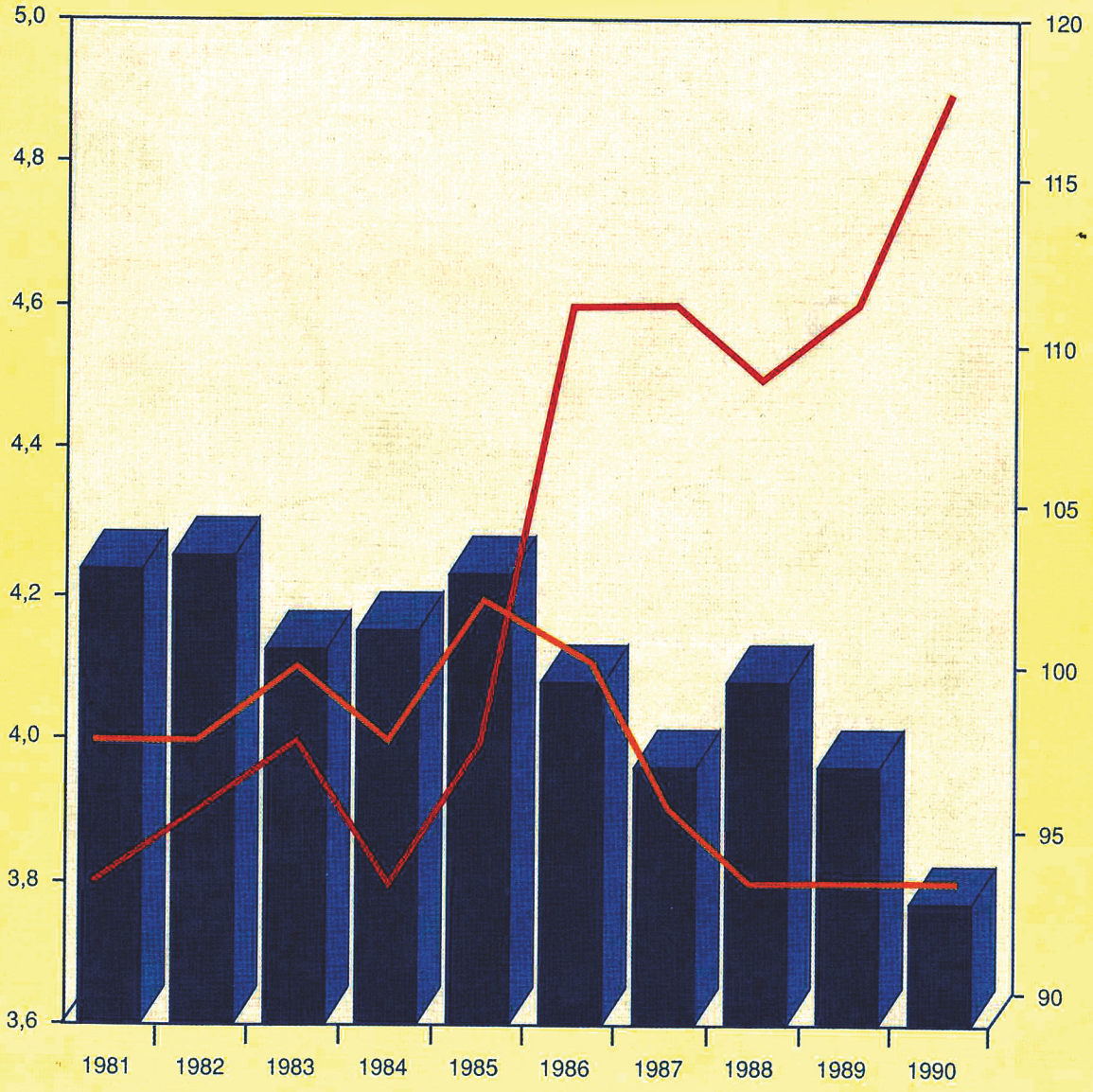
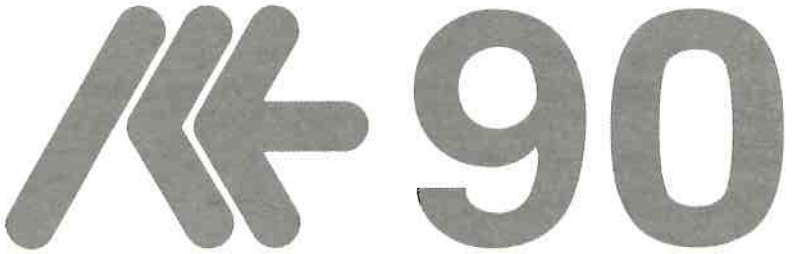
90

Istituto nazionale per il Commercio Estero



Rapporto sul Commercio Estero



Istituto nazionale per il Commercio Estero

Rapporto sul Commercio Estero

3. LA STRUTTURA SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA » 105

Sintesi » 105

3.1 Tendenze recenti » 107

Saldi settoriali e polarizzazione della bilancia commerciale
Valori, quantità e prezzi nel 1990: una sintesi grafica
Gli scambi con l'estero dei principali settori negli anni ottanta
La distribuzione settoriale delle esportazioni e delle importazioni

3.2 Penetrazione delle importazioni e propensione ad esportare » 118

3.3 Le quote di mercato dell'Italia sull'import di manufatti dei principali paesi industriali: un'analisi per settori » 126

Settori tradizionali
Settori con forti economie di scala
Meccanica strumentale e settori specializzati
Settori ad alta intensità tecnologica

4. LA STRUTTURA GEOGRAFICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA » 150

Sintesi » 150

4.1 Tendenze recenti » 152

La distribuzione dell'interscambio per aree geografiche e la specializzazione rispetto alla CEE
Saldi per aree geografiche e polarizzazione della bilancia commerciale italiana
L'evoluzione degli scambi commerciali con le aree e con i principali paesi
La graduatoria dei principali partners *commerciali dell'Italia*

4.2 Le quote dell'Italia e dei principali paesi concorrenti sulle importazioni totali dei paesi OCSE e delle NIEs » 176

L'OCSE
La CEE
USA
Germania
Francia
Regno Unito
Spagna
Giappone
Le NIEs

4.3 Il modello di specializzazione geografica del commercio estero dell'Italia: una analisi per settori » 189

L'orientamento geografico delle esportazioni italiane di manufatti
La provenienza geografica delle importazioni italiane di manufatti
La distribuzione geografica dei vantaggi comparati settoriali dell'Italia

5. LE TENDENZE DELLE POLITICHE COMMERCIALI » 235

Sintesi » 235

5.1 Le tendenze protezionistiche degli anni ottanta ed i processi d'integrazione regionale » 236

5.2 I negoziati dell'*Uruguay Round* » 245

Temi riguardanti la liberalizzazione degli scambi e l'accesso ai mercati
Temi riguardanti la determinazione delle regole per un corretto funzionamento del sistema degli scambi
I temi nuovi

5.3 La politica commerciale della Comunità Europea » 251

Dazi
Restrizioni quantitative
Misure di salvaguardia intracomunitarie
Altre misure non tariffarie
Misure di difesa commerciale

5.4 Le relazioni commerciali regionali della Comunità » 259

6. LA POLITICA ECONOMICA ESTERA DELL'ITALIA » 267

Sintesi » 267

6.1 Problemi di coordinamento della politica economica estera in Italia nella prospettiva del mercato unico europeo » 268

6.2 Il processo di liberalizzazione degli scambi in Italia » 269

6.3 L'intervento del Mediocredito Centrale » 270

L'agevolazione dei crediti all'esportazione
I crediti di aiuto ed i crediti misti
Finanziamenti agevolati per la costituzione di joint-ventures *in paesi in via di sviluppo*
Il finanziamento agevolato per la realizzazione di programmi di penetrazione commerciale

6.4 L'attività assicurativa della SACE » 283

6.5 L'attività dell'ICE al servizio delle imprese italiane » 290

NOTA STATISTICA » 317

APPENDICI STATISTICHE » 319
Indice delle tabelle » 320

INDICE DEI RIQUADRI

Le competitività di prezzo in Italia e nei principali paesi industriali Pag. 66

Le quote di mercato sulle importazioni di manufatti dei principali paesi industriali: una analisi constant-market-shares Pag. 80

Le esportazioni delle regioni italiane Pag. 200

La cooperazione economica e finanziaria tra la Comunità Europea ed i paesi dell'Europa centrale ed orientale Pag. 263

La SIMEST Pag. 279

I corrispettivi come strumento di qualificazione dei servizi Pag. 309

INDICE DEI CONTRIBUTI

La polarizzazione degli scambi internazionali e i rapporti tra CEE, EFTA ed Europa orientale
di Giorgio Basevi e Giorgio Poli Pag. 32

Investimenti internazionali, fusioni, acquisizioni ed unificazione del mercato europeo
di Anna Falzoni e Fabrizio Onida Pag. 40

La propensione ad importare manufatti nei principali paesi industriali: un'analisi quantitativa comparata
di Giuliano Conti, Antonella Massari e Pietro Modiano Pag. 92

Volatilità del cambio e commercio estero: la stabilità delle imprese sui mercati internazionali
di Giorgia Giovannetti Pag. 99

La specializzazione intraindustriale nelle maggiori economie Pag. 139
di Sergio De Nardis

Competitività di prezzo e di qualità: le esportazioni del settore tessile-abbigliamento
di Riccardo Faini Pag. 146

Prime considerazioni sull'impatto della riunificazione tedesca sull'economia italiana: aspetti reali
di Giancarlo Perasso Pag. 207

Le economie locali e la congiuntura dell'export: tendenze 1990 e previsioni 1991 secondo un sondaggio flash
di Fabio Taiti Pag. 222

CONSIDERAZIONI DI SINTESI

1. I numeri a cui generalmente si guarda per cercare di capire le tendenze dell'economia mondiale segnalano già da qualche tempo una perdita di slancio della produzione e del commercio. La fase di espansione iniziata nel 1983 potrebbe essere giunta a compimento. Si tratta di sapere se i sintomi di riflusso visibili in molte aree si propagheranno, o se invece avranno il sopravvento i fattori dinamici presenti in altre regioni del mondo.

Le previsioni disponibili concordano nell'indicare un nuovo rallentamento complessivo per l'anno in corso ed annunciano una ripresa per il 1992. L'insicurezza che pervadeva le aspettative degli operatori economici nei mesi della guerra del Golfo Persico si è attenuata. I timori che un rialzo prolungato nel prezzo del petrolio potesse innescare una crisi simile a quella di dieci anni fa si sono dissolti.

La recessione è evidente in tutto il continente americano, nel Medio Oriente, in Africa e altrove. Nell'Est europeo i benefici attesi dal passaggio al sistema di mercato potranno manifestarsi solo tra qualche anno e la crisi economica nel frattempo si sta aggravando.

Tuttavia in molti paesi asiatici e in Europa occidentale la crescita, pur essendosi frenata, rimane sostenuta. La riunificazione tedesca genera forti stimoli moltiplicativi sulla domanda globale e i processi di più stretta integrazione in atto all'interno della CEE e nei suoi rapporti con le altre regioni europee assegnano a questa area, anche in prospettiva, un ruolo propulsivo per la ripresa dell'economia mondiale.

2. I processi di integrazione regionale si intensificano non soltanto in Europa, ma anche in America e in altre aree. Circola il timore che essi possano generare blocchi commerciali contrapposti, anche perché l'attuale clima recessivo tende a stimolare la domanda di protezione dei settori in difficoltà nei confronti della concorrenza estera.

Finora questo pericolo sembra scongiurato, nei rapporti tra le aree maggiormente industrializzate, almeno a giudicare dall'orientamento dei flussi commerciali nel corso degli anni ottanta. Effettivamente la polarizzazione del commercio mondiale è aumentata nell'ultimo decennio, ma per motivi diversi da quelli generalmente evocati.

È vero che in molte aree è aumentata la quota degli scambi intra-regionali sul totale degli scambi con l'estero. Tuttavia, per le principali aree industriali, questo incremento non è stato superiore all'aumento della loro importanza nel commercio mondiale: anche gli scambi esterni tra tali aree — e non solo quelli all'interno di ciascuna di esse — si sono sviluppati considerevolmente. Soltanto per la CEE l'intensità relativa degli scambi intra-area risulta in lieve aumento.

La maggiore polarizzazione del commercio mondiale che comunque emerge dai dati dello scorso decennio deriva quasi esclusivamente dal fatto che tutte le aree in via di sviluppo, tranne l'Asia, hanno visto progressivamente ridimensionarsi la loro incidenza sul commercio dei paesi industriali.

3. Parallelamente allo svilupparsi dei processi di integrazione regionale gli anni ottanta hanno visto rafforzarsi le tendenze protezionistiche, sia nei rapporti reciproci tra i paesi industriali, sia nelle loro relazioni con i paesi in via di sviluppo. Le tensioni commerciali che ne sono derivate hanno contribuito al temporaneo fallimento dei negoziati dell'Uruguay Round. Paesi industriali e paesi in via di sviluppo non sono finora riusciti a ricomporre in una sintesi accettabile per tutti le diverse posizioni in campo ed hanno di fatto prevalso le pressioni dei gruppi che sentono i propri interessi minacciati da una maggiore liberalizzazione degli scambi.

È però essenziale che tale compromesso sia raggiunto al più presto, poiché le prospettive di crescita dell'economia mondiale — e in particolare quelle dei paesi in via di sviluppo — dipendono in buona misura dalla realizzazione di un sistema multilaterale degli scambi sempre più libero. La recente ripresa del negoziato costituisce un segnale incoraggiante.

4. I divari che si sono aperti nei tassi di crescita dei principali paesi industriali hanno favorito il processo di riassorbimento degli squilibri nelle bilance delle partite correnti.

Nei paesi con saldi attivi, Germania e Giappone, la crescita produttiva è stata superiore alla media ed ha generato una riduzione dei surplus. D'altra parte negli Stati Uniti e nel Regno Unito

i disavanzi correnti si sono ridimensionati non soltanto per effetto del deprezzamento reale delle valute, ma anche a causa del clima recessivo.

L'Italia si discosta da questa tendenza generale verso il riequilibrio dei conti con l'estero. Il disavanzo della nostra bilancia dei pagamenti correnti si è aggravato ulteriormente nel 1990. All'origine del deterioramento non c'è l'evoluzione degli scambi di merci, che anzi è stata favorevole. È invece peggiorato il saldo delle partite invisibili e soprattutto quello dei redditi da capitale, il cui disavanzo è ormai di proporzioni quasi uguali a quelle del deficit corrente totale.

Da diversi anni lo squilibrio esterno dell'economia italiana appare poco sensibile al ciclo e sempre meno controllabile. Si paga l'onere del debito estero accumulato con il susseguirsi dei disavanzi correnti negli anni passati, ma si paga anche l'onere dei debito pubblico. I due fenomeni sono connessi tra loro non soltanto perché il disavanzo corrente esprime una insufficienza dei risparmi nazionali che è in ampia misura determinata dal deficit pubblico, ma anche perché gli alti tassi d'interesse necessari per il finanziamento di quest'ultimo attirano capitali dall'estero, ma concorrono ad appesantire lo stesso disavanzo corrente. Debito pubblico e debito estero tendono così ad autoalimentarsi congiuntamente.

5. La bilancia commerciale italiana è invece migliorata nel 1990 ed il suo saldo, misurato in termini fob-fob, ha assunto segno positivo.

Questa evoluzione favorevole è dovuta essenzialmente all'andamento dei prezzi: i valori unitari delle esportazioni sono aumentati in misura contenuta, ma sufficiente a generare un guadagno nella ragione di scambio, perché contemporaneamente i prezzi all'importazione sono diminuiti, grazie all'apprezzamento della lira e al calo delle quotazioni delle materie prime non energetiche.

Per contro, le quantità esportate sono cresciute meno di quelle importate, soprattutto per effetto della perdita di competitività accumulata negli ultimi due anni.

6. In effetti i prezzi delle esportazioni italiane sono aumentati più di quelli dei concorrenti, a causa sia dei movimenti nei tassi di cambio, sia della più rapida crescita dei costi. La perdita di competitività avrebbe potuto essere anche più ampia, se le imprese non avessero contenuto i prezzi praticati sui mercati esteri, comprimendo i margini relativi di profitto.

Di conseguenza la dinamica delle esportazioni italiane, in quantità, è stata inferiore a quella della domanda mondiale, ma lo scarto non è stato molto ampio e la nostra quota sulle esportazioni mondiali a prezzi costanti ha subìto soltanto una lieve erosione.

Per contro la stessa quota, calcolata sui valori correnti, è aumentata nettamente, raggiungendo il miglior risultato del dopoguerra.

Non si tratta soltanto di un effetto di "valutazione" provocato dal deprezzamento del dollaro, perché la quota italiana è aumentata anche rispetto alle esportazioni totali della CEE. Inoltre i divari, anche molto ampi, generati dalle oscillazioni dei cambi, nei tassi di crescita dei valori esportati dai vari paesi non fanno che riflettere l'effetto combinato di tali oscillazioni sui prezzi e sulle quantità esportate: la svalutazione del dollaro ha consentito alle imprese statunitensi di praticare prezzi più bassi di quelli dei concorrenti (e/o di ampliare i propri margini di profitto relativi) e le quantità esportate hanno reagito positivamente, crescendo più di quelle di tutti i principali paesi industriali. Se, nonostante ciò, il valore delle esportazioni americane risulta aumentato meno di quello dei concorrenti, se ne può dedurre che il successo conseguito dal lato delle quantità non è stato sufficiente a compensare la flessione nei prezzi relativi indotta dalla svalutazione.

7. Le esportazioni italiane sono state sostenute soprattutto dal favorevole orientamento geografico della domanda mondiale: i mercati più dinamici sono risultati quelli europei (in particolare la Germania unificata) nei quali l'Italia gode di posizioni di relativo vantaggio.

Inoltre un contributo positivo è venuto dal fatto che, almeno nei principali paesi industriali, la domanda di importazioni si è sviluppata soprattutto nei settori tradizionali e nella meccanica strumentale, cioè nei punti di forza del modello di specializzazione internazionale delle esportazioni italiane.

8. Anche depurando i dati dagli effetti favorevoli dei mutamenti nella struttura della domanda

estera, i risultati delle esportazioni italiane appaiono migliori di quanto ci si potesse attendere in base all'andamento della competitività di prezzo.

Del resto il fenomeno riguarda anche altri paesi europei che, come l'Italia, hanno guadagnato quote sul valore dei mercati d'importazione, pur avendo perso competitività.

L'aumento di quota dei paesi europei è avvenuto soprattutto ai danni degli Stati Uniti e del Giappone, nonostante il forte deprezzamento reale delle loro valute. Inoltre si è ulteriormente ridotta la quota delle quattro economie di recente industrializzazione (NIEs) dell'Estremo Oriente, anche se è aumentata quella di altri paesi asiatici.

Gli Stati Uniti, il Giappone e le NIEs sono stati penalizzati da quello stesso fattore di orientamento geografico della domanda che ha favorito i concorrenti europei, ma, anche in questo caso, una volta depurati i dati dagli effetti strutturali, l'andamento della quota di tali paesi appare negativo, nonostante i guadagni di competitività registrati da alcuni di essi.

9. Una conferma dell'importanza decisiva che la distribuzione geografica della domanda ha avuto per l'andamento delle esportazioni italiane nel 1990 si ricava anche dal fatto che gli aumenti di quota non sono stati generalizzati. In Germania e in Giappone l'Italia ha conseguito successi molto rilevanti, guadagnando quote sia sulle importazioni totali che su quelle di manufatti, sia rispetto all'insieme dei concorrenti CEE che rispetto all'insieme di tutti i concorrenti. Ma in altri mercati i risultati sono stati meno omogenei e si sono registrati anche alcuni cedimenti. La favorevole struttura geografica della domanda complessiva ha compensato abbondantemente gli effetti negativi di queste perdite sulla quota aggregata.

10. Conformandosi all'andamento del commercio mondiale, gli scambi con l'estero dell'Italia si sono orientati maggiormente in direzione della CEE. Al miglioramento del saldo con la Comunità si deve, del resto, gran parte della riduzione del disavanzo complessivo. Si sono evoluti favorevolmente anche i saldi con i paesi dell'Estremo Oriente e con i paesi in via di sviluppo non petroliferi, mentre con le altre aree la bilancia commerciale italiana è peggiorata.

11. Dal punto di vista settoriale, il miglioramento del saldo complessivo è dovuto essenzialmente alla crescita del surplus nel tessile-abbigliamento-calzature e alla contrazione dei disavanzi nei metalli e nei prodotti agro-alimentari. I dati per i singoli settori confermano l'andamento di quelli aggregati: in quasi tutti i settori le ragioni di scambio sono migliorate, ma le quantità esportate sono aumentate meno di quelle importate.

Inoltre il grado di penetrazione delle importazioni sulla domanda interna è salito in modo generalizzato, mentre la propensione ad esportare, che negli anni ottanta era aumentata in stretta correlazione con la penetrazione delle importazioni, nel 1990 ha accusato qualche cedimento in alcuni settori con forti economie di scala.

D'altra parte le quote settoriali a prezzi correnti sulle importazioni dei principali paesi industriali sono aumentate in quasi tutti i settori, per motivi analoghi a quelli già indicati per la quota aggregata.

12. Nel complesso il modello di specializzazione internazionale dell'industria italiana resta concentrato soprattutto sui settori tradizionali e sulla meccanica strumentale e il suo punto debole continuano ad essere i settori ad alta intensità tecnologica. Negli ultimi mesi questo particolare orientamento settoriale ha favorito le esportazioni italiane, per i motivi già accennati in precedenza. Tuttavia nulla assicura che la struttura della domanda mondiale non si modifichi nuovamente in senso sfavorevole all'Italia. Inoltre la debolezza nei settori ad alta intensità tecnologica, come è stato spesso sottolineato, può avere effetti negativi sulla competitività di tutto il sistema industriale.

Infine va sottolineato che un ulteriore peculiare motivo di fragilità del nostro modello di specializzazione potrebbe derivare dalla sua differenziazione geografica. Negli scambi con i paesi industriali l'Italia concentra i suoi vantaggi comparati nei settori tradizionali, mentre la specializzazione nella meccanica strumentale emerge soprattutto nel commercio con i paesi in via di sviluppo e con l'Europa orientale.

13. È difficile sapere con certezza se dietro l'evoluzione favorevole delle esportazioni italiane nel 1990 si cela una minore elasticità rispetto ai prezzi, o l'azione compensativa di altri fattori di competitività.

Sta di fatto che i mercati internazionali appaiono sempre più integrati, ma al tempo stesso sempre più segmentati dalla crescente differenziazione dei prodotti. Da un lato si diversificano le preferenze dei compratori, dall'altro si accresce la specializzazione internazionale dei produttori, anche all'interno dei singoli settori.

In questa situazione la competitività di prezzo è ancora un fattore decisivo, ma aumenta il potere di mercato delle imprese e acquistano rilievo crescente la qualità, il contenuto tecnologico, l'immagine esterna e tutte le altre caratteristiche di un prodotto che possono permettere di praticare prezzi più elevati senza subire grosse perdite di quota. Diventa inoltre sempre più importante la capacità delle imprese di essere presenti stabilmente sui mercati con efficienti reti di distribuzione e di assistenza.

L'ICE ha il compito di concorrere a rafforzare questi fattori di competitività, offrendo alle imprese servizi di qualità sempre migliore.

Le sue responsabilità sono accresciute dal fatto che i servizi reali tendono a diventare una delle poche forme di sostegno pubblico all'internazionalizzazione compatibili con le regole internazionali imposte dalla crescente integrazione dei mercati e in particolare dall'appartenenza alla Comunità Europea.

1. IL COMMERCIO MONDIALE

Sintesi

Con l'inizio del nuovo decennio l'*economia mondiale* ha perso la spinta propulsiva che ne aveva sostenuto la crescita per gran parte degli anni ottanta.

La guerra del Golfo Persico non ha fatto che sottolineare elementi di incertezza e di difficoltà che erano già presenti prima dell'invasione del Kuwait.

Se per l'insieme dei paesi industriali il marcato rallentamento della crescita non ha assunto le forme di una vera e propria crisi, la maggior parte delle aree in via di sviluppo è invece già in piena fase recessiva e i paesi dell'Est europeo non riescono ad impedire che il faticoso processo di mutamento del sistema economico si traduca in un calo dell'attività produttiva.

Anche tra i paesi industriali si sono manifestate tendenze diverse. Nel Nordamerica e nel Regno Unito l'economia ristagna, mentre, all'estremo opposto, in Giappone ed in Germania si è verificata una lieve accelerazione. Nel complesso il tasso di disoccupazione si è ancora abbassato, ma l'inflazione ha leggermente accentuato il suo ritmo.

Le prospettive future appaiono particolarmente incerte: nell'anno in corso il ciclo economico dovrebbe toccare il suo punto più basso, ma si spera in una discreta ripresa a partire dal 1992.

Il *commercio internazionale* si è adeguato al ritmo più lento assunto dall'economia mondiale, anche se l'intensità dei processi di integrazione in atto mantiene il tasso di crescita del volume degli scambi nettamente al di sopra di quello della produzione. La decelerazione ha coinvolto sia i manufatti che le materie prime.

Espressi in dollari, i *prezzi internazionali* dei manufatti sono aumentati considerevolmente, anche per effetto del deprezzamento della valuta statunitense. Tra le materie prime, la crisi del Golfo ha contribuito a far innalzare notevolmente la quotazione del petrolio nel 1990, mentre i prezzi delle materie prime non energetiche hanno continuato a subire forti flessioni.

Gli *scambi internazionali di servizi* si sono ulteriormente intensificati, ma si stima che nel 1990 la loro quota sul valore del commercio mondiale si sia leggermente abbassata, anche per effetto del rallentamento nei flussi turistici e nei trasporti aerei, indotto dagli avvenimenti politici internazionali.

La *distribuzione geografica* della crescita del commercio mondiale è stata caratterizzata da un rallentamento più accentuato nei paesi in via di sviluppo che nell'area industriale. Dal lato delle *quantità esportate*, gli Stati Uniti hanno mantenuto un tasso di crescita superiore a quello di tutti i maggiori paesi industriali, mentre, tra le aree in via di sviluppo, anche le economie asiatiche di recente industrializzazione (le quattro NIEs) hanno dovuto frenare l'espansione delle loro vendite all'estero.

La dinamica delle *importazioni*, invece, si è concentrata nella Comunità Europea ed in particolare in Germania, dove è stata sostenuta anche dagli effetti della riunificazione. Tra i paesi in via di sviluppo, i produttori di petrolio non hanno ancora tratto pienamente beneficio dai rincari del greggio e nel 1990 il volume delle loro importazioni è diminuito, ma per l'anno in corso si prevede che la domanda di questi paesi sarà estremamente dinamica.

Riflettendo i mutamenti nei prezzi internazionali dei manufatti e delle materie prime, nonché le oscillazioni delle parità valutarie, le *ragioni di scambio* sono migliorate per l'Europa e per i paesi esportatori di petrolio, mentre si sono deteriorate per il Nordamerica, per il Giappone e per la maggior parte delle aree in via di sviluppo.

Nel corso degli anni ottanta la *polarizzazione del commercio mondiale* è tendenzialmente aumentata, soprattutto per effetto del maggior isolamento in cui si sono trovate molte aree in via di sviluppo, con l'eccezione dell'Asia sud-orientale.

Viceversa, per quanto riguarda i paesi industriali, gli scambi tra aree diverse (ed in particolare quelli che coinvolgono l'Estremo Oriente) si sono sviluppati anche più rapidamente degli scambi interni a ciascuna di esse. Soltanto per la CEE, che pure resta l'area più aperta verso il resto del mondo, si rileva una lieve intensificazione del commercio interno rispetto a quello esterno.

La leggera attenuazione registrata tra il 1988 e il 1989 dalla polarizzazione del commercio mondiale va attribuita soprattutto al calo della quota dei paesi dell'Est, che continuano a rappresentare l'area con la più elevata "introversione commerciale", e, in misura minore, all'intensificarsi degli scambi tra il Nordamerica e l'America Latina, premessa di più stretti rapporti di integrazione negli anni futuri.

In un contesto di generale deterioramento del saldo corrente dell'area industriale, determinato anche dal rincaro del petrolio, si sono considerevolmente ridotti gli squilibri nelle *bilance dei pagamenti dei principali paesi*, grazie alla favorevole sfasatura nei loro cicli economici.

Nei paesi con i più ampi disavanzi (Stati Uniti e Regno Unito) la dinamica cedente della domanda interna ha frenato le importazioni, facilitando il miglioramento del saldo. D'altra parte sia in Giappone, dove continua la tendenza ad una maggiore apertura verso il resto del mondo, sia in Germania, dove l'unificazione tra Est ed Ovest ha impresso uno straordinario slancio alla crescita della domanda di importazioni, gli ampi attivi delle partite correnti si sono sensibilmente ridimensionati. Tra i maggiori paesi industriali soltanto Francia ed Italia, ampliando il loro disavanzo, si sono discostate da questa generale convergenza verso un maggiore equilibrio nei saldi delle partite correnti.

I rivolgimenti in corso in *Europa orientale* hanno condizionato anche l'andamento degli scambi con l'estero. I legami di integrazione nell'ambito del COMECON si sono allentati ed il commercio intra-regionale ha cominciato ad essere sostituito da maggiori scambi con il resto del mondo. Ma il dissesto generale delle attività produttive determinato dall'impatto con il sistema di mercato ha colpito anche le esportazioni e la bilancia dei pagamenti correnti è passata in disavanzo.

Per l'insieme dei *paesi in via di sviluppo* invece, il saldo corrente è migliorato per il secondo anno consecutivo nel 1990, sospinto dall'aumento del surplus commerciale dei paesi esportatori di petrolio. Si è per contro ulteriormente ridotto il saldo attivo delle quattro NIEs del Sud-Est asiatico, le cui esportazioni sono state frenate dal rallentamento della domanda mondiale. Anche negli altri paesi in via di sviluppo — ed in particolare in quelli maggiormente indebitati — la bilancia dei pagamenti correnti è peggiorata, soprattutto a causa del deterioramento dei termini di scambio delle materie prime non energetiche rispetto al petrolio ed ai manufatti.

La consistenza totale del *debito estero* dei paesi in via di sviluppo è ulteriormente aumentata nel 1990, anche per effetto dell'apprezzamento del dollaro, ma i programmi per fronteggiare questo problema hanno conseguito qualche modesto risultato ed il calo dei tassi d'interesse ha permesso una relativa flessione del costo del servizio del debito.

1.1 ASPETTI SALIENTI DELLA CONGIUNTURA INTERNAZIONALE

Nel 1990 l'espansione dell'economia mondiale — che prosegue ininterrottamente dal 1983 — ha manifestato un netto rallentamento, avendo registrato un aumento complessivo del PIL del 2,1%, il più basso degli ultimi otto anni (cfr. tav. 1.1).

In particolare, per i paesi industriali nel loro insieme, la crescita del PIL è scesa al 2,6%, con un incremento della domanda interna pari solo al 2,5%, data la dinamica decrescente degli investimenti produttivi.

Il ciclo economico ha manifestato differenze sensibili tra i vari paesi: il rallentamento della crescita globale è attribuibile in gran parte alla pronunciata decelerazione dell'espansione produttiva negli Stati Uniti, attestatasi appena sullo 0,9% nel 1990 a causa di una domanda interna molto debole (0,5%).

Tale tendenza recessiva ha coinvolto in realtà tutta l'area anglosassone: nel Regno Unito il rallentamento dei consumi privati e degli investimenti ha determinato un aumento della produzione di un solo punto percentuale; un andamento analogo ha caratterizzato il ciclo dell'economia canadese, entrata in una fase di ristagno ancor prima dei paesi suddetti.

Gli altri due principali nuclei dell'economia mondiale, Giappone e Germania, hanno invece registrato tassi di crescita ancora molto elevati. La forte domanda interna giapponese — sorretta da un robusto aumento degli investimenti e dei consumi privati — ha spinto il PIL a crescere del 5,6%. Anche nella parte occidentale della Germania — nonostante il costo dell'unificazione con le

regioni orientali si stia rivelando più alto del previsto — l'espansione economica è continuata a ritmi molto sostenuti (4,6%) grazie ad un ampliamento della spesa, sia pubblica che privata, di gran lunga superiore alla media dell'area industrializzata.

Francia ed Italia, infine, si sono piazzate in posizione intermedia, con un incremento rispettivo del prodotto lordo del 2,7% e 2,2% (inferiore di circa un punto percentuale in confronto al 1989).

La crescita dell'occupazione nei paesi industriali è stata globalmente piuttosto modesta (pari all'1,3%). Nettamente sopra la media invece la Germania occidentale, che è riuscita ad ampliare il numero di lavoratori occupati del 2,5%. Al massimo storico anche l'incremento dell'occupazione in Giappone (2%).

Il tasso di disoccupazione nei paesi industriali, pertanto, è ancora leggermente calato nel 1990, arrivando così al livello più basso dal 1981 (6,2%).

Sul fronte dell'inflazione si è assistito nel 1990 ad un aumento del 5% dei prezzi al consumo: si tratta del tasso più alto dopo il 1983, registrato al termine di un quadriennio di progressivo — pur se moderato — surriscaldamento inflazionistico delle economie dei paesi industriali. Le cause dell'ulteriore accelerazione sono imputabili in parte ai costi petroliferi, innalzatisi bruscamente nella seconda metà del 1990 dopo l'invasione del Kuwait da parte dell'Iraq, anche se l'effetto di questo aumento è stato mitigato dalla debolezza del dollaro.

Tra le economie europee, il maggiore rialzo dei prezzi si è registrato nel Regno Unito ed il minore in Germania (dove la lotta contro l'inflazione è rimasta l'obiettivo prioritario della *Bundesbank*).

Nei paesi in via di sviluppo si stima che il tasso di crescita economica sia sceso complessivamente allo 0,8% nel 1990 (toccando così il livello più basso del decennio) principalmente a causa del rallentamento dell'attività produttiva nell'area industrializzata e del maggior costo delle importazioni energetiche per i paesi non petroliferi.

Questi ultimi sono stati particolarmente penalizzati da una congiuntura internazionale sfavorevole: infatti, all'innalzamento del prezzo del greggio si è accompagnato un netto calo delle quotazioni delle altre materie prime, a fronte di un'accelerazione dei prezzi dei manufatti. Ciò ha gravemente deteriorato le loro ragioni di scambio ed ha così sottratto larga parte delle risorse finanziarie destinate alla realizzazione degli importanti progetti di riforma strutturale di tali economie.

PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI
(variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 (1)	1991 (2)	1992 (2)
PIL MONDIALE	2,5	4,5	3,5	3,1	3,4	4,5	3,3	2,1	1,4	3,0
PAESI INDUSTRIALI										
PIL/PNL	2,6	4,8	3,4	2,7	3,3	4,5	3,3	2,6	1,4	2,8
DOMANDA INTERNA di cui:	2,8	5,2	3,5	3,6	3,7	4,6	3,4	2,5	1,2	2,9
INVESTIMENTI FISSI LORDI	3,0	8,7	4,6	2,8	4,6	8,0	5,1	3,1	0,6	3,4
TASSO DI DISOCCUPAZIONE (3)	8,6	8,1	8,0	7,9	7,5	6,9	6,4	6,2	6,6	6,5
TASSO DI INFLAZIONE (4)	5,0	4,7	4,2	2,4	3,0	3,3	4,3	5,0	4,8	3,9
PAESI IN VIA DI SVILUPPO										
PIL/PNL	2,3	3,8	3,6	4,0	3,7	4,5	3,1	0,8	1,3	3,3
TASSO DI INFLAZIONE (4)	32,8	38,3	38,8	30,2	41,0	70,2	105,0	117,8	42,0	18,2

(1) stime
(2) previsioni
(3) livello
(4) prezzi al consumo

Fonte: FMI

Tavola 1.1

Per quanto riguarda le singole regioni, nell'Africa sub-sahariana la produzione è aumentata nell'anno solo dell'1,5%, mentre nell'area mediorientale, malgrado i maggiori introiti percepiti dai paesi esportatori di petrolio, la crisi del Golfo Persico ha avuto ripercussioni economiche negative, specie sulla bilancia dei pagamenti correnti, contribuendo ad una restrizione del prodotto lordo dell'1,6%.

L'attività produttiva nei quindici paesi maggiormente indebitati è scesa globalmente dello 0,5%, nonostante i progressi nei programmi di riequilibrio macroeconomico — finanziati dal FMI e dalla Banca Mondiale — intrapresi da alcuni di essi. Le motivazioni principali di ciò risiedono nell'influenza della recessione statunitense sulle economie dei paesi dell'America Latina, nel già menzionato peggioramento delle ragioni di scambio dei produttori di materie prime non energetiche e — internamente — nell'orientamento generalmente restrittivo delle politiche monetarie e fiscali, volte a frenare la fortissima pressione dell'inflazione.

Peraltro, il ritmo annuale di incremento dei prezzi al consumo, pur con notevoli differenze tra un paese e l'altro, ha continuato a salire per tutto l'insieme dei paesi in via di sviluppo, attestandosi quasi sul 118%.

Pur rimanendo ancora su tassi molto più elevati delle restanti regioni in via di sviluppo, in Asia la crescita economica si è contratta leggermente (passando dal 5,4% al 5,2%), poiché la negativa incidenza economica degli eventi in Medio Oriente sui paesi asiatici limitrofi si è sommata ad una stabilizzazione dell'espansione nelle quattro NIEs (*Newly Industrializing Economies*) che, dopo il triennio 1986-88 di crescita straordinaria, nel 1990 hanno mantenuto un tasso del 6,7%, pari all'anno precedente. Da notare che in questa area nel 1990 si sono intensificate le spinte inflazionistiche — passate dal 5,4% all'8,3% — a causa di un rapido aumento della domanda interna, che si è aggiunto ai più alti costi energetici.

In Europa orientale e nell'Unione Sovietica il difficile processo di transizione verso forme di economia di mercato, intrapreso — sia pur con tempi e modalità diverse — da tutti i paesi, ha provocato generalmente un crollo degli apparati produttivi esistenti ed una conseguente flessione complessiva del prodotto lordo del 3,8%. Gli elementi di tale crisi sono sia di natura interna che esterna: le riforme mirate alla progressiva liberalizzazione del sistema dei prezzi hanno comportato un aggravarsi dell'inflazione — che, avendo superato in media il 34%, ha richiesto un ulteriore inasprimento delle politiche finanziarie — e grandi difficoltà di adattamento alla concorrenza internazionale da parte delle imprese, con conseguente aumento della disoccupazione. A ciò si è aggiunto lo sfaldamento degli accordi commerciali conclusi in seno al COMECON.

Nella ex-RDT, l'unione monetaria con la parte occidentale della Germania (avvenuta il 1° luglio 1990) ha determinato un aumento del potere d'acquisto dei cittadini. Però, dopo la completa riunificazione politica con la Repubblica Federale — nell'ottobre successivo — l'improvviso impatto con un sistema di libero mercato ha fatto sì che l'apparato produttivo poco efficiente e competitivo delle regioni orientali avesse un collasso immediato, con un forte aumento dei disoccupati e dei prezzi al consumo.

Considerando, infine, le prospettive dell'economia mondiale per il prossimo biennio, secondo le previsioni elaborate dal Fondo Monetario Internazionale, nel 1991 si verificherà un'ulteriore contrazione del ritmo di crescita dell'attività produttiva, che si dovrebbe attestare intorno all'1,3-1,4%, cui farà seguito una ripresa nel 1992. Il peggioramento dovrebbe concentrarsi soprattutto nella prima parte di quest'anno, per effetto del clima generale di incertezza creato dalla guerra nel Golfo Persico, che ha indotto a rimandare gli investimenti produttivi e le spese di consumo. Ne deriva per le economie già in rallentamento — quali USA, Canada e Regno Unito — una temporanea stasi o addirittura una caduta del PIL.

Un altro fattore importante è rappresentato dal costo economico della riunificazione tedesca, che dovrebbe indurre una moderazione dell'espansione in Germania (prevista pari al 3,1% nel 1991, o anche minore secondo stime recentissime) ed un ulteriore rallentamento nel 1992.

Tutto ciò porterebbe, in prospettiva, ad una riduzione dell'attuale sfasamento ciclico tra le principali economie mondiali nei prossimi anni.

Per i sette maggiori paesi industriali nel loro insieme, quest'anno il PIL dovrebbe aumentare solo dell'1,3%, per poi risalire al 2,8% nel 1992, una volta superate le suddette tendenze recessive.

Il temuto pericolo di un riacutizzarsi dell'inflazione mondiale a causa di un terzo *oil-shock* sembra, invece, essere stato scongiurato dalla sostituzione del petrolio kuwaitiano ed iracheno con

quello di altri membri dell'OPEC e dalla rapida conclusione del conflitto, favorevole alla coalizione occidentale: già all'inizio delle ostilità il prezzo del greggio era tornato ai 20 dollari al barile, cioè ai livelli pre-crisi. Quindi, si valuta che il ritmo di crescita dei prezzi al consumo nei paesi industriali scenderà di due decimi di punto nel 1991, ed ancor più sensibilmente l'anno seguente.

Al di là dell'area industriale, un'altra grande incognita è costituita dagli esiti delle riforme economiche in Europa orientale e specie in Unione Sovietica: il FMI calcola che il prodotto lordo in questa regione si ridurrà ancora complessivamente del 4,1% e del 2,1% nei prossimi due anni, per poi risollevarsi successivamente. Da notare, inoltre, il rischio di una crisi energetica per i paesi dell'area importatori di petrolio e gas naturale dall'URSS, la quale ha ridotto la produzione e richiede ora il pagamento in base ai (più alti) prezzi di mercato.

Per l'insieme dei paesi in via di sviluppo, si prevede un'accelerazione del ritmo di crescita, modesta nel 1991 (+1,3%) e più decisa nei dodici mesi seguenti (+3,3%). L'inflazione invece si dovrebbe attestare su livelli molto più contenuti di quelli attuali (rispettivamente 42% e 18,2% in termini di prezzi al consumo).

1.2 LA DINAMICA DEL COMMERCIO MONDIALE

Pur rimanendo nella fase espansiva iniziata otto anni prima, il commercio mondiale nel 1990 ha frenato per la seconda volta consecutiva la sua crescita in volume, che è passata dal 7,2% al 4,6% (tasso comunque in linea con la media del decennio) (tav. 1.2) (1).

COMMERCIO MONDIALE IN VOLUME PER GRANDI CATEGORIE MERCEOLOGICHE
(variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 (1)	1991 (2)	1992 (2)
COMMERCIO MONDIALE (*)	2,7	9,0	2,7	4,1	6,5	9,3	7,2	4,6	3,1	5,5
MANUFATTI	3,8	10,6	5,1	3,7	7,2	8,2	8,1	5,6	5,8	7,0
MATERIE PRIME ENERGETICHE	-3,0	3,1	-1,7	11,3	-1,1	7,8	5,3	3,3	2,2	3,7
MATERIE PRIME NON ENERGETICHE	1,6	6,6	2,3	1,5	7,4	4,6	4,7	2,3	4,2	4,9

(1) stime
(2) previsioni

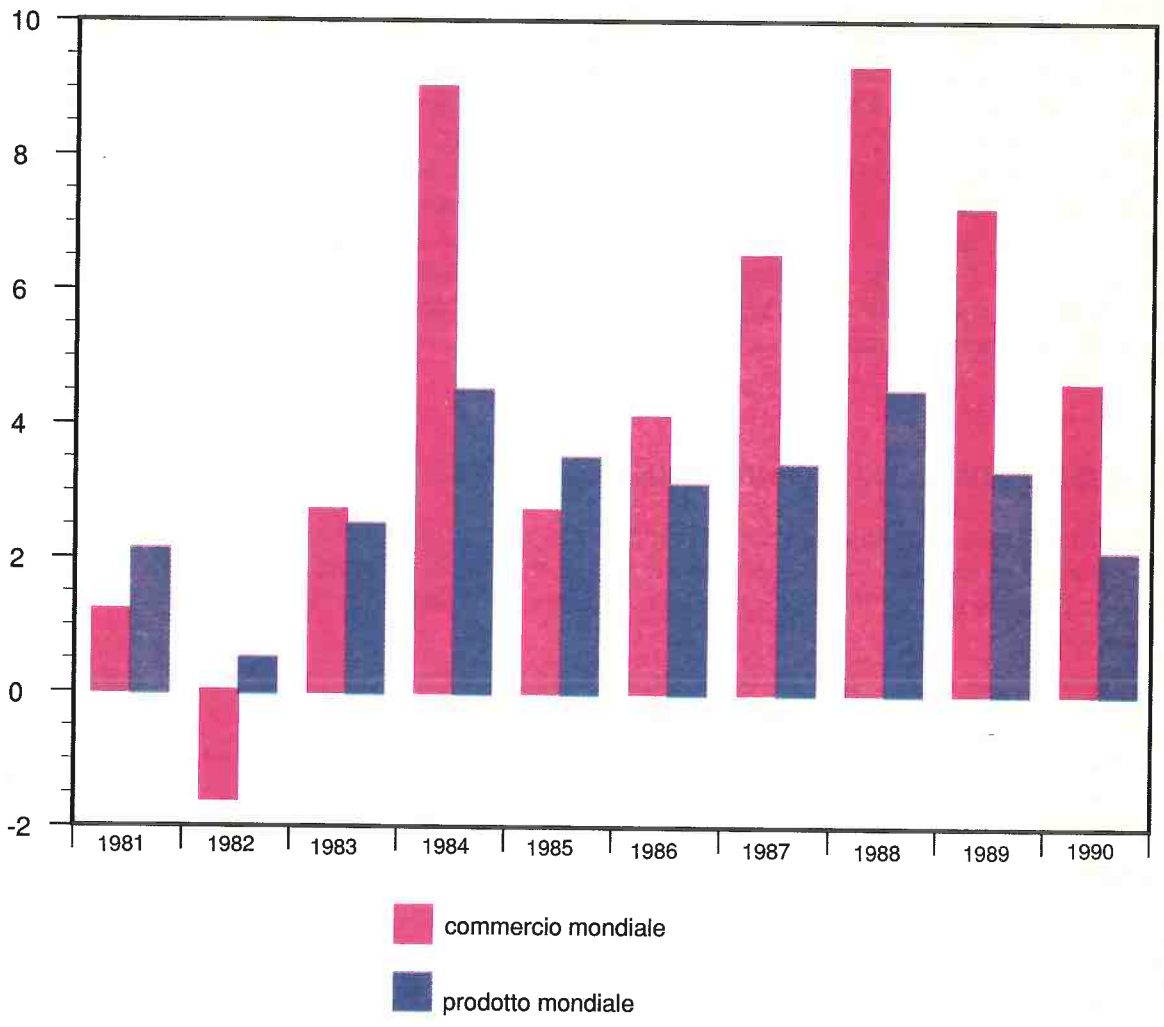
Fonte: OCSE e (*) FMI

Tavola 1.2

D'altro canto, in un anno di generale rallentamento dell'attività produttiva, aggravato dalla crisi del Golfo Persico, la dinamica degli scambi internazionali si è rivelata più consistente di quanto il contesto economico lasciasse immaginare. A conferma della tendenza intrapresa dopo il 1987, i flussi commerciali hanno continuato ad aumentare con un ritmo all'incirca doppio rispetto alla crescita dell'economia mondiale (cfr. graf. 1.1). Le motivazioni principali di questa elevata elasticità del commercio rispetto alla produzione sono: l'accresciuta incidenza degli investimenti — particolarmente stimolanti per i flussi commerciali — all'interno della domanda globale; l'ampliamento della gamma dei prodotti esistenti e la sempre più spinta specializzazione nella divisione internazionale del lavoro; la maggiore utilizzazione di semilavorati d'importazione nei

(1) Secondo stime recentissime del Fondo Monetario Internazionale, pubblicate dopo la redazione di questo *Rapporto*, la crescita del volume del commercio mondiale nel 1990 è ammontata solo al 3,9%, per una ancor più accentuata decelerazione nei paesi industriali.

VOLUME DEL COMMERCIO E DELLA PRODUZIONE MONDIALE DI MERCI
(variazioni percentuali)



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1.1

processi produttivi; l'estensione del commercio intra-aziendale, indotta dai progressi nell'internazionalizzazione delle imprese.

Per il 1991 è attesa una nuova decelerazione del commercio mondiale, in linea con le tendenze recessive in atto in molti paesi, ma si prevede una buona ripresa nel 1992.

Tra le grandi categorie merceologiche, nel 1990 sono stati — come di consueto — gli scambi di manufatti ad espandersi più rapidamente degli altri, con un incremento pari al 5,6% (decisamente inferiore, però, a quello del triennio precedente).

Il tasso di crescita del commercio delle materie prime energetiche in volume è sceso dal 5,3% al 3,3% nel 1990.

Infatti, anche se alla scomparsa dal mercato del greggio iracheno e kuwaitiano — in seguito all'embargo dell'ONU — è stato posto rimedio con un accordo tra altri paesi OPEC finalizzato alla sospensione dei tetti di produzione esistenti, bisogna tener conto di altri due fattori che hanno inciso negativamente sugli scambi in questione. Da una parte si è verificata una drastica diminuzione delle esportazioni dell'URSS verso i paesi COMECON (sia per un abbassamento della produzione, sia per l'eliminazione dei sussidi sovietici e l'imposizione del pagamento ai prezzi

PREZZI RELATIVI DELLE MATERIE PRIME (*)



(*) Numero indice dei prezzi mondiali deflazionati con gli indici dei prezzi dei manufatti esportati dai paesi industriali

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1.2

mondiali). D'altra parte, il forte aumento delle quotazioni petrolifere dall'agosto 1990 ha indotto molti paesi importatori ad adottare alcune misure di risparmio energetico.

Il deciso ridimensionamento del ritmo di espansione quantitativa del commercio di materie prime non energetiche, passato dal 4,7% al 2,3%, è imputabile principalmente al ristagno dell'attività produttiva nell'area industrializzata.

Esaminando l'andamento dei prezzi internazionali, si nota che, dopo la temporanea stasi del 1989, le quotazioni dei prodotti manufatti hanno ripreso a salire con una dinamica molto vivace (pari al 9,1%) (cfr. tav. 1.3): essa è dovuta — oltre che ad una domanda internazionale ancora forte — anche alla complessiva svalutazione della moneta statunitense (–6,2% in termini effettivi), che ha avuto come conseguenza l'amplificazione degli aumenti registrati dai valori unitari dei prodotti scambiati. Nel passato decennio, aumenti più rilevanti si erano verificati solo nel periodo 1986-87.

Anche i prezzi petroliferi hanno registrato un tasso di crescita molto sostenuto nel 1990, specie in conseguenza degli eventi nel Golfo Persico. Infatti, mentre nella prima parte dell'anno le quotazioni del greggio erano state fluttuanti (tra i 14 ed i 19 dollari USA per barile), dopo l'invasione del Kuwait si è verificata un'impennata fino a quasi 40 dollari in settembre. Successivamente, però, grazie alla già citata intesa sulla produzione tra molti paesi OPEC, i prezzi si sono gradualmente ridotti, cosicché nel complesso l'effetto finale è stato un aumento pari al 28,3% rispetto al 1989 (graf. 1.2).

Viceversa, per il secondo anno consecutivo, i prezzi delle materie prime non energetiche sono fortemente calati (–7,9%), poiché la debolezza della domanda da parte dei paesi industriali e l'aumento di alcune produzioni hanno determinato consistenti eccessi di offerta sui mercati internazionali (graf. 1.3).

In particolare, i cedimenti più vistosi delle quotazioni hanno riguardato il settore delle bevande (–13,3%) e quello dei minerali e metalli (–8,3%).

Un discorso a parte va fatto per il commercio di servizi (comprendenti i trasporti, il turismo, le telecomunicazioni, le assicurazioni, le attività bancarie ed altri servizi professionali), dato il rilievo sempre crescente del terziario nell'economia mondiale. Negli ultimi due decenni, infatti, in molti paesi la maggior parte dei nuovi posti di lavoro è stata creata in questo settore e le innovazioni tecnologiche permettono ormai a molti servizi di attraversare le frontiere statali, accentuando così l'integrazione internazionale anche in questo campo.

PREZZI IN DOLLARI DELLE MATERIE PRIME E DEI MANUFATTI
(variazioni percentuali sull'anno precedente)

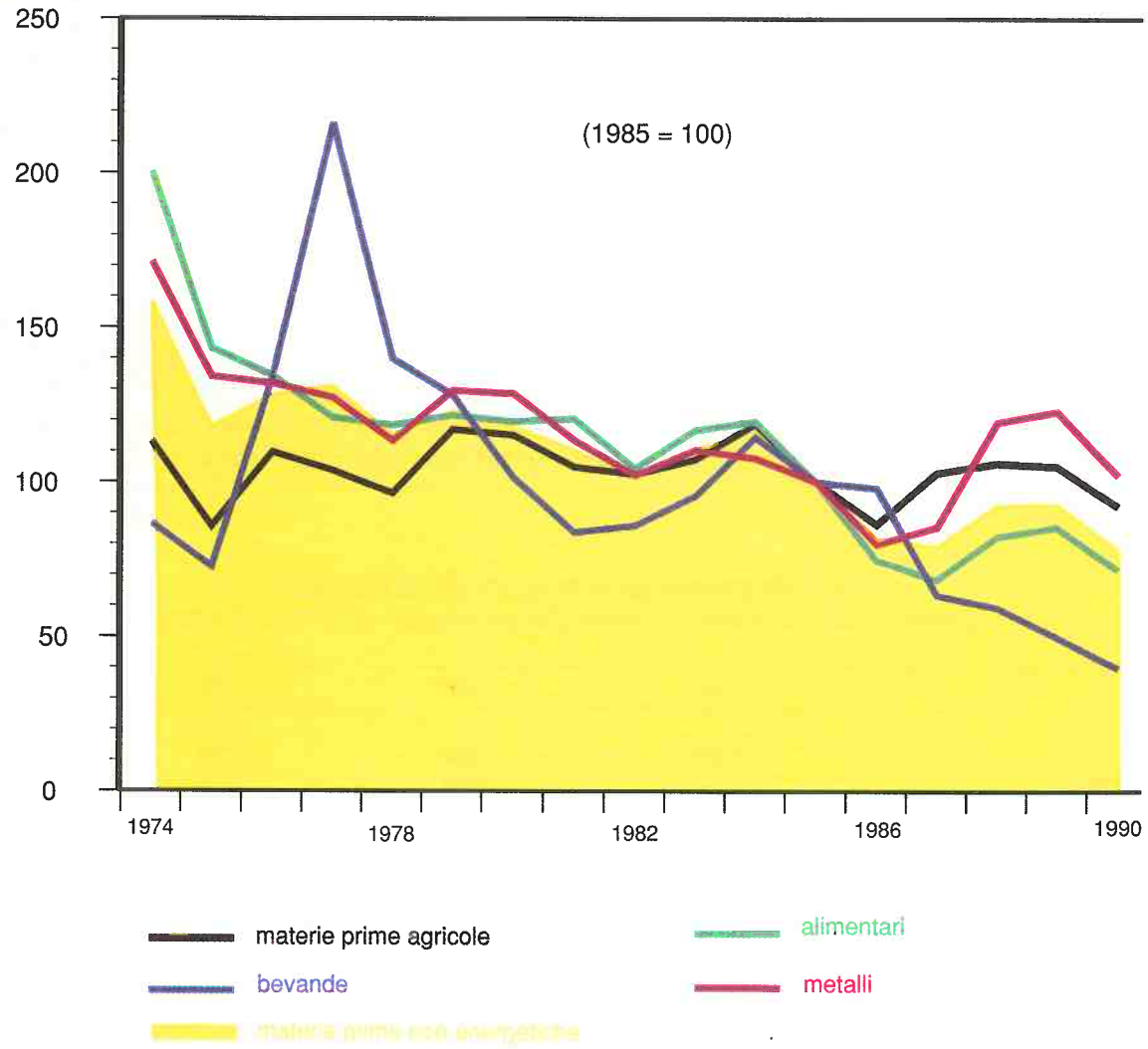
	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 (1)	1991 (2)	1992 (2)
MANUFATTI (3)	-2,8	-3,1	1,1	17,7	11,9	6,1	-0,8	9,1	8,0	4,1
PETROLIO (4)	-11,6	-2,8	-4,6	-48,8	28,7	-20,5	21,5	28,3	-0,2	-8,9
MATERIE PRIME NON ENERGETICHE (5)	6,2	2,2	-13,1	-3,9	8,6	23,5	-0,3	-7,9	-1,8	2,4
di cui:										
ALIMENTARI (6)	11,2	2,9	-18,7	-12,0	7,4	26,1	0,4	-6,6	-1,4	5,2
BEVANDE (6)	7,9	15,9	-11,6	16,2	-28,7	0,2	-17,0	-13,3	5,5	4,2
MATERIE PRIME AGRICOLE (6)	4,8	4,3	-14,8	-1,1	29,4	8,2	-0,7	-3,4	2,2	4,1
METALLI (6)	2,8	-6,5	-4,2	-9,0	17,2	40,3	5,4	-8,3	-5,2	-2,9
DOLLARO USA (7)	4,9	7,9	3,3	-19,8	-12,5	-6,1	5,2	-6,2	ND	ND

(1) stime
(2) previsioni
(3) prezzi all'export dei paesi industriali
(4) media dei prezzi spot del Brent, Dubai, Alaska North Slope
(5) quotazioni di mercato
(6) prezzi delle merci esportate dai PVS
(7) tasso di cambio effettivo nominale

Fonte: FMI

Tavola 1.3

PREZZI RELATIVI DELLE MATERIE PRIME NON ENERGETICHE (*)



(*) Numeri indice dei prezzi mondiali deflazionati con gli indici dei prezzi dei manufatti esportati dai paesi industriali

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1.3

Dall'analisi dei dati disponibili risulta che le esportazioni totali di servizi commerciali nel 1990 sono aumentate in valore dell'11,6%, un tasso di crescita superiore all'anno precedente. In termini assoluti, infatti, il valore dei servizi scambiati è salito da 690 miliardi di dollari USA nel 1989 a circa 770 miliardi (cfr. tav. 1.4).

Contrariamente a quanto verificatosi in genere negli anni ottanta, tale ritmo di espansione è risultato leggermente inferiore a quello delle merci (pari a circa il 13%). Bisogna sottolineare, però, che le due statistiche non sono completamente comparabili, poiché le stime sui servizi messe a disposizione dal GATT per il 1990 si fondano essenzialmente su cifre relative al primo semestre: quindi, dato il deprezzamento del dollaro nella seconda parte dell'anno, esse risultano distorte verso il basso.

Si deve inoltre ricordare l'incidenza negativa della crisi del Golfo sul settore del turismo e dei trasporti aerei in particolare.

Ai fini degli sviluppi futuri degli scambi di servizi, importanza fondamentale avrà l'esito dei negoziati GATT, interrotti bruscamente alla fine dell'anno con un nulla di fatto, ma ripresi all'inizio del 1991. Infatti, la liberalizzazione del commercio di servizi è proprio uno dei tre nuovi temi in discussione nell'*Uruguay Round* ed è uno dei più controversi, per i contrasti sorti tra i paesi in via di sviluppo, da una parte, e i paesi industriali, dall'altra. L'obiettivo fondamentale di questi ultimi è la conclusione di un accordo-quadro parallelo al GATT, denominato *General Agreement on Trade in Services* (GATS), ma anche al loro interno le opinioni sulle questioni particolari sono risultate spesso discordanti (2).

ESPORTAZIONI MONDIALI DI MERCI E SERVIZI
(valori in miliardi di dollari e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1987	1988	1989	1990
MERCI	2.500 —	2.850 14%	3.070 7,7%	3.470 13,0%
SERVIZI	560 —	630 12,5%	690 9,5%	770 11,6%

Fonte: GATT

Tavola 1.4

1.3 L'ORIENTAMENTO GEOGRAFICO DEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI

Tendenze del commercio mondiale in volume

Nel 1990 il *volume delle esportazioni* dei paesi industriali è cresciuto del 5,9%, un tasso che — pur se in rallentamento — risulta comunque più alto della media del commercio mondiale.

Contrariamente a quanto avvenuto nel periodo 1986-89, tale aumento è stato superiore a quello dell'area in via di sviluppo, le cui esportazioni sono cresciute del 3,9% (tav. 1.5 e graf. 1.4).

Tra i paesi dell'area sviluppata, l'export degli USA è quello che ha registrato il maggior incremento quantitativo (pari all'8,6%). Tale primato è riscontrabile sin dal 1986, principalmente grazie al progressivo e quasi ininterrotto deprezzamento del dollaro nei confronti delle principali valute internazionali, che ha reso le merci statunitensi maggiormente competitive.

Peraltro, dalla lettura dei dati in valore risulta invece che nel 1990 è stata la Germania unificata ad aver ripreso il primo posto — ceduto l'anno precedente agli Stati Uniti — nella classifica degli esportatori mondiali (cfr. tab. A/1 in Appendice). Il sorpasso — collegabile in parte all'unione con le regioni orientali (il cui apporto, secondo il GATT, è stato pari al 5% delle esportazioni della

(2) Per maggiori dettagli sull'argomento, si rimanda al paragrafo 2 del capitolo 5 di questo *Rapporto*.

COMMERCIO MONDIALE IN VOLUME PER AREE GEOGRAFICHE

(variazioni percentuali sull'anno precedente)

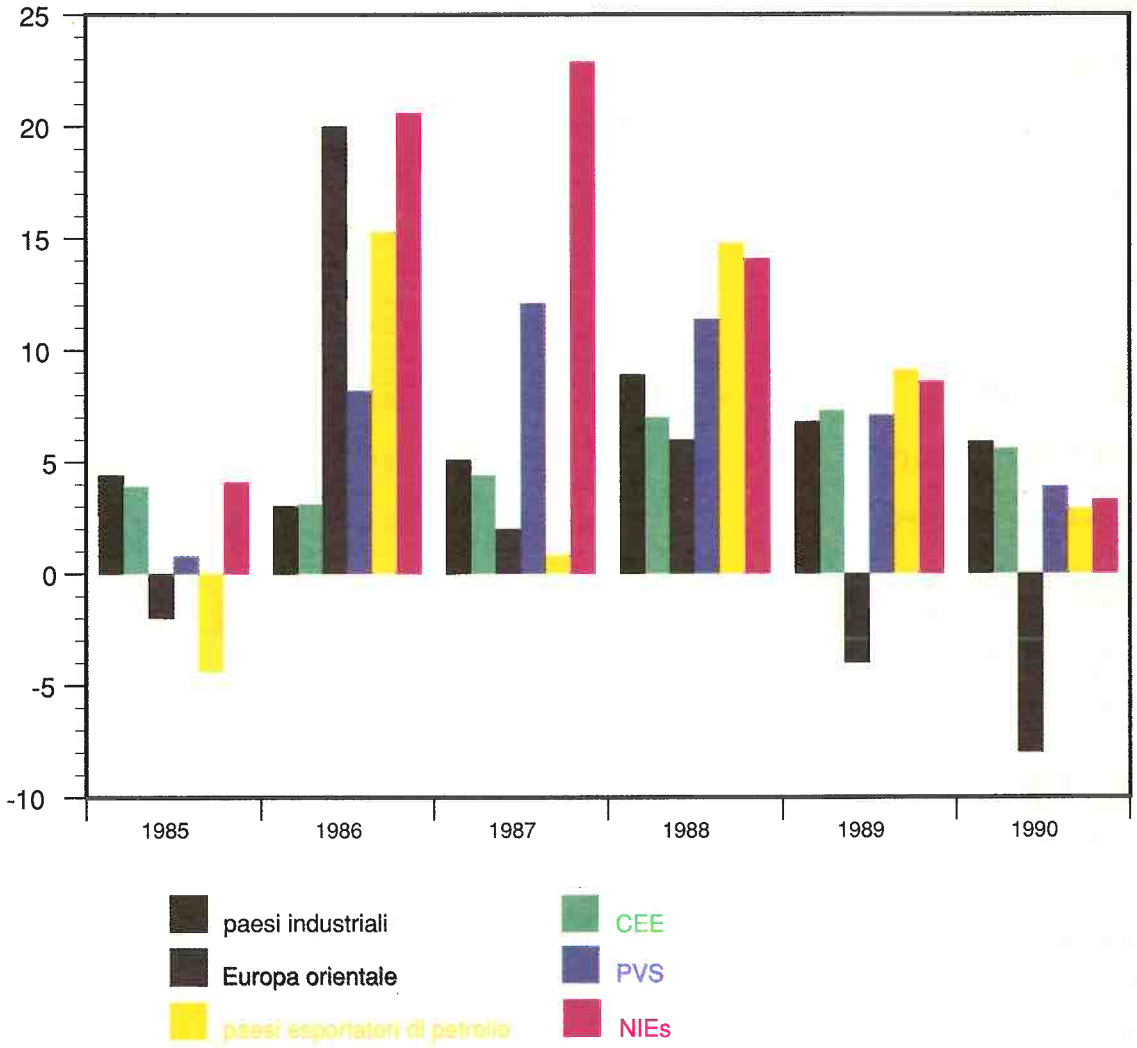
	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 (1)	1991 (2)	1992 (2)
COMMERCIO MONDIALE	2,7	9,0	2,7	4,1	6,5	9,3	7,2	4,6	3,1	5,5
ESPORTAZIONI										
PAESI INDUSTRIALI	2,9	10,0	4,4	3,0	5,1	8,9	6,8	5,9	4,2	5,3
di cui:										
USA	-3,8	8,0	3,2	8,0	14,5	22,5	10,9	8,6	5,9	5,8
CANADA	7,4	18,6	6,4	4,0	3,6	9,4	1,3	4,5	1,0	6,3
GIAPPONE	7,9	16,2	4,6	-0,6	0,3	5,1	3,8	5,8	4,4	2,8
CEE	3,1	7,8	3,9	3,1	4,4	7,0	7,3	5,6	3,7	6,0
di cui:										
GERMANIA(3)	-0,3	9,2	5,9	1,3	2,8	7,4	7,4	5,3	2,5	7,2
FRANCIA	3,8	5,2	1,8	-0,2	2,3	9,1	10,1	5,5	4,7	5,1
ITALIA (4)	3,7	6,4	7,3	1,8	2,9	4,8	9,0	3,4	4,9	4,9
REGNO UNITO	2,3	8,1	5,5	4,2	5,3	1,9	4,0	8,0	1,5	3,9
EUROPA ORIENTALE (5) (*)	6,0	6,0	-2,0	20,0	2,0	6,0	-4,0	-8,0	-6,0	4,0
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	1,7	6,9	0,8	8,2	12,1	11,4	7,1	3,9	3,5	6,3
di cui:										
PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO	-7,1	-1,8	-4,4	15,3	0,8	14,8	9,1	2,9	-2,9	8,4
NIEs	14,6	16,1	4,1	20,6	22,9	14,1	8,6	3,3	4,0	7,0
15 PAESI MAGGIORMENTE INDEBITATI	5,1	8,1	1,7	-2,5	7,8	10,0	5,4	4,1	5,8	4,0
PAESI DELL'AFRICA SUB-SAHARIANA	-1,4	2,8	-1,0	7,0	3,2	-3,7	3,2	5,1	4,9	4,9
IMPORTAZIONI										
PAESI INDUSTRIALI	4,5	12,3	4,5	8,9	7,1	9,1	7,6	6,0	3,8	4,9
di cui:										
USA	12,9	24,9	4,5	13,4	5,8	6,6	5,8	4,7	1,0	2,8
CANADA	11,1	19,7	10,4	8,1	6,2	13,6	4,8	-0,5	-2,5	4,6
GIAPPONE	0,8	10,5	0,4	9,5	9,3	16,7	7,8	5,9	6,4	8,7
CEE	2,1	6,4	4,2	7,8	8,5	8,8	7,7	7,8	5,3	5,6
di cui:										
GERMANIA (3)	4,0	5,1	4,1	6,2	5,4	6,7	6,9	14,0	9,5	5,5
FRANCIA	-1,6	3,1	4,3	7,1	6,7	9,3	10,7	6,7	4,7	5,2
ITALIA (4)	0,1	9,2	8,5	4,8	10,5	6,6	8,3	4,5	4,1	4,3
REGNO UNITO	8,7	11,4	3,2	7,3	7,5	13,6	3,8	5,4	-1,6	4,9
EUROPA ORIENTALE (5) (*)	1,0	4,0	4,0	-16,0	-8,0	5,0	7,0	3,0	7,0	7,0
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	-3,1	2,5	—	-3,5	7,3	11,6	8,3	2,9	7,8	7,3
di cui:										
PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO	-9,6	-10,4	-13,1	-21,6	-7,2	4,8	2,9	-2,2	24,9	8,0
NIEs	9,8	8,8	1,0	10,5	25,3	21,0	14,9	5,5	4,4	8,1
15 PAESI MAGGIORMENTE INDEBITATI	-22,3	-1,2	-2,3	0,3	2,9	6,6	4,1	9,2	4,0	6,5
PAESI DELL'AFRICA SUB-SAHARIANA	-10,6	-4,2	0,5	-0,6	-2,6	2,4	1,3	-2,0	-1,6	3,0

(1) stime
(2) previsioni
(3) i dati fino al 30 giugno 1990 riguardano la sola Germania occidentale
(4) dati ISTAT e previsioni FMI
(5) esclusa la Germania orientale

Fonte: FMI e (*) OCSE

Tavola 1.5

VOLUME DELLE ESPORTAZIONI
(variazioni percentuali)



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, OCSE

Grafico 1.4

ex-Germania Occidentale) ed in parte all'apprezzamento del marco nei confronti della valuta statunitense — ha avuto luogo nonostante che, in termini quantitativi, le esportazioni tedesche siano aumentate ad un tasso (5,3%) inferiore a quello di quasi tutti i principali concorrenti.

Riguardo agli altri paesi principali della CEE, buona soprattutto la *performance* esportativa del Regno Unito, con un'espansione in volume dell'8%. Al contrario, dopo l'eccezionale risultato del 1989, l'Italia ha registrato un aumento molto più contenuto (3,4%).

Per il Giappone, favorito dal deprezzamento dello yen, il ritmo di espansione delle quantità esportate è tornato a crescere, toccando il 5,8% (livello massimo dopo il 1984).

Per quanto concerne i singoli raggruppamenti di PVS considerati nella tav. 1.5, si nota che, anche se il rialzo dei prezzi energetici causato nel 1990 dalla crisi del Golfo ha permesso ai paesi esportatori di petrolio un notevole aumento delle esportazioni in termini di valore, quantitativamente la loro crescita è stata nettamente inferiore a quella dell'anno precedente (dal 9,1% al 2,9%).

Anche le NIEs hanno subìto un nuovo drastico rallentamento nell'espansione dei volumi esportati, risultata pari solo al 3,3%; si tratta del tasso più basso a partire dal 1983 e, per la prima volta, minore di quello dell'insieme dei PVS.

Invece, la forte diminuzione dei prezzi delle materie prime non energetiche sui mercati internazionali ha favorito le esportazioni dell'Africa sub-sahariana, aumentate in volume del 5,1%.

RAGIONI DI SCAMBIO (1)
(variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 (1)	1991 (2)	1992 (3)
PAESI INDUSTRIALI	1,8	0,3	0,6	9,0	0,9	1,4	-0,2	-0,2	0,2	0,7
di cui:										
USA	3,3	1,9	-2,2	-0,3	-6,9	2,0	1,0	-2,0	-1,2	0,3
CANADA	1,3	-0,9	-1,2	-2,4	3,1	2,2	1,3	-2,1	-2,6	-1,8
GIAPPONE	3,2	2,0	4,4	34,4	1,0	2,4	-4,2	-6,1	1,3	7,0
CEE	1,2	-0,6	1,5	9,2	1,8	0,2	-0,6	2,0	0,8	0,2
di cui:										
GERMANIA (4)	1,7	-2,3	1,3	15,1	3,7	-0,3	-2,4	2,1	-0,4	-0,4
FRANCIA	2,4	1,0	2,6	9,7	1,0	0,5	-0,1	1,5	-0,4	0,4
ITALIA (5)	2,5	-1,5	0,6	15,9	2,4	1,1	-1,2	2,9	0,9	0,5
REGNO UNITO	0,4	-0,4	0,9	-5,0	2,0	1,1	3,1	3,8	1,8	0,8
EUROPA ORIENTALE (*)	-2,3	-0,3	-4,4	-28,5	-2,0	-7,0	3,3	3,7	9,0	2,1
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	-3,5	1,5	-2,0	-17,0	1,7	-3,3	1,9	0,2	-1,1	-0,7
di cui:										
PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO	-9,0	0,7	-4,8	-49,8	9,9	-19,8	12,2	11,7	-0,2	-7,3
NIEs	1,6	0,8	1,8	-1,1	1,7	1,0	2,1	-1,2	-0,7	1,3
15 PAESI MAGGIORMENTE INDEBITATI	-4,3	4,6	-5,5	-14,5	-1,6	-3,0	1,1	-1,4	4,3	-1,3
PAESI DELL'AFRICA SUB-SAHARIANA	1,4	5,6	-0,8	-14,7	-8,7	—	-1,0	-6,1	-5,6	-0,8

(1) rapporti tra prezzi all'export e prezzi all'import
(2) stime
(3) previsioni
(4) i dati fino al 30 giugno 1990 riguardano la sola Germania occidentale
(5) dati ISTAT e previsioni FMI
(6) esclusa la Germania orientale

Fonte: FMI e (*) OCSE

Tavola 1.6

Infine l'export dell'Europa orientale ha registrato per il secondo anno un crollo (stavolta pari all'8%), dovuto al forte ridimensionamento del commercio intraregionale, non ancora sufficientemente compensato dall'ampliamento dell'interscambio con i mercati a moneta convertibile.

Per il 1991 si prevede un ulteriore rallentamento del tasso di espansione delle esportazioni, sia per l'area industriale (4,2%) che per quella in via di sviluppo (3,5%) ed una nuova diminuzione quantitativa per l'Europa dell'Est; l'anno successivo, invece, dovrebbe verificarsi un'inversione di tendenza, grazie al miglioramento della congiuntura economica internazionale.

Per il secondo anno consecutivo, nel 1990 la crescita delle *importazioni* è diminuita sia nei paesi industriali sia nei PVS.

Tale rallentamento, però, è stato molto più accentuato per quest'ultimo gruppo, tanto che — per la prima volta dopo il 1986 — la dinamica del loro import (+2,9%) è risultata inferiore a quella dell'area industrializzata (+6%) (cfr. graf. 1.5).

In quest'ultima, al calo del ritmo di espansione dell'import nel Nordamerica e in Giappone ha fatto riscontro un tasso pressoché invariato nella CEE (da 7,7% a 7,8%), imputabile principalmente alla forte dinamicità della domanda nella Germania unita (le cui importazioni sono aumentate in quantità del 14% nei confronti del 1989). A tale dinamicità si è contrapposto un rallentamento in Italia (dall'8,3% al 4,5%) ed in Francia (dal 10,7% al 6,7%). Complessivamente, quindi, la dinamica dell'import dei paesi industriali è scesa dal 7,6% al 6%.

La decisa decelerazione nella crescita delle importazioni dei paesi in via di sviluppo si può ricondurre al netto ridimensionamento del ritmo di espansione dell'import delle NIEs (passato dal 14,9% al 5,5%) ed alla variazione negativa dei paesi esportatori di petrolio e dell'Africa sub-sahariana (il cui volume di importazioni è sceso, rispettivamente, del 2,2% e del 2%). Al contrario, le importazioni dei paesi maggiormente indebitati hanno registrato un'intensa accelerazione (dal 4,1% nel 1989 al 9,2%).

Per le motivazioni già esposte, l'Est europeo ha ridotto anche il tasso di crescita della domanda di beni esteri, aumentata solo del 3% nel 1990.

Come prospettiva di breve periodo, si valuta che nel 1991 si registrerà una nuova forte contrazione del ritmo di espansione delle quantità importate nei paesi industriali (3,8%, con una risalita al 4,9% l'anno successivo). Ad essa si contrapporrà un deciso incremento nei PVS (stimato al 7,8%, soprattutto per il forte aumento nei paesi petroliferi) ed in Europa orientale (7%).

L'evoluzione delle ragioni di scambio

La ragione di scambio dell'area industrializzata nel suo complesso si è leggermente deteriorata per il secondo anno consecutivo (-0,2%); a ciò ha corrisposto — dopo una lunga fase di tendenziale declino — un parallelo modesto recupero di quella dei PVS (0,2%).

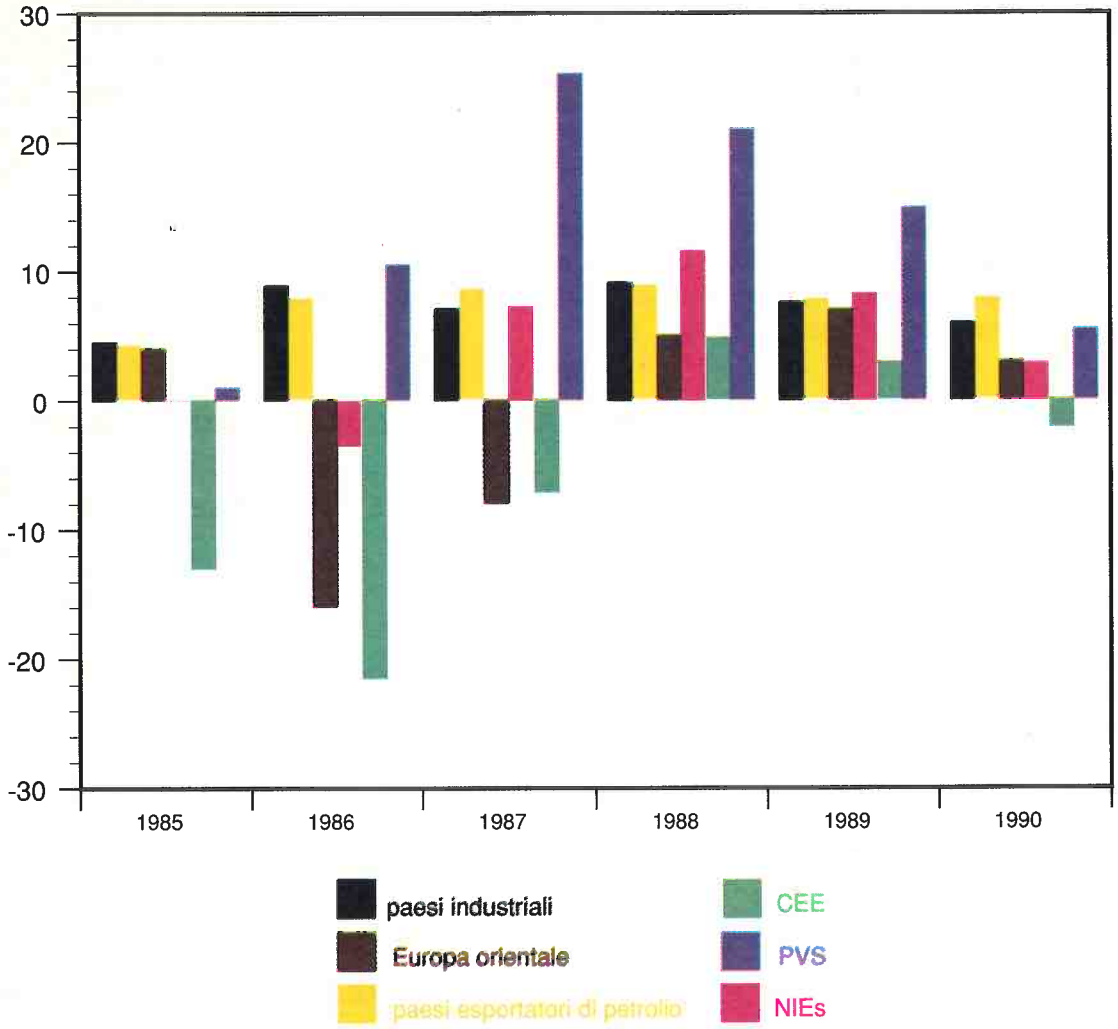
Bisogna sottolineare che il deprezzamento del dollaro statunitense nei confronti delle principali valute componenti lo SME ha penalizzato i termini di scambio degli USA (-2%), mentre ha favorito quelli della Comunità Europea, aumentati del 2%. Il Giappone ha visto peggiorare sensibilmente la sua ragione di scambio (-6,1%), in parte per il sensibile deprezzamento valutario subìto nel 1990 ed in parte perché, trattandosi di un paese con un forte grado di dipendenza dalle importazioni energetiche, ha risentito più di altri del rincaro petrolifero.

D'altro canto, la suddetta parziale inversione di tendenza del rapporto tra prezzi all'export e all'import dei paesi in via di sviluppo deriva esclusivamente dall'andamento delle quotazioni petrolifere, che ha consentito un forte guadagno nella ragione di scambio dei paesi esportatori di greggio. Per i restanti PVS produttori di materie prime non energetiche, il vistoso cedimento dei prezzi di quest'ultime ha invece comportato un ulteriore deterioramento dei loro termini di scambio.

I fenomeni di polarizzazione degli scambi internazionali

Già nelle due precedenti edizioni del *Rapporto sul commercio estero* dell'ICE sono state presentate alcune analisi quantitative dei processi di integrazione economica in atto nel mondo. Con esse si è cercato di valutare se, in un contesto di crescita dell'interscambio mondiale, i flussi commerciali si siano concentrati maggiormente all'interno delle principali aree geo-economiche, o se invece si siano sviluppati più intensamente gli scambi tra aree diverse.

VOLUME DELLE IMPORTAZIONI
(variazioni percentuali)



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, OCSE

Grafico 1.5

L'interesse per questo argomento deriva, tra l'altro, dal timore che, a lungo termine, la regionalizzazione del commercio mondiale possa comprometterne lo sviluppo. L'ipotesi teorica sottostante è che qualora i processi di integrazione regionale assumano connotati eccessivamente protezionistici, gli effetti di *trade creation* fra i gruppi che vanno unendosi più strettamente possano essere sopravanzati da quelli di *trade diversion* nei confronti del resto del mondo.

In questa edizione del *Rapporto*, diversamente dalle precedenti, viene presa in considerazione la totalità delle aree geografiche contenute nella matrice degli scambi internazionali pubblicata dal GATT (CEE, EFTA, Nordamerica, Asia, altri paesi industriali, Est europeo, Medio Oriente, Africa e America Latina). In questo modo diventa possibile valutare in maniera più completa se nel corso degli anni ottanta si è verificata una tendenza complessiva verso una divisione in blocchi del commercio internazionale.

In effetti, l'esame della distribuzione geografica delle esportazioni mondiali rivela che, nel decennio trascorso, l'incidenza dei flussi intra-area sul totale è salita dal 33-34% del 1980-81 al 40% dell'ultimo triennio, a causa del costante *trend* al rialzo registrato in tutte le aree principali (CEE, Nordamerica, Est, Asia) (cfr. tav. 1.7).

PESI PERCENTUALI DEGLI SCAMBI INTRA-AREA SUL COMMERCIO MONDIALE

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
INTRA-CEE	18,88	16,71	17,57	17,68	16,98	17,97	20,86	22,14	22,09	22,07
INTRA-EFTA	0,81	0,74	0,74	0,74	0,71	0,76	0,89	0,93	0,87	0,83
INTRA-NORDAMERICA	4,04	4,56	4,50	5,31	6,08	6,23	5,67	5,21	5,34	5,31
INTRA-ASIA	4,39	4,77	5,03	5,28	5,48	5,10	4,97	5,52	6,22	6,40
INTRA-ALTRI INDUSTRIALI	0,10	0,11	0,10	0,10	0,12	0,10	0,10	0,13	0,12	0,12
INTRA-EST	4,24	4,36	4,88	5,41	5,25	5,40	5,65	5,16	4,71	4,07
INTRA-MEDIO ORIENTE	0,56	0,59	0,60	0,50	0,38	0,36	0,26	0,24	0,23	0,26
INTRA-AFRICA	0,15	0,15	0,14	0,13	0,14	0,14	0,13	0,13	0,13	0,13
INTRA-AMERICA LATINA	1,14	1,19	1,16	0,95	0,97	0,79	0,63	0,57	0,57	0,53
TOTALE FLUSSI INTRA-AREA	34,30	33,18	34,72	36,09	36,10	36,86	39,17	40,03	40,27	39,74
TOTALE MONDO	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

Tavola 1.7

La lieve inversione di tendenza del 1989 è attribuibile principalmente ai paesi dell'Est, le cui correnti di scambio intra-area hanno perso peso sul commercio mondiale, per l'inizio dello sgretolamento dei legami preferenziali instaurati tra loro dal COMECON.

D'altra parte, va aggiunto che, accanto al suddetto fenomeno, negli anni ottanta si è verificato anche un considerevole sviluppo di alcuni flussi tra aree diverse. In termini di dinamica dell'export, è aumentato in particolare il peso sul totale mondiale degli scambi dell'Asia con il Nordamerica, con la CEE e con l'Est (questi ultimi, probabilmente, grazie all'espansione degli scambi tra la Cina — classificata dal GATT nell'area Est — e gli altri paesi asiatici). Nello stesso periodo è cresciuta — sia pure in misura minore — anche l'incidenza del commercio della CEE con il Nordamerica e dell'EFTA con tutte le aree suddette (eccetto l'Est) (tav. 1.8).

Per contro, si può notare che — a partire dal 1980 — sono notevolmente calate le quote degli scambi tra l'area comunitaria, quella asiatica e quella nordamericana, da una parte, e il Medio Oriente e l'Africa (nonché l'America Latina) dall'altra, complice anche l'andamento declinante dei prezzi internazionali delle materie prime.

L'esame dei dati ora disponibili, quindi, conferma chiaramente l'esistenza di una tendenza complessiva alla "frammentazione in blocchi" del commercio mondiale negli anni ottanta. La

novità che emerge dalle cifre appena citate, però, è che i veri blocchi non sono affatto quelli all'interno dell'area industriale, come spesso si afferma; al contrario CEE, EFTA, Nordamerica ed Asia hanno accresciuto in misura superiore alla media mondiale sia gli scambi intra-area che quelli tra le loro aree.

PESI PERCENTUALI DEGLI SCAMBI TRA AREE DIVERSE SUL COMMERCIO MONDIALE

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
CEE-EFTA	6,63	5,84	5,96	6,08	5,93	6,24	7,26	7,61	7,33	7,19
CEE-NORDAMERICA	5,48	5,65	5,67	5,73	6,21	6,48	6,56	6,36	6,30	6,25
CEE-ASIA	3,28	3,34	3,47	3,58	3,53	3,61	4,39	4,97	5,35	5,45
CEE-ALTRI INDUSTRIALI	1,07	1,05	1,07	0,97	1,00	0,98	0,93	0,96	0,99	1,01
CEE-EST	2,90	2,69	2,77	2,94	2,84	2,83	2,66	2,60	2,50	2,58
CEE-MEDIO ORIENTE	5,53	5,52	4,92	3,93	3,19	2,71	2,22	2,04	1,66	1,73
CEE-AFRICA	4,38	4,08	3,95	3,71	3,51	3,52	2,74	2,45	2,13	2,16
CEE-AMERICA LATINA	2,27	2,23	2,09	1,93	1,85	1,77	1,61	1,56	1,51	1,51
EFTA-NORDAMERICA	0,73	0,72	0,70	0,79	0,84	0,88	0,91	0,87	0,93	0,95
EFTA-ASIA	0,49	0,52	0,54	0,56	0,58	0,60	0,74	0,83	0,89	0,86
EFTA-ALTRI INDUSTRIALI	0,10	0,10	0,09	0,09	0,10	0,10	0,10	0,11	0,11	0,12
EFTA-EST	0,90	0,87	0,93	0,94	0,84	0,85	0,77	0,75	0,71	0,70
EFTA-MEDIO ORIENTE	0,55	0,50	0,42	0,35	0,28	0,26	0,22	0,22	0,21	0,20
EFTA-AFRICA	0,29	0,27	0,26	0,22	0,19	0,19	0,16	0,15	0,12	0,11
EFTA-AMERICA LATINA	0,25	0,24	0,20	0,18	0,17	0,18	0,21	0,21	0,20	0,19
NORDAMERICA-ASIA	5,71	6,41	6,73	7,92	9,17	9.18	9,75	9,44	9,92	10,08
NORDAMERICA-ALTRI INDUSTRIALI	0,68	0,74	0,68	0,64	0,72	0,66	0,65	0,56	0,62	0,64
NORDAMERICA-EST	0,66	0,71	0,68	0,64	0,78	0,73	0,58	0,55	0,66	0,68
NORDAMERICA-MEDIO ORIENTE	1,75	1,89	1,57	1,23	1,04	0,84	0,79	0,84	0,78	0,82
NORDAMERICA-AFRICA	1,82	1,61	1,19	0,96	0,90	0,77	0,56	0,56	0,52	0,53
NORDAMERICA-AMERICA LATINA	4,15	4,47	4,15	4,03	4,33	4.24	3,61	3,44	3,52	3,64
ASIA-ALTRI INDUSTRIALI	1,10	1,27	1,29	1,25	1,34	1.26	1,20	1,24	1,36	1,44
ASIA-EST	1,49	1,68	1,72	1,86	2,12	2,59	2,30	2,34	2,63	2,59
ASIA-MEDIO ORIENTE	4,34	4,56	4,45	4,08	3,46	3,00	2,02	1,87	1,72	1,86
ASIA-AFRICA	0,58	0,72	0,57	0,51	0,48	0,44	0,38	0,37	0,42	0,41
ASIA-AMERICA LATINA	0,84	1,07	0,92	0,78	0,84	0,78	0,75	0,69	0,72	0,77
ALTRI INDUSTRIALI-EST	0,14	0,12	0,13	0,10	0,11	0,11	0,12	0,11	0,11	0,12
ALTRI INDUSTRIALI-MEDIO ORIENTE	0,22	0,23	0,20	0,16	0,17	0,15	0,10	0,10	0,09	0,09
ALTRI INDUSTRIALI-AFRICA	0,12	0,11	0,09	0,10	0,08	0,08	0,08	0,08	0,07	0,08
ALTRI INDUSTRIALI-AMERICA LATINA	0,05	0,05	0,05	0,06	0,05	0,05	0,04	0,04	0,05	0,05
EST-MEDIO ORIENTE	0,52	0,62	0,69	0,71	0,61	0,54	0,42	0,41	0,32	0,31
EST-AFRICA	0,43	0,41	0,52	0,51	0,46	0,42	0,38	0,32	0,32	0,29
EST-AMERICA LATINA	0,67	0,78	0,86	0,89	0,84	0,88	0,78	0,68	0,65	0,62
MEDIO ORIENTE-AFRICA	0,23	0,28	0,25	0,20	0,15	0,12	0,12	0,14	0,17	0,18
MEDIO ORIENTE-AMERICA LATINA	0,69	0,64	0,63	0,62	0,53	0,46	0,38	0,34	0,31	0,35
AFRICA-AMERICA LATINA	0,42	0,38	0,37	0,29	0,28	0,29	0,14	0,12	0,09	0,09
TOTALE FLUSSI TRA AREE DIVERSE	61,47	62,37	60,80	59,55	59,52	58,82	56,64	55,94	55,97	56,67
TOTALE MONDO	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

Tavola 1.8

La vera divisione sembra riguardare i paesi industriali, da un lato, e i paesi in via di sviluppo, dall'altro: i primi, infatti, hanno concentrato sempre più il commercio mondiale al loro interno, mentre i secondi hanno subìto un processo di progressiva emarginazione (fatta eccezione per una parte dei PVS asiatici).

La stessa conclusione vale peraltro anche per gli scambi di manufatti (i cui dati sono disponibili fino al 1988): mentre rispetto al 1985 è cresciuto il peso del commercio intra-area, soprattutto per l'aumento di quello tra i paesi industriali, nello stesso periodo è complessivamente calata l'incidenza dei flussi di manufatti tra aree diverse (tav. 1.10).

L'evoluzione temporale degli indici di introversione commerciale (3) offre un riscontro della tesi qui esposta. Infatti, nonostante il tendenziale declino di questo indicatore per quasi tutte le aree industriali durante gli anni ottanta, la polarizzazione complessiva del commercio mondiale è aumentata da 2,12 a 2,22 (tav. 1.9 e graf. 1.6 e 1.7).

In particolare, gli incrementi più sostanziosi dell'indice si sono verificati per il Medio Oriente e per l'Africa: tali aree partivano nel 1980 con valori molto bassi (rispettivamente 0,94 e 0,78), via via innalzatisi fino a toccare 2,57 e 3 nel 1989.

In effetti, mentre il peso del commercio interno sugli scambi di queste regioni durante lo scorso decennio si è ampliato, la loro incidenza sul commercio mondiale è progressivamente calata.

Bisogna ricordare, comunque, che nel suddetto declino ha giocato un ruolo anche l'andamento tendenzialmente negativo dei prezzi internazionali delle materie prime (cfr. tav. 1.3); in quest'ottica si può leggere anche la leggera ripresa avvenuta nel 1989 dell'incidenza degli scambi tra il Medio Oriente ed il resto del mondo, grazie al forte aumento delle quotazioni petrolifere.

Per l'America Latina, a differenza delle aree precedenti, l'indice di introversione commerciale negli anni ottanta è rimasto costantemente su valori molto elevati (inferiori solo ai paesi dell'Est), ma tale stabilità non sembra imputabile ad un fruttuoso fenomeno di integrazione economica tra i paesi di questa area. Viceversa, i dati mostrano che al declino della quota dell'America Latina sugli scambi mondiali si è accompagnata un'analoga riduzione dell'incidenza del commercio intra-area sul suo interscambio totale, segno che gli sforzi ripetutamente compiuti per la realizzazione ed il buon funzionamento di accordi regionali in quel continente (quali la *Latin American Free Trade Association*) si sono rivelati finora poveri di risultati sostanziali. A questo proposito, si può ricordare la decisione presa all'inizio di quest'anno da Argentina, Brasile, Paraguay ed Uruguay di costruire — entro la fine del 1994 — il "mercato comune del Cono del Sud" (*Mercosur*).

Si deve tuttavia sottolineare che nel 1989 è stata proprio l'America Latina l'area per la quale si è registrato il più forte calo dell'indice di introversione commerciale (da 3,35 a 3,07).

Ciò trova tra le sue cause principali la sostanziosa espansione degli scambi con il Nordamerica (cresciuti dell'11,5% in valore; cfr. tab. A/12 in Appendice), sintomo di un'inversione di tendenza

---

(3) L'indice di introversione commerciale (o di intensità relativa del commercio intra-area) è stato ottenuto come rapporto tra l'incidenza degli scambi interni sul commercio totale di un'area e il peso di quest'ultimo sul commercio mondiale.
La formula utilizzata è la seguente:

$$IC = ({}_aT_a/{}_aT_w) / ({}_aT_w/{}_wT_w)$$

in cui: ${}_aT_a$ = commercio interno all'area (a)
${}_aT_w$ = commercio dell'area (a) con il mondo (w)
${}_wT_w$ = commercio mondiale

e ove i dati impiegati sono tutti in milioni di dollari correnti.
La media mondiale è calcolata ponderando gli indici di introversione di ogni area con le corrispondenti quote sul commercio mondiale (le stesse che figurano al denominatore degli indici).
Se il livello di un indice di introversione è superiore a 1, come generalmente accade, ciò denota che l'area ha una rilevanza maggiore per i propri scambi internazionali che per l'insieme del commercio mondiale.
Le aree più aperte agli scambi con paesi ad esse esterni sono quelle caratterizzate da livelli relativamente bassi dell'indice. Un suo aumento può quindi essere interpretato come un segno di più intensa integrazione interna all'area e/o di maggiore isolamento dal resto del mondo, anche per effetto di barriere protezionistiche.
L'indice tuttavia va usato con cautela, perchè risente anche di altri fenomeni. Ad esempio, se in un'area la domanda interna cresce più rapidamente che nel resto del mondo, ciò può far innalzare l'indice, anche se l'elasticità al commercio di quell'area rispetto alla domanda non è diversa da quella mondiale.
Inoltre, essendo l'indice basato su dati espressi in un'unica valuta (il dollaro), esso potrebbe anche risentire della diversa composizione valutaria del commercio dell'area e delle variazioni dei tassi di cambio. Ad esempio, qualora il commercio intra-area fosse prevalentemente denominato in una moneta che si apprezza rispetto al dollaro più di quanto non faccia quella che prevalentemente denomina il commercio extra-area, l'indice mostrerebbe per questo solo motivo una tendenza a crescere.

LA POLARIZZAZIONE DEL COMMERCIO MONDIALE

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
A) INCIDENZA PERCENTUALE DEL COMMERCIO INTRA-AREA SUL TOTALE DEGLI SCAMBI DI OGNI AREA										
CEE	53,5	51,3	53,0	54,0	53,7	54,9	58,3	59,6	60,2	60,2
EFTA	13,8	13,8	13,7	13,6	13,6	13,8	14,5	14,5	14,0	13,7
NORDAMERICA	27,6	28,9	29,4	32,3	33,4	34,0	32,4	31,2	31,2	30,8
ASIA	32,7	32,4	33,4	33,6	33,3	31,8	31,2	33,3	34,7	35,0
ALTRI INDUSTRIALI	4,5	4,7	4,5	4,7	5,3	4,9	5,0	6,4	5,8	6,0
EST	49,8	49,9	51,3	53,1	52,5	52,5	55,9	54,8	52,3	48,7
MEDIO ORIENTE	7,2	7,4	8,1	7,9	7,2	7,8	7,5	7,1	7,6	8,2
AFRICA	3,4	3,6	3,7	3,7	4,3	4,6	5,3	5,8	6,0	6,3
AMERICA LATINA	19,5	19,4	19,9	17,7	17,8	15,5	14,2	13,8	13,8	12,8
MEDIA MONDIALE	35,8	34,7	36,3	37,7	37,8	38,5	40,8	41,7	41,9	41,3
B) INCIDENZA PERCENTUALE DEGLI SCAMBI TOTALI DI OGNI AREA SUL COMMERCIO MONDIALE										
CEE	35,3	32,5	33,1	32,7	31,6	32,7	35,8	37,2	36,7	36,7
EFTA	5,9	5,3	5,4	5,4	5,3	5,5	6,2	6,4	6,2	6,1
NORDAMERICA	14,6	15,8	15,3	16,4	18,2	18,3	17,5	16,7	17,1	17,3
ASIA	13,5	14,7	15,1	15,7	16,5	16,0	15,9	16,6	17,9	18,3
ALTRI INDUSTRIALI	2,3	2,3	2,3	2,1	2,2	2,1	2,0	2,0	2,0	2,1
EST	8,5	8,7	9,5	10,2	10,0	10,3	10,1	9,4	9,0	8,4
MEDIO ORIENTE	7,7	8,0	7,4	6,4	5,3	4,6	3,5	3,4	3,0	3,2
AFRICA	4,3	4,2	3,8	3,4	3,2	3,1	2,5	2,3	2,1	2,1
AMERICA LATINA	5,8	6,2	5,8	5,4	5,4	5,1	4,4	4,1	4,1	4,2
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
C) INDICI DI INTROVERSIONE COMMERCIALE (A/B) (3)										
CEE	1,51	1,58	1,60	1,65	1,70	1,68	1,63	1,60	1,64	1,64
EFTA	2,36	2,58	2,56	2,51	2,58	2,51	2,35	2,27	2,26	2,25
NORDAMERICA	1,88	1,83	1,92	1,97	1,83	1,86	1,85	1,87	1,83	1,78
ASIA	2,43	2,19	2,21	2,14	2,02	1,98	1,96	2,01	1,94	1,91
ALTRI INDUSTRIALI	1,98	2,00	1,98	2,19	2,38	2,33	2,55	3,18	2,85	2,88
EST	5,85	5,71	5,38	5,21	5,25	5,11	5,54	5,83	5,82	5,82
MEDIO ORIENTE	0,94	0,94	1,09	1,23	1,36	1,69	2,10	2,12	2,53	2,57
AFRICA	0,78	0,87	0,96	1,07	1,33	1,47	2,17	2,55	2,87	3,00
AMERICA LATINA	3,33	3,15	3,42	3,31	3,28	3,00	3,21	3,35	3,35	3,07
MEDIA MONDIALE	2,12	2,11	2,17	2,21	2,21	2,20	2,24	2,26	2,26	2,22

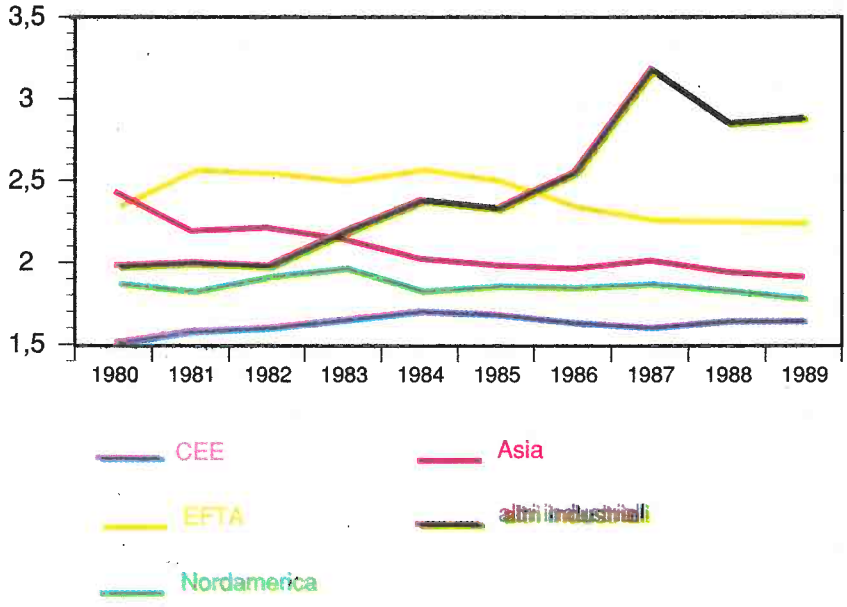
Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

Tavola 1.9

nell'andamento delle relazioni commerciali tra la parte settentrionale e quella meridionale del continente. In tale contesto si inseriscono le trattative iniziate nel marzo 1990 per l'allargamento anche al Messico del *Free Trade Agreement* esistente tra USA e Canada e — in un ambito più complessivo — la *Iniciativa para las Americas*, lanciata dal governo degli Stati Uniti nel giugno seguente con lo scopo di favorire la crescita economica dell'intera regione americana, attraverso una maggiore cooperazione commerciale (è contemplata la proposta di un avvio di negoziati per un accordo di libero scambio a livello continentale) e uno sviluppo degli investimenti (4) .

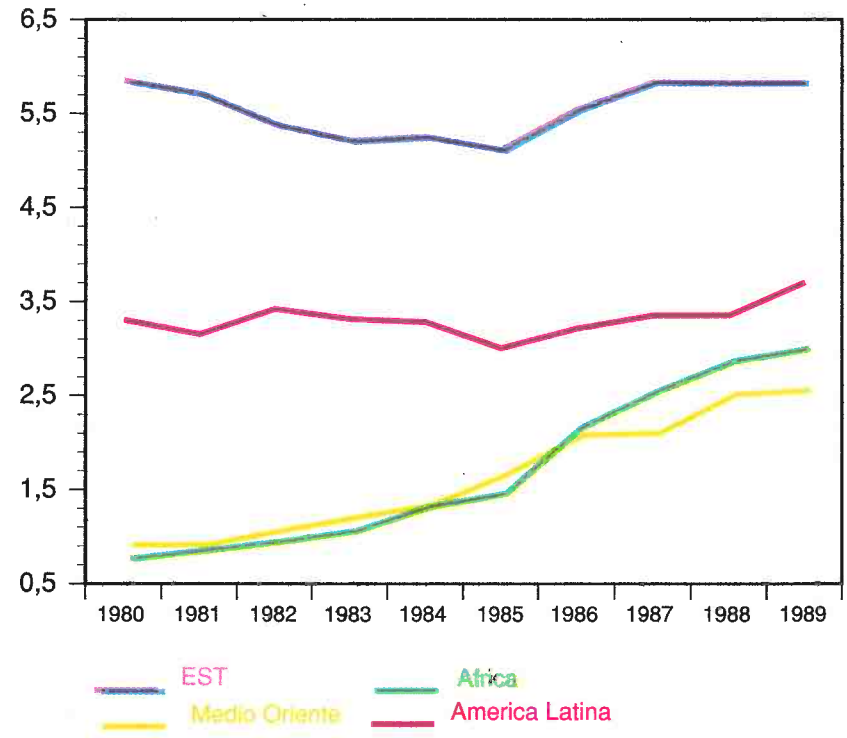
(4) Per maggiori dettagli sui recenti sviluppi degli accordi commerciali a livello regionale, si rinvia al paragrafo 5.1 di questo *Rapporto*.

INDICI DI INTROVERSIONE COMMERCIALE (3)



Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

Grafico 1.6



Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

Grafico 1.7

L'abbassamento dell'indice di introversione dell'America Latina è uno dei fattori che concorrono a spiegare perchè nel 1989, per la prima volta nel decennio, la polarizzazione del commercio mondiale sembra aver subìto un arretramento di un certo rilievo (la media ponderata degli indici di introversione è passata da 2,26 a 2,22).

Un altro fattore è costituito dalla riduzione dell'incidenza percentuale dei paesi dell'Est sul commercio mondiale. Questa area, infatti, appare ancora molto chiusa su se stessa (sebbene gli scambi con alcuni paesi occidentali siano cresciuti in valore del 10-17% nell'ultimo anno analizzato), presentando un indice di introversione commerciale stabile e nettamente superiore a tutte le altre regioni considerate. Tale stabilità deriva da un calo proporzionalmente uguale dell'incidenza dell'area sull'interscambio mondiale e del peso dei flussi interni sul commercio dell'area stessa (tav. 1.9), segno che l'inizio del disfacimento degli accordi preferenziali stabiliti dal COMECON non è stato compensato da una maggiore intensità dell'interscambio con le restanti aree del mondo.

Per la CEE l'indice nel 1989 è rimasto ai suoi livelli tradizionalmente bassi. In realtà il fatto che, tra le principali aree industriali, la Comunità sia stata l'unica a registrare un progressivo

PESI PERCENTUALI DEGLI SCAMBI INTRA-AREA E TRA AREE DIVERSE SUL COMMERCIO MONDIALE DI MANUFATTI

	1985	1986	1987	1988
INTRA-PAESI INDUSTRIALI	58,73	61,56	61,59	60,47
INTRA-EST	5,29	4,94	4,48	4,16
INTRA-PVS	3,36	3,08	3,29	3,75
TOTALE FLUSSI INTRA-AREA	67,37	69,57	69,36	68,38
PAESI INDUSTRIALI-EST	5,32	4,90	4,50	4,69
PAESI INDUSTRIALI-PVS	24,99	23,33	23,86	24,51
EST-PVS	2,31	2,19	2,29	2,43
TOTALE FLUSSI TRA AREE DIVERSE	32,62	30,43	30,65	31,62
TOTALE MONDO	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

Tavola 1.10

aumento dell'indice durante gli anni ottanta, sembra essere stato provocato più dai progressi dell'integrazione interna tra i paesi membri che da una discriminazione verso il resto del mondo: infatti, in tale periodo è complessivamente aumentata la quota dei flussi intracomunitari sul commercio totale della CEE, ma anche — pur se in misura minore — l'incidenza di quest'ultimo sul commercio mondiale (5).

Inoltre, si deve sottolineare che nel 1989 è leggermente cresciuto il peso sul commercio mondiale delle relazioni commerciali tra la CEE ed alcuni gruppi con i quali i Dodici possiedono antichi legami geografici e storici (quali i paesi ACP nell'ambito dell'area africana, il Medio Oriente e l'Europa dell'Est) (tav. 1.8).

La nuova diminuzione dell'indice di introversione relativo ai paesi EFTA e al Nordamerica tra il 1988 e il 1989 è sintomo di una tendenza ad una crescente integrazione commerciale con il resto del mondo anche da parte di queste aree.

L'Asia, da parte sua, ha confermato di essere anch'essa una regione sempre più aperta agli scambi internazionali: in linea con la tendenza seguita negli anni ottanta, l'indice di introversione commerciale è tornato a scendere nel 1989, poiché il mercato intra-asiatico (secondo, in valore, ai soli paesi CEE) ha visto sì aumentare la sua rilevanza per i propri scambi internazionali, ma in misura meno che proporzionale rispetto alla quota di questi ultimi sul commercio mondiale.

I dati mostrano inoltre che le aree esterne con cui il polo asiatico ha particolarmente intensificato l'interscambio bilaterale nel 1989 sono state — oltre al Medio Oriente (le cui

(5) Per un'analisi di lungo termine di tale fenomeno, cfr. più avanti G. Basevi e G. Poli, "La polarizzazione degli scambi internazionali e i rapporti tra CEE, EFTA ed Europa Orientale".

esportazioni sono salite considerevolmente in valore per l'aumento delle quotazioni petrolifere) — quelle di tradizionale interesse per il Giappone e le NIEs, ossia il Nordamerica e la Comunità Europea (Tab. A/12 in Appendice).

A conferma di quanto esposto sopra, i dati del GATT relativi agli scambi mondiali di manufatti indicano che nel 1988 — a fronte di una stabilità dell'indice di introversione per i flussi tra i paesi industriali — per i paesi in via di sviluppo si è verificata un'ulteriore chiusura su se stessi. Complessivamente, però, la polarizzazione mondiale del commercio di manufatti è diminuita per la flessione della pur sempre intensa introversione dei paesi dell'Europa orientale (tav. 1.11).

Al termine della presente analisi si può quindi concludere che, se i recenti sviluppi dei processi di regionalizzazione sembrano aver evitato, finora, il rischio spesso paventato di assumere un aspetto eccessivamente protezionistico (che porterebbe alla spaccatura in blocchi commerciali separati, dominati — a seconda dei casi — dal dollaro USA, dal marco tedesco o dallo yen giapponese), ciò vale soprattutto per le relazioni tra i tre grandi poli economici esistenti, ossia Comunità Europea, Nordamerica ed Asia. Queste aree, anzi, vanno progressivamente integrandosi anche tra di loro, in un processo che potrebbe essere denominato di "globalizzazione" della parte più sviluppata dell'economia mondiale.

D'altro canto, uno sguardo d'insieme agli avvenimenti dell'intero decennio trascorso rivela che, in realtà, il vero pericolo di emarginazione riguarda l'area dell'Est e gran parte dei paesi in via di sviluppo. Queste regioni, infatti, hanno incontrato difficoltà crescenti ad inserirsi in maniera proficua nel sistema di commercio globale, mezzo fondamentale per permettere la crescita di economie che necessitano di una riconversione strutturale da un sistema all'altro (come l'Est europeo) o sono soffocate dalla pressione demografica (come l'Africa) o da un pesante indebitamento internazionale (come l'America Latina).

LA POLARIZZAZIONE DEL COMMERCIO MONDIALE DI MANUFATTI

	1985	1986	1987	1988
A) INCIDENZA DEL COMMERCIO INTRA-AREA SUL TOTALE DEGLI SCAMBI DI MANUFATTI DI OGNI AREA				
PAESI INDUSTRIALI	79,5	81,3	81,3	80,5
EST	58,0	58,2	56,9	53,9
PVS	19,7	19,4	20,1	21,8
MEDIA MONDIALE	67,4	69,6	69,4	68,4
B) INCIDENZA DEGLI SCAMBI DI MANUFATTI DI OGNI AREA SUL COMMERCIO MONDIALE DI MANUFATTI				
PAESI INDUSTRIALI	73,9	75,7	75,8	75,1
EST	9,1	8,5	7,9	7,7
PVS	17,0	15,8	16,4	17,2
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0
C) INDICI DI INTROVERSIONE DEGLI SCAMBI DI MANUFATTI (A/B) (3)				
PAESI INDUSTRIALI	1,08	1,07	1,07	1,07
EST	6,38	6,86	7,22	6,99
PVS	1,16	1,23	1,23	1,27
MEDIA MONDIALE	1,57	1,59	1,58	1,56

Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

Tavola 1.11

1.4 BILANCE COMMERCIALI E SALDI DELLE PARTITE CORRENTI

Nel 1990 i paesi industriali hanno visto peggiorare sensibilmente il saldo complessivo delle partite correnti: il deficit — passato da 79,3 a 112 miliardi di dollari (cfr. tav. 1.12) — è aumentato anche in rapporto al prodotto interno lordo (0,7%), tornando così a livelli simili a quelli della crisi petrolifera del 1980. All'aumento del deficit corrente hanno contribuito sia le partite invisibili sia gli scambi di merci. Il disavanzo commerciale dei paesi industriali (fob-fob) si è allargato di oltre 13 miliardi di dollari: la dinamica delle importazioni ha leggermente sopravanzato quella delle esportazioni, anche per effetto del lieve deterioramento nella ragione di scambio indotto dall'aumento del prezzo del petrolio (cfr. tavv. 1.3 e 1.6).

Negli Stati Uniti il deficit complessivo delle partite correnti è sceso sotto i 100 miliardi di dollari (pari all'1,8% del PNL). Infatti, nonostante il deprezzamento del cambio ed il rialzo delle quotazioni petrolifere abbiano inciso negativamente sui termini di scambio del paese, complessivamente il rallentamento dell'economia e la flessione del dollaro in termini reali (che ha incrementato la competitività delle merci USA) hanno determinato una crescita quantitativa dell'export all'incirca doppia rispetto a quella dell'import, tale da ridurre il passivo commerciale (in termini fob-cif) da 129,6 a 122,7 miliardi (cfr. tab. A/3 in Appendice).

BILANCIA COMMERCIALE E BILANCIA DELLE PARTITE CORRENTI DEI PAESI INDUSTRIALI
(miliardi di dollari)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 (1)	1991 (2)	1992 (2)
ESPORTAZIONI (f.o.b.)	1122,1	1195,0	1233,0	1439,7	1684,0	1944,1	2078,7	2393,0	2689,6	2937,4
IMPORTAZIONI (f.o.b.)	1155,7	1253,0	1287,3	1439,7	1722,3	1964,2	2120,3	2447,7	2736,9	2958,5
SALDO COMMERCIALE	-33,6	-58,0	-54,4	-17,8	-38,2	-20,1	-41,5	-54,7	-47,3	-21,2
SALDO CORRENTE	-17,4	-53,8	-61,7	-25,3	-55,0	-52,3	-79,3	-112,0	-124,8	-104,0
di cui:										
USA	-40,1	-99,0	-122,3	-145,4	-162,3	-128,9	-110,0	-99,7	-88,8	-91,0
GIAPPONE	20,8	35,0	49,2	85,8	87,0	79,6	57,2	35,8	33,6	51,9
CANADA	2,5	2,1	-1,5	-7,3	-6,9	-8,3	-14,1	-14,0	-12,2	-12,8
CEE	2,5	10,5	17,8	50,6	35,4	15,4	6,0	-11,6	-35,7	-31,6
di cui:										
GERMANIA (3)	5,3	9,8	16,4	39,5	45,7	50,3	55,3	45,5	15,6	23,5
FRANCIA	-4,2	-0,8	-0,3	2,4	-4,4	-3,5	-3,8	-6,0	-5,8	-4,8
ITALIA (4)	1,6	-2,4	-3,6	2,5	-0,7	-6,0	-10,7	-15,7	-14,1	-12,3
REGNO UNITO	5,7	2,4	3,6	—	-6,9	-27,0	-31,9	-28,1	-20,9	-24,8
SALDO CORRENTE COME % DEL PIL	-0,2	-0,6	-0,7	-0,2	-0,4	-0,4	-0,5	-0,7	-0,7	-0,5
di cui:										
USA	-1,2	-2,6	-3,0	-3,4	-3,6	-2,6	-2,1	-1,8	-1,6	-1,5
GIAPPONE	1,8	2,8	3,6	4,3	3,6	2,7	2,0	1,2	1,0	1,4
CANADA	0,8	0,6	-0,4	-2,0	-1,7	-1,7	-2,6	-2,4	-2,0	-1,9
CEE	0,1	0,4	0,7	1,5	0,8	0,3	0,1	-0,2	-0,5	-0,4
di cui:										
GERMANIA (3)	0,8	1,6	2,6	4,4	4,1	4,2	4,6	2,9	0,8	1,2
FRANCIA	-0,8	-0,2	-0,1	0,3	-0,5	-0,4	-0,4	-0,5	-0,4	-0,3
ITALIA (4)	0,4	-0,6	-0,8	0,4	-0,1	-0,7	-1,2	-1,4	-1,1	-0,9
REGNO UNITO	1,2	0,6	0,8	—	-1,0	-3,2	-3,8	-2,9	-1,9	-2,1

(1) stime
(2) previsioni
(3) i dati fino al 30 giugno 1990 riguardano la sola Germania occidentale
(4) dati ISTAT e previsioni FMI

Fonte: FMI

Tavola 1.12

Il surplus corrente del Giappone è sceso da 57,2 a 35,8 miliardi di dollari nel 1990: le cause sono individuabili nel crescente disavanzo delle partite invisibili (data la sensibile espansione delle spese per turismo) e nel netto ridimensionamento del saldo attivo mercantile, passato da 65 a 53 miliardi di dollari (tab. A/3).

Quest'ultimo fenomeno (che si protrae ormai dal 1987, dopo la svolta impressa dal governo nipponico alla politica economica del paese, in direzione di una maggiore apertura verso l'esterno) trae origine — dal lato delle importazioni — dal forte aumento della domanda interna e dal rincaro del petrolio. D'altro lato, malgrado l'ulteriore guadagno di competitività delle merci giapponesi determinato dal sensibile deprezzamento dello yen in termini reali, nel 1990 la crescita delle esportazioni è stata frenata dal rallentamento dell'attività economica in molti paesi industriali e dal parziale riapprezzamento della valuta nazionale nella seconda parte dell'anno. Tutto ciò, sommato al complessivo deterioramento delle ragioni di scambio (cfr. tav. 1.6), ha avuto come risultato finale un incremento dell' import in valore dell'11,9%, a fronte di un aumento dell'export pari solo al 4,7% (tab. A/1 e A/2).

Per quanto riguarda la CEE, l'anno scorso si è verificata una novità rilevante: per la prima volta dal 1982 le partite correnti di quest'area hanno accusato un deficit — pari allo 0,2% del PIL — essendo passate da +6 a -11,6 miliardi di dollari USA (e si valuta che questa tendenza potrà accentuarsi in futuro).

Tale svolta ha avuto luogo, nonostante che i termini di scambio dei Dodici siano complessivamente migliorati, perché le quantità importate sono aumentate molto più di quelle esportate (rispettivamente +7,8% e +5,6%) soprattutto per effetto dell'accelerazione della domanda di importazioni in Germania.

In particolare, è divenuta negativa la bilancia mercantile della CEE con gli Stati Uniti e si è ulteriormente ampliato il disavanzo con il Giappone.

L'eccedenza corrente della Germania ha subìto una riduzione di quasi 10 miliardi di dollari. Tale flessione trova la sua motivazione principale nell'accresciuta domanda di consumi e investimenti generata dall'unificazione e finanziata anche con sostanziosi trasferimenti correnti del settore pubblico tra le due parti della Germania. In particolare, il surplus commerciale è sceso da 71,7 a 55,8 miliardi, poiché alla forte crescita del volume delle importazioni ed al probabile riorientamento di molte esportazioni potenziali verso il mercato dell'ex-RDT, si è sommata un'evoluzione del cambio del marco sfavorevole alla competitività delle merci tedesche. Tutto ciò — combinandosi con il rialzo dei prezzi petroliferi — ha determinato un aumento in valore delle importazioni (27%) che ha sopravanzato quello delle esportazioni (16,7%).

Nel complesso, lo sfasamento del ciclo economico nei principali paesi industriali ha permesso, quindi, una notevole riduzione degli squilibri dei pagamenti correnti (cfr. graf. 1.8).

In particolare, il calo del disavanzo degli USA, parallelo alla diminuzione del surplus del Giappone, ha avuto luogo per il terzo anno consecutivo, cosicché ora tali sbilanci, commisurati con i rispettivi PIL, sono più che dimezzati rispetto al 1987.

Quanto ai singoli paesi CEE, le principali economie comunitarie presentavano saldi correnti sempre più divergenti fino al 1989. Alla base di ciò vi era fondamentalmente un diversificato ritmo di crescita della domanda interna, minore nei paesi in surplus (come Germania Occidentale ed Olanda), maggiore nei paesi in deficit (come Gran Bretagna ed Italia).

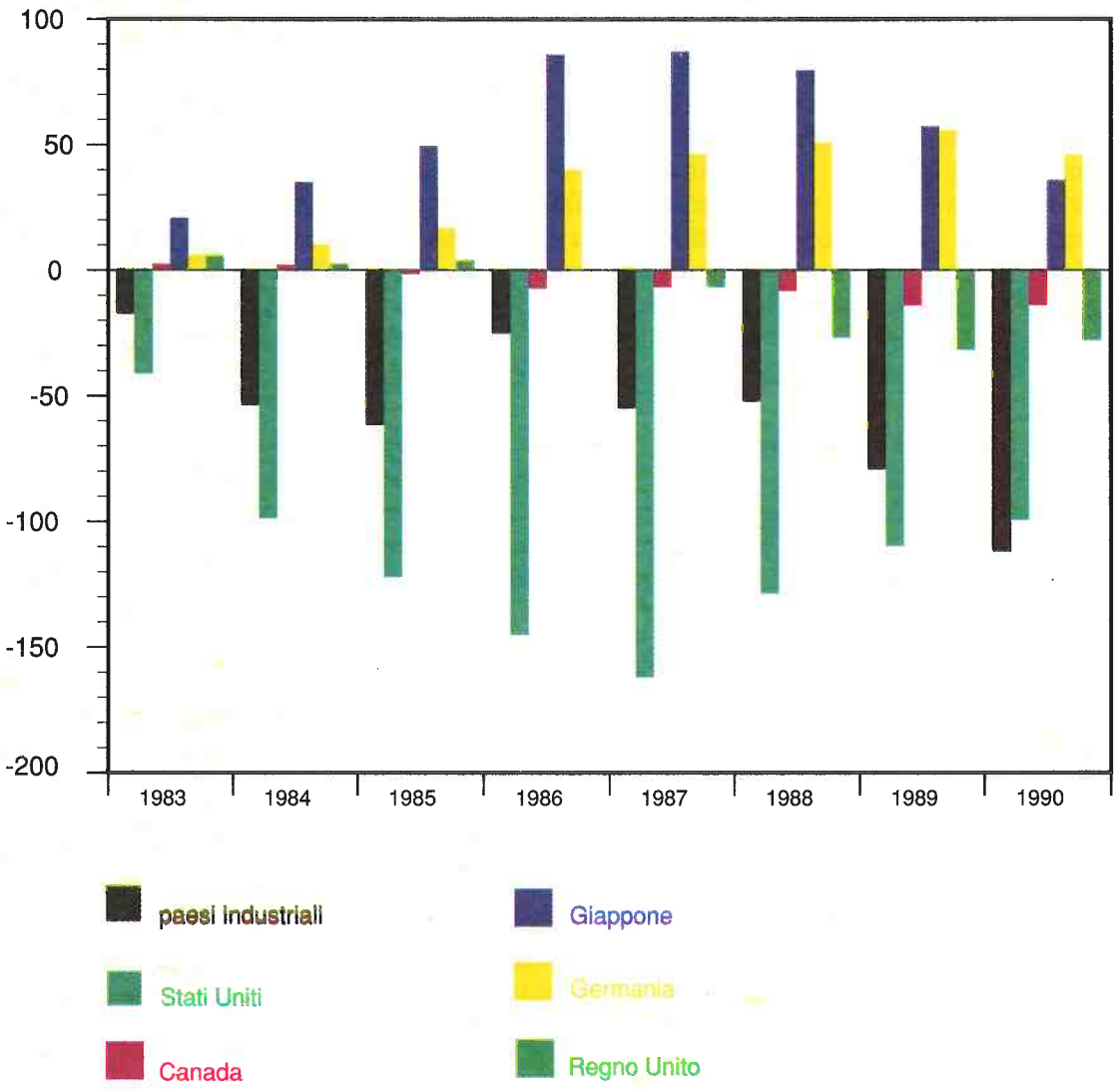
L'anno scorso, invece, si è avuta una parziale inversione di questo *trend*, da attribuire soprattutto alla riduzione dei forti squilibri correnti nella Germania unificata ed in Gran Bretagna.

I fattori principali che, in prospettiva, influenzeranno le bilance correnti dei paesi industriali come gruppo sono — oltre alle ripercussioni della guerra del Golfo — il processo di unificazione tedesca, le evoluzioni dei cambi verificatesi nel 1990 e gli esiti dell'Uruguay Round. Nel complesso, ci si aspetta un ulteriore allargamento del deficit delle partite correnti nel 1991, cui seguirà un'inversione di tendenza l'anno seguente, grazie al progressivo abbassamento del deficit commerciale globale. Nel 1992 si prevede anche un'interruzione del processo di riduzione degli squilibri tra le economie principali.

I dati forniti dall'OCSE per l'Europa orientale indicano che nel 1990 il saldo corrente della regione è divenuto negativo per la prima volta nel decennio (da +5,6 a —2,3 miliardi di dollari), confermando l'andamento decrescente iniziato già nel 1988 (di cui si prevede una continuazione

BILANCE DELLE PARTITE CORRENTI DEI PAESI INDUSTRIALI

(valori in miliardi di dollari)



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1.8

anche nei prossimi due anni, sembrando improbabile un rapido superamento dei gravi problemi attuali) (tav. 1.13).

Tale risultato riflette l'azzeramento del saldo attivo della bilancia commerciale in termini di dollari USA: l'aumento del valore delle importazioni dei paesi dell'ex blocco socialista (da 93,3 a 104,2 miliardi di dollari f.o.b.) è stato sostenuto sia dall'andamento dei prezzi, sia dalla crescita delle quantità importate, pur frenata dal calo generalizzato dell'attività economica in questa regione (cfr. tav. 1.5). La dinamica in valore dell'export, invece, è stata molto più contenuta: l'aumento dei prezzi, infatti, è stato compensato da una netta restrizione in termini quantitativi delle vendite all'estero, ricollegabile alla grave crisi produttiva connessa alla transizione da un regime economico all'altro. L'evoluzione del commercio estero dei paesi dell'Europa orientale è stata condizionata anche da un insieme di altri fattori, tra cui, in primo luogo, l'andamento degli scambi energetici: l'aumento dei prezzi ha danneggiato i conti con l'estero della maggior parte dei paesi di quest'area, anche perchè sono venuti a mancare i sussidi dell'Unione Sovietica, che, nelle sue esportazioni di petrolio all'interno dell'area, ha cominciato a praticare i prezzi del mercato internazionale. D'altra parte i benefici di questi cambiamenti per la bilancia commerciale dell'URSS sono stati attenuati dalla flessione delle quantità esportate generata dalla crisi produttiva.

Altro elemento determinante è stato il declino del commercio intraregionale, seguìto al disfacimento degli accordi sottoscritti nell'ambito del Consiglio di Mutua Assistenza Economica (COMECON): in particolar modo sono diminuiti i flussi di scambio interni con l'Unione Sovietica e con l'ex-RDT (la quale, dopo l'unificazione tedesca, ha ridotto repentinamente le sue relazioni con i paesi dell'Est, approvvigionandosi ora principalmente da fornitori occidentali). Di conseguenza si è ampliato l'interscambio con i paesi a valuta forte, favorito anche dai progressi nei processi di liberalizzazione commerciale.

Anche se gli andamenti futuri della bilancia dei pagamenti dell'Europa orientale sono particolarmente difficili da intravedere, per l'incertezza circa gli esiti delle riforme in atto, si valuta che l'entrata in vigore dal 1° gennaio di quest'anno dei nuovi accordi tra i paesi del COMECON (dettanti l'obbligo di regolare tutti gli scambi in valute convertibili) costituirà un ostacolo aggiuntivo, in quanto i prodotti di quest'area, abituata per decenni ad un interscambio a circuito chiuso, sono ancora scarsamente competitivi dal punto di vista qualitativo con quelli dei paesi industriali.

Nel 1990 i paesi in via di sviluppo nel loro insieme hanno registrato un nuovo miglioramento della bilancia commerciale (passata da 43,6 a 57,2 miliardi di dollari di attivo) che ha contribuito a ridurre il deficit di parte corrente sia in termini assoluti (da 14,6 a 10,2 miliardi) che in

BILANCIA COMMERCIALE E BILANCIA DELLE PARTITE CORRENTI DELL'EUROPA ORIENTALE (1)
(miliardi di dollari)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 (2)	1991 (3)	1992 (3)
ESPORTAZIONI (f.o.b.)	88,7	89,8	83,7	86,4	98,0	102,2	101,6	104,4	118,5	129,9
IMPORTAZIONI (f.o.b.)	72,2	71,8	74,1	75,1	78,0	86,9	93,3	104,2	122,4	134,9
SALDO COMMERCIALE	16,6	18,0	9,6	11,3	20,0	15,3	8,3	0,2	-3,9	-5,0
SALDO CORRENTE	12,8	14,0	6,7	8,5	18,6	13,5	5,6	-2,3	-7,1	9,1

(1) inclusa la Germania orientale fino al 30 giugno 1990
(2) stime
(3) previsioni

Fonte: OCSE

Tavola 1.13

proporzione alle esportazioni di beni e servizi (dall'1,5% all'1%). Il risultato globale cela, comunque, le forti differenziazioni verificatesi tra i diversi gruppi di PVS (cfr. tav. 1.14).

I paesi esportatori di petrolio sono quelli che hanno beneficiato maggiormente della congiuntura economica internazionale, venutasi a creare nella seconda parte dell'anno: il notevole incremento del surplus mercantile (salito di più di 27 miliardi di dollari) è stato determinato principalmente dal forte aumento del valore delle esportazioni, grazie al rialzo delle quotazioni del greggio. Dal punto di vista quantitativo, invece, a differenza del biennio precedente, le esportazioni di questo gruppo sono cresciute solo lievemente (2,9%). A ciò si è unito un calo in volume dell'import, aumentato però in valore dell'1,5%, a causa del rialzo dei prezzi dei manufatti, amplificato dalla svalutazione del dollaro.

Tuttavia anche altri fattori hanno frenato il miglioramento dei conti con l'estero dei paesi petroliferi. In particolare le partite correnti dei paesi coinvolti direttamente nella crisi del Golfo sono state influenzate negativamente dalla scomparsa dal mercato del petrolio iracheno e kuwaitiano, dall'effetto negativo dell'embargo dell'ONU contro l'Iraq e delle misure di risparmio energetico attuate dai paesi industriali, dalla crisi del turismo e dal venir meno delle rimesse dei lavoratori emigrati in Iraq e Kuwait, costretti a ritornare in patria; inoltre, alcuni di questi paesi (come l'Arabia Saudita) hanno dovuto affrontare forti spese militari a sostegno dell'intervento armato degli USA.

Le previsioni a breve termine per quest'area non sono favorevoli poiché, diversamente dai precedenti *shocks* petroliferi in cui gli intervalli di tempo tra i maggiori introiti e l'adeguamento del livello di spesa dei paesi OPEC erano relativamente lunghi, questa volta l'aggiustamento dovrebbe essere molto più celere: data l'attuale disponibilità di riserve valutarie, generata dal surplus corrente, si prevede che il volume delle importazioni aumenterà di ben il 25% nel 1991.

Considerato il ritorno dei prezzi del greggio ai livelli pre-crisi già nei primi mesi di quest'anno, il saldo corrente dovrebbe divenire perciò passivo nel prossimo biennio.

Ciò influirà negativamente sul disavanzo delle partite correnti di tutta l'area in via di sviluppo, che si valuta tornerà ad ampliarsi sensibilmente nel periodo 1991-92.

L'avanzo corrente delle NIEs si è notevolmente ridimensionato nel 1990 (da 21,5 a 14,7 miliardi di dollari): in particolare, la bilancia commerciale ha risentito del deterioramento delle ragioni di scambio, determinato sia dall'aumento del prezzo del petrolio (data la forte dipendenza energetica di quest'area) che dal deprezzamento della valuta in Corea del Sud, Taiwan e Hong Kong. Tali fattori hanno comportato un incremento del valore delle importazioni (+10,4%) più che proporzionale rispetto a quello delle esportazioni (+6,8%), la cui crescita è rallentata in volume per il terzo anno consecutivo, a causa della decelerazione dell'attività economica nei principali mercati di sbocco delle "quattro tigri" asiatiche.

Il deficit della bilancia corrente dei paesi dell'Africa sub-sahariana è tornato a peggiorare nel 1990, dopo la lieve riduzione dell'anno precedente, a causa di una cattiva *performance* delle partite invisibili, ma il disavanzo commerciale è rimasto stabile (a 3,7 miliardi di dollari). Infatti, nonostante una buona dinamica delle quantità esportate (5,1%), la crescita del loro valore è stata frenata dal crollo dei prezzi internazionali delle materie prime, di cui quest'area è produttrice. D'altro lato le importazioni — pur essendo diminuite quantitativamente del 2% rispetto all'anno precedente — hanno risentito fortemente del rialzo delle quotazioni del petrolio e dei manufatti.

Infine, il gruppo dei quindici paesi maggiormente indebitati ha registrato un raddoppio del disavanzo delle partite correnti (passato da 6,7 a 12 miliardi di dollari), attribuibile però solo parzialmente al calo di quasi 4 miliardi del surplus mercantile.

Riguardo a quest'ultimo, l'effetto positivo dell'aumento del valore delle esportazioni (passato da 141,9 a 157,6 miliardi di dollari), grazie ai maggiori introiti dei paesi del gruppo ricchi di petrolio, è stato vanificato da un contemporaneo forte incremento delle quantità importate (+9,2%), il quale — unitosi al peggioramento complessivo delle ragioni di scambio di quest'area — ha avuto come risultato una crescita dell'import in valore più che proporzionale rispetto a quella dell'export.

Il problema dell'indebitamento internazionale coinvolge, oltre alla maggior parte dell'America Latina, anche l'Africa sub-sahariana ed alcuni paesi dell'Europa orientale. Nel 1990 la crisi è divenuta meno grave rispetto all'anno precedente, ma non è stata ancora superata definitivamente (tavv. 1.15 e 1.16).

BILANCIA COMMERCIALE E BILANCIA DELLE PARTITE CORRENTI DEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO

(miliardi di dollari)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 (1)	1991 (2)	1992 (2)
PAESI IN VIA DI SVILUPPO										
ESPORTAZIONI (f.o.b.)	512,0	544,9	520,6	483,2	590,5	674,3	756,3	833,3	904,1	975,9
IMPORTAZIONI (f.o.b.)	484,8	487,5	471,2	470,1	540,6	640,4	712,8	776,1	888,2	971,9
SALDO COMMERCIALE	27,1	57,3	49,3	13,1	49,8	33,9	43,6	57,2	17,9	4,1
SALDO CORRENTE	-56,7	-26,3	-22,5	-43,0	-0,2	-15,6	-14,6	-10,2	-44,8	-65,6
Saldo corrente come % delle esportazioni di beni e servizi	-8,7	-3,8	-3,4	-6,8	—	-1,8	-1,5	-1,0	-4,0	-5,4
PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO										
ESPORTAZIONI (f.o.b.)	178,8	173,1	154,8	100,9	121,1	120,5	148,3	177,0	181,6	189,5
IMPORTAZIONI (f.o.b.)	131,8	115,5	98,6	87,1	87,5	99,0	102,5	104,0	137,5	154,4
SALDO COMMERCIALE	47,0	57,6	56,2	13,9	33,6	21,5	45,9	73,0	44,0	35,1
SALDO CORRENTE	-20,0	-5,2	1,0	-27,7	-8,7	-18,1	1,0	15,1	-7,4	-21,0
Saldo corrente come % delle esportazioni di beni e servizi	-9,2	-2,5	0,5	-20,5	-5,7	-11,8	0,5	7,1	-3,4	-9,2
NIEs										
ESPORTAZIONI (f.o.b.)	90,8	107,5	108,6	130,3	175,3	217,3	250,0	267,1	292,2	318,9
IMPORTAZIONI (f.o.b.)	94,3	103,8	99,9	111,1	150,0	195,0	232,5	256,6	283,7	308,8
SALDO COMMERCIALE	-3,5	3,7	8,7	19,1	25,3	22,2	17,5	10,5	8,5	10,1
SALDO CORRENTE	1,6	6,6	10,2	23,2	30,4	27,8	21,5	14,7	10,6	12,6
Saldo corrente come % delle esportazioni di beni e servizi	1,4	4,9	7,6	14,5	14,4	10,7	7,1	4,6	3,0	3,3
15 PAESI MAGGIORMENTE INDEBITATI										
ESPORTAZIONI (f.o.b.)	111,1	123,2	119,3	100,0	113,1	128,3	141,9	157,6	169,0	177,8
IMPORTAZIONI (f.o.b.)	82,4	79,9	78,6	79,3	87,0	98,7	106,6	125,9	138,7	151,4
SALDO COMMERCIALE	28,7	43,4	40,7	20,7	26,0	29,6	35,3	31,6	30,3	26,5
SALDO CORRENTE	-14,9	-1,0	0,3	-17,6	-8,4	-10,1	-6,7	-12,0	-11,8	-14,9
Saldo corrente come % delle esportazioni di beni e servizi	-10,9	-0,6	0,2	-13,6	-5,8	-6,3	-3,7	-6,0	-5,5	-6,5
PAESI DELL'AFRICA SUB-SAHARIANA										
ESPORTAZIONI (f.o.b.)	19,5	21,4	20,7	20,4	21,7	22,0	23,1	24,5	25,7	27,2
IMPORTAZIONI (f.o.b.)	21,3	20,7	20,2	21,7	23,8	25,7	26,7	28,2	29,4	30,8
SALDO COMMERCIALE	-1,8	0,8	0,5	-1,3	-2,2	-3,7	-3,7	-3,7	-3,7	-3,6
SALDO CORRENTE	-5,7	-3,1	-3,5	-5,7	-6,2	-7,5	-7,1	-8,0	-8,1	-7,7
Saldo corrente come % delle esportazioni di beni e servizi	-23,5	-11,7	-13,8	-22,1	-22,4	-26,3	-23,6	-24,9	-24,1	-21,4

(1) stime
(2) previsioni

Fonte: FMI

SITUAZIONE DEBITORIA DEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO (1)
(miliardi di dollari)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 (2)	1991 (3)	1992 (3)
DEBITO TOTALE										
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	886,2	928,3	1002,1	1103,2	1224,8	1229,9	1244,8	1320,0	1371,3	1405,5
di cui:										
15 PAESI MAGGIORMENTE INDEBITATI	394,7	407,8	419,3	445,9	489,7	477,2	474,8	495,2	495,7	477,2
PAESI DELL'AFRICA SUB-SAHARIANA	53,3	55,5	64,8	86,2	104,3	106,2	113,9	130,8	140,3	148,4
RAPPORTO TRA DEBITO ED ESPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI										
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	135,3	134,9	151,8	175,1	163,7	144,4	130,6	126,5	121,5	115,4
di cui:										
15 PAESI MAGGIORMENTE INDEBITATI	288,9	269,4	284,3	344,8	339,3	295,0	264,1	248,4	230,0	209,7
PAESI DELL'AFRICA SUB-SAHARIANA	218,0	211,5	255,4	333,0	375,5	372,4	380,6	409,6	415,2	413,2
RAPPORTO TRA PAGAMENTI PER INTERESSI ED ESPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI										
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	11,0	11,7	11,9	12,0	9,4	9,5	8,2	7,6	7,6	7,2
di cui:										
15 PAESI MAGGIORMENTE INDEBITATI	29,22	8,9	28,1	28,7	21,1	24,9	18,5	15,7	17,2	16,8
PAESI DELL'AFRICA SUB-SAHARIANA	9,8	10,3	10,6	10,2	9,3	9,9	9,7	11,4	13,0	12,7

(1) escluso debito e servizio del debito dovuti al FMI
(2) stime
(3) previsioni

Fonte: FMI

Tavola 1.15

Nel complesso, il debito dei paesi in via di sviluppo è cresciuto del 6%, arrivando a 1320 miliardi di dollari USA.

Secondo la Banca Mondiale, le motivazioni principali di questo aumento sono state la notevole espansione dei flussi di prestiti netti ed il forte apprezzamento, in termini di dollari, dello *stock* di debito denominato in valute diverse da quella statunitense. L'aumento del debito è stato particolarmente rilevante nei paesi dell'Africa sub-sahariana (+ 14,8%).

Nonostante ciò, per l'insieme dei paesi in via di sviluppo, il rapporto tra *stock* del debito ed esportazioni è leggermente diminuito (da 130,6% a 126,5%) (graf. 1.9). In misura anche maggiore è sceso il costo del servizio del debito, grazie al lieve calo dei tassi di interesse del dollaro rispetto al 1989.

Un contributo positivo per l'attenuazione del problema è venuto anche dai progressi nella realizzazione del Piano Brady, varato nel 1989 per favorire, con il concorso di istituzioni finanziarie internazionali e di creditori pubblici, la riduzione del debito e del costo del suo servizio per i paesi che si trovano nelle condizioni per intraprendere rigorosi programmi di aggiustamento strutturale.

Malgrado i progressi illustrati, però, si deve sottolineare che gli eventi del Golfo Persico hanno costituito un ostacolo aggiuntivo per i paesi indebitati, che sono nella maggior parte importatori di petrolio ed hanno sofferto per la negativa influenza dell'embargo sulle correnti commerciali in Medio Oriente e per la perdita delle rimesse degli emigrati. Inoltre, anche prima della crisi, molti di questi paesi non avevano ancora intrapreso i programmi di aggiustamento richiesti per usufruire delle agevolazioni sul debito.

DEBITO TOTALE E IN PERCENTUALE SUL PIL DEI 20 PAESI MAGGIORMENTE INDEBITATI (1)

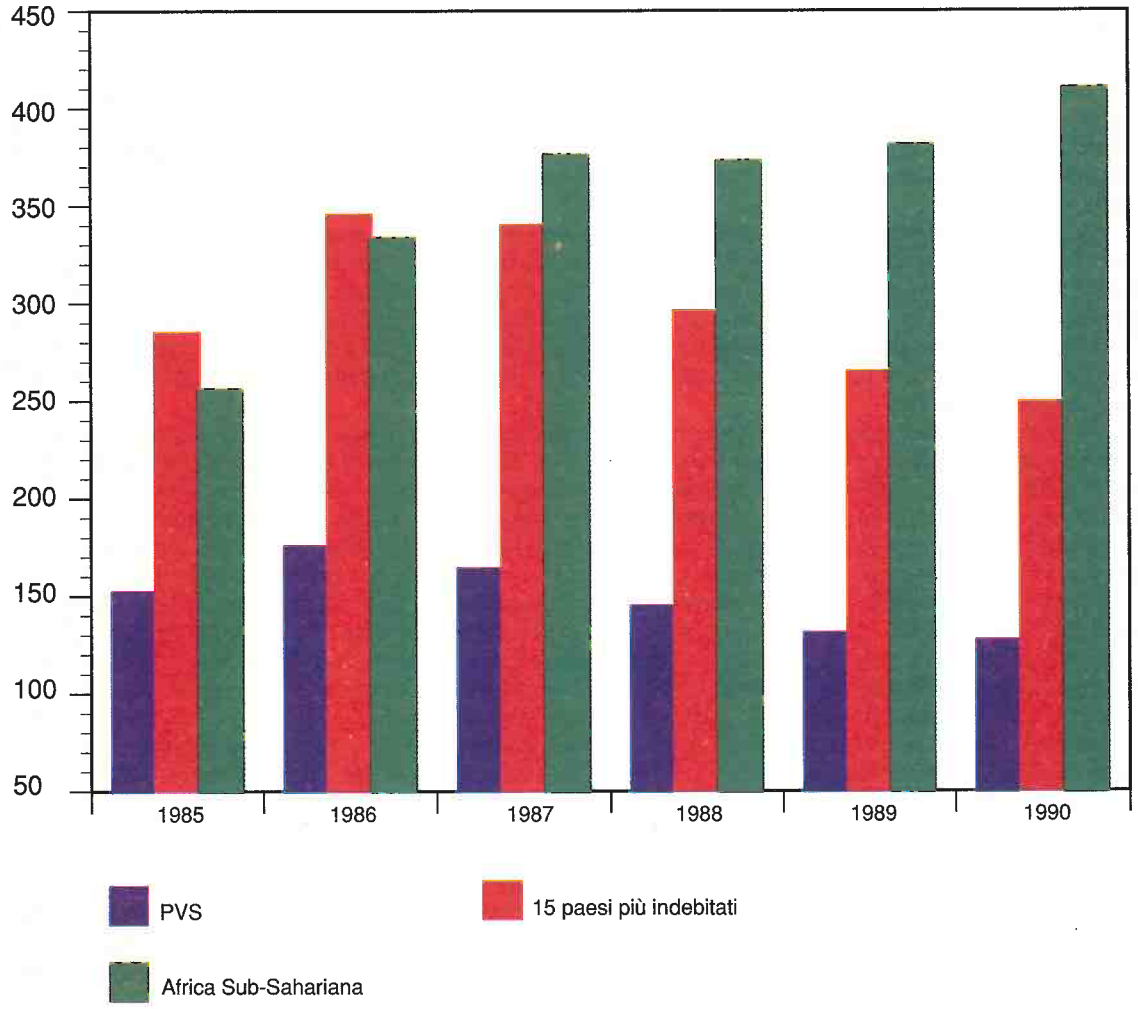
	Debito totale (2) 1989	Percentuale sul PIL 1989
BRASILE	111,3	24,1
MESSICO	95,6	51,2
ARGENTINA	64,7	119,7
EGITTO	48,8	159,0
POLONIA	43,3	68,3
VENEZUELA	33,1	79,9
FILIPPINE	28,9	65,7
MAROCCO	20,9	95,9
UNGHERIA	20,6	72,9
PERÙ	19,9	70,8
CILE	18,2	78,3
COSTA D'AVORIO	15,4	82,2
ECUADOR	11,3	112,9
NICARAGUA	9,2	623,6
COSTA RICA	4,5	91,2
BOLIVIA	4,4	103,1
CONGO	4,3	214,9
SENEGAL	4,1	93,2
URUGUAY	3,8	46,5
HONDURAS	3,4	72,5
TOTALE	565,7	54,9

(1) stime comprendenti i debiti dovuti al FMI
(2) miliardi di dollari USA

Fonte: Banca Mondiale

Tavola 1.16

RAPPORTO TRA DEBITO ESTERO ED ESPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI
(in percentuale)



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1.9

LA POLARIZZAZIONE DEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI E I RAPPORTI TRA CEE, EFTA ED EUROPA ORIENTALE (*)

1. Introduzione

Il Capitolo 1 del Rapporto analizza, anche quest'anno, l'orientamento degli scambi internazionali e, in questo contesto, ripresenta e aggiorna alcuni calcoli e considerazioni sul fenomeno della polarizzazione del commercio internazionale per grandi aree comprensive dei principali paesi industrializzati, utilizzando a questo scopo anche un indice apposito che ne misura il grado di "introversione".

Nel nostro contributo monografico vogliamo invece riproporre una analisi simile e complementare alle precedenti, con lo scopo di estendere la prospettiva ad un passato in cui i fenomeni di polarizzazione dovrebbero essersi verificati in modo assai più sicuro e rilevante, a seguito della formazione di mercati comuni ed aree di libero scambio (la CEE e l'EFTA); ma con lo scopo anche di utilizzare tale prospettiva per guardare in avanti e inferire cosa potrebbe risultare, soprattutto per la CEE, dall'eventuale ed almeno in parte probabile suo allargamento verso i paesi dell'EFTA e dell'Europa Orientale.

Si era notato, nei precedenti Rapporti, come risultasse effettivamente dai dati una lieve tendenza ad una maggiore integrazione interna per l'area della CEE, ma non per le altre principali aree dei paesi industrializzati. Si era inoltre accennato a come gli sviluppi dell'Europa Orientale, ed in particolare l'unificazione tedesca, ma anche il notevole riorientamento degli altri paesi — Polonia, Cecoslovacchia, Ungheria in testa — verso i paesi non-COMECON, potessero modificare tali processi di polarizzazione. Inoltre, e su ciò non ci si è soffermati nei precedenti Rapporti, è ormai chiaro che i paesi dell'EFTA, individualmente, ma forse anche in gruppo, si presentano alle porte della CEE per aderirvi o per rafforzare i legami di associazione con essa. E ancora: i negoziati GATT attualmente in corso (Uruguay round) non mancheranno di alterare anche in modo geografico la distribuzione del commercio internazionale, e diversamente a seconda se dovessero terminare in modo liberista e multilaterale, o sostanzialmente chiudersi con un fallimento, che potrebbe accentuare allora la polarizzazione degli scambi internazionali. Ma dei negoziati GATT in particolare, e delle loro implicazioni, si riferisce più in dettaglio in altra parte di questo Rapporto.

Vogliamo quindi nel nostro contributo esaminare più particolarmente e da tali punti di vista l'esperienza passata della CEE e gli insegnamenti che essa ci potrebbe fornire per tentare una valutazione delle possibili implicazioni del suo allargamento in direzione dell'EFTA e dell'Europa Orientale. In realtà, oltre a queste due aree che premono alle porte della CEE, ve n'è un'altra, che preme anche con maggiore urgenza e non solo con richieste di maggiori scambi di prodotti, ma soprattutto con spinte demografiche che si trasformano in immigrazione più o meno legale; in ciò accomunandosi, anche se per diversi motivi, all'area dell'Europa Orientale: si tratta naturalmente dei paesi del bacino del Mediterraneo, del Medio Oriente e di talune parti dell'Africa.

La valutazione, oltre che la misurazione, del grado di sviluppo del commercio della CEE al suo interno piuttosto che al suo esterno, e delle possibilità di ulteriormente perseguire o meno questa strada anche con allargamento dei confini dell'Unione Economica Europea, comportano delicati problemi che vanno ben oltre lo scopo di questo Rapporto; ma che non possono comunque essere neppure in esso ignorati, se non altro per il semplice motivo che movimenti di prodotti e movimenti di persone sono per lo più sostituti gli uni degli altri.

2. La polarizzazione del commercio CEE nel periodo 1960-1989

Nel riconsiderare il fenomeno della polarizzazione o meno degli scambi, attorno alla CEE in particolare, abbiamo ritenuto opportuno risalire indietro negli anni in modo da ricoprire il periodo della prima integrazione della CEE a sei paesi, il suo successivo allargamento a nove paesi e poi a dieci e dodici. Come si ricorderà, ciò è avvenuto per tappe appunto, coinvolgendo dapprima (dal 1957) la Francia, la Germania Occidentale, l'Italia, il Benelux; successivamente (dal 1973) anche il Regno Unito, l'Irlanda e la Danimarca (che si scorporarono così dall'EFTA); poi (dal 1981) la Grecia; e infine (dal 1986) anche la Spagna e il Portogallo. Da ultimo, in realtà, abbiamo avuto, nell'ottobre del 1990, l'ingresso implicito della Germania Orientale nella CEE attraverso la sua unione nella nuova Germania. Purtroppo i dati sui quali abbiamo potuto lavorare cominciano solo dal 1960 e

---

(*) di Giorgio Basevi e Giorgio Poli

arrivano al 1989. Su di essi abbiamo ricalcolato diverse forme di indici, tutte riconducibili all'indice di "introversione" già usato nel Rapporto e la cui formula si trova alla pagina 23 del Rapporto ICE 1989.

Naturalmente, come tutti gli indici, anche questo ha diversi difetti. Anzitutto esso non varia potenzialmente fra zero e uno, bensì fra zero e un numero massimo (variabile) determinato dal rapporto dell'interscambio mondiale rispetto all'interscambio dei paesi dell'area considerata. Questo valore massimo si avrebbe nel caso limite in cui un'area commerciasse solo all'interno di se stessa (completa introversione). Un modo per correggere tale difetto potrebbe essere quello di riponderare l'indice per riportarlo a variare fra zero ed uno, ma ciò equivarrebbe ad eliminare il denominatore dell'indice stesso; in questo modo l'indice di introversione si ridurrebbe al peso dell'interscambio all'interno dell'area rispetto al totale dello scambio dell'area. Quest'ultimo indicatore però può fornire un segnale distorto se, ad esempio, la domanda interna dell'area considerata (e quindi anche l'interscambio entro l'area) ha una dinamica significativamente diversa rispetto al resto del mondo (1). Faremo ricorso a questo stratagemma alla fine delle nostre rielaborazioni.

Un secondo difetto di questo indice, anch'esso già richiamato nel precedente Rapporto, è che essendo i dati in valori a prezzi correnti, essi risentono delle variazioni dei cambi, che potrebbero influenzare sistematicamente gli andamenti degli indici, falsandone l'interpretazione, nei periodi di più rilevante e perdurante modifica dei cambi stessi fra le principali monete. Cercheremo di analizzare questo aspetto in quanto segue.

Un terzo difetto, o forse una interessante caratteristica, dell'indice di introversione è che esso può subire brusche variazioni quando l'area di paesi cui è riferito altera la propria composizione, ad esempio a seguito di entrate di nuovi paesi; questo caso è particolarmente importante nella storia della CEE, e macroscopicamente evidente se si risale con l'indice agli anni in cui entrarono Gran Bretagna, Irlanda e Danimarca. In particolare, in tali casi, l'indice cala se i paesi entranti commerciavano relativamente poco con l'area al momento dell'ingresso. Collegato a questa caratteristica, vi è un quarto problema nel calcolo dell'indice: quando esso sia riferito ad un'area che cambi di composizione, lo si può calcolare o con riferimento al totale dell'area quale si configura alla fine del periodo (12 paesi nel caso CEE), o all'inizio (6 paesi nel caso CEE), oppure ad un'area a composizione "mobile".

La Fig. 1 mostra l'evoluzione dell'indice di introversione della CEE (a composizione mobile) dal 1960 al 1989. Si noterà come esso cresce quasi regolarmente fino al 1972 e cade precipitosamente a seguito dell'ingresso di Regno Unito, Danimarca e Irlanda nel 1973. L'indice prende poi a crescere nuovamente, ma con oscillazioni e cadute, sulle quali è opportuno soffermarsi. In particolare si osserva una caduta fra il 1976 e il 1979.

Si nota dalla Fig. 2 che tale caduta è accompagnata dal deprezzamento del dollaro rispetto al marco (per altro iniziato già dal 1970). Mentre questo deprezzamento di per sé tende a sopravvalutare il valore del commercio intra-CEE rispetto a quello extra-CEE, nella misura in cui il primo è relativamente più denominato in marchi ed il secondo in dollari, esso tende anche a rendere più competitivo il commercio con l'esterno della CEE che non quello con l'interno. I due effetti dovrebbero giocare nel senso opposto quando successivamente, dal 1979-80 al 1985, il dollaro si apprezza rispetto al marco, e di nuovo nel senso precedente dal 1988-89. Dalla Fig. 2 sembrerebbe che l'effetto "quantità" (effetto di sostituzione competitiva) prevalga sull'effetto "valori" (effetto derivante dalla diversa denominazione del commercio in monete legate al dollaro o al marco). Infatti la correlazione dell'indice di introversione CEE nel periodo 1973-1989 appare chiaramente positiva rispetto al cambio marco/dollaro.

3. Metodologia delle estrapolazioni per il periodo 1990-2000

Come già accennato, il nostro breve studio dell'evoluzione dell'indice di introversione della CEE durante il periodo di storia recente, che ha coinciso con le successive tappe del suo allargamento, è funzionale allo scopo di estrapolare, in modo relativamente grezzo, un possibile sviluppo del commercio della CEE a seguito di suoi ulteriori allargamenti verso i paesi dell'EFTA e dell'Europa Orientale. Per altri paesi sopra accennati non ci sarà possibile fare nulla per mancanza di dati affidabili. In realtà, anche per i dati dell'Europa Orientale la cautela è estremamente necessaria. I nostri calcoli andranno quindi valutati come indicazioni di tendenza, più che quali risultati di analisi econometriche soddisfacenti.

Nostro scopo è quindi di misurare quale evoluzione avrebbe l'indice di introversione della CEE se questa si allargasse ai nuovi paesi sopra considerati, secondo una successione temporale che commenteremo successivamente. Per far ciò passiamo attraverso la costruzione preliminare di indici di "orientamento" verso la CEE, per ogni singolo paese considerato nella nostra analisi. Tali indici sono il rapporto dell'interscambio del paese considerato verso la CEE rispetto all'interscambio totale del paese stesso.

Da un esame approssimato di questi indici, abbiamo riscontrato dei punti di rottura in corrispondenza delle adesioni di nuovi paesi alla CEE successivamente alla sua creazione. Questi punti di rottura sembrerebbero essere caratterizzati da due fenomeni: da un lato l'indice sembra subire una modifica di livello, dall'altro esso sembra alterare il proprio andamento temporale. La variazione del livello può essere spiegata dalla semplice adesione alla CEE di un paese o gruppo di paesi, a seguito della quale aumenta il numeratore dell'indice di una quantità data dall'interscambio del paese in esame con il paese o i paesi nuovi aderenti alla CEE (2). La variazione nell'andamento temporale è imputabile invece alla modifica del comportamento del paese considerato; tale modifica viene applicata ad un paese aderente all'area CEE o ad un'altra area quando da quest'ultima alcuni paesi si staccano per passare alla CEE (il che è avvenuto e potrebbe ancora avvenire per l'EFTA).

Abbiamo quindi tentato di catturare il comportamento dei vari paesi mediante l'interpolazione del loro indice di orientamento con un semplice trend lineare, ma discontinuo. Abbiamo cioè spezzato il campione di stima 1960-89 in corrispondenza delle adesioni alla CEE successive al 1957, e ciò limitatamente ai paesi già aderenti alla CEE, ai nuovi paesi aderenti, e ai paesi appartenenti all'area di provenienza dei paesi di nuova adesione. Per i paesi che hanno aderito alla CEE successivamente alla sua creazione abbiamo calcolato la differenza dei coefficienti angolari dei trend stimati dopo l'adesione, rispetto al periodo precedente l'adesione stessa. Abbiamo quindi calcolato la media di queste differenze, che è risultata essere poco al di sotto dell'unità (0,97).

Sulla base delle stime così effettuate abbiamo proceduto alla estrapolazione degli indici di orientamento per ogni singolo paese fino al 2000, aumentando sia il coefficiente angolare del trend (di 0.97) sia l'intercetta (il livello dell'indice) (3) per i paesi di nuova adesione alla CEE.

Occorre a questo punto passare dagli indici di orientamento dei vari paesi, all'indice di introversione della CEE; passaggio possibile o assegnando dei valori previsivi agli interscambi totali dei singoli paesi, o ipotizzando che l'interscambio totale di ogni paese considerato rispetto all'interscambio mondiale sia costante negli anni della previsione, e in particolare sia uguale all'ultimo anno osservato. In questa sede abbiamo optato per il secondo metodo, che ci consente quindi di ottenere l'indice di introversione della CEE mediante una semplice combinazione lineare degli indici di orientamento dei paesi componenti.

4. Risultati dell'estrapolazione

L'esercizio che abbiamo svolto considera l'adesione di nuovi paesi alla CEE nel prossimo decennio: come già ricordato, dall'ottobre 1990 la ex-Germania Democratica appartiene alla CEE. Abbiamo poi immaginato che nel 1993 anche i paesi EFTA possano entrare nella CEE o che comunque si integrino completamente con essa dal punto di vista commerciale. Nel 1995 si suppone poi che entreranno i tre paesi dell'Europa Orientale maggiormente legati all'Occidente, ovvero Polonia, Cecoslovacchia e Ungheria; infine nel 1998 verrà completata l'integrazione con la penisola balcanica, mediante l'ingresso nella CEE, o in un'area commerciale di libero scambio ad essa associata, di Romania, Bulgaria, Turchia, Yugoslavia e Albania.

La Fig. 3 riporta l'indice di introversione della CEE (considerata come area a composizione "mobile") estrapolato fino al 2000 mediante la metodologia sopra descritta. Osserviamo che, come già nel 1973 in occasione dell'entrata di Regno Unito, Danimarca e Irlanda, anche nel 1993 l'indice subisce un forte calo in occasione dell'ipotizzato ingresso dell'EFTA. Minori risultano gli effetti degli ingressi degli altri gruppi di paesi nel 1995 e 1998.

Una lettura affrettata della Fig. 3 potrebbe far pensare che l'adesione di nuovi paesi alla CEE ne ridurrebbe il grado di integrazione o introversione. Ciò deriva, come già abbiamo ricordato, dal fatto che l'indice è relativizzato alla quota dell'interscambio mondiale rispetto all'interscambio totale della CEE. Se invece eliminiamo tale riferimento riponderando l'indice rispetto al suo massimo, abbiamo quanto appare nella Fig.4, in cui il campo di variazione dell'indice è ora fra zero ed uno (4). Negli anni della "previsione" l'incidenza del commercio intra-area sul totale degli scambi dell'area aumenta dapprima lentamente poi in modo più sostenuto, passando da 0,59 nel 1989 a 0,67 nel 2000.

Tale risultato potrebbe essere interpretato in modo relativamente negativo per gli sviluppi del commercio della CEE con il resto del mondo. In realtà occorre sottolineare che l'aumento di "introversione" della CEE non è necessariamente il risultato di una maggiore discriminazione nei confronti del resto del mondo di quanto non risulti semplicemente dall'adesione di nuovi paesi ad un mercato comune (quale è appunto la CEE); in altre parole, non dipende da alcuna ipotesi sull'aumento del carattere più o meno protezionistico della tariffa doganale comune della CEE e delle altre forme di sua protezione doganale nel periodo 1990-2000. Infatti sulle politiche commerciali non abbiamo fatto alcuna ipotesi, che non sia quella implicita dell'adesione dei paesi considerati alla CEE stessa.

Qualora invece volessimo effettivamente valutare se la nuova CEE sarà più o meno discriminante nei confronti del resto del mondo, dovremmo allargare il discorso a quello relativo ai negoziati

GATT attualmente in corso, e valutare come essi potrebbero concludersi. Inoltre potremmo anche cercare di valutare come la nuova CEE si collocherà nei confronti delle politiche commerciali con il resto del mondo, se cioè sarà più o meno protezionistica della vecchia CEE. Naturalmente per far ciò occorre inserire opportune ipotesi di nuovi comportamenti all'interno di modelli econometrici di effettiva previsione. Ciò non è possibile fare nei limiti di questo contributo. Rinviamo per altro alle sezioni di questo Rapporto che trattano più specificatamente del GATT, riservandoci di sviluppare eventualmente il tema nel Rapporto del prossimo anno, quando i negoziati GATT in corso dovrebbero finalmente essersi conclusi, e quando anche le prospettive di allargamento della CEE dovrebbero ulteriorente essersi chiarificate.

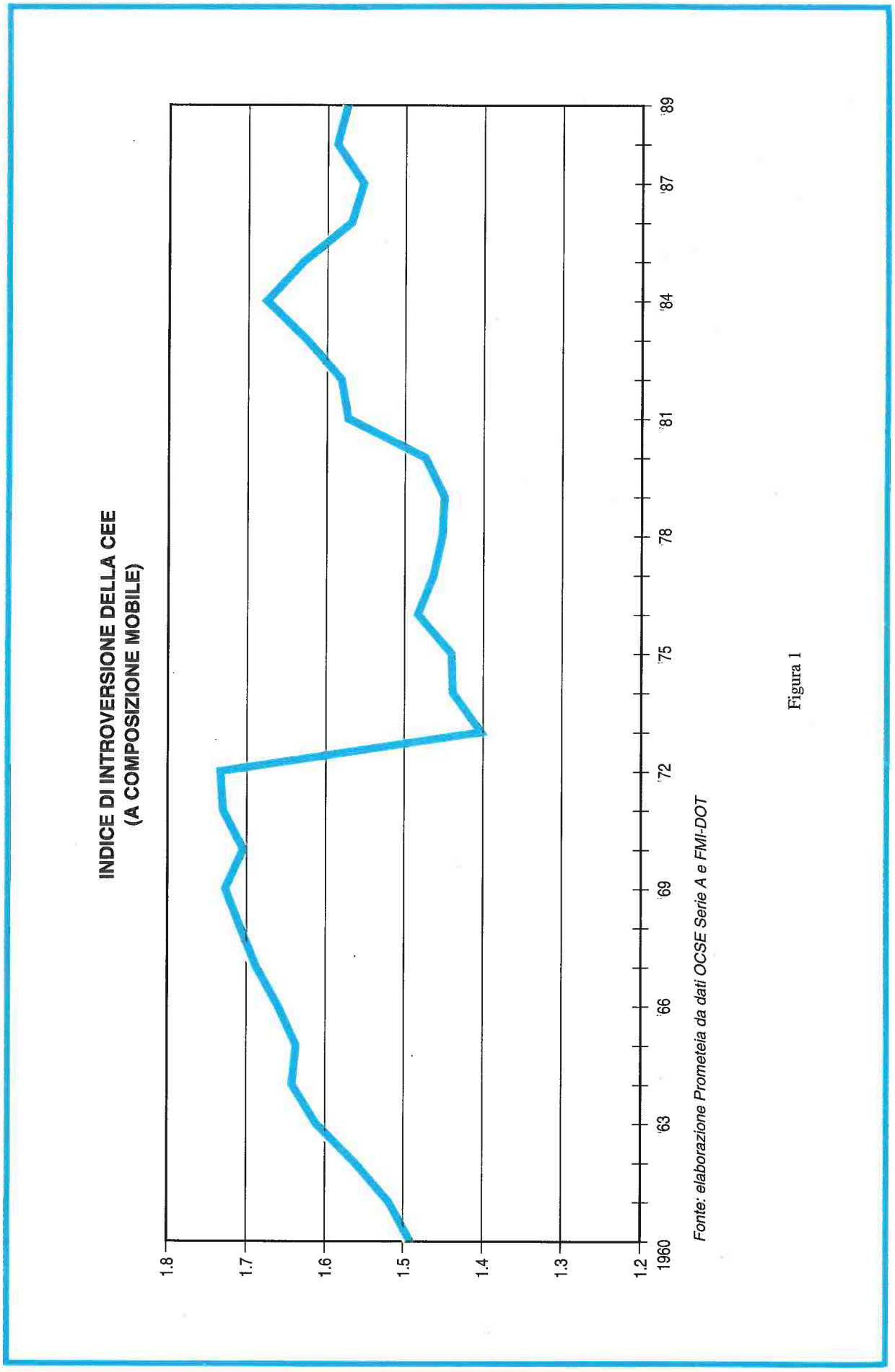
---

(1) Ed è appunto per correggere tali eventuali distorsioni dovute alle diverse dinamiche degli scambi delle aree componenti il mondo che l'indice normalmente usato nel Rapporto ICE (indice di introversione) ripondera l'indicatore del commercio intra-area sul totale degli scambi dell'area con l'incidenza degli scambi dell'area rispetto al commercio internazionale.

(2) Ciò è vero se si suppone che l'interscambio del paese in esame con l'area commerciale nella sua composizione precedente la nuova adesione, rispetto all'interscambio totale, non subisca forti variazioni (e nel caso specifico non diminuisca in modo rilevante) in seguito all'entrata nell'area commerciale di un paese o gruppo di paesi.

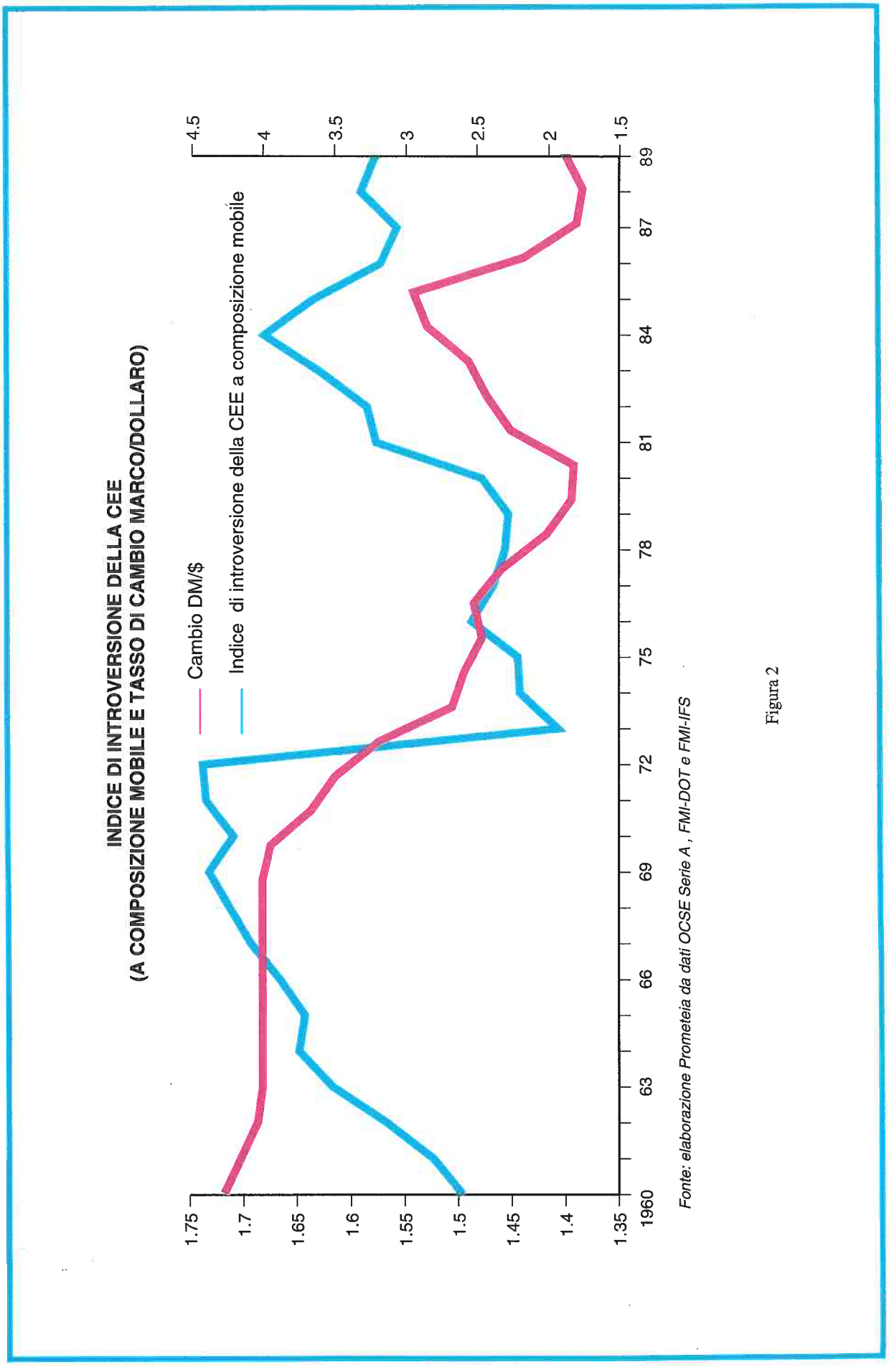
(3) L'intercetta del trend viene aumentata, nell'anno di ingresso del paese entrante nella CEE, di una quantità pari al rapporto dato dall'interscambio del paese entrante con il gruppo degli altri paesi che assieme ad esso entrano a far parte della CEE, rispetto al totale dell'interscambio del paese entrante.

(4) Nel periodo della "previsione" è corretto utilizzare l'indice che misura la quota del commercio intra-area sul totale degli scambi dell'area (si veda la Nota 1) in quanto abbiamo ipotizzato che l'interscambio totale di ogni paese considerato rispetto all'interscambio mondiale sia costante (limitatamente agli anni della previsione) ovvero che gli scambi di tutti i paesi abbiano lo stesso profilo dinamico.



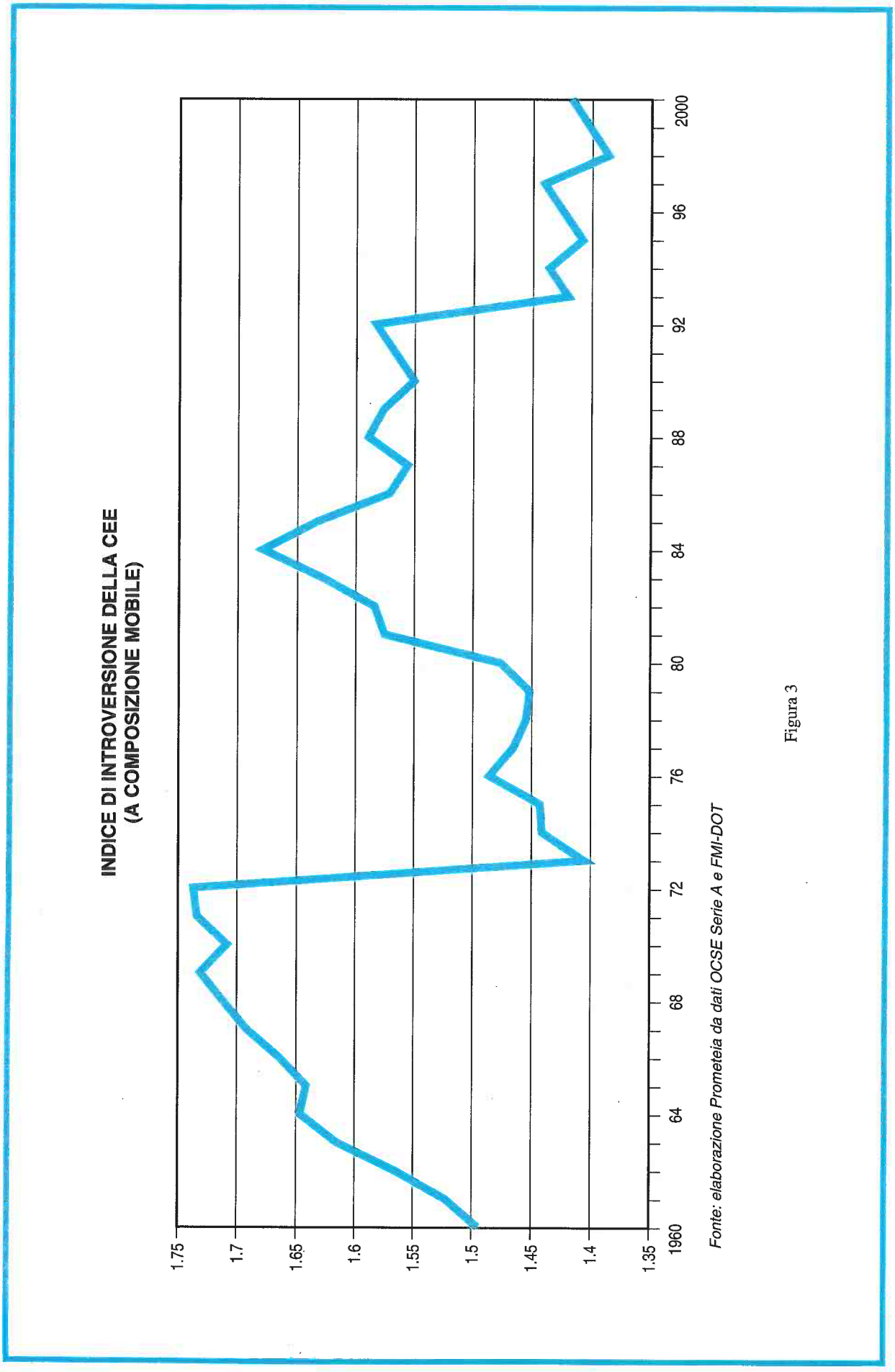
Fonte: elaborazione Prometeia da dati OCSE Serie A e FMI-DOT

Figura 1



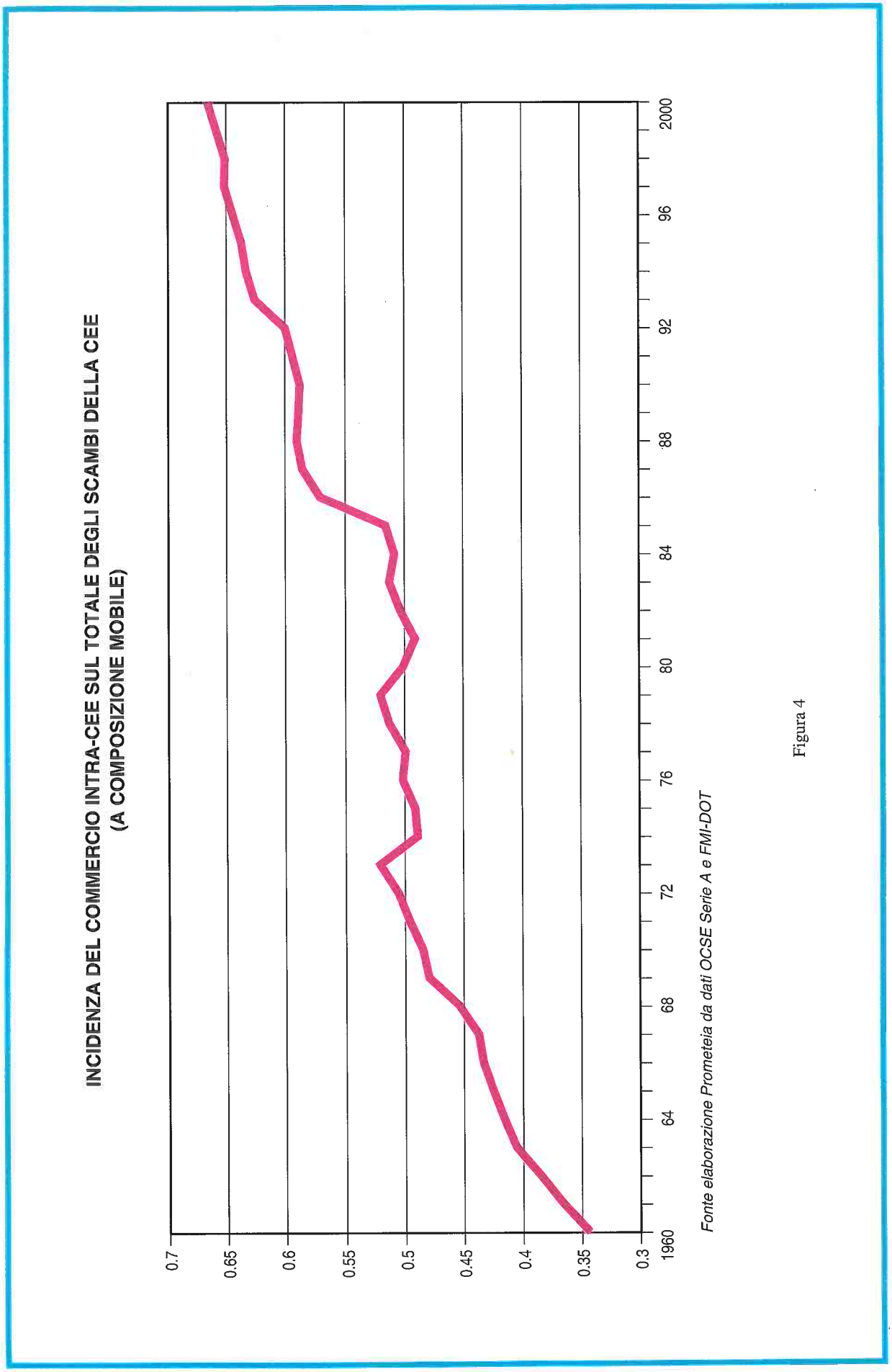
Fonte: elaborazione Prometeia da dati OCSE Serie A , FMI-DOT e FMI-IFS

Figura 2



Fonte: elaborazione Prometeia da dati OCSE Serie A e FMI-DOT

Figura 3



Fonte elaborazione Prometeia da dati OCSE Serie A e FMI-DOT

Figura 4

INVESTIMENTI INTERNAZIONALI, FUSIONI, ACQUISIZIONI ED UNIFICAZIONE DEL MERCATO EUROPEO

1. Gli investimenti diretti all'estero

Dopo una fase di crescita contenuta durante la prima metà degli anni '80, i flussi di investimenti diretti all'estero (IDE) hanno mostrato una significativa accelerazione, passando da 57.8 miliardi di dollari nel 1985 a 150.1 nel 1988 (tav. 1).

FLUSSI DI INVESTIMENTI DIRETTI ALL'ESTERO, 1983-88
(miliardi di dollari)

Paese/area	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1981-83 medie	1984-88 annuali
IDE IN ENTRATA								
PAESI INDUSTRIALIZZATI	33.5	38.6	35.7	63.6	94.5	118.8	35.3	70.2
Francia	1.7	2.4	2.6	3.2	5.1	8.5	1.9	4.4
Rep. Fed. Tedesca	1.6	0.6	0.6	1.0	2.0	1.7	0.9	1.2
Giappone	0.4	-0.01	0.6	0.2	1.2	-0.5	0.3	0.3
Regno Unito	5.2	-0.3	4.7	7.1	13.3	13.1	5.4	7.6
Stati Uniti	12.0	25.3	19.2	33.7	46.8	58.5	17.1	36.7
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	10.4	12.0	13.3	13.9	23.6	25.1	13.2	17.6
Sud-Est asiatico	4.7	5.1	4.6	5.7	10.1	12.3	5.0	7.6
America Latina	4.0	4.7	5.6	6.1	10.8	9.3	6.3	7.3
Europa dell'Est	0.02	0.03	0.02	0.02	0.01	0.01	0.02	0.02
TOTALE	43.9	50.7	49.0	77.5	118.1	143.9	48.6	87.8
IDE IN USCITA								
PAESI INDUSTRIALIZZATI	35.8	41.4	56.6	90.6	142.1	144.3	40.3	95.0
Francia	1.7	2.1	2.2	5.3	9.1	14.5	3.0	6.7
Rep. Fed. Tedesca	3.2	4.3	4.9	10.1	9.2	10.4	3.2	7.8
Giappone	3.6	5.9	6.4	14.3	19.4	34.3	4.3	16.1
Regno Unito	8.2	8.0	11.2	16.2	30.5	27.2	9.2	18.6
Stati Uniti	3.6	4.9	13.5	21.4	41.2	14.8	7.5	19.2
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	0.9	0.6	1.2	1.3	2.3	5.8	0.7	2.2
TOTALE	36.7	42.0	57.8	92.0	144.4	150.1	41.1	97.3

Fonte: Tolentino (1989), elaborazioni UNCTC basate su dati FMI e stime OCSE

Tavola 1

Questa dinamica positiva è almeno in parte da imputare alle fluttuazioni nei tassi di cambio piuttosto che a reali mutamenti nell'entità degli investimenti all'estero. Infatti il deprezzamento del dollaro, generalmente adottato come valuta comune per esprimere i flussi di IDE, porta a sovrastimarne l'entità, al contrario di quanto è accaduto nella prima metà degli anni '80 in conseguenza della sopravvalutazione della moneta americana. L'UNCTC, ricalcolando al cambio del

(1) Anna Falzoni e Fabrizio Onida

FLUSSI DI INVESTIMENTI DIRETTI ALL'ESTERO DEI MAGGIORI PAESI OCSE
(quote percentuali sui flussi totali dei paesi indicati)

Paese	1971-80	1981-84	1985-87	1988-89
IDE IN USCITA				
Stati Uniti	46.4	20.1	25.3	16.9
Canada (a)	3.9	8.0	5.4	3.5
Giappone (a)	6.2	13.2	16.2	27.6
CEE (b)	41.8	56.0	50.1	47.6
Belgio-Lussemburgo (a)	1.1	0.4	1.8	-1.0
Francia (a)	4.8	8.1	6.5	10.8
Germania	8.6	9.7	9.4	8.7
Italia (a)	1.2	4.6	2.7	2.6
Paesi Bassi (a)	6.4	7.8	5.6	4.9
Spagna (a)	0.4	0.9	0.6	0.9
Regno Unito	19.2	24.6	23.4	20.6
Svezia (a)	1.6	2.7	3.0	4.4
IDE IN ENTRATA				
Stati Uniti	33.8	62.8	59.3	51.4
Canada (a)	3.3	-2.4	1.3	2.7
Giappone (a)	0.9	0.9	1.2	-0.6
CEE (b)	61.5	38.3	37.3	45.8
Belgio (a)	5.5	3.6	2.3	4.6
Francia (a)	10.1	6.4	5.7	6.6
Germania	8.4	2.9	2.2	2.9
Italia (a)	3.4	3.5	3.0	3.7
Paesi Bassi (a)	5.1	3.0	3.2	3.9
Spagna (a)	4.2	5.7	5.9	6.1
Regno Unito	24.7	13.2	15.0	18.0
Svezia (a)	0.5	0.5	0.9	0.7
FLUSSI TOTALI DEI PAESI INDICATI				
IDE in uscita (c)	28.9	36.0	83.0	142.2
Quota percentuale sulle esportazioni di beni e servizi	3.6	2.3	4.4	5.3
IDE in entrata (c)	16.7	30.4	56.2	127.0
Quota percentuale sulle esportazioni di beni e servizi	2.1	2.0	3.0	4.7

(a) Esclusi gli utili reinvestiti
(b) I dati relativi alla Comunità Europea escludono i flussi di Danimarca, Grecia, Irlanda e Portogallo. I dati includono i flussi intra-comunitari
(c) Miliardi di dollari, medie annuali

Fonte: OECD (1990)

Tavola 2

dollaro 1984 i dati relativi ai flussi di IDE in uscita dei 5 maggiori paesi investitori (Stati Uniti, Giappone, Francia, Germania e Regno Unito) ha mostrato come, nel periodo 1984-1987, il deprezzamento del dollaro rispetto alle altre valute spiega circa un terzo dell'incremento nel valore degli investimenti diretti (United Nations, 1989). Al di là degli effetti dei movimenti valutari, l'accresciuta importanza degli IDE come modalità di operare sui mercati internazionali trova comunque conferma nella dinamica del rapporto tra flussi di IDE in uscita ed esportazioni. Come mostra la tavola 2 di fonte OCSE, per l'insieme dei maggiori paesi industrializzati, ha raggiunto un valore del 5,3% nel biennio 1988/89, più che raddoppiando rispetto al 2,3% del periodo 1981/84 (tav. 2).

Il miglioramento delle condizioni economiche generali, contraddistinte da sostenuti tassi di crescita della produzione e del commercio mondiale, rappresenta la ragione di fondo del trend *particolarmente positivo degli investimenti all'estero. La progressiva liberalizzazione dei movimenti di capitale a livello internazionale e l'attuazione di programmi di privatizzazione che hanno creato nuove opportunità di investimento in vari paesi, hanno favorito l'espansione degli IDE. Nella stessa direzione ha agito il desiderio di evitare effettive e potenziali barriere protezionistiche. L'aumentata profittabilità delle imprese acquisite è stata un'ulteriore determinante della crescita dei flussi. L'aspettativa di più alti profitti ha infatti rappresentato per gli investitori un importante incentivo e d'altra parte gli utili reinvestiti sono stati la principale fonte di finanziamento degli investimenti all'estero (con la parziale esclusione del Giappone i cui investimenti sono ancora relativamente recenti) (United Nations, 1989 - OECD, 1989).*

La composizione geografica degli IDE mondiali ha subìto, nel corso degli anni '80, profonde modificazioni, sia in relazione alle aree di origine che di destinazione.

Per quanto riguarda gli IDE in uscita, *i fenomeni più importanti sono stati il consistente calo dei flussi provenienti dagli Stati Uniti e l'incremento della quota del Giappone e dell'insieme dei paesi della Comunità Europea (tav. 2).*

Tra gli anni '70 e gli anni '80, la quota di IDE in uscita degli Stati Uniti si è dimezzata passando dal 46% a circa il 20% dei flussi di IDE dei maggiori paesi industrializzati (tav. 2). Questa evoluzione è frutto dell'interagire di fattori di natura sia congiunturale che di medio-lungo periodo. Le multinazionali americane hanno incontrato crescenti difficoltà all'ulteriore espansione internazionale; d'altra parte sono state indotte a concentrare maggiormente l'attenzione sul mercato interno a causa dell'aumentata penetrazione dei concorrenti giapponesi ed europei. L'investimento all'estero statunitense sembra aver raggiunto una fase di maturità (di cui è indizio il fatto che la crescita dei flussi è prevalentemente finanziata dagli utili reinvestiti) ed ha perso progressivamente il suo carattere "estensivo" per perseguire obiettivi di razionalizzazione della capacità produttiva esistente.

L'investitore emergente degli anni '80 è il Giappone, la cui quota sui flussi di IDE in uscita è aumentata progressivamente dal 6,2% degli anni '70 al 27,6% del biennio 1988/89, che lo colloca al vertice della graduatoria dei paesi investitori (tav. 2). Dalla seconda metà degli anni '80, gli IDE giapponesi, che si indirizzano prevalentemente verso il mercato americano (circa il 46-50% del totale), hanno interessato in misura crescente anche i paesi europei (raggiungendo una quota del 20% circa) (tav. 3).

La rivalutazione dello yen ed il consistente avanzo delle partite correnti, che ha fornito la base finanziaria per gli investimenti all'estero, sono i fattori che a livello macroeconomico hanno favorito la crescita dei flussi di IDE. La possibilità di eludere le barriere commerciali ha costituito l'impulso principale all'espansione, in particolare nel settore manifatturiero dei paesi avanzati. Elemento fondamentale del successo della penetrazione all'estero è comunque stato il vantaggio competitivo (in termini di superiore organizzazione del lavoro e livello tecnologico) che il Giappone ha raggiunto in alcune industrie, in particolare in quelle dove sono più rilevanti le economie di scala (Micossi-Viesti, 1991).

La quota della Comunità Europea sul totale dei flussi di IDE in uscita dei 7 paesi industrializzati è passata dal 42% degli anni '70 al 56% dei primi anni '80, in corrispondenza del forte calo della presenza statunitense (tav. 2). La quota CEE è però andata indebolendosi nella seconda metà degli anni '80; la modesta crescita dei flussi provenienti dai paesi comunitari non è infatti riuscita a tenere il passo all' accelerazione dell'attività di investimento estero del Giappone.

All'interno della Comunità i principali investitori (Regno Unito, Francia e Germania) hanno mostrato dinamiche differenziate. Mentre la Germania ha mantenuto sostanzialmente costante la sua quota di IDE in uscita lungo tutto il ventennio, la Francia ha evidenziato nel corso degli anni '80 un trend *mediamente crescente e nel biennio 1988/89 ha raggiunto una quota del 10,8%, superando la Germania.*

Il Regno Unito si è mantenuto ai primi posti della graduatoria dei principali investitori mondiali, ma dopo un incremento di circa 5 punti percentuali della sua quota sugli IDE totali nella prima metà degli anni '80, è poi tornato su livelli solo leggermente superiori a quelli degli anni '70.

Per quanto riguarda l'Italia, le positive promesse derivanti dalla significativa crescita degli IDE in uscita nei primi anni '80, vengono purtroppo deluse nel periodo successivo. L'attività di investimento estero subisce infatti un rallentamento che porta la quota italiana dal 4,6% del periodo 1981/1984 al 2,6-2,7% degli anni 1985/1989 (tav. 2). Questa insoddisfacente performance *trova conferma nel recente III Rapporto R&P al CNEL "Italia Multinazionale 1990" (Cominotti - Mariotti, 1991), in cui, parallelamente ad una decelerazione degli IDE produttivi nel corso del 1989, viene rilevata una progressiva perdita di iniziativa ed aggressività internazionale anche da parte dei maggiori gruppi industriali che hanno da sempre rappresentato la base multinazionale del paese. Come sottolineato dagli Autori, l'espansione internazionale delle imprese italiane sembra assumere un "carattere ancora incipiente e relativamente immaturo" (p. 63), frutto di operazioni limitate dal*

INVESTIMENTI DIRETTI ALL'ESTERO DI ALCUNI PAESI OCSE (a)

(espressi come percentuale del totale dei flussi di IDE in uscita del paese investitore)

Paese		Paese di destinazione dei flussi di IDE								
		Stati Uniti	Canada	Giappone	CEE	Germania	Francia	Italia	Regno Unito	Tutti gli altri paesi
Stati Uniti	1982-84	—	12.7	5.7	60.5 (c)	7.9	1.2	9.1	31.9	21.1
(b)	1985-87	—	13.9	4.2	37.9 (c)	3.5	3.9	2.1	12.7	44.0
	1988-89	—	8.2	5.2	49.2	-3.9	5.2	2.6	30.3	37.4
Canada	1981-84	48.6	—	0.3	34.8	..	..	..	3.2	16.3
(d)	1985-87	73.9	—	0.1	14.9	..	..	..	1.5	11.1
	1988-89	53.7	—	0.2	22.7	..	..	..	15.4	23.4
Giappone	1981-84	33.0	2.0	—	12.2	2.0	1.1	0.2	2.3	52.8
(e)	1985-87	46.6	1.6	—	17.2	1.2	0.8	0.2	5.9	34.6
	1988-89	50.6	1.3	—	20.6	1.0	1.5	0.4	8.6	27.5
Germania	1981-84	31.7	4.8	1.0	30.7	—	5.5	..	5.0	31.8
(f)	1985-87	52.0	2.1	1.1	31.0	—	4.9	..	6.1	13.8
	1988-89	32.0	2.8	1.4	49.8	—	7.3	..	14.6	14.0
Francia	1981-84	49.8	-4.6	0.8	27.6	6.9	—	3.5	5.0	26.4
(g)	1985-87	40.2	2.3	0.4	44.2	2.8	—	4.5	12.6	12.9
	1988-89	22.8	3.8	0.1	63.8	5.5	—	4.4	14.3	9.5
Italia	1981-84	13.8	..	..	36.2	..	..	—	5.1	50.0
	1985-87	11.4	1.0	0.4	47.0	5.7	7.2	—	5.1	40.2
	1988-89	9.6	1.1	1.3	53.6	7.0	9.3	—	6.5	34.4
Regno Unito	1981-84	50.5	8.1	1.5	-1.6	1.8	2.7	..	—	41.5
(h)	1985-87	59.1	4.7	0.4	17.1	1.8	2.1	..	—	18.7
	1988	47.7	2.8	0.4	25.3	2.3	8.5	..	—	23.8

(a) Al netto dei disinvestimenti. Flussi cumulati sul periodo, eccetto le posizioni di fine periodo per l'Italia
(b) Inclusi gli utili reinvestiti; dati rivisti in modo da tener conto delle fluttuazioni del tasso di cambio
(c) I dati dal 1982 al 1985 escludono i flussi verso la Spagna ed il Portogallo
(d) Esclusi i profitti non distribuiti
(e) Dati basati sugli investimenti autorizzati o notificati, non direttamente confrontabili con quelli riportati nelle bilance dei pagamenti
(f) Inclusi gli utili reinvestiti quando identificabili
(g) Investimenti diretti al netto dei disinvestimenti al settore privato, esclusi gli utili reinvestiti
(h) Investimenti netti inclusi i profitti non rimpatriati. I dati per il periodo 1981-83 escludono le compagnie petrolifere

Fonte: OECD (1990)

Tavola 3

punto di vista del contenuto strategico, solo raramente volte ad una sistematica valorizzazione delle opportunità offerte dal mercato internazionale.

Per quanto riguarda gli IDE in entrata, *nella seconda metà degli anni '80 è proseguita la tendenza alla concentrazione dei flussi verso i paesi industrializzati. I cinque principali investitori rappresentano anche i più importanti paesi riceventi con una quota del 57% dei flussi totali in entrata tra il 1984 ed il 1988, contro il 53% del triennio precedente (tav. 1). L'importanza dei PVS è invece andata diminuendo (dal 27% al 20% del periodo più recente) (tav. 1). Infatti, malgrado il livello assoluto dei flussi di IDE verso quest'area sia aumentato negli ultimi anni, il tasso di crescita è stato inferiore a quello dei flussi verso le aree industrializzate. Le difficili condizioni economiche di questi paesi spiegano la dinamica negativa, che si è imposta anche in regioni come l'America Latina, malgrado la crescente importanza della conversione del debito.*

Per quanto concerne gli investimenti verso i paesi industrializzati, il fenomeno che ha caratterizzato gli anni '80 è stato l'emergere degli Stati Uniti come principale paese di destinazione, con una quota che è passata dal 34% degli anni '70, a circa il 60% degli anni fino al 1987. Nell'ultimo biennio si è invece assistito ad una diminuzione di circa 8 punti percentuali. Speculare all'emergere degli Stati Uniti come paese di destinazione è stato il calo dei flussi diretti ai paesi della CEE (tav. 2).

La forte rivalutazione del dollaro fino al 1985 e fattori più strutturali, connessi al declino della superiorità tecnologica e manageriale statunitense (Graham-Krugman, 1989), hanno determinato una progressiva perdita di competitività dell'economia americana, che ha assistito ad una crescente penetrazione dall'estero, sia nella forma di maggiori importazioni che di IDE. I due fenomeni sono stati strettamente collegati; molti investimenti dall'estero hanno assunto la forma di IDE commerciali e/o di sostegno all'attività di esportazione verso il mercato statunitense, mentre altri sono stati realizzati per ovviare alle crescenti misure protezionistiche. Inoltre, le politiche di ristrutturazione interna, che hanno portato a disinvestimenti in alcuni settori di attività, hanno offerto favorevoli opportunità agli investitori europei e giapponesi.

La seconda metà degli anni '80, pur in presenza del deprezzamento del dollaro, non ha generato un significativo deflusso di investitori dagli Stati Uniti. Dati i costi affrontati per la realizzazione degli investimenti, chi aveva una presenza stabile sul mercato americano, ha teso a mantenerla, sebbene con una riduzione dei margini di profittabilità, valutando l'eventuale convenienza, al nuovo tasso di cambio, di produrre negli Stati Uniti ed esportare poi verso l'estero.

Mentre il Giappone continua ad essere caratterizzato dalla scarsissima penetrazione degli investimenti dall'estero, la Comunità Europea rappresenta l'altro importante polo di attrazione degli IDE. La quota della CEE è però diminuita significativamente tra gli anni '70 e gli anni '80 (dal 61% ad una quota mediamente del 40%). In particolare, il declino ha interessato gli anni dal 1981 al 1987, mentre nell'ultimo biennio è ritornata a valori attorno al 46% (tav. 2).

Il calo ha riguardato tutti i maggiori paesi della Comunità (Regno Unito, Germania e Francia). L'unica eccezione è rappresentata dalla Spagna, che, va notato, è come destinazione degli IDE mondiali più importante dell'Italia. L'aumentata capacità di attrazione della Spagna è certamente da mettere in relazione alla sua entrata nella Comunità Europea ed alle prospettive positive offerte dal completamento del mercato interno nel 1992. Inoltre, la crescita sostenuta dell'economia spagnola a partire dal 1986 ed i vantaggi in termini di costo del lavoro, incentivi agli investimenti e mancanza, in alcuni settori, di concorrenti locali, hanno giocato a favore di questa accelerazione degli IDE (F. Buigues et al., 1990).

Un fenomeno relativamente nuovo che emerge nel corso degli anni '80, è l'aumentata importanza degli IDE intra-CEE. Come mostra la tav. 3, che fornisce la distribuzione geografica dei flussi di IDE in uscita dei sette maggiori paesi OCSE, l'importanza della CEE come area di destinazione aumenta significativamente per i quattro paesi europei (Germania, Italia, Francia e Regno Unito), mentre è diminuita nel caso di Stati Uniti e Canada (tav. 3).

Per quanto riguarda infine la composizione settoriale dei flussi di IDE, i dati più recenti non mostrano significative novità e confermano la tendenza già emersa dall'inizio degli anni '80 ad un progressivo aumento della quota relativa ai servizi (tav. 4). A questo livello di disaggregazione però, i dati non consentono di mostrare l'intenso processo di riorganizzazione e ristrutturazione interna che ha interessato in particolare il settore manifatturiero, di cui si parlerà nei prossimi paragrafi.

DISTRIBUZIONE SETTORIALE DELLO STOCK DI IDE IN USCITA DI ALCUNI PAESI, 1975, 1985 E 1988
(percentuali)

Paese investitore	Estrattivo			Manifatturiero			Servizi (a)			Altri		
	1975	1985	1988	1975	1985	1988	1975	1985	1988	1975	1985	1988
Canada (1987)	21	19	13	51	46	43	28	35	44	—	—	—
RFT (1976)	4	4	2	48	43	43	42	48	48	6	5	7
Giappone	28	16	8	32	29	27	36	52	62	4	3	3
Paesi Bassi (1984) (b)	46	55	..	39	22	..	15	22	..	0	0	..
Regno Unito (1974 e 1984) (c)	11	33	..	60	32	..	29	35	..	—	—	..
Stati Uniti	26	23	18	45	38	41	24	34	36	5	5	5

(a) Per Canada, Repubblica Fed. Tedesca e Regno Unito, l'agricoltura è inclusa nei servizi
(b) Il settore estrattivo include la chimica oltre alle miniere
(c) Per il 1974, compagnie petrolifere, banche e compagnie di assicurazione sono escluse

Fonte: GATT (1990), dati tratti da UNCTC (1988) e da fonti ufficiali nazionali

Tavola 4

2. Fusioni ed acquisizioni in ambito europeo

La prevalenza, nell'ambito dei flussi di IDE tra paesi industrializzati, delle acquisizioni di imprese sugli investimenti greenfield *è un fenomeno le cui dimensioni sono andate aumentando negli ultimi anni. Ne è conferma la cosiddetta "ondata" di fusioni ed acquisizioni della seconda metà degli anni '80, che ha presentato un'importante componente internazionale e che, come vedremo, ha sempre più interessato le imprese europee.*

L'analisi della dimensione del fenomeno e della sua evoluzione nel tempo, in particolare per quanto riguarda l'ambito europeo, incontra serie limitazioni nella mancanza di dati per un sufficiente numero di anni e nella loro non completa attendibilità. La proliferazione delle fonti di questi ultimi anni ha infatti messo in luce significative differenze nei criteri di raccolta dei dati con importanti conseguenze circa la valutazione dell'entità del fenomeno. Questi problemi si ripercuotono ovviamente anche su questo lavoro, in cui si è cercato di fornire, attraverso l'utilizzo di fonti diverse, un quadro il più possibile corretto, della realtà.

Il primo dato da rilevare è l'emergere dell'Europa quale importante ambito dell'attività internazionale di M&A nella seconda metà degli anni '80. Nel 1990, un anno che a livello generale ha visto un significativo rallentamento dell'attività di M&A, il mercato europeo ha infatti superato quello statunitense. Secondo quanto stimato dalla rivista M&A Europe, infatti, l'Europa è passata da un valore delle operazioni di M&A con partner internazionali di 50 miliardi di dollari nel 1989 ad uno di 60 miliardi nell'anno successivo, mentre il corrispondente valore delle operazioni che hanno coinvolto gli Stati Uniti è diminuito da 55 a 43 miliardi di dollari (M&A Europe, January/February 1991).

Il trend *crescente delle operazioni è testimoniato anche dai dati tratti dalla Relazione sulla politica di concorrenza della Commissione delle Comunità Europee (che si basa sulle operazioni concluse dalle prime 1.000 imprese della Comunità). Il numero delle operazioni è infatti passato da 480 nel 1984/85 a 1.122 nel 1988/89. L'incremento maggiore è avvenuto tra il 1986/87 ed il 1987/88 (+44,8%), mentre il 1988/89 mostra un rallentamento (+9,5%) (tav. 5).*

FUSIONI ED ACQUISIZIONI DELLE MAGGIORI IMPRESE DELLA COMUNITÀ EUROPEA (1)
(numero operazioni e aree di attività)

	1984/85	1985/86	1986/87	1987/88	1988/89
Numero operazioni di cui:	480	562	708	1025	1122
Industria	375	438	510	675	780
(% sul totale)	74.4	77.9	72.0	65.8	69.5
Servizi	123	124	198	350	342
(% sul totale)	25.6	22.1	28.0	34.2	30.5

(1) I dati sono tratti dalla stampa specializzata e riguardano le operazioni a cui abbia partecipato almeno una delle 1000 maggiori imprese industriali della Comunità, nonché quelle dei settori della distribuzione, delle banche e delle assicurazioni
Il periodo di rilevazione va da giugno di un anno a maggio dell'anno successivo

Fonte: elaborazioni su dati Commissione delle Comunità europee, Relazione sulla politica di concorrenza, *vari anni*

Tavola 5

Malgrado la crescente importanza delle operazioni a livello internazionale, la ristrutturazione dell'industria europea in vista del '92 avviene prima di tutto in ambito nazionale. Le operazioni a livello nazionale rappresentano infatti ancora più del 50% di quelle rilevate dalla Commissione, malgrado la loro quota abbia mostrato un andamento progressivamente decrescente (tav. 6). Questo dato, che risulta confermato anche da altre fonti (cfr. fra gli altri tav. 1, pag. 24, di Cominotti-Mariotti [1991] che si basa sul database Acquisitions Monthly*) è interpretabile nel contesto di un graduale processo di riorganizzazione e di crescita dell'impresa, nel quale hanno un ruolo importante fattori legati alla maggiore disponibilità di informazioni, alla familiarità con l'ambiente circostante*

FUSIONI ED ACQUISIZIONI DELLE MAGGIORI IMPRESE DELLA COMUNITÀ EUROPEA (1)
(ripartizione delle operazioni per ambito geografico)

	1984/85	1985/86	1986/87	1987/88	1988/89
Operazioni nazionali (2)	313	345	448	570	585
(% sul totale)	65.2	61.4	63.3	55.6	52.1
Operazioni comunitarie (3)	99	116	147	250	352
(% sul totale)	20.6	20.6	20.7	24.4	31.4
Operazioni internazionali (4)	68	101	113	205	185
(% sul totale)	14.2	18.0	16.0	18.2	16.5
TOTALE OPERAZIONI	480	562	708	1025	1122

(1) Si veda la nota 1 della tav. 5
(2) Operazioni fra imprese dello stesso Stato membro
(3) Operazioni fra imprese di Stati membri diversi
(4) Operazioni fra imprese di uno Stato membro e di un paese terzo aventi un effetto sul mercato comunitario

Fonte: elaborazioni su dati Commissione delle Comunità europee, Relazione sulla politica di concorrenza, *vari anni*

Tavola 6

e alle maggiori probabilità di successo di operazioni portate a termine tra imprese spesso già in relazione tra di loro, seppur in modo informale.

Sul mercato locale le strategie perseguite dalle imprese europee hanno privilegiato M&A con l'obiettivo principale di raggiungere la massa critica necessaria per affrontare con successo la competizione sul mercato unico. Nell'ambito di questo processo è stata perseguita anche una razionalizzazione dell'attività produttiva, con una progressiva concentrazione verso le attività più remunerative, nelle quali le imprese godono di vantaggi comparati rispetto ai concorrenti (Jacquemin et al., 1989; Bigues and Jacquemin, 1989).

Se dal punto di vista produttivo la tendenza è verso una crescente specializzazione nei "core business", *dal punto di vista geografico l'obiettivo principale è di incrementare la presenza sui mercati internazionali. Il progressivo aumento della componente internazionale delle M&A delle prime 1.000 imprese della Comunità appare coerente con questa strategia e con un graduale processo di apprendimento nella realizzazione e gestione di questo tipo di operazioni. In particolare nella prospettiva del grande mercato integrato, la tipologia che tende a crescere di più è quella delle operazioni a livello intra-comunitario, che passano da una quota del 21% circa ad una del 31% nel 1988/89 (tav. 6).*

L'importanza delle operazioni, in questo caso intra-europee, è testimoniata anche dai dati tratti dalla fonte Translink, che si riferiscono al periodo 1.1.1989-30.9.1990. Come mostra la tav. 13, circa l'82% delle acquisizioni è infatti effettuato dalle imprese europee. Questa fonte permette di evidenziare come il processo di riorganizzazione attuato attraverso fusioni ed acquisizioni di imprese non sia circoscritto al solo ambito comunitario, ma coinvolge più in generale il contesto europeo. Importanti protagonisti sono i paesi dell'EFTA che, se ci si riferisce al numero delle operazioni effettuate, hanno un peso maggiore di Stati Uniti e Giappone (22,6% contro 17%, cfr. tav. 12).

La tipologia di operazioni largamente prevalente, secondo quanto rilevato dalla Commissione delle Comunità Europee, sono le acquisizioni di maggioranza, la cui quota varia tra il 53% ed il 59%. Le partecipazioni di minoranza rappresentano tra il 22% ed il 29% delle operazioni, mentre la creazione di joint venture *pesa per meno del 20% (tav. 7). Questa distribuzione muta però significativamente se riferita ad uno specifico ambito geografico o settoriale. Le* joint venture *diventano infatti molto più frequenti quando le operazioni coinvolgono imprese della Comunità e* partner *extra-comunitari o quando l'operazione riguarda imprese che operano in settori* high-tech *dove assumono importanza particolare forme di R&S in comune.*

Come si è già accennato precedentemente, le motivazioni principali delle operazioni sembrano essere la razionalizzazione sotto la spinta delle maggiori economie di scala e della maggior concorrenza a base continentale, la crescita nel proprio settore consolidando il potere di mercato (un aspetto che prevale rispetto alla diversificazione), la rilocalizzazione e concentrazione dei network *esistenti, cercando di estendere la presenza a livello continentale e passando da una struttura diffusa a livello nazionale o regionale ad una più eurocentrica (Jacquemin et al., 1989).*

FUSIONI ED ACQUISIZIONI DELLE MAGGIORI IMPRESE DELLA COMUNITÀ EUROPEA (1)
(ripartizione per tipologia delle operazioni)

	1984/85	1985/86	1986/87	1987/88	1988/89
Acquisizioni di maggioranza	275	297	415	558	667
(% sul totale)	57.3	52.8	58.6	54.4	59.4
Partecipazioni di minoranza	105	163	172	303	272
(% sul totale)	21.9	29.0	24.3	29.6	24.3
Creazione di joint ventures	100	102	121	164	183
(% sul totale)	20.8	18.1	17.1	16.0	16.3
TOTALE OPERAZIONI	480	562	708	1025	1122

(1) Si veda la nota 1 della tav. 5

Fonte: elaborazioni su dati Commissione delle Comunità europee, Relazione sulla politica di concorrenza, *vari anni*

Tavola 7

L'importanza di questi fattori trova conferma nelle motivazioni indicate da un significativo gruppo tra le prime 1.000 imprese della CEE che hanno effettuato acquisizioni di controllo (tav. 8). Ristrutturazione e razionalizzazione, crescita e rafforzamento della posizione di mercato sono le motivazioni indicate più frequentemente, con una progressiva perdita di importanza degli aspetti relativi alla ristrutturazione a favore di quelli finalizzati alla crescita.

Diverse risultano le motivazioni prevalenti nella creazione di joint venture, *una tipologia di operazioni spesso adottata nelle relazioni tra imprese della Comunità e* partner *extra-comunitari. Lo svolgimento di attività di R&S in comune e aspetti relativi alla produzione e commercializzazione dei*

FUSIONI ED ACQUISIZIONI DELLE MAGGIORI IMPRESE DELLA COMUNITÀ EUROPEA (1)
(principali motivazioni delle acquisizioni di controllo (2))

	1985/86	1986/87	1987/88	1988/89
Rafforzamento della posizione di mercato	11.3	11.5	25.4	42.2
Espansione	18.1	22.1	19.6	31.3
Complementarità	14.4	12.4	19.6	10.6
Ristrutturazione e razionalizzazione	35.0	29.7	14.8	3.8
Diversificazione	12.5	5.7	8.3	7.1
R&S	2.5	5.3	1.4	0.0
Specializzazione	1.9	1.3	1.8	nd
Varie	4.4	11.9	9.0	4.9

(1) Si veda la nota 1 della tav. 5
(2) Percentuali sul totale delle acquisizioni di controllo per le quali sono disponibili informazioni precise sulle motivazioni

Fonte: elaborazioni su dati Commissione delle Comunità europee, Relazione sulla politica di concorrenza, *vari anni*

Tavola 8

FUSIONI ED ACQUISIZIONI DELLE MAGGIORI IMPRESE DELLA COMUNITÀ EUROPEA (1)
(distribuzione delle operazioni tra i settori industriali)

	1982/83	1983/84	1984/85	1985/86	1986/87	1987/88	1988/89	Totale 1982-89	% sul totale
Chimico	38	63	73	107	108	126	153	668	20.6
Meccanico	27	41	71	61	69	67	84	420	13.0
Elettrico ed elettronico	26	39	43	45	73	71	103	400	12.4
Alimentare	7	18	36	49	78	96	106	390	12.1
Carta	17	23	34	34	42	72	95	317	9.8
Prodotti in metallo	22	26	29	50	34	65	66	292	9.0
Costruzioni	15	23	19	29	33	60	56	235	7.3
Trasporti	7	20	21	24	30	30	29	161	5.0
Estrattivo	14	14	15	16	17	29	35	140	4.3
Tessile	14	9	11	11	10	23	29	107	3.3
Altri	9	2	5	12	16	36	24	104	3.2
TOTALE	196	278	357	438	510	675	780	3234	100.0

(1) Si veda la nota 1 della tav. 5

Fonte: elaborazioni su dati Commissione delle Comunità europee, Relazione sulla politica di concorrenza, *vari anni*

Tavola 9

prodotti risultano prioritari. Il comportamento cooperativo può infatti permettere di accelerare l'introduzione sul mercato di nuovi prodotti e di diminuirne i rischi, mentre dal punto di vista dell'attività di R&S può promuovere le sinergie ed evitare duplicazioni tra i partner *(Commissione delle Comunità Europee, vari anni).*

3. I protagonisti a livello europeo

L'analisi dei principali protagonisti delle M&A cross-border *in Europa, nel periodo 1989-90, mostra gli Stati Uniti come primo paese di provenienza dell'impresa acquirente per quanto riguarda il valore delle operazioni, mentre con riferimento al numero delle operazioni si colloca al terzo posto (tavv. 12 e 13). L'altro acquirente extra-europeo, il Giappone, pur avendo incrementato i suoi investimenti nel mercato europeo negli ultimi anni, rimane ancora una presenza piuttosto limitata.*

FUSIONI ED ACQUISIZIONI DELLE MAGGIORI IMPRESE DELLA COMUNITÀ EUROPEA (1)
(distribuzione delle operazioni tra i principali settori dei servizi)

	1984/85	1985/86	1986/87	1987/88	1988/89	Totale 1984-89	% sul totale
Distribuzione	47	46	65	86	94	338	29.7
Banche	52	62	92	189	170	565	49.7
Assicurazioni	24	16	41	75	78	234	20.6
TOTALE	123	124	198	350	342	1137	100.0

(1) Si veda la nota 1 della tav. 5

Fonte: elaborazioni su dati Commissione delle Comunità europee, Relazione sulla politica di concorrenza, *vari anni*

Tavola 10

LE PRINCIPALI M&A CROSS-BORDER IN EUROPA (1989-1990)

(operazioni di valore superiore a 1 miliardo di dollari)

Impresa acquirente	Impresa acquisita	Settore	Anno	Valore
Philip Morris (USA)	Jacobs Suchard (Svizzera)	alimentare	1990	3.80
Volvo (Svezia)	Renault (F) (45% della RVI veicoli industriali, 20% della casamadre e della divisione automobili	automobilistico	1990	3.50
GEC (UK) e Siemens (Germania)	Plessey (UK)	elettronico	1989	3.24
Renault (Francia)	Volvo (Svezia) (45% della divisione veicoli industriali, 25% della divisione automobili e 10% della casamadre)	automobilistico	1990	2.70
Northern Telecom (Canada)	restante 73% di STC (UK)	telecomunicazioni	1990	2.70
BSN (Francia)	5 società di RJR Nabisco (UK, Francia, Italia)	alimentare	1989	2.50
Ford Motor Co. (Usa)	Jaguar (UK)	automobilistico	1989	2.50
Stora (Svezia)	Feldmühle Nobel (Germania)	carta	1990	2.40
Groupe Victoire (Francia)	Colonia (Germania)	assicurazioni	1989	2.30
Amev (Paesi Bassi)	fusione con il Gruppo AG (Belgio)	assicurazioni	1990	2.30
Alcatel (Francia)	65% di Telettra-Gruppo Fiat (Italia)	telecomunicazioni	1990	2.20
Australian Mutual Provident	Pear Group (UK)	assicurazioni	1989	1.97
Svenska Cellulosa (Svezia)	Reedpack (UK)	carta	1990	1.77
BSN (Francia) e Ifil (Italia)	Galbani (Italia)	alimentare	1989	1.63
National Australia Bank	Yorkshire Bank (UK)	bancario	1990	1.60
Deutsche Bank (Germania)	Morgan Grenfeel (UK)	bancario	1989	1.50
Lease Intl (Lux) e General Motors & Avis (USA)	Avis Europe (UK)	noleggio e leasing auto	1989	1.45
Carnaud (Francia)	51% della Metal Box Packaging del MB Group (UK)	imballaggio	1989	1.40
LVMH (Francia)	Guinness (UK), aumento partecipazione al capitale sociale dal 12% al 24%	bevande	1990	1.40
Fujitsu (Giappone)	80% della ICL del Gruppo STC (UK)	computer	1990	1.39
PepsiCo (USA)	attività di produzione delle patate fritte del Gruppo BSN (Francia)	alimentare	1989	1.35
Pembridge Associates (USA/Bermuda)	DRG (UK)	cartoleria ed imballaggio	1989	1.10
Südzucker (Germania)	Raffinerie Tirlemontoise (Belgio)	raffinazione zucchero	1989	1.09
Allianz (Germania)	50% delle attività assicurative	assicurazioni	1989	1.05
Guinness (UK)	Cruz del Campo (Spagna)	fabbricazione della birra	1990	1.03

Fonte: M&A Europe, January/February 1990 e 1991

Tavola 11

DISTRIBUZIONE DELLE M&A CROSS-BORDER IN EUROPA PER PAESE DELL'IMPRESA ACQUIRENTE

Paese dell'impresa acquirente	Numero operazioni (*)	%	Valore operazioni (**)	%
Regno Unito	465	19.8	14.42	13.6
Francia	355	15.1	24.04	22.7
Stati Uniti	303	12.9	25.22	23.8
Svezia	253	10.8	12.83	12.1
Rep. Fed. Tedesca	215	9.2	9.48	8.9
Svizzera	162	6.9	1.43	1.3
Paesi Bassi	126	5.4	4.29	4.0
Giappone	97	4.1	4.85	4.6
Italia	93	3.9	3.27	3.1
Finlandia	63	2.7	1.49	1.4
Belgio	50	2.1	1.43	1.3
Irlanda	39	1.7	0.54	0.5
Spagna	35	1.5	0.63	0.6
Austria	30	1.3	0.32	0.3
Norvegia	24	1.0	1.23	1.2
Danimarca	24	1.0	0.84	0.8
Lussemburgo	11	0.5	—	—
Grecia	1	0.1	0.02	0.0
Portogallo	1	0.1	—	—
TOTALE	2347(1)	100.0	106.33	100.0
Europa	1947	82.9	76.26	71.7
— Comunità Europea	1416	60.3	58.96	55.4
— EFTA	532	22.6	17.30	16.3

(1) Sono state escluse 3 operazioni non classificabili

Fonti: (*) Elaborazioni su dati Translink dal 1.1.89 al 30.9.1990
(**) M&A Europe (January/February 1990 e 1991). I dati sono riferiti ad un campione di circa 700 operazioni fra le quali sono incluse le più importanti del 1989 e del 1990. I valore delle operazioni è espresso in miliardi di dollari

Tavola 12

L'incentivo alla penetrazione nel mercato europeo attraverso IDE ed M&A agisce in modo diverso su Stati Uniti e Giappone. Mentre il Giappone deve costruire una propria presenza stabile, anche in un'ottica di sostituzione delle esportazioni; gli Stati Uniti, che hanno già una presenza molto significativa in Europa, è probabile perseguano una strategia di riorganizzazione piuttosto che di significativo incremento della propria presenza diretta. Inoltre, gli Stati Uniti in quanto investitori maturi possono giovarsi di una miglior posizione rispetto ai concorrenti in termini di struttura organizzativa e grado di specializzazione a livello produttivo e di paese.

Va comunque sottolineato che l'entità dell'attività delle multinazionali, in particolare di quelle statunitensi, è probabilmente sottostimata dai dati relativi alle M&A cross-border *in Europa, in quanto le operazioni effettuate dalle filiali europee, vengono registrate come operazioni tra imprese europee e non secondo la nazionalità della casamadre.*

Nell'ambito dei paesi europei si possono distinguere due gruppi. Da una parte i paesi della Comunità che sono stati protagonisti a livello di acquisizioni (60% delle operazioni), ma in misura ancora maggiore sono stati oggetto di acquisizioni (87% delle operazioni). Dall'altra i paesi dell'EFTA, che in particolare grazie alla Svezia, sono stati degli importanti acquirenti, in misura maggiore in termini di numero di operazioni realizzate (22,6% del totale) che di valore (16,3%) (tav. 12).

Fra i paesi CEE, il Regno Unito si conferma particolarmente attivo nell'attività di M&A ed aperto ad operazioni effettuate da imprese extra-europee. Infatti, come mostra la tavola 13, è l'unico paese

DISTRIBUZIONE DELLE M&A CROSS-BORDER IN EUROPA PER PAESE DELL'IMPRESA ACQUISITA

Paesi dell'impresa acquisita	Numero operazione (*)	%	di cui: Acquisizioni effettuate da imprese europee Numero	% (1)		Valore operazioni (**)	%
Regno Unito	438	18.8	296	67.6		44.62	38.8
Francia	369	15.9	310	84.0		13.86	12.1
Rep. Fed. Tedesca	361	15.5	298	82.5		12.24	10.6
Spagna	240	10.3	208	86.7		7.78	6.8
Italia	189	8.2	159	84.1		8.48	7.4
Paesi Bassi	166	7.2	148	89.1		3.29	2.9
Belgio	119	5.1	113	94.9		4.53	3.9
Svizzera	86	3.7	75	87.2		4.60	4.0
Svezia	80	3.5	64	80.0		4.75	4.1
Danimarca	62	2.7	57	91.9			
Norvegia	60	2.6	57	95.0			
Portogallo	42	1.8	42	100.0			
Austria	39	1.7	34	87.2			
Irlanda	29	1.2	23	79.3	Altri	10.68	9.3
Finlandia	25	1.1	21	84.0			
Grecia	14	0.6	14	100.0			
Lussemburgo	5	0.2	5	100.0			
TOTALE	2323(2)	100.0	1923	82.8		114.83	100.0
— Comunità Europea	2033	87.5	1672	82.2		—	—
— EFTA	290	12.5	251	86.6		—	—

(1) Percentuale delle acquisizioni effettuate da imprese europee sul totale delle acquisizioni concluse in quel paese
(2) Sono state escluse 27 operazioni non classificabili

Fonti: (*) Elaborazioni su dati Translink dal 1.1.89 al 30.9.1990
(**) M&A Europe (January/February 1990 e 1991). I dati sono riferiti ad un campione di circa 700 operazioni fra le quali sono incluse le più importanti del 1989 e del 1990. Il valore delle operazioni è espresso in miliardi di dollari

Tavola 13

per il quale la quota di operazioni effettuate da imprese europee è inferiore al 70%, mentre in tutti gli altri casi tale quota è tendenzialmente superiore all'80%.

Se dal punto di vista del numero delle operazioni il Regno Unito presenta un saldo positivo, in termini di valore la situazione è pesantemente negativa ed è la conseguenza di numerose importanti acquisizioni di imprese inglesi. Su 25 operazioni di valore superiore ad un miliardo di dollari effettuate nel biennio 1989-90, ben 14 sono consistite nell'acquisizione di imprese inglesi da parte principalmente di imprese extra-comunitarie. Oltre all'acquisizione della Plessey da parte di GEC e Siemens, che è stata l'operazione più importante del 1989, il settore elettronico è stato protagonista di importanti acquisizioni da parte della giapponese Fujitsu e della canadese Northern Telecom, mentre nel settore automobilistico si è assistito alla vendita della Jaguar alla americana Ford Motor (tav. 11).

La Francia è emersa come protagonista dell'ondata di M&A di questi anni, con una forte preferenza per il mercato europeo. A fronte di un contenuto saldo passivo in termini di numero di operazioni, presenta un significativo saldo attivo in termini di valore (+ 10,18 miliardi di dollari). Le imprese francesi sono state infatti nel biennio 1989-90 importanti acquirenti: basti ricordare le operazioni concluse da BSN nel settore alimentare, da Renault nel settore dei mezzi di trasporto con la svedese Volvo, da Alcatel con l'acquisizione dell'italiana Telettra (tav. 11).

La Germania emerge inaspettatamente aperta alle acquisizioni (presenta infatti un saldo negativo sia in termini di operazioni che di valore). Presente, nel 1989, come acquirente in 4 delle 13

operazioni più importanti dell'anno, la Germania non compare che al 27° posto nel 1990, un anno che ha fatto registrare un significativo calo nell'attività di M&A tedesca. Molto probabilmente ciò è la conseguenza della maggior attenzione rivolta al mercato interno, in particolare a quello della Germania dell'Est dove le acquisizioni sono state molto numerose.

La Spagna è il quarto paese, dopo Regno Unito, Francia e Germania, e prima dell'Italia, per numero delle imprese acquisite. L'importanza della penisola iberica dal punto di vista della penetrazione del capitale straniero, in particolare europeo, è già stata sottolineata precedentemente. Anche in questo caso la differenza di interesse rispetto agli altri paesi dell'Europa del Mediterraneo è molto significativa. Il Portogallo ed in particolare la Grecia occupano infatti posizioni molto marginali dal punto di vista del numero delle imprese acquisite con capitale estero.

L'Italia, come si è detto, occupa la quinta posizione nella graduatoria delle acquisizioni dall'estero e solo la nona in quella delle acquisizioni verso l'estero. Il saldo è per il nostro paese passivo sia in termini di numero di operazioni che di valore (-5,21 miliardi di dollari). Nell'ambito delle acquisizioni di valore superiore ad un miliardo di dollari, mentre tra le imprese acquirenti la Ifil è l'unica ad essere presente (ma come partner della francese BSN), le operazioni che hanno portato alla vendita della Galbani e del 65% del capitale sociale della Telettra spiegano più del 50% del saldo negativo in termini di valore (tav. 11).

Alcune indicazioni aggiuntive circa le operazioni di acquisizione e fusione che coinvolgono imprese italiane, possono essere ricavate dalla banca dati del Laboratorio di Politica Industriale di Nomisma. Viene confermato il processo di internazionalizzazione passiva delle imprese italiane. Infatti, considerando anche i dati del primo semestre 1990, permane il saldo negativo tra acquisizioni italiane all'estero ed acquisizioni estere in Italia, con una tendenza al peggioramento (tav. 15). Per quanto riguarda poi la distribuzione per paese delle imprese acquisite ed acquirenti, in ambito europeo la Francia risulta il paese più permeabile all'investimento diretto italiano, seguita dalla Germania, rispetto alla quale però il I semestre 1990 mostra segnali negativi; malgrado l'unificazione e le opportunità di investimento aperte nella ex Germania dell'Est, non è stata registrata nessuna operazione effettuata da imprese italiane (Nomisma, 1991).

4. Le M&A a livello settoriale

In base ai dati rilevati dalla Commissione delle Comunità Europee, le operazioni delle prime 1.000 imprese comunitarie nel 1988/89 hanno riguardato nel 70% dei casi il settore industriale, mentre il restante 30% ha avuto luogo in quello dei servizi (tav. 5). Queste proporzioni trovano conferma anche dai dati tratti dalla fonte Translink (tav. 14).

Mentre le operazioni nell'industria sono aumentate ad un tasso relativamente costante, nell'ambito dei servizi si è avuta una significativa accelerazione nel periodo 1986/87-1987/88, seguita però da una diminuzione in termini assoluti del numero delle operazioni nel 1988/89 (tav. 5). Banche e distribuzione sono i servizi dove le M&A sono state più numerose, ma la dinamica più sostenuta negli ultimi anni è stata fatta registrare da banche ed assicurazioni (tav. 10). Due tendenze hanno caratterizzato le operazioni nell'industria: il progressivo aumento delle operazioni di controllo e, soprattutto nel periodo più recente, l'incremento delle operazioni a livello intra-comunitario.

Queste tendenze a livello generale rispecchiano quanto avvenuto nell'ambito dei settori che sono stati maggiormente protagonisti del processo di riorganizzazione e ristrutturazione a livello comunitario: quello chimico in primo luogo, quello meccanico, elettrico ed elettronico e quello alimentare (tav. 9).

Il settore chimico è, per tutto il periodo considerato, in testa alla graduatoria per numero di operazioni (tav. 9). La strategia perseguita dalle maggiori imprese del settore è stata quella di consolidare ed aumentare le proprie quote di mercato attraverso operazioni prevalentemente di controllo, che hanno portato alla incorporazione di società di minori dimensioni. Il prevalere di operazioni di valore relativamente contenuto è confermato anche dai dati relativi alle più importanti M&A del settore chimico/farmaceutico pubblicate sulla rivista M&A Europe (January/February, 1989 e 1990). A parte l'acquisizione della divisione chimica della inglese RTZ da parte della Rhône-Poulenc (Francia), avvenuta nel 1989 per un valore di 829 milioni di dollari, le restanti operazioni nel settore si collocano su valori non superiori ai 350 milioni di dollari.

Il settore alimentare è stato interessato da una intensa attività di M&A a partire dal 1986/87 (tav. 9). Anche in questo caso le operazioni di controllo realizzate da imprese di grandi dimensioni sono state le più frequenti. Si è assistito ad un progressivo deterioramento della struttura concorrenziale del settore, come effetto del verificarsi di un intenso processo di concentrazione in un'industria a bassa crescita della domanda. Le operazioni, motivate dalla volontà di consolidare ed espandere la presenza sul mercato europeo, attraverso l'acquisizione di marchi affermati a livello locale e regionale e di canali distributivi, hanno avuto come protagoniste sia importanti imprese comunitarie (in particolare la francese BSN), sia alcune delle maggiori multinazionali statunitensi (fra le quali la

CROSS BORDER M&A IN EUROPA PER SETTORE DELL'IMPRESA ACQUIRENTE E DELL'IMPRESA ACQUISITA, 1/1/89-30/9/90

Settori	Acquisizioni da parte di imprese del settore		Acquisizioni di imprese nel settore	
	Numero	%	Numero	%
"SCIENCE BASED"	397	16.9	389	16.7
Chimica e farmaceutica	165	7.0	156	6.7
Elettronica, computer e strumenti di precisione	221	9.4	225	9.6
Aerospaziale	11	0.4	8	0.3
FORNITORI SPECIALIZZATI	131	5.6	140	6.0
AD ELEVATE ECONOMIE DI SCALA	624	26.6	583	25.0
Beni di consumo (a)	219	9.3	203	8.7
Beni industriali (b)	268	11.4	279	11.9
Mezzi di trasporto	89	3.8	76	3.3
Petrolio	48	2.0	25	1.1
TRADIZIONALI	294	12.5	321	13.8
Beni di consumo (c)	184	7.8	213	9.1
Beni "resource intensive"(d)	110	4.7	108	4.6
SERVIZI "SCIENCE & TECHNOLOGY SENSITIVE"	566	24.1	468	20.1
Comunicazioni	38	1.6	35	1.5
Servizi finanziari	355	15.1	253	10.9
Servizi alle imprese	173	7.4	180	7.7
SERVIZI TRADIZIONALI	257	11.0	366	15.7
Trasporti e servizi di pubblica utilità	100	4.3	102	4.4
Servizi per il commercio al dettaglio e all'ingrosso	87	3.7	176	7.5
Servizi alle famiglie	52	2.2	68	2.9
Servizi vari	18	0.8	20	0.9
ALTRI	77	3.3	68	3.0
Costruzioni	58	2.5	53	2.3
Agricoltura, pesca, foreste	19	0.8	15	0.7
TOTALE	2346 (e)	100.0	2335 (f)	100.0
INDUSTRIA	1446	61.7	1433	61.4
SERVIZI	823	35.1	834	35.7
ALTRI	77	3.3	68	3.0
TOTALE	2346 (e)	100.0	2355 (f)	100.0

(a) Alimentari, bevande, tabacco, detergenti e prodotti igienici.
(b) Prodotti in metallo, prodotti in gomma e plastica, vetro ecc.
(c) Tessile ed abbigliamento, mobilio, stampa ed editoria, pelle e derivati ecc.
(d) Estrazione minerali non metalliferi e metalliferi, legno, carta ecc.
(e) Sono state escluse 4 operazioni non classificabili.
(f) Sono state escluse 15 operazioni non classificabili.

Fonte: elaborazioni su dati Translink dal 1.1.89 al 30.9.90.

Tavola 14

Philip Morris che, nel 1990, ha concluso l'acquisizione della svizzera Jacobs Suchard per un valore di 3,80 miliardi di dollari).

In settori quali l'elettronico, le telecomunicazioni ed in generale le industrie caratterizzate da elevati tassi di crescita della domanda, intensa competizione ed elevato contenuto tecnologico, le fusioni ed acquisizioni di imprese sono state caratterizzate da una crescita meno intensa delle operazioni di controllo e dalla significativa presenza di operazioni concluse con partner *extracomunitari. Si è già accennato all'intenso processo che ha coinvolto l'industria elettronica inglese come meta di acquisizioni soprattutto da parte di imprese statunitensi e giapponesi. Tra i paesi europei, la Francia con Alcatel e Thomson-CSF ha invece giocato un importante ruolo attivo.*

Nell'ambito del settore automobilistico, che come numero di operazioni di M&A non occupa un posto molto significativo (tav. 9), nell'ultimo biennio è proseguito il processo di concentrazione sotto la spinta della concorrenza giapponese e lo stimolo derivante dall'apertura dei mercati dei paesi dell'Est (di cui l'operazione di acquisizione del 25% del capitale della cecoslovacca Skoda da parte della tedesca Volkswagen è un esempio). Oltre alle importanti operazioni tra i produttori automobilistici che hanno approfondito i legami strategici all'interno del settore (Volvo-Renault, Ford Motor-Jaguar, Iveco-Enasa, Volkswagen-Seat), si è assistito ad un processo di concentrazione nel frammentato settore dei componenti automobilistici che ha attratto compratori sia della CEE che extra-comunitari.

ITALIA: DISTRIBUZIONE ANNUALE DELLE FUSIONI ED ACQUISIZIONI PER ORIGINE DEL CAPITALE

(Numero delle operazioni e percentuali sul totale di ciascun anno) (1)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	I semestre 1990
Acquisizioni italiane all'estero	11	10	21	35	89	61	76	28
(% sul totale)	10.7	5.9	8.8	13.2	18.7	13.7	11.8	11.2
Acquisizioni dall'estero in Italia	16	55	61	51	105	130	175	68
(% sul totale)	15.5	32.3	25.4	19.2	22.0	29.2	27.3	27.2
Operazioni nazionali	76	105	158	179	283	254	391	154
(% sul totale)	73.8	61.8	65.8	67.5	59.3	57.1	60.9	61.6
TOTALE	103	170	240	265	477	445	642	250

(1) I dati si riferiscono alle sole transazioni di maggioranza avvenute fra imprese non facenti capo allo stesso controllo proprietario

Fonte: Nomisma (1990), banca dati Laboratorio di Politica Industriale

Tavola 15

Riferimenti bibliografici

Buigues P., Jacquemin A. (1989), "Strategies of Firms and Structural Environments in the Large Internal Market", *Journal of Common Market Studies*, No.1, September.

Buigues P., Ilzkovitz F., Lebrun J.F. (1990), "The impact of the internal market by industrial sector: the challenge for the Member States", *European Economy*, Social Europe, Special Edition.

Cominotti R., Mariotti S. (a cura di) (1991), *Italia Multinazionale 1990*, F. Angeli, Milano.

Commissione delle Comunità europee, "Relazione sulla politica di concorrenza", vari anni.

GATT (1990), *International Trade 1989-90*, Vol. I, Geneva.

Graham E., Krugman P. (1989), *Foreign Direct Investment in the United States*, Institute for International Economics, Washington, D.C.

Jacquemin A., Buigues P., Ilzkovitz F. (1989), "Horizontal mergers and competition policy in the European Community", *European Economy*, No.40, May.

M&A Europe, *The Journal of European Mergers and Acquisitions*, vari anni.

Micossi S., Viesti G. (1990), "Gli investimenti diretti delle industrie manifatturiere giapponesi in Europa", *Rivista di Politica Economica*, SIPI, Roma, novembre.

Nomisma, Laboratorio di Politica Industriale (1990), "Acquisizioni e fusioni in Italia. Analisi congiunturale", *Acquisizioni, fusioni, concorrenza*, n. 2.

OECD (1989), *International Direct Investment and the New Economic Environment*, The Tokyo Round Table, Paris.

OECD (1990), *Economic Outlook*, No. 48, December.

Tolentino P.E. (1990), Overall Trends of Foreign Direct Investment, *The CTC Reporter*, No. 29, Spring.

United Nations — Commission on Transnational Corporations (1989), "Recent Developments Related to Transnational Corporations and International Economic Relations", Report of the Secretary-General, E/C.10/1989/2.

2. I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA

Sintesi

L'economia italiana nel 1990 si è adeguata al ritmo discendente della congiuntura internazionale ed ha nuovamente ridimensionato il suo tasso di crescita. Il rallentamento ha coinvolto sia i consumi sia gli investimenti, nonché gli scambi con l'estero di beni e servizi. La produzione industriale, anzi, ha subito una lieve flessione e si è ridotto il grado di utilizzazione degli impianti. Nonostante ciò, il tasso di disoccupazione si è abbassato sensibilmente.

Viceversa i prezzi hanno leggermente accelerato la loro crescita per il terzo anno consecutivo.

Il saldo corrente della bilancia dei pagamenti è peggiorato notevolmente nel 1990, nonostante che, dopo due anni, il saldo mercantile (fob-fob) sia tornato in attivo. Anche in rapporto al PIL, il disavanzo non era mai stato così ampio negli ultimi otto anni.

Si è ridotto ulteriormente il surplus dei viaggi all'estero, anche se meno degli anni precedenti, ed è peggiorato il saldo di tutte le altre voci delle partite invisibili, tranne i trasferimenti unilaterali pubblici.

In realtà gran parte del deficit corrente è dovuto ai redditi da capitale: sono aumentati gli esborsi per interessi sul debito estero accumulatosi negli anni passati, anche in connessione con l'internazionalizzazione del debito pubblico.

I movimenti di capitale, del resto, hanno generato ancora una volta un saldo attivo molto superiore a quanto richiesto dal finanziamento del disavanzo corrente.

Gli alti tassi d'interesse sul debito pubblico hanno continuato ad attrarre investimenti da altri paesi e ad alimentare quindi il passivo dei redditi da capitale ed il debito estero.

Grazie ad un aumento del valore delle esportazioni superiore a quello delle importazioni, il disavanzo doganale della *bilancia commerciale* si è sensibilmente ridotto nel 1990. Il miglioramento è stato determinato esclusivamente dall'evoluzione positiva della ragione di scambio, mentre in termini quantitativi la dinamica delle importazioni ha superato quella delle esportazioni, come già era avvenuto per tutto il periodo 1984-88.

Questo progressivo deterioramento del rapporto tra esportazioni ed importazioni in volume può essere ricondotto al tendenziale peggioramento della competitività di prezzo delle merci italiane. L'influenza del ciclo relativo, invece, almeno negli ultimi tre anni, è stata probabilmente neutra, perché la domanda interna ha tenuto all'incirca lo stesso ritmo in Italia e negli altri paesi industriali.

La riduzione del deficit commerciale si è concentrata nel primo semestre, quando il guadagno nella ragione di scambio è stato più consistente. Nella seconda parte dell'anno, infatti, la dinamica delle esportazioni si è smorzata, allineandosi a quella delle importazioni.

In effetti *la competitività di prezzo* delle merci italiane è peggiorata notevolmente negli ultimi due anni, per l'effetto combinato di un lieve apprezzamento nominale della lira e di un ulteriore allargamento del differenziale nei prezzi rispetto ai concorrenti. La perdita di competitività è stata più contenuta nei confronti della CEE, a causa della relativa debolezza della lira verso le altre valute comunitarie nel 1990. Viceversa gli Stati Uniti e il Giappone, le cui monete si sono fortemente deprezzate, hanno conseguito rilevanti guadagni di competitività sia in media che rispetto all'Italia.

In questi paesi, come anche nel Regno Unito, il deprezzamento valutario ha consentito una netta dilatazione dei *profitti relativi* all'esportazione, mentre all'opposto in Italia, in Francia ed in Germania le imprese hanno dovuto comprimere i loro margini di profitto, per limitare le perdite di competitività generate dal rafforzamento delle loro valute.

Il rallentamento della domanda mondiale ha frenato anche la crescita delle *esportazioni* italiane nel 1990 (soprattutto nel secondo semestre). In termini quantitativi, tale crescita è risultata inferiore a quella dei principali concorrenti e alla media del commercio mondiale. Il deterioramento della competitività di prezzo, quindi, pur limitato dalla compressione dei margini di profitto delle imprese, ha determinato una lieve erosione della quota italiana sul volume delle esportazioni mondiali. Questa perdita avrebbe potuto essere più ampia, se la distribuzione geografica della domanda mondiale non si fosse modificata in senso favorevole all'Italia. In effetti le aree con la domanda di importazioni più dinamica sono state proprio quelle europee, nelle quali le esportazioni italiane detengono quote più elevate.

Tuttavia, considerando non le quantità ma i valori, nel 1990 *la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali* ha raggiunto il livello massimo del dopoguerra. Nonostante la perdita di competitività, la dinamica delle esportazioni italiane in valore ha superato quella di quasi tutti i principali concorrenti e soprattutto dei paesi, come Stati Uniti e Giappone, il cui tasso di cambio reale si è deprezzato in misura più consistente.

Su questo risultato ha influito in modo decisivo l'andamento delle esportazioni italiane verso i paesi europei ed in particolare verso la Germania. Alla dinamica molto intensa delle importazioni tedesche si sono infatti associati rilevanti guadagni di quota dei prodotti italiani su questo mercato.

Più in generale si può affermare che la crescita delle esportazioni italiane nel 1990 è stata sostenuta soprattutto dalla favorevole distribuzione geografica della domanda, ma anche in misura minore dalla sua composizione merceologica, che si è orientata maggiormente verso i settori tradizionali e la meccanica strumentale, in cui l'Italia gode di vantaggi comparati. Tuttavia, anche al netto di questi effetti strutturali, i prodotti italiani hanno conseguito discreti successi concorrenziali, quantomeno sui mercati dei principali paesi industriali. Il fatto che ciò si sia verificato dopo due anni di apprezzamento del cambio reale della lira, fa pensare che i fattori di competitività diversi dal prezzo stiano acquistando una rilevanza sempre maggiore.

Sia in valore che in quantità *le importazioni* sono aumentate nel 1990 ad un tasso inferiore a quello del precedente triennio, seguendo il rallentamento della domanda interna. La variazione dei prezzi ha assunto segno negativo, per effetto dell'apprezzamento nominale della lira e del calo delle quotazioni di molte materie prime.

Stimolata anche dalla perdita di competitività dei prodotti italiani, *la propensione ad importare* (il rapporto tra il volume delle importazioni e quello della domanda interna) è ancora aumentata nel 1990, anche se l'allentamento della pressione ciclica della domanda sull'offerta ne ha frenato la spinta ascendente.

Le quantità importate e la propensione ad importare, tuttavia, sono cresciute meno in Italia che negli altri principali paesi industriali, sia nel 1990 che nel corso degli anni ottanta.

Considerando la *destinazione economica delle merci* esportate ed importate, appare che la riduzione del disavanzo commerciale aggregato registrata nel 1990 è dovuta soprattutto al calo del deficit nei prodotti intermedi e, in misura minore, all'aumento dei saldi attivi nei beni di consumo e d'investimento. In controtendenza sono risultati però i comparti delle macchine ed apparecchi e dei beni di consumo durevoli, in cui le importazioni sono cresciute molto più delle esportazioni.

2.1 L'ECONOMIA ITALIANA E LA BILANCIA DEI PAGAMENTI

Quadro generale

Nel 1990, per il secondo anno consecutivo, l'economia italiana ha registrato un sensibile rallentamento della crescita, determinato dall'indebolimento della domanda mondiale e di quella interna. La tendenza discendente, già ampiamente manifesta all'inizio dell'anno, è stata accentuata dal sopraggiungere in agosto della crisi del Golfo Persico, che ha ulteriormente frenato le decisioni di spesa. Il prodotto interno lordo è aumentato del 2% in termini reali contro l'incremento del 3% realizzato nell'anno precedente (cfr. tav. 2.1).

QUADRO MACROECONOMICO
(variazioni percentuali)

	1987	1988	1989	1990
PRODOTTO INTERNO LORDO	3,1	4,1	3,0	2,0
IMPORT DI BENI E SERVIZI	8,9	7,0	9,0	6,7
DOMANDA TOTALE INTERNA	4,1	4,4	3,0	1,9
CONSUMI DELLE FAMIGLIE	4,2	4,2	3,6	2,7
CONSUMI COLLETTIVI	3,4	2,8	0,9	1,0
INVESTIMENTI IN MACCHINARI E ATTREZZATURE	12,0	12,7	4,0	4,0
INVESTIMENTI IN COSTRUZIONI	-0,7	2,3	3,9	2,5
EXPORT DI BENI E SERVIZI	4,4	5,7	10,0	7,5
PRODUZIONE INDUSTRIALE (1)	2,6	6,9	3,9	-0,7
GRADO DI UTILIZZO CAPACITÀ PRODUTTIVA (2)	77,1	78,3	80,1	79,4
TASSO DI DISOCCUPAZIONE	12,0	12,0	12,0	11,0
PREZZI AL CONSUMO	4,7	5,0	6,3	6,5
PREZZI ALL'INGROSSO (3)	2,7	4,7	6,4	7,4

(1) corretta secondo i giorni lavorativi di calendario
(2) ISCO
(3) per il 1990, nuova serie "prezzi praticati dai grossisti"

Fonti: ISTAT e Relazione generale sulla situazione economica del paese (1990)

Tavola 2.1

Tra i paesi industriali i ritmi di crescita sono stati assai differenziati. L'Italia si è collocata, insieme con la Francia, tra i paesi caratterizzati da una forte decelerazione del ciclo economico, in posizione intermedia tra il gruppo di paesi in recessione, come Stati Uniti, Canada e Regno Unito, e quelli che al contrario hanno sperimentato un ampio sviluppo dell'attività economica, come la Germania e il Giappone (cfr. cap.1).

Il tasso di crescita della domanda interna dell'Italia, pari a 1,9%, ha continuato ad indebolirsi anche nel 1990 (3% nel 1989). Il rallentamento è stato più sensibile nella seconda parte dell'anno, risentendo del clima di incertezza presente nel contesto economico internazionale.

Sulla decelerazione della domanda interna hanno inciso sia i consumi delle famiglie, soprattutto l'affievolimento del ciclo espansivo dei beni di consumo durevoli, sia la componente degli investimenti in costruzioni (cfr. tav. 2.1).

I flussi d'interscambio con l'estero del nostro paese si sono adeguati all'andamento del ciclo economico: i tassi di crescita dell'export e dell'import di beni e servizi in termini reali, rispettivamente pari a 7,5% e 6,7%, hanno subito una contrazione rispetto agli elevati livelli registrati nell'anno precedente (rispettivamente 10% e 9%, cfr. tav 2.1) (1). Il contributo della bilancia estera alla crescita del PIL (misurato dall'incidenza percentuale della variazione del saldo merci e servizi sul volume del PIL dell'anno precedente) è risultato pari a zero, solo leggermente superiore a quello del 1989 (-0,1%).

L'attività produttiva dell'industria ha reagito sensibilmente al rallentamento della domanda globale, ed è passata da una crescita del 3,9% nel 1989 ad una contrazione dello 0,7% nel 1990. Il tasso di variazione dell'indice della produzione industriale ha fatto registrare un progressivo calo durante il primo semestre, ed è diventato negativo nella seconda parte dell'anno, con l'unica

(1) Nel 1990 sono fortemente aumentati i valori delle esportazioni e delle importazioni di servizi. Secondo quanto riportato dalla *Relazione generale sulla situazione economica del paese 1990* (vol. I, p. 12, nota 1), "il fenomeno può essere in parte ricondotto al completamento della liberalizzazione valutaria avvenuto nell'anno; in gran parte, esso è però presumibilmente da riconnettere all'entrata in funzione del nuovo sistema di rilevazione statistica delle informazioni valutarie, informazioni su cui sono basati i dati di interscambio dei servizi. In particolare, potrebbe essersi estesa la copertura statistica, ricomprendendo ora transazioni che prima sfuggivano alle rilevazioni".

eccezione del mese di agosto. Il ristagno dell'attività nel settore manifatturiero ha comportato una lieve riduzione nell'impiego del fattore capitale.

Il grado di utilizzazione della capacità produttiva, che aveva raggiunto livelli massimi nel 1989 (80,1%), ne è risultato leggermente ridotto, pur rimanendo su valori elevati (79,4%, cfr. tav.2.1).

Nonostante questa recessione della produzione industriale, il tasso di disoccupazione, per la prima volta dopo molti anni, è sensibilmente calato, per effetto dell'aumento degli occupati nei servizi e nell'edilizia, ma anche nell'industria, in conseguenza dei massicci investimenti realizzati negli anni precedenti.

L'obiettivo del contenimento dell'inflazione non è stato raggiunto ed anzi i prezzi nel 1990 sono cresciuti a tassi superiori a quelli dell'anno precedente. In media d'anno, i prezzi al consumo sono aumentati del 6,5% e i prezzi praticati dai grossisti sono saliti del 7,4% (2).

La dinamica dei prezzi si era avviata verso un processo discendente nella prima parte dell'anno, grazie soprattutto alla componente estera, con la diminuzione dei corsi delle materie prime rafforzata dall'apprezzamento del cambio della lira, ma nel secondo semestre vi è stata un'inversione di tendenza, causata dal rialzo dei prezzi dei prodotti energetici, dagli aumenti tariffari mirati al contenimento del deficit di bilancio e dalle aspettative inflazionistiche alimentate dalla crisi del Golfo.

Il saldo delle partite correnti

Il deficit delle partite correnti della bilancia dei pagamenti ha continuato ad espandersi nel 1990, raggiungendo circa 18.800 miliardi di lire, con un aumento pari a più di 4.000 miliardi rispetto all'anno precedente (cfr. tav. 2.2). Anche in percentuale del PIL, il deficit corrente è aumentato, passando dall'1,2% del 1989 all'1,4% del 1990 e toccando così il livello massimo dopo il 1982 (graf. 2.1).

SALDI DELLE PRINCIPALI VOCI DELLA BILANCIA DELLE PARTITE CORRENTI
(bilancia dei pagamenti economica; miliardi di lire)

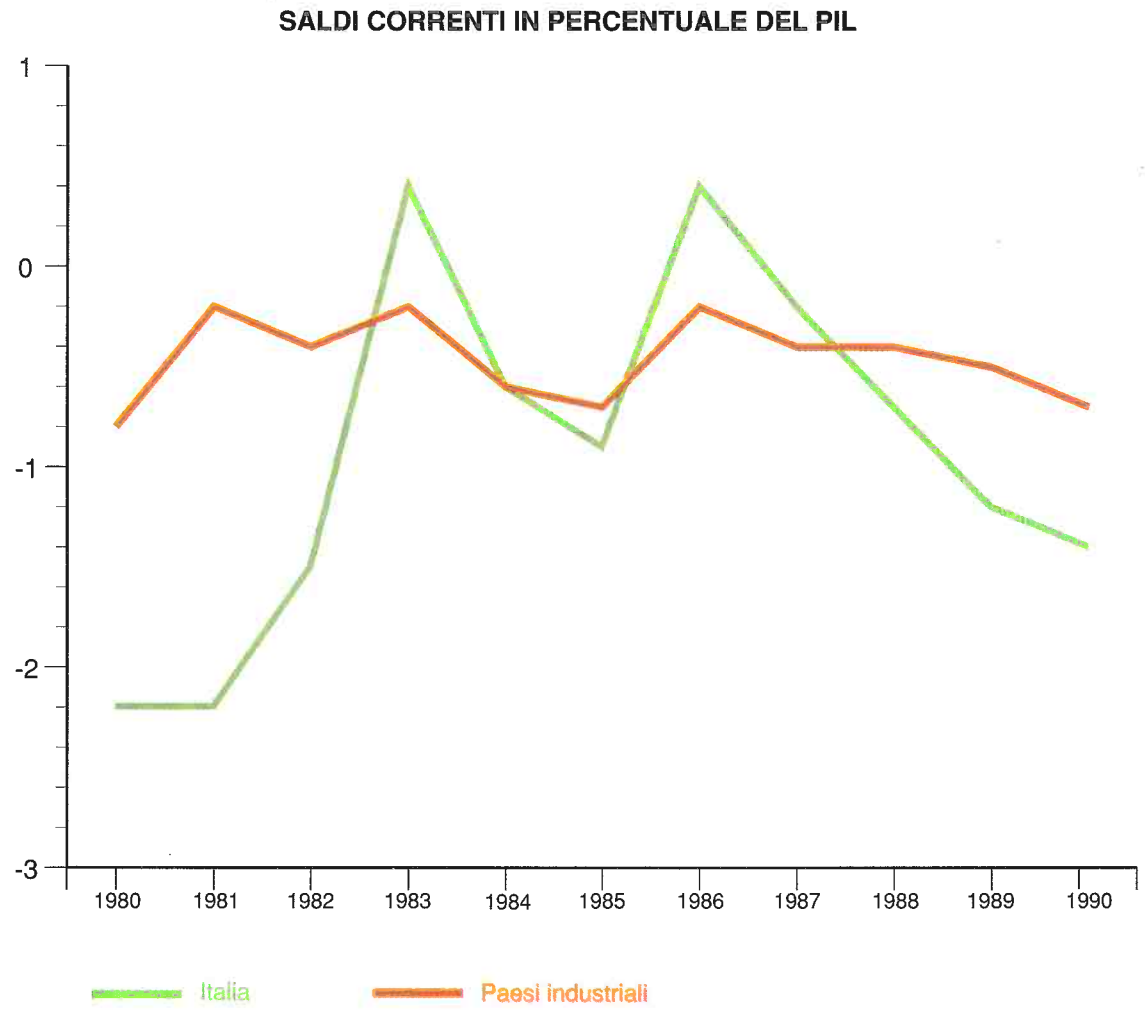
PARTITE COMMERCIALI (fob-fob)		SERVIZI E TRASFERIMENTI							PARTITE CORRENTI
		Trasporti e ass.ni	Viaggi all'estero	Redditi da capitale	Altri servizi (1)	Trasf.ti unilaterali privati	Tras.ti unilaterali pubblici	TOTALE	
1983	-3712	-1820	10954	-5918	937	2131	-164	6120	2408
1984	-10255	-2220	11412	-6855	1119	2556	91	6103	-4152
1985	-11930	-2345	12362	-7596	499	2527	-389	5058	-6872
1986	6283	-2333	10353	-9259	1044	2174	-4571	-2592	3691
1987	257	-2125	9903	-8392	705	1662	-2961	-1208	-951
1988	-1501	-3222	8349	-9278	-370	1884	-3681	-6318	-7819
1989	-2956	-3817	7151	-11366	-687	1793	-4795	-11721	-14677
1990 (2)	563	-5048	7085	-16001	-2507	1047	-3919	-19343	-18780

(1) in questa voce sono compresi anche i redditi da lavoro
(2) dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Tavola 2.2

(2) L'ampia divergenza tra i due indicatori è spiegata da motivi di misurazione, in quanto la serie dei prezzi all'ingrosso è stata sostituita da un nuovo indice dei "prezzi praticati dai grossisti", che risulta molto più sensibile alle variazioni dei prezzi petroliferi (tanto che al netto di tali prodotti, l'incremento risulterebbe pari a 4,2%).



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e FMI

Grafico 2.1

L'ulteriore appesantimento del passivo corrente è dipeso interamente dal saldo negativo dei servizi e trasferimenti (pari a -19.343 miliardi di lire nel 1990) che è peggiorato di 7.600 miliardi rispetto al 1989. Le partite commerciali, tornate positive con un saldo (fob-fob) pari a 563 miliardi, hanno contribuito, sia pure in misura minima, a ridurre il deficit corrente totale.

Gli ampi e crescenti disavanzi delle partite invisibili destano preoccupazione per il loro carattere di irreversibilità: alcune stime econometriche hanno previsto che il deterioramento del saldo di conto corrente proseguirà per tutto il decennio, passando dall'1,4% del PIL nel 1990 a più del 2% nella seconda metà degli anni novanta (3).

Le poste che hanno maggiormente contribuito al peggioramento del saldo della bilancia dei pagamenti correnti nel 1990 sono state, in ordine d'importanza, i redditi da capitale, i servizi vari (compresi trasporti, assicurazioni e redditi da lavoro) e i trasferimenti unilaterali privati. La voce turismo ha fatto risultare solo un lieve peggioramento dell'attivo, mentre un contributo favorevole è pervenuto dalla contrazione del deficit dei trasferimenti pubblici.

Quasi tutto il disavanzo delle partite correnti è ormai costituito dal passivo dei redditi da capitale che è aumentato di poco meno di 5.000 miliardi rispetto al 1989. Esso è alimentato dai

(3) Prometeia, *"Rapporto di previsione"*, marzo 1991.

crescenti esborsi per il servizio del debito estero, tra i quali hanno acquistato una rilevanza maggiore i pagamenti per interessi sulla quota di debito pubblico detenuta da investitori non residenti. Tale voce ha risentito quindi negativamente del differenziale dei tassi di interesse con gli altri paesi.

Il progressivo deterioramento delle voci noli, assicurazioni e altri servizi, è dipeso, oltre che dal maggior contenuto di servizi nelle merci importate, anche dai maggiori esborsi relativi ai redditi da lavoro prestato in Italia da parte dei non residenti.

Nei trasferimenti unilaterali privati, d'altro canto, la diminuzione dell'attivo nel 1990 è stata causata prevalentemente dalle minori entrate per le rimesse dall'estero degli emigrati.

È invece migliorato il saldo dei trasferimenti pubblici, per effetto di una riduzione negli esborsi netti verso la CEE, e soprattutto nei pagamenti verso i paesi extra-comunitari.

Infine, l'avanzo della voce viaggi all'estero è risultato solo di poco inferiore a quello del 1989 (rispettivamente 7.151 e 7.085 miliardi di lire) frenando la tendenza al declino degli ultimi cinque anni. Questo risultato è dipeso in parte dalle maggiori entrate per il campionato mondiale di calcio e probabilmente anche dal miglioramento della competitività internazionale dei nostri servizi turistici.

I movimenti di capitale e la bilancia dei pagamenti

L'ingente afflusso netto di capitali esteri, circa 34.000 miliardi di lire (inclusi gli errori ed omissioni), ha più che controbilanciato anche nel 1990 il deficit accusato dalle partite correnti. La bilancia dei pagamenti valutaria si è pertanto chiusa con un saldo globale largamente attivo, pari a 15.158 miliardi, che è andato ad aggiungersi alle riserve ufficiali nette del nostro paese.

Il continuo aumento dei flussi di fondi dall'estero è correlato alla sempre maggiore integrazione dei mercati finanziari ed è favorito dal differenziale nei tassi d'interesse applicati in Italia e all'estero; inoltre, la maggiore stabilità del tasso di cambio della lira, riducendo il rischio di cambio, influisce favorevolmente sulle decisioni d'investimento finanziario in Italia.

In effetti, l'incremento delle entrate di capitali dall'estero non è generato soltanto dalla necessità del finanziamento del disavanzo di parte corrente, ma soprattutto dagli elevati tassi di interesse sul debito pubblico, che attirano gli investimenti dall'estero. D'altra parte, come già è stato notato, il divario tra i tassi di interesse italiani e quelli prevalenti sul mercato internazionale accresce il deficit dei redditi da capitale. Per questa via, l'internazionalizzazione del debito pubblico finisce per attribuire al disavanzo corrente un carattere irreversibile e il debito estero tende ormai ad autoalimentarsi, pur in presenza di un saldo corrente "primario" (al netto dei redditi da capitale) vicino al pareggio.

2.2 IL SALDO COMMERCIALE E LE SUE DETERMINANTI

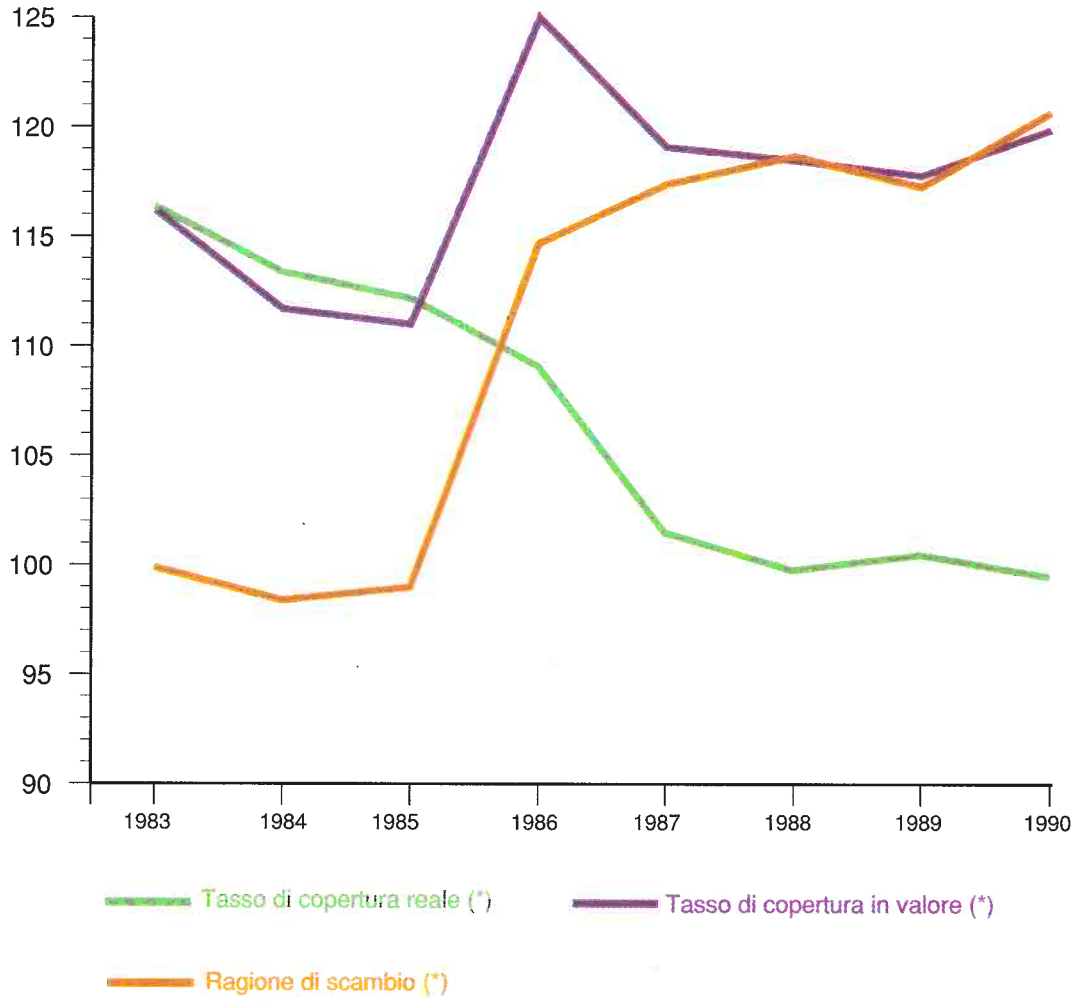
Nel 1990 il saldo commerciale (fob-cif) è risultato pari a -14.121 miliardi di lire, facendo segnare un miglioramento di circa 3.000 miliardi rispetto all'anno precedente. Il ridimensionamento del deficit è stato determinato dalla maggiore dinamica delle esportazioni in valore (5,6%) rispetto a quella delle importazioni (3,7%) (cfr. tav. 2.3).

Le componenti del saldo commerciale, quella reale data dal rapporto tra i volumi delle merci scambiate, e quella monetaria, relativa ai prezzi, hanno agito in maniera contrapposta nel 1990.

Dal lato delle quantità, la crescita delle importazioni ha superato quella delle esportazioni, determinando un peggioramento del tasso di copertura reale (-1%).

L'andamento della ragione di scambio, invece, è stato positivo (2,9%), grazie ad un incremento dei prezzi delle esportazioni maggiore di quello delle importazioni, ed ha più che compensato l'evoluzione sfavorevole delle quantità scambiate, portando ad un miglioramento del deficit commerciale e del tasso di copertura in valore (1,8%), per la prima volta dopo tre anni (cfr. tav. 2.3 e graf. 2.2).

**TASSO DI COPERTURA IN VALORE E SUE COMPONENTI:
TASSO DI COPERTURA REALE E RAGIONE DI SCAMBIO**



(*) 1980 = 100

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 2.2

TASSO DI COPERTURA REALE E SUE DETERMINANTI
(1980 = 100)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT, Banca d'Italia e FMI

Grafico 2.3

Per quanto riguarda le determinanti del tasso di copertura reale, si nota che nel 1990 la domanda relativa (misurata come rapporto tra l'andamento della domanda interna nei paesi industriali e in Italia) è rimasta praticamente invariata e non ha quindi esercitato un'influenza apprezzabile sull'interscambio in quantità; pertanto il peggioramento della copertura reale va attribuito interamente al cattivo andamento della competitività (cfr. graf. 2.3).

Il ritmo di espansione della domanda interna in Italia è stato inferiore a quello medio dei paesi industriali per buona parte degli anni ottanta, frenando il tendenziale peggioramento del rapporto tra le quantità scambiate. Negli ultimi tre anni, però, questa sfasatura ciclica è quasi scomparsa, provocando un indebolimento dell'effetto domanda relativa sul tasso di copertura reale. La

IL COMMERCIO CON L'ESTERO DELL'ITALIA

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1990 (1) I sem.	1990 (1) II sem.
A) ESPORTAZIONI FOB miliardi di lire	110.530	129.027	149.724	145.331	150.879	166.380	192.813	203.605	100.492	103.113
var.%	11,4	16,7	16,0	-2,9	3,8	10,3	15,9	5,6	7,5	3,8
B) IMPORTAZIONI CIF miliardi di lire	121.978	148.162	172.809	148.994	162.352	180.014	209.910	217.726	111.765	105.961
var.%	5,0	21,5	16,6	-13,8	9,0	10,9	16,6	3,7	3,7	3,8
C) SALDO miliardi di lire	-11.448	-19.135	-23.085	-3.663	-11.473	-13.634	-17.097	-14.121	-11.273	-2.848
var. assoluta	5.537	-7.687	-3.950	19.422	-7.810	-2.161	-3.463	2.976	3.021	-68
D) TASSO DI COPERTURA IN VALORE (A/B%)	90,6	87,1	86,6	97,5	92,9	92,4	91,9	93,5	89,9	97,3
var.%	6,1	-3,9	-0,5	12,6	-4,7	-0,5	-0,6	1,8	3,6	-
E) PREZZI ESPORTAZIONI 1980 = 100	152,5	167,1	180,7	172,3	173,9	182,9	194,5	198,6	196,7	200,5
var.%	7,4	9,6	8,1	-4,6	0,9	5,1	6,3	2,1	1,9	2,3
F) PREZZI IMPORTAZIONI 1980 = 100	152,6	169,8	182,5	150,2	148,1	154,1	165,8	164,6	162,0	167,2
var.%	4,8	11,3	7,5	-17,7	-1,4	4,1	7,6	-0,7	-2,0	0,5
G) RAGIONE DI SCAMBIO (E/F%)	99,9	98,4	99,0	114,7	117,4	118,7	117,3	120,7	121,4	119,9
var.%	2,5	-1,5	0,6	15,9	2,4	1,1	-1,2	2,9	4,0	1,8
H) VOLUMI ESPORTAZIONI 1980 = 100	108,7	115,7	124,2	126,4	130,0	136,2	148,5	153,7	153,3	154,1
var.%	3,7	6,4	7,3	1,8	2,9	4,8	9,0	3,5	5,7	1,4
I) VOLUMI IMPORTAZIONI 1980 = 100	93,4	102,0	110,7	115,9	128,1	136,5	147,8	154,4	161,4	147,6
var.%	0,1	9,2	8,5	4,8	10,5	6,6	8,3	4,5	5,9	3,0
L) TASSO DI COPERTURA REALE (H/I%)	116,4	113,4	112,2	109,1	101,5	99,8	100,5	99,5	95,0	104,4
var.%	3,6	-2,2	-1,0	-2,8	-7,0	-1,7	0,7	-1,0	-0,2	-1,5

(1) La somma dei due semestri può non coincidere con l'anno a causa di aggiornamenti effettuati solo sui dati annuali. Le variazioni dei dati semestrali sono calcolate sul corrispondente periodo dell'anno precedente

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 2.3

competitività di prezzo delle merci italiane, invece, si è collocata su un *trend* discendente per tutto il corso degli anni ottanta ed è fortemente peggiorata nel biennio 1989-90 (cfr. riquadro).

Analizzando l'andamento dell'interscambio commerciale nel corso del 1990, risulta evidente che il miglioramento del saldo ha avuto luogo esclusivamente nel primo semestre; successivamente la tendenza positiva si è bloccata, ma senza pregiudicare il risultato annuo.

Nei primi sei mesi il disavanzo commerciale è diminuito, per un ammontare di poco superiore ai 3.000 miliardi, grazie soprattutto al miglioramento della ragione di scambio derivante dall'apprezzamento della lira e dalla riduzione dei prezzi delle principali materie prime non energetiche. Nella seconda metà dell'anno, l'aumento del prezzo del petrolio, accompagnato da incrementi delle quantità importate superiori a quelli delle merci esportate, ha provocato l'arresto della tendenza al miglioramento del saldo commerciale (cfr. tav. 2.3).

L'effetto favorevole della ragione di scambio è stato costante durante tutto il corso dell'anno, ma molto più accentuato nei primi sei mesi (4%), allorquando all'incremento dei prezzi all'export (1,9%) si è sommata una riduzione, di pari entità, di quelli all'import (–2%). Nel secondo semestre la ragione di scambio è migliorata in misura ridotta (1,8%) a causa della lieve ripresa dei prezzi delle merci importate.

Anche il peggioramento del rapporto tra le quantità scambiate (–1%) ha assunto diversa intensità nei due semestri (–0,2% e –1,5% rispettivamente). Nella prima parte dell'anno, infatti, i volumi importati sono cresciuti ad un tasso di poco superiore a quello delle esportazioni. Nel secondo semestre, invece, la decelerazione più marcata delle importazioni ha determinato un ampliamento del divario tra le dinamiche delle quantità scambiate (cfr. tav. 2.3).

La disaggregazione del saldo complessivo nei diversi settori merceologici pone in evidenza che il miglioramento del deficit globale è derivato dall'aumento dell'attivo nei comparti non-energetici. A questo si è contrapposto un incremento del disavanzo energetico (2.270 miliardi rispetto all'anno precedente) determinatosi soprattutto nel secondo semestre (cfr. tav. 2.4).

SALDI COMMERCIALI PER GRANDI GRUPPI MERCEOLOGICI
(miliardi di lire)

	Energetico	Agro-alimentare	Altri prodotti	Totale
1983	-31880	-12574	33006	-11448
1984	-35648	-14131	30644	-19135
1985	-39063	-17568	33545	-23086
1986	-19721	-16373	32431	-3663
1987	-18939	-16987	24452	-11474
1988	-15855	-17760	19981	-13634
1989	-20599	-19329	22852	-17076
1990	-22869	-17584	26332	-14121

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT.

Tavola 2.4

In particolare, fra i comparti non energetici, il settore tessile-abbigliamento ha registrato un incremento significativo del proprio surplus; inoltre si è avuta una riduzione del deficit nel comparto agro-alimentare ed in quello dei minerali ferrosi e non ferrosi. Gli altri saldi settoriali sono variati in misura limitata tra il 1989 e il 1990, mentre appare non trascurabile il peggioramento di 1.000 miliardi circa del deficit chimico (cfr. cap. 3).

LE COMPETITIVITÀ DI PREZZO IN ITALIA E NEI PRINCIPALI PAESI INDUSTRIALI

La competitività di prezzo dei beni prodotti in un determinato paese viene generalmente misurata dal tasso di cambio effettivo reale. Questo indicatore tiene conto, allo stesso tempo, sia del cambio della valuta sia dei prezzi del paese considerato, rispetto ad un insieme di paesi che sono particolarmente importanti nel suo commercio estero (oppure rispetto ad un singolo paese nel caso del tasso di cambio reale bilaterale).

La componente relativa al cambio della valuta viene rilevata attraverso un indice sintetico che consente di seguire nel tempo l'andamento di una moneta rispetto alle altre. Tale indice, definito tasso di cambio effettivo nominale, è costruito ponderando le singole divise con un sistema di pesi che riflette la distribuzione geografica del commercio estero del paese considerato.

Il tasso di cambio effettivo nominale, corretto per la differenza tra l'incremento dei prezzi del paese considerato e quello dei prezzi dei concorrenti, dà il tasso di cambio reale che, come abbiamo già detto, fornisce la misura del grado di competitività di un paese.

Molteplici sono gli indicatori del grado di competitività rilevati da organismi internazionali e da centri di ricerca nazionali. Le differenze fra questi consistono sia nei metodi adottati per il calcolo del sistema di ponderazione, sia negli indici di prezzo o di costo (prezzi all'esportazione, costo del lavoro, prezzi alla produzione o all'ingrosso, prezzi al consumo) che vengono usati per ottenere il tasso di cambio reale.

In generale, comunque, i tassi di cambio reali non si riferiscono all'insieme completo dei beni, ma solo ai manufatti, che del resto rappresentano il settore più interessante ai fini dell'analisi della competitività.

Le tavole presentate di seguito riportano gli indicatori di competitività dell'Italia e degli altri principali paesi industriali, calcolati dalla Banca d'Italia e dal Fondo Monetario Internazionale.

La tavola 1 rappresenta i tassi di cambio effettivi reali calcolati dalla Banca d'Italia sulla base dei prezzi all'ingrosso dei manufatti nei confronti di un gruppo di paesi comprendente, oltre all'Italia, Austria, Belgio, Canada, Danimarca, Francia, Germania, Giappone, Irlanda, Paesi Bassi, Regno Unito, Spagna, Svezia e Svizzera (1). Per meglio comprendere la dinamica dei tassi di cambio reali, ne sono state riportate anche le variazioni delle due componenti: cambi effettivi nominali e prezzi relativi.

Nella tavola 2 viene presentato un confronto tra diversi indicatori di tassi di cambio reali, rilevati dal Fondo Monetario Internazionale, sulla base di tre differenti indici di prezzo: prezzi all'ingrosso dei manufatti (come per l'indicatore della Banca d'Italia); valori medi unitari delle esportazioni; costi unitari del lavoro.

L'interpretazione di questi indicatori di competitività deve tenere conto dei diversi limiti che derivano dalla scelta di un determinato indice di prezzo (2).

I valori medi unitari all'export risultano particolarmente adatti a valutare il grado di competitività delle esportazioni, ma riferendosi a beni già effettivamente esportati hanno il limite di non considerare la competitività dell'intero insieme dei beni commerciabili internazionalmente, bensì di quelli già giudicati in qualche modo convenienti dagli acquirenti.

I costi unitari del lavoro permettono di considerare tutti i prodotti manufatti nel loro complesso, ma rischiano di dare un'informazione parziale, condizionata dall'incidenza del fattore lavoro nella produzione dei beni.

I prezzi all'ingrosso del settore manifatturiero hanno molte caratteristiche che li rendono adatti ad una corretta valutazione del grado di competitività sia sui mercati esterni che su quello interno. Essi, infatti, riflettono molto bene l'andamento dei costi dell'insieme completo dei prodotti esportabili, ma va tenuto presente che, in molti casi, includono anche i prezzi all'ingrosso dei prodotti importati. Inoltre l'uso dei prezzi all'ingrosso nella costruzione degli indicatori di competitività consente di tener conto anche della concorrenza esercitata dai prodotti nazionali destinati al mercato interno di ciascun paese.

D'altra parte proprio questo vantaggio può rivelarsi un problema, qualora la struttura della produzione nazionale differisca molto da quella delle esportazioni. Infine, va ricordato che il tasso di cambio reale basato sui prezzi all'ingrosso fornisce una misura della competitività potenziale dei beni commerciabili internazionalmente, che può non coincidere con quella dei beni effettivamente scambiati, a causa delle particolari politiche di prezzo praticate dagli esportatori sui singoli mercati esteri.

La tavola 3 presenta i tassi di cambio bilaterali dell'Italia, basati sui prezzi all'ingrosso, con i maggiori partners *commerciali. Sulla stessa tavola è stato riportato anche il tasso di cambio bilaterale verso la media dei paesi CEE ed il tasso di cambio effettivo nei confronti della media dei paesi industriali.*

Per una corretta lettura dei dati bisogna ricordare che variazioni negative e positive del tasso di cambio reale indicano, rispettivamente, guadagni e perdite di competitività; per il tasso di cambio

COMPETITIVITÀ DI PREZZO E SUE COMPONENTI NEI MAGGIORI PAESI INDUSTRIALI (*)
(variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
ITALIA							
tasso di cambio effettivo reale	—	-1,6	3,2	2,5	-2,4	2,5	4,2
tasso di cambio effettivo nominale	-4,5	-5,5	0,8	-0,6	-3,1	0,9	1,4
prezzi relativi	4,6	4,1	2,3	3,1	0,8	1,6	2,8
GERMANIA							
tasso di cambio effettivo reale	-3,8	-1,4	8,8	4,6	-1,5	-2,0	3,5
tasso di cambio effettivo nominale	-1,0	—	8,1	5,7	-0,6	-0,9	4,6
prezzi relativi	-2,7	-1,4	0,5	1,0	-1,0	-1,2	-1,1
FRANCIA							
tasso di cambio effettivo reale	-0,6	4,0	5,9	0,9	-0,9	-1,5	4,5
tasso di cambio effettivo nominale	-3,7	1,0	2,1	-0,3	-1,9	-1,0	4,4
prezzi relativi	3,4	3,1	3,7	1,3	1,0	-0,6	0,1
REGNO UNITO							
tasso di cambio effettivo reale	-3,2	2,2	-1,7	1,6	7,8	-2,3	2,2
tasso di cambio effettivo nominale	-4,3	-0,5	-8,7	-1,7	5,8	-3,0	-1,5
prezzi relativi	1,2	2,7	7,7	3,3	1,9	0,7	3,7
USA							
tasso di cambio effettivo reale	4,7	1,5	-19,6	-9,2	-5,9	5,9	-1,8
tasso di cambio effettivo nominale	6,2	3,2	-18,0	-11,3	-7,1	3,8	-3,8
prezzi relativi	-1,4	-1,6	-2,0	2,4	1,2	1,9	2,0
GIAPPONE							
tasso di cambio effettivo reale	1,2	-0,9	26,3	4,1	6,9	-7,1	-10,7
tasso di cambio effettivo nominale	4,9	1,9	29,3	9,3	10,8	-4,8	-9,4
prezzi relativi	-3,5	-2,7	-2,3	-4,8	-3,5	-2,4	1,4

(*) Sulla base dei prezzi all'ingrosso dei manufatti

Fonte: Banca d'Italia

Tavola 1

nominale, variazioni negative indicano deprezzamento e variazioni positive indicano apprezzamento e, per i prezzi relativi, variazioni negative indicano riduzione del differenziale tra i prezzi e quindi vanno a favore della competitività, mentre sono sfavorevoli le variazioni positive.

Secondo l'indicatore della Banca d'Italia (tav. 1), nel periodo che va dal 1984 al 1990 il nostro paese ha sperimentato miglioramenti di competitività soltanto nel 1985 e nel 1988.

Nell'arco dell'ultimo biennio la perdita di competitività dei nostri prodotti è stata pari al 6,8% circa (2,5% nel 1989 e 4,2% nel 1990). Tale peggioramento è stato provocato principalmente

COMPETITIVITÀ DI PREZZO NEI MAGGIORI PAESI INDUSTRIALI
CONFRONTO TRA DIVERSI TIPI DI INDICATORI
(variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
ITALIA										
Cambio reale basato su:										
— prezzi all'ingrosso manufatti	-33,4	-0,2	2,2	0,5	-1,7	1,8	2,4	-1,0	3,5	4,3
— valori medi unitari all'export	-1,4	-1,3	-0,8	0,6	-0,6	-1,0	0,6	-0,8	2,9	2,9
— costi unitari del lavoro	-3,0	-0,1	5,7	3,1	-0,8	0,5	2,2	-1,4	6,9	5,4
GERMANIA										
Cambio reale basato su:										
— prezzi all'ingrosso manufatti	-6,6	3,8	0,7	-3,5	-1,1	7,4	2,2	-2,0	-2,0	3,9
— valori medi unitari all'export	-9,3	2,5	0,2	-6,8	0,6	10,2	4,4	-2,9	-0,5	3,2
— costi unitari del lavoro	-7,9	1,0	3,0	-0,7	1,2	11,1	8,8	0,7	-0,5	6,3
FRANCIA										
Cambio reale basato su:										
— prezzi all'ingrosso manufatti	-4,4	-3,9	-2,4	-1,3	3,8	5,3	2,0	-2,8	-2,6	5,0
— valori medi unitari all'export	-5,8	-1,7	-0,7	3,3	1,9	3,8	1,5	-0,7	-1,0	2,6
— costi unitari del lavoro	-3,1	1,6	-6,2	-4,8	0,2	-0,7	-2,3	-2,2	-2,4	4,6
REGNO UNITO										
Cambio reale basato su:										
— prezzi all'ingrosso manufatti	1,4	-3,3	-5,8	-3,0	1,5	-2,6	1,7	8,1	-2,0	2,0
— valori medi unitari all'export	-1,1	-5,8	-2,5	-2,1	1,6	-2,5	3,8	8,3	-5,6	3,3
— costi unitari del lavoro	5,6	-6,1	-7,8	-4,2	-1,1	-6,0	-0,5	6,0	-1,6	0,7
STATI UNITI										
Cambio reale basato su:										
— prezzi all'ingrosso manufatti	13,8	7,6	2,9	6,5	1,1	-20,2	-10,2	-3,8	6,5	-5,2
— valori medi unitari all'export	17,1	10,8	4,4	4,5	2,6	-12,5	-8,8	-2,3	2,6	-6,6
— costi unitari del lavoro	12,0	12,7	1,9	5,7	1,8	-20,3	-14,4	-7,2	1,9	-9,1
GIAPPONE										
Cambio reale basato su:										
— prezzi all'ingrosso manufatti	5,3	-9,2	5,7	2,3	-1,4	16,8	1,9	6,4	-5,5	-12,4
— valori medi unitari all'export	6,7	-6,8	—	1,8	-2,5	5,4	-0,3	4,0	-0,5	-8,6
— costi unitari del lavoro	8,1	-10,8	6,6	3,6	-0,8	22,4	3,9	6,8	-5,0	-12,5

Fonte: FMI, International Financial Statistics

Tavola 2

dall'aumento del differenziale tra i prezzi e, in misura minore, dal rafforzamento del tasso di cambio della lira: l'incremento dei prezzi relativi è stato pari a 4,4% (1,6% nel 1989 e 2,8% nel 1990), mentre nello stesso periodo la lira si è apprezzata del 2,3% (0,9% nel 1989 e 1,4% nel 1990).

L'Italia è l'unico tra i principali paesi industriali ad aver sperimentato nel 1989-90 due anni consecutivi di perdita di competitività.

Tra il 1984 ed il 1990, la Germania ha manifestato perdite di competitività nel biennio 1986-87, a causa del forte apprezzamento del marco cui si è accompagnato un peggioramento del differenziale tra i prezzi; la perdita di competitività avvenuta nel 1990, invece, è dipesa completamente dalla

rivalutazione del cambio nominale (4,6%) alla quale si è contrapposto un guadagno dei prezzi relativi di minore entità (-1,1%).

La Francia ed il Regno Unito hanno sperimentato, in comune con l'Italia, una tendenza all'aumento dei prezzi relativi ed oscillazioni più o meno ampie del tasso di cambio nominale. Il risultato cumulato del biennio 1989-90 è stato una perdita di competitività globale pari al 2,9% per la Francia (guadagno dell'1,5% nel 1989 e flessione del 4,5% nel 1990) ed un modesto incremento di competitività per il Regno Unito, pari allo 0,2% (guadagno del 2,3% nel 1989 e perdita dell'2,2% nel 1990).

La posizione competitiva degli Stati Uniti si è avvantaggiata del forte deprezzamento del dollaro nel triennio 1986-88. Nel 1989 il paese ha subìto una perdita di competitività del 5,9%, recuperata solo in misura modesta nel 1990, grazie al nuovo deprezzamento della valuta statunitense (-3,8%) che ha prodotto un guadagno di competitività dell'1,8%.

Infine, il Giappone, dopo aver sperimentato ampie perdite di competitività nel triennio 1986-88, a causa dell'apprezzamento della sua valuta, ha mostrato un'inversione di tendenza negli ultimi due anni, guadagnando complessivamente circa il 17% (-7,1% nel 1989 e -11,5% nel 1990).

Il confronto tra i diversi tipi di indicatori di competitività presenti nella tavola 2 mostra che in quasi tutti i paesi dove si è verificata una perdita di competitività, questa risulta inferiore quando misurata sulla base dei valori medi unitari delle esportazioni. Ciò non è accaduto nel Regno Unito nel 1990, ma il Regno Unito è anche l'unico tra i paesi considerati, nel quale la perdita di competitività si è accompagnata ad un deprezzamento del cambio effettivo nominale ed è stata quindi determinata unicamente dall'ampliarsi del differenziale nei prezzi (cfr. tav. 1).

Lo scarto tra la variazione del tasso di cambio reale basato sui prezzi all'export e quello sui prezzi all'ingrosso può essere interpretato come una misura della convenienza relativa dei mercati esteri rispetto a quello interno, che influisce sulla distribuzione dell'offerta. D'altra parte il divario tra la dinamica dell'indice di competitività basato sui prezzi all'export e quello sul costo del lavoro è connesso ai mutamenti relativi nei margini di profitto. Se è di segno negativo, ciò rivela che gli esportatori del paese considerato hanno compresso i profitti unitari rispetto a quelli dei loro concorrenti e viceversa.

Nel 1990 appare chiaramente che, sia in Italia, sia negli altri paesi in cui si è verificato un apprezzamento del cambio effettivo nominale (Francia e Germania), le imprese ne hanno contenuto gli effetti negativi sulla competitività, restringendo i margini di profitto. L'inverso è accaduto nel Regno Unito, negli Stati Uniti e in Giappone, dove la svalutazione nominale non si è tradotta in una proporzionale riduzione dei prezzi relativi all'export, ma è servita almeno in parte ad alimentare una dilatazione dei profitti unitari.

La competitività bilaterale dell'Italia rispetto alla media CEE nel biennio 1989-90 ha mostrato un deterioramento inferiore a quello subito dal tasso di cambio reale dell'Italia nei confronti dell'insieme dei paesi industriali, rispettivamente 5,1% e 6,8% (tav. 3). In realtà questo risultato è frutto di due andamenti contrapposti nei singoli anni, e cioè una perdita di competitività nei confronti della CEE superiore a quella verso i paesi industriali nel 1989, e viceversa nel 1990 (cfr. tav. 3).

Sempre nel biennio 1989-90, il cambio nominale della lira verso le valute comunitarie si è apprezzato dello 0,4% circa (risultato di un apprezzamento dell'1,6% nel 1989 e di un successivo deprezzamento dell'1,2% nel 1990), mentre il differenziale dei prezzi all'ingrosso è aumentato del 4,5% (1,5% nel 1989 e 3% nel 1990).

Sempre considerando l'ultimo biennio, le competitività bilaterali del nostro paese nei confronti dei singoli partners *europei mostrano perdite del 3,4% nei confronti della Francia (3,3% nel 1989 e 0,1% nel 1990), del 5,8% nei confronti della Germania (3,9% nel 1989 e 1,8% nel 1990) e di oltre l'8% nei confronti del Regno Unito (3,7% nel 1989 e 4,5% nel 1990). Come già accennato, molto più ampia è stata l'erosione della competitività dei prodotti italiani rispetto a quelli degli Stati Uniti e del Giappone.*

Alla base di queste differenze c'è soprattutto il diverso andamento delle parità di cambio tra la lira e le altre valute (al lieve deprezzamento nei confronti del marco e del franco francese si è contrapposto nel 1990 un netto rafforzamento sulla sterlina, sul dollaro e sullo yen) mentre il differenziale nella dinamica dei prezzi è peggiorato nei confronti di tutti i paesi indicati, tranne il Regno Unito.

---

(1) Per un'analisi approfondita del metodo di calcolo si vedano: Banca d'Italia, "Indicatori di competitività per l'Italia e per i principali paesi industriali: metodologia e criteri di calcolo", in *Bollettino Statistico*, n. 1-2, gennaio-giugno 1982, e "Nuovi indici dei cambi effettivi nominali e reali ", in *Bollettino Economico*, n. 12, febbraio 1989.

(2) Cfr. Stefano Vona, "Gli indicatori di competitività di prezzo: problemi di costruzione e di interpretazione ", in *Rapporto sul Commercio Estero 1987*, ICE, Roma, 1988, pp. 47-51.

COMPETITIVITÀ BILATERALE DELL'ITALIA RISPETTO AI MAGGIORI PAESI INDUSTRIALI (*)
(variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
ITALIA rispetto a:							
MEDIA PAESI INDUSTRIALI							
— tasso di cambio reale	—	-1,6	3,2	2,5	-2,4	2,5	4,2
— tasso di cambio nominale	-4,5	-5,5	0,8	-0,6	-3,1	0,9	1,4
— prezzi relativi	4,6	4,1	2,3	3,1	0,8	1,6	2,8
CEE							
— tasso di cambio reale	1,3	-1,8	0,1	0,6	-2,3	3,2	1,8
— tasso di cambio nominale	-2,5	-5,1	-1,8	-2,4	-3,0	1,6	-1,2
— prezzi relativi	4,0	3,4	2,0	3,1	0,7	1,5	3,0
GERMANIA							
— tasso di cambio reale	2,7	—	-3,1	-1,1	-1,1	3,9	1,8
— tasso di cambio nominale	-3,7	-5,0	-5,4	-4,8	-2,7	1,5	-1,6
— prezzi relativi	6,9	5,2	2,4	3,9	1,6	2,4	3,5
FRANCIA							
— tasso di cambio reale	0,3	-4,6	-1,7	1,5	-1,4	3,3	0,1
— tasso di cambio nominale	-0,8	-5,6	-1,0	-0,3	-1,3	1,6	-2,3
— prezzi relativi	1,3	1,0	-0,8	1,8	-0,2	1,8	2,4
REGNO UNITO							
— tasso di cambio reale	1,5	-3,1	8,1	2,4	-9,5	3,7	4,5
— tasso di cambio nominale	-1,8	-4,8	12,8	2,8	-8,4	3,1	5,4
— prezzi relativi	3,5	1,7	-4,1	-0,4	-1,1	0,5	-0,8
USA							
— tasso di cambio reale	-7,2	-1,6	32,9	15,7	-0,6	-4,6	16,1
— tasso di cambio nominale	13,6	-8,0	28,1	14,7	-0,3	-5,3	14,7
— prezzi relativi	7,3	6,9	3,9	0,8	-0,3	0,6	1,3
GIAPPONE							
— tasso di cambio reale	-5,4	-0,2	-5,0	5,2	-8,5	5,8	24,1
— tasso di cambio nominale	-13,7	-7,9	-9,4	-1,2	-11,6	2,1	20,1
— prezzi relativi	9,9	8,2	4,7	6,7	3,6	3,5	3,4

(*) Sulla base dei prezzi all'ingrosso dei manufatti

Fonte: Banca d'Italia

Tavola 3

2.3 LE ESPORTAZIONI

Nel 1990 il valore complessivo delle esportazioni italiane è aumentato del 5,6%, superando la soglia dei duecentomila miliardi. Questo tasso di crescita annuale, nettamente più basso rispetto al biennio 1988-89, è risultato in forte decelerazione nel corso dell'anno, passando dal 7,5% nel primo semestre al 3,8% nel secondo.

In media d'anno, i valori unitari delle merci esportate sono saliti di oltre il 2%. Il loro ritmo di crescita è stato più basso nel primo semestre (1,9%), in accordo con la tendenza generale alla decelerazione dei prezzi, ma è rimasto molto contenuto (2,3%) anche nella seconda parte dell'anno, nonostante la ripresa dell'inflazione dovuta alla crisi del Golfo, grazie alle strategie di contenimento dei prezzi attuate dagli esportatori per arginare le perdite di competitività e difendere le quote di mercato.

Seguendo l'andamento declinante della domanda mondiale, il volume delle esportazioni ha progressivamente frenato il suo ritmo di crescita nel corso dell'anno, passando dal 5,7% nel primo semestre all'1,4% nel secondo.

L'indebolimento della domanda estera non è però sufficiente a spiegare la perdita di slancio delle quantità esportate. Un impulso negativo è venuto anche dalla competitività di prezzo delle merci italiane, che è peggiorata per il secondo anno consecutivo ed in misura molto consistente (cfr. riquadro precedente).

In media d'anno, infatti, il tasso di crescita in volume delle esportazioni (3,5%) è risultato inferiore all'espansione del commercio mondiale (4,6%) e ciò ha determinato una lievissima erosione della quota italiana a prezzi costanti (dal 3,83% al 3,79%) (4) . La perdita è stata più rilevante nei confronti dell'insieme dei paesi industriali, le cui esportazioni sono aumentate ad un tasso superiore di oltre due punti a quello dell'Italia (tavv. 2.5 e 2.6).

Eppure nel complesso il cedimento di quota non appare proporzionato all'entità dell'apprezzamento reale della lira accumulatosi negli ultimi due anni. In passato la sensibilità delle esportazioni rispetto ai prezzi relativi si era mostrata più alta e i ritardi nella trasmissione degli impulsi dai prezzi alle quantità sembravano più brevi. Si pone dunque il problema di capire se questo apparente abbassamento dell'elasticità-prezzi delle esportazioni deriva da circostanze, più o meno transitorie, legate alla composizione della domanda mondiale, o nasconde un reale rafforzamento di fattori di competitività diversi dal prezzo.

Indubbiamente la distribuzione geografica della domanda mondiale, caratterizzata da una dinamica particolarmente sostenuta in Europa e soprattutto in Germania (5), ha favorito le esportazioni italiane, che godono in questi paesi di quote più elevate della media. Stime non recentissime dell'OCSE mostrano che nel 1990 la crescita quantitativa dei mercati di sbocco delle esportazioni italiane di manufatti (la media dei tassi di crescita delle importazioni di manufatti dei vari paesi, ponderata con la loro incidenza sulle esportazioni italiane nel 1987) avrebbe sopravanzato di circa un punto la dinamica effettiva delle importazioni mondiali (6). Sulla base di queste valutazioni, quindi, si può sostenere che la perdita di quota dell'Italia sarebbe risultata più grave (e tuttavia non drammatica) se la composizione geografica della domanda mondiale fosse rimasta invariata rispetto al 1987. In altri termini, il fatto che la dinamica delle quantità importate sia stata più sostenuta proprio nei paesi europei, in cui l'Italia detiene quote più elevate della media, ha reso la crescita del volume di esportazioni del nostro paese più ampia di quanto avrebbero comportato le perdite di quote registrate nei singoli mercati.

Se dai dati sulle quantità si passa a considerare quelli sui valori delle esportazioni, si ottiene da un lato un riscontro dell'importanza decisiva delle caratteristiche della domanda (il suo orientamento geografico, ma anche la sua struttura merceologica hanno sostenuto la quota dell'Italia) dall'altro la conferma che, anche al netto di queste circostanze favorevoli, la crescita delle esportazioni italiane è stata comunque superiore a quanto ci si poteva attendere in base alle perdite accusate dalla competitività di prezzo.

---

(4) Stime recentissime del Fondo Monetario Internazionale hanno tuttavia ridimensionato al 3,9% la crescita del commercio mondiale, facendo apparire ancora più basso il divario con le esportazioni italiane.

(5) I dati fino al 30 giugno 1990 riguardano la sola Germania occidentale.

(6) OECD *Economic Outlook*, dicembre 1990, tav. 83, p. 151.

ESPORTAZIONI IN VOLUME DELL'ITALIA E DEI MAGGIORI PAESI INDUSTRIALI
(variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990(1)
Italia	4,8	—	3,7	6,4	7,3	1,8	2,9	4,8	9,0	3,5
Germania	6,6	3,3	-0,3	9,2	5,9	1,3	2,8	7,4	7,4	5,3
Francia	4,4	-3,8	3,8	5,2	1,8	-0,2	2,3	9,1	10,1	5,5
Regno Unito	-1,0	2,8	2,3	8,1	5,5	4,2	5,3	1,9	4,0	8,0
Stati Uniti	-1,6	-10,9	-3,8	8,0	3,2	8,0	14,5	22,5	10,9	8,6
Giappone	11,5	-2,2	7,9	16,2	4,6	-0,6	0,3	5,1	3,8	5,8
CEE	4,1	0,6	3,1	7,8	3,9	3,1	4,4	7,0	7,3	5,6
Paesi industriali	3,8	-1,9	2,9	10,0	4,4	3,0	5,1	8,9	6,8	5,9
Mondo (2)	1,2	-1,6	2,7	9,0	2,7	4,1	6,5	9,3	7,2	4,6

(1) dati provvisori
(2) media dei tassi di crescita delle esportazioni e delle importazioni mondiali

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e, per l'Italia, ISTAT

Tavola 2.5

QUOTE PERCENTUALI SULLE ESPORTAZIONI MONDIALI IN VOLUME

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990(1)
Italia	4,0	4,0	4,1	4,0	4,2	4,1	3,9	3,8	3,8	3,8
Germania	10,0	10,5	10,2	10,2	10,5	10,2	9,9	9,7	9,7	9,8
Francia	5,9	5,8	5,8	5,6	5,6	5,3	5,1	5,1	5,3	5,3
Regno Unito	5,3	5,5	5,5	5,5	5,6	5,6	5,6	5,2	5,0	5,2
Stati Uniti	10,6	9,6	9,0	8,9	8,9	9,3	9,9	11,2	11,5	12,0
Giappone	7,1	7,0	7,4	7,9	8,0	7,7	7,2	6,9	6,7	6,8
CEE	35,0	35,8	35,9	35,5	35,9	35,6	34,9	34,1	34,2	34,5
Paesi industriali	63,0	62,9	63,0	63,6	64,6	63,9	63,1	62,9	62,6	63,4

(1) dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

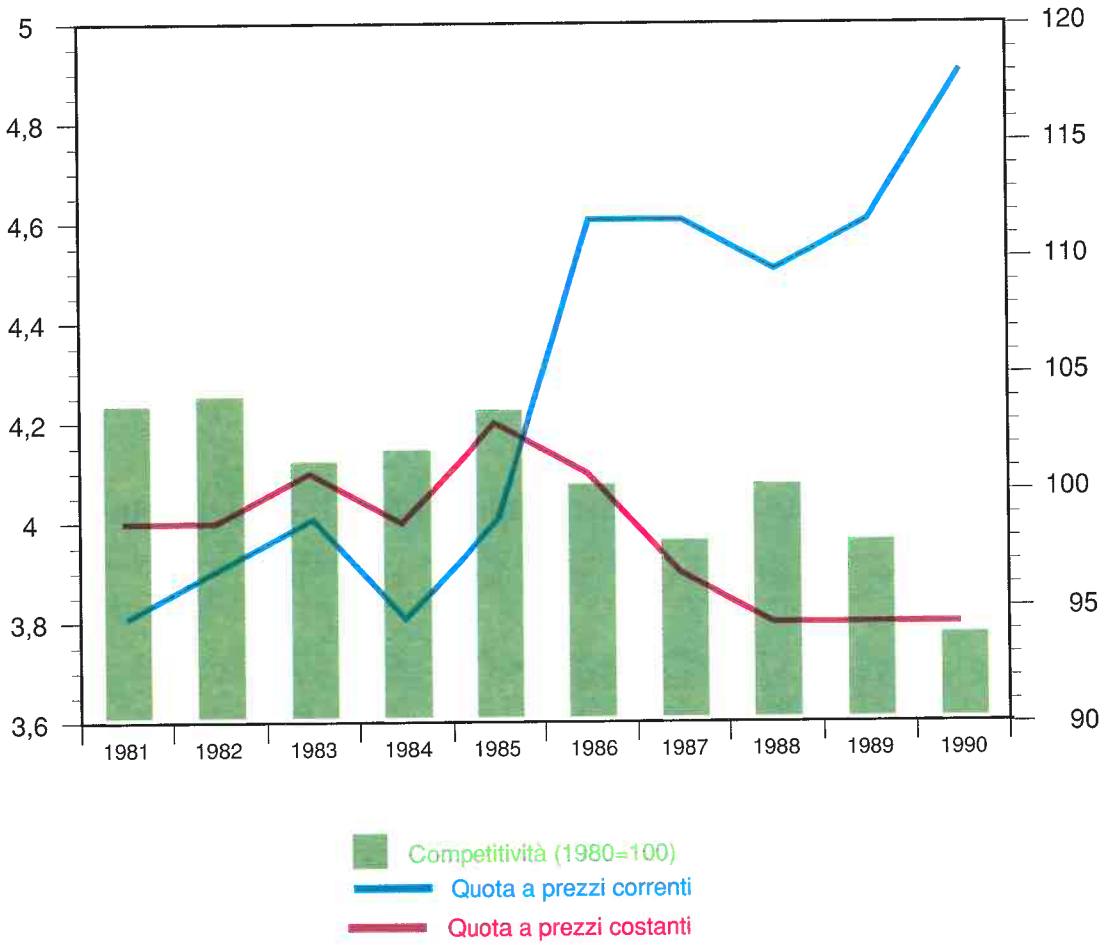
Tavola 2.6

Un dato va sottolineato con grande evidenza: dopo oltre due anni di continuo apprezzamento nel cambio reale della lira, la quota italiana sul valore delle esportazioni mondiali è aumentata di tre decimi di punto nel 1990, sfiorando il 5% e raggiungendo il livello più alto del decennio trascorso e dell'intero dopoguerra (tav. 2.8 e graf. 2.4).

Tra i maggiori paesi industriali, la crescita delle esportazioni italiane è stata inferiore solo a quella del Regno Unito, ma ha superato la media CEE ed ha sopravanzato nettamente quella di paesi come gli Stati Uniti e il Giappone che, grazie al deprezzamento reale delle loro valute, hanno conseguito forti guadagni di competitività (tav. 2.7).

Indubbiamente, come è stato già notato, al successo delle esportazioni italiane ha contribuito la favorevole distribuzione della crescita della domanda mondiale, concentrata nei paesi europei. Inoltre, come si vedrà più ampiamente nel par. 4.2, l'aumento della quota italiana non è stato generalizzato (negli Stati Uniti, ad esempio, è rimasta invariata e nel Regno Unito si è ridotta). Ma in diversi mercati importanti, tra i quali Germania e Giappone, i prodotti italiani hanno nettamente prevalso sui concorrenti.

COMPETITIVITÀ DI PREZZO E QUOTE DELL'ITALIA SULLE ESPORTAZIONI MONDIALI



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e FMI

Grafico 2.4

ESPORTAZIONI DELL'ITALIA E DEI MAGGIORI PAESI INDUSTRIALI IN DOLLARI CORRENTI
(variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990(1)
Italia	-3,1	-3,0	-0,8	1,0	6,7	24,4	19,3	9,8	9.9	21,0
Germania	-8,7	0,2	-4,0	1,3	7,1	32,3	20,9	9,9	5,6	16,7
Francia	-8,3	-9,1	-1,8	2,8	4,2	22,9	18,8	13,1	6,9	20,6
Regno Unito	-7,1	-5,2	-5,5	2,4	7,8	5,8	22,6	10,6	5,0	21,5
Stati Uniti	5,9	-9,2	-5,5	8,7	-2,2	1,9	16,4	26,3	13,9	8,3
Giappone	16,2	-8,6	6,2	15,5	4,4	18,9	9,8	14,5	3,6	4,7
CEE	-7,9	-3,5	-2,6	2,4	5,9	22,6	20,2	11,2	6,5	20,1
Paesi industriali	-1,8	-5,1	-1,3	6,6	3,7	16,3	17,5	14,3	7,3	15,1
Mondo	-1,4	-7,4	-1,9	5,7	1,0	9,8	18,0	13,6	7,5	12,3

(1) dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e, per l'Italia, ISTAT

Tavola 2.7

QUOTE PERCENTUALI SULLE ESPORTAZIONI MONDIALI A PREZZI CORRENTI

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990(1)
Italia	3,8	3,9	4,0	3,8	4,0	4,6	4,6	4,5	4,6	4,9
Germania	8,9	9,5	9,3	8,9	9,5	11,4	11,7	11,3	11,1	11,5
Francia	5,4	5,2	5,2	5,1	5,2	5,9	5,9	5,9	5,8	6,3
Regno Unito	5,2	5,2	5,0	4,9	5,2	5,0	5,2	5,1	5,0	5,4
Stati Uniti	11,8	11,4	11,0	11,3	11,0	10,2	10,0	11,2	11,8	11,4
Giappone	7,7	7,5	8,1	8,8	9,1	9,9	9,2	9,3	8,9	8,3
CEE	31,8	33,1	32,7	31,7	33,2	37,2	37,8	36,8	36,5	39,4
Paesi industriali	62,0	62,7	63,1	63,6	65,3	69,1	68,8	69,2	69,1	70,9

(1) dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e, per l'Italia, ISTAT

Tavola 2.8

Il mercato tedesco, in particolare, ha arrecato un contributo decisivo alla crescita delle esportazioni italiane.

Oltre la metà del loro incremento totale nel 1990 è dovuta all'aumento delle esportazioni dirette verso la Germania (tav. 2.9). Di quest'ultimo, circa il 60% è attribuibile alla sola crescita della domanda tedesca, resa più sostenuta dal processo di riunificazione, e si sarebbe verificato anche se la quota italiana su questo mercato fosse rimasta invariata. Ma in realtà la quota italiana sulle importazioni tedesche si è ampliata di mezzo punto percentuale e questo successo concorrenziale spiega i quasi 2.500 miliardi residui di incremento delle esportazioni verso la Germania. Circa il 30% di questo residuo è riconducibile alla favorevole composizione merceologica della domanda tedesca, che si è orientata soprattutto verso i settori tradizionali e la meccanica strumentale, punti di forza del nostro modello di specializzazione (tav. 2.10). Ma i restanti 1.700 miliardi (circa il 16% dell'incremento totale delle esportazioni italiane) sono scaturiti dal successo dei prodotti italiani nei singoli comparti del mercato tedesco, a scapito delle quote di altri concorrenti europei e soprattutto degli Stati Uniti e del Giappone.

Una valutazione sintetica dell'importanza relativa dei fattori legati alla distribuzione della domanda (per paesi e per settori) e di quelli connessi alla competitività (in senso ampio) per il successo delle esportazioni italiane nel 1990, è contenuta nel riquadro dedicato all'analisi *constant-market-shares* delle quote di mercato sulle importazioni di manufatti dei sette principali

DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DELL'INCREMENTO DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE TRA IL 1989 E IL 1990: L' "EFFETTO-GERMANIA"
(miliardi di lire)

	differenza 1990-1989	peso % sull'incremento totale
Esportazioni verso la Germania	+5.988	55,5
di cui:		
— *crescita del mercato tedesco*	*+3.548*	*32,9*
— *aumento della quota italiana in Germania*	*+2.440*	*22,6*
di cui:		
— *composizione settoriale della domanda tedesca*	*(+722)*	*(6,7)*
— *aumento delle quote italiane settoriali in Germania*	*(+1.718)*	*(15,9)*
Esportazioni verso altri paesi europei	+5.672	52,6
Esportazioni verso i paesi extra-europei	-868	-8,0
Esportazioni totali	+10.792	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e DRI

Tavola 2.9

paesi industriali (G7). Si tratta di un mercato pari ad oltre un terzo delle importazioni mondiali totali e la sua importanza per le esportazioni italiane sfiora il 50%.

Complessivamente la quota dell'Italia su questo mercato è passata dal 5,8% al 6,2% tra il 1989 e il 1990 ed oltre 5/6 di questo incremento sono attribuibili alla favorevole struttura della domanda.

Nettamente preponderante (oltre 2/3) è stato il ruolo della composizione geografica delle importazioni dei G7, essendosi sviluppati di più i mercati europei, nei quali l'Italia ha quote più elevate, ma un contributo positivo è venuto anche dalla loro distribuzione settoriale, poiché i comparti più dinamici sono risultati proprio quelli nei quali l'Italia gode di posizioni di vantaggio comparato (i settori tradizionali e la meccanica strumentale).

Tuttavia, anche depurata dagli effetti di questi fattori strutturali, la variazione della quota italiana è stata di segno positivo nel 1990, a testimonianza del successo concorrenziale ottenuto nella maggior parte dei settori e dei paesi.

DINAMICA DELLE IMPORTAZIONI TEDESCHE E QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA PER SETTORI

Settori	Peso percentuale sull'import tedesco		Quota dell'Italia sull'import tedesco	
	1989	1990	1989	1990
Settori tradizionali	18,9	19,7	18,1	18,2
Settori con forti economie di scala	30,5	30,7	9,0	9,5
Meccanica strumentale ed altri settori specializzati	11,0	11,7	10,2	10,7
Settori ad alta intensità tecnologica	12,3	11,8	3,7	3,8
Altri (alimentari e materie prime)	27,3	26,1	4,0	4,2
TOTALE	100,0	100,0	8,8	9,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 2.10

Anche questo tipo di analisi, quindi, sottolinea il paradosso consistente nel fatto che la competitività di prezzo, pur essendo molto peggiorata, non ha impedito alle esportazioni italiane di superare la concorrenza. Come è stato già notato nell'apposito riquadro, la perdita di competitività in termini di prezzi all'esportazione avrebbe potuto essere anche maggiore, se le imprese italiane non avessero ristretto i loro margini di profitto unitario, ed in questo caso probabilmente le quote italiane sarebbero andate meno bene. Ma commisurata alla perdita di competitività che si è effettivamente verificata, la crescita del valore delle esportazioni italiane appare comunque elevata e richiede quindi spiegazioni diverse dalla compressione dei profitti.

I dati statistici disponibili non permettono di raggiungere conclusioni certe, ma sembra probabile che si sia effettivamente manifestata una minore elasticità delle esportazioni rispetto ai prezzi relativi (non soltanto in Italia). Con l'approfondirsi della specializzazione internazionale, in mercati in cui la differenziazione dei prodotti dà alle imprese il potere di praticare prezzi più elevati senza compromettere il valore delle vendite, acquistano un risalto crescente tutti i fattori di competitività diversi dal prezzo (la qualità, l'immagine, le reti distributive, l'assistenza, ecc.). È dunque su questo terreno che le esportazioni italiane hanno probabilmente compensato le perdite accumulate dal lato dei costi relativi.

Tuttavia, come è stato già più volte sottolineato, gran parte dello straordinario risultato conseguito nel 1990 dalla quota italiana è attribuibile alla favorevole composizione geografica della domanda mondiale. Questo fattore di vantaggio dovrebbe permanere nei prossimi anni, grazie all'ulteriore sviluppo dei processi di integrazione nel continente europeo, ma anche se dovesse indebolirsi, le considerazioni svolte in precedenza permettono di ribadire che la difesa delle quote italiane dovrà essere affidata più all'aumento del valore unitario e della qualità relativa dei prodotti esportati che non al deprezzamento del tasso di cambio.

2.4 LE IMPORTAZIONI

Nel 1990 le importazioni di merci hanno totalizzato un valore (cif) di 217.726 miliardi di lire, con un tasso di crescita annuo pari a 3,7%, in forte decelerazione rispetto al biennio precedente, a causa della diminuita espansione della domanda interna nel nostro paese.

La scomposizione dei valori in prezzi e quantità fa rilevare, in media d'anno, un'espansione dei volumi importati del 4,5%, alla quale si è contrapposta una contrazione dei prezzi pari a —0,7%.

La diminuzione netta dei valori medi unitari registrata nei dati annuali è avvenuta per intero nel primo semestre (-2%), indotta dalla riduzione delle quotazioni internazionali delle materie prime e dal deprezzamento del dollaro.

Nel secondo semestre, i prezzi delle importazioni hanno ripreso di nuovo a salire, seppure con incrementi molto modesti (0,5%), in seguito al forte aumento dei prezzi dell'energia successivo all'invasione del Kuwait.

Le quantità importate, aumentate del 6% circa nei primi sei mesi del 1990, hanno decelerato ulteriormente la loro crescita nella seconda parte dell'anno (3%), in relazione al progressivo rallentamento della domanda interna e dell'attività produttiva (cfr. tav. 2.3).

Il confronto tra la dinamica dei volumi importati in Italia e negli altri maggiori paesi industriali pone in evidenza che il nostro paese si è collocato al di sotto della media per tutto l'arco degli anni ottanta. Il tasso medio annuo di crescita delle quantità importate dall'Italia è stato del 5%, mentre quello dell'insieme dei paesi industriali ha raggiunto il 6,3% tra il 1980 e il 1989. Anche nel 1990 l'Italia è rimasta al di sotto della media ed anzi, tra i principali paesi industriali, il suo tasso di incremento è risultato il più basso (cfr. tav. 2.11).

I cambiamenti di tipo strutturale che da alcuni anni agiscono sulla crescente dinamicità delle importazioni dei paesi industriali possono essere ricondotti alla maggiore integrazione dei mercati, all'approfondirsi della specializzazione intra-industriale e all'aumento delle quote di inputs importati nei processi produttivi, anche per il decentramento di unità produttive nei paesi di recente industrializzazione.

La propensione ad importare, calcolata come rapporto tra importazioni e domanda interna a prezzi costanti, è continuata a crescere, anche nel 1990, in tutti i paesi industriali (eccetto che in Giappone), ma nell'insieme la sua ascesa è stata leggermente più lenta, rispetto ai ritmi del biennio precedente (cfr. tav. 2.12).

IMPORTAZIONI IN VOLUME DELL'ITALIA E DEI MAGGIORI PAESI INDUSTRIALI
(variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990(1)
Italia	-6,4	-0,4	0,1	9,2	8,5	4,8	10,5	6,6	8,3	4,5
Germania	-5,0	1,4	4,0	5,1	4,1	6,2	5,4	6,7	6,9	14,0
Francia	-3,6	3,0	-1,6	3,1	4,3	7,1	6,7	9,3	10,7	6,7
Regno Unito	-3,9	5,2	8,7	11,4	3,2	7,3	7,5	13,6	3,8	5,4
Stati Uniti	0,5	-3,7	12,9	24,9	4,5	13,4	5,8	6,6	5,8	4,7
Giappone	-2,5	-0,6	0,8	10,5	0,4	9,5	9,3	16,7	7,8	5,9
CEE	-4,0	1,7	2,1	6,4	4,2	7,8	8,5	8,8	7,7	7,8
Paesi industriali	-1,7	-0,6	4,5	12,3	4,5	8,9	7,1	9,1	7,6	6,0

(1) dati provvisori

Fonte: FMI e, per l'Italia, ISTAT.

Tavola 2.11

PROPENSIONE AD IMPORTARE (1)
DELL'ITALIA E DEI MAGGIORI PAESI INDUSTRIALI
(variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990(2)
Italia	-5,1	-0,7	-0,1	5,1	5,6	1,9	5,6	1,8	4,8	1,8
Germania	-2,4	3,5	1,7	3,0	3,3	2,6	2,5	2,9	4,1	8,7
Francia	-3,5	-0,5	-0,9	2,7	1,8	2,5	3,3	5,1	7,4	3,5
Regno Unito	-2,4	2,9	3,6	8,7	0,4	2,6	2,2	5,5	0,9	4,8
Stati Uniti	-1,7	-1,8	7,4	14,9	0,7	9,8	2,7	3,2	3,8	4,2
Giappone	-4,5	-3,3	-1,0	6,7	-3,6	5,6	4,0	8,5	2,0	-
CEE	-2,2	0,9	0,9	4,4	2,0	3,8	4,5	3,9	4,2	4,6
Paesi industriali	-2,3	-0,4	1,7	6,7	1,0	5,1	3,3	4,3	4,1	3,4

(1) rapporto tra gli indici di volume delle importazioni e della domanda interna
(2) dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e ISTAT.

Tavola 2.12

In Italia la propensione ad importare, pur conformandosi alla generale tendenza alla crescita, è aumentata meno che nell'insieme dei paesi industriali sia nel 1990 (1,8% contro 3,4%) che nell'intero decennio trascorso (2,3% contro 2,9% in media annua).

I fattori di breve periodo che contribuiscono a spiegare l'andamento della propensione ad importare nel nostro paese sono riconducibili all'evoluzione ciclica della domanda interna, alla sua composizione (un aumento di peso della componente investimenti accelera la propensione ad importare, dato l'elevato grado di dipendenza dell'Italia dalle importazioni di beni capitali) e alla competitività di prezzo (7).

(7) Su questo argomento cfr. il contributo di G. Conti, A. Massari e P. Modiano, "La propensione ad importare manufatti nei principali paesi industriali: un'analisi quantitativa comparata", pubblicato in questo Rapporto.

Nel 1990, la ridotta pressione della domanda interna sulla capacità produttiva ha rallentato la crescita della propensione ad importare; ne hanno risentito tutti i tipi di merci e in particolare i beni intermedi (come è possibile notare anche dalla contrazione del saldo negativo del settore agricolo e del settore dei minerali ferrosi e non ferrosi; cfr. cap. 3).

A questo fattore che ha agito da freno sulla crescita della propensione ad importare del nostro paese, si è contrapposto il parziale effetto espansivo derivante dal fatto che, pur rallentando, gli investimenti sono rimasti la componente più dinamica della domanda (cfr. par. 2.1). Inoltre si è verificata una forte perdita di competitività dei prodotti nazionali sul mercato interno: nel 1990, infatti, diversamente dall'anno precedente, il divario tra la crescita dei prezzi dei beni importati (-0,7%) e quella dei prezzi alla produzione italiani (4,1%) ha impresso un notevole impulso agli acquisti di prodotti esteri.

IMPORTAZIONI ED ESPORTAZIONI
SECONDO LA DESTINAZIONE ECONOMICA DELLE MERCI
(valori in miliardi di lire correnti)

	IMPORTAZIONI			ESPORTAZIONI			SALDI		
	1988	1989	1990	1988	1989	1990	1998	1989	1990
Beni di consumo	34441	39400	43125	48984	55278	59623	14543	15879	16498
var. %	—	14,4	9,5	—	12,9	7,9			
— non durevoli	14257	16075	16898	9879	10902	11950	-4378	-5174	-4948
var. %	—	12,8	5,1	—	10,4	9,6			
— semidurevoli	5114	5634	6140	21630	23908	26033	16515	18274	19893
var. %	—	10,2	9,0	—	10,5	8,9			
— durevoli	15070	17691	20087	17475	20469	21640	2406	2778	1553
var. %	—	17,4	13,5	—	17,1	5,7			
Beni d'investimento	22659	25661	27672	28394	33658	35905	5735	7997	8233
var. %	—	13,2	7,8	—	18,5	6,7			
— macchine ed apparecchi	13680	14814	15986	20334	24328	24818	6654	9514	8831
var. %	—	8,3	7,9	—	19,6	2,0			
— mezzi di trasporto	6577	8085	8999	4519	5239	6793	-2057	-2846	-2207
var. %	—	22,9	11,3	—	15,9	29,6			
— altri beni d'investimento	2402	2762	2687	3540	4090	4295	1138	1328	1608
var. %	—	15,0	-2,7	—	15,5	5,0			
Beni intermedi	122913	144849	146929	89002	103877	108076	-33911	-40972	-38853
var. %	—	17,8	1,4	—	16,7	4,0			
— per la produzione di beni d'invest.	6963	8093	8988	16154	19142	20453	9191	11050	11464
var. %	—	16,2	11,1	—	18,5	6,8			
— per la produzione di beni di cons.	19962	22115	21278	13236	14858	15502	-6726	-7257	-5776
var. %	—	10,8	-3,8	—	12,3	4,3			
— a destinazione mista	95989	114641	116663	59612	69877	72122	-36376	-44764	-44541
var. %	—	19,4	1,8	—	17,2	3,2			
TOTALE	180014	209910	217726	166380	192813	203605	-13634	-17097	-14121
var. %	—	16,6	3,7	—	15,9	5,6			

Fonte: ISTAT

Tavola 2.13

2.5 IL COMMERCIO ESTERO PER CLASSI DI DESTINAZIONE ECONOMICA DELLE MERCI

Esaminando i valori del commercio estero dell'Italia secondo la destinazione economica delle merci oggetto di scambi, si nota innanzitutto che il disavanzo aggregato è dovuto esclusivamente alla categoria dei beni intermedi, il cui deficit non è compensato dai saldi attivi dei beni di consumo e d'investimento (cfr. tav. 2.13). Inoltre va rilevato che tra i beni intermedi fanno eccezione quelli destinati alla produzione di beni d'investimento, caratterizzati da un saldo fortemente attivo, mentre tra i beni finali risultano in disavanzo gli scambi di beni di consumo non durevoli e quelli di mezzi di trasporto.

Nel 1990, come è stato già illustrato nel par. 2.2, il disavanzo complessivo della bilancia commerciale italiana si è ridotto di circa 3.000 miliardi. A questo miglioramento hanno contribuito il consolidarsi dei saldi attivi nei beni di consumo e d'investimento e soprattutto la riduzione del deficit nei beni intermedi (per oltre 2.100 miliardi), che ha parzialmente compensato il forte ampliamento verificatosi nel 1989.

In tutti i comparti in passivo la crescita delle esportazioni ha superato quella delle importazioni e il disavanzo è diminuito. Per contro nei comparti in surplus la dinamica delle esportazioni è stata in generale inferiore a quella delle importazioni. Con l'unica eccezione delle esportazioni di mezzi di trasporto, che hanno fortemente accelerato la loro crescita, in tutti i comparti gli scambi commerciali si sono sviluppati a tassi inferiori a quelli del 1989, frenati dal rallentamento della domanda e della produzione sia in Italia che all'estero.

Tra i beni di consumo è migliorato il saldo dei non durevoli e soprattutto dei semidurevoli, mentre è nettamente calato il surplus dei beni durevoli, per effetto di una dinamica delle importazioni molto superiore alla media.

Tra i beni d'investimento, al calo del saldo attivo nelle macchine ed apparecchi si è contrapposta una sensibile riduzione del passivo nei mezzi di trasporto, grazie all'eccezionale crescita delle esportazioni.

Infine nella classe dei beni intermedi tutti i comparti hanno conseguito un miglioramento del saldo. L'aumento delle importazioni, infatti, è risultato molto contenuto (con l'eccezione dei beni destinati alla produzione di beni d'investimento) per effetto non soltanto del rallentamento dell'attività produttiva, ma anche del calo nei prezzi internazionali di molte materie prime e dell'apprezzamento della lira.

LE QUOTE DI MERCATO SULLE IMPORTAZIONI DI MANUFATTI DEI PRINCIPALI PAESI INDUSTRIALI: UNA ANALISI "CONSTANT-MARKET-SHARES" (*)

1. L'evoluzione delle quote di mercato nel 1990

Nel 1990 l'Italia ha realizzato un guadagno di quota di mercato pari a quattro decimi di punto sull'import manifatturiero (a prezzi correnti) dei sette principali paesi industriali (G7) (tav. 1). Tale risultato, che ha costituito la variazione più significativa del periodo 1982-90, ha permesso all'Italia di eguagliare il livello di quota già realizzato nel 1982 (6,2%, livello massimo del periodo).

MANUFATTI: IMPORTAZIONI DEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI
DIMENSIONI E DINAMICA DEL MERCATO

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Import dal mondo (mil. $)	467560	495343	575704	623207	759184	915761	1083568	1158979	1307306
var. % import dal mondo	—	5,9	16,2	8,3	21,8	20,6	18,3	7,0	12,8
peso % su import totale	53,1	56,1	58,6	61,2	67,6	69,8	72,0	71,5	71,0
				QUOTE DI MERCATO					
CEE	40,9	38,8	35,8	36,4	38,9	39,6	39,0	38,7	41,0
ITALIA	6,2	5,9	5,5	5,5	6,0	6,0	5,7	5,8	6,2
FRANCIA	6,9	6,4	5,8	5,7	6,0	6,1	6,2	6,2	6,6
GERMANIA	11,4	10,6	9,9	10,3	11,4	11,6	11,2	10,8	11,1
REGNO UNITO	4,4	4,2	4,0	4,2	4,4	4,4	4,5	4,5	4,7
BELGIO	4,9	4,6	4,0	3,9	4,3	4,3	4,2	4,2	4,5
OLANDA	3,4	3,4	3,0	3,0	3,2	3,2	3,2	3,2	3,4
SPAGNA	1,6	1,5	1,5	1,6	1,6	1,6	1,6	1,7	2,0
ALTRI CEE	2,2	2,1	2,1	2,0	2,2	2,3	2,2	2,3	2,5
EFTA + TURCHIA	7,0	7,0	6,6	6,7	7,3	7,8	7,7	7,6	8,0
USA	14,5	14,8	14,7	14,1	12,2	11,7	12,2	12,6	12,3
CANADA	6,7	7,1	8,1	7,7	6,6	5,9	5,9	5,9	5,4
GIAPPONE	11,9	12,2	13,6	14,7	15,0	13,5	12,7	12,2	11,1
ALTRI OCSE	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4	0,5	0,4	0,4
EUROPA ORIENTALE	1,8	1,7	1,7	1,6	1,7	1,7	1,7	1,7	1,9
NIES	7,8	8,6	9,4	9,0	9,2	10,2	10,1	9,5	8,4
ALTRI PVS ASIA	3,6	3,7	4,0	3,9	3,8	4,4	4,9	5,7	6,2
PVS AMERICA	3,0	3,3	3,7	3,5	3,2	3,2	3,6	3,7	3,4
PVS AFRICA	1,5	1,4	1,3	1,1	1,2	1,1	1,1	1,1	1,1

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 1

(*) Si ringrazia Carlo Milana (Istituto di Studi per la Programmazione Economica, con il quale è stata utilmente discussa l'impostazione metodologica dell'analisi presentata in questo riquadro.

Il successo delle esportazioni italiane nel 1990 si inquadra in una generale ripresa delle quote dei paesi della CEE sulle importazioni di manufatti dei G7 (+2,3 rispetto al 1989).

In particolare hanno incrementato il proprio peso nell'ordine la Francia, la Germania, il Belgio, la Spagna, il Regno Unito e l'Olanda, con variazioni positive tra i quattro e i due decimi di punto.

Va inoltre sottolineata la crescita sia della quota dell'aggregato EFTA + Turchia (+0,4) che di quella dell'Europa orientale (+0,2). Nell'insieme la CEE, l'EFTA e l'Europa orientale hanno coperto oltre la metà del mercato dei G7, realizzando pertanto il risultato migliore del periodo 1982-90.

Al complessivo successo dei paesi europei si è contrapposto invece il netto calo della quota statunitense (dal 12,6% al 12,3%). Si tratta di una vera e propria inversione di tendenza rispetto alla chiara ripresa realizzata durante il biennio 1988-89, ripresa che non era stata peraltro sufficiente a far riavvicinare la quota USA ai livelli della prima metà degli anni ottanta.

Tra i principali paesi industriali hanno perso posizioni, oltre agli Stati Uniti, il Canada e, soprattutto, il Giappone che è passato dal 12,2% all'11,1%, toccando così il punto minimo del periodo considerato. Sensibile è stata inoltre la perdita fatta registrare dalle quattro NIEs (-1,1), per le quali si è quindi protratto l'andamento negativo iniziato nel 1988, dopo la costante e sostenuta crescita del periodo 1982-87.

Estremamente significativo è risultato l'incremento degli altri paesi in via di sviluppo dell'area asiatica (tra i quali si trovano paesi esportatori "emergenti" come Indonesia, Malesia e Tailandia) che hanno realizzato nel 1990 una crescita di 5 decimi di punto. Continua quindi per questi paesi la fase positiva iniziata nel 1987, grazie alla quale il loro peso complessivo sull'import manifatturiero dei G7 si è accresciuto negli ultimi quattro anni di 2,4 punti percentuali.

Per quanto riguarda gli altri paesi in via di sviluppo va considerato il calo della quota dei PVS americani (-0,3), dopo qualche timido segnale positivo degli anni precedenti. Stabile la quota dei PVS africani che hanno fatto registrare per il quarto anno consecutivo l'1,1%.

2. Il metodo di analisi "constant-market-shares"

L'evoluzione della quota dell'Italia e dei principali paesi concorrenti sul mercato dei sette maggiori paesi industriali può essere analizzata scomponendo le variazioni di quota in modo da distinguere gli effetti dovuti a fattori che influenzano la competitività da quelli derivanti da modifiche nella composizione dei prodotti e nella distribuzione dei mercati.

La tecnica che permette questa scomposizione è la Constant Market-Shares Analysis (CMSA)*; tale metodologia, nella versione qui utilizzata (1), consente di misurare i seguenti effetti:*

— *effetto "competitività" (EC): rappresenta la* performance *determinata dall'insieme dei fattori di competitività, e cioè la variazione che la quota aggregata avrebbe registrato se la composizione della domanda di importazioni dei G7 fosse rimasta invariata;*

— *effetto "distribuzione dei mercati" (EDM): risulta determinato dal grado di conformità tra la specializzazione geografica del paese esportatore e i cambiamenti intervenuti nella composizione della domanda globale di importazioni dei G7: la concentrazione delle esportazioni di un paese verso mercati caratterizzati da uno sviluppo della domanda relativamente veloce comporta un effetto "distribuzione dei mercati" di segno positivo e viceversa;*

— *effetto "composizione dei settori" (ECS): è determinato dalla specializzazione merceologica del paese esportatore: quando tale specializzazione si orienta verso settori caratterizzati da elevati ritmi di crescita della domanda, l'ECS sarà positivo e viceversa;*

— *effetto "specifico mercato-settore" (ESMS): deriva da particolari combinazioni della specializzazione settoriale e della specializzazione geografica del paese esportatore; l'effetto è di segno positivo se tali combinazioni determinano una concentrazione particolare delle esportazioni di un paese nei segmenti geo-settoriali più dinamici del mercato dei G7 e viceversa.*

La somma degli ultimi tre effetti può essere definita effetto "struttura" (ES) e misura la variazione che la quota aggregata avrebbe registrato, per il solo effetto dei mutamenti nella struttura della domanda, se le quote di mercato elementari fossero rimaste costanti.

3. La distribuzione delle importazioni di manufatti dei G7 per mercati e per settori

Per l'interpretazione dei risultati generati dalla CMSA, è necessario tener conto della dinamica geografica e della dinamica settoriale che hanno caratterizzato la domanda di importazioni dei G7(tav. 2).

DINAMICA E DIMENSIONI DEI SETTE PRINCIPALI MERCATI INDUSTRIALI
(peso % delle importazioni di un paese sull'import manifatturiero dei G7)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
ITALIA	8,0	7,1	6,8	6,7	7,6	8,3	8,3	8,5	9,1
GERMANIA	18,2	17,7	15,5	15,1	16,9	17,4	16,6	16,9	19,4
FRANCIA	13,9	12,2	10,0	10,0	11,2	11,8	12,4	12,5	13,6
REGNO UNITO	12,8	12,6	11,2	11,1	11,2	12,7	13,7	13,4	13,3
STATI UNITI	32,0	34,3	39,9	41,2	38,6	35,3	33,1	32,2	29,1
CANADA	8,8	9,7	10,3	10,0	8,8	7,9	8,3	8,1	7,2
GIAPPONE	6,3	6,3	6,3	5,8	5,7	6,6	7,7	8,4	8,4

DINAMICA E DIMENSIONI DEI QUATTRO COMPARTI MANIFATTURIERI
(secondo la classificazione di Pavitt)
(peso % delle importazioni del comparto sull'import manifatturiero dei G7)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Settori tradizionali	23,6	23,2	22,9	22,9	23,5	24,3	23,3	23,4	24,0
Settori con forti economie di scala	44,2	44,6	44,2	44,2	43,3	42,1	42,0	41,4	40,3
Meccanica strumentale e altri settori specializzati	18,3	17,9	18,1	18,5	18,7	18,8	19,3	19,2	19,4
Settori ad alta intensità tecnologica	13,9	14,3	14,7	14,4	14,5	14,8	15,4	16,1	16,4

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 2

Tra i mercati che compongono l'aggregato G7 i più dinamici, nel periodo 1982-90, sono stati il Giappone (il cui peso sulle importazioni manifatturiere dei G7 è aumentato di 2,1 punti), l'Italia (+1,1), la Germania (+1,2), il Regno Unito (+0,5) e la Francia (+0,5). Nel Canada e negli Stati Uniti, invece, la crescita del mercato è stata decisamente più lenta, (il peso delle importazioni del Canada sul totale dei G7 è diminuito di 1,6 punti percentuali, quello degli Stati Uniti di 1,9).

Esaminando le variazioni tra il 1989 e il 1990, appare che sono cresciute con una buona dinamica le importazioni di manufatti della Germania (il loro peso sull'import dei G7 è aumentato di 2,5 punti), della Francia (+1,1) e dell'Italia (+0,5). I ritmi di crescita della domanda sono stati meno veloci in Giappone e nel Regno Unito (il loro peso sull'import dei G7 è rimasto sostanzialmente stabile), mentre si sono rivelati decisamente lenti negli Stati Uniti (-2,1) e nel Canada (-0,9).

Se si scompongono le importazioni manifatturiere dei G7 nei quattro comparti della classificazione ideata da Pavitt (settori tradizionali, settori con forti economie di scala, meccanica strumentale e altri settori specializzati, settori ad alta intensità tecnologica) (2), risulta evidente come, nel periodo 1982-90, il comparto di gran lunga più dinamico sia stato quello dei settori ad alta intensità tecnologica, il cui peso sull'import manifatturiero dei G7 è aumentato di 2,5 punti.

Anche il comparto della meccanica strumentale è stato caratterizzato da una buona dinamica (il peso di questi settori è cresciuto di oltre un punto rispetto al 1982).

Per questi due comparti le tendenze positive dell'insieme del periodo 1982-90 risultano confermate anche dai dati relativi al solo 1990.

Riguardo ai settori tradizionali va osservato che l'incremento del loro peso sull'import dei G7

QUOTE DI MERCATO SULL'IMPORT DI MANUFATTI DEI SETTE PRINCIPALI PAESI INDUSTRIALI

MERCATI	TOTALE G7	ITALIA	GERMANIA	FRANCIA	REGNO UNITO	STATI UNITI	GIAPPONE	CANADA
CONCORRENTI	quota %	quota %	quota %	quota %	quota %	quota %	quota %	quota %
PAESI CEE								
1982	40,9	68,5	55,5	68,0	52,0	22,3	20,5	9,1
1989	38,7	66,5	52,3	65,5	50,8	19,8	23,9	10,2
1990	41,0	67,4	53,0	64,9	50,9	20,6	27,3	10,5
ITALIA								
1982	6,2	—	11,4	14,3	6,7	3,1	3,0	1,2
1989	5,8	—	10,6	13,8	6,3	3,0	3,7	1,6
1990	6,2	—	11,1	13,7	6,3	3,0	4,3	1,6
GERMANIA								
1982	11,4	28,5	—	25,9	18,5	7,8	7,2	2,5
1989	10,8	27,7	—	23,3	18,6	6,4	8,7	3,1
1990	11,1	27,8	—	22,6	18,3	7,0	10,1	3,3
FRANCIA								
1982	6,9	18,1	15,9	—	9,1	3,2	3,4	1,4
1989	6,2	16,0	13,0	—	8,9	3,0	4,7	1,4
1990	6,6	15,5	12,9	—	9,4	2,9	5,8	1,8
REGNO UNITO								
1982	4,4	7,3	5,9	6,3	—	4,3	3,6	2,6
1989	4,5	6,4	7,3	7,5	—	4,0	3,5	2,4
1990	4,7	6,7	7,1	7,5	—	4,2	3,6	2,2
STATI UNITI								
1982	14,5	8,4	8,3	10,2	14,8	—	37,1	76,2
1989	12,6	6,0	8,0	8,6	13,5	—	27,4	68,0
1990	12,3	5,5	7,3	9,3	14,2	—	28,4	67,8
GIAPPONE								
1982	11,9	3,0	6,0	4,4	7,9	26,0	—	6,7
1989	12,2	3,5	8,6	5,3	8,2	25,0	—	8,4
1990	11,1	3,5	8,0	5,2	7,7	23,6	—	8,5
NIEs								
1982	7,8	1,8	3,9	1,9	4,5	15,1	14,9	3,8
1989	9,5	2,6	4,5	2,9	5,1	16,7	20,0	5,5
1990	8,4	2,3	4,4	2,7	4,6	15,7	16,4	5,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 3

rispetto al 1982 (+0,4) è stato possibile essenzialmente grazie alla crescita del 1990 (sei decimi di punto). Il comparto dei prodotti tradizionali è pertanto risultato il più dinamico nel 1990.

Si è rivelato invece decisamente più lento il ritmo di crescita dei settori con forti economie di scala, il cui peso sulle importazioni dei sette principali paesi industriali è calato tra il 1982 e il 1990 di

QUOTE DI MERCATO SULL'IMPORT DI MANUFATTI DEI SETTE PRINCIPALI PAESI INDUSTRIALI

(4 comparti secondo la classificazione di Pavitt)

	Manufatti	Settori tradizionali	Settori con forti economie di scala	Meccanica strumentale e altri settori specializzati	Settori ad alta intensità tecnologica
	quota %	quota %	quota %	quota %	quota %
PAESI CEE					
1982	40,9	40,3	42,3	43,7	33,9
1989	38,7	36,1	41,9	41,8	30,3
1990	41,0	38,3	45,2	43,9	30,8
ITALIA					
1982	6,2	12,3	4,3	6,0	2,6
1989	5,8	10,5	4,2	6,1	2,6
1990	6,2	11,0	4,7	6,5	2,7
GERMANIA					
1982	11,4	6,7	13,2	16,0	8,0
1989	10,8	6,3	12,8	15,6	7,1
1990	11,1	6,4	13,4	16,0	7,3
FRANCIA					
1982	6,9	5,3	7,1	5,8	10,1
1989	6,2	5,0	6,6	5,8	7,5
1990	6,6	5,5	7,1	6,1	7,4
REGNO UNITO					
1982	4,4	3,4	3,6	7,0	5,6
1989	4,5	3,0	4,1	5,7	6,2
1990	4,7	3,2	4,5	5,9	6,2
STATI UNITI					
1982	14,5	7,6	11,6	22,8	26,4
1989	12,6	6,9	10,4	17,6	21,6
1990	12,3	6,9	9,8	16,9	22,2
GIAPPONE					
1982	11,9	5,8	15,6	9,1	12,9
1989	12,2	4,6	13,5	13,1	18,9
1990	11,1	4,3	12,3	11,5	17,2
NIEs					
1982	7,8	20,4	3,1	3,5	7,2
1989	9,5	19,8	4,7	5,0	12,5
1990	8,4	16,3	4,1	4,5	11,9

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 4

circa quattro punti. Pur considerando le notevoli dimensioni di tale comparto (il 40% circa delle importazioni manifatturiere dei G7), un calo di queste proporzioni è rivelatore di una dinamica decisamente più lenta rispetto agli altri comparti. Nel 1990 tale tendenza negativa sembra accentuarsi, dal momento che il peso dei settori con forti economie di scala è diminuito di circa un punto.

4. I risultati dell'analisi nel 1990

L'applicazione dell'analisi CMS all'Italia e ai suoi principali concorrenti (Germania, Francia, Regno Unito, Stati Uniti, Giappone e NIEs) consente di individuare alcune caratteristiche comuni ma anche alcune differenze rilevanti.

Limitandoci per il momento alle variazioni delle quote nel 1990 è possibile individuare, in relazione ai paesi europei, i seguenti fenomeni (tavv. 5-8):

1) nel 1990 tutti gli effetti calcolati mediante la CMSA applicata a Italia, Germania, Francia e Regno Unito sono risultati di segno positivo (l'unica eccezione è rappresentata dall'ESMS per la Francia);

2) gli effetti "struttura" di Italia, Francia e Regno Unito spiegano più di due terzi dei rispettivi incrementi di quota nel 1990. Per la Germania l'effetto "struttura" ha inciso in misura leggermente inferiore rispetto a quanto è avvenuto per gli altri paesi europei. A ciò fa riscontro un EC di maggiore entità per la Germania rispetto ai principali concorrenti europei, per i quali tale effetto ha assunto valori quasi identici (6 centesimi per Italia e Regno Unito, 5 centesimi per la Francia);

3) tra gli effetti di tipo strutturale, quello che risulta decisamente più importante nello spiegare le variazioni di quota è stato sicuramente l'EDM (3 decimi circa per Italia e Francia, 1,5 decimi per Germania e Regno Unito). La quota di questi paesi risulta infatti più elevata della media proprio nei mercati più dinamici tra quelli che compongono l'aggregato G7. In particolare la maggiore entità di tale effetto per l'Italia (l'EDM da solo spiega oltre l'80% del complessivo effetto "struttura") e per la Francia trova la propria spiegazione nel fatto che le esportazioni di questi due paesi sono state quelle maggiormente orientate verso il mercato più dinamico dei G7 (la Germania).

4) riguardo all'influenza dell'ECS, dopo avere osservato come per tutti i paesi europei qui esaminati risulti decisamente meno determinante nel 1990 rispetto all'EDM, va comunque sottolineato che a trarre i maggiori vantaggi dalla propria specializzazione settoriale sono state la Francia (7 centesimi) e l'Italia (5 centesimi). Per la Francia tale effetto favorevole è dovuto in particolare alla buona specializzazione nei settori ad alta tecnologia, mentre l'Italia ha approfittato dei buoni ritmi di crescita fatti registrare nel 1990 dalla domanda di import dei G7 nei settori tradizionali e nella meccanica strumentale. Per la Germania e il Regno Unito l'ECS è stato praticamente neutro: a questo risultato hanno contribuito in maniera negativa l'elevata specializzazione delle esportazioni tedesche nei poco dinamici settori con forti economie di scala e la debole specializzazione britannica nel comparto dei tradizionali.

5) per concludere con i paesi europei va notato che le particolari combinazioni tra specializzazione settoriale e specializzazione geografica delle esportazioni (l'effetto "specifico mercato-settore") non sembrano aver giocato un ruolo particolare. In genere l'ESMS è stato leggermente positivo, con la già citata eccezione della Francia (-0,06).

Passando ai paesi extra-europei qui analizzati (tavv. 9-11) va detto che nel 1990 le loro nette perdite di quota sono dovute, per quanto riguarda gli Stati Uniti, per due terzi ad una specializzazione inadeguata all'evoluzione geografica e merceologica della domanda di import dei G7 e per un terzo circa ad una perdita di competitività (in senso ampio); per il Giappone il calo è invece attribuibile quasi in eguale misura a fenomeni strutturali e ad un EC negativo, mentre per le NIEs è soprattutto il calo di competitività a causare l'erosione di quota del 1990.

Per gli Stati Uniti il valore decisamente negativo dell'EDM (-0,27) è dovuto all'orientamento prevalente delle esportazioni statunitensi proprio verso i mercati meno dinamici del gruppo dei G7 nel 1990 (Canada, Giappone e Regno Unito). Le conseguenze negative della specializzazione geografica degli Stati Uniti sono solo in parte controbilanciate da quella settoriale: il contributo positivo dell'ECS si spiega con una struttura merceologica delle esportazioni che ha i suoi punti di forza nei settori ad alta intensità tecnologica e nella meccanica strumentale.

Il valore negativo dell'effetto "struttura" relativo al Giappone è stato determinato soprattutto dall'EDM (-0,62) e tale fenomeno costituisce un evidente segnale di una specializzazione geografica troppo incentrata sul mercato nordamericano. Riguardo alla specializzazione merceologica del Giappone, il valore leggermente negativo dell'ECS indica come, alla luce delle dinamiche settoriali del 1990, i fattori di debolezza del modello esportativo giapponese (scarsa specializzazione nei settori tradizionali ed eccessiva specializzazione nei settori con forti economie di scala) abbiano prevalso sui punti di forza (la specializzazione nei comparti dell'alta tecnologia e della meccanica strumentale).

L'erosione della quota delle NIEs nel 1990 è la conseguenza di un forte calo effetto "competitività" negativo (l'EC spiega circa due terzi della diminuzione). A tale insuccesso concorrenziale nell 1990 si è aggiunto un EDM particolarmente negativo (-0,42 il valore più basso del periodo 1982-90), determinato dalla scarsa dinamica dei principali mercati di sbocco delle NIEs (Giappone, USA, Canada e Regno Unito). L'ECS è risultato leggermente positivo (circa mezzo decimo di punto) grazie al buon livello di specializzazione di questi paesi nei due comparti più dinamici nel 1990 (tradizionali e alta tecnologia).

5. I risultati dell'analisi nel perido 1982-90

Un rapido sguardo all'insieme del periodo 1982-90 sembrerebbe indicare come nel complesso i fattori legati alla competitività siano risultati più importanti degli effetti strutturali nell'influenzare la performance *esportativa dei paesi qui analizzati verso il mercato dei G7.*

Se si guarda ai risultati della CMS, calcolati per l'intero periodo 1982-90, risulta, infatti, evidente come alla base delle perdite di quota che hanno interessato la maggior parte dei principali paesi industriali (con l'eccezione del Regno Unito) vi sia stato proprio un forte effetto "competitività" negativo. Tale fenomeno è stato particolarmente rilevante per gli Stati Uniti e il Giappone, mentre lo è stato meno per la Germania e la Francia ed ha avuto un valore quasi trascurabile per l'Italia.

Germania, Francia ed Italia riescono comunque a compensare parzialmente l'influenza negativa dell'effetto "competitività" grazie ad effetti strutturali nel complesso positivi. In particolare la concentrazione delle esportazioni di questi paesi verso i mercati più dinamici del gruppo G7, rivelata dai valori positivi dei rispettivi EDM, ha consentito di limitare fortemente (nel caso dell'Italia quasi di annullare) le perdite dovute alla minore competitività.

La performance *esportativa del Regno Unito, invece, è stata caratterizzata da effetti positivi sia dal lato della competitività (l'EC è stato pari a 0,12 e spiega quindi circa un terzo dell'aumento di quota) che da quello della struttura (pari a 0,20, di cui oltre la metà dovuti alla favorevole distribuzione geografica dell'export britannico, in particolare nel 1990).*

Se per l'Italia si esaminano un po' più dettagliatamente i risultati della CMSA, è possibile cogliere un certo legame tra entità della variazione di quota e andamento dell'effetto "distribuzione dei mercati". Infatti negli anni in cui la quota italiana ha fatto registrare le variazioni più sensibili (gli anni 1983, 1984, 1986 e 1990), sia negative che positive, l'effetto "distribuzione dei mercati" ha influenzato in maniera determinante il risultato complessivo. Unica eccezione a quanto appena osservato è rappresentata dal 1988, in cui la variazione negativa della quota italiana è stata generata soprattutto da un EC negativo. Anche nel 1987 tale effetto ha svolto un ruolo sfavorevole, compensato però da effetti strutturali positivi grazie ai quali la quota italiana è rimasta invariata rispetto all'anno precedente.

Per gli Stati Uniti e il Giappone (tavv. 9-10) le perdite sul versante della competitività, oltre ad essere maggiori rispetto a quelle dei principali paesi europei, non sono state nemmeno in parte controbilanciate dai fattori legati alla struttura delle esportazioni: per questi due paesi infatti l'effetto struttura nel periodo 1982-90 è stato nel complesso negativo, a causa della concentrazione eccessiva delle loro esportazioni verso i mercati più lenti del gruppo G7. Gli effetti positivi dovuti al tipo di specializzazione settoriale, pur essendo di notevole rilevanza (soprattutto per gli Stati Uniti, ma nel loro caso gioca un ruolo determinante e negativo anche l'effetto "specifico mercato-settore) non sono riusciti a prevalere.

Qualche osservazione particolare va fatta sulle NIEs (tav. 11), che sembrano essere accomunate agli altri paesi extraeuropei qui analizzati dalla prestazione negativa sul lato della competitività (–0,28 negli anni 1982-90, con un peggioramento particolarmente significativo nel corso degli ultimi due anni). L'analogia si ferma però qui, dal momento che le NIEs hanno compensato abbondantemente queste perdite, rafforzando pertanto la loro quota aggregata, grazie al notevole contributo positivo degli effetti strutturali (0,86). In particolare ha giocato un ruolo rilevante la specializzazione merceologica della struttura esportativa di questi paesi (l'ECS è stato pari a 0,54) che si è sempre più orientata verso settori ad alta intensità tecnologica, senza però indebolirsi sul versante dei settori tradizionali. In questo caso è anche importante il tipo di combinazione che sul mercato dei G7 si è venuta a creare tra specializzazione settoriale e specializzazione geografica dell'export delle NIEs (l'ESMS ha determinato infatti oltre un terzo del risultato positivo sul versante strutturale). Quasi nullo è stato invece il contributo della specializzazione geografica, se si guarda all'intero periodo 1982-90, ma il giudizio cambia se si concentra l'attenzione sugli anni 1986-90 in cui risulta quanto mai evidente come l'orientamento geografico delle esportazioni delle NIEs verso i mercati industriali meno dinamici abbia costituito una delle principali cause, insieme all'effetto "competitività", del forte indebolimento delle posizioni di questi paesi sul mercato dei G7.

RISULTATI DELLA CMSA APPLICATA ALLE IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DEI G7: ITALIA
(anni 1983-90)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	var. 1982-90
Quota aggregata	5,92	5,47	5,54	5,98	5,98	5,74	5,76	6,19	—
Variazione sull'anno precedente	-0,30	-0,45	0,07	0,44	0,00	-0,24	0,02	0,44	-0,03
Effetto competitività	0,02	0,06	0,11	0,03	-0,22	-0,16	0,01	0,06	-0,09
Effetto struttura di cui:	-0,32	-0,51	-0,04	0,40	0,21	-0,07	0,00	0,37	0,05
effetto distribuzione dei mercati	-0,23	-0,50	-0,02	0,28	0,15	0,03	0,03	0,30	0,04
effetto composizione dei settori	-0,09	-0,01	-0,01	0,08	0,09	-0,08	-0,02	0,05	0,02
effetto specifico mercato-settore	-0,01	0,00	-0,01	0,04	-0,03	-0,02	-0,01	0,02	-0,01

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5

RISULTATI DELLA CMSA APPLICATA ALLE IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DEI G7: GERMANIA
(anni 1983-90)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	var. 1982-90
Quota aggregata	10,65	9,93	10,34	11,40	11,60	11,21	10,81	11,15	—
Variazione sull'anno precedente	-0,74	-0,72	0,42	1,05	0,20	-0,39	-0,40	0,34	-0,24
Effetto competitività	-0,10	-0,11	0,29	0,55	-0,17	-0,65	-0,44	0,13	-0,50
Effetto struttura di cui:	-0,64	-0,61	0,13	0,49	0,36	0,27	0,05	0,20	0,25
effetto distribuzione dei mercati	-0,52	-0,47	0,01	0,30	0,44	0,26	0,03	0,15	0,20
effetto composizione dei settori	-0,07	-0,06	0,15	0,08	-0,10	-0,06	-0,08	0,00	-0,15
effetto specifico mercato-settore	-0,05	-0,08	-0,03	0,11	0,02	0,08	0,09	0,05	0,20

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 6

RISULTATI DELLA CMSA APPLICATA ALLE IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DEI G7: FRANCIA
(anni 1983-90)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	var. 1982-90
Quota aggregata	6,40	5,76	5,73	5,97	6,13	6,17	6,23	6,61	—
Variazione sull'anno precedente	-0,46	-0,64	-0,03	0,24	0,17	0,04	0,06	0,38	-0,25
Effetto competitività	-0,13	-0,20	0,06	0,01	-0,07	0,02	-0,09	0,05	-0,35
Effetto struttura di cui:	-0,33	-0,43	-0,09	0,23	0,23	0,03	0,16	0,32	0,12
effetto distribuzione dei mercati	-0,17	-0,32	-0,06	0,29	0,27	-0,05	0,06	0,30	0,32
effetto composizione dei settori	-0,12	-0,12	-0,02	-0,06	0,00	0,10	-0,02	0,08	-0,18
effetto specifico mercato-settore	-0,03	0,01	-0,01	0,00	-0,04	-0,02	0,12	-0,06	-0,02

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 7

RISULTATI DELLA CMSA APPLICATA ALLE IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DEI G7: REGNO UNITO
(anni 1983-90)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	var. 1982-90
Quota aggregata	4,16	3,96	4,18	4,35	4,41	4,48	4,47	4,69	—
Variazione sull'anno precedente	-0,21	-0,20	0,22	0,17	0,06	0,07	-0,02	0,22	0,32
Effetto competitività	-0,15	-0,15	0,17	0,09	0,08	0,07	-0,05	0,06	0,12
Effetto struttura di cui:	-0,06	-0,05	0,05	0,08	-0,02	0,01	0,03	0,16	0,20
effetto distribuzione dei mercati	-0,07	-0,05	0,00	0,12	0,00	-0,06	0,03	0,15	0,12
effetto composizione dei settori	-0,02	-0,06	-0,01	-0,03	0,02	0,08	0,02	0,01	0,01
effetto specifico mercato-settore	0,03	0,07	0,06	-0,01	-0,04	-0,01	-0,02	0,00	0,07

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 8

RISULTATI DELLA CMSA APPLICATA ALLE IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DEI G7: STATI UNITI
(anni 1983-90)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	var. 1982-90
Quota aggregata	14,77	14,66	14,12	12,20	11,65	12,22	12,58	12,32	—
Variazione sull'anno precedente	0,25	-,10	-0,55	-1,92	-0,55	0,57	0,36	-0,26	-2,20
Effetto competitività	-0,37	-0,08	-0,38	-1,07	-0,30	-0,10	0,27	-0,10	-2,13
Effetto struttura di cui:	0,61	-0,03	-0,18	-0,84	-0,25	0,66	0,10	-0,16	-0,08
effetto distribuzione dei mercati	0,41	-0,21	-0,43	-0,63	-0,03	0,73	0,10	-0,27	-0,32
effetto composizione dei settori	0,14	0,08	0,19	0,02	0,01	0,12	0,09	0,11	0,76
effetto specifico mercato-settore	0,06	0,10	0,06	-0,23	-0,23	-0,19	-0,09	-0,00	-0,52

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 9

RISULTATI DELLA CMSA APPLICATA ALLE IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DEI G7: GIAPPONE
(anni 1983-90)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	var. 1982-90
Quota aggregata	12,19	13,60	14,67	15,05	13,47	12,67	12,25	11,07	—
Variazione sull'anno precedente	0,34	1,41	1,07	0,38	-1,58	-0,80	-0,42	-1,18	-0,79
Effetto competitività	-0,35	0,06	0,48	0,64	-0,71	-0,23	-0,11	-0,52	-0,74
Effetto struttura di cui:	0,69	1,34	0,59	-0,26	-0,88	-0,57	-0,31	-0,65	-0,05
effetto distribuzione dei mercati	0,52	1,18	0,31	-0,53	-0,73	-0,46	-0,22	-0,62	-0,55
effetto composizione dei settori	0,27	0,32	0,36	0,08	-0,33	-0,21	-0,08	-0,08	0,34
effetto specifico mercato-settore	-0,10	-0,16	-0,08	0,19	0,18	0,10	-0,01	0,05	0,16

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 10

RISULTATI DELLA CMSA APPLICATA ALLE IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DEI G7: NIES

(anni 1983-90)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	var. 1982-90
Quota aggregata	8,58	9,41	9,02	9,18	10,20	10,08	9,54	8,37	-
Variazione sull'anno precedente	0,78	0,83	-0,39	0,16	1,02	-0,11	-0,55	-1,17	0,57
Effetto competitività	0,32	-0,10	-0,35	0,42	0,98	-0,03	-0,74	-0,78	-0,28
Effetto struttura di cui:	0,46	0,93	-0,03	-0,25	0,03	-0,08	0,19	-0,39	0,86
effetto distribuzione dei mercati	0,37	0,74	0,11	-0,36	-0,31	-0,09	-0,02	-0,42	0,02
effetto composizione dei settori	0,05	0,21	-0,10	0,14	0,22	-0,14	0,10	0,06	0,54
effetto specifico mercato-settore	0,04	-0,02	-0,04	-0,03	0,13	0,15	0,11	-0,03	0,30

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 11

(1) L'analisi *constant-market-shares* (CMSA) della crescita delle esportazioni è basata su un metodo di decomposizione statistica usato molto frequentemente negli studi empirici sul commercio internazionale. Di tale metodo esistono varie formulazioni, che differiscono tra loro soprattutto per la scelta del sistema di ponderazione adottato nel calcolo dei vari effetti. Una approfondita rassegna metodologica di tali formulazioni è contenuta nello studio di C. Milana, "Constant-Market-Shares Analysis and Index Number Theory", *European Journal of Political Economy*, n° 4, 1988, pp. 453-478. Per l'analisi presentata in questo riquadro è stata scelta la formulazione proposta dallo stesso Milana in un successivo studio, pubblicato in P. Guerrieri e C. Milana, *L'Italia e il commercio mondiale*, Bologna, Il Mulino, 1990, pp. 283-337. Tale formulazione è stata però leggermente modificata, per aumentare il grado di precisione dei calcoli. I dati su cui sono state effettuate le elaborazioni statistiche riguardano le importazioni di manufatti dei sette principali paesi industriali (G7) nel periodo 1982-90, classificate in 51 settori merceologici secondo la SITC Rev. 2 (cfr. Nota Statistica). Come concorrenti, oltre all'Italia, sono stati analizzati la Francia, la Germania, il Regno Unito, gli Stati Uniti, il Giappone e l'insieme delle quattro NIEs del Sud-Est asiatico. Tali dati provengono dagli istituti statistici nazionali dei sette paesi importatori, tramite la società DRI/McGraw-Hill.
La scelta di lavorare su dati relativi alle importazioni, invece che alle esportazioni, consente di tener conto, nel calcolo delle quote di mercato, della concorrenza esercitata da qualsiasi paese di provenienza delle importazioni, senza rinunciare all'elevato grado di aggiornamento dell'analisi consentito dall'uso di dati rilevati dagli istituti statistici nazionali dei principali paesi industriali. In compenso, questa scelta condiziona le dimensioni del mercato oggetto di studio, limitandole appunto alle importazioni totali dei G7.
La quota aggregata di ogni concorrente sulle importazioni di manufatti dei G7 può essere definita nel modo seguente:

$$S^t \equiv (\Sigma_i \Sigma_j\, m^t_{ij})/(\Sigma_i \Sigma_j\, M^t_{ij}) \qquad [1]$$

S^t = quota del paese in esame sulle importazioni totali di manufatti dei G7
m^t_{ij} = importazioni del paese j^{mo} ($j = 1 \ldots 7$) dal paese in esame nel settore i^{mo} ($i = 1 \ldots 51$)
M^t_{ij} = importazioni totali del paese j^{mo} ($j = 1 \ldots 7$) nel settore i^{mo} ($i = 1 \ldots 51$).

Tale quota aggregata può anche essere espressa come media ponderata delle quote elementari detenute dal paese in esame in ciascuno dei segmenti settoriali e geografici in cui può essere suddiviso il mercato delle importazioni di manufatti dei G7:

$$S^t \equiv \Sigma_i \Sigma_j\, s^t_{ij} \cdot w^t_{ij} \qquad [2]$$

$s^t_{ij} \equiv m^t_{ij}/M^t_{ij}$ = quota del paese in esame sulle importazioni totali del paese j^{mo} nel settore i^{mo}
$w^t_{ij} \equiv M^t_{ij} / \Sigma_i \Sigma_j\, M^t_{ij}$ = peso delle importazioni totali del paese j^{mo} nel settore i^{mo} sulle importazioni totali di manufatti dei G7.

La [2] può essere scritta anche nel modo seguente:

$$S^t \equiv \Sigma_i\Sigma_j\, s^t_{ij} \cdot g^t_{\cdot j} \cdot p^t_{i\cdot} \cdot d^t_{ij} \qquad [3]$$

$$g^t_{\cdot j} \equiv (\Sigma_i M^t_{ij}) / (\Sigma_i\Sigma_j M^t_{ij})$$

$$p^t_{i\cdot} \equiv (\Sigma_j M^t_{ij}) / (\Sigma_i\Sigma_j M^t_{ij})$$

$$d^t_{ij} \equiv (M^t_{ij} \cdot \Sigma_i\Sigma_j M^t_{ij}) / ((\Sigma_i M^t_{ij}) \cdot (\Sigma_j M^t_{ij})).$$

Decomponendo la variazione della [3] da un periodo all'altro, si ottiene la formula usata nella CMSA:

$$S^t - S^{t-1} \equiv \qquad [4]$$

$$\equiv \Sigma_i\Sigma_j(1/8)[(s^{t-1}_{ij} + s^t_{ij})(d^{t-1}_{ij} + d^t_{ij})(p^{t-1}_{i\cdot} + p^t_{i\cdot})](g^t_{\cdot j} - g^{t-1}_{\cdot j}) +$$

Effetto "distribuzione dei mercati" (EDM)

$$+ \Sigma_i\Sigma_j(1/8)[(s^{t-1}_{ij} + s^t_{ij})(d^{t-1}_{ij} + d^t_{ij})(g^{t-1}_{\cdot j} + g^t_{\cdot j})](p^t_{i\cdot} - p^{t-1}_{i\cdot}) +$$

Effetto "composizione dei settori" (ECS)

$$+ \Sigma_i\Sigma_j(1/4)[(s^{t-1}_{ij} + s^t_{ij})(g^{t-1}_{\cdot j} \cdot p^{t-1}_{i\cdot} + g^t_{\cdot j}\, p^t_{i\cdot})](d^t_{ij} - d^{t-1}_{ij}) +$$

Effetto "specifico mercato-settore" (ESMS)

$$+ \Sigma_i\Sigma_j(1/2)(g^{t-1}_{\cdot j} \cdot p^{t-1}i_{\cdot} \cdot d^{t-1}_{ij} + g^t_{\cdot j} \cdot p^t_{i\cdot} \cdot d^t_{ij})(s^t_{ij} - s^{t-1}_{ij})$$

Effetto "competitività" (EC).

La somma dei primi tre termini dalla [4] può essere denominata effetto "struttura", perché il suo valore è tanto più elevato quanto meglio il modello di specializzazione internazionale del paese in esame si adatta ai mutamenti nella struttura della domanda dei G7, ferme restando le quote nei singoli segmenti di mercato ("*constant-market-shares*"). In altri termini l'effetto "struttura" risulta positivo ed elevato se i segmenti più dinamici (paesi o settori) nella domanda di importazioni dei G7 tendono a coincidere con i punti di forza del modello di specializzazione del paese in esame.
L'effetto "distribuzione dei mercati" risulta quindi favorevole per i paesi che hanno quote più elevate nei mercati che si sviluppano più rapidamente nell'ambito dei G7. Analogamente l'effetto "composizione dei settori" è positivo ed elevato se la struttura merceologica delle importazioni totali dei G7 si orienta verso i settori nei quali il paesi in esame detiene vantaggi comparati.
L'effetto "specifico-mercato-settore" dipende dal modo in cui la distribuzione della domanda per paesi si incrocia con quella per settori, nel senso che è tanto più favorevole quanto più cresce il "peso specifico" dei segmenti di mercato in cui il paese in esame è specializzato. L'effetto "competitività", infine, misura sinteticamente le variazioni di quota dei prodotti di un paese nei singoli settori dei singoli mercati e quindi permette di valutare il loro successo sulla concorrenza indipendentemente dall'evoluzione dei fattori strutturali.
L'entità degli effetti dipende anche dal grado di disaggregazione dei dati. Quando, come in questo caso, si usano dati settoriali (e non per singoli prodotti) l'effetto "competitività" può ancora nascondere al suo interno il contributo arrecato alla variazione della quota aggregata dai mutamenti nella distribuzione merceologica della domanda nell'ambito di ogni settore.

(2)
Cfr. Keith Pavitt, Sectoral patterns of technical change: Towards a taxonomy and theory, *Research Policy*, volume 13, n. 6, dicembre 1984.

LA PROPENSIONE AD IMPORTARE MANUFATTI NEI PRINCIPALI PAESI INDUSTRIALI: UN'ANALISI QUANTITATIVA COMPARATA (*)

1. Premessa

L'economia italiana è stata a lungo accreditata di una tendenza eccessivamente veloce alla crescita della sua propensione ad importare, un'anomalia negativa, se riferita alla "tenuta" strutturale dell'equilibrio esterno. Molte analisi, concentrate soprattutto sull'esperienza degli anni settanta, hanno infatti attirato l'attenzione sulla crescente penetrazione delle importazioni di manufatti stranieri nel mercato interno italiano e sul connesso rischio che tale crescita potesse essere il segno di un processo di deindustrializzazione in atto nel nostro paese.

Negli anni ottanta di questo rischio, potenzialmente assai grave, si è via via parlato sempre meno, ma non per caso. L'analisi quantitativa compiuta nel precedente Rapporto sul Commercio Estero sul medesimo argomento ha indicato come, in realtà, questa apparente "caduta di interesse" sia stato il riflesso di un'evoluzione di questo fenomeno — la propensione ad importare manufatti, appunto — oggettivamente assai meno sfavorevole di quanto prospettato dalle analisi più pessimiste.

In sintesi, è emerso come l'Italia non sia affatto fuori linea rispetto agli altri maggiori paesi industriali sotto il profilo della crescita della propensione ad importare, e che anzi la tendenza italiana nel lungo periodo sia stata "in generale meno dinamica di quella media dei paesi di riferimento". Nessun segno obiettivo quindi, almeno su questa base, di deindustrializzazione relativa. Piuttosto l'evidenza di un processo fisiologico, perché comune a tutti i paesi, di crescente apertura alle merci degli altri, nel quadro di una generale tendenza alla specializzazione e all'integrazione.

In questa nota l'ipotesi di una sostanziale sintonia della crescita della propensione ad importare dell'Italia con quella dei paesi industriali maggiori è verificata su base econometrica. La stessa analisi consente di mettere in rilievo alcune specificità dell'Italia, e delle altre principali economie, con riferimento alle componenti di breve periodo dell'evoluzione della propensione ad importare.

2. Il modello di riferimento

L'ipotesi sottoposta a verifica è che il comportamento della propensione all'importazione possa essere ricondotto, anche in termini quantitativi, a due ordini di fattori, di lungo periodo e di breve periodo. Il modello ricalca quello del rapporto precedente, seppure con alcuni adattamenti.

Come rappresentativa dei fattori di lungo periodo si è identificata una variabile assai sintetica, e cioè il trend implicito nella propensione all'importazione di manufatti dei paesi OCSE, nell'ipotesi che questo trend sia rappresentativo della tendenza generale all'integrazione dei mercati, cui si è fatto riferimento sopra, e che seppure in diversa misura a tale tendenza — generata dall'evoluzione delle tecnologie da un lato e dei fenomeni di protezione dall'altro — nessun paese industriale abbia potuto sottrarsi (1).

Fra i fattori di breve periodo si sono presi in esame la fase ciclica, nell'ipotesi che in periodo di decelerazione della domanda interna i mercati domestici tendano a chiudersi relativamente alle merci straniere, per riaprirsi in fase di espansione, i prezzi relativi, e una variabile di composizione della domanda interna (nella assunzione che per alcuni paesi una dipendenza dall'estero relativamente elevata per i beni di investimento tende ad accrescere la propensione media ad importare nelle fasi di forte accumulazione di capitale fisso).

3. I comportamenti di lungo periodo

In termini quantitativi, il trend della propensione ad importare manufatti dei paesi industriali nell'intero ultimo ventennio appare decisamente e stabilmente positivo, essendo rappresentabile nel modo migliore da una funzione concava crescente (graf. 1). Il tasso di incremento "tendenziale" della propensione è infatti passato dal 3% nella media degli anni '70 al 4,5% nella media degli anni '80.

Non tutti i paesi si adeguano tuttavia a questo ritmo di crescita di fondo (tab. 1). Un andamento tendenziale più rapido della media è evidente per Stati Uniti e Regno Unito (le elasticità alla variabile di lungo periodo sono pari rispettivamente a 1.54 e 1.33).

(*) di Giuliano Conti, Antonella Massari e Pietro Modiano.

PROPENSIONE AD IMPORTARE MANUFATTI DEI PAESI OCSE

Indice1980=100

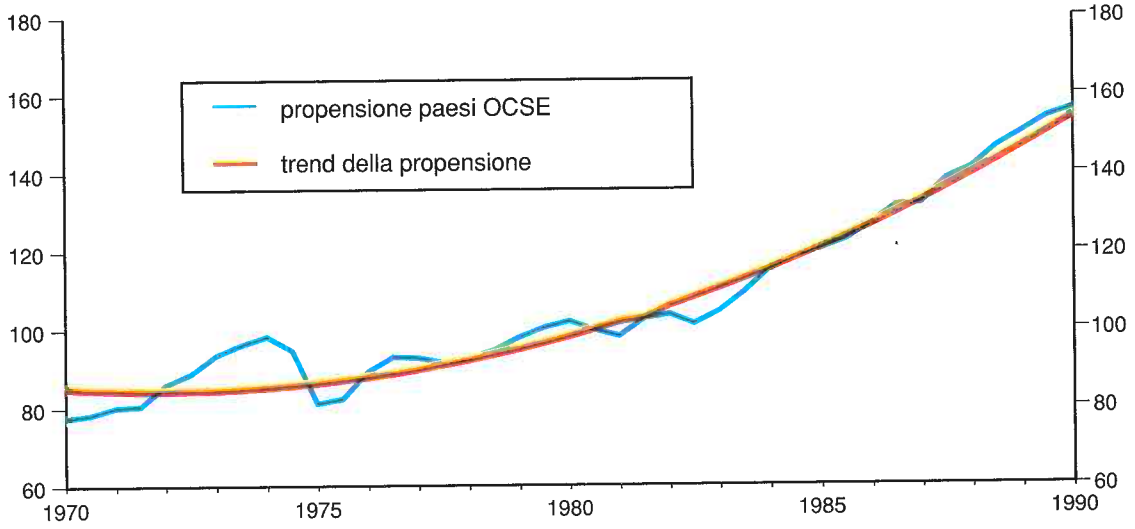


Grafico 1

La semplice osservazione grafica (graf. 2 e 3) indica però una divergenza stabile nel caso del Regno Unito ma non degli Stati Uniti. Per questi ultimi, però, la semplice osservazione grafica del fenomeno può essere insufficiente: ne risulta infatti l'impressione di un "gradino" temporaneo della propensione ad importare fra l'82 e l'86, seguito poi da un riallineamento. L'analisi econometrica attribuisce il "gradino", come si vedrà, per intero ai prezzi relativi, e mostra come la divergenza tendenziale resti al di là dell'effetto prezzi e sia stabile anche nell'ultimo periodo.

Italia, Germania, Francia (da graf. 4 a graf.6) sono tutte allineate alla media, anche se Germania e Francia mostrano in realtà un'elasticità di lungo termine inferiore all'unità, corretta però da una crescita endogena assai rapida della propensione ad importare, identificata dal parametro autoregressivo. Un'analisi a parte merita il Giappone (graf. 7) il cui parametro della variabile strutturale è inferiore all'unità nel periodo complessivo della stima, ma la cui propensione ad importare mostra un'evidente deviazione dal trend di lungo periodo nel periodo '86-'89 che sembrerebbe trovare una spiegazione nell'andamento delle variabili esplicative di breve periodo.

4. Le componenti di breve periodo

Più complessa è la valutazione e la interpretazione dei movimenti di breve perido (tab. 2 e tab. 3). . Considerando i singoli paesi, nel caso della Germania il relativo grafico mostra in effetti oscillazioni della propensione attorno al trend molto contenute, non correlate peraltro ad una particolare stabilità dei citati fattori di breve termine. Per la Germania, infatti, sia le variazioni dell'indicatore ciclico che quelle della competitività di prezzo appaiono di intensità non diversa da quella degli altri paesi europei considerati. L'evoluzione così apparentemente "liscia" della propensione ad importare tedesca sembra in effetti spiegata dalla ridotta elasticità della domanda tedesca di manufatti stranieri sia al ciclo che alla competitività: in ambedue i casi i parametri dell'equazione mostrano valori assai bassi rispetto alle stime relative agli altri paesi. Ad indicare, forse, che il cammino della Germania verso la specializzazione delle proprie produzioni manifatturiere — e quindi, per converso, delle proprie importazioni — è più avanzato che altrove: la bassa elasticità al prezzo indica che la price competition *è relativamente poco efficace per penetrare in Germania, mentre la bassa elasticità al ciclo dice di un ridotto grado di "residualità" delle merci straniere sul mercato interno (2).*

Nel caso della Francia, una bassa elasticità ai prezzi convive con un'elasticità al ciclo più elevata rispetto alla Germania, seppure inferiore all'unità; nel caso del Regno Unito l'elasticità al prezzo risulta addirittura non significativa, il che, associato all'evidenza di un trend della propensione

STIME DELLA PROPENSIONE AD IMPORTARE MANUFATTI
(Dati semestrali - Periodo di stima 70 II - 90 I)

Paesi	COEFFICIENTI DELLE VARIABILI ESPLICATIVE							
	Trend prop. paesi Ocse	Prezzi relativi	Variabile ciclica	Comp. domanda	Costante	Coeff. correzione autoregressiva	Statistiche	
ITALIA (a)	0.99	0.87	0.97	0.41	-8.44	nessuno	R2:	0.96
(t statistici)	(23.9)	(3.2)	(6.3)	(1.7)	(5.3)		DW:	2.10
ITALIA (b)	1.00	1.00	1.00	—	-9.56	nessuno	R2:	0.94
(t statistici)	(23.9)	(6.9)	(3.9)		(6.4)		DW:	2.00
GERMANIA (1)	0.86	0.42	0.42	—	-3.45	0.8	R2:	0.99
(t statistici)	(4.9)	(2.0)	(2.6)		(2.3)	(12.5)	DW:	1.60
FRANCIA (2)	0.70	0.63	0.84	—	-5.50	0.8	R2:	0.98
(t statistici)	(3.5)	(2.3)	(3.6)		(3.7)	(11.9)	DW:	1.80
REGNO UNITO (3)	1.30	—	0.89	—	-5.60	0.8	R2:	0.98
(t statisici)	(6.6)		(3.4)		(3.7)	(11.8)	DW:	2.20
USA (a)	1.50	0.90	0.40	0.60	-6.46	0.6	R2:	0.98
(t statistici)	(7.2)	(2.3)	(1.4)	(2.5)	(4.9)	(4.2)	DW:	1.60
USA (b)	1.50	1.00	0.61	—	-7.20	0.7	R2:	0.98
(t statistici)	(5.8)	(2.5)	(2.1)		(5.2)	(5.=)	DW:	1.40
GIAPPONE (4)	0.95	1.10	1.70	—	-12.30	0.7	R2:	0.98
(t statistici)	(4.7)	(4.2)	(6.3)		(5.9)	(4.6)	DW:	1.70

Nota: Le equazioni stimate sono lineari nei logaritmi. La specificazione più generale è la seguente:

$\ln(propm(t) = \ln(tpropmocse(t) + \ln(0.5pcpm(t) + 0.5pcpm(t-1) + d\ln(ifl(t)/din(t)) + \ln(ciclo(t)) + c$

dove: ln = logaritmo naturale, dln = differenza prima del logaritmo naturale, propm = rapporto tra importazioni in volume di manufatti e il prodotto interno lordo a prezzi costanti, indice 1980 = 100, tpropmocse = trend della propensione ad importare manufatti dei paesi Ocse, pcpm = rapporto tra prezzi alla produzione e prezzi delle importazioni di manufatti, indice 1980 = 100, Ifl = investimenti in impianti e macchinari di contabilità nazionale a prezzi costanti, din = domanda interna a prezzi costanti, ciclo = rapporto tra la produzione industriale e il suo trend, c = costante.

(1) La funzione della propensione ad importare manufatti della Germania è stimata con i prezzi relativi al tempo t. La variabile composizione della domanda è omessa perché non significativa.
(2) La variabile composizione della domanda è omessa perché non significativa.
(3) Le variabili prezzi relativi e composizioni della domanda sono omesse perché non significative.
(4) La composizione della domanda è omessa perché non significativa.

Fonti: Ocse: Economic Outlook Diskette, dicembre 1990. Ocse: Main Economic Indicators, vari anni. Istat: Conti economici trimestrali, vari anni.

Tabella 1

particolarmente ripido, potrebbe suggerire l'ipotesi che la tendenza strutturale all'apertura del mercato interno sia non solo anomala, in confronto agli altri paesi, ma così intensa da "oscurare" gli effetti di breve periodo della price competition *(bassa elasticità al prezzo sarebbe segno di debolezza, in questo quadro: del resto, è il Regno Unito il paese nel quale l'associazione fra penetrazione dell'import e deindustrializzazione è stata, anche in passato, stabilita con maggiore evidenza) (3).*

Nel caso degli Stati Uniti, le componenti di breve periodo presentano un peso assai significativo. La competitività di prezzo, in particolare, ha avuto un peso determinante nel periodo di dollaro forte fra il 1982 e il 1986. Le importazioni hanno reagito con intensità: la relativa elasticità, per quanto inferiore ad 1, è ai livelli più alti fra i paesi considerati. Un peso importante ha anche la variabile

PROPENSIONE AD IMPORTARE MANUFATTI
Indice 1980=100

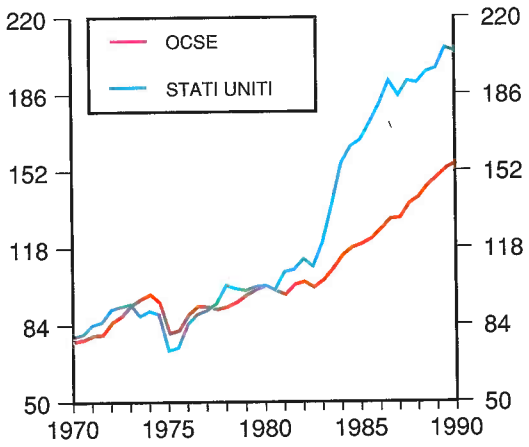


Grafico 2

PROPENSIONE AD IMPORTARE MANUFATTI
Indice 1980=100

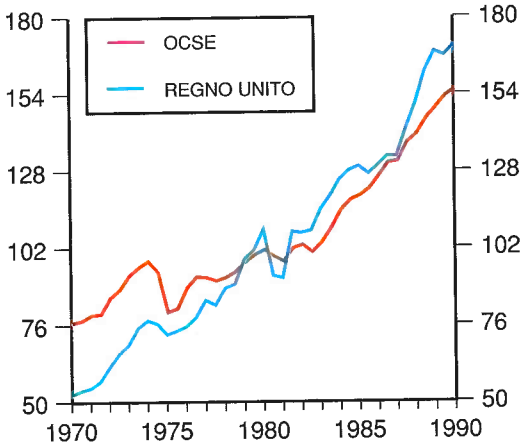


Grafico 3

PROPENSIONE AD IMPORTARE MANUFATTI
Indice 1980=100

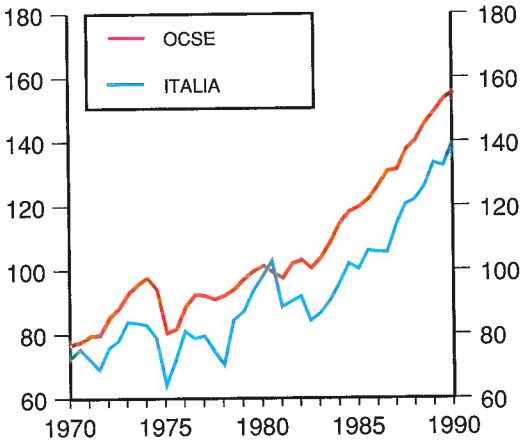


Grafico 4

PROPENSIONE AD IMPORTARE MANUFATTI
Indice 1980=100

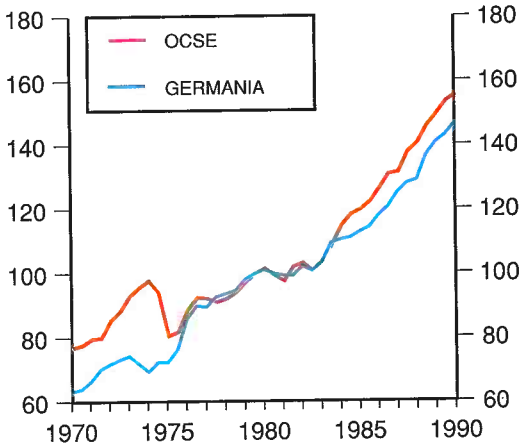


Grafico 5

PROPENSIONE AD IMPORTARE MANUFATTI
Indice 1980=100

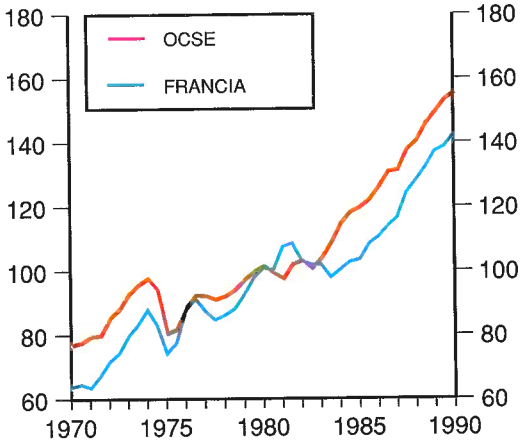


Grafico 6

PROPENSIONE AD IMPORTARE MANUFATTI
Indice 1980=100

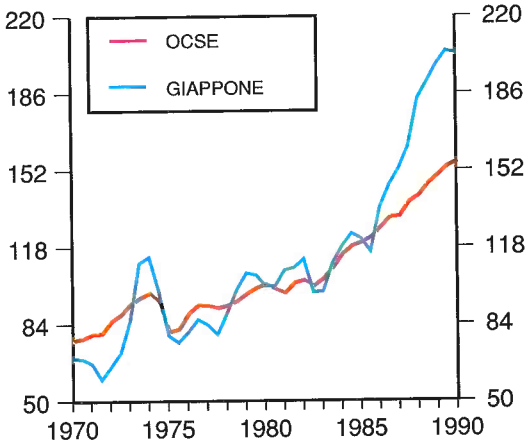


Grafico 7

PROPENSIONE AD IMPORTARE
(variazioni %, medie annue)

	71-74	75-79	80-84	85-90
ITALIA	2.5	3.0	2.2	5.9
GERMANIA	2.8	7.1	2.3	6.0
FRANCIA	7.5	2.7	1.4	6.0
REGNO UNITO	9.9	5.2	5.1	5.1
STATI UNITI	3.1	3.0	10.1	4.8
GIAPPONE	13.1	1.2	2.6	9.7
OCSE	5.6	1.0	3.5	4.9

Tabella 2

ciclica, alla quale si possono ricondurre gli aggiustamenti verso il basso verificatisi nel 1986 e nel 1989. La relativa elasticità è piuttosto elevata, e in parte associata alla composizione della domanda interna: nella stima alternativa per gli Usa l'introduzione di una variabile che riflette l'evoluzione del rapporto fra investimenti e domanda interna (espresso come rapporto fra variazioni per evitare collinearità con il ciclo) dà luogo ad un parametro significativo e riduce il valore del parametro della variabile ciclica. L'interpretazione è di una elevata dipendenza relativa degli Usa dai beni di investimento stranieri, che eleva la propensione media ad importare nelle fasi di forte accumulazione di capitale fisso.

Anche nel caso del Giappone le oscillazioni intorno al trend sono molto pronunciate. Il parametro della variabile ciclica, innanzitutto, è molto elevato, ma senza apparente legame con la composizione della domanda interna (nella stima alternativa la relativa variabile risulta non significativa), il che fa pensare ad effetti che "passano" soprattutto attraverso il formarsi o meno di strozzature di capacità produttiva, riflettendo un alto grado di "residualità" delle importazioni. La principale spiegazione delle ampie oscillazioni delle importazioni manifatturiere giapponesi sta però nell'effetto dei prezzi relativi, le cui variazioni, legate all'andamento del cambio, sono state come noto pronunciatissime. La relativa elasticità è a sua volta assai elevata (il Giappone è l'unico dei sei paesi considerati con elasticità-prezzo superiore all'unità): non è facile dire se di riflesso ad effettiva elevata sostituibilità (il che sarebbe coerente con la "residualità" emergente dalla variabile ciclica) o a non-linearità dei comportamenti della domanda di fronte a variazioni di prezzo particolarmente marcate (4).

Nel caso italiano, infine, il dato saliente è, non diversamente dal caso americano, ma con evidenza ancora maggiore, la forte componente ciclica della propensione ad importare. Una componente legata — come già notato nelle stime presentate nel precedente Rapporto — non solo all'evoluzione della pressione della domanda interna sulla capacità produttiva, ma anche alla composizione della stessa domanda interna, e in particolare al peso relativo degli investimenti. L'analisi riconferma questa evidenza, e la indica come specifica del nostro paese rispetto ai paesi europei maggiori (5).

Si ribadisce, pertanto, come l'elevato grado di dipendenza del nostro paese dalle importazioni di beni di investimento (in particolare nella componente a più alta tecnologia) contribuisca a rendere rapidamente stringente il vincolo esterno nelle fasi alte del ciclo, quando il processo di accumulazione subisce brusche accelerazioni.

Tutto ciò rimanda, quindi alle caratteristiche del nostro modello di specializzazione internazionale e quindi alla peculiarità della nostra dipendenza dall'estero.

5. Conclusioni

L'analisi sin qui svolta consente di effettuare alcune interessanti osservazioni. In primo luogo, l'emergere, all'interno di una tendenza di fondo alla crescita, della propensione ad importare manufatti dei paesi Ocse (nel quadro di un continuo processo di integrazione dei mercati), di trends divergenti, in senso positivo, da parte di Stati Uniti e Regno Unito. Divergenza, la cui spiegazione rimanda, inevitabilmente, all'approfondimento delle modificazioni strutturali in corso nell'industria di tali paesi.

In secondo luogo, la complessità di valutazione ed interpretazione delle componenti movimenti di breve periodo. In particolare, la bassa elasticità ai prezzi relativi potrebbe rappresentare, in un

VARIABILI ESPLICATIVE DELLA PROPENSIONE AD IMPORTARE
(variazioni %, medie annue)

1. PREZZI RELATIVI (rapporto tra i prezzi dei manufatti e i prezzi delle importazioni di manufatti)				
	71-74	75-79	80-84	85-90
ITALIA	-0.7	-0.2	0.1	0.5
GERMANIA	2.5	1.5	0.1	1.2
FRANCIA	3.4	-2.2	-1.2	1.6
REGNO UNITO	-0.5	3.0	2.2	2.3
STATI UNITI	-3.4	-0.8	3.6	0.6
GIAPPONE	8.3	1.0	0.9	2.9

2. COMPOSIZIONE DELLA DOMANDA INTERNA (rapporto tra gli investimenti in impianti e macchinari e la domanda interna)				
	71-74	75-79	80-84	85-90
ITALIA	3.8	1.3	0.9	2.7
GERMANIA	-4.5	2.5	-0.9	5.1
FRANCIA	1.6	-1.1	-0.9	3.4
REGNO UNITO	0.2	1.0	-0.8	3.1
STATI UNITI	4.6	2.0	-0.5	3.0
GIAPPONE	-2.6	-2.0	3.0	5.7

3. PRESSIONE DEL CICLO ECONOMICO (rapporto tra la produzione industriale e il suo trend)				
	71-74	75-79	80-84	85-90
ITALIA	0.7	0.3	-1.8	1.6
GERMANIA	1.3	0.7	-1.5	0.9
FRANCIA	-0.3	0.2	-1.1	2.6
REGNO UNITO	1.7	1.0	-2.3	0.7
STATI UNITI	-0.6	-0.7	-3.5	0.0
GIAPPONE	2.5	0.0	-0.3	0.0

Tabella 3

caso, il sintomo di una debolezza strutturale (Regno Unito) e, in un altro (Germania), riflettere, piuttosto, un processo di specializzazione delle proprie produzioni più avanzato che altrove.

Si conferma, dunque, come alle analisi aggregate si debbano necessariamente accompagnare approfonditi studi strutturali e settoriali in modo da poter attribuire il giusto significato ai parametri stimati.

Le nostre stime risentono, ovviamente, dei limiti imposti dall'aver utilizzato un modello sostanzialmente simile per tutti i paesi considerati (mentre specificazioni ad hoc sarebbero state certamente più corrette) e dall'aver impiegato metodi econometrici del tutto tradizionali. Speriamo che l'interesse di queste prime valutazioni quantitative possa, almeno in parte, attenuare queste legittime obiezioni.

BIBLIOGRAFIA

Banca d'Italia, Modello trimestrale dell'economia italiana, *Temi di discussione*, n. 80, dicembre 1986.

L. Bini Smaghi e S. Vona, "Le tensioni commerciali nello Sme: il ruolo delle politiche di cambio e della convergenza economica", in *Contributi all'analisi economica*, Banca d'Italia, n. 2, dicembre, 1986.

P. Castaldo, F. Palmisani e S. Rossi, "Il vincolo estero in Italia, Germania e Francia: elementi per un'analisi empirica comparata", in *Rivista di politica economica*, maggio, 1986.

R. Helg, "La funzione di importazione dei beni manufatti in Italia: un approfondimento sul ruolo della capacità produttiva", CESPRI, W.P., n. 41, dicembre 1990.

P. Krugman, "Differences in Income Elasticities and Trends in Real Exchange Rates", in *European Economic Review*, n. 33, May 1989.

R.Z. Lawrence, "Trade Performance as a Constraint on European Growth", in R.Z. Lawrence e C. Schultze (a cura di) "Barriers to European Growth", the Brookings Institution, 1987.

G. Polimeni, "Propensione ad esportare e penetrazione delle importazioni di manufatti: il vincolo esterno alla crescita dell'economia italiana", *L'industria italiana nella competizione internazionale*, V.I., a cura di F. Onida, Ice, Roma, 1988.

(1) Si è preferita questa specificazione rispetto alla tradizionale inclusione di una variabile di trend, la quale finisce per misurare, piuttosto, la nostra incapacità a spiegare le tendenze di fondo del fenomeno osservato. Qualora si adotti la soluzione sopra prospettata diventa, evidentemente, plausibile ipotizzare a "priori" una elasticità unitaria delle importazioni al prodotto interno lordo e stimare, quindi, le funzioni di importazione in termini di propensioni medie.

(2) La stima dell'elasticità ai prezzi relativi è sostanzialmente simile a quella ottenuta da P. Krugman (1989) su dati annuali per il periodo 1971-86, ma inferiore a quella osservata, di recente, da G. Polimeni (1988) e da L. Bini Smaghi e S. Vona (1986). In quest'ultimo caso la stima si riferisce alle sole importazioni provenienti dai paesi aderenti all'Accordo Europeo di Cambio. Come avremo modo di sottolineare in sede di considerazioni conclusive, le divergenze, talora non lievi, tra le varie stime possono essere in gran parte ricondotte a differenze nella misurazione delle variabili, nella specificazione del modello, nella metodologia econometrica e nella periodizzazione prescelta. Quest'ultimo aspetto ci sembra di particolare importanza in quanto è possibile che negli anni '80 si siano determinati dei significativi mutamenti nelle funzioni di comportamento (con particolare riferimento ai paesi europei).

(3) Cfr. al riguardo lo studio di R.L. Lawrence (1987) pag. 349. Le difficoltà di avere stime attendibili per la funzione di importazioni di manufatti del Regno Unito, se non si introducono adeguate variabili di tipo "strutturale", sono confermate nel lavoro di P. Krugman. Infatti, l'autore finisce per concludere che la funzione di importazione di tale paese "refuses to make sense". Cfr. P. Krugman (1991) p. 1044.

(4) Pur con le cautele accennate nella nota 2, la stima di una elasticità ai prezzi relativamente elevata trova conferma in altri studi. Lo stesso possiamo affermare, relativamente alla medesima variabile, per gli Stati Uniti. Cfr. G. Polimeni (1988) e P. Krugman (1989).

(5) Nelle stime più recenti per il nostro paese le elasticità ai prezzi relativi oscillano tra il valore di 0,58 per l'equazione del modello trimestrale della Banca d'Italia e 1,6 nel lavoro di Castaldo, Palmisani e Rossi (1986). Più in particolare, in un recente lavoro di R. Helg (1990), relativo alla stima di una funzione trimestrale delle importazioni di manufatti (mediante l'analisi della cointegrazione), si sono ottenuti valori piuttosto elevati della elasticità di lungo periodo ai prezzi interni (1,83) e ai prezzi all'importazioni (-1,77).

VOLATILITÀ DEL CAMBIO E COMMERCIO ESTERO: LA STABILITÀ DELLE IMPRESE SUI MERCATI INTERNAZIONALI (*)

Il periodo 1973-1990 è stato caratterizzato da ampie e frequenti fluttuazioni dei cambi, che sembrano aver influenzato notevolmente le strategie di prezzo e di entrata su nuovi mercati delle imprese esportatrici. Un'ampia e recente evidenza empirica suggerisce che queste imprese, nel contesto incerto degli anni Ottanta, abbiano reagito lentamente e solo parzialmente a variazioni dei cambi: spesso non hanno adeguato i prezzi all'esportazione a fronte di variazioni del tasso di cambio, preferendo addirittura una compressione dei margini di profitto, e in molti casi non sono entrate su mercati all'esportazione, anche quando un'eventuale svalutazione della moneta nazionale nei confronti di quella estera aveva creato condizioni (profitti positivi) che avrebbero giustificato l'entrata.

In questa nota ci proponiamo di spiegare le conseguenze delle fluttuazioni dei cambi sul comportamento d'impresa e affrontiamo la questione di come le risposte delle imprese esportatrici a fronte di variazioni dei cambi dipendano dal grado di incertezza e di avversione al rischio, e dall'esistenza di costi, come la costituzione di una rete di distribuzione e di assistenza post-vendita, che sono definiti dalla letteratura "sommersi" perché sono almeno in parte irrecuperabili nel caso di uscita dal mercato.

Più precisamente discutiamo come la presenza di costi sommersi influenzi le decisioni di entrata/uscita di un'impresa che già produce per il mercato interno da un potenziale nuovo mercato per i propri prodotti (sezione 1); come l'arbitraggio completo di venditori e consumatori possa essere ostacolato dall'esistenza di incertezza e da una eventuale avversione al rischio delle imprese (sezione 2). Discutiamo infine le implicazioni macroeconomiche dell'arbitraggio incompleto e delle asimmetrie nelle decisioni di entrata e uscita da un mercato, concentrandoci in particolare sulle conseguenze che queste possono avere per la stima delle funzioni di importazione ed esportazione aggregate di manufatti. Un'appendice sottopone a verifica empirica l'ipotesi che in Italia nel periodo dei cambi flessibili 1973-1990 i flussi di commercio e la loro sensibilità nei confronti dei prezzi relativi siano influenzati dalla volatilità dei tassi di cambio.

1. Le decisioni di entrata di una impresa sui mercati esteri. Il ruolo dei costi sommersi

Recentemente sono stati presentati nella letteratura diversi modelli teorici che studiano l'entrata (uscita) di un'impresa sui (dai) mercati esteri in presenza di costi sommersi (cfr. per tutti Baldwin, 1988; Dixit, 1989). Questi modelli usano tecniche matematiche diverse e diverse ipotesi sulla formazione delle aspettative sull'andamento futuro del tasso di cambio, ma di fatto usano tutti lo stesso procedimento. Nel considerare le decisioni di un'impresa situata, ad esempio, in Italia che, pagando un costo fisso di entrata per costituire una rete di distribuzione e assistenza post-vendita, ha la possibilità di cominciare a vendere, ad esempio, negli Stati Uniti, questi autori derivano le condizioni per le quali un potenziale nuovo entrante italiano sul mercato USA e una impresa italiana già presente sullo stesso sono indifferenti fra essere attive (presenti) oppure inattive (fuori dal mercato). Rispetto al tasso di cambio fra lira e dollaro per cui una impresa italiana che già esporta negli Stati Uniti è indifferente fra continuare ad esportare o smettere, il dollaro deve rivalutarsi perché la prospettiva di esportare negli USA sia allettante per un potenziale nuovo entrante che deve pagare dei costi sommersi. Il tasso di cambio che induce entrata è pertanto più alto di quello che induce uscita da un mercato. Questa asimmetria permette di distinguere tre "zone". La prima è una zona nella quale il valore del tasso di cambio fra lira e dollaro ha raggiunto un livello per il quale è ottimale per il potenziale nuovo entrante italiano entrare sul mercato USA, pur dovendo pagare dei costi di entrata (dollaro "alto"). La seconda è una regione nella quale è ottimale per le imprese italiane che già si trovano su quel mercato restarci, ma non per i potenziali nuovi entranti pagare i costi necessari ad entrare, in quanto la somma dei profitti che derivano dal fatto di esportare negli Stati Uniti, pur essendo positiva, non copre i costi sommersi. Questa zona rappresenta la cosiddetta banda di "isteresi" (1). Quando il tasso di cambio fra lira e dollaro fluttua all'interno di questa banda, le imprese italiane non entrano né escono dal mercato USA, e di conseguenza su quel mercato possono permanere opportunità di profitto non sfruttate. Infine, nella terza zona è ottimale anche per le imprese italiane che esportano negli Stati Uniti smettere. Il dollaro si è svalutato tanto che le perdite non sono sostenibili.

(*) di Giorgia Giovannetti

L'esistenza di costi sommersi e l'asimmetria di comportamento a cui dà luogo, possono spiegare perché piccole fluttuazioni del tasso di cambio lira-dollaro, cioè fluttuazioni all'interno della banda di isteresi, possono non essere riflesse da movimenti dei prezzi internazionali e dall'andamento dei flussi di commercio fra Italia e USA. Tuttavia non spiegano certamente perché gli stessi non cambiano a fronte di ampie variazioni nel cambio (all'esterno della banda), come quelle che si sono verificate ad esempio nel tasso di cambio lira-dollaro negli anni Ottanta. Per cercare di spiegare comportamenti inerziali anche a fronte di amplie fluttuazioni dei cambi si può pertanto modificare questa analisi e tener conto dell'incertezza.

2 Le decisioni delle imprese sui mercati esteri: il ruolo dell'incertezza

L'incertezza sui prezzi, sulla domanda, sui costi e sui tassi di cambio futuri influenza sicuramente il comportamento ottimale di un'impresa. In un contesto di decisioni di entrata su un nuovo mercato, più elevata l'incertezza, più alto sembra essere l'incentivo per le imprese a restare temporaneamente nella posizione iniziale.

Le opportunità di profitto rappresentano infatti una condizione necessaria, ma non sufficiente, affinché abbia luogo arbitraggio (cfr. Daniel, 1986). Lo sfruttamento delle opportunità di profitto offerte dall'arbitraggio internazionale richiede che le opportunità di profitto persistano. Quando il tasso di cambio futuro è incerto, è tuttavia difficile distinguere le opportunità di profitto permanenti da quelle transitorie, cosicché si crea un incentivo per le imprese ad assumere una posizione "di attesa". Di conseguenza, le imprese tendono a ritardare l'entrata sui mercati esteri anche se ci sono opportunità di profitto e, una volta entrate, ritardano l'uscita anche se subiscono perdite. Un esempio aiuta a chiarire il concetto (per una analisi più dettagliata si veda Giovannetti, 1990). Si supponga di nuovo che una impresa italiana debba decidere se cominciare a esportare sul mercato USA una parte della propria produzione e che, al livello corrente del tasso di cambio, l'entrata comporti profitti positivi, anche se non elevati. Se l'impresa fosse sicura che quel livello del tasso di cambio lira-dollaro che assicura profitti positivi potesse essere mantenuto per un periodo ragionevolmente lungo, deciderebbe senza dubbio di vendere i propri prodotti sul mercato USA, sfruttando così le opportunità di profitto. Tuttavia, se il tasso di cambio è molto variabile, cosicché c'è incertezza sulla durata delle condizioni favorevoli, l'impresa stessa, in particolare se è avversa al rischio, avrà un incentivo a ritardare l'entrata, anche nel caso estremo in cui considerasse un apprezzamento e un deprezzamento della lira egualmente probabili. È infatti possibile che i costi che l'impresa deve pagare se, una volta entrata sul mercato USA, la lira si apprezza nei confronti del dollaro siano più elevati dei costi di sacrificare eventuali profitti se la lira si svaluta (vale a dire il cambio si muove in una direzione favorevole); infatti in quest'ultimo caso l'impresa può sempre decidere di cominciare ad esportare negli Stati Uniti. Dixit (1989) giustifica questo comportamento facendo un'analogia con il mercato finanziario: le imprese esportatrici sono considerate proprietarie di una opzione di entrare su un mercato. Come tutti i proprietari di opzioni, tuttavia, non esercitano il loro diritto all'apparire del profitto, altrimenti la loro opzione sarebbe priva di valore. È interessante notare che, dovendo pagare dei costi di entrata, l'impresa comincerà ad esportare in presenza di un tasso di cambio tanto più favorevole (vale a dire quanto più alto è il dollaro nei confronti della lira), quanto maggiore è l'incertezza sull'andamento futuro dei cambi. Analogamente resterà sul mercato anche se subisce perdite, tanto più a lungo quanto più elevata è l'incertezza. Tutto ciò ci porta a dire che quando il tasso di cambio è molto variabile, è probabile che le imprese considerino le sue fluttuazioni temporanee e quindi, date le aspettative, tendano a non reagire. La variabilità dei cambi, quindi, costituisce un incentivo ad assumere una politica di "attesa" e, in presenza di costi sommersi, amplia la banda di isteresi, cosicché, se il tasso di cambio lira-dollaro si muove all'interno di questa banda ampliata, esistono opportunità di profitto non sfruttate e le reazioni di prezzi e quantità sono lente e asimmetriche.

3 Le implicazioni macroeconomiche

Le implicazioni macroeconomiche dell'inerzia e della asimmetria nelle reazioni delle imprese a fronte delle fluttuazioni del cambio sono numerose. Sicuramente gli schemi a cui abbiamo fatto riferimento aiutano a spiegare perché l'aggiustamento dei prezzi all'esportazione a fronte di variazioni dei tassi di cambio (pass-through) *non è completo. Ma, oltre a ciò, ed è questo l'aspetto che ci interessa di più, possiamo dire che la possibilità di isteresi influenza notevolmente l'andamento dei flussi di commercio.*

Consideriamo ad esempio le esportazioni. Le esportazioni di ogni singola impresa possono essere rappresentate da una retta spezzata, con una discontinuità: sono nulle se l'impresa è fuori dal

mercato, sono invece una funzione positiva del tasso di cambio, se l'impresa è sul mercato (figura 1). L'esistenza di costi sommersi implica che esiste un insieme di valori del tasso di cambio per il quale entrambe le parti della retta spezzata sono ammissibili. Se inizialmente l'impresa non vende negli Stati Uniti, fino a quando il tasso di cambio lira-dollaro non oltrepassa il livello (e^1) che induce l'entrata di un potenziale nuovo entrante, l'impresa non esporta niente ($XX = 0$). Se, d'altro canto, inizialmente l'impresa esporta negli USA, fino a quando la lira non si deprezza fino al di sotto del livello (e^0) che induce uscita, resta sul mercato e l'ammontare delle sue esportazioni dipende dal tasso di cambio ($XX = f(e)$). Pertanto il livello delle esportazioni dipenderà dalla "storia" del cambio, oltre che dal suo livello corrente (cfr. figura 1). Si supponga ora che il dollaro si rivaluti nei confronti della lira in misura tale che il potenziale nuovo entrante sia indotto a cominciare ad esportare negli Stati Uniti, o, viceversa, che si svaluti tanto che un'impresa che inizialmente esporta negli Stati Uniti sia indotta a smettere. Questo sposta l'industria da un segmento all'altro della curva, portando a quel che può sembrare una rottura temporale nella relazione fra tasso di cambio ed esportazioni. Si noti che non basta introdurre valori ritardati del tasso di cambio in una funzione di esportazioni per tener conto di questo fatto.

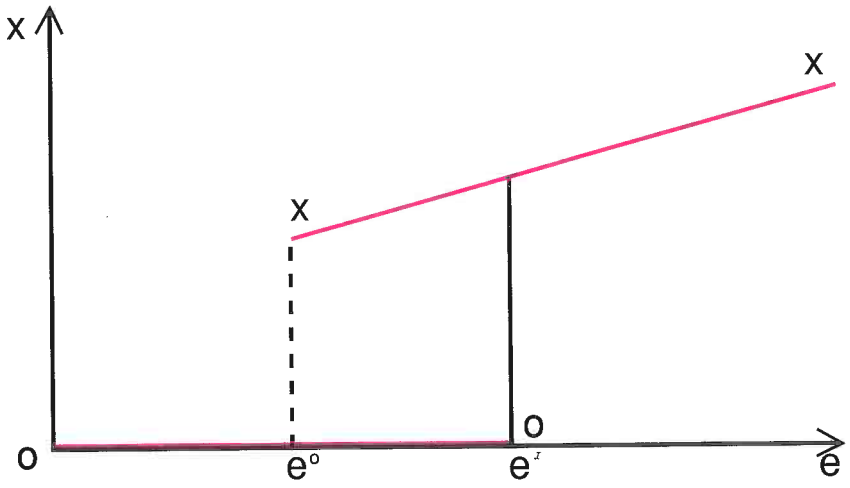


Figura 1

Vediamo perché. Si assuma ad esempio che il tasso di cambio fra lira e dollaro si trovi inizialmente all'interno della banda e^0-e^1, aumenti poi al di sopra della soglia che induce l'entrata di un potenziale nuovo entrante (e^1) e dopo un periodo ritorni al livello iniziale ($e^0 < e_{t+1} < e^1$). Nei periodi successivi si può pensare che il tasso di cambio fluttui all'interno della banda di isteresi. Se la persistenza degli effetti della rivalutazione del dollaro fosse una questione di ritardi, le esportazioni dell'impresa, passate da 0 ad essere una funzione positiva del tasso di cambio quando la lira si è deprezzata nei confronti del dollaro, prima o poi tornerebbero ad essere 0. Se ci sono costi sommersi ciò non si verifica e il livello delle esportazioni, una volta aumentato , resta una funzione positiva del tasso di cambio, a meno che il tasso di cambio stesso non scenda al di sotto del livello che induce uscita da un mercato, vale a dire, e^0. Questo ragionamento si applica facilmente a livello di impresa; quando si considerano le esportazioni aggregate, tuttavia, date le diversità nella struttura dei singoli settori industriali, è probabile che l'effetto sia meno evidente. Di conseguenza è più facile individuare una rottura temporale a livello disaggregato che non aggregato. Un modo di tener conto dell'isteresi dovuta ai costi sommersi potrebbe quindi essere quello di introdurre fra le variabili esplicative di importazioni ed esportazioni il numero di imprese in ogni industria.

L'effetto di "rottura temporale" non è la sola conseguenza dell'inerzia dovuta alla presenza di costi sommersi e/o incertezza. Quando il tasso di cambio fluttua all'interno della banda di isteresi, le quantità esportate (importate) mutano meno di quanto ci si potrebbe aspettare, anche se i prezzi relativi cambiano, in quanto non si ha entrata di nuove imprese nè uscita delle vecchie (la fluttuazione del tasso di cambio non è abbastanza ampia da indurre entrata o uscita, anche se può modificare le

strategie delle imprese che già vendono su quel mercato). Di conseguenza, l'elasticità di prezzo stimata delle esportazioni (importazioni) tende ad essere relativamente bassa in presenza di costi sommersi e asimmetrie di entrata e uscita. Inoltre, quando le esportazioni (importazioni) reagiscono diversamente ad una rivalutazione e a una svalutazione della stessa ampiezza, a causa delle asimmetrie di entrata e uscita, l'idea di un parametro fisso che lega esportazioni e prezzi relativi è difficile da sostenere. Può essere che il parametro sia strutturalmente instabile nel tempo e che la considerazione di una variabile esplicativa aggiuntiva, ad esempio la volatilità del tasso di cambio, come è stato proposto da una parte della letteratura, lo renda stabile, o, più semplicemente, si può ipotizzare che il parametro stesso che lega le esportazioni (importazioni) ai prezzi non sia costante e sia influenzato dalla volatilità dei cambi stessi (vale a dire che la volatilità del cambio possa avere un effetto diretto ma al tempo stesso anche un effetto indiretto, via elasticità di prezzo, sui flussi di commercio).

4. Conclusioni

Abbiamo sostenuto che l'esistenza di condizioni asimmetriche di entrata e uscita da un mercato dovute a costi sommersi induce isteresi. Anche la presenza di incertezza e avversione al rischio può indurre inerzia nel commercio, in quanto crea un incentivo per le imprese a restare temporaneamente nella loro posizione, anche se un cambiamento potrebbe essere profittevole al livello corrente del tasso di cambio. Oltre a ciò, l'interazione dei costi sommersi con l'incertezza amplia la banda di isteresi: una impresa aspetterà un tasso di cambio tanto più favorevole per entrare su un mercato, quanto maggiore è l'incertezza che percepisce sull'andamento futuro del cambio stesso.

Come abbiamo visto, il fatto che tassi di cambio molto variabili e costi sommersi rendano le imprese "caute", non desiderose di adeguare i prezzi a fronte di variazioni del tasso di cambio nè di cominciare ad esportare sul mercato dove si hanno opportunità di profitto, sembra avere notevoli conseguenze per le stime delle equazioni di esportazioni e importazioni. Abbiamo deciso di sottoporre a verifica empirica l'ipotesi che le equazioni di esportazioni e importazioni aggregate dell'Italia per il periodo 1973-1990 siano influenzate, e direttamente e indirettamente (via elasticità di prezzo), dalla variabilità del tasso di cambio (2), anche se non abbiamo stimato l'ampiezza della eventuale banda di isteresi nè l'asimmetria nelle reazioni. I risultati sono riportati in appendice. Si può dire che, contrariamente alla letteratura corrente che non sembra trovare conferma dell'effetto della variabilità dei cambi sui flussi di commercio, l'introduzione di una non linearità fra i flussi di commercio, i prezzi relativi e la variabilità stessa sembra dare risultati soddisfacenti. Come ci si aspettava, la variabilità dei cambi ha un impatto diretto negativo su importazioni ed esportazioni e, al tempo stesso, riduce il valore numerico dell'elasticità prezzo: in periodi di ampie fluttuazioni questo risulta in elasticità dei flussi di commercio più basse.

APPENDICE

L'effetto della volatilità del cambio sul livello di importazioni ed esportazioni e sulla elasticità di prezzo

In questa appendice consideriamo gli effetti della volatilità dei tassi di cambio sul livello di importazioni e esportazioni e sulla elasticità di prezzo nel periodo dei cambi flessibili 1973-1990.

Si considerino i seguenti modelli:

$$M = f(Y, RP, VAR, VAR*RP) \qquad (A.1)$$
$$X = g(WD, RPX, VAR, VAR*RPX) \qquad (A.2)$$

dove M è il volume di importazioni aggregate, Y è il reddito nazionale italiano, RP i prezzi relativi dati dal rapporto fra prezzi all'importazione e prezzi interni, VAR indica la volatilità del tasso di cambio (3), X il volume delle esportazioni di manufatti, WD una proxy *per la domanda mondiale, vale a dire la crescita dei mercati di sbocco delle esportazioni, RPX i prezzi relativi dati dal rapporto fra prezzi all'esportazione e prezzi interni.*

*Queste specificazioni, grazie all'inclusione del termine di interazione, rappresentato rispettivamente da VAR*RP e VAR*RPX, permettono di includere non linearità nella relazione fra importazioni (esportazioni), prezzi relativi e variabilità del tasso di cambio. In particolare, in una formulazione log-lineare, l'inclusione del termine di interazione è equivalente all'assunzione che l'elasticità di prezzo (el) dipenda linearmente dalla volatilità dei cambi:*

$$el = a + b\ VAR$$

L'EFFETTO DELLA VARIABILITÀ DEI CAMBI SU IMPORTAZIONI ED ESPORTAZIONI ITALIA

(A.1) LM = - 8.27 + 1.81 LY - 0.35 LRP + 0.025 (VAR*LRP) - 0.14 VAR
(0.38) (0.043) (0.06) (0.010) (0.052)
$R^2_{adj} = 0.978$ SER = 0.031 DW = 1.62 LL = 123.56
$F_{sc}(4,50) = 0.41$ $F_{ff}(1,53) = 0.001$ $Chisq_n(2) = 0.83$
$F_h(1,57) = 0.122$
periodo di stima 73Q1-89Q4, dati trimestrali (Q)

(A.2) LX = -12.35 + 1.07 LWD -1.25 LRPX + 0.12 (VAR*LRPX) - 0.057 VAR
(1.82) (0.076) (0.438) (0.0101) (0.0402)
$R2_{adj} = 0.957$ SER = 0.330 DW = 1.642 LL = 54.14
$F_{sc}(2,19) = .154$ $F_{ff}(1,20) = 1.71$ $Chisq_n(2) = .637$
$F_h(1,24) = .177$
periodo di stima 76H1—89H2, dati semestrali (H)

LEGENDA:
$R2_{adj}$ è il coefficiente di bontà di regressione aggiustato per i gradi di libertà, SER lo *standard error* stimato della regressione, DW il test di Durbin e Watson, LL il valore massimizzato della funzione di massima verosimiglianza, in parentesi sono riportati i valori degli *standard errors*.
I test diagnostici riportati per ogni regressione sono un test di autocorrelazione (Lagrange *multiplier*), il test per la forma funzionale di Ramsey (RESET), il test Jacques Bera per la normalità dei residui e un test di eteroschedasticità basato sulla regressione dei residui al quadrato sui valori al quadrato dei valori stimati. Tutti questi test sono forniti dal programma econometrico Micro-Fit (1987).

Tavola 1

Il segno atteso di b *è positivo cosicché l'elasticità di prezzo delle importazioni (esportazioni), non più costante, scende in termini assoluti all'aumentare della volatilità (naturalmente se il coefficiente di* b *non è significativamente diverso da zero e la relazione tra importazioni/esportazioni e variabilità del tasso di cambio è lineare, il modello torna ad essere una specificazione lineare semplice. I modelli A.1 e A.2 permettono di tener conto dell'effetto diretto e indiretto della variabilità dei cambi su importazioni ed esportazioni, rispettivamente. Ci si aspetta che l'effetto diretto sia negativo, e che l'effetto indiretto, che si esercita attraverso la sensibilità delle importazioni ed esportazioni a fronte di variazioni dei prezzi relativi, sia positivo (in periodi di elevata volatilità i flussi di commercio rispondono meno a variazioni dei prezzi relativi perché la cautela prevale). La tavola 1 presenta i risultati della stima della specificazione log-lineare della funzione di importazioni A.1 e della funzione di esportazioni A.2, quando la variabilità del tasso di cambio è introdotta sia come regressore separato che nel termine di interazione. Per quel che riguarda le importazioni, il periodo di stima parte dal 1° trimestre del 1973 e si conclude al 4° trimestre del 1989; i dati sono dati ISTAT di Contabilità Nazionale. Tutti i parametri sono significativamente diversi da zero e hanno il segno atteso a priori. Inoltre, il parametro che lega direttamente importazioni a prezzi relativi è molto più elevato di quello stimato quando la variabilità è esclusa (in questo caso il valore numerico risulta essere di 0.215). È facile calcolare, per sostituzione, i valori dell'elasticità di prezzo tenendo conto degli effetti della volatilità:* $el_M = a + b\ VAR$. *L'equazione passa con tranquillità il Chow test per la stabilità e tutti i test diagnostici. Per quel che riguarda le esportazioni, il periodo di stima parte dal 1° semestre del 1976 e si conclude al 2° semestre del 1989; i dati sono di fonte OCSE. L'equazione passa tutti i test diagnostici, ma il coefficiente relativo alla volatilità del tasso di cambio non risulta significativamente diverso da zero (t = 1.23). Una analisi più approfondita è pertanto necessaria.*

BIBLIOGRAFIA

Baldwin R. (1988), "Hysteresis in Import Prices: the Beachhead Effect", *American Economic Review*, 78.

Daniel B. (1986), "Optimal Purchasing Power Parity Deviations", *International Economic Review*, 27. De Grauwe P. (1988), "Exchange Rate Variability and the Slowdown of International Trade", *IMF Staff Papers*.

Dixit A. (1989), "Entry and Exit Decisions Under Uncertainty", *Journal of Political Economy*, 97.

Giovannetti G. (1990), "Firms Entry and Exit Decisions: The Implications of Sunk Costs and Uncertainty for Exchange Rate Arbitrage and Trade Flows", *Economic Notes*, 19.

Micro-Fit (1987), *Interactive Econometric Program*, M.H. Pesaran e B. Pesaran, Oxford, Oxford University Press.

Peree E. e A. Steinherr (1989), "Exchange Rate Uncertainty and Foreign Trade", *European Economic Review*, 33.

---

(1) Si parla di isteresi quando l'effetto di uno shock temporaneo, in questo caso una fluttuazione inattesa del tasso di cambio, persiste dopo che la causa che l'ha indotto è stata rimossa.

(2) La questione se la volatilità dei tassi di cambio scoraggia o meno i flussi di commercio è stata ampiamente dibattuta nella letteratura recente. In linea di massima, nei primi studi sull'argomento sembrava prevalere l'opinione che, nonostante gli a priori teorici, la variabilità dei cambi non influenzasse significativamente i flussi di commercio. Studi più recenti, invece, che analizzano un periodo più lungo di cambi fluttuanti, sostengono che in effetti la variabilità dei tassi di cambio e l'incertezza a cui dà luogo influenzano negativamente i flussi di commercio, (cfr. De Grauwe, 1988). In definitiva si può dire che il sostegno empirico è misto e dipende ampiamente dalla misura di variabilità usata.

(3) La letteratura è divisa sulla scelta della variabile per esprimere la variabilità del tasso di cambio (cfr. Peree e Steinherr, 1989). Le analisi disponibili distinguono fra variabilità dei tassi reali e nominali. In questo studio si è usato lo *standard error* del logaritmo della media mobile del tasso di cambio reale su 6, 8 e 12 periodi. Alcuni autori sostengono che lo *standard error* non è una misura adeguata del rischio in quanto, come notato da Arrow e Pratt, identificare lo *standard error* con il rischio è compatibile con un contesto di massimizzazione soltanto se la distribuzione della variabile è completamente caratterizzata dai primi due momenti della distribuzione (vale a dire una distribuzione normale). I tassi di cambio spesso non soddisfano questo criterio (cfr. Peree e Steinherr, 1989). Nella letteratura sono state proposte altre misure di variabilità ma discuterle esula dai compiti di questa breve nota.

3. LA STRUTTURA SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

Sintesi

Considerando *i saldi dei principali settori*, il miglioramento registrato nel 1990 dalla bilancia commerciale italiana è attribuibile principalmente alla crescita del surplus del settore tessile-cuoio-abbigliamento, nonché alla diminuzione del disavanzo nei metalli e nei prodotti agro-alimentari. D'altra parte si sono ampliati il deficit energetico e quello dell'industria chimica.

Complessivamente il grado di polarizzazione settoriale della bilancia commerciale tra punti di forza e punti di debolezza è rimasto invariato tra il 1988 e il 1990, con un livello di intensità degli squilibri molto inferiore a quello dell'inizio degli anni ottanta.

Esaminando *l'andamento dei prezzi e delle quantità nel 1990,* si nota che in quasi tutti i settori i valori unitari delle esportazioni sono aumentati più di quelli delle importazioni, determinando guadagni nelle ragioni di scambio. D'altra parte, in generale, la dinamica delle quantità esportate è stata inferiore rispetto a quella del volume di importazioni, sia pure con alcune eccezioni (cuoio-calzature, alimentari, energetici, etc.).

Nell'insieme di settori *tessile-cuoio-abbigliamento* l'ulteriore ampliamento del surplus commerciale nel 1990 è derivato non soltanto da un nuovo incremento nella ragione di scambio ma anche dal fatto che, per la prima volta dopo sei anni, le quantità esportate sono cresciute ad un tasso non inferiore a quello delle importazioni.

Per contro nell'*industria metalmeccanica*, che è l'altro punto di forza della bilancia commerciale italiana, non si sono ripetuti i risultati straordinari del 1989: il saldo attivo è nuovamente aumentato, ma il valore delle esportazioni è cresciuto meno di quello delle importazioni perché, confermando una tendenza iniziata nel 1984, il miglioramento della ragione di scambio non è stato sufficiente a compensare lo scarto negativo tra le dinamiche delle quantità esportate ed importate. All'interno del settore metalmeccanico è aumentato il surplus delle macchine agricole ed industriali, ma si sono ampliati anche i disavanzi delle macchine per ufficio e del materiale elettrico ed elettronico.

Nel *settore energetico* l'aumento del prezzo del petrolio ha provocato un nuovo consistente incremento del disavanzo, nonostante una crescita delle esportazioni superiore a quella delle importazioni.

Per contro nei *minerali ferrosi e non ferrosi* il calo nelle quotazioni internazionali delle materie prime non energetiche e il deprezzamento del dollaro hanno favorito una netta contrazione del deficit, per la prima volta dopo tre anni.

Anche la bilancia *agro-alimentare* ha invertito una tendenza negativa che durava da tre anni ed ha ridimensionato il suo disavanzo nel 1990, soprattutto per effetto di un recupero nelle ragioni di scambio.

Viceversa nel *settore chimico* le esportazioni hanno subìto una flessione, sia in valore che in quantità, ed il saldo passivo si è ulteriormente aggravato, prolungando la tendenza al deterioramento iniziata nel 1982.

È aumentato anche il deficit commerciale dei *mezzi di trasporto,* in presenza di una dinamica delle esportazioni e delle importazioni nettamente superiore alla media, il che ha accresciuto l'importanza di questo settore nella *distribuzione merceologica del commercio estero* dell'Italia.

Esaminando i mutamenti di tale distribuzione nel corso degli anni ottanta, la struttura delle esportazioni appare più stabile di quella delle importazioni. Nel complesso è diminuita fortemente la quota dei prodotti energetici e a ciò ha fatto riscontro, per le importazioni, un aumento di incidenza dei prodotti metalmeccanici, dei mezzi di trasporto e dei prodotti chimici, mentre le

esportazioni si sono ulteriormente concentrate nei loro tradizionali punti di forza (prodotti metalmeccanici e tessile-cuoio-abbigliamento).

L'industria manifatturiera italiana ha ancora intensificato la sua integrazione internazionale nel 1990. È aumentata sia la *propensione ad esportare,* sia il grado di *penetrazione delle importazioni* sul mercato interno.

Questa maggiore apertura agli scambi con l'estero conferma una tendenza che ha caratterizzato tutto il decennio trascorso. L'accentuarsi della specializzazione internazionale anche all'interno di ciascun settore e l'aumento della quota di beni intermedi d'importazione nei processi produttivi hanno fatto sì che i settori nei quali si è rafforzata maggiormente la propensione ad esportare tendano a coincidere con quelli nei quali si è allargata di più anche la quota di domanda interna soddisfatta da prodotti esteri. Nel 1990, tuttavia, la penetrazione delle importazioni è aumentata maggiormente in settori nei quali era già abbastanza elevata, mentre è cresciuta più moderatamente in altri settori nei quali il suo livello iniziale era più basso. L'aumento della penetrazione delle importazioni si è associato ad una perdita generalizzata di competitività dei prodotti italiani rispetto a quelli di provenienza estera, ma la quota di questi ultimi sulla domanda interna si è ampliata anche nei pochi casi in cui i loro prezzi sono cresciuti più di quelli della produzione italiana.

L'aumento della propensione ad esportare nel 1990 è stato meno ampio e diffuso di quello della penetrazione delle importazioni ed anzi vi sono stati alcuni settori, caratterizzati da elevate economie di scala, nei quali la crescita delle esportazioni è stata inferiore a quella della produzione. A questa minore dinamicità ha contribuito anche il fatto che i prezzi delle esportazioni hanno generalmente consentito minori opportunità di profitto rispetto a quelli nel mercato interno.

Tra il 1989 e il 1990 le *quote dei prodotti italiani sulle importazioni dei sette maggiori paesi industriali* (G7) sono aumentate in tutti i principali aggregati settoriali. I successi più consistenti sono stati ottenuti nei settori con forti economie di scala, nei settori tradizionali, negli alimentari e nella meccanica strumentale, ma anche nei settori ad alta intensità tecnologica la quota italiana si è lievemente allargata.

Confrontando i risultati del 1990 con quelli del 1982, l'incremento della quota italiana appare altrettanto generalizzato, con l'importante eccezione dei *settori tradizionali.*

In questo comparto, infatti, i successi conseguiti dall'Italia nel 1990 in quasi tutti i settori (e soprattutto nei mobili, nell'abbigliamento e nelle calzature) hanno consentito un recupero solo parziale delle quote detenute all'inizio degli anni ottanta.

L'Italia resta un paese fortemente specializzato nelle esportazioni di prodotti tradizionali, ma questa specializzazione si è progressivamente attenuata a partire dal 1986.

Anche in quasi tutti i *settori con forti economie di scala* le quote italiane sono aumentate nel 1990, sia rispetto all'anno precedente che al 1982, accentuando una tendenza positiva che ha caratterizzato tutta la seconda metà dello scorso decennio.

L'aumento più rilevante, date le dimensioni del settore, è quello conseguito negli autoveicoli, ma gli incrementi di dimensioni maggiori sono stati ottenuti nell'ultimo anno dalle quote italiane negli elettrodomestici, nei prodotti di minerali non metallici e nella siderurgia.

I tre settori appena citati continuano a rappresentare i punti di forza delle esportazioni italiane in questo comparto, anche se i relativi indici di specializzazione si sono tendenzialmente abbassati nel corso degli anni ottanta. D'altra parte si è attenuata la despecializzazione dell'Italia in tutti gli altri settori del comparto (inclusi la chimica, le macchine per ufficio e gli autoveicoli), facendo emergere una certa convergenza delle esportazioni italiane verso la struttura della domanda dei G7 nei settori con forti economie di scala.

Nella *meccanica strumentale e altri settori a produzione specializzata* la quota italiana è aumentata considerevolmente nel 1990, dopo essere rimasta sostanzialmente stabile negli anni ottanta, ma il risultato positivo non ha coinvolto tutti i settori (perdite rilevanti si sono verificate ad esempio per i trattori).

L'Italia ha vantaggi comparati soprattutto nei settori della meccanica strumentale propriamente detta, ma una specializzazione complessiva a livello di comparto è emersa soltanto a partire dal 1986.

Infine nei *settori ad alta intensità tecnologica* la buona tenuta della quota italiana tra il 1982 e il 1990 è dovuta soprattutto agli aerei, alla foto-cine-ottica e alla componentistica elettronica, ma nasconde la forte perdita subita nelle macchine per ufficio EDP.
In tutti i settori di questo comparto l'Italia ha comunque mantenuto un grado di specializzazione estremamente bassa, non riuscendo così a sfruttare a pieno le opportunità offerte dal rapido sviluppo della domanda di importazioni.

3.1 TENDENZE RECENTI

Saldi settoriali e polarizzazione della bilancia commerciale

Come è stato illustrato nel capitolo 2, il deficit commerciale italiano è risultato pari a 14.121 miliardi di lire nel 1990, riducendosi di 2.976 miliardi rispetto all'anno precedente (tav.3.1).

SALDI COMMERCIALI DELL'ITALIA PER SETTORI

	SALDI CORRENTI (miliardi di lire)		SALDI NORMALIZZATI (*)	
	1989	1990	1989	1990
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA	-10138	-8951	-50,2	-45,5
PRODOTTI ENERGETICI	-20599	-22869	-73,4	-71,3
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	-12923	-11206	-39,8	-37,4
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	4270	4291	35,3	33,8
PRODOTTI CHIMICI	-10545	-11543	-25,2	-27,2
PRODOTTI METALMECCANICI	19340	19625	17,3	16,6
di cui:				
Prodotti in metallo	5651	5908	44,7	44,6
Macchine agricole e industriali	18825	19600	39,5	38,6
Macchine per ufficio ed elaborazione dati	-2343	-2801	-12,6	-14,7
Materiale elettrico ed elettronico	-2786	-3082	-8,5	-8,7
MEZZI DI TRASPORTO	-3830	-4196	-9,2	-8,8
di cui:				
Autoveicoli e loro parti	-4887	-5516	-14,7	-15,3
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	1058	1320	12,2	11,7
PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO	-9191	-8633	-37,1	-34,7
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	20895	23364	43,3	45,7
di cui:				
Prodotti tessili, abbigliamento	12488	14370	37,1	40,3
Cuoio, calzature	8410	8994	57,7	58,3
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	5625	5996	13,5	14,1
TOTALE	-17097	-14121	-4,2	-3,4

(*) Rapporti percentuali tra saldo corrente ed interscambio totale (export + import)

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 3.1

In particolare, il miglioramento del saldo globale nel 1990 è dovuto principalmente all'accresciuto surplus dei prodotti appartenenti al settore tessile, cuoio, abbigliamento (+ 2500 miliardi di lire circa) e al ridotto deficit dei minerali ferrosi e non ferrosi (diminuito di circa 1700 miliardi) e dei prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca (con un restringimento di quasi 1200 miliardi).
Viceversa, i comparti con le peggiori *performances* nel 1990 sono stati quello dei prodotti energetici (la più elevata voce passiva) e quello dei prodotti chimici, che hanno entrambi ulteriormente dilatato il proprio disavanzo (rispettivamente di 2300 e di 1000 miliardi di lire).
I rimanenti comparti hanno invece registrato saldi quasi invariati rispetto a quelli del 1989.
Analizzando il contributo dei diversi settori al saldo globale, si osserva che i comparti merceologici in surplus già nel 1989 hanno continuato a migliorare nel 1990 la propria *performance,* mentre quelli in deficit, pur restando in passivo, hanno avuto degli andamenti difformi. Se si escludono i minerali ferrosi e non ferrosi, i prodotti agricoli e quelli alimentari, tutti gli altri settori in deficit hanno aggravato il proprio disavanzo.
Se si esamina l'andamento dei saldi normalizzati (1), si osserva che in alcuni settori che pur hanno visto peggiorare nel 1990 il proprio saldo corrente (prodotti energetici e mezzi di trasporto) la dinamica delle esportazioni nello stesso anno ha superato quella delle importazioni (il saldo normalizzato è migliorato rispetto al 1989) e viceversa in alcuni settori che hanno migliorato il proprio saldo corrente — minerali e prodotti non metallici, prodotti in metallo, macchine agricole ed industriali e mezzi di trasporto (esclusi gli autoveicoli) — è avvenuto l'inverso (2).
La polarizzazione caratteristica della bilancia commerciale italiana si è confermata nel 1990. Nel complesso gli squilibri settoriali hanno registrato solo un lievissimo ridimensionamento: l'indice che misura la loro intensità (3) è infatti rimasto pressoché stazionario (32,1%), abbassandosi, rispetto al 1989, di appena un decimo di punto.
Il grafico 3.1 illustra l'andamento dell'indice di intensità degli squilibri settoriali nel corso degli anni 1973-1990.
È facilmente osservabile la tendenza espansiva (interrotta dalle flessioni del 1975 e del 1978-79) fino al 1983. In questo anno l'indice raggiunge il picco più elevato dell'intero periodo per poi entrare in una fase decrescente molto accentuata che termina nel 1988. Nel biennio 1989-90 l'indice rimane quasi stazionario.
All'inizio del decennio trascorso, gli effetti dello *shock* petrolifero del 1979-80, con la forte riduzione dell'offerta di petrolio e la lievitazione del suo prezzo, si sono ripercossi sulla polarizzazione della nostra bilancia commerciale tra settori attivi e settori passivi, come già verificatosi dopo il 1973-74. Tuttavia la variazione iniziale dell'indice è stata poco accentuata, in quanto il 1980 è stato un anno negativo per le esportazioni italiane e la contrazione dei saldi dei settori in surplus ha attutito l'impatto della crisi energetica sulla polarizzazione del saldo globale.

---

(1) Il saldo normalizzato (Z_i) è dato dal rapporto percentuale tra il saldo corrente e l'interscambio totale, definito come somma delle esportazioni (X_i) e delle importazioni (M_i) del settore i^{mo}:

$$Z_i = (X_i - M_i) / (X_i + M_i) \cdot 100$$

Tale indicatore viene usato anche come misura del grado di specializzazione: se si avvicina a 100, ciò significa che esiste una notevole specializzazione nel settore merceologico in esame, se viceversa si avvicina a -100, denota una forte dipendenza dall'estero.

(2) L'apparente paradosso può essere facilmente spiegato in quanto una più forte dinamica delle esportazioni rispetto alle importazioni non è sufficiente ad impedire l'aggravamento del disavanzo, quando il valore delle importazioni è di gran lunga superiore a quello delle esportazioni. Per la stessa ragione, non è detto che un ritmo più sostenuto delle importazioni debba necessariamente accompagnarsi ad un peggioramento del saldo, quando l'entità dell'export è maggiore di quella dell'import.

(3) L'indice di intensità degli squilibri settoriali misura il rapporto percentuale tra la somma dei valori assoluti dei saldi settoriali e l'interscambio globale, secondo la formula:

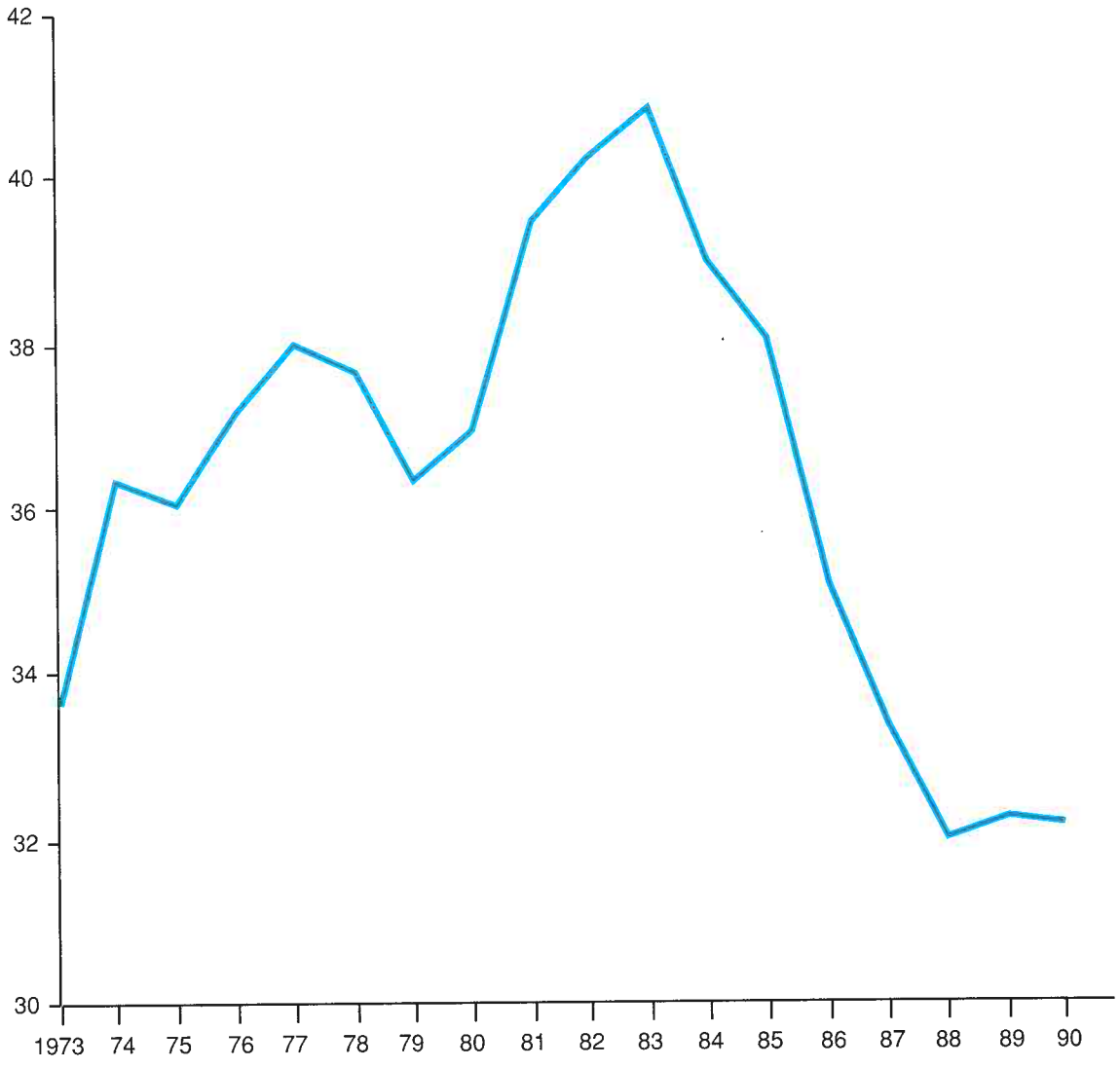
$$I = [\Sigma_i |X_i - M_i| / (\Sigma_i X_i + \Sigma_i M_i)] \cdot 100$$

in cui Xi = esportazioni del settore i^{mo}, Mi = importazioni del settore i^{mo}. Tale indice varia da 0 a 100 ed è pari alla media ponderata dei valori assoluti dei saldi normalizzati settoriali. Un suo aumento indica che, a parità di flussi globali di interscambio, la struttura della bilancia commerciale si polarizza maggiormente tra settori attivi che accrescono il proprio surplus e settori passivi che dilatano il proprio disavanzo. Si tratta dunque di una misura del grado di squilibrio interno della bilancia globale. Ovviamente il livello dell'indicatore è strettamente condizionato dal grado di disaggregazione prescelto. In questa sede l'indice è stato calcolato soltanto per i 15 settori della tav. 3.1 (ignorando i dati più aggregati relativi ai comparti in cui alcuni dei 15 settori sono raggruppati).

Viceversa nel 1981-83 l'intensità degli squilibri settoriali è aumentata di molto proprio per effetto della crescita registrata dai surplus dei settori "forti" (minerali e prodotti non metallici, macchine agricole ed industriali, tessile-abbigliamento, cuoio-calzature, etc.). Anche il calo dell'indice verificatosi dopo il 1983, d'altra parte, può spiegarsi principalmente con la riduzione dei saldi normalizzati di tutti i settori in surplus, che ha avuto luogo tra il 1984 ed il 1988, a cui si è aggiunta la contrazione del disavanzo energetico, per effetto del contro-*shock* petrolifero del 1986 (con la diminuzione del prezzo del petrolio e la contemporanea svalutazione del dollaro).

INDICE DI INTENSITÀ DEGLI SQUILIBRI SETTORIALI

(media ponderata dei valori assoluti dei saldi normalizzati di 15 settori NACE-CLIO)



Fonte: elaborazione ICE su dati ISTAT

Grafico 3.1

Valori, quantità e prezzi nel 1990: una sintesi grafica

Si analizza ora l'andamento dei flussi commerciali dei vari settori a partire dall'evoluzione nel 1990 di prezzi e quantità, i fattori in cui possono essere scomposte le variazioni dei valori delle esportazioni e delle importazioni (tav. 3.2).

ESPORTAZIONI ED IMPORTAZIONI ITALIANE PER SETTORI
(variazioni percentuali tra 1989 e 1990)

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI		
	valori	prezzi	quantità	valori	prezzi	quantità
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA	6,7	14,7	-7,0	-5,6	-7,7	2,3
PRODOTTI ENERGETICI	23,7	9,8	14,8	13,0	8,1	4,1
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	-4,4	-9,0	5,3	-9,4	-15,1	6,7
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	3,8	4,1	-0.2	7,4	1,5	5,7
PRODOTTI CHIMICI	-1,2	-2,2	1,2	3,1	0,1	3,2
PRODOTTI METALMECCANICI	5,4	3,5	1,8	7,0	-0,1	7,2
di cui:						
Prodotti in metallo	4,8	1,6	3,2	5,2	2,4	3,0
Macchine agricole e industriali	5,8	5,7	0,3	8,1	1,4	6,7
Macchine per ufficio ed elaborazione dati	0,5	1,0	-0,4	4,8	-2,9	7,9
Materiale elettrico ed elettronico	7,3	0,3	6,6	7,9	-0,3	8,2
MEZZI DI TRASPORTO	13,7	6,1	7,7	13,0	6,8	5,9
di cui:						
Autoveicoli e loro parti	8,2	10,6	-1,2	9,4	6,5	2,8
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	29,6	8,4	19,9	31,0	7,5	22,1
PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO	4,6	-3,2	8,2	-1,2	-5,1	4,2
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	7,7	2,0	5,5	1,4	-3,9	5,4
di cui:						
Prodotti tessili, abbigliamento	8,4	3,2	4,9	0,4	-4,7	5,3
Cuoio, calzature	6,3	—	6,3	4,5	-0,6	5,3
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	3,0	0,5	2,5	1,9	-3,5	5,5
TOTALE	5,6	2,1	3,5	3,7	-0,7	4,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

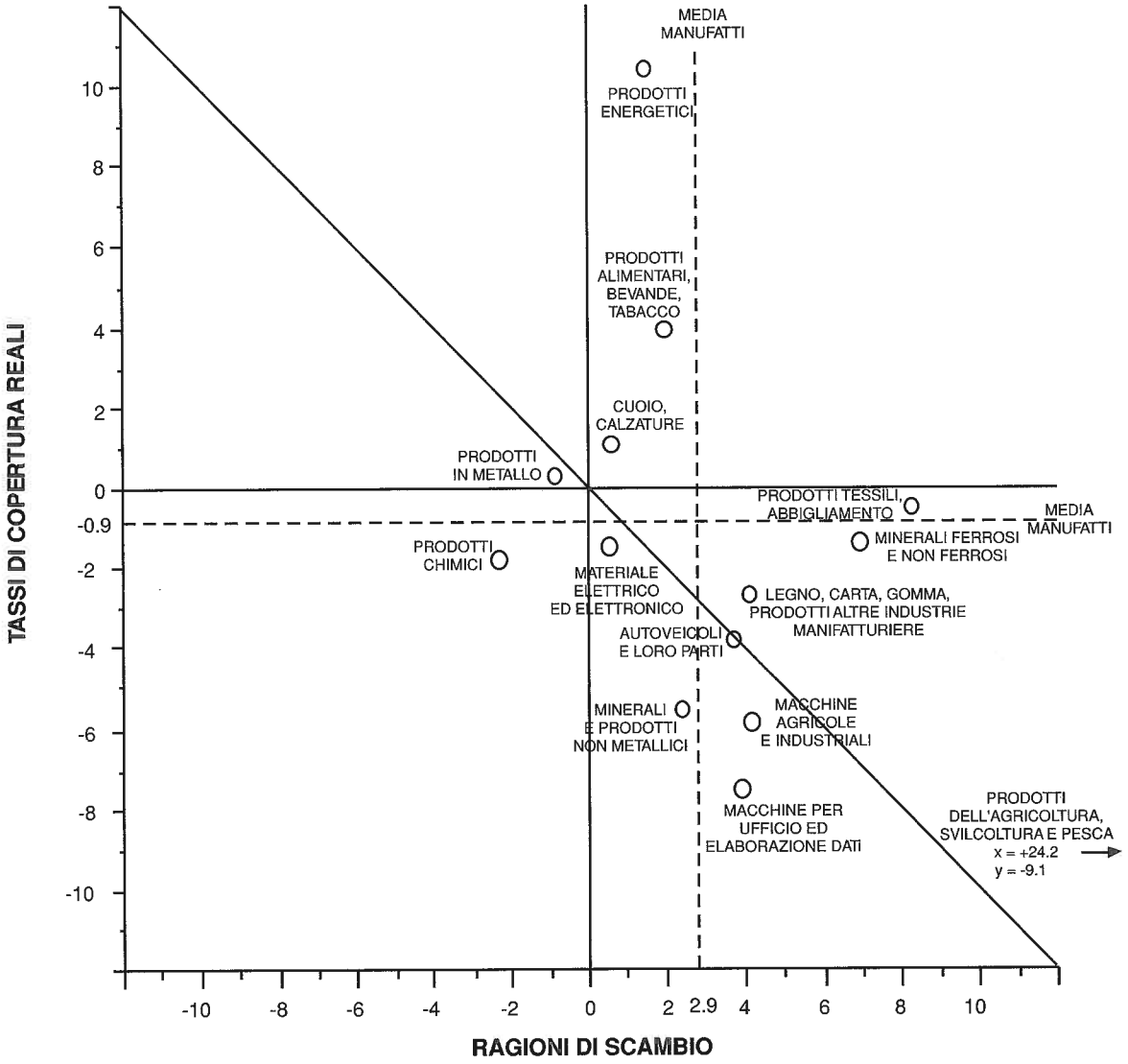
Tavola 3.2

Il tasso di copertura in valore (TCV), ottenuto dal rapporto tra esportazioni ed importazioni a prezzi correnti, varia in funzione sia del tasso di copertura reale (TCR), misurato dal rapporto tra quantità esportate ed importate, sia della ragione di scambio (RS), cioè del rapporto tra prezzi delle esportazioni e prezzi delle importazioni. È tuttavia necessario sottolineare che dalla variazione della RS non è possibile trarre conclusioni univoche. Il miglioramento di tale indicatore, infatti, e quindi il maggiore aumento degli indici dei valori unitari delle merci esportate rispetto a quelli delle merci importate, può significare, oltre al vantaggio per gli operatori italiani di un maggior "potere di acquisto" in termini di importazioni, sia una perdita di competitività della nostra bilancia commerciale — a causa del maggiore prezzo dei prodotti nazionali rispetto a quelli esteri — sia un mutamento nella composizione merceologica dei flussi di interscambio. I produttori italiani potrebbero infatti spostarsi verso le fasce a più alto valore unitario della gamma produttiva, tecnologicamente più avanzate o di migliore qualità, e trovare più conveniente sostituire i semilavorati di produzione nazionale (propria o di altre imprese) con beni intermedi di importazione a basso valore unitario.

Nel grafico 3.2 sono mostrate le variazioni di RS e TCR nel 1990 rispetto al 1989 ed il conseguente assestamento dei TCV dei settori merceologici.

TASSI DI COPERTURA REALI E RAGIONI DI SCAMBIO PER SETTORI

(variazioni percentuali 1989-90)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 3.2

Gli assi tratteggiati si incrociano in corrispondenza della media dei settori rappresentati. I settori che risultano sopra la diagonale sono quelli nei quali il TCV è aumentato per l'effetto di una variazione congiunta del TCR e della RS globalmente positiva; questi settori hanno migliorato dunque nel 1990 la loro posizione sul mercato interno e/o su quelli esteri.

All'opposto i settori che si collocano al di sotto della diagonale hanno diminuito nello stesso anno il proprio TCV, a causa di un negativo effetto complessivo delle variazioni di prezzi e quantità.

Sulla diagonale troviamo infine i settori che hanno mantenuto invariato il TCV rispetto al 1989, in quanto la variazione della RS è stata controbilanciata da una variazione di segno opposto del TCR.

Uno sguardo al grafico 3.2 consente di osservare, come già rilevato nel capitolo 2, che il complessivo aumento del TCV rispetto al 1989 (+1,8%), è dovuto esclusivamente al favorevole andamento della nostra RS (+2,9%), che si accompagna viceversa ad un certo peggioramento del TCR (-0,9%). Sopra la diagonale si collocano i comparti agro-alimentari (soprattutto prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca), dei prodotti energetici, dei prodotti tessili, abbigliamento, del cuoio, calzature, dei minerali ferrosi e non ferrosi e l'aggregato legno, carta, gomma e prodotti altre industrie manifatturiere, i quali nel 1990 presentano aumenti del TCV.

Viceversa i peggioramenti più seri di tale indicatore, segno di una capacità competitiva in difficoltà, vengono registrati dall'industria chimica, dai minerali e prodotti non metallici e da tutti i settori metalmeccanici (e principalmente dalle macchine per ufficio ed elaborazione dati): tali comparti, nel grafico, si collocano infatti al di sotto della diagonale.

Scendendo più in dettaglio si può constatare che i comparti energetico, degli alimentari, bevande e tabacco ed il settore cuoio, calzature hanno registrato un incremento del proprio TCV quale effetto di variazioni positive sia del TCR sia della RS, anche se più accentuate per le quantità scambiate.

Viceversa, l'aumento del TCV dei prodotti agricoli, dei minerali ferrosi e non ferrosi, del tessile abbigliamento e del comparto legno, carta, gomma e prodotti altre industrie manifatturiere può attribuirsi unicamente al miglioramento della RS, a fronte di un peggioramento del rapporto tra le quantità scambiate.

Il comparto chimico è l'unico per il quale la variazione negativa del TCV del 1990 è stata il risultato congiunto di peggioramenti registrati da entrambi le componenti di prezzo e quantità.

Resta infine da segnalare che la negativa dinamica del TCV registrata dai minerali e prodotti non metallici, dalle macchine per ufficio ed elaborazione dati, dalle macchine agricole e industriali, dal materiale elettrico ed elettronico e dal settore degli autoveicoli e loro parti è imputabile esclusivamente ad una negativa variazione del TCR, non sufficientemente compensata dal favorevole andamento dei prezzi. Solo il settore dei prodotti in metallo ha visto diminuire il proprio TCV a causa di un peggioramento della ragione di scambio.

Gli scambi con l'estero dei principali settori negli anni ottanta

Tra i settori in surplus, il *tessile, cuoio, abbigliamento* — che costituisce il comparto tradizionalmente trainante dell'export italiano — rimane, con un valore pari a 23.364 miliardi, la voce più attiva della nostra bilancia commerciale. Esso rappresenta, inoltre, il settore che nel 1990 ha riportato, con un incremento del saldo di 2.469 miliardi, la migliore *performance*, mostrando il consolidamento di un *trend* positivo che ha quasi costantemente caratterizzato tutto il decennio (con le uniche eccezioni del 1987 e del 1988) (Tab. B/3, in appendice).

Il progresso del 1990 è il risultato di una dinamica delle esportazioni (+7,7% in valore) nettamente superiore a quella delle importazioni (+1,4%) (Tab. B/1 e B/2, in appendice). Viceversa, il positivo andamento del saldo, nel corso del decennio, nasconde un ritmo di crescita delle esportazioni, che, a partire dal 1984, è stato quasi costantemente inferiore a quello delle importazioni. L'accrescimento del TCV (+6,2%) nel 1990 può essere attribuito interamente al miglioramento della RS (+6,2%), che ha registrato per l'intero comparto una dinamica dei prezzi alle esportazioni superiore a quella delle importazioni (Tab. B/4 e B/9, in appendice). Nel 1990, invece, il rapporto tra le quantità scambiate è rimasto quasi invariato rispetto all'anno precedente

(+0,1%). Tuttavia, a differenza del triennio precedente, le importazioni in quantità sono aumentate meno delle esportazioni (Tab. B/10 e B/11, in appendice).

Il sensibile consolidamento dell'attivo nel 1990 è da imputare principalmente al sotto-settore *tessile, abbigliamento,* le cui esportazioni (che rappresentano il 67,2% di quelle dell'intero comparto) nello stesso anno sono cresciute ad un ritmo molto più veloce delle importazioni (+8,4% in valore, contro lo 0,4%), anche se inferiore a quello del 1989. A giudicare dall'andamento di quantità e prezzi, nel 1990 appaiono aumentate soprattutto le importazioni nella fascia medio-bassa del mercato, più esposta alla concorrenza dei PVS e dell'Estremo Oriente. In effetti è nel corso di quasi tutti gli anni ottanta che le quantità importate sono cresciute in misura maggiore rispetto a quelle esportate, determinando un progressivo peggioramento del TCR. L'effetto negativo di quest'ultimo sulle variazioni in valore dell'interscambio è stato però controbilanciato dal positivo andamento della RS per quasi tutto il periodo osservato.

Nell'altro sotto-settore, quello del *cuoio, calzature,* il tasso di crescita delle esportazioni è stato più contenuto (+6,3% in valore) e di poco superiore a quello delle importazioni (+4,5%); inoltre esso si è più che dimezzato rispetto al 1989. In questo caso il progresso del TCV (+1,7%) del 1990 è imputabile più al miglioramento del rapporto tra le quantità scambiate (+1%), che della RS (+0,6%). Il maggior incremento delle quantità esportate su quelle importate ha rappresentato un'*inversione di tendenza* rispetto al *trend* negativo che aveva caratterizzato lo scorso decennio.

Il comparto dei *prodotti metalmeccanici* (che con un saldo attivo pari a 19.625 miliardi costituisce il secondo pilastro dell'export italiano) ha registrato nel 1990 un incremento del proprio saldo piuttosto contenuto (+285 miliardi). La variazione positiva del surplus conferma la ripresa che già si era avviata nel 1989, dopo l'andamento negativo del triennio precedente.

Tuttavia, la crescita delle esportazioni non è riuscita a tenere il passo delle importazioni, continuando a manifestare, per il settimo anno consecutivo (con l'eccezione del 1989), un ritmo di espansione meno vivace. Nel 1990 la variazione negativa del TCV (-1,5%), nonostante il miglioramento della RS, può spiegarsi con il peggioramento del TCR, determinato da una maggiore dinamica delle quantità importate rispetto a quelle esportate, in linea con una tendenza sfavorevole iniziata nel 1984 con la sola interruzione del 1989.

Da una disaggregazione del saldo, risulta che gli unici sotto-settori in attivo nel 1990 sono stati i *prodotti in metallo* e le *macchine agricole ed industriali.* Il complessivo incremento del surplus, nello stesso anno, può essere imputato interamente ai guadagni dei suddetti settori (le esportazioni delle macchine agricole ed industriali rappresentano, da sole, più della metà di quelle di tutti i prodotti metalmeccanici). Per il primo settore, si segnala nel 1990 la maggiore crescita dei volumi esportati rispetto a quelli importati. Tuttavia, al lieve miglioramento del TCR (+0,2%) non si è accompagnata una variazione positiva della RS: i prezzi delle importazioni sono infatti cresciuti ad un ritmo più veloce di quelli delle esportazioni. Le macchine agricole ed industriali hanno invece beneficiato di un favorevole effetto prezzi (aumentati molto più all'export che all'import), pur registrando un peggioramento del TCR a causa del forte incremento delle quantità importate.

Nel 1990 tuttavia, nel comparto della metalmeccanica, è il settore del *materiale elettrico ed elettronico* (nel quale sono compresi gli elettrodomestici) ad aver registrato la più forte dinamica delle esportazioni (+7,3% in valore), pur aggravando il proprio disavanzo (-297 miliardi) per il settimo anno consecutivo.

Anche il settore delle *macchine per ufficio ed elaborazione dati* (in cui sono compresi gli strumenti ottici e di precisione) ha aumentato il suo deficit nel 1990, per effetto di una riduzione dei volumi esportati, in concomitanza con un forte incremento delle quantità importate, non sufficientemente controbilanciata dal miglioramento della RS.

Nel corso degli anni ottanta, comunque, l'andamento dei saldi dei quattro sotto-settori è stato piuttosto difforme: il materiale elettrico ed elettronico è passato da un surplus di 577 miliardi nel 1981 ad un deficit di 3082 miliardi nel 1990 e nello stesso arco di tempo le macchine per ufficio ed elaborazione dati hanno più che triplicato il proprio disavanzo. Viceversa i prodotti in metallo e le macchine agricole ed industriali hanno tendenzialmente rafforzato i propri surplus.

A partire dal 1984, tuttavia, la più elevata dinamica delle importazioni sulle esportazioni, caratteristica dell'intero comparto, è stata il risultato congiunto di *performances* analoghe per tutti i settori.

Per quanto riguarda i *minerali e prodotti non metallici* (che comprendono, tra l'altro, cemento, vetro e materiali ceramici), il cui saldo attivo è rimasto quasi invariato (+22 miliardi), viene confermata nel 1990 la tendenza al lieve miglioramento che ha puntualmente caratterizzato l'intero decennio 1980-1990, con l'unica eccezione del 1986.

Va segnalato tuttavia, a partire dal 1984, il più sostenuto ritmo di crescita delle importazioni rispetto alle esportazioni, confermatosi anche nel 1990, dopo lo slancio positivo manifestato dalle esportazioni italiane del settore nell'anno precedente. Il peggioramento del TCV nel 1990 (-3,4%) può essere attribuito esclusivamente al negativo andamento del TCR (-5,6%), a causa di un maggiore incremento delle quantità importate su quelle esportate. Viceversa, il positivo andamento della RS nel 1990 (+2,5%) ha interrotto la tendenza del biennio precedente, con una più sostenuta crescita dei prezzi delle esportazioni.

Tra i settori in deficit, la principale voce passiva riguarda, come sempre, i *prodotti energetici,* che con un saldo negativo pari a 22.869 miliardi, hanno allargato ulteriormente il proprio disavanzo nel 1990 (-2270 miliardi), per il secondo anno consecutivo, dopo un triennio caratterizzato da un certo ridimensionamento. I prodotti energetici sono risultati uno dei settori più dinamici nel 1990, ma la maggiore crescita delle esportazioni (+23,7% in valore) rispetto alle importazioni (+13%), imputabile sia ai prezzi che alle quantità non è stata sufficiente ad impedire il peggioramento del deficit. La crisi del Golfo, pur non limitando la disponibilità di petrolio, ha determinato un aumento dei prezzi dell'energia. La quotazione del petrolio (che costituisce circa il 70% del nostro import energetico) su base annua ha registrato un aumento rispetto al 1989 del 28,3%, ma l'indebolimento del dollaro USA ha mitigato in parte l'effetto prezzi.

Un altro settore fortemente in deficit nel 1990 è quello dei *prodotti chimici* — in cui sono compresi anche i prodotti farmaceutici e le fibre tessili artificiali e sintetiche — (-11.543 miliardi), che con l'ulteriore allargamento del suo disavanzo (-998 miliardi) denuncia l'aggravarsi di una tendenza quasi costantemente negativa dello scorso decennio.

Nel 1990 il tasso di crescita delle importazioni (+3,1%), pur restando inferiore a quello del biennio precedente, ha superato il tasso di crescita delle esportazioni che, anzi, hanno registrato una dinamica negativa (-1,2%). Questa cattiva *performance* è stata il risultato congiunto di variazioni negative sia della RS che del TCR. I prezzi all'export sono diminuiti nel 1990 (-2,2%), a fronte di un lievissimo incremento di quelli delle importazioni (+0,1%), confermando il peggioramento della RS già manifestatosi nel 1989. I volumi esportati, invece, sono cresciuti, ma ad un ritmo inferiore rispetto a quelli importati, in linea con un *trend* negativo iniziato nel 1985.

Sempre in deficit appare nel 1990 anche il settore dei *minerali ferrosi e non ferrosi* (-11.206 miliardi). Tuttavia questo settore ha ridotto sensibilmente il proprio disavanzo (di 1.717 miliardi), contribuendo in modo significativo al miglioramento del saldo globale della bilancia commerciale italiana.

Tale positiva *performance* può essere collegata alla diminuzione dei prezzi in dollari delle materie prime non energetiche (-7,9%) (causata dal rallentamento della crescita economica mondiale e dall'aumento della produzione in alcuni mercati di materie prime) e al deprezzamento del dollaro. In particolare, le quotazioni dei minerali e metalli hanno subìto un crollo pari al -8,3% (cfr. cap. 1). Tutto ciò, nonostante che siano diminuiti anche i prezzi delle esportazioni, ha determinato nel 1990 un sensibile miglioramento della RS (+7,1%), dopo il cattivo andamento dell'anno precedente.

Viceversa il 1990 ha confermato il peggioramento del TCR, per il settimo anno consecutivo, a causa di una maggiore dinamica delle quantità importate su quelle esportate.

Nel 1990 anche il deficit dei *prodotti dell'agricoltura silvicoltura e pesca* è stato più contenuto rispetto all'anno precedente (-8.951 miliardi contro i -10.138 miliardi del 1989). La positiva *performance* del 1990 interrompe per la seconda volta la tendenza negativa dell'intero decennio. La dinamica delle esportazioni (+6,7% in valore) ha superato per il terzo anno consecutivo quella delle importazioni, che anzi sono diminuite del 5,6%.

La maggiore dinamica delle esportazioni rispetto alle importazioni nel 1990 è stata il risultato del fortissimo guadagno della RS (+24,2%), dovuto ad una forte crescita dei prezzi delle esportazioni (14,7%) a cui si è contrapposta una cospicua diminuzione di quelli delle importazioni (-7,7%). La ragione di scambio ha quindi ripreso la tendenza positiva che era iniziata nel 1985. Viceversa il rapporto tra le quantità scambiate, dopo un recupero di due anni, è tornato a

diminuire, a causa di una nuova riduzione delle quantità esportate (-7%) che, dopo il crollo del 1986, sembravano mostrare segni di ripresa.

Nel 1990 l'ortofrutta ha registrato una sostenuta crescita delle esportazioni, più evidente in valore che nelle quantità. In particolare è aumentato l'export di agrumi, legumi, patate e ortaggi freschi, mentre è diminuito l'import di cereali e di bovini. Anche le esportazioni di vino (soprattutto lo spumante e gli aperitivi a base di vino) sono aumentate in valore, sebbene si sia verificato un calo delle quantità, a seguito del forte incremento del prezzo del vino, causato dalla scarsa vendemmia del 1989 e dalla conseguente drastica riduzione della produzione vitivinicola. Opposto è stato invece l'andamento delle nostre importazioni, caratterizzatesi per un incremento più sostenuto delle quantità.

Anche il settore dei *prodotti alimentari, bevande e tabacco* ha registrato nel 1990 un certo riassorbimento del disavanzo (di 558 miliardi sul 1989) che rappresenta una novità positiva rispetto all'ultimo triennio. Nel 1990, in effetti, si osserva una crescita delle esportazioni (+4,6% in valore), in contrapposizione ad una parallela contrazione delle importazioni (-1,2%).

L'incremento del TCV nel 1990 (+5,8%) è stato il risultato congiunto di variazioni positive sia della RS (+2%) che del TCR (+3,8%). Il miglioramento del primo indicatore, dopo quattro anni di progressiva flessione, è imputabile ad una più marcata diminuzione dei prezzi delle importazioni rispetto a quelli delle esportazioni. Il TCR invece è aumentato nel 1990 per effetto di una maggiore dinamica delle quantità esportate su quelle importate.

La maggior spinta all'export del comparto è venuta dai prodotti dolciari e dalle bevande, che hanno rafforzato la *leadership* italiana sui mercati esteri. Sono inoltre aumentate nel 1990 le esportazioni di paste alimentari, mentre è rimasto piuttosto stabile il settore delle conserve vegetali.

Il comparto dei *mezzi di trasporto,* molto dinamico nel 1990, si è caratterizzato per un ritmo di crescita delle esportazioni di poco superiore a quello delle importazioni (+13,7%) contrariamente a quanto verificatosi nell'anno precedente. Nonostante ciò il saldo (costantemente negativo dal 1985) è leggermente peggiorato. L'aggravamento del deficit, peraltro contenuto (-366 miliardi sul 1989), si è verificato per il quarto anno consecutivo.

Responsabile della dilatazione del disavanzo nel 1990 è il sotto-settore degli *autoveicoli e loro parti* (le cui esportazioni coprono il 70,8% dell'intero comparto), che nel corso degli anni ottanta ha quasi ininterrottamente aggravato il proprio passivo. Nel 1990 il ritmo di crescita delle importazioni di autoveicoli è stato superiore a quello delle esportazioni per il quarto anno consecutivo.

La ragione di scambio è sempre migliorata nell'ultimo quadriennio, ma ciò non è stato sufficiente a compensare lo scarto negativo tra la dinamica delle quantità esportate ed importate.

Il sotto-settore dei *mezzi di trasporto (esclusi gli autoveicoli)* (i quali, va ricordato, comprendono anche il materiale rotabile ferrotramviario, le navi e gli aeromobili), che si è mantenuto costantemente in attivo nel corso dell'intero decennio, è risultato nel 1990 il più dinamico in assoluto.

Il tasso di crescita delle esportazioni (29,6% in valore e 19,9% in quantità) è stato lievemente inferiore a quello delle importazioni (31% in valore e 22,1% in volume), ma ciononostante il surplus si è ulteriormente ampliato rispetto al 1989.

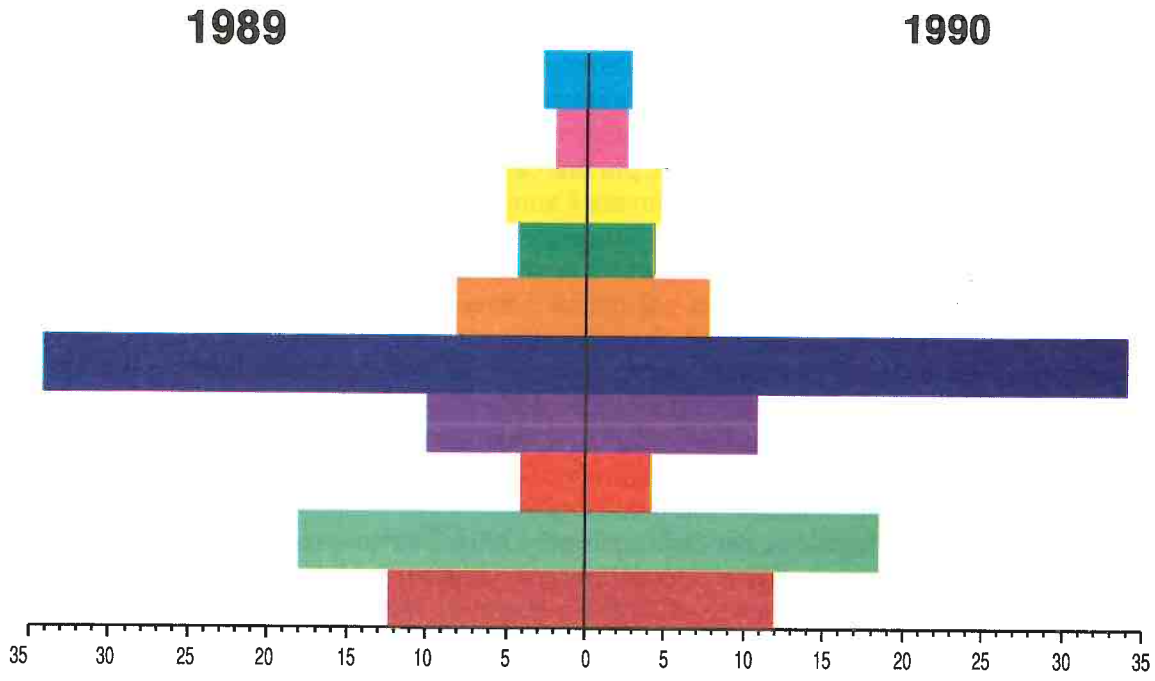
La distribuzione settoriale delle esportazioni e delle importazioni

Nel 1990 le esportazioni italiane hanno visto aumentare il peso percentuale dei mezzi di trasporto (+0,7), dei prodotti del tessile, cuoio, abbigliamento (+0,4) e dei prodotti energetici (+0,4). È invece diminuita l'incidenza delle esportazioni di prodotti chimici e di minerali ferrosi e non ferrosi (entrambi -0,5), nonchè quella dell'aggregato legno, carta, gomma, prodotti altre industrie manufatturiere (-0,3) ed in misura impercettibile dei prodotti metalmeccanici (-0,1) (graf. 3.3).

Nel corso dell'intero decennio, la struttura delle esportazioni non si è modificata di molto: a parte i prodotti energetici, i quali hanno più che dimezzato la propria incidenza sul totale delle esportazioni, la graduatoria degli altri settori è rimasta invariata: le nostre esportazioni hanno continuato infatti a concentrarsi nei due settori della metalmeccanica e del tessile, cuoio, abbigliamento (Tab. B/5, in appendice).

DISTRIBUZIONE SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

(pesi percentuali su valori a prezzi correnti)



PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA

PRODOTTI ENERGETICI

MINERALI FERROSI E NON FERROSI

MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI

PRODOTTI CHIMICI

PRODOTTI METALMECCANICI

MEZZI DI TRASPORTO

PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO

PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO

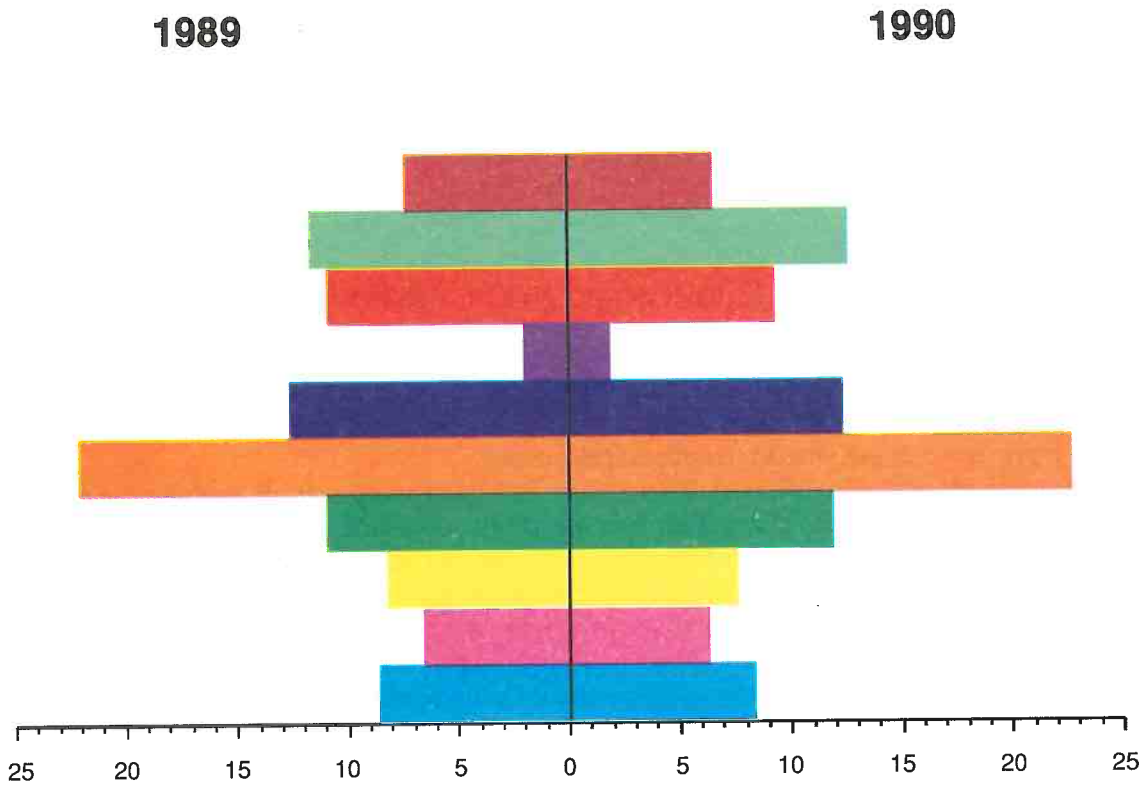
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 3.3

DISTRIBUZIONE SETTORIALE DELLE IMPORTAZIONI ITALIANE

(pesi percentuali su valori a prezzi correnti)



PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA

PRODOTTI ENERGETICI

MINERALI FERROSI E NON FERROSI

MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI

PRODOTTI CHIMICI

PRODOTTI METALMECCANICI

MEZZI DI TRASPORTO

PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO

PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO

LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 3.4

Dal 1980 al 1990, infatti, a fronte del forte indietreggiamento del comparto energetico (-3,6), i settori che più hanno acquistato importanza sono stati i prodotti metalmeccanici (+2,8), il legno, carta, gomma, prodotti altre industrie manufatturiere (+1,2) ed i prodotti del tessile, cuoio, abbigliamento (+1,1).

Nel 1990 rispetto al 1989 è aumentata l'incidenza delle importazioni di mezzi di trasporto (+1), di prodotti energetici (+1) e di prodotti metalmeccanici (+0,7), a fronte di una perdita di importanza di altri settori, tra cui principalmente i minerali ferrosi e non ferrosi (-1,4) (graf. 3.4).

Anche considerando l'intero decennio, la struttura delle importazioni si è modificata più intensamente di quella delle esportazioni, soprattutto per effetto dei mutamenti nei prezzi relativi. I settori che più hanno visto accrescere la propria quota sono stati: i prodotti metalmeccanici (+7,7 dal 1980 al 1990), i mezzi di trasporto (+3,6) ed i prodotti chimici (+3,2), a fronte della fortissima riduzione del peso dei prodotti energetici (-15,2) e di quella, più contenuta, dei prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca (-2) (Tab. B/6 in appendice).

3.2 PENETRAZIONE DELLE IMPORTAZIONI E PROPENSIONE AD ESPORTARE

In questo paragrafo viene presentata una analisi del grado di apertura internazionale dell'industria manifatturiera italiana negli anni ottanta, basata su indicatori settoriali di propensione ad esportare e di penetrazione delle importazioni.

I dati usati per costruire tali indicatori sono stati oggetto non solo di aggiornamento rispetto alla precedente edizione del *Rapporto,* ma di totale revisione alla luce della *Tavola delle interdipendenze settoriali* del 1985, utilizzata quest'anno per la prima volta. La *Tavola* del 1985, a differenza di quella del 1980, su cui era ancora basata l'analisi dello scorso anno, è coerente con la revisione delle serie di contabilità nazionale recentemente attuata dall'ISTAT, che ha apportato numerose e significative modifiche nei principali aggregati macroeconomici (4).

Conseguenza principale di tale revisione è che il livello medio degli indici di penetrazione delle importazioni (PI, data dal rapporto tra il volume delle importazioni e la domanda interna apparente: produzione + importazioni - esportazioni) e di propensione ad esportare (PE, misurata dal rapporto tra il volume delle esportazioni ed il volume della produzione interna), calcolati in base alla *Tavola* del 1985, si è abbassato rispetto a quanto appariva da quella del 1980, per effetto della consistente rivalutazione operata dall'ISTAT sui dati della produzione per branche.

L'andamento nel tempo dei due indicatori e la loro distribuzione settoriale, invece, non appaiono modificate sensibilmente dalla revisione dei dati e risulta quindi confermata l'analisi già presentata nel *Rapporto 1989* sull'evoluzione del grado di apertura internazionale dell'industria manifatturiera italiana nel corso degli anni ottanta.

In particolare, mettendo a confronto gli indici di penetrazione delle importazioni e di propensione ad esportare del 1990 con quelli del 1980, si può facilmente constatare che (tav.3.3):

— nello scorso decennio si è verificato un forte incremento della penetrazione delle importazioni (+8,8 punti per il totale manufatti a prezzi costanti), che si presenta nel 1990 ai massimi livelli per tutti i settori, tranne gli alimentari bevande e tabacco e i mezzi di trasporto (esclusi gli autoveicoli).

Considerando l'intero periodo 1980-90, si nota che l'aumento di PI è stato generale: solo i mezzi di trasporto (esclusi gli autoveicoli) hanno riportato un calo, passando da un livello pari a 32,3 punti nel 1980 ad uno di 30,7 nel 1990). In particolare, gli incrementi più rilevanti sono stati registrati dal cuoio, calzature (+20,2), dalle macchine agricole ed industriali (+12,8) e dai minerali ferrosi e non ferrosi (+12,5). Solo per i minerali e prodotti non metallici e per i prodotti chimici la crescita dell'indice ha caratterizzato ininterrottamente tutto il decennio, mentre per i prodotti in metallo, le macchine agricole ed industriali e per il comparto tessile il progressivo incremento di PI si è verificato senza interruzioni soltanto a partire dal 1982;

---

(4) Cfr. il contributo di P. Modiano "Propensione ad importare e vincolo esterno alla luce della nuova contabilità nazionale", in ICE, *Rapporto sul Commercio Estero 1987*, pp. 57-60.

— la graduatoria dei livelli di PI è rimasta quasi invariata nell'arco del decennio: con l'unica eccezione dei prodotti chimici, che hanno preso il posto dei mezzi di trasporto (esclusi gli autoveicoli), i cinque settori che presentano il più elevato grado di PI nel 1990 sono, sia pure in ordine diverso, gli stessi del 1980 (macchine per ufficio ed elaborazione dati, autoveicoli e loro parti, minerali ferrosi e non ferrosi, materiale elettrico ed elettronico e prodotti chimici).

Tali settori, in cui l'Italia è importatrice netta, rappresentano un gruppo abbastanza eterogeneo: ne fanno parte sia settori che producono beni ad alto contenuto tecnologico (macchine per ufficio ed elaborazione dati e materiale elettrico ed elettronico), come pure produzioni ad elevato contenuto di materie prime e semilavorati (mezzi di trasporto, minerali ferrosi e non ferrosi e prodotti chimici). Viceversa, i settori meno esposti alle importazioni, nel 1980 come nel 1990, sono alcuni di quelli in cui l'Italia è tradizionalmente esportatrice netta: i prodotti in metallo, il legno e mobili in legno, i minerali e prodotti non metallici;

— tra il 1980 e il 1990 è aumentata molto anche la propensione ad esportare (+7,5 punti in totale), raggiungendo il livello più elevato del decennio in quasi tutti i settori, ad esclusione dei minerali e prodotti non metallici, dei prodotti chimici, dei prodotti in metallo e delle macchine per ufficio ed elaborazione dati, oltre che dell'intero comparto dei mezzi di trasporto.

GRADO DI APERTURA INTERNAZIONALE DEI SETTORI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA
(a prezzi costanti)

	Penetrazione delle importazioni (1)			Propensione ad esportare (2)			Prezzi relativi (3)	Produzione (4)
	1980	1989	1990	1980	1989	1990	var. % 80-90	var. % 80-90
Minerali ferrosi e non ferrosi	24,2	34,6	36,7	13,9	18,4	19,6	22,7	3,9
Minerali e prodotti non metallici	7,5	10,6	10,8	14,5	18,9	18,2	0,4	7,0
Prodotti chimici	23,0	31,5	31,8	16,1	22,2	22,1	1,3	28,0
Prodotti in metallo	3,8	6,4	6,8	11,7	14,8	15,7	-3,4	-10,2
Macchine agricole e industriali	17,6	28,4	30,4	32,4	46,7	47,5	14,3	2,1
Macchine per ufficio ed elaborazione dati	53,6	57,8	58,8	44,1	49,9	48,9	-21,1	99,9
Materiale elettrico ed elettronico	25,1	33,1	36,4	24,5	30,0	32,9	-21,2	27,0
Autoveicoli e loro parti	34,0	39,5	40,6	30,1	32,9	32,8	-14,5	22,0
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	32,3	26,6	30,7	37,9	26,1	29,8	ND	78,2
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	13,0	15,5	16,0	6,2	8,6	9,3	5,1	16,2
Prodotti tessili, abbigliamento	9,4	16,2	17,6	18,0	27,7	29,6	27,7	0,5
Cuoio, calzature	9,0	27,4	29,2	34,3	55,1	57,6	7,6	-16,2
Legno e mobili in legno	7,5	9,4	9,6	10,0	15,0	15,1	26,1	3,4
Carta, articoli di carta e stampa	10,2	12,5	13,4	7,8	9,1	9,5	16,8	41,2
Prodotti in gomma e plastica	9,0	16,7	18,0	13,8	25,1	27,4	16,6	13,7
Totale manufatti	15,9	23,4	24,7	18,1	24,7	25,6	7,2	10,9

(1) Rapporto percentuale tra importazioni e domanda interna (produzione + import - export)
(2) Rapporto percentuale tra esportazioni e produzione
(3) Indici prezzi interni alla produzione/indici prezzi all'import (1985 = 100)
(4) Indici della produzione industriale (1985 = 100)

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 3.3

Nell'arco del decennio, comunque, solo i mezzi di trasporto (esclusi gli autoveicoli) hanno registrato una diminuzione del proprio livello di PE (-8,1 punti). Si segnalano, viceversa, i forti incrementi riportati dal cuoio, calzature (+23,3), dalle macchine agricole e industriali (+15,1) e dai prodotti in gomma e plastica (+13,6). Tuttavia, tranne che per il cuoio, calzature, nessuno di questi settori si è caratterizzato per un *trend* della propensione ad esportare ininterrottamente positivo nel corso dell'intero decennio;

— si è mantenuta la stretta correlazione positiva tra i settori a spiccata vocazione esportativa e quelli a più alta penetrazione delle importazioni e viceversa. La forte corrispondenza tra i livelli di PI e di PE riscontrabile nel 1980 per alcuni settori si mantiene anche nel 1990. I settori interessati sono gli stessi: macchine per ufficio ed elaborazione dati, mezzi di trasporto, materiale elettrico ed elettronico e, in certa misura, macchine agricole e industriali presentano quote molto elevate per entrambi gli indicatori. Analogamente prodotti in metallo, minerali e prodotti non metallici, legno e mobili in legno e carta, articoli di carta e stampa presentano livelli molto bassi di PI e di PE per tutto il decennio.

Viceversa altri settori come cuoio, calzature, minerali ferrosi e non ferrosi, prodotti chimici e prodotti tessili, abbigliamento presentano grandezze dei due indicatori molto diverse (tav. 3.4).

La forte correlazione positiva tra i due indicatori del grado di apertura internazionale è confermata anche dal fatto che i settori nei quali è aumentata di più la propensione ad esportare

GRADO DI APERTURA INTERNAZIONALE DEI SETTORI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA
(a prezzi correnti)

	Penetrazione delle importazioni (1)			Propensione ad esportare (2)		
	1980	1989	1990	1980	1989	1990
Minerali ferrosi e non ferrosi	23,5	31,6	30,8	12,3	16,6	16,9
Minerali e prodotti non metallici	6,8	10,1	9,8	13,9	19,0	18,0
Prodotti chimici	22,3	30,1	30,1	15,8	20,5	19,8
Prodotti in metallo	3,4	5,9	6,2	10,7	14,2	14,6
Macchine agricole e industriali	16,2	23,6	24,5	30,0	41,6	42,3
Macchine per ufficio ed elaborazione dati	38,6	53,0	52,9	32,0	46,6	45,5
Materiale elettrico ed elettronico	20,0	33,7	36,4	20,0	30,0	32,4
Autoveicoli e loro parti	28,2	37,3	39,7	24,5	30,7	32,6
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	12,7	15,6	15,0	5,7	7,8	7,9
Prodotti tessili, abbigliamento	10,0	14,3	14,8	19,6	26,7	28,9
Cuoio, calzature	8,4	24,7	25,7	35,1	55,0	56,8
Legno e mobili in legno	8,2	8,1	8,5	9,4	14,0	14,3
Carta, articoli di carta e stampa	10,2	12,3	11,7	7,3	8,3	8,4
Prodotti in gomma e plastica	9,2	14,8	15,5	13,6	22,5	23,4
Totale manufatti	14,8	21,7	21,9	16,4	23,1	23,7

(1) Rapporto percentuale tra importazioni e domanda interna (produzione + import - export)
(2) Rapporto percentuale tra esportazioni e produzione

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 3.4

tendono a coincidere con quelli per cui si è maggiormente innalzato il grado di penetrazione delle importazioni e viceversa.

Considerando infatti le variazioni assolute di PI e PE tra il 1980 ed il 1990 e rappresentandole graficamente, quasi tutti i settori risultano collocati vicino alla bisettrice, il che denota la tendenziale similitudine tra i due indicatori (graf. 3.5).

Questa forte corrispondenza, apparentemente paradossale, tra il progressivo orientamento dell'offerta nazionale verso i mercati di esportazione e l'accrescimento della quota di domanda interna soddisfatta da prodotti esteri, si può spiegare con una differente composizione dei flussi di interscambio.

All'aumento della penetrazione delle importazioni hanno contribuito soprattutto prodotti sofisticati, ad elevato contenuto tecnologico (comparto meccanico) e prodotti appartenenti alle fasce medio-basse (cuoio, calzature, tessile, abbigliamento). Tale aumento è stato determinato sia dal comportamento delle imprese nazionali, sia da quello dei consumatori.

Per quanto concerne le imprese, la scelta di rivolgersi all'estero per la subfornitura di semilavorati o di prodotti finiti può essere dettata o da necessità (a causa della inadeguatezza dell'offerta italiana) o dal minor costo dei prodotti importati. Questi ultimi possono essere beni intermedi o gli stessi prodotti finiti, che vengono rivenduti successivamente sui mercati esteri, come nel caso del cuoio, calzature in cui, nonostante il calo della produzione nazionale (-17,7% dal 1980 al 1990), si è verificata una forte crescita della PE e della PI.

All'aumento del contenuto di importazioni per unità di prodotto, si associa spesso una più accentuata specializzazione intra-industriale. In molti casi le imprese italiane cercano di spostarsi verso i segmenti più remunerativi dei vari mercati, differenziando la propria produzione da quella dei paesi concorrenti e privilegiando fattori di competitività diversi dal prezzo, quali ad esempio la qualità, il *design* ed in generale l'immagine del *made in Italy*.

Riguardo ai consumatori, l'aumento della quota di domanda soddisfatta dalle importazioni può essere attribuito sia a fattori di competitività di prezzo o di qualità, sia alla evoluzione delle preferenze individuali, sempre più orientate alla ricerca di nuove varietà di prodotti.

Passando ora ad analizzare le novità del 1990 sul 1989 si osserva che:

— la penetrazione delle importazioni, calcolata a prezzi costanti, è aumentata per il totale dei manufatti di 1,3 punti.

In tutti i settori la variazione di tale indicatore è stata di segno positivo, tuttavia i ritmi di crescita sono stati differenti: i settori con la più elevata variazione della PI sono stati, nell'ordine, i mezzi di trasporto (esclusi gli autoveicoli) (+4,1), il materiale elettrico ed elettronico (+3,3), i minerali ferrosi e non ferrosi (+2,1) e le macchine agricole e industriali (+2).

Viceversa, i settori con la più bassa dinamica di PI rispetto al 1989 sono risultati i minerali e prodotti non metallici ed il legno e mobili in legno (in tutti e due i settori la crescita è stata pari a 2 decimi di punto).

Si può quindi affermare che, in linea di massima, nel 1990 la penetrazione delle importazioni è aumentata soprattutto nei settori in cui era già relativamente elevata, mentre è rimasta quasi invariata in quelli che anche nel 1989 apparivano piuttosto orientati verso la produzione nazionale (graf. 3.7);

— nel 1990 la propensione ad esportare, calcolata a prezzi costanti, è aumentata in totale di nove decimi di punto: l'aumento ha interessato tutti i settori tranne quello dei minerali e prodotti non metallici, dei prodotti chimici, delle macchine per ufficio e degli autoveicoli e loro parti. Si osserva dunque che l'incremento della propensione ad esportare nel 1990 è stato inferiore a quello della penetrazione delle importazioni. Inoltre, a differenza di quest'ultimo, non è stato generalizzato, non avendo coinvolto alcuni settori caratterizzati da forti economie di scala (graf. 3.6).

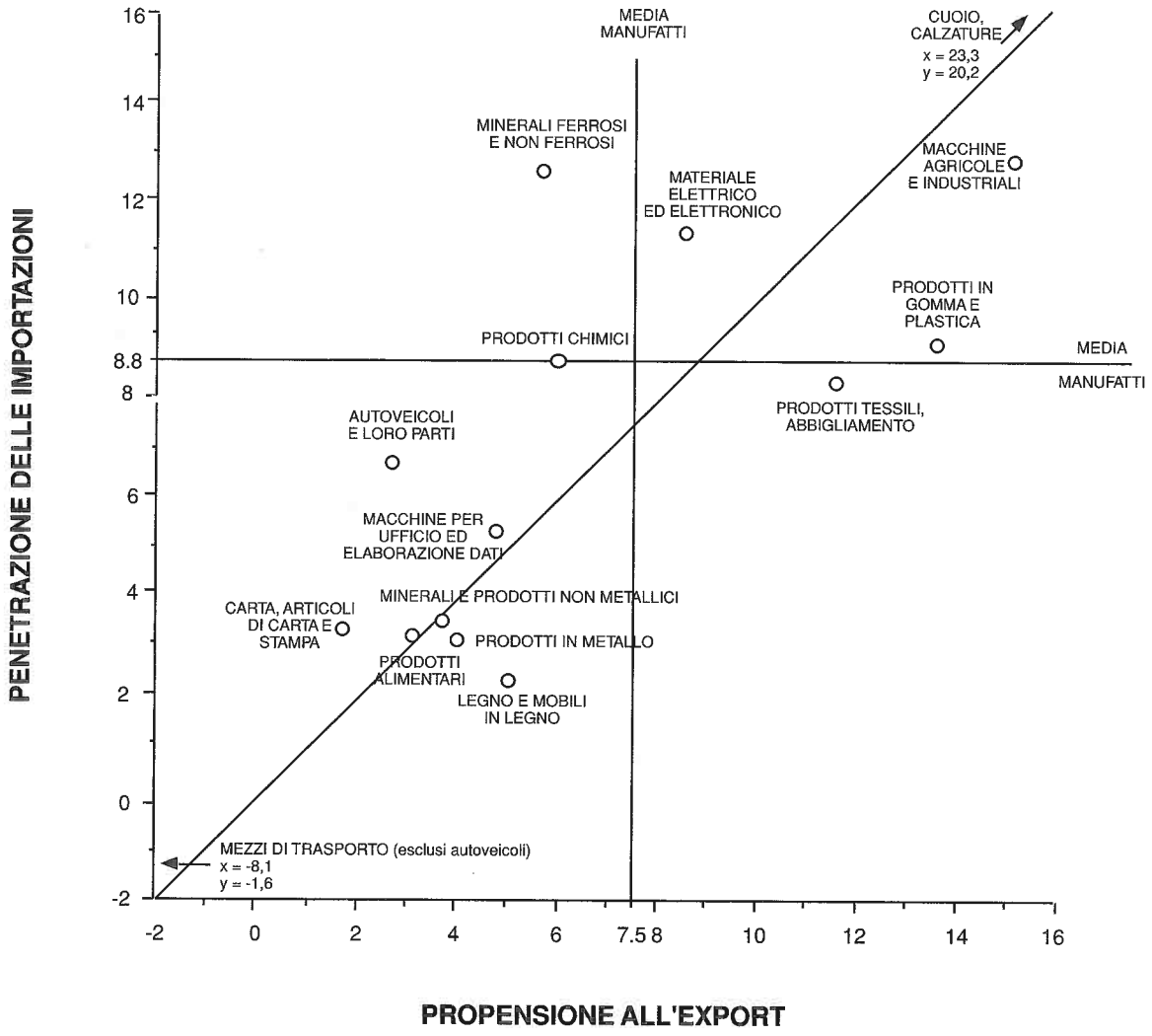
Gli aumenti di PE più significativi nel 1990 sono stati registrati dai mezzi di trasporto (esclusi gli autoveicoli) (+3,7), dal materiale elettrico ed elettronico (+2,9), dal cuoio e calzature (+2,5), dai prodotti in gomma e plastica (+2,3) e dai prodotti tessili, abbigliamento (+1,9).

L'aumento della propensione ad esportare nel 1990 può essere in parte attribuito all'effetto trainante della domanda interna tedesca, che con l'unificazione delle due Germanie ha infatti dato un forte impulso alle importazioni di beni di consumo.

Viceversa, la diminuzione della PE per alcuni settori può essere spiegata con l'andamento nel

PENETRAZIONE DELLE IMPORTAZIONI E PROPENSIONE ALL'EXPORT 1980-90

(variazioni totali a prezzi costanti)

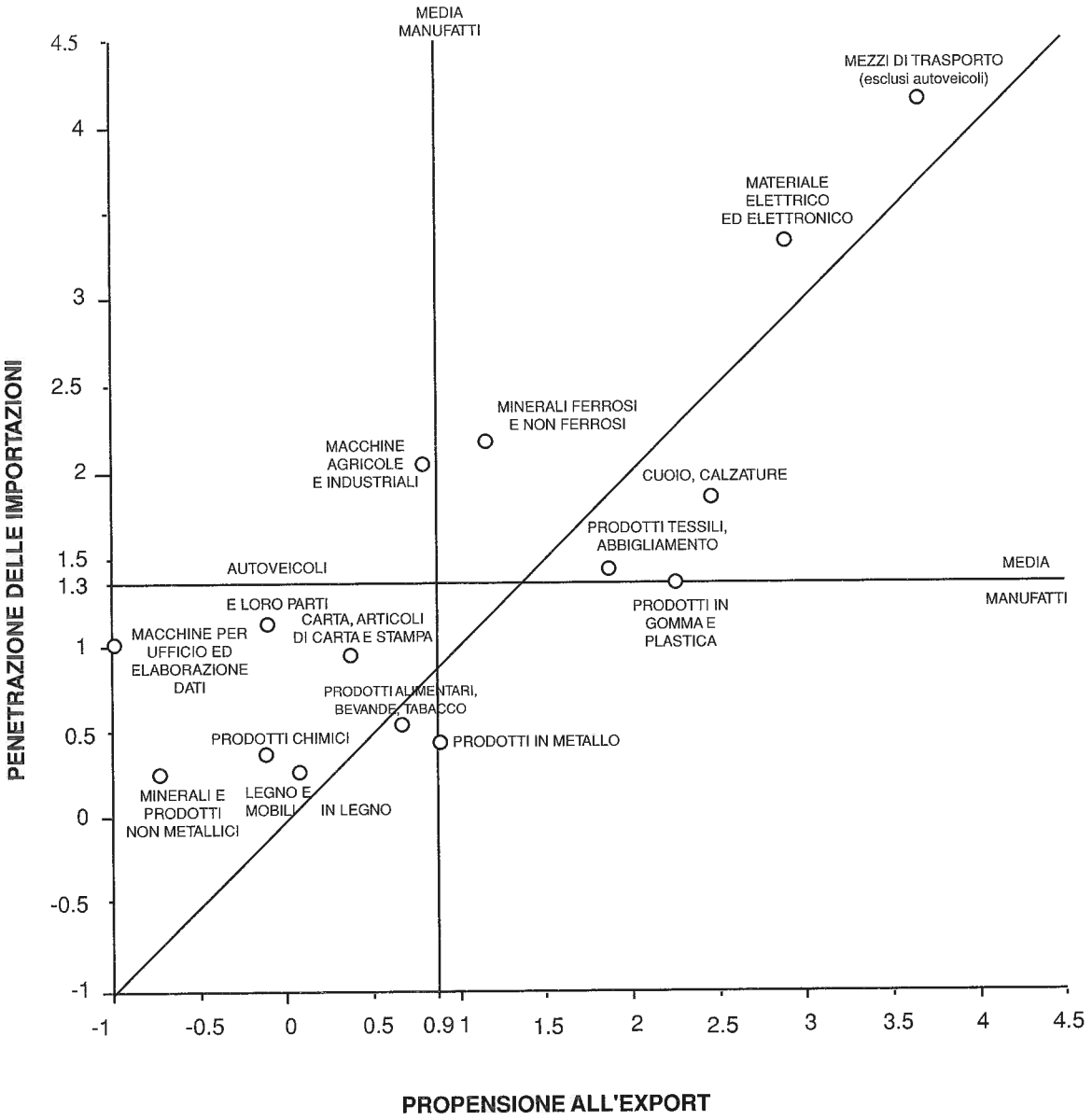


Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 3.5

PENETRAZIONE DELLE IMPORTAZIONI E PROPENSIONE ALL'EXPORT
1989-90

(variazioni totali a prezzi costanti)

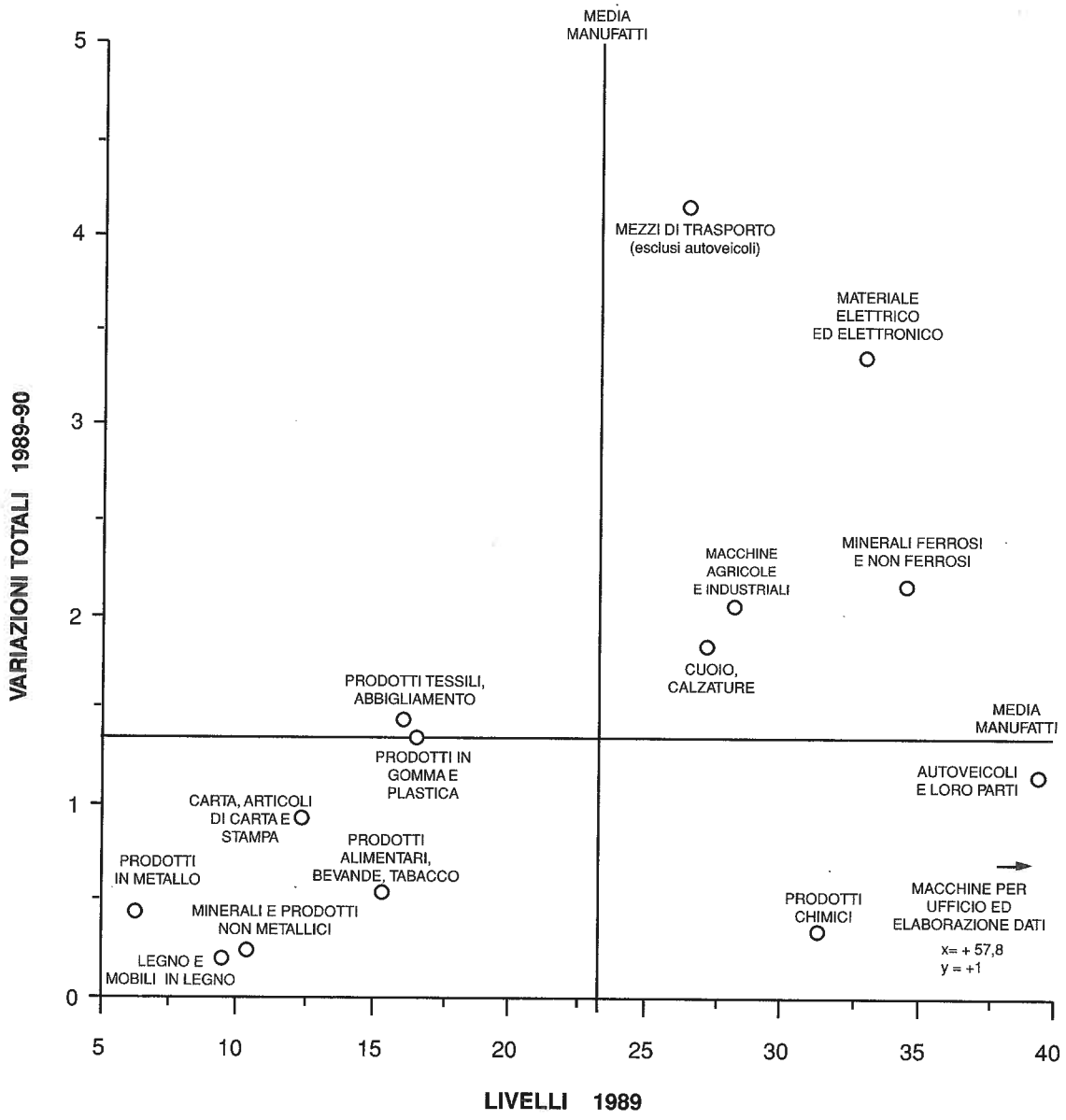


Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 3.6

PENETRAZIONE DELLE IMPORTAZIONI

(variazioni totali a prezzi costanti 1989-90 e livelli 1989)

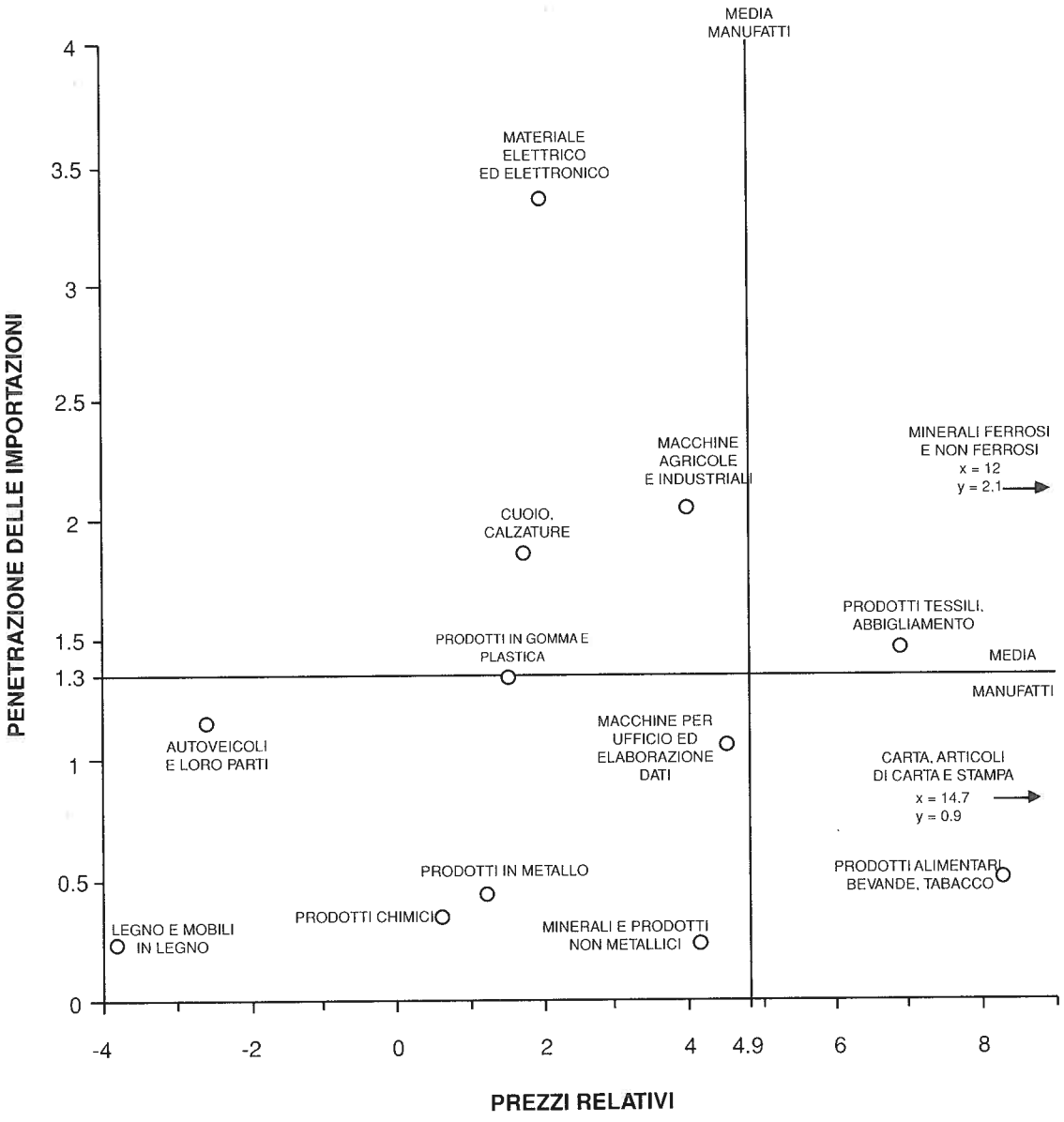


Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 3.7

PENETRAZIONE DELLE IMPORTAZIONI E PREZZI RELATIVI

(variazioni 1989-90)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 3.8

1990 dell'indice di profittabilità relativa all'export (misurato dal rapporto tra i prezzi all'export e i prezzi alla produzione). Infatti in quasi tutti i settori in cui la PE è calata, è diminuita anche la profittabilità relativa all'export. L'unica eccezione è costituita dal settore degli autoveicoli e loro parti, il quale, pur registrando nel 1990 il più forte incremento dei profitti relativi all'export (+6,5%) tra tutti i settori manifatturieri, ha tuttavia accusato nello stesso anno una flessione della propensione ad esportare (cfr. Tab. B/18, in appendice).

Mettendo ora a confronto le variazioni della penetrazione delle importazioni, calcolata a prezzi costanti, e quelle della competitività sul mercato interno (misurata dal rapporto tra i prezzi interni alla produzione e i valori unitari all'importazione) tra il 1989 ed il 1990, si nota una vaga correlazione tra l'andamento dei due indicatori (graf. 3.8), anche se in qualche caso (alimentari, macchine per ufficio, etc.) aumenti consistenti di PI sono associati a perdite di competitività poco accentuate. Solo per gli autoveicoli e loro parti e per il legno e mobili in legno i prezzi interni alla produzione sono aumentati in misura minore rispetto a quelli all'importazione, ma anche in questi settori una crescente quota della domanda interna è stata soddisfatta dalle merci di provenienza estera.

3.3 LE QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA SULL'IMPORT DI MANUFATTI DEI PRINCIPALI PAESI INDUSTRIALI: UN'ANALISI PER SETTORI

Nel periodo 1982-90 qui esaminato la quota italiana sul valore delle importazioni totali dei sette principali paesi industriali (G7) è passata dal 3,9% al 4,9% (tav. 3.5).

Il miglioramento della posizione dell'Italia è stato determinato soprattutto dal fatto che, sul totale delle importazioni dei G7, è aumentato il peso dei manufatti (dal 50% al 70% circa), nei quali le esportazioni italiane detengono una quota più alta della media. Tale quota peraltro nel 1990 ha raggiunto un livello analogo a quello del 1982 (6,2%).

Vanno inoltre messi in evidenza gli aumenti che hanno riguardato la quota italiana nei prodotti alimentari (+0,4) e nelle materie prime (+0,3), anche se si tratta di comparti la cui incidenza sul valore delle importazioni dei G7 è notevolmente diminuita tra il 1982 e il 1990.

Nel 1990 è cresciuta notevolmente la quota italiana sull'import di manufatti dei G7 (+0,4) e tale incremento ha determinato anche la crescita della quota italiana sul totale delle importazioni (+0,3). A quest'ultimo risultato ha inoltre contribuito il rafforzamento della posizione italiana nel comparto dei prodotti alimentari (dal 3,6% al 4%).

QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI
AGGREGATI SETTORIALI

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Importazioni totali	3,9	3,9	3,7	4,0	4,6	4,7	4,7	4,6	4,9
Alimentari	3,6	3,6	3,4	3,5	3,4	3,7	3,6	3,6	4,0
Materie prime	0,5	0,5	0,6	0,8	1,0	0,9	0,9	0,8	0,8
Manufatti	6,2	5,9	5,5	5,5	6,0	6,0	5,7	5,8	6,2
Settori tradizionali	12,3	12,1	11,3	11,6	12,1	11,3	10,7	10,5	11,0
Settori con forti economie di scala	4,3	4,0	3,7	3,5	3,8	4,1	4,1	4,3	4,8
Meccanica strumentale e altri settori specializzati	5,6	5,4	4,9	5,1	5,7	5,8	5,5	5,8	6,2
Settori ad alta intensità tecnologica	2,6	2,5	2,4	2,8	3,0	2,9	2,9	2,6	2,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 3.5

Settori tradizionali

Nel periodo 1982-90 la quota italiana sull'import dei G7 (tav. 3.6) ha fatto registrare un notevole calo per quanto riguarda i settori tradizionali (-1,3). Tale diminuzione (in parte attenuata dalla ripresa del 1990) è stata determinata soprattutto dalle perdite di quota che hanno riguardato i settori delle calzature (-11) e, in misura minore, degli articoli da viaggio (-4,2) e dell'abbigliamento (-1,9).

Rispetto al 1982 risulta invece in aumento l'incidenza dei prodotti italiani sulle importazioni dei G7 di impianti sanitari e idraulici (+2,8), pelli e cuoio (+2,3), prodotti in metallo (+1,5), mobili (+1) e prodotti tessili (+0,5).

La ripresa della quota relativa al comparto nel 1990 ha coinvolto quasi tutti i settori e va osservato che per alcuni tra questi (tessile, prodotti in metallo, impianti sanitari, mobili) la quota italiana ha raggiunto il livello più alto del periodo. Di notevole rilievo sempre nel 1990 l'inversione di tendenza che ha interessato il settore abbigliamento (+0,8), la cui quota ha ricominciato a crescere dopo tre anni di calo ininterrotto, e la conferma per il settore calzature della ripresa iniziata già nel 1989 (+0,6).

I valori degli indici di specializzazione (ISP) (5) comprovano che la struttura merceologica dell'export italiano continua ad essere notevolmente concentrata verso l'insieme dei settori tradizionali (tav. 3.7; graf. 3.9) . La domanda d'importazioni di questi prodotti da parte dei principali paesi industriali è cresciuta tra il 1982 e il 1990 ad un tasso leggermente superiore a quello della media manifatturiera (13,9% i settori tradizionali e 13,7% il totale manufatti).

Va osservato comunque che a partire dal 1985 l'ISP dell'Italia in questo comparto è calato di oltre 30 punti, con una despecializzazione particolarmente accentuata soprattutto per gli articoli da viaggio e le calzature (con ISP che rimangono comunque su livelli elevati). Nel settore delle calzature tale processo di despecializzazione sembra essere adeguato rispetto ai ritmi di crescita della domanda dei G7 che, nel periodo considerato, è risultata leggermente inferiore alla media manifatturiera (13,3%).

QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI
SETTORI TRADIZIONALI

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Pelli e cuoio	14,4	16,8	17,2	18,0	18,5	17,0	16,5	16,7	16,7
Manufatti in gomma	8,4	7,8	6,8	7,2	7,9	8,1	7,6	7,4	7,6
Manufatti in legno e sughero	5,3	4,7	4,5	4,4	4,8	4,4	4,2	3,9	4,3
Tessile	12,0	12,5	12,1	12,1	12,2	11,7	12,0	12,0	12,5
Prodotti in metallo	7,4	7,6	7,0	7,0	8,0	8,0	8,2	8,2	8,9
Impianti sanitari idraulici illuminazione	17,6	17,0	15,4	15,7	16,5	16,3	16,1	19,7	20,4
Mobilio	19,2	18,1	16,7	16,5	18,6	18,7	19,0	19,3	20,2
Articoli da viaggio	19,0	17,8	16,5	15,9	16,7	15,1	14,0	14,3	14,8
Abbigliamento	12,2	11,8	11,0	11,4	12,3	11,4	10,3	9,5	10,3
Calzature	32,9	30,3	27,0	26,3	27,0	23,9	20,8	21,3	21,9
Altri manufatti	8,6	8,1	7,9	8,6	8,3	7,5	7,1	7,2	7,0
Totale	12,3	12,1	11,3	11,6	12,1	11,3	10,7	10,5	11,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 3.6

Rispetto al 1982 risulta invece accresciuta la specializzazione dell'Italia nel settore dei mobili; in questo caso la struttura dell'export italiano sembra essersi modificata in maniera conforme ai ritmi di crescita della domanda di importazioni dei G7, che è cresciuta tra il 1982 e il 1990 del 16,6%, con una dinamica quindi decisamente più sostenuta rispetto agli altri settori del comparto). Riguardo al settore tessile è migliorato, se pure di poco, il già alto livello di specializzazione della struttura esportativa italiana, anche se va notato che le importazioni dei G7 di questi prodotti sono cresciute con una dinamica relativamente lenta.
Per concludere può destare qualche preoccupazione il processo di despecializzazione relativo al settore dell'abbigliamento, che resta uno dei più dinamici nel comparto dei tradizionali (tra il 1982 e il 1990 l'import dei G7 è aumentato ad un tasso annuo di crescita pari al 15,6%).

ISP DELL'ITALIA SULL'IMPORT DEI G7
SETTORI TRADIZIONALI

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Pelli e cuoio	232,3	283,1	314,2	325,4	309,0	283,9	286,8	289,5	269,4
Manufatti in gomma	134,8	131,6	125,1	130,1	131,7	134,9	132,0	129,2	122,0
Manufatti in legno e sughero	85,9	79,0	81,9	78,6	79,8	73,8	72,6	67,8	70,2
Tessile	193,2	211,0	220,3	218,2	203,7	194,8	209,6	208,3	202,5
Prodotti in metallo	118,5	127,6	127,4	127,0	133,8	134,3	142,7	142,9	144,1
Impianti sanitari, idraulici illuminazione	283,6	286,4	282,3	282,6	275,2	272,6	281,2	341,4	328,9
Mobilio	307,9	305,9	304,6	298,4	310,6	311,9	331,7	334,9	326,9
Articoli da viaggio	305,2	300,8	300,8	287,5	279,3	251,6	244,4	249,2	238,9
Abbigliamento	196,1	199,8	201,9	204,8	205,6	190,0	179,6	165,8	166,8
Calzature	529,4	512,0	493,1	474,6	451,8	399,8	363,0	370,3	353,9
Altri manufatti	138,5	136,3	144,5	155,2	138,6	125,8	124,3	125,7	113,8
Totale	198,3	203,8	207,3	209,1	202,5	189,1	186,9	183,2	177,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 3.7

Settori con forti economie di scala

Nei settori con forti economie di scala la quota dell'Italia sull'import dei G7 è aumentata, nel periodo considerato, di quattro decimi di punto (tav. 3.8). In questo comparto la quota italiana è calata tra il 1982 e il 1985 ed ha cominciato a risalire dal 1986, con un'evoluzione positiva che sembra essersi ulteriormente accentuata nel 1990.

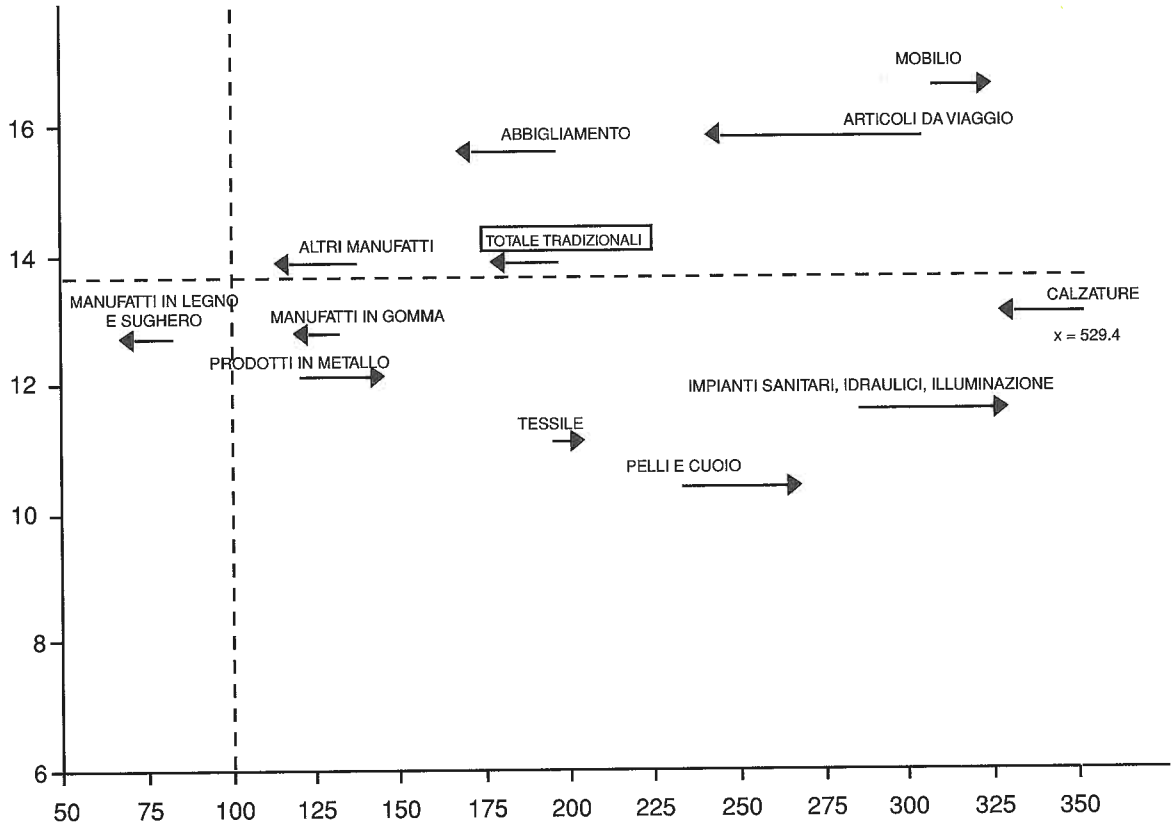
Tale andamento è fortemente influenzato dagli autoveicoli, che rappresentano circa un terzo delle importazioni dei G7 nei settori con forti economie di scala. L'incremento della quota italiana negli autoveicoli è stato, rispetto al 1982, pari a nove decimi di punto ed è risultato pari a 2 punti se il raffronto viene fatto con il 1985, anno in cui si è registrato il valore minimo del periodo.

In quasi tutti i settori della chimica intesa in senso lato (oltre ai prodotti della chimica organica e inorganica, le vernici e i colori, i prodotti per la cosmesi e l'igiene, i fertilizzanti e le materie plastiche) l'Italia può vantare nel 1990 quote di mercato più consistenti rispetto al 1982. Gli aumenti più rilevanti hanno interessato la chimica organica, il settore cosmesi e igiene, i fertilizzanti e il settore residuale denominato "altre sostanze chimiche".

Sono diminuite invece rispetto al 1982 le quote italiane in altri due importanti settori del comparto e cioè i prodotti siderurgici (-0,9) e i prodotti derivati da minerali non metalliferi. Per entrambi questi settori la tendenza declinante si è arrestata nel 1989 ed i dati relativi al 1990 segnalano una decisa ripresa.

DINAMICA DELLA DOMANDA DEI G7 E SPECIALIZZAZIONE SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

SETTORI TRADIZIONALI



Ascisse: Indici di specializzazione dell'Italia dal 1982 al 1990 calcolati sul valore delle importazioni dei G7 (cfr. nota 5)

Ordinate: Tassi di crescita medi annui delle importazioni per settori dei G7 nel periodo 1982-1990

L'origine degli assi tratteggiati è posta nel punto di ascissa uguale a 100 e di ordinata pari alla media dell'industria manifatturiera.

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Grafico 3.9

Per quanto riguarda gli elettrodomestici, la quota italiana (l'unica, tra i settori evidenziati in tabella, a mantenersi costantemente a due cifre durante il periodo considerato) è diminuita rispetto al 1982 di 2,5 punti nonostante la fortissima ripresa registrata nel 1990 (+2,4).
Buono l'incremento nelle macchine per ufficio (+0,9) in cui la quota dell'Italia ha avuto un andamento alquanto altalenante nel corso del periodo sotto osservazione, con una netta ripresa però nell'ultimo biennio.
Va infine osservato come nel 1990 in quasi tutti i settori del comparto (fanno eccezione la chimica organica e il settore vernici e colori) le posizioni dell'Italia risultino rafforzate rispetto al 1989.
Considerando il mercato delle importazioni dei G7 l'Italia resta sottospecializzata nell'insieme dei settori con forti economie di scala, anche se l'andamento dell'ISP nel corso degli ultimi cinque anni appare costantemente crescente (tav. 3.9 ; graf. 3.10) . Nel complesso la struttura dell'export italiano, in relazione a questo comparto, è stata rispondente ai segnali che provengono dal mercato dei G7. Le importazioni di questi prodotti sono state infatti caratterizzate da una dinamica piuttosto lenta (la variazione media annua è stata pari al 12,4%, inferiore quindi di oltre un punto alla media dei manufatti). Va comunque osservato che nel complesso l'export italiano nell'ambito di questo comparto sembra essere orientato in modo conforme alla dinamica dei vari settori, dal momento che l'Italia è specializzata soprattutto nei settori degli elettrodomestici e dei prodotti di minerali non metalliferi (tra i più dinamici del comparto).
Nel settore autoveicoli l'Italia ha accresciuto la propria specializzazione, ma il livello raggiunto dal relativo ISP nel 1990 (69,2) va considerato ancora insufficiente alla luce della dinamica dell'import dei G7 che, per gli autoveicoli, ha fatto registrare un incremento medio annuo superiore a quello della media manifatturiera e decisamente superiore quindi alla media del comparto.
Rimane inoltre debole la struttura dell'export italiano per quanto riguarda l'insieme dei settori della chimica (con l'eccezione delle materie plastiche che risulta peraltro il più dinamico dei settori chimici), dei metalli non ferrosi, della carta e cartotecnica, degli apparecchi radiotelevisivi e delle macchine per ufficio. In particolare per quanto riguarda le macchine per ufficio va sottolineato

QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI
SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA

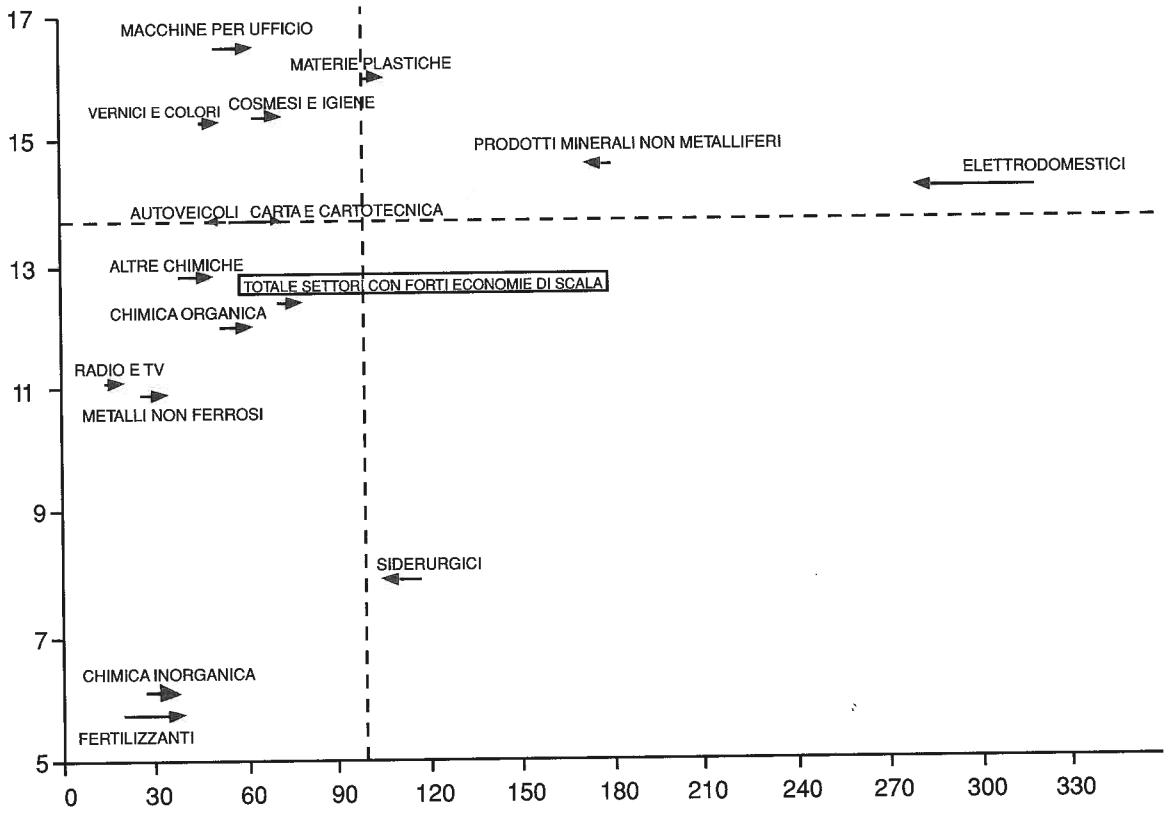
	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Chimica organica	3,1	3,1	3,4	3,5	3,3	3,9	3,9	4,1	3,9
Chimica inorganica	1,8	1,6	3,2	3,1	2,2	1,5	1,9	1,8	2,1
Vernici e colori	2,8	2,4	2,4	2,5	2,6	2,6	2,7	2,8	2,8
Cosmesi e igiene	3,8	3,7	3,8	3,8	4,0	4,1	3,7	4,0	4,4
Fertilizzanti	1,2	1,4	1,4	1,5	1,9	2,3	2,7	2,3	2,5
Materie plastiche	6,1	5,8	5,7	5,6	5,9	6,0	6,2	6,1	6,2
Altre chimiche	2,3	2,5	2,4	2,4	3,0	3,2	2,9	3,0	3,1
Carta e cartotecnica	3,2	3,0	3,4	3,4	3,5	3,3	3,2	3,4	3,6
Prodotti minerali non metalliferi	11,3	10,9	9,9	9,9	10,8	10,3	9,8	9,8	10,7
Siderurgici	7,3	6,8	5,7	5,7	6,1	5,7	5,6	5,6	6,4
Metalli non ferrosi	1,5	1,5	1,6	1,7	2,0	2,0	1,9	1,8	1,9
Radio e TV	0,9	0,6	0,4	0,3	0,5	0,8	0,7	0,8	1,1
Elettrodomestici	19,9	19,9	16,3	13,0	14,2	16,5	16,4	15,0	17,4
Autoveicoli	3,4	3,1	2,5	2,3	2,6	3,1	3,3	3,7	4,3
Macchine per ufficio	3,0	2,6	2,3	3,3	3,3	3,4	2,6	3,4	3,9
Totale	4,3	3,9	3,6	3,5	3,8	4,0	4,0	4,2	4,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 3.8

DINAMICA DELLA DOMANDA DEI G7 E SPECIALIZZAZIONE SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA



Ascisse: Indici di specializzazione dell'Italia dal 1982 al 1990 calcolati sul valore delle importazioni dei G7 (cfr. nota 5)

Ordinate: Tassi di crescita medi annui delle importazioni per settori dei G7 nel periodo 1982-1990

L'origine degli assi tratteggiati è posta nel punto di ascissa uguale a 100 e di ordinata pari alla media dell'industria manifatturiera.

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Grafico 3.10

come l'ISP sia aumentato rispetto al 1982, ma il livello di specializzazione risulti ancora largamente inadeguato, se si considera che la dinamica della domanda dei G7 è stata quanto mai veloce con una variazione media annua pari al 16,5%.

Va ancora osservato come, nonostante la despecializzazione realizzata tra il 1982 e il 1990, l'ISP relativo ai prodotti siderurgici sia stato nel 1990 superiore a 100. Si tratta pertanto di un livello di specializzazione che appare ancora eccessivo per un settore tra i meno dinamici del comparto di appartenenza.

Per concludere vale la pena di osservare in relazione all'intero comparto, come sembri essere in atto una certa convergenza del modello di specializzazione italiano verso la struttura della domanda di importazioni dei G7. Infatti gli ISP dell'Italia sono diminuiti nei tre settori in cui sono superiori a 100 (elettrodomestici, prodotti di minerali non metalliferi, siderurgici) e sono aumentati in tutti gli altri, determinando in media un innalzamento dell'ISP del comparto.

Meccanica strumentale e settori specializzati

Nel comparto meccanica strumentale e altri settori specializzati la quota dell'Italia sull'import dei G7 è aumentata rispetto al 1982 di cinque decimi di punto (tav. 3.10), anche se va aggiunto che tale incremento è dovuto quasi esclusivamente al risultato del 1990 (+0,4).

Un rapido sguardo ai principali settori merceologici che compongono il comparto consente di evidenziare la rilevante crescita delle quote italiane soprattutto per quanto riguarda le macchine per lavorazione terra, pietre e minerali (+4,6), le macchine agricole (+2,6), le macchine per l'industria alimentare (+2,6), le macchine tessili (+2,3), le macchine per lavorazione metalli (+2,3) e le macchine generali per l'industria (+1,5).

La variazione negativa più rilevante ha interessato invece il settore trattori (-6, con una perdita particolarmente accentuata nel 1990).

Se si guarda ai risultati del 1990 vanno inoltre ricordati, per la loro consistenza, gli incrementi di quota nei settori veicoli ferroviari, navi e barche (rispettivamente +2,7 e +1,9, ma si tratta di settori estremamente discontinui, in quanto fortemente dipendenti da grandi commesse pubbli-

ISP DELL'ITALIA SULL'IMPORT DEI G7
SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Chimica organica	50,5	52,2	62,4	63,5	55,6	64,5	67,1	70,5	63,2
Chimica inorganica	29,2	26,6	57,6	56,0	36,0	25,8	33,2	31,3	34,6
Vernici e colori	44,6	40,4	43,0	46,0	43,3	43,2	47,9	49,4	45,2
Cosmesi e igiene	60,8	62,8	69,2	68,3	67,0	67,9	65,0	69,7	71,2
Fertilizzanti	19,5	22,8	25,3	26,7	32,5	38,1	47,1	40,7	39,7
Materie plastiche	97,9	97,6	104,6	101,6	99,0	100,1	108,1	105,5	100,8
Altre chimiche	37,5	41,5	44,6	42,6	49,9	53,2	50,1	52,5	50,0
Carta e cartotecnica	52,0	50,1	61,3	62,2	58,2	55,6	56,5	58,9	58,2
Prodotti minerali non metalliferi	181,8	184,6	181,2	177,8	180,2	171,5	170,2	170,8	172,8
Siderurgici	117,2	114,8	103,3	102,5	102,0	96,0	97,2	96,9	102,9
Metalli non ferrosi	24,5	25,9	29,9	31,4	33,8	33,5	32,2	30,8	30,2
Radio e TV	14,9	10,0	7,1	6,0	8,9	12,9	12,7	13,3	17,2
Elettrodomestici	319,4	336,1	297,7	234,6	236,8	275,8	285,1	261,0	280,7
Autoveicoli	54,2	52,8	46,6	41,3	43,9	51,7	56,7	63,6	69,2
Macchine per ufficio	48,2	43,5	42,5	59,8	55,9	57,0	46,0	59,6	62,6
Totale	68,7	66,5	65,8	62,7	62,8	67,5	70,2	73,2	76,1

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 3.9

che), macchine per lavorazione metalli (+1,6) e macchine per lavorazione terra (+1,2). Sempre in relazione al 1990 va messo in evidenza l'indebolimento delle posizioni italiane nei settori dei trattori (-2), delle macchine per l'industria alimentare (-0,9), delle macchine per il legno (-0,4) e delle macchine agricole (-0,3).

Il livello di specializzazione dell'Italia, nell'insieme del comparto è migliorato rispetto al 1982, con un ISP che a partire dal 1986 si è ormai attestato su valori superiori a 100 (tav. 3.11; graf. 3.11). Tale orientamento della struttura dell'export italiano va valutato sicuramente in maniera positiva, dal momento che le importazioni dei G7 tra il 1982 e il 1990 sono cresciute per questo comparto ad un tasso medio annuo (14,5%) superiore di quasi un punto rispetto al totale manufatti.

I valori degli ISP relativi ai settori di questo comparto rivelano una struttura delle esportazioni italiane estremamente specializzata in tutte le principali tipologie della meccanica strumentale propriamente detta. Quasi tutti questi settori sono risultati nel periodo in esame piuttosto dinamici, anche se non manca qualche eccezione come ad esempio quella costituita dalle macchine agricole. In particolare meritano di essere segnalate per la buona progressione fatta registrare dalle importazioni dei G7 , le macchine per l'industria della carta e le macchine per la lavorazione del legno (con una crescita media annua pari rispettivamente al 20,6% e al 19,2%); per entrambi i settori, ma in particolare per le macchine per il legno, l'Italia può contare su un notevole livello di specializzazione.

QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI
MECCANICA STRUMENTALE E ALTRI SETTORI SPECIALIZZATI

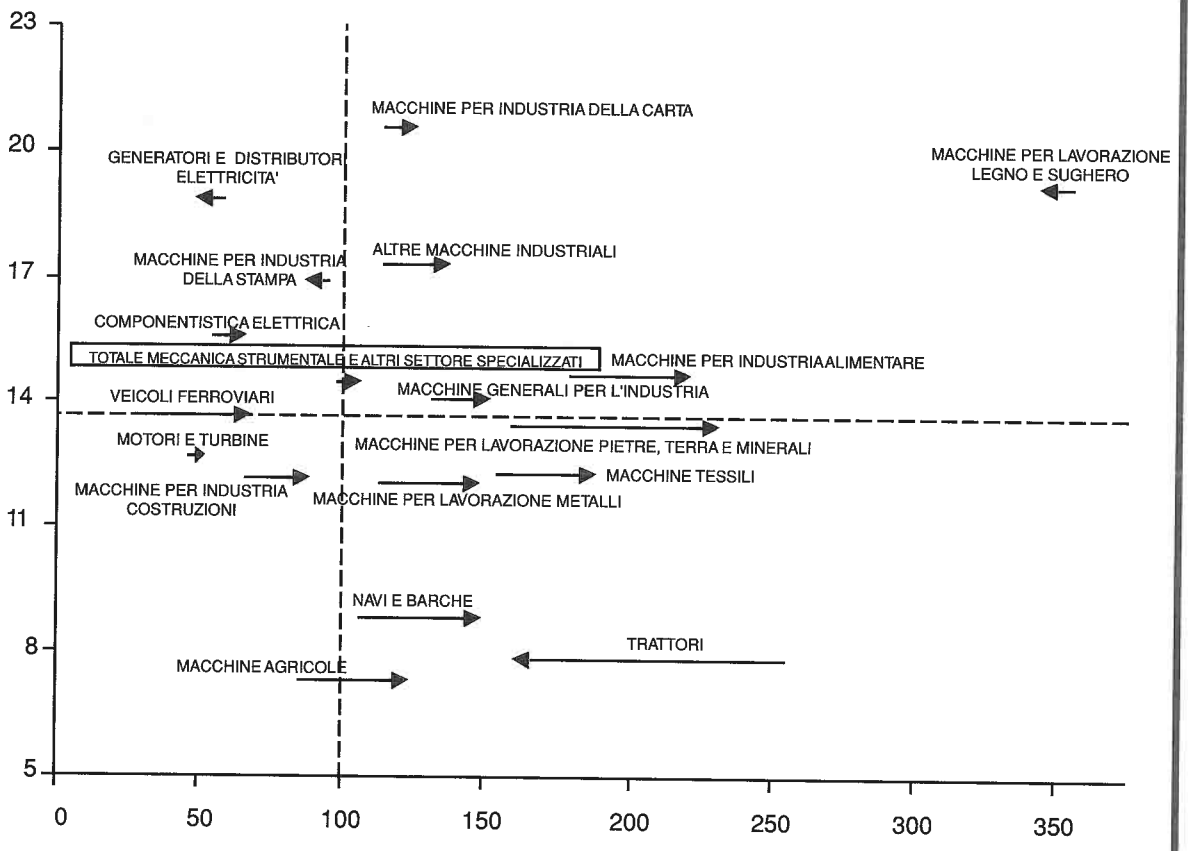
	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Motori e turbine	2,9	2,8	2,5	2,3	3,0	3,2	3,1	3,1	3,1
Macchine agricole	5,2	6,3	6,2	6,4	6,9	7,5	8,5	8,1	7,8
Trattori	16,0	13,1	11,5	11,1	11,8	11,9	12,6	12,0	10,0
Macchine per industria costruzioni	4,0	4,6	4,6	3,8	4,3	3,6	4,4	4,8	5,5
Macchine tessili	9,4	9,5	10,2	10,5	10,6	10,0	10,0	11,2	11,7
Macchine per industria della carta	6,9	7,1	7,3	6,7	8,1	7,6	6,8	6,6	7,8
Macchine per industria della stampa	5,9	5,4	5,1	4,8	5,4	4,2	4,3	4,1	5,4
Macchine per industria alimentare	11,1	10,4	11,1	10,1	11,6	11,9	13,8	14,6	13,7
Macchine per lavorazione legno e sughero	22,2	23,9	22,0	22,7	21,9	21,6	22,5	21,9	21,5
Macchine per lavorazione pietre, terra, minerali	9,8	11,9	12,2	11,1	11,3	12,8	13,1	13,2	14,4
Altre macchine industriali	7,0	6,8	6,2	7,0	7,7	7,7	7,5	7,9	8,5
Macchine per lavorazione metalli	6,9	6,9	6,2	7,1	7,8	7,9	7,8	7,6	9,2
Macchine generali per l'industria	8,0	8,7	7,9	8,1	8,8	9,3	8,9	8,7	9,5
Generatori e distributori elettricità	3,7	3,5	3,0	2,7	2,9	3,1	2,8	3,1	3,0
Componentistica elettrica	3,3	3,3	3,0	2,9	3,4	3,6	3,5	3,7	4,0
Veicoli ferroviari	1,6	11,8	11,7	10,7	5,5	5,7	1,5	1,4	4,1
Navi e barche	9,3	2,2	2,1	4,6	4,2	4,4	5,0	4,5	6,4
Totale	6,0	5,9	5,4	5,5	6,1	6,2	6,1	6,1	6,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 3.10

DINAMICA DELLA DOMANDA DEI G7 E SPECIALIZZAZIONE SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

SETTORI DELLA MECCANICA STRUMENTALE E ALTRI SETTORI SPECIALIZZATI



Ascisse: Indici di specializzazione dell'Italia dal 1982 al 1990 calcolati sul valore delle importazioni dei G7 (cfr. nota 5)

Ordinate: Tassi di crescita medi annui delle importazioni per settori dei G7 nel periodo 1982-1990

L'origine degli assi tratteggiati è posta nel punto di ascissa uguale a 100 e di ordinata pari alla media dell'industria manifatturiera.

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Grafico 3.11

ISP DELL'ITALIA SULL'IMPORT DEI G7
MECCANICA STRUMENTALE E ALTRI SETTORI SPECIALIZZATI

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Motori e turbine	47,0	46,5	45,1	41,9	50,4	53,3	54,3	54,6	49,3
Macchine agricole	83,6	106,0	113,4	116,1	115,3	125,8	147,7	140,2	125,8
Trattori	257,1	221,5	210,8	199,6	197,7	198,8	220,0	207,7	162,0
Macchine per industria costruzioni	64,2	77,0	84,2	67,8	72,7	60,4	76,0	83,8	88,1
Macchine tessili	151,2	160,1	186,7	189,9	176,5	167,3	174,7	194,1	189,1
Macchine per industria della carta	111,6	119,9	133,6	121,3	134,8	127,2	118,9	114,7	126,2
Macchine per industria della stampa	95,6	91,0	93,3	87,3	89,7	69,4	75,6	70,6	87,0
Macchine per industria alimentare	178,0	175,7	202,6	181,8	194,7	199,5	239,9	253,9	221,5
Macchine per lavorazione legno e sughero	357,1	404,5	401,3	409,4	366,9	360,6	391,2	379,7	347,0
Macchine per lavorazione pietre, terra e minerali	156,9	201,1	222,6	199,7	188,7	213,3	227,8	229,4	232,5
Altre macchine industriali	113,0	114,7	113,6	126,0	129,1	128,8	131,4	137,7	136,7
Macchine per lavorazione metalli	111,0	117,4	113,8	128,3	131,2	131,8	135,9	131,4	149,2
Macchine generali per l'industria	129,3	147,7	144,0	145,8	147,5	156,0	154,9	151,5	153,0
Generatori e distributori elettricità	59,5	58,3	55,1	49,5	49,1	52,1	48,7	54,3	48,2
Componentistica elettrica	53,1	55,5	54,1	51,8	57,5	60,4	61,4	64,9	64,6
Veicoli ferroviari	25,3	199,3	213,6	192,8	92,2	96,0	25,7	24,9	66,7
Navi e barche	149,3	37,2	38,9	83,4	70,0	72,8	86,3	78,4	103,9
Totale	95,9	99,2	99,0	98,3	101,5	104,0	105,8	106,7	105,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 3.11

Per concludere va rilevato come all'interno del comparto in esame risulti ancora debole la specializzazione in settori quali i generatori e distributori elettrici, la componentistica elettrica e i motori e turbine. Per questi prodotti la domanda di importazioni sul mercato dei G7 è peraltro cresciuta assai dinamicamente.

Settori ad alta intensità tecnologica

Nel comparto dei settori ad alta intensità tecnologica nel 1990 la quota dell'Italia è rimasta sostanzialmente sugli stessi valori del 1982 (2,7% con un incremento pari ad un decimo di punto), decisamente più bassi rispetto ai principali paesi concorrenti (tav. 3.12). Va però osservato come

QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI
SETTORI AD ALTA INTENSITÀ TECNOLOGIA

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Farmaceutici	4,8	4,8	5,3	6,3	5,2	5,5	5,2	5,0	5,0
Macchine per ufficio EDP	4,6	3,8	2,9	4,4	3,8	2,6	3,4	2,4	2,3
Telecomunicazioni	1,5	1,3	1,0	1,1	1,4	1,6	1,4	1,2	1,3
Elettromedicali	2,7	2,4	2,1	2,1	2,6	2,5	2,4	2,1	2,3
Componentistica elettronica	2,5	2,5	2,2	2,4	2,8	2,8	2,7	2,6	3,1
Aerei e parti	1,1	1,0	1,3	1,1	2,4	2,8	2,4	2,4	2,1
Meccanica di precisione	2,3	2,3	2,1	2,2	2,5	2,6	2,5	2,3	2,6
Foto cine-ottica	2,7	2,9	3,0	3,1	3,3	3,4	3,3	3,8	3,7
Totale	2,6	2,5	2,4	2,8	3,0	2,9	2,9	2,6	2,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 3.12

nel biennio 1985-86 la quota italiana abbia fatto registrare un buon incremento ma abbia poi assunto un andamento complessivamente negativo. Ciò appare soprattutto dai dati sulle macchine EDP in cui la quota dell'Italia ha avuto un'andamento sempre piuttosto discontinuo con una tendenza decisamente negativa negli ultimi due anni, fino a raggiungere nel 1990 il valore minimo dell'intero periodo, inferiore del 50% rispetto alla quota del 1982.

Un confronto tra i risultati del 1982 e quelli del 1990 consente ancora di rilevare i buoni incrementi registrati soprattutto nei settori foto-cine-ottica (+1), aerei e parti (+1), componentistica elettronica (+0,6) . Di minore entità le variazioni relative agli altri settori, sia quelle positive (meccanica di precisione e farmaceutici) che quelle negative (elettromedicali e telecomunicazioni).

Nel 1990 la quota italiana nel comparto è aumentata leggermente (un decimo di punto) rispetto all'anno precedente. I prodotti italiani hanno guadagnato posizioni nella componentistica elettronica (+0,5), nella meccanica di precisione (+0,3), negli elettromedicali (+0,2) e nelle telecomunicazioni (+0,1). La quota italiana è rimasta invece invariata nei prodotti farmaceutici ed è diminuita negli aerei e parti (-0,3),nelle macchine per ufficio EDP (-0,1) e nella foto cine-ottica (-0,1).

La tabella relativa agli ISP mostra come la struttura dell'export italiano risulti ancora decisamente sottospecializzata nel comparto ad alta tecnologia, con un peggioramento sensibile e quasi costante a partire dal 1986 (tav. 3.13; graf. 3.12).

ISP DELL'ITALIA SULL'IMPORT DEI G7
SETTORI AD ALTA INTENSITÀ TECNOLOGICA

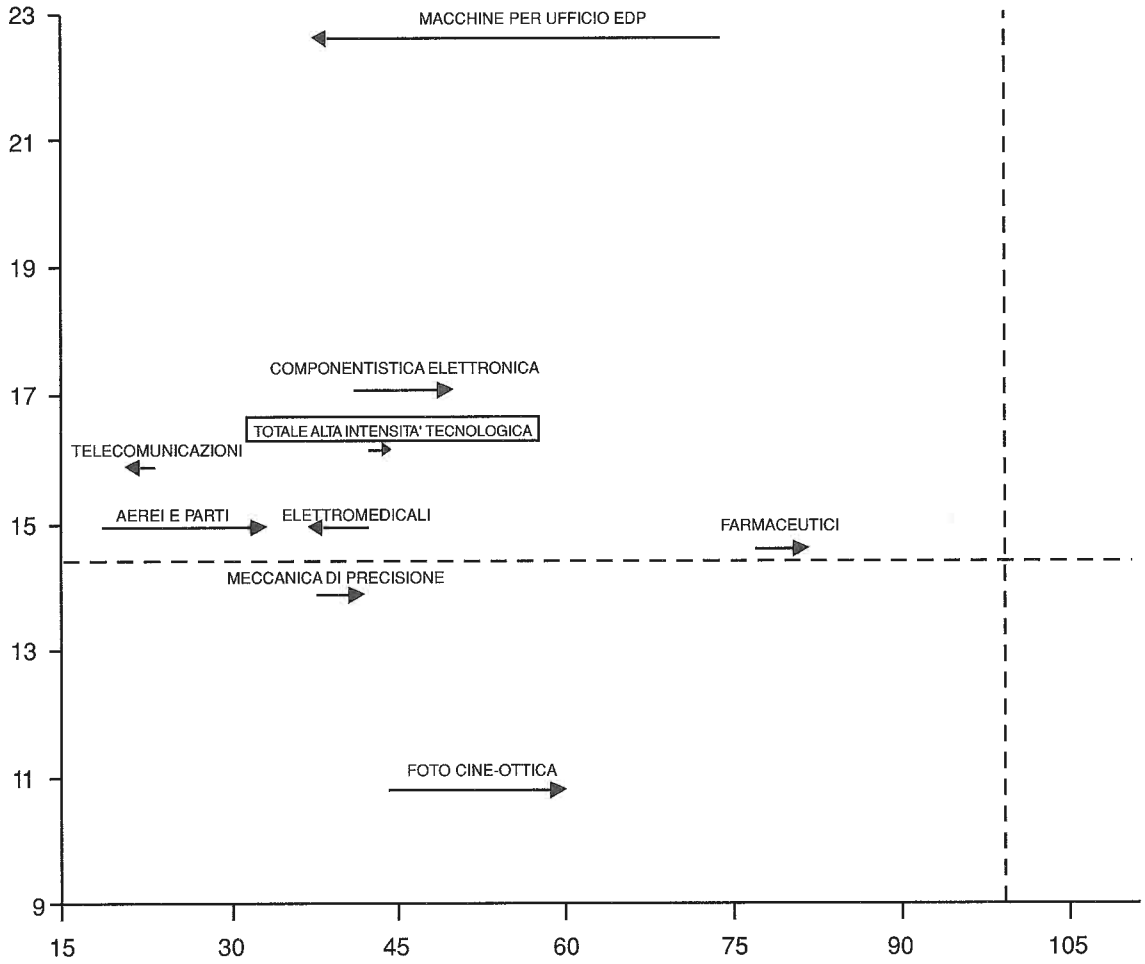
	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Farmaceutici	76,6	80,7	97,0	113,4	87,3	92,3	90,2	86,1	81,5
Macchine per ufficio EDP	74,4	63,5	53,2	79,8	63,6	42,9	59,0	42,1	37,7
Telecomunicazioni	23,3	21,9	18,6	19,5	23,8	26,6	24,9	21,0	20,8
Elettromedicali	42,7	40,3	38,9	37,9	43,2	42,5	41,0	36,5	36,8
Componentistica elettronica	40,4	42,2	39,5	42,8	46,4	47,0	47,1	45,8	50,2
Aerei e parti	17,8	17,0	24,0	19,7	39,7	46,4	42,0	41,1	33,4
Meccanica di precisione	37,1	38,7	38,1	39,3	42,6	43,1	42,8	40,1	42,3
Foto cine-ottica	43,8	49,4	54,1	56,0	55,4	57,4	57,4	66,7	60,0
Totale	42,5	43,0	43,3	50,4	49,9	47,7	49,8	45,1	43,1

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 3.13

DINAMICA DELLA DOMANDA DEI G7 E SPECIALIZZAZIONE SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

SETTORI AD ALTA INTENSITA' TECNOLOGICA



Ascisse: Indici di specializzazione dell'Italia dal 1982 al 1990 calcolati sul valore delle importazioni dei G7 (cfr. nota 5)

Ordinate: Tassi di crescita medi annui delle importazioni per settori dei G7 nel periodo 1982-1990

L'origine degli assi tratteggiati è posta nel punto di ascissa uguale a 100 e di ordinata pari alla media dell'industria manifatturiera.

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Grafico 3.12

Tale debolezza è tanto più grave dal momento che il comparto ad alta tecnologia è stato, nel periodo 1982-90, di gran lunga il più dinamico: l'import dei G7 per i manufatti *science based* ha fatto registrare un tasso medio annuo di crescita pari al 16,6%, superiore quindi di due punti a quello del totale manufatti.

Solo per i prodotti farmaceutici la specializzazione dell'Italia (che pure è diminuita negli ultimi anni anche in questo settore) si colloca su buoni livelli (con un ISP con valori non troppo distanti da 100). In tutti gli altri settori la specializzazione dell'Italia è rimasta largamente insufficiente, in particolare per quanto riguarda le telecomunicazioni e le macchine per ufficio EDP. La situazione è particolarmente negativa per le macchine EDP: l'ISP in questo settore è calato nel periodo 1982-90 di circa trenta punti, anche se in questo caso il processo di despecializzazione potrebbe essere stato accentuato da fenomeni di decentramento produttivo dell'industria italiana nei paesi in via di sviluppo. La debolezza strutturale dell'export italiano sulle macchine EDP è tanto più preoccupante se si considera la dinamica estremamente veloce della domanda di importazioni dei G7: la loro crescita media annua, pari al 22,6%, è stata infatti largamente superiore non solo alla media dei manufatti ma anche alla media dei settori ad alta intensità tecnologica.

Per concludere va infine sottolineata l'accresciuta specializzazione dell'Italia nei settori della foto-cine-ottica (l'unico, tra i settori del comparto, ad essere caratterizzato da scarsa dinamicità con una crescita media annua inferiore di quasi tre punti rispetto al totale manufatti) e della componentistica elettronica, anche se il livello raggiunto non può ancora essere considerato adeguato.

LA SPECIALIZZAZIONE INTRAINDUSTRIALE NELLE MAGGIORI ECONOMIE (*)

Le riorganizzazioni e ristrutturazioni produttive intervenute nei paesi industriali nel corso degli anni Settanta e Ottanta hanno comportato una forte crescita dell'interdipendenza degli apparati produttivi delle diverse economie. L'aumentata integrazione internazionale non si è accompagnata però all'accentuazione delle specializzazioni di tipo intersettoriale, fondate sullo sfruttamento dei vantaggi comparati di ciascun sistema economico; essa ha piuttosto comportato l'intensificazione di forme di specializzazione intrasettoriale, fondate sulla differenziazione dei prodotti e lo sfruttamento delle opportunità offerte dalle economie di scala.

Le due forme di specializzazione hanno implicazioni molto diverse per l'allocazione dei fattori produttivi e il tipo di collocazione delle industrie nel commercio internazionale. La specializzazione intersettoriale implica che i sistemi economici si scambino beni eterogenei, concentrando le risorse produttive nei settori in cui presentano vantaggi relativi maggiori. La specializzazione intrasettoriale comporta invece una minore mobilità dei fattori tra settori produttivi e lo scambio di beni simili tra paesi caratterizzati da elevata omogeneità nella disponibilità di fattori produttivi, nella tecnologia e nella struttura delle preferenze dei consumatori.

1. Specializzazione intraindustriale, economie di scala e differenziazione dei prodotti

Il commercio intraindustriale ha richiesto schemi interpretativi degli scambi internazionali diversi da quelli tradizionalmente adottati. La teoria tradizionale dei vantaggi comparati collega lo sviluppo degli scambi mondiali alla diversa dotazione di fattori della produzione (risorse naturali, umane e finanziarie) delle economie. Ciò implica una relazione inversa tra grado di somiglianza dei sistemi economici e volume d'interscambio tra essi intrattenuto. Nella realtà si è invece osservato che la quota di scambi mondiali effettuata tra i paesi industriali è andata aumentando (anche se con qualche battuta d'arresto, soprattutto dopo i due shock *petroliferi) dalla fine della seconda guerra mondiale, nonostante la crescita del grado di similarità nelle dotazioni fattoriali di questi paesi. Attualmente oltre il 75% degli scambi mondiali avviene tra i paesi industrializzati.*

Inoltre, se le differenze tra i sistemi economici fossero la sola causa del commercio internazionale, ciascuna economia non dovrebbe esportare e importare contemporaneamente prodotti omogenei. Nella realtà, come osservato all'inizio, proprio questo è stato il tratto saliente dello sviluppo degli scambi mondiali negli ultimi anni.

La nuova teoria del commercio internazionale (cfr. per tutti Helpman-Krugman 1985) spiega questi fenomeni affiancando ai vantaggi comparati altri motivi che spingono i paesi a scambiare prodotti. Viene in particolare abbandonata l'ipotesi di concorrenza perfetta, osservando come molte industrie operino con rendimenti crescenti di scala.

L'esistenza di economie di scala specifiche a ciascun sistema produttivo fa sì che i paesi si specializzino ed effettuino tra loro scambi di prodotti anche se non presentano differenze nella dotazione di fattori della produzione e nella tecnologia. Inoltre, la specializzazione produttiva fondata sullo sfruttamento delle economie di scala (anziché sulla dotazione fattoriale) comporta lo scambio internazionale anche di beni prodotti con tecniche produttive simili: con lo sviluppo economico e la crescita del reddito pro-capite, i consumatori domandano un ventaglio più ampio di prodotti e un numero più grande di varianti per ogni categoria di prodotto; ogni paese si specializza quindi nella produzione (ed esportazione) solo di una parte della varietà dei prodotti, importando le altre varianti di prodotto domandate dai consumatori nazionali.

2. La misurazione del commercio intraindustriale

L'analisi empirica del commercio intraindustriale incontra due ordini di problemi. In primo luogo, la definizione di "industria" deve essere fatta in modo corretto altrimenti si corre il rischio di scambiare per commercio intraindustriale quello che in realtà è commercio di prodotti dissimili (cfr. per una discussione di questi aspetti Vona 1990a). In questo caso si è fortemente vincolati dalla disponibilità di dati: le statistiche Sitc sul commercio internazionale classificano infatti le diverse sezioni di prodotti in funzione di criteri eterogenei, quali l'impiego finale (macchine per i vari tipi di industria) o il tipo di materiale di costituzione (cuoio, legno, metallo, ecc.) o, al peggio, raggruppano

---

(*) di Sergio de Nardis

miscellanee di prodotti (manufatti vari). Solo nel caso dei prodotti chimici si ha una classificazione più vicina a criteri di omogeneità produttiva.

Una via per attenuare questa difficoltà (seguita nel presente lavoro) è analizzare il commercio intraindustriale partendo dal massimo livello di disaggregazione dei prodotti (gli items *a 5 cifre nella classificazione Sitc), confrontando esportazioni e importazioni di beni che presentano un grado di omogeneità certamente elevato, e fare riferimento ai livelli superiori di aggregazione (le sezioni e divisioni Sitc) solo per giungere a misure di sintesi degli indici.*

*Un secondo aspetto concerne la scelta dell'indice di misurazione del commercio intraindustriale. La letteratura è ricca di proposte a questo riguardo. In generale gli indici di commercio intraindustriale possono essere ricondotti a due grandi gruppi (per una tassonomia degli indici, cfr. Kol-Mennes 1986): gli indici che misurano la "sovrapposizione" merceologica tra esportazioni e importazioni di un paese (*overlap in trade flows*) e quelli che misurano invece la somiglianza nella struttura delle esportazioni e importazioni del paese (*similarity of trade pattern*). Nel primo gruppo rientrano quegli indici che effettuano un confronto diretto tra flussi di esportazione e importazione; fra questi sono l'indice dei saldi normalizzati di Balassa (1974), l'indice di Grubel e Lloyd (1975) e quello proposto da Vona (1990b). Nel secondo gruppo rientrano quegli indici che invece confrontano la composizione percentuale delle esportazioni e delle importazioni per ogni industria/gruppo di prodotti; indicatori di questo tipo sono, ad esempio, l'indice di Michaely (1962) e quello (equivalente) di Aquino (1978).*

La scelta dell'indice dipende in generale dall'applicazione che se ne vuole fare e dal tipo di dati di cui si dispone. In questo lavoro si analizza il commercio di beni manufatti delle principali economie con il resto del mondo e si utilizzano, per ciascun paese, dati di esportazioni fob e importazioni cif. L'indice utilizzato è quello di somiglianza della struttura degli scambi proposto da Michaely che risulta, peraltro, maggiormente adatto dovendo effettuare confronti fra dati contabilizzati in modo diverso (al netto e al lordo di noli e assicurazioni) (1). L'indice di Michaely è dato da:

$$IS = 1 - 1/2 \, \Sigma_i \mid X_i / X - M_i / M \mid$$

*dove X_i e M_i sono rispettivamente le esportazioni e le importazioni dell'*item *i e X e M sono le esportazioni e importazioni totali (rispettivamente di divisione, di sezione e dell'insieme dei beni manufatti). Questo indice assume valore 1 in caso di somiglianza perfetta nella struttura degli scambi e valore 0 in caso di completa dissomiglianza.*

3. Il commercio intraindustriale negli anni ottanta nei paesi Cee, negli Stati Uniti e nel Giappone

Nelle tavole 1, 2 e 3 sono riportati gli indici di commercio intraindustriale (somiglianza/dissomiglianza degli scambi) per tutti i paesi della Cee, per gli Stati Uniti e per il Giappone. Le tavole 1 e 2 (basate sui dati della classificazione Sitc Rev. 2) consentono di fare un confronto nel tempo (1980-87) tra gli indici dei diversi paesi. La tavola 3 aggiorna invece la situazione al 1988; essa non è però direttamente confrontabile con i dati delle altre due tavole, essendo basata su una differente classificazione (la Sitc Rev. 3), caratterizzata da una disaggregazione assai più elevata dei dati elementari (il numero di items *a 5 cifre passa da 1.377 nella Sitc Rev.2 a oltre 2.400 nella Sitc. Rev.3) e da raggruppamenti diversi dei singoli* items *nelle varie divisioni. Fanno eccezione gli Stati Uniti, per i quali anche l'indice relativo al 1988 è ottenuto sulla base di dati classificati secondo la Sitc Rev. 2.*

Dalle tavole 1 e 2 si vede come l'indice di commercio intraindustriale per il totale dei beni manufatti sia aumentato nel periodo 1980-87 in pressoché tutti i paesi considerati (unica eccezione il Regno Unito, che aveva però già all'inizio del periodo un indice molto elevato). Tale aumento è il risultato sia della crescente importanza assunta negli scambi mondiali dai prodotti per i quali la componente di commercio intraindustriale è "tipicamente" più elevata (beni che si differenziano per soddisfare le diverse caratteristiche di domanda: esempi sono le macchine utensili e gli autoveicoli), sia dell'aumento della quota di scambi intrandustriali in alcune grandi categorie di prodotto che hanno nell'ampliamento del mercato un fondamentale fattore di spinta (industrie a elevati volumi di produzione, quale la siderurgia, e a elevata intensità di ricerca, come i prodotti farmaceutici, le macchine per ufficio, gli strumenti di precisione).

Le differenze nell'intensità della specializzazione intraindustriale sono comunque ancora molto significative tra i vari paesi della Cee. Alla fine del periodo, nel 1987, si possono in particolare distinguere tre grandi gruppi di paesi che risultano relativamente omogenei tra loro. Un primo gruppo di economie rappresentato da Germania, Francia, Regno Unito, Olanda e Belgio che hanno indici di somiglianza degli scambi, per il totale dei prodotti manufatti, più elevati (compresi tra 0,60 e 0,68). Un secondo gruppo di economie, costituito da Spagna, Italia, Danimarca e Irlanda che hanno un grado di somiglianza meno accentuato, ma che comunque si colloca intorno a 0,50. Si hanno infine Grecia e Portogallo che presentano gli indici più bassi (tra 0,20 e 0,30), anche se in crescita.

INDICI DI COMMERCIO INTRAINDUSTRIALE

(Sitc Rev. 2) (1)

Sezioni/divisioni Sitc	Italia		Germania		Francia		Regno Unito		Belgio		Olanda		Danimarca	
	1980	1987	1980	1987	1980	1987	1980	1987	1980	1987	1980	1987	1980	1987
Prodotti chimici (5)	0.65	0.69	0.68	0.74	0.56	0.56	0.63	0.61	0.56	0.64	0.60	0.61	0.43	0.45
Chimica organica (51)	0.63	0.64	0.65	0.75	0.46	0.43	0.60	0.55	0.39	0.45	0.59	0.48	0.27	0.20
Chimica inorganica (52)	0.50	0.51	0.50	0.51	0.69	0.72	0.54	0.57	0.46	0.50	0.54	0.52	0.34	0.32
Materie coloranti (53)	0.68	0.60	0.82	0.84	0.66	0.64	0.87	0.85	0.76	0.79	0.70	0.81	0.71	0.70
Prodotti farmaceutici (54)	0.67	0.76	0.83	0.87	0.40	0.54	0.78	0.87	0.76	0.82	0.74	0.66	0.56	0.50
Profumi, essenze, ecc. (55)	0.74	0.88	0.68	0.73	0.55	0.59	0.81	0.88	0.80	0.89	0.71	0.74	0.81	0.87
Fertilizzanti (56)	0.17	0.34	0.35	0.53	0.68	0.60	0.70	0.24	0.50	0.60	0.38	0.60	0.65	0.65
Prodotti esplosivi (57)	0.56	0.75	0.69	0.55	0.74	0.61	1.00	1.00	0.68	0.48	0.32	0.46	0.90	0.85
Materie plastiche (58)	0.76	0.74	0.81	0.83	0.72	0.68	0.71	0.57	0.71	0.80	0.67	0.70	0.44	0.40
Altri prodotti (59)	0.83	0.84	0.78	0.83	0.69	0.66	0.63	0.70	0.71	0.75	0.73	0.78	0.59	0.48
Manufatti class. per materia prima (6)	0.45	0.51	0.67	0.70	0.67	0.69	0.69	0.57	0.61	0.64	0.66	0.66	0.51	0.53
Prod. in cuoio e pelli (61)	0.51	0.65	0.72	0.73	0.61	0.56	0.70	0.70	0.70	0.72	0.88	0.84	0.86	0.71
Prod. in gomma (62)	0.79	0.79	0.87	0.93	0.85	0.85	0.83	0.88	0.87	0.79	0.88	0.84	0.47	0.64
Prod. in legno (63)	0.50	0.51	0.75	0.78	0.76	0.75	0.53	0.57	0.44	0.56	0.65	0.56	0.44	0.43
Carta, ecc (64)	0.61	0.61	0.68	0.73	0.73	0.76	0.59	0.66	0.76	0.71	0.76	0.75	0.57	0.57
Tessili (65)	0.49	0.48	0.64	0.68	0.69	0.70	0.61	0.55	0.56	0.57	0.61	0.59	0.46	0.48
Minerali non metallici (66)	0.35	0.35	0.63	0.66	0.58	0.62	0.90	0.31	0.76	0.79	0.62	0.67	0.39	0.50
Prod. in ferro e acciaio (67)	0.44	0.55	0.73	0.71	0.70	0.74	0.56	0.68	0.57	0.62	0.55	0.57	0.48	0.48
Metalli non ferrosi (68)	0.44	0.52	0.62	0.63	0.66	0.62	0.68	0.66	0.57	0.55	0.70	0.67	0.72	0.68
Altri manufatti in metallo (69)	0.56	0.68	0.82	0.81	0.72	0.79	0.73	0.78	0.70	0.67	0.75	0.73	0.67	0.70
Macchinari e mezzi di trasp. (7)	0.61	0.63	0.72	0.71	0.72	0.72	0.68	0.74	0.58	0.56	0.66	0.72	0.54	0.55
Motori, turbine ecc. (71)	0.68	0.72	0.71	0.73	0.75	0.68	0.76	0.77	0.47	0.39	0.77	0.82	0.68	0.71
Macchine spec. per le industrie (72)	0.64	0.65	0.73	0.72	0.73	0.73	0.71	0.74	0.55	0.56	0.66	0.71	0.50	0.55
Macchine per lavor. metalli (73)	0.81	0.80	0.84	0.85	0.85	0.79	0.85	0.78	0.75	0.80	0.74	0.76	0.59	0.69
Altri macchinari industriali (74)	0.67	0.72	0.84	0.81	0.84	0.81	0.87	0.84	0.75	0.75	0.82	0.81	0.69	0.69
Macchine per ufficio (75)	0.62	0.81	0.86	0.86	0.69	0.83	0.84	0.78	0.75	0.89	0.57	0.82	0.56	0.87
Apparecchi di telec. e registr. (76)	0.63	0.62	0.58	0.66	0.47	0.49	0.60	0.71	0.74	0.63	0.65	0.65	0.62	0.75
Macchine elettriche (77)	0.59	0.59	0.76	0.76	0.68	0.70	0.73	0.79	0.64	0.63	0.72	0.74	0.54	0.53
Autoveicoli (78)	0.70	0.75	0.88	0.94	0.88	0.83	0.58	0.81	0.57	0.51	0.67	0.70	0.70	0.60
Altri mezzi di trasporto (79)	0.50	0.64	0.74	0.72	0.58	0.43	0.64	0.81	0.48	0.62	0.54	0.62	0.38	0.37
Manufatti vari (8)	0.40	0.42	0.62	0.62	0.74	0.74	0.71	0.71	0.65	0.69	0.70	0.75	0.57	0.60
Apparecchi sanitari, idraul. ecc. (81)	0.65	0.53	0.83	0.91	0.96	0.78	0.57	0.65	0.79	0.79	0.93	0.92	0.43	0.68
Mobilio (82)	0.81	0.76	0.86	0.93	0.78	0.81	0.83	0.82	0.91	0.85	0.85	0.88	0.70	0.68
Articoli da viaggio, ecc. (83)	0.38	0.39	0.69	0.82	0.88	0.89	0.86	0.83	0.65	0.69	0.83	0.89	0.77	0.75
Articoli d'abbigliamento (84)	0.55	0.57	0.68	0.73	0.68	0.70	0.61	0.70	0.66	0.74	0.83	0.85	0.61	0.68
Calzature (85)	0.87	0.90	0.94	0.96	0.99	0.91	0.95	0.99	0.99	0.91	0.99	0.96	0.93	0.95
Strumenti di precisione (87)	0.72	0.78	0.82	0.86	0.88	0.90	0.80	0.89	0.75	0.84	0.86	0.88	0.75	0.71
Apparecchi fotografici, ecc. (88)	0.51	0.50	0.77	0.66	0.68	0.67	0.68	0.73	0.45	0.59	0.64	0.56	0.43	0.39
Altri manufatti (89)	0.52	0.53	0.70	0.75	0.71	0.77	0.77	0.78	0.81	0.77	0.77	0.82	0.59	0.64
TOTALE (5-8)	0.50	0.53	0.65	0.68	0.67	0.68	0.67	0.67	0.59	0.61	0.63	0.66	0.51	0.53

(1) Indice di somiglianza IS = $1 - 1/2\ \Sigma_i\ |\ X_i / X - M_i / M\ |$; IS = 1, somiglianza perfetta; IS = 0, dissomiglianza completa.

Tavola 1

INDICI DI COMMERCIO INTRAINDUSTRIALE

(Sitc Rev. 2) (1)

	Irlanda		Spagna		Grecia		Portogallo		Stati Uniti		Giappone	
Sezioni/divisioni Sitc	1980	1987	1980	1987	1980	1987	1980	1987	1980	1987	1980	1987
Prodotti chimici (5)	0.35	0.45	0.45	0.54	0.24	0.29	0.15	0.29	0.39	0.49	0.45	0.55
Chimica organica (51)	0.51	0.55	0.50	0.57	0.35	0.06	0.11	0.13	0.43	0.47	0.57	0.68
Chimica inorganica (52)	0.23	0.29	0.27	0.29	0.07	0.14	0.07	0.22	0.28	0.62	0.28	0.32
Materie coloranti (53)	0.61	0.74	0.64	0.68	0.43	0.56	0.48	0.27	0.58	0.54	0.82	0.81
Prodotti farmaceutici (54)	0.42	0.79	0.49	0.56	0.61	0.60	0.53	0.40	0.51	0.49	0.51	0.53
Profumi, essenze, ecc. (55)	0.48	0.62	0.56	0.75	0.57	0.58	0.49	0.51	0.77	0.82	0.56	0.76
Fertilizzanti (56)	0.34	0.40	0.26	0.41	0.06	0.08	0.07	0.20	0.35	0.06	0.11	0.39
Prodotti esplosivi (57)	0.65	0.76	0.54	0.63	0.36	0.64	0.09	0.62	0.56	0.43	0.58	0.70
Materie plastiche (58)	0.43	0.31	0.52	0.59	0.19	0.31	0.35	0.38	0.33	0.34	0.63	0.67
Altri prodotti (59)	0.41	0.31	0.49	0.64	0.40	0.45	0.03	0.43	0.48	0.51	0.53	0.68
Manufatti class. per materia prima (6)	0.44	0.42	0.42	0.53	0.30	0.35	0.16	0.30	0.36	0.44	0.23	0.28
Prod. in cuoio e pelli (61)	0.65	0.78	0.69	0.49	0.86	0.92	0.19	0.33	0.64	0.72	0.20	0.51
Prod. in gomma (62)	0.51	0.46	0.41	0.65	0.59	0.61	0.61	0.49	0.70	0.68	0.37	0.51
Prod. in legno (63)	0.54	0.70	0.40	0.67	0.25	0.39	0.32	0.48	0.57	0.71	0.54	0.57
Carta, ecc (64)	0.52	0.47	0.60	0.70	0.34	0.28	0.20	0.27	0.23	0.33	0.41	0.42
Tessili (65)	0.46	0.47	0.38	0.53	0.26	0.36	0.21	0.35	0.33	0.32	0.35	0.30
Minerali non metallici (66)	0.40	0.47	0.37	0.40	0.14	0.13	0.08	0.31	0.47	0.54	0.21	0.25
Prod. in ferro e acciaio (67)	0.72	0.28	0.37	0.52	0.32	0.38	0.19	0.22	0.44	0.27	0.21	0.36
Metalli non ferrosi (68)	0.45	0.31	0.34	0.48	0.14	0.43	0.30	0.21	0.30	0.55	0.29	0.17
Altri manufatti in metallo (69)	0.54	0.52	0.60	0.72	0.39	0.53	0.40	0.54	0.45	0.49	0.46	0.55
Macchinari e mezzi di trasp. (7)	0.56	0.52	0.55	0.64	0.25	0.32	0.40	0.46	0.49	0.57	0.43	0.53
Motori, turbine ecc. (71)	0.56	0.70	0.56	0.74	0.43	0.63	0.67	0.37	0.59	0.57	0.39	0.30
Macchine spec. per le industrie (72)	0.65	0.61	0.68	0.61	0.53	0.56	0.31	0.35	0.58	0.67	0.54	0.66
Macch. per lavor. metalli (73)	0.60	0.57	0.63	0.62	0.47	0.60	0.60	0.41	0.59	0.63	0.50	0.54
Altri macchinari industriali (74)	0.59	0.50	0.73	0.76	0.48	0.53	0.35	0.38	0.60	0.71	0.70	0.71
Macchine per ufficio (75)	0.65	0.46	0.70	0.78	0.56	0.64	0.52	0.35	0.47	0.71	0.35	0.53
Apparecchi di telec. e registr. (76)	0.67	0.61	0.52	0.58	0.48	0.42	0.38	0.54	0.55	0.52	0.57	0.55
Macchine elettriche (77)	0.59	0.65	0.57	0.63	0.30	0.33	0.51	0.42	0.62	0.70	0.56	0.69
Autoveicoli (78)	0.88	0.59	0.65	0.75	0.49	0.39	0.62	0.74	0.53	0.65	0.74	0.79
Altri mezzi di trasporto (79)	0.35	0.32	0.32	0.52	0.03	0.24	0.51	0.52	0.70	0.73	0.38	0.17
Manufatti vari (8)	0.56	0.51	0.33	0.40	0.20	0.20	0.13	0.23	0.42	0.40	0.40	0.38
Apparecchi sanitari, idraul. ecc. (81)	0.52	0.46	0.40	0.58	0.64	0.64	0.36	0.59	0.76	0.75	0.67	0.78
Mobilio (82)	0.84	0.88	0.81	0.80	0.56	0.66	0.58	0.72	0.02	0.68	0.55	0.56
Articoli da viaggio, ecc. (83)	0.88	0.84	0.91	0.80	0.89	0.73	0.77	0.70	0.50	0.83	0.50	0.59
Articoli d'abbigliamento (84)	0.66	0.63	0.44	0.55	0.42	0.46	0.26	0.55	0.42	0.52	0.42	0.42
Calzature (85)	0.85	0.94	0.78	0.76	0.93	0.87	0.60	0.77	0.55	0.44	0.87	0.81
Strumenti di precisione (87)	0.54	0.63	0.62	0.72	0.12	0.49	0.42	0.48	0.33	0.40	0.63	0.78
Apparecchi fotografici, ecc. (88)	0.35	0.34	0.52	0.61	0.51	0.39	0.26	0.34	0.26	0.38	0.58	0.66
Altri manufatti (89)	0.59	0.54	0.41	0.50	0.40	0.41	0.42	0.47	0.67	0.59	0.39	0.39
TOTALE (5-8)	0.48	0.49	0.44	0.56	0.18	0.24	0.21	0.29	0.43	0.50	0.32	0.37

(1) Indice di somiglianza IS = $1 - 1/2\ \Sigma_i\ |\ X_i / X - M_i / M\ |$; IS = 1, somiglianza perfetta; IS = 0, dissomiglianza completa.

Tavola 2

INDICI DI COMMERCIO INTRAINDUSTRIALE NEL 1988

(Sitc Rev. 3) (1)

Sezioni/divisioni Sitc	Italia	Germania	Francia	Regno Unito	Belgio	Olanda	Danimarca	Irlanda	Spagna	Grecia	Portogallo	Stati Uniti	Giappone
Prodotti chimici (5)	0.63	0.68	0.58	0.51	0.60	0.57	0.42	0.40	0.52	0.26	0.24	0.47	0.48
Chimica organica (51)	0.60	0.69	0.69	0.35	0.46	0.48	0.22	0.50	0.54	0.03	0.13	0.48	0.57
Chimica inorganica (52)	0.48	0.49	0.39	0.36	0.49	0.41	0.33	0.25	0.28	0.09	0.25	0.53	0.34
Materie coloranti (53)	0.65	0.80	0.74	0.59	0.81	0.76	0.63	0.60	0.66	0.43	0.33	0.59	0.64
Prodotti farmaceutici (54)	0.70	0.74	0.58	0.80	0.75	0.69	0.52	0.71	0.59	0.34	0.35	0.48	0.50
Profumi, essenze, ecc. (55)	0.76	0.69	0.50	0.72	0.77	0.65	0.67	0.42	0.73	0.27	0.34	0.83	0.58
Fertilizzanti (56)	0.31	0.40	0.63	0.33	0.53	0.57	0.59	0.22	0.50	0.11	0.37	0.05	0.42
Materie plastiche primarie (57)	0.68	0.71	0.67	0.51	0.72	0.65	0.41	0.30	0.56	0.21	0.30	0.49	0.63
Prodotti in plastica (58)	0.73	0.80	0.84	0.66	0.66	0.70	0.61	0.48	0.57	0.39	0.48	0.32	0.68
Altri prodotti (59)	0.67	0.78	0.71	0.63	0.72	0.71	0.37	0.33	0.57	0.41	0.18	0.51	0.57
Manufatti class. per materia prima (6)	0.48	0.67	0.64	0.53	0.61	0.61	0.47	0.38	0.50	0.24	0.27	0.45	0.25
Prod. in cuoio e pelli (61)	0.56	0.71	0.46	0.68	0.67	0.87	0.84	0.24	0.38	0.15	0.60	0.73	0.25
Prod. in gomma (62)	0.76	0.88	0.81	0.86	0.67	0.83	0.55	0.43	0.63	0.57	0.43	0.74	0.51
Prod. in legno (63)	0.54	0.76	0.69	0.48	0.55	0.53	0.38	0.35	0.61	0.32	0.37	0.68	0.56
Carta, ecc. (64)	0.50	0.69	0.68	0.52	0.55	0.63	0.46	0.45	0.47	0.17	0.21	0.34	0.31
Tessili (65)	0.51	0.66	0.66	0.46	0.55	0.54	0.47	0.42	0.55	0.29	0.34	0.35	0.32
Minerali non metallici (66)	0.33	0.62	0.59	0.26	0.82	0.66	0.41	0.44	0.44	0.12	0.28	0.57	0.20
Prod. in ferro e acciaio (67)	0.47	0.63	0.68	0.61	0.51	0.51	0.41	0.29	0.41	0.33	0.18	0.30	0.26
Metalli non ferrosi (68)	0.48	0.59	0.59	0.66	0.44	0.63	0.60	0.34	0.48	0.22	0.26	0.58	0.14
Altri manufatti in metallo (69)	0.66	0.81	0.75	0.76	0.64	0.74	0.62	0.51	0.72	0.48	0.50	0.48	0.54
Macchinari e mezzi di trasp. (7)	0.60	0.69	0.71	0.71	0.60	0.70	0.52	0.50	0.61	0.29	0.43	0.59	0.54
Motori, turbine ecc. (71)	0.77	0.75	0.71	0.80	0.49	0.79	0.61	0.66	0.62	0.45	0.28	0.56	0.34
Macchine spec. per le industrie (72)	0.65	0.69	0.71	0.67	0.58	0.73	0.56	0.47	0.57	0.53	0.37	0.67	0.63
Macch. per lavor. metalli (73)	0.67	0.78	0.69	0.76	0.73	0.74	0.64	0.54	0.60	0.38	0.43	0.66	0.50
Altri macchinari industriali (74)	0.69	0.75	0.74	0.78	0.68	0.75	0.60	0.46	0.69	0.45	0.32	0.71	0.59
Macchine per ufficio (75)	0.71	0.85	0.79	0.77	0.82	0.81	0.81	0.58	0.74	0.59	0.35	0.70	0.55
Apparecchi di telec. e registr. (76)	0.49	0.66	0.56	0.63	0.61	0.64	0.56	0.59	0.54	0.33	0.34	0.53	0.43
Macchine elettriche (77)	0.50	0.76	0.73	0.77	0.53	0.66	0.50	0.56	0.58	0.29	0.43	0.71	0.67
Autoveicoli (78)	0.72	0.93	0.87	0.77	0.74	0.68	0.60	0.60	0.82	0.35	0.63	0.68	0.78
Altri mezzi di trasporto (79)	0.72	0.62	0.48	0.77	0.73	0.54	0.37	0.31	0.59	0.13	0.51	0.80	0.16
Manufatti vari (8)	0.41	0.62	0.67	0.71	0.65	0.73	0.57	0.44	0.41	0.23	0.27	0.43	0.32
Apparecchi sanitari, idraul. ecc. (81)	0.54	0.66	0.71	0.66	0.58	0.76	0.59	0.40	0.53	0.55	0.52	0.76	0.58
Mobilio (82)	0.66	0.69	0.69	0.69	0.72	0.76	0.60	0.72	0.73	0.56	0.66	0.76	0.34
Articoli da viaggio, ecc. (83)	0.33	0.86	0.84	0.88	0.68	0.88	0.74	0.69	0.60	0.42	0.66	0.82	0.70
Articoli d'abbigliamento (84)	0.57	0.76	0.65	0.74	0.74	0.87	0.69	0.69	0.62	0.50	0.66	0.55	0.39
Calzature (85)	0.49	0.89	0.70	0.89	0.71	0.88	0.81	0.79	0.32	0.43	0.28	0.47	0.64
Strumenti di precisione (87)	0.80	0.79	0.78	0.85	0.77	0.79	0.58	0.66	0.71	0.38	0.41	0.39	0.70
Apparecchi fotografici, ecc. (88)	0.47	0.78	0.67	0.68	0.59	0.57	0.36	0.33	0.56	0.35	0.29	0.42	0.62
Altri manufatti (89)	0.48	0.71	0.69	0.77	0.73	0.78	0.60	0.38	0.44	0.39	0.42	0.60	0.31
TOTALE (5-8)	0.52	0.65	0.67	0.64	0.60	0.63	0.49	0.45	0.54	0.19	0.27	0.52	0.36

(1) Per gli Stati Uniti, Sitc Rev. 2.
Indice di somiglianza $IS = 1 - 1/2\ \Sigma_i\ |\ X_i / X - M_i / M\ |$; IS = 1, somiglianza perfetta; IS = 0, dissomiglianza completa.

Tav. 3

Quanto agli altri due grandi paesi esterni alla Cee, gli Stati Uniti con un indice di circa 0,50 si accostano al gruppo di economie Cee a specializzazione intraindustriale "intermedia"; il Giappone, invece, con un indice di 0,37 presenta un grado di somiglianza degli scambi notevolmente più basso.

Queste differenze sono sostanzialmente confermate nel 1988 (tavola 3), anche se la più forte disaggregazione dei dati elementari, caratteristica della nuova classificazione, comporta un certo abbassamento del livello degli indici (aumentando il livello della disaggregazione aumenta in generale il numero di prodotti eterogenei). Per gli Stati Uniti, dove il confronto con il 1987 è invece possibile, si nota un ulteriore innalzamento dell'indice di somiglianza degli scambi (0,52).

Anche all'interno dei gruppi di paesi sono tuttavia da rilevare alcune differenze negli indici di somiglianza relativi alle sezioni di prodotto Sitc. Nel gruppo di economie Cee a più elevata specializzazione intraindustriale, la Germania presenta indici elevati e crescenti soprattutto nei prodotti chimici e nei manufatti classificati per materiale di costituzione (prodotti in cuoio, legno, carta, ecc.). La specializzazione intraindustriale tedesca è forte, ma lievemente decrescente nei macchinari e mezzi di trasporto. In Francia, relativamente meno intenso è il commercio intrasettoriale nei prodotti chimici, mentre questa forma di specializzazione è andata crescendo nei manufatti classificati per materiale costituente; anche nel caso della Francia, la sezione delle macchine e mezzi di trasporto presenta un indice di commercio intraindustriale molto elevato che tuttavia è rimasto invariato negli ultimi anni. Significativo è per la Francia lo scambio intraindustriale nei manufatti vari (apparecchi sanitari, mobilio, articoli da viaggio, d'abbigliamento, ecc.). Il Regno Unito è, come ricordato in precedenza, l'unico paese a non registrare nell'arco del periodo un aumento dell'indice (già elevato) di specializzazione intraindustriale; una dinamica crescente dell'indicatore è comunque riscontrabile per tale paese nei macchinari e mezzi di trasporto; elevata è la specializzazione intraindustriale britannica anche nei manufatti vari.

Nel gruppo di paesi a specializzazione intrasettoriale intermedia (al quale appartiene la nostra economia) è da rilevare il forte cambiamento che ha caratterizzato il tipo di commercio estero della Spagna. Questo paese tra il 1980 e il 1987 ha registrato un aumento dell'indice di somiglianza degli scambi di quasi il 30%, passando da una posizione di prevalente specializzazione intersettoriale all'inizio del periodo a una di significativa specializzazione intraindustriale alla fine degli anni Ottanta, superando, sotto questo profilo, anche l'Italia. La sezione dei macchinari e mezzi di trasporto è quella che ha evidenziato i più consistenti aumenti dell'indicatore di somiglianza.

Quanto all'Italia, l'incremento dell'indice di commercio intraindustriale è stato nel periodo del 6%, lievemente superiore all'aumento fatto registrare dai paesi del primo gruppo, ma inferiore, come già sottolineato, all'incremento dell'indice della Spagna. La nostra economia presenta indici di somiglianza molto elevati (comparabili con quelli delle economie del gruppo a più intenso commercio intraindustriale e sensibilmente superiori a quelli della Spagna) nei prodotti chimici. La specializzazione intraindustriale italiana risulta significativa anche nei macchinari e mezzi di trasporto: in questo gruppo di prodotti però il progresso del commercio intraindustriale italiano è stato meno rapido che in Spagna. L'indice di somiglianza italiano ha registrato inoltre un aumento sensibile nei manufatti classificati per materiale di costituzione, mentre si è mantenuto complessivamente molto contenuto nella sezione dei manufatti vari.

Fuori dall'Europa, si collocano in posizione molto diversa gli Stati Uniti e il Giappone. Nell'economia statunitense, la somiglianza dei due flussi di scambio è sensibilmente cresciuta negli anni Ottanta. I manufatti classificati per materiale di costituzione, i macchinari e i mezzi di trasporto e i prodotti chimici sono le sezioni di prodotti che hanno fatto registrare gli incrementi più consistenti del commercio intrasettoriale; la quota di scambi intrasettoriali rimane comunque in tutte le sezioni inferiore a quella che si registra nei maggiori paesi europei (Germania, Francia e Regno Unito).

In Giappone, nonostante il sensibile aumento dell'indice di somiglianza degli scambi (+16% nell'arco del periodo), il grado di commercio intrasettoriale continua a rimanere poco significativo. A livello di sezioni Sitc, l'indicatore mostra gradi di somiglianza più elevati nei prodotti chimici e nei macchinari e mezzi di trasporto (in entrambi i casi gli indici di somiglianza sono comunque sensibilmente inferiori a quelli registrati per i paesi della Cee). I prodotti manufatti classificati per materiale di costituzione e i manufatti vari presentano invece una marcata specializzazione intersettoriale. Le caratteristiche del sistema produttivo/distributivo e del modello di consumo del Giappone - che fanno di questa economia un sistema relativamente chiuso all'importazione di manufatti esteri e volto principalmente alla trasformazione di materie prime - hanno reso il commercio estero giapponese maggiormente vicino al paradigma dei vantaggi comparati. Queste caratteristiche sono andate in parte modificandosi negli ultimi anni; tuttavia il tipo di specializzazione produttiva del Giappone rimane ancora molto diversa da quella delle altre maggiori economie.

L'esame degli indici di somiglianza a livello di divisioni Sitc (a due cifre) mostra risultati in parte diversi da quelli ottenuti nell'analisi delle sezioni (2). Nell'ambito dei prodotti chimici si rilevano valori molto elevati dell'indice di somiglianza nei prodotti farmaceutici e nelle materie coloranti in Germania e Regno Unito e nei profumi ed essenze in Italia e Regno Unito (il valore 1 dell'indice rilevato per il Regno Unito nei prodotti esplosivi nel 1980 e 1987 riflette unicamente l'assenza di dati

"dichiarati" sul commercio britannico di questi prodotti). Nei manufatti classificati per materiale, indici molto elevati si registrano per i prodotti in gomma in Germania, Regno Unito e Francia. Anche l'Italia presenta in questi prodotti un alto grado di similarità degli scambi. Nei macchinari e mezzi di trasporto, si riscontra in generale un elevato indice di commercio intraindustriale nelle macchine per ufficio, nelle macchine per la lavorazione dei metalli, nei motori e turbine, negli altri macchinari industriali e negli autoveicoli. L'Italia in quest'ultimo caso presenta indici di somiglianza inferiori a quelli di Germania, Francia, Regno Unito e (nel 1988) Spagna. Nella sezione più eterogenea dei manufatti vari, gli scostamenti degli indici delle divisioni (rispetto al livello di aggregazione superiore) sono maggiormente accentuati. In tutte le maggiori economie della Cee sono in particolare molto significativi gli indici di somiglianza negli articoli da viaggio, d'abbigliamento, nelle calzature e negli strumenti di precisione.

4. Considerazioni conclusive

L'analisi del grado di somiglianza della struttura degli scambi dei principali sistemi mostra che la quota di commercio intraindustriale è andata aumentando negli ultimi anni ed è ormai prevalente in gran parte delle economie. Forme di specializzazione intersettoriale continuano a caratterizzare comunque l'interscambio del Giappone e — tra i paesi europei — del Portogallo e della Grecia.

La nostra economia si caratterizza nell'ambito della Cee per una specializzazione intrasettoriale meno intensa rispetto a quella delle altre maggiori economie comunitarie (non solo rispetto a Germania, Francia e Regno Unito, ma anche rispetto a economie più piccole come Olanda e Belgio). L'Italia si colloca così in una posizione intermedia dal punto di vista della specializzazione intraindustriale (insieme a Spagna, Danimarca e Irlanda). L'evoluzione degli ultimi anni ha comunque mostrato un certo avvicinamento della nostra struttura produttiva a quella delle economie europee a più intensa specializzazione intraindustriale. Più rapido ancora è stato comunque, sotto questo aspetto, il cambiamento della Spagna il cui indice di commercio intraindustriale ha sopravanzato quello italiano (partendo peraltro da una posizione di prevalente specializzazione intersettoriale).

L'analisi per sezioni di prodotti mostra infine che l'Italia registra un intenso commercio intraindustriale (simile o anche superiore a quello delle altre maggiori economie della Cee) nell'interscambio dei prodotti chimici. Significativo è anche il grado di commercio intrasettoriale nei macchinari e mezzi di trasporto. Relativamente più debole è invece lo scambio di prodotti simili nei beni manufatti classificati per materiale di costituzione (cuoio, metallo, tessile, ecc.) e nei manufatti vari (articoli da viaggio, d'abbigliamento, apparecchi fotografici, ecc.).

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Aquino A., 1978, "Intra-industry trade and inter-industry specialization as concurrent sources of international trade in manufactures", Weltwirtschaftliches Archiv, 275-296.

Balassa B, 1974, "Trade creation and trade diversion in the European Common Market: an appraisal of the evidence", The Manchester School of Economics and Social Studies, 327-344.

Grubel, H.G., Lloyd, P.J., 1975, "Intra-industry trade", The Macmillan Press Ltd., London.

Helpman E., Krugman, P., 1985, "Market structure and foreign trade: increasing returns, imperfect competition and the international economy", The Mit Press, Cambridge, Mass.

Kol, J., Mennes, L.B.M., 1986, "Intra-industry specialization: some observations on concepts and measurement", Journal of International Economics, 173-181.

Michaely, M., 1962, "Concentration in international trade", North Holland, Amsterdam.

Vona S., 1990a, "Intra-industry trade: a statistical artefact or a real phenomenon?", Banca Nazionale del Lavoro, Quarterly Review, 383-412.

Vona S., 1990b, "On the measurement of intra-industry trade: some further thoughts", Banca d'Italia, Temi di Discussione, n. 144.

---

(1) Il bias connesso alla diversa contabilizzazione, seppure piccolo, non è trascurabile variando nel tempo, tra paesi e tra singoli prodotti. In questo caso, i confronti condotti sulla base di indici di overlap risultano meno appropriati in quanto implicano l'assunzione che le spese per noli e assicurazioni rimangano costanti in cifra assoluta. Il confronto basato sulle composizioni percentuali di esportazioni e importazioni comporta invece l'assunzione meno forte che sia costante il peso delle spese per noli e assicurazioni sul valore delle importazioni.

(2) L'indice di somiglianza calcolato per le sezioni non è in effetti una "media" degli indici delle sottostanti divisioni. Quest'ultimi possono divergere anche sensibilmente dall'indice calcolato per il livello superiore di aggregazione nella misura in cui si modifica, con il passaggio a una diversa aggregazione di prodotti, la struttura del commercio.

COMPETITIVITÀ DI PREZZO E DI QUALITÀ: LE ESPORTAZIONI DEL SETTORE TESSILE ABBIGLIAMENTO(*)

L'evoluzione della bilancia commerciale nel 1990 fornisce una conferma inequivocabile del ruolo cruciale che le esportazioni del settore tessile-abbigliamento continuano a svolgere nel condizionare la performance commerciale dell'Italia. Il miglioramento del saldo della bilancia commerciale italiana nel 1990, circa 3000 miliardi, può essere infatti pressoché integralmente attribuito al risultato del settore tessile-abbigliamento (T&A, nel prosieguo), il cui saldo attivo cresce nello stesso periodo di ben 2600 miliardi. A sua volta, l'andamento del saldo di settore è funzione principalmente della dinamica delle esportazioni che aumentano di 2700 miliardi, mentre il valore delle importazioni si attesta sui livelli dell'anno precedente.

A conclusioni sostanzialmente analoghe sull'importanza delle esportazioni del settore T&A giunge un'analisi condotta in un'ottica di medio periodo. Da un esame della tabella 1, emerge infatti come le esportazioni di T&A continuino a rappresentare una componente di rilievo delle esportazioni aggregate di merci dell'Italia per tutto l'arco degli anni '80. La quota del settore T&A sulle esportazioni totali cresce in maniera ininterrotta fino al 1987 e si attesta su valori elevati nell'ultimo triennio. All'accresciuto peso delle esportazioni del settore T&A sul totale dell'export fa poi riscontro, perlomeno fino al 1986, una tenuta sostanziale, se non un aumento, della penetrazione del T&A italiano sui mercati esteri (tabella 2). Trattasi di un risultato di grande rilievo se si considera che, nell'arco dello stesso periodo, i paesi industrializzati sono costretti a cedere quote crescenti di mercato ai paesi in via di sviluppo. Fino al 1986, l'andamento in Italia del settore T&A si presenta quindi in controtendenza rispetto a quello degli altri paesi industrializzati. Un confronto con la CEE, il Giappone e gli Stati Uniti rivela infatti come l'Italia registri tassi di crescita relativamente molto elevati delle esportazioni e non condivida il forte calo di produzione che, con l'eccezione degli Stati Uniti, colpisce gli altri paesi industrializzati (tabella 3). A partire dal 1987 però l'andamento in Italia dei due sottosettori, il tessile e l'abbigliamento, comincia a divergere: mentre la prima componente mantiene, e nel 1990 rafforza, le proprie posizioni sui mercati esteri, il sottosettore dell'abbigliamento denuncia una flessione pronunciata e pressoché ininterrotta.

Da questa breve disamina scaturiscono quindi due questioni di rilievo: 1) quali sono le ragioni che spiegano l'andamento divergente della performance del settore T&A in Italia rispetto agli paesi industrializzati; 2) quali sono le cause del calo registrato nell'ultimo scorcio degli anni '80 da parte del settore abbigliamento. Va verificato in particolare se tale flessione non prefiguri un ridimensionamento di questo settore e una convergenza dell'evoluzione italiana rispetto alla norma degli altri paesi industrializzati.

Si consideri la prima domanda. È innegabile che l'Italia, a differenza degli altri paesi industrializzati, non abbia ceduto eccessivo terreno all'incalzare della concorrenza dei paesi in via di sviluppo (PVS, nel prosieguo), in particolare di quelli di nuova industrializzazione, che godono incontestabilmente di un vantaggio comparato nel settore T&A. È indubbio però che la performance dell'Italia nel settore non possa, perlomeno in parte, non essere attribuita anche al protezionismo diffuso che regola gli scambi internazionali nel settore T&A. Come è noto, il principale strumento di controllo dei flussi di commercio nel settore, l'accordo Multifibre, ha natura profondamente discriminatoria in quanto colpisce esclusivamente l'export in provenienza dai PVS, ma non quello degli altri paesi industrializzati. È inevitabile che ad avvantaggiarsi di tale misura sono soprattutto quei paesi, come l'Italia, con un vantaggio comparato, nell'ambito dei paesi industrializzati, nel settore T&A. Il settore T&A in Italia fruisce quindi di un duplice vantaggio, in virtù delle misure che lo proteggono dalla concorrenza dei PVS sia sul mercato interno che su quello di esportazione verso gli altri paesi industrializzati dalla concorrenza dei PVS. In tale contesto, anche la performance vigorosa che ha caratterizzato l'export italiano non è necessariamente un segno di forza del settore, ma può essere attribuita agli effetti delle misure di protezione.

QUOTA DELLE ESPORTAZIONI DEL SETTORE T&A SULLE ESPORTAZIONI TOTALI

1981	1983	1985	1987	1988	1989	1990
10.8	11.6	12.4	13.3	12.5	12.0	12.3

Tabella 1

(*) di Riccardo Faini, Università di Brescia

QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALIZZATI

anno	tessile	abbigliamento
1982	12.0	12.2
1983	12.5	11.8
1984	12.1	11.0
1985	12.1	11.4
1986	12.2	12.3
1987	11.7	11.4
1988	12.0	10.3
1989	12.0	9.5
1990 S1	12.3	9.7

Fonte: ICE, Osservatorio sulle quote di mercato.

Tabella 2

IL SETTORE T&A NEI PAESI INDUSTRIALIZZATI
(tassi di crescita annui medi: 1980-1986)

	Italia	CEE	USA	Giappone
Abbigliamento				
Produzione	-0.3	-1.7	0.9	-0.7
Occupazione	-5.3	-5.2	-2.6	-0.8
Esportazioni	8.9	7.8	0.2	12.2
Tessili				
Produzione	0.7	-0.3	1.4	-1.2
Occupazione	-5.6	-5.0	-2.6	-2.4
Esportazioni	5.6	3.6	0.7	5.3

Fonte: GATT, "Updating the 1984 GATT Secretariat study 'Textiles and clothing in the world economy'", Ginevra, 1987.

Tabella 3

Alternativamente, pur non negando che le imprese italiane si siano avvantaggiate della proliferazione di misure di restrizione dell'import di T&A in provenienza dai PVS, è possibile porre l'accento sulla capacità del settore T&A in Italia di perseguire strategie concorrenziali che consentano di spostarsi verso i segmenti più remunerativi dei vari mercati, differenziando la propria produzione da quella dei paesi concorrenti. Vengono, nel contesto di tale strategia, privilegiati fattori di competitività, ad esempio la qualità, diversi dal prezzo, che consentono all'impresa di accrescere il proprio potere di mercato. Gli aumenti di prezzo quindi non riflettono più necessariamente una perdita di competitività, ma sono il risultato di una strategia di differenziazione del prodotto volta ad accrescere la penetrazione su segmenti di mercato caratterizzati da livelli di qualità più elevati. Si risolverebbe quindi, in tale contesto, l'apparente paradosso che vede l'export italiano rafforzare le proprie posizioni pur in presenza di una perdita pronunciata di competitività di prezzo.

Le considerazioni precedenti pongono in luce l'importanza di una seria verifica empirica, volta in particolare a valutare se le imprese italiane che operano nel settore T&A traggano tuttora benefici consistenti da una politica protezionistica o se invece non abbiano perseguito strategie di prodotto e di processo tali da potere competere con efficacia sui mercati internazionali senza valersi del riparo di barriere protezionistiche. Tale verifica risulta però estremamente complessa per diversi motivi. Mancano in primo luogo indicatori attendibili del grado di protezionismo nel settore T&A. Qualunque verifica empirica con pretesa di organicità dovrebbe tener conto inoltre del fatto che le strategie di prodotto dell'impresa non sono indipendenti dall'orientamento delle politiche commerciali. A sua volta però la relazione fra protezionismo e scelta della qualità non risulta univoca, anche

INDICE DI QUALITÀ RELATIVA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

	1983	1985	1987
Abbigliamento			
Francia	91.0	91.3	94.1
Germania	96.4	99.2	97.0
Tessile			
Francia	94.9	95.8	88.2
Germania	99.5	103.4	105.0

Fonte: Elaborazioni su dati tratti da Faini e Heimler (1991)

Tabella 4

da un punto di vista meramente teorico, ma dipende in maniera cruciale dalle ipotesi relative alle funzioni di domanda, alla tecnologia e alla struttura di mercato (1). Un'analisi esaustiva di tali questioni esula dagli scopi di questo lavoro. In questa sede ci si propone di fornire solamente alcuni elementi di analisi. In particolare, si prescinde dagli effetti del protezionismo per soffermarsi invece su due questioni, ovvero in quale misura: a) le esportazioni italiane del settore T&A si differenzino per livello di qualità da quelle dei paesi concorrenti, e b) i fattori prezzo e qualità relative influenzino l'andamento delle esportazioni italiane. Per rispondere alla prima domanda, si utilizzano sviluppi relativamente recenti della teoria dei numeri indice che consentono di analizzare fino a che punto differenze di prezzo fra due aggregati di beni riflettano differenze di qualità. A sua volta un'analisi dei livelli di qualità relativi delle esportazioni di diversi paesi permette di valutare in quale misura un dato paese è riuscito a differenziare la composizione delle proprie esportazioni spostandosi verso i segmenti più remunerativi del mercato. Un'analisi in tale senso per il caso del settore T&A è già stata condotta in un recente studio (2), da cui emerge con chiarezza come le esportazioni italiane di beni tessili siano caratterizzate da livelli di qualità relativamente elevati in confronto ai paesi concorrenti. Tale tendenza appare invece molto meno pronunciata per quanto riguarda il settore dell'abbigliamento. Di un certo interesse è anche l'andamento della qualità relativa dell'export italiano, anche se informazioni in tale senso risultano disponibili solo fino al 1987. Dalla tabella 4, si evince come la qualità relativa dell'export italiano di prodotti di abbigliamento sui mercati della Francia e della Germania Occidentale non abbia subito modifiche di rilievo nel periodo considerato. Un trend diverso registrano invece i prodotti tessili propriamente detti per i quali è possibile rilevare un aumento consistente dei livelli qualitativi sul mercato tedesco, compensato però da una flessione sul mercato francese. Quest'ultima tendenza non intacca però, se non in maniera del tutto marginale, il differenziale di qualità esistente fin dall'inizio a favore delle esportazioni italiane. È utile infine sottolineare come per entrambi i settori e su entrambi i mercati francese e tedesco si registri un forte deterioramento della competitività di prezzo dei prodotti italiani.

È possibile a questo punto esaminare in quale misura gli andamenti dei prezzi relativi (depurati da effetti di qualità) e delle qualità relative influenzino l'evoluzione delle quote dell'export italiano sui mercati di sbocco. Si regrediscono a tale scopo le quote di mercato (SH) sui prezzi relativi (P) e sui differenziali di qualità (QU) (3) separatamente per il settore tessile e per il settore abbigliamento. Da un esame della tabella 5, è possibile trarre alcune conclusioni di rilievo. Si consideri in primo luogo la struttura delle elasticità di prezzo. Tale elasticità è significativamente più elevata per il settore dei beni d'abbigliamento. Nel caso del settore tessile, un aumento del prezzo relativo P provoca un incremento della quota di mercato, a riprova del fatto che la domanda per i beni di tale settore ha un'elasticità inferiore all'unità. A sua volta, il fatto che la domanda per l'export italiano di tessili risulti inelastica può essere attribuito allo sforzo di diversificazione verso segmenti a elevata qualità che caratterizza tale settore. Infine, sempre dalla tabella 5, traspare come un ulteriore miglioramento della qualità relativa dell'export italiano eserciti effetti sostanziali nel caso del settore abbigliamento e effetti più contenuti per il settore tessile, che già fruisce in tale ambito di un vantaggio considerevole.

Nel complesso questi risultati aiutano in parte a spiegare l'andamento delle quote delle esportazioni italiane sui mercati esteri. Nel caso dei beni di abbigliamento, la perdita di competitività di prezzo ha effetti molto pronunciati e non viene compensata da un miglioramento della qualità relativa, il cui effetto risulterebbe invece sostanziale. Diverso è il caso del settore tessile, per il quale un deterioramento della competitività induce, in ragione della bassa elasticità della domanda, un aumento della quota italiana. Tale tendenza è poi rafforzata dall'evoluzione della qualità relativa. Il settore tessile abbigliamento presenta in conclusione una forte differenziazione al suo interno: solo

EFFETTI DI PREZZO E DI QUALITÀ SULLE QUOTE DI MERCATO

Var. Dip.: SH

a) Abbigliamento

Var. esplicative	Coefficiente	T-statistico
P	-0.15	1.98
QU	0.15	1.74
R^2 = 0.99 DW = 1.50	SER = 0.01	F(4,10) = 129.2

b) Tessile

Var. esplicative	Coefficiente	T-statistico
P	0.08	2.21
QU	0.10	2.03
R^2 = 0.98 DW = 1.66	SER = 0.007	F(4,10) = 179.8

Legenda:
SH: quota di mercato delle esportazioni italiane
P : prezzo relativo delle esportazioni italiane
QU: qualità relativa delle esportazioni italiane

Tabella 5

una componente, quella del tessile propriamente detto, ha perseguito con pieno successo una strategia volta a differenziare la propria produzione verso segmenti di mercato più remunerativi che consente di affrontare senza timori eccessivi la concorrenza mondiale, in particolare da parte dei PVS. Ancora incompiuto appare invece il processo di aggiustamento del settore dei beni di abbigliamento.

RIFERIMENTI BIBLIOGRAFICI

Das S. e P. Donnenfeld, "Trade policy and its impact on the quality of imports", *Journal of International Economics*, 23, 77-95, 1987.

Faini R. e A. Heimler, "The quality of production of textiles and clothing and the completion of the internal market", *CEPR Discussion Paper*, n. 508, 1991.

Falvey R., "The composition of trade within import-restricted categories", *Journal of Political Economy*, 90, 1105-1114, 1979.

Feenstra R., "Voluntary export restraints in US autos, 1980-81: quality, employment and welfare effects", in R. Baldwin e A Krueger (a cura di), *The structure and evolution of recent US trade policy*, University of Chicago Press.

de Melo J. e A. Winters, "Price and quality effects of VER's — revisited", *PPR Working Paper*, n. 216, the World Bank, 1989.

Krishna K., "Tariffs versus quotas with endogenous quality", *Journal of International Economics*, 23, 97-122, 1987.

(1) In un contesto in cui, come nel caso appunto dell'accordo Multifibre, i contingenti siano fissati in unità fisiche, l'esistenza di un vincolo quantitativo all'esportazione può fornire un incentivo per gli esportatori a spostarsi verso produzioni di più elevata qualità (Falvey, 1979). Paradossalmente, poiché esiste un incentivo opposto per i produttori non vincolati, si acuirebbe in tale contesto la concorrenza dei paesi esportatori proprio nei segmenti a più elevata qualità, un fatto che nel medio periodo renderebbe ancora più difficile il superamento del protezionismo. Verifiche empiriche del fenomeno di *"upgrading"* non hanno però fornito esiti univoci (Feenstra, 1984, de Melo e Winters, 1989). Anche a livello teorico, si dimostra come tale risultato dipenda dalle ipotesi relative alla funzione di domanda (Krishna, 1987), alla tecnologia (Faini e Heimler, 1991) e alla struttura di mercato (Das e Donnenfeld, 1987).

(2) Si veda R. Faini e A. Heimler (1991).

(3) Sia in P che in QU, il prezzo e la qualità dei beni italiani compaiono al numeratore. Un aumento di P comporta quindi un deterioramento della competitività delle esportazioni italiane. Un aumento di QU indica invece un miglioramento della qualità relativa di tali beni.

4. LA STRUTTURA GEOGRAFICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

Sintesi

Nel 1990 la Comunità Europea ha ulteriormente accresciuto la sua importanza nell'*orientamento geografico delle esportazioni e delle importazioni* dell'Italia, a scapito di quasi tutte le altre aree, prolungando una tendenza ascendente in corso da poco meno di un decennio.

Un altro mutamento di rilievo ha coinvolto i paesi esportatori di petrolio, che hanno ridotto la loro importanza come mercati di sbocco, ma hanno aumentato la loro quota sulle importazioni italiane. Questo aumento, generato dal rincaro del petrolio, ha avuto come contropartita un calo della quota degli altri paesi in via di sviluppo, prevalentemente esportatori di materie prime non energetiche il cui prezzo si è abbassato.

Nell'insieme l'incidenza dei PVS sul commercio estero dell'Italia ha toccato uno dei punti più bassi da molti anni a questa parte.

Da un confronto tra la *distribuzione geografica delle esportazioni italiane e di quelle della CEE* viene confermata la specializzazione dell'Italia verso l'Europa orientale, i paesi in via di sviluppo ed i paesi industriali extra-europei e, d'altra parte, la minore importanza relativa dei mercati CEE ed EFTA. Tuttavia alcune di queste differenze si sono attenuate nel 1990.

L'andamento dei *saldi commerciali per aree geografiche* nel 1990 mostra che il miglioramento della bilancia commerciale aggregata è stato generato soprattutto dalla riduzione del deficit con la CEE, nonché dall'evoluzione favorevole degli scambi con l'Europa orientale, con i paesi in via di sviluppo non petroliferi e con i paesi dell'area del Pacifico. Per contro sono peggiorati i saldi con l'EFTA, con il Nordamerica e con i paesi esportatori di petrolio.

Complessivamente, nella seconda metà degli anni ottanta, l'intensità degli squilibri commerciali dell'Italia (attivi e passivi) con le varie aree geografiche si è nettamente ridimensionata.

La contrazione del disavanzo con la *CEE* è dovuta principalmente al forte calo di quello con la Germania (a sua volta attribuibile soprattutto alla straordinaria dinamica della domanda tedesca dopo la riunificazione) ma sono aumentati anche i surplus con la Francia, con la Grecia e con il Portogallo. Per contro, i saldi con tutti gli altri paesi della Comunità sono peggiorati, in particolare quello con il Regno Unito.

Le esportazioni italiane verso l'*EFTA* sono aumentate meno delle importazioni e il deficit si è ampliato per il quarto anno consecutivo. Da questa tendenza si è discostato l'interscambio con l'Austria, che ha raggiunto il pareggio.

Il saldo con il *Nordamerica* è stato invece di segno positivo, ma negli ultimi cinque anni le dimensioni dell'avanzo si sono progressivamente assottigliate. A ciò hanno contribuito soprattutto gli scambi con gli Stati Uniti, che nel 1990 sono stati condizionati negativamente dalla recessione americana e dal deprezzamento del dollaro.

Per contro si è ulteriormente ridotto il disavanzo con il Giappone, grazie ad una crescita delle esportazioni che, pur essendo rallentata, ha comunque superato quella delle importazioni. Ne è conseguito un miglioramento complessivo del saldo con l'area degli *altri paesi industriali del Pacifico* (Giappone, Australia e Nuova Zelanda).

Il disavanzo con i paesi dell'*Europa orientale* si è notevolmente ridimensionato, toccando uno dei livelli più bassi dell'ultimo decennio. Al calo delle importazioni, attribuibile essenzialmente dal crollo di quelle provenienti dalla Romania, si è accompagnata una forte espansione delle esportazioni, soprattutto verso la Jugoslavia e la Polonia. Sono tuttavia diminuite le forniture destinate all'Unione Sovietica.

Per quanto riguarda le aree in via di sviluppo, va sottolineato il considerevole ampliamento del disavanzo con i *paesi esportatori di petrolio*, determinato per il secondo anno consecutivo dall'aumento nelle quotazioni del greggio. È infatti cresciuto notevolmente il valore delle importazioni provenienti dall'Arabia Saudita, dall'Iran e dalla Libia, mentre le esportazioni hanno

subìto una netta flessione, anche verso paesi non direttamente coinvolti nella crisi del Golfo, con la rilevante eccezione dell'Iran.

È invece molto migliorato il saldo attivo con le quattro *NIEs* (Corea del Sud, Hong Kong, Singapore e Taiwan), raggiungendo dimensioni senza precedenti. Ciò è dovuto non tanto alle esportazioni, che sono aumentate sensibilmente soltanto verso la Corea del Sud, quanto alla consistente flessione delle importazioni.

Infine va sottolineato il netto ridimensionamento del disavanzo con gli *altri paesi in via di sviluppo*, prevalentemente esportatori di materie prime non energetiche. I prezzi di queste ultime sono diminuiti, anche per effetto della svalutazione del dollaro, e il valore delle importazioni italiane si è conseguentemente ridotto. D'altra parte le esportazioni sono aumentate vivacemente, soprattutto verso paesi come Egitto, Turchia, Brasile, Tunisia. Si è invece contratto fortemente il commercio estero con la Cina.

La *graduatoria dei principali mercati di sbocco delle esportazioni* italiane non si è modificata di molto nel 1990, anche se è aumentata l'importanza relativa dei paesi CEE e di alcuni paesi dell'area mediterranea. D'altra parte nella *classifica dei principali paesi di provenienza delle importazioni* il cambiamento più evidente è dovuto al rincaro del greggio, che ha fatto salire la posizione relativa di alcuni paesi petroliferi.

Le *quote dei principali paesi industriali sulle importazioni totali dei paesi OCSE* si sono modificate sensibilmente nel 1990.

Alla perdita consistente registrata dal Giappone, per il quarto anno consecutivo, si è accompagnato un brusco cedimento degli Stati Uniti e del Canada, che ha interrotto l'evoluzione positiva del biennio precedente. Di tutto ciò si è avvantaggiata la CEE, raggiungendo il livello di quota più alto del periodo considerato (1983-90) e al suo interno tutti i principali paesi hanno guadagnato posizioni.

L'Italia ha conseguito un successo molto rilevante, perché ha allargato non soltanto la sua quota sulle importazioni totali dell'OCSE, ma anche quella sulle importazioni provenienti dalla CEE (a scapito soprattutto della Germania), raggiungendo in entrambi i casi il livello massimo. L'espansione della quota italiana, tuttavia, non è stata generalizzata: ai forti guadagni registrati in Germania, in Francia e in Giappone hanno fatto riscontro la stazionarietà sul mercato statunitense e le perdite subìte nel Regno Unito e in Spagna.

Sul *mercato delle quattro NIEs* la quota italiana è rimasta stabile sul livello massimo raggiunto nel 1989. Altri concorrenti CEE, in particolare Francia e Regno Unito, sono riusciti a migliorare la loro posizione, ma nel complesso l'aumento di quota dei paesi comunitari è risultato inferiore alle pesanti perdite accusate dal Giappone, dagli Stati Uniti e dal Canada.

La distribuzione geografica del commercio estero di manufatti dell'Italia appare fortemente differenziata passando da un settore all'altro.

Considerando il totale dell'industria manifatturiera, l'*orientamento geografico delle esportazioni italiane* tra il 1983 e il 1990 appare sempre più concentrato verso i paesi OCSE (in particolare quelli europei e il Giappone). Per contro è fortemente diminuita l'incidenza dei paesi in via di sviluppo (soprattutto dell'OPEC) con l'unica eccezione delle quattro NIEs asiatiche.

La quota di esportazioni italiane assorbita dai paesi OCSE, pur essendo aumentata in modo generalizzato, è assai diversa da un settore all'altro: più elevata nei settori tradizionali e in quelli con forti economie di scala che nella meccanica strumentale e nei settori ad alta intensità tecnologica. E all'interno dell'OCSE le esportazioni verso la CEE risultano relativamente più orientate nei settori con forti economie di scala, mentre il peso degli Stati Uniti e del Giappone è particolarmente elevato nei settori tradizionali (gli USA hanno una incidenza superiore alla media anche nei settori ad alta intensità tecnologica).

Per contro la quota dei paesi in via di sviluppo sulle esportazioni italiane risulta più ampia della media nella meccanica strumentale e nei settori ad alta intensità tecnologica, mentre l'Europa orientale appare relativamente più importante come mercato di sbocco per i settori con forti economie di scala (oltre che per la meccanica strumentale).

Per quanto riguarda le *quote dei vari paesi sul mercato delle importazioni di manufatti dell'Italia*, si notano nel 1990 il recupero dei paesi OCSE, dopo tre anni di flessione, e il corrispondente calo dei paesi in via di sviluppo, mentre la quota dell'Europa orientale è rimasta

invariata. L'aumento dell'OCSE è attribuibile esclusivamente ai paesi europei (con l'unica rilevante eccezione della Francia), mentre la quota degli Stati Uniti è diminuita. Tra i paesi in via di sviluppo, le perdite subìte dall'America Latina e dalle NIEs sono state parzialmente compensate dal nuovo aumento di quota degli altri PVS asiatici.

La quota di mercato della CEE è relativamente più elevata nei settori con forti economie di scala, ma la Germania appare più forte nella meccanica strumentale, il Regno Unito nei settori ad alta intensità tecnologica e la Spagna nei settori tradizionali. Stati Uniti e Giappone, invece, sul mercato italiano, risultano specializzati nei settori ad alta intensità tecnologica e nella meccanica strumentale.

L'incidenza dell'Europa orientale sulle importazioni italiane è relativamente maggiore nei settori tradizionali e in quelli con forti economie di scala.

I paesi in via di sviluppo detengono una quota molto elevata e tendenzialmente crescente sulle importazioni italiane di prodotti tradizionali, ma le NIEs hanno conquistato una posizione non trascurabile anche nei settori ad alta intensità tecnologica.

I saldi normalizzati dell'Italia nel commercio estero di manufatti denotano posizioni di vantaggio comparato più forti negli scambi con i paesi in via di sviluppo e con l'Europa orientale, rispetto a quelli con i paesi OCSE. Il segno di tali saldi risulta positivo con quasi tutti i principali paesi (tranne Giappone e Germania), ma il loro livello si è progressivamente deteriorato nel periodo 1983-90.

Dall'analisi della distribuzione settoriale dei saldi normalizzati con le varie aree si evince che il modello di specializzazione internazionale dell'Italia è fortemente differenziato. Negli scambi con i paesi OCSE l'Italia rivela vantaggi comparati concentrati nei settori tradizionali, mentre nel commercio con i paesi in via di sviluppo e con l'Europa orientale i suoi punti di forza sono costituiti dai settori ad alta intensità tecnologica e soprattutto dalla meccanica strumentale.

In un riquadro al termine di questo capitolo viene analizzata la *distribuzione delle esportazioni tra le regioni italiane.*

Il divario tra le regioni settentrionali e quelle del Mezzogiorno risulta confermato ed anzi il grado di concentrazione delle esportazioni verso l'Italia del Nord appare ancora più elevato di quello della produzione. Inoltre la quota delle regioni meridionali sulle esportazioni totali si è abbassata nella seconda metà degli anni ottanta, anche se ha mostrato un accenno di ripresa proprio nel 1990.

I modelli di specializzazione internazionale delle regioni italiane dipendono dalle loro strutture produttive e sono molto diversificati: i punti di forza dell'Italia nord-occidentale sono le industrie metallurgiche, chimiche, metalmeccaniche e i mezzi di trasporto, mentre le regioni nord-orientali e centrali rivelano vantaggi comparati soprattutto nei settori tradizionali (calzature, mobili, materiali da costruzione, etc.). Le esportazioni del Mezzogiorno sono invece concentrate nei settori agro-alimentari e nei prodotti energetici.

4.1 TENDENZE RECENTI

La distribuzione dell'interscambio per aree geografiche e la specializzazione rispetto alla CEE

Nel 1990 si osserva un maggiore orientamento degli scambi commerciali dell'Italia verso i paesi europei ed in particolare verso la CEE (cfr. tav. 4.1). La Comunità Europea, infatti, ha aumentato la sua incidenza sia sulle esportazioni che sulle importazioni italiane, mentre gli altri gruppi di paesi industriali hanno tutti ridimensionato le loro quote (tranne l'EFTA sulle importazioni). Nel contempo l'Europa orientale ha aumentato il suo peso sulle esportazioni, ma ha diminuito quello sulle importazioni.

Complessivamente questi mutamenti nella distribuzione geografica del commercio estero configurano il riemergere delle tendenze prevalenti negli anni ottanta, che sembravano essersi

arrestate nel 1989. La quota totale dei paesi in via di sviluppo sulle esportazioni italiane ha infatti ripreso a decrescere, toccando un livello minimo, e la loro incidenza sulle importazioni non è diminuita altrettanto solo perché il rincaro del greggio ha ampliato la quota dei paesi esportatori di petrolio, ma si è comunque attestata su un livello tra i più bassi degli ultimi anni (cfr. tabb. C/5 e C/6 in appendice).

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE

AREE	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI		
	var.%	composizione %		var.%	composizione %	
	90/89	1989	1990	90/89	1989	1990
PIEM	6,1	78,7	79,1	4,4	75,1	75,6
CEE	9,1	56,4	58,2	5,0	56,7	57,4
EFTA	4,6	9,4	9,3	6,2	9,1	9,3
Nordamerica	-7,6	9,7	8,5	-1,4	6,2	5,9
Altri PIEM	,3	3,2	3,1	-0,3	3,1	3,0
EUROPA ORIENTALE	11,3	4,5	4,7	-0,2	5,8	5,4
PVS	1,6	16,8	16,2	3,1	19,1	19,0
Paesi petroliferi	-9,4	4,7	4,1	14,7	6,3	7,0
NIEs	5,2	2,5	2,5	-6,7	1,7	1,6
Altri PVS	6,1	9,6	9,6	-2,1	11,0	10,4
MONDO	5,6	100,0	100,0	3,7	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.1

Se si confronta la struttura geografica delle esportazioni italiane con quella degli altri paesi della Comunità Europea negli anni ottanta si evidenziano sensibili differenze (tav. 4.2).

Gli indici di specializzazione geografica (1) mostrano che l'Italia è orientata meno degli altri paesi comunitari verso i mercati della stessa CEE e dell'EFTA, anche se tale divario si è attenuato nel corso degli anni ottanta (cfr. tav. 4.3).

Per contro l'Italia appare relativamente specializzata verso gli altri gruppi di paesi industriali. Nei confronti del Nordamerica tale specializzazione è diminuita nel 1990, pur rimanendo nettamente più elevata che all'inizio del decennio.

L'indice di specializzazione più alto, tuttavia, si riscontra nelle esportazioni verso l'Europa orientale e tale indice è ancora aumentato nel 1990.

Nei riguardi dei paesi in via di sviluppo l'Italia ha sempre avuto una specializzazione elevata rispetto agli altri paesi CEE, ma anche questo divario si è alquanto ridimensionato nel corso degli anni ottanta.

(1) Gli indici di specializzazione geografica sono stati ricavati calcolando il rapporto percentuale tra la quota di ogni area sulle esportazioni dell'Italia e la sua incidenza sulle esportazioni degli altri paesi CEE. Se tale rapporto supera 100, ciò rivela che le esportazioni italiane sono relativamente più orientate (specializzate) verso l'area in esame rispetto a quelle degli altri paesi CEE.

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI: CONFRONTO TRA ITALIA E CEE (*)

(pesi percentuali su valori a prezzi correnti)

AREE	1980		1989		1990	
	ITALIA	CEE	ITALIA	CEE	ITALIA	CEE (**)
PIEM	68,1	76,3	78,7	82,8	79,1	82,7
CEE	51,6	57,2	56,4	60,8	58,2	61,1
EFTA	9,0	10,9	9,4	10,6	9,3	10,5
Nordamerica	5,9	6,4	9,7	8,5	8,5	8,2
Altri PIEM	1,6	1,8	3,2	3,0	3,1	2,9
EUROPA ORIENTALE	5,1	4,3	4,5	3,2	4,7	3,3
PVS	26,8	19,4	16,8	14,0	16,2	14,0
Paesi petroliferi	12,6	7,3	4,7	3,1	4,1	3,2
NIEs	0,9	1,2	2,5	2,1	2,5	2,1
Altri PVS	13,3	10,9	9,6	8,8	9,6	8,8
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(*) esclusa l'Italia
(**) i dati si riferiscono ai primi 9 mesi

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e OCSE

Tavola 4.2

INDICI DI SPECIALIZZAZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE RISPETTO ALLA CEE (*)

AREE	1980	1989	1990 (**)
PIEM	89,3	95,1	96,4
CEE	90,3	92,8	95,6
EFTA	82,6	88,7	89,5
Nordamerica	92,2	114,2	112,2
Altri PIEM	88,9	106,7	110,3
EUROPA ORIENTALE	118,7	140,6	151,6
PVS	138,2	120,0	110,0
Paesi petroliferi	172,7	151,7	124,2
NIEs	75,0	119,1	118,2
Altri PVS	122,1	109,1	102,3

(*) esclusa l'Italia
(**) i dati si riferiscono ai primi 9 mesi

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT ed OCSE

Tavola 4.3

Saldi per aree geografiche e polarizzazione della bilancia commerciale italiana

Nella geografia degli scambi, la riduzione del disavanzo commerciale dell'Italia di circa 3.000 miliardi tra il 1989 ed il 1990, è il risultato di una contrazione del passivo con i paesi industriali (PIEM) e con quelli dell'Europa orientale, che ha più che compensato il peggioramento del saldo con i PVS, determinato dall'ampliarsi del deficit con i paesi petroliferi (cfr. tav. 4.4 e graf. 4.1).

SALDI DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE

AREE	SALDI CORRENTI (miliardi di lire)		SALDI NORMALIZZATI(*)	
	1989	1990	1989	1990
PIEM	-5847	-3524	-1.9	-1.1
CEE	-10366	-6504	-4.6	-2.7
EFTA	-953	-1288	-2.6	-3.3
Nordamerica	5732	4491	18.0	14.9
Altri PIEM	-260	-223	-2.0	-1.8
EUROPA ORIENTALE	-3477	-2107	-16.7	-9.9
PVS	-7773	-8490	-10.7	-11.4
Paesi petroliferi	-4189	-7009	-18.7	-29.7
NIEs	1132	1629	13.4	19.3
Altri PVS	-4716	-3110	-11.3	-7.4
MONDO	-17097	-14121	-4.2	-3.4

(*) Rapporti percentuali tra saldo ed interscambio totale (export + import)

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.4

Mentre l'aumento del deficit con i paesi in via di sviluppo ha confermato una tendenza già presente lo scorso anno, il miglioramento del saldo commerciale con i paesi industriali e con l'Europa orientale è stato una novità del 1990.

Il saldo complessivo con i PIEM è passato da un disavanzo di 5.847 miliardi di lire ad uno di 3.524 miliardi di lire, ma l'interscambio con i singoli raggruppamenti di paesi industriali ha avuto andamenti diversi.

L'assottigliamento del deficit complessivo è ascrivibile prevalentemente alla CEE, mentre con altre aree si è registrato un andamento negativo o in termini di riduzione di attivo (Nordamerica) o di ampliamento del disavanzo (EFTA).

Tra le aree dei PVS la crescita del deficit è imputabile solo ai paesi petroliferi, mentre si è verificata una ulteriore crescita dell'attivo con le economie di recente industrializzazione (NIEs) ed un ridimensionamento del passivo con i paesi in via di sviluppo produttori di materie prime non energetiche.

Negli anni ottanta l'indice di intensità degli squilibri della bilancia commerciale italiana per aree geografiche (2) ha presentato un andamento instabile (cfr. graf. 4.2). Dopo un'ampia oscilla-

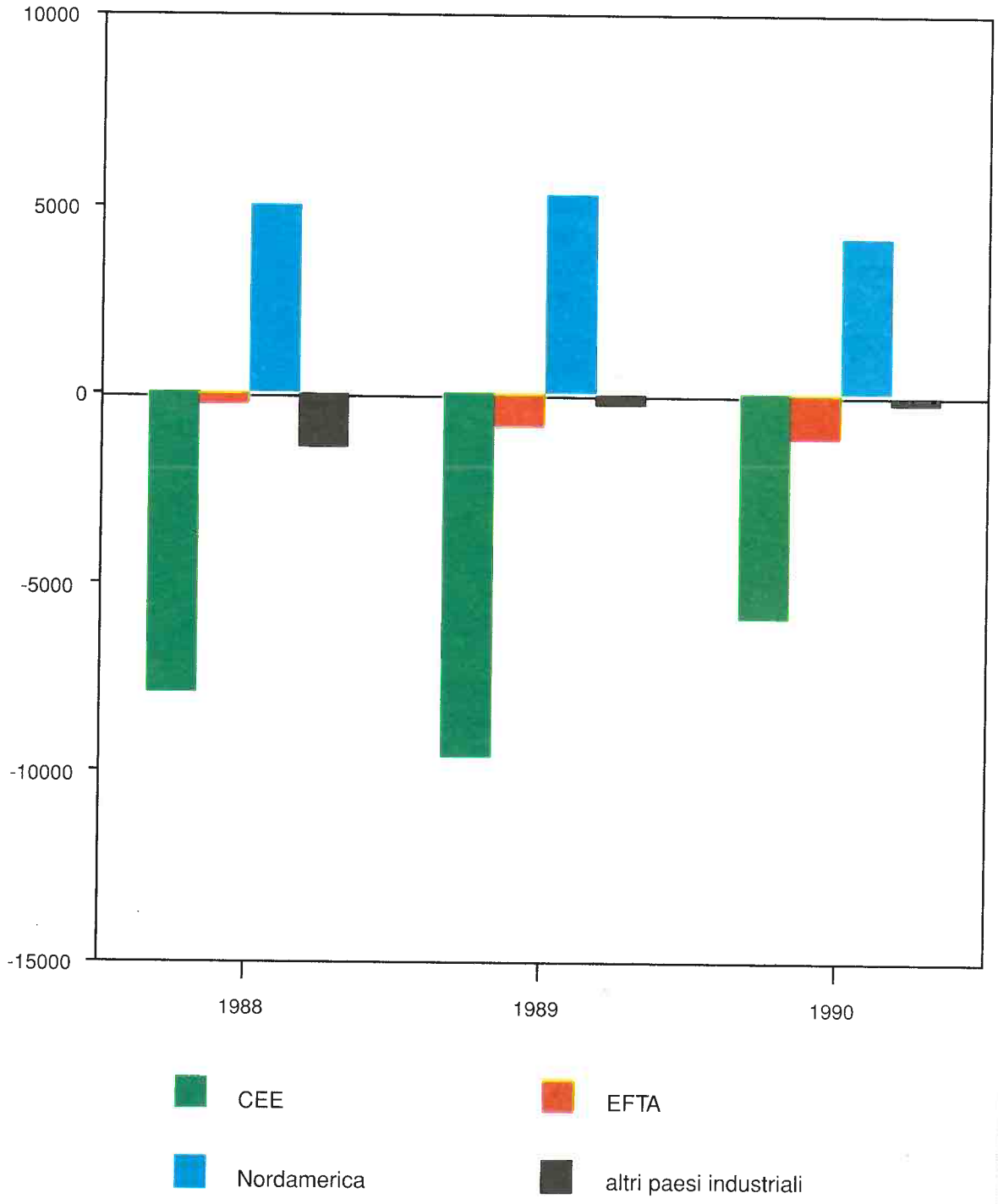
(2) L'indice di intensità degli squilibri commerciali per aree geografiche misura il rapporto percentuale tra la somma dei valori assoluti dei saldi con ciascuna area e l'interscambio globale, secondo la formula:

$$I = [\Sigma_i \mid X_i - M_i \mid / (\Sigma_i X_i + \Sigma_i M_i')] \cdot 100$$

in cui X_i = esportazioni verso l'area i^{ma}, M_i = importazioni dall'area i^{ma}. Tale indice varia da 0 a 100 ed è pari alla media ponderata dei valori assoluti dei saldi normalizzati con le varie aree. Un suo aumento indica che, a parità di flussi globali di interscambio, la struttura della bilancia commerciale si polarizza maggiormente tra aree verso le quali il saldo è attivo ed aree verso le quali è in disavanzo; in altri termini, le dimensioni relative dei surplus e dei deficit con le varie aree tendono ad accrescersi. Si tratta dunque di una misura del grado di squilibrio interno della bilancia globale. Ovviamente il livello dell'indicatore è strettamente condizionato dal grado di disaggregazione prescelto. In questa sede l'indice è stato calcolato soltanto per le otto aree della tav. 4.4 (ignorando i dati più aggregati relativi agli insiemi dei paesi industriali e dei paesi in via di sviluppo).

SALDI COMMERCIALI DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE

(Valori in miliardi di lire correnti)

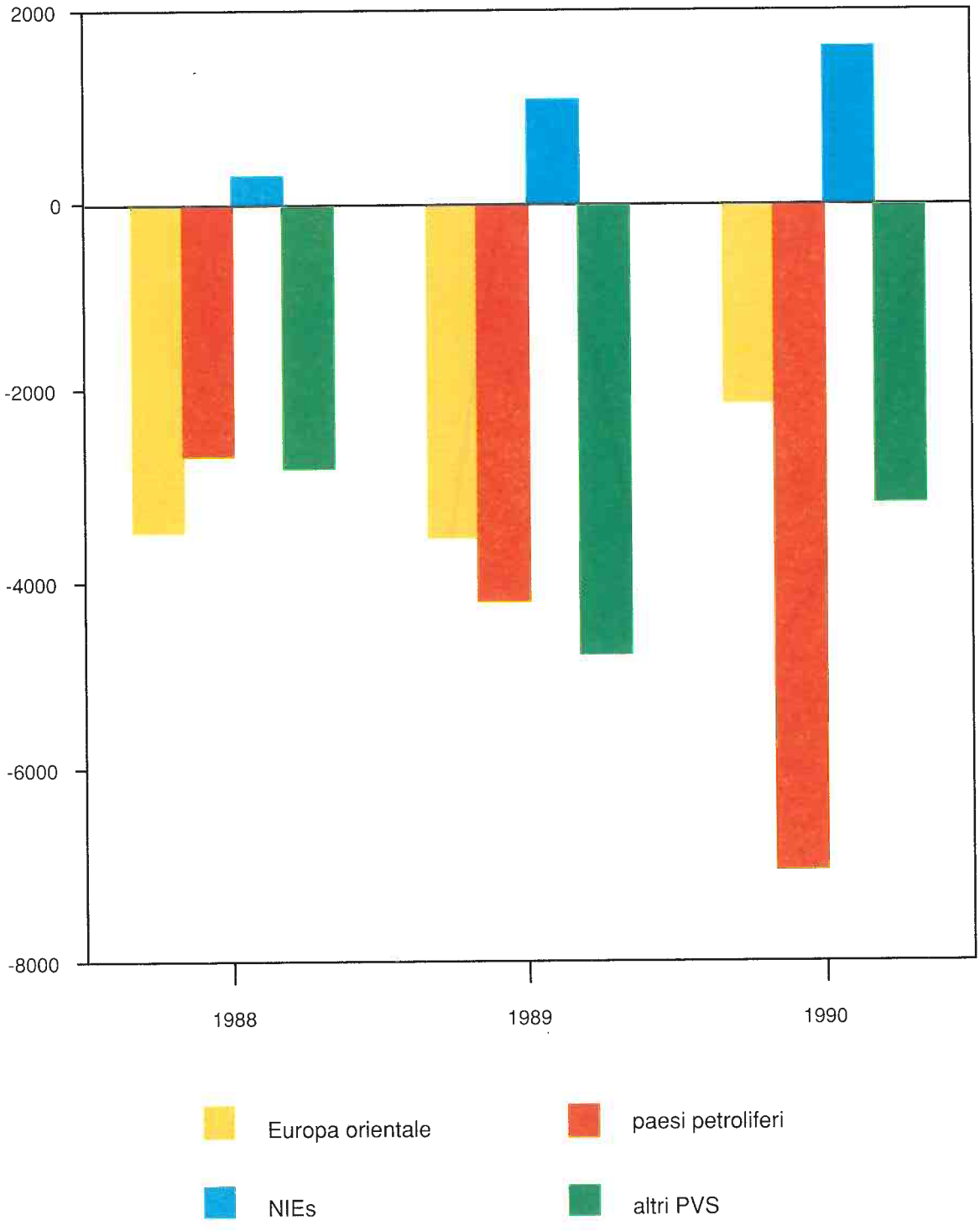


Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 4.1.a

SALDI COMMERCIALI DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE

(Valori in miliardi di lire correnti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 4.1.b

INDICE DI INTENSITA' DEGLI SQUILIBRI COMMERCIALI DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE

(media ponderata dei valori assoluti dei saldi normalizzati con 8 aree geografiche)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 4.2

zione nella prima metà del decennio, dovuta a forti mutamenti nell'entità dei saldi attivi e passivi con le varie aree, l'indice si è notevolmente abbassato nel 1986, in concomitanza con il "controshock" petrolifero, con la svalutazione del dollaro e con una sensibile riduzione del disavanzo con la CEE.

Nel triennio successivo l'indice è rimasto quasi stazionario, ma si è ulteriormente ridotto nel 1990, per effetto del generale ridimensionamento di quasi tutti i saldi passivi e della contrazione del surplus con il Nordamerica.

Nel complesso si può quindi affermare che la polarizzazione geografica della bilancia commerciale italiana si è ridotta nella seconda metà degli anni ottanta: il segno dei saldi con le varie aree è rimasto immutato, ma l'intensità dei disavanzi e degli avanzi si è complessivamente attenuata.

L'evoluzione degli scambi commerciali con le aree e con i principali paesi

L'interscambio con la CEE continua a rappresentare la quota più rilevante del commercio estero dell'Italia: nella CEE si colloca il 58,2% delle nostre esportazioni e da quest'area proviene il 57,4% delle importazioni. Il disavanzo nei confronti della CEE si è ridotto di circa 3.800 miliardi, attestandosi a -6.504 miliardi di lire, per effetto di una più favorevole dinamica dell'export (9,1%) rispetto all'import (5%) (cfr. tav. 4.5). È migliorato quindi anche il saldo normalizzato, invertendo una tendenza negativa che durava dal 1987. Inoltre si è ampliata sensibilmente la quota italiana sul mercato di importazioni della CEE (dal 6,7% al 6,9%; cfr. par. 4.2).

La crescita delle esportazioni dell'Italia verso la Comunità si può in parte spiegare ricordando che l'apprezzamento reale della lira nei confronti delle valute comunitarie è stato nettamente inferiore a quello rilevato verso altri paesi (cfr. cap. 2).

Come è stato già sottolineato nel par. 2.3, il contributo più rilevante al miglioramento della bilancia commerciale italiana è venuto dall'interscambio con la Germania (3). A fronte di una crescita di oltre il 18% dell'export italiano verso il mercato tedesco (contro il 5,6% dell'incremento globale), le importazioni sono aumentate solo del 3,8%. Il disavanzo commerciale si è così ridimensionato da 11.774 a 7.487 miliardi di lire, con un miglioramento di 4.300 miliardi, superiore anche a quello del saldo aggregato. L'aumento degli acquisti della Germania dall'Italia è stato trainato dalla elevata dinamicità della domanda interna tedesca, cresciuta in misura superiore alla media dei paesi industriali, anche per effetto dell'unificazione. Tuttavia l'incremento delle nostre esportazioni è stato più ampio della stessa espansione del mercato tedesco e la quota italiana è salita dall'8,9 al 9,4%.

Particolarmente favorevole si è rivelata anche l'evoluzione dell'interscambio con la Francia, in quanto la nostra bilancia commerciale ha ampliato il suo saldo attivo di quasi 2.000 miliardi nel 1990, grazie ad una crescita delle esportazioni (6,1%) più elevata di quella delle importazioni (0,5%). Rispetto all'anno precedente, inoltre, la quota dell'Italia sul mercato francese è aumentata dell'11,4%, invertendo una tendenza negativa che si era manifestata a partire dal 1988.

Al contrario si è nettamente ridimensionato l'attivo con il Regno Unito (da 5.034 miliardi di lire a 3.027 miliardi di lire), come effetto di una dinamica dell'import molto sostenuta, a fronte di un brusco calo delle esportazioni. Questo calo si spiega solo in parte con il forte rallentamento della domanda interna britannica e con il deterioramento della competitività bilaterale, perché anche la quota italiana sull'insieme delle esportazioni verso il Regno Unito è diminuita (dal 5,5 al 5,3%).

Si è contratto anche il saldo attivo con la Spagna (da 4.074 miliardi a 3.516 miliardi) ribaltando una tendenza positiva che era iniziata nel 1986. Le nostre correnti di export sono cresciute ad un tasso del 10%, ma le importazioni sono aumentate molto di più (29%). In un contesto di rallentamento della domanda spagnola, la quota dell'Italia è sensibilmente diminuita, anche rispetto alle importazioni di provenienza CEE (dal 18,3 al 17,1%).

---

(3) In conformità ai dati ISTAT attualmente disponibili, in questo capitolo il commercio estero dell'Italia con la ex-Germania Orientale appare ancora separato, anche per il 1990, da quello con la ex-Germania Occidentale (cfr. tavv. 4.5 e 4.9).
Una analisi delle conseguenze del processo di riunificazione è contenuta nel contributo di G. Perasso, "Prime considerazioni sull'impatto della riunificazione tedesca sull'economia italiana: aspetti reali", pubblicato in questo Rapporto.

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON LA CEE

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
CEE											
export	34421	39171	47995	53554	61128	72149	77685	84396	94937	108710	118555
	7,6%	13,8%	22,5%	11,6%	14,1%	18,0%	7,7%	8,6%	12,5%	14,5%	9,1%
import	39505	43719	50591	54170	67095	81458	82551	91777	103523	119076	125059
	31,3%	10,7%	15,7%	7,1%	23,9%	21,4%	1,3%	11,2%	12,8%	15,0%	5,0%
saldo	-5084	-4548	-2596	-616	-5967	-9309	-4866	-7381	-8586	-10366	-6504
saldo normalizzato	-7	-5	-3	-1	-5	-6	-3	-4	-4	-5	-3
GERMANIA R.F.											
export	12211	13351	15491	18331	20782	24172	26355	27999	30058	32718	38706
		9,3%	16,0%	18,3%	13,4%	16,3%	9,0%	6,2%	7,4%	8,8%	18,3%
import	14180	16191	18658	19387	23666	28742	30468	34168	39203	44492	46193
		14,2%	15,2%	3,9%	22,1%	21,4%	6,0%	12,1%	14,7%	13,5%	3,8%
saldo	-1969	-2840	-3167	-1056	-2884	-4570	-4113	-6169	-9145	-11774	-7487
saldo normalizzato	-7	-10	-9	-3	-6	-9	-7	-10	-13	-15	-9
FRANCIA											
export	10094	11686	15103	16252	18078	21003	22704	24629	27598	31415	33344
		15,8%	29,2%	7,6%	11,2%	16,2%	8,1%	8,5%	12,1%	13,8%	6,1%
import	11858	12938	14531	15372	18436	21546	21705	23764	26722	30842	30981
		9,1%	12,3%	5,8%	19,9%	16,9%	0,7%	9,5%	12,4%	15,4%	0,5%
saldo	-1764	-1252	572	880	-358	-543	999	865	876	573	2363
saldo normalizzato	-8	-5	2	3	-1	-1	2	2	2	1	4
REGNO UNITO											
export	4064	4999	6219	7019	8716	10424	10298	11232	13371	15207	14408
		23,0%	24,4%	12,9%	24,2%	19,6%	-1,2%	9,1%	19,0%	13,7%	-5,3%
import	3784	4012	4601	4749	6384	8540	7606	8584	9165	10173	11381
		6,0%	14,7%	3,2%	34,4%	33,8%	-10,9%	12,9%	6,8%	11,0%	11,9%
saldo	280	987	1618	2270	2332	1884	2692	2648	4206	5034	3027
saldo normalizzato	4	11	15	19	15	10	15	13	19	20	12
PAESI BASSI											
export	2462	2616	3049	3313	3709	4630	4755	4663	5124	5973	6351
		6,3%	16,6%	8,7%	12,0%	24,8%	2,7%	-1,9%	9,9%	16,6%	6,3%
import	3632	4288	5024	5948	7246	8796	8771	9066	10306	11532	12484
		18,1%	17,2%	18,4%	21,8%	21,4%	-0,3%	3,4%	13,7%	11,9%	8,3%
saldo	-1170	-1672	-1975	-2635	-3537	-4166	-4016	-4403	-5182	-5559	-6133
saldo normalizzato	-19	-24	-24	-28	-32	-31	-30	-32	-34	-32	-33

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

(segue)

Tavola 4.5

(segue tav. 4.5)

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON LA CEE

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
BELGIO											
export	2219	2370	2873	3177	3732	4443	4843	5089	5617	6306	6938
		6,8%	21,2%	10,6%	17,5%	19,1%	9,0%	5,1%	10,4%	12,3%	10,0%
import	3042	3205	3747	4131	5465	6412	6919	8038	8801	10391	11084
		5,4%	16,9%	10,2%	32,3%	17,3%	7,9%	16,2%	9,5%	18,1%	6,7%
saldo	-823	-835	-874	-954	-1733	-1969	-2076	-2949	-3184	-4085	-4146
saldo normalizzato	-16	-15	-13	-13	-19	-18	-18	-22	-22	-24	-23
SPAGNA											
export	1271	1403	1809	1858	1952	2447	3657	5295	6752	9151	10061
		10,4%	28,9%	2,7%	5,1%	25,4%	49,4%	44,8%	27,5%	35,5%	9,9%
import	1360	1264	1646	1709	2438	3335	3156	3626	4347	5077	6545
		-7,1%	30,2%	3,8%	42,7%	36,8%	-5,4%	14,9%	19,9%	16,8%	28,9%
saldo	-89	139	163	149	-486	-888	501	1669	2405	4074	3516
saldo normalizzato	-3	5	5	4	-11	-15	7	19	22	29	21
GRECIA											
export	1022	1376	1179	1853	2207	2620	2141	2201	2701	3525	3679
		34,6%	-14,3%	57,2%	19,1%	18,7%	-18,3%	2,8%	22,7%	30,5%	4,4%
import	416	499	676	1179	1412	1395	1363	1602	1562	2427	1974
		20,0%	35,5%	74,4%	19,8%	-1,2%	-2,3%	17,5%	-2,5%	55,4%	-18,7%
saldo	606	877	503	674	795	1225	778	599	1139	1098	1705
saldo normalizzato	42	47	27	22	22	31	22	16	27	18	30
DANIMARCA											
export	462	460	658	813	979	1237	1389	1288	1306	1455	1557
		-,4%	43,0%	23,6%	20,4%	26,4%	12,3%	-7,3%	1,4%	11,4%	7,0%
import	750	834	1080	1112	1124	1464	1548	1693	1775	1974	2181
		11,2%	29,5%	3,0%	1,1%	30,2%	5,7%	9,4%	4,8%	11,2%	10,5%
saldo	-288	-374	-422	-299	-145	-227	-159	-405	-469	-519	-624
saldo normalizzato	-24	-29	-24	-16	-7	-8	-5	-14	-15	-15	-17
PORTOGALLO											
export	436	643	682	649	631	432	1149	1615	2006	2386	2933
		47,5%	6,1%	-4,8%	-2,8%	-31,5%	166,0%	40,6%	24,2%	18,9%	22,9%
import	257	240	304	304	446	517	432	507	582	805	766
		-6,6%	26,7%	,0%	46,7%	15,9%	-16,4%	17,4%	14,8%	38,3%	-4,8%
saldo	179	403	378	345	185	-85	717	1108	1424	1581	2167
saldo normalizzato	26	46	38	36	17	-9	45	52	55	50	59
IRLANDA											
export	181	266	287	292	343	359	389	384	435	573	577
		47,0%	7,9%	1,7%	17,5%	4,7%	8,4%	-1,3%	13,3%	31,7%	,7%
import	226	248	324	314	479	709	604	731	1068	1363	1468
		9,7%	30,6%	-3,1%	52,5%	48,0%	-14,8%	21,0%	46,1%	27,6%	7,7%
saldo	-45	18	-37	-22	-136	-350	-215	-347	-633	-790	-891
saldo normalizzato	-11	4	-6	-4	-17	-33	-22	-31	-42	-41	-44

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Con gli altri paesi del Sud della Comunità si sono registrate nette crescite dei saldi attivi, sia con la Grecia, come risultato di una contrazione dell'import (-18,7%) e di una lieve crescita delle esportazioni (4,4%), sia con il Portogallo, verso il quale al calo delle importazioni (-4,8%) si è accompagnata una notevole espansione delle esportazioni (22,9%). Questo risultato si spiega solo in parte con la forte accelerazione del volume delle importazioni portoghesi. Infatti si è verificata anche una crescita molto accentuata della quota di mercato dell'Italia (dal 12 al 13% circa).

Al contrario, con tutti gli altri paesi della Comunità (Paesi Bassi, Belgio, Danimarca e Irlanda) il disavanzo commerciale è ulteriormente peggiorato nel 1990, nonostante che in tutti questi paesi, ad esclusione dell'Irlanda, l'Italia abbia guadagnato quote di mercato.

Diversamente da quello con la CEE, il disavanzo con l'area dell'EFTA si è ampliato nel 1990, raggiungendo i 1.288 miliardi.

Per il quarto anno consecutivo la dinamica dell'import è stata più sostenuta rispetto a quella dell'export (cfr. tav. 4.6).

Dello stesso segno è stata anche la variazione del saldo con la Svizzera (da -471 a -715 miliardi) che è peggiorato per il secondo anno consecutivo. Questo paese rappresenta circa la metà dell'interscambio complessivo con l'area dell'EFTA.

Migliore è stata l'evoluzione del commercio con l'Austria, verso la quale la bilancia commerciale ha raggiunto il pareggio, per effetto di una dinamica delle esportazioni (7,1%) superiore a quella delle importazioni (2,5%). Anche la quota di mercato è lievemente cresciuta (dall'11,7 all'11,8%).

Si è invece accentuato il disavanzo con la Svezia, che era in crescita già dal 1987. Le importazioni non sono aumentate di molto (2,6%), ma le nostre esportazioni verso questo paese hanno subito un calo rispetto all'anno precedente (-4%); tuttavia l'Italia ha registrato un lieve aumento di quota di mercato (dal 5,9 al 6%).

È peggiorato anche il saldo nei confronti del Nordamerica (di circa 1250 miliardi di lire), unica area all'interno dei paesi industriali con la quale la nostra bilancia commerciale registra da anni un segno positivo (cfr. tav. 4.7).

L'interscambio con il Nordamerica, determinato in buona parte dal commercio con gli Stati Uniti, ha risentito sensibilmente degli effetti del deprezzamento del dollaro, combinato alla stagnazione della domanda interna statunitense. Le esportazioni si sono così contratte in misura molto maggiore delle importazioni ed il saldo attivo, sia verso gli USA che verso il Canada, si è ridotto ulteriormente, prolungando una tendenza che era iniziata nel 1987. Questo andamento, tuttavia, non ha avuto riflessi sulle quote di mercato dell'Italia nei due paesi, che nel 1990 sono rimaste costanti rispetto all'anno precedente (2,6% per gli Stati Uniti e 1,4% per il Canada).

Il commercio dell'Italia con gli altri PIEM (Giappone, Australia, Nuova Zelanda) è rimasto stazionario ed ha generato un deficit solo lievemente minore dell'anno precedente (cfr. tav. 4.8), ma all'interno dell'area si notano andamenti divergenti.

L'interscambio con il Giappone, che rappresenta oltre il 74% del totale, si è evoluto positivamente, anche se a tassi inferiori a quelli degli anni precedenti. L'Italia ha notevolmente ridimensionato il suo disavanzo, per effetto di un più favorevole andamento delle esportazioni (8,3%) rispetto alle importazioni (4,7%). Anche la quota di mercato, in ascesa già dal 1986, è ulteriormente e sensibilmente cresciuta (da 1,8 a 2,1%).

Il commercio con l'Australia, invece, ha registrato un'evoluzione negativa nel 1990. La più accentuata riduzione delle esportazioni rispetto alle importazioni ha comportato una contrazione dell'attivo dell'Italia verso questo paese.

D'altra parte si è ridotto di cerca 50 miliardi il disavanzo con la Nuova Zelanda, in quanto ad una discreta crescita delle esportazioni (6%) si è contrapposto un forte calo delle importazioni (-16,6%).

Il saldo della bilancia commerciale con l'*Europa orientale*, costantemente in passivo negli anni ottanta, è sensibilmente migliorato nel 1990, attestandosi su un deficit di 2.107 miliardi di lire contro i 4.377 miliardi dell'anno precedente. L'Italia ha esportato verso quest'area oltre 9.600 miliadi con una variazione (11,3%) nettamente al di sopra della media, mentre ha diminuito le importazioni rispetto all'anno precedente (-3,3%) (cfr. tav. 4.9). Oltre il 70% del commercio con l'Europa orientale si è svolto con due soli paesi: l'Unione Sovietica e la Jugoslavia.

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON L'EFTA

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
EFTA											
export	5989	6847	8025	9385	10772	12653	13680	14887	16051	18088	18925
		14,3%	17,2%	16,9%	14,8%	17,5%	8,1%	8,8%	7,8%	12,7%	4,6%
import	5411	6895	7915	9040	11676	12898	12864	15148	16425	19041	20213
		27,4%	14,8%	14,2%	29,2%	10,5%	-,3%	17,8%	8,4%	15,9%	6,2%
saldo	578	-48	110	345	-904	-245	816	-261	-374	-953	-1288
saldo normalizzato	5	0	1	2	-4	-1	3	-1	-1	-3	-3
SVIZZERA											
export	2952	3455	3961	4574	5246	6070	6608	7099	7838	8618	9220
		17,0%	14,6%	15,5%	14,7%	15,7%	8,9%	7,4%	10,4%	10,0%	7,0%
import	2175	3301	3984	4735	6100	6667	6485	7728	8059	9089	9935
		51,8%	20,7%	18,9%	28,8%	9,3%	-2,7%	19,2%	4,3%	12,8%	9,3%
saldo	777	154	-23	-161	-854	-597	123	-629	-221	-471	-715
saldo normalizzato	15	2	0	-2	-8	-5	1	-4	-1	-3	-4
AUSTRIA											
export	1788	1914	2141	2602	2912	3294	3447	3779	4095	4637	4968
		7,0%	11,9%	21,5%	11,9%	13,1%	4,6%	9,6%	8,4%	13,2%	7,1%
import	1615	1878	1953	2150	2698	3084	3188	3732	4311	4847	4968
		16,3%	4,0%	10,1%	25,5%	14,3%	3,4%	17,1%	15,5%	12,4%	2,5%
saldo	173	36	188	452	214	210	259	47	-216	-210	0
saldo normalizzato	5	1	5	10	4	3	4	1	-3	-2	0
SVEZIA											
export	711	804	1036	1079	1352	1648	1748	2044	2172	2630	2525
		13,1%	28,9%	4,2%	25,3%	21,9%	6,1%	16,9%	6,3%	21,1%	-4,0%
import	1058	1091	1234	1316	1820	1985	1943	2273	2588	3194	3278
		3,1%	13,1%	6,6%	38,3%	9,1%	-2,1%	17,0%	13,9%	23,4%	2,6%
saldo	-347	-287	-198	-237	-468	-337	-195	-229	-416	-564	-753
saldo normalizzato	-20	-15	-9	-10	-15	-9	-5	-5	-9	-10	-13
ALTRI											
export	538	674	887	1130	1262	1641	1877	1965	1946	2203	2212
		25,3%	31,6%	27,4%	11,7%	30,0%	14,4%	4,7%	-1,0%	13,2%	,4%
import	563	625	744	839	1058	1162	1248	1415	1467	1911	2032
		11,0%	19,0%	12,8%	26,1%	9,8%	7,4%	13,4%	3,7%	30,3%	6,3%
saldo	-25	49	143	291	204	479	629	550	479	292	180
saldo normalizzato	-2	4	9	15	9	17	20	16	14	7	4

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT.

Tavola 4.6

Dopo tre anni di ampio disavanzo, la bilancia italo-jugoslava ha raggiunto quasi il pareggio, grazie ad una crescita fortissima delle nostre vendite (36,9% e ad importazioni molto contenute (+2,8%).

Con l'Unione Sovietica, invece, il saldo negativo è nettamente peggiorato, per effetto di una sensibile riduzione delle esportazioni. La difficile situazione economica e finanziaria di questo paese ha limitato gli acquisti dall'estero.

Nel 1990 la bilancia commerciale italo-polacca, che era stata costantemente in disavanzo nel corso degli anni ottanta, si è chiusa con un attivo a nostro favore pari a 178 miliardi di lire, per effetto di una crescita eccezionale delle esportazioni (61,9%) a fronte di una pur non trascurabile espansione delle importazioni (17,9%).

È aumentato anche l'interscambio tra l'Italia e l'Ungheria ed il deficit si è lievemente ridimensionato, per il secondo anno consecutivo.

Come accennato all'inizio di questo paragrafo, l'ampliamento del disavanzo complessivo con i paesi in via di sviluppo si può spiegare con il forte peggioramento del deficit con i *paesi esportatori di petrolio*. Il valore delle nostre importazioni da questo gruppo di paesi è cresciuto ad un tasso maggiore della media (14,7%), mentre le esportazioni hanno subito un brusco calo (9,4%). La nostra elevata dipendenza dai prodotti petroliferi, associata all'incremento dei prezzi del greggio, ha fatto quindi lievitare il deficit, che è passato da 4.189 a 7.009 miliardi di lire.

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON IL NORDAMERICA
(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
NORDAMERICA											
export	3961	6484	7752	9494	15470	20224	17393	16265	16653	18750	17333
	-7,7%	63,7%	19,6%	22,5%	62,9%	30,7%	-14,0%	-6,5%	2,4%	12,6%	-7,6%
import	6810	8016	8861	8040	10066	11298	9352	9779	11354	13018	12842
	36,2%	17,7%	10,5%	-9,3%	25,2%	12,2%	-17,2%	4,6%	16,1%	14,7%	-1,4%
saldo	-2849	-1532	-1109	1454	5404	8926	8041	6486	5299	5732	4491
saldo normalizzato	-26	-11	-7	8	21	28	30	25	19	18	15
USA											
export	3555	5841	6999	8523	14045	18357	15604	14514	14791	16616	15528
		64,3%	19,8%	21,8%	64,8%	30,7%	-15,0%	-7,0%	1,9%	12,3%	-6,5%
import	5921	7032	7864	7266	9111	10294	8474	8701	10091	11444	11103
		18,8%	11,8%	-7,6%	25,4%	13,0%	-17,7%	2,7%	16,0%	13,4%	-3,0%
saldo	-2366	-1191	-865	1257	4934	8063	7130	5813	4700	5172	4425
saldo normalizzato	-25	-9	-6	8	21	28	30	25	19	18	17
CANADA											
export	417	642	754	968	1420	1867	1788	1751	1861	2135	1806
		54,0%	17,4%	28,4%	46,7%	31,5%	-4,2%	-2,1%	6,3%	14,7%	-15,4%
import	871	984	999	791	1023	1004	856	1078	1263	1575	1739
		13,0%	1,5%	-20,8%	29,3%	-1,9%	-14,7%	25,9%	17,2%	24,7%	10,4%
saldo	-454	-342	-245	177	397	863	932	673	598	560	67
saldo normalizzato	-35	-21	-14	10	16	30	35	24	19	15	2

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.7

Si è ampliato il disavanzo con l'Algeria, con l'Iran e con la Libia, mentre con l'Arabia Saudita il surplus degli ultimi tre anni si è trasformato in deficit. L'interscambio con l'Irak, per effetto dell'embargo decretato dall'ONU, si è quasi dimezzato (cfr. tav. 4.10).

Anche nel 1990 l'Italia ha conseguito risultati positivi nell'interscambio con le economie asiatiche di una nuova industrializzazione (*NIEs*), continuando in una tendenza iniziata da quasi un decennio. La nostra bilancia commerciale con quest'area si è chiusa con un attivo pari a 1.629 miliardi di lire: le esportazioni sono aumentate del 5,2%, mentre le importazioni hanno subìto una netta flessione (-6,7%). Il saldo normalizzato è cresciuto costantemente dal 1988 (cf. tav. 4.11).

Sul surplus verso quest'area ha inciso positivamente l'incremento del saldo attivo con Singapore ed Hong Kong. Inoltre nel 1990, per la prima volta nel decennio, si è registrato un avanzo commerciale con la Corea del Sud, grazie ad una forte crescita delle nostre esportazioni

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON GLI ALTRI PIEM
(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
ALTRI PIEM											
export	1046	1400	1843	2304	2751	3410	3161	3710	4577	6225	6245
		33,8%	31,6%	25,0%	19,4%	24,0%	-7,3%	17,4%	23,4%	36,0%	0,3%
import	1708	2122	2236	2485	3551	4210	4254	4562	6069	6485	6468
		24,2%	5,4%	11,1%	42,9%	18,6%	1,0%	7,2%	33,0%	6,9%	-0,3%
saldo	-662	-722	-393	-181	-800	-800	-1093	-852	-1492	-260	-223
saldo normalizzato	-24	-20	-10	-4	-13	-10	-15	-10	-14	-2	-2
GIAPPONE											
export	606	763	1069	1202	1481	1765	1966	2409	3140	4407	4773
		25,9%	40,1%	12,4%	23,2%	19,2%	11,4%	22,5%	30,3%	40,4%	8,3%
import	1111	1436	1477	1688	2372	2827	3120	3472	4549	4841	5069
		29,3%	2,9%	14,3%	40,5%	19,2%	10,4%	11,3%	31,0%	6,4%	4,7%
saldo	-505	-673	-408	-486	-891	-1062	-1154	-1063	-1409	-434	-296
saldo normalizzato	-29	-31	-16	-17	-23	-23	-23	-18	-18	-5	-3
AUSTRALIA											
export	393	575	689	983	1125	1473	1050	1139	1294	1636	1279
		46,3%	19,8%	42,7%	14,4%	30,9%	-28,7%	8,5%	13,6%	26,4%	-21,8%
import	494	580	616	649	991	1080	906	863	1272	1373	1173
		17,4%	6,2%	5,4%	52,7%	9,0%	-16,1%	-4,7%	47,4%	7,9%	-14,6%
saldo	-101	-5	73	334	134	393	144	276	22	263	106
saldo normalizzato	-11	0	6	20	6	15	7	14	1	9	4
NUOVA ZELANDA											
export	47	62	85	119	145	172	145	162	143	182	193
		31,9%	37,1%	40,0%	21,8%	18,6%	-15,7%	11,7%	-11,7%	27,3%	6,0%
import	103	106	143	148	188	303	228	227	248	271	226
		2,9%	34,9%	3,5%	27,0%	61,2%	-24,8%	-0,4%	9,3%	9,3%	-16,6%
saldo	-56	-44	-58	-29	-43	-131	-83	-65	-105	-89	-33
saldo normalizzato	-37	-26	-25	-11	-13	-28	-22	-17	-27	-20	-8

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.8

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON L'EUROPA ORIENTALE

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
EUROPA ORIENTALE											
export	3409	4087	4682	5678	6087	7289	6321	6568	6771	8657	9639
		19,9%	14,6%	21,3%	7,2%	19,7%	-13,3%	3,9%	3,1%	27,9%	11,3%
import	5431	6256	8220	9584	12660	11625	8218	9021	10185	12134	11746
		15,2%	31,4%	16,6%	32,1%	-8,2%	-29,3%	9,8%	12,9%	19,1%	-3,2%
saldo	-2022	-2169	-3538	-3906	-6573	-4336	-1897	-2453	-3414	-3477	-2107
saldo normalizzato	-23	-21	-27	-26	-35	-23	-13	-16	-20	-17	-10
URSS											
export	1091	1468	2043	2850	2786	2914	2413	2875	2726	3531	3185
		34,6%	39,2%	39,5%	-2,2%	4,6%	-17,2%	19,1%	-5,2%	29,5%	-9,8%
import	2696	3537	4791	5457	7097	5692	3464	3690	4088	4941	4938
		31,2%	35,5%	13,9%	30,1%	-19,8%	-39,1%	6,5%	10,8%	20,9%	-0,1%
saldo	-1605	-2069	-2748	-2607	-4311	-2778	-1051	-815	-1362	-1410	-1753
saldo normalizzato	-42	-41	-40	-31	-44	-32	-18	-12	-20	-17	-22
JUGOSLAVIA											
export	1046	1238	1334	1517	1698	2263	2013	1869	2035	2605	3566
	0,7%	18,4%	7,8%	13,7%	11,9%	33,3%	-11,0%	-7,2%	8,9%	28,0%	36,9%
import	765	837	1138	1539	1935	2197	2007	2366	2922	3497	3595
	15,9%	9,4%	36,0%	35,2%	25,7%	13,5%	-8,6%	17,9%	23,5%	19,7%	2,8%
saldo	281	401	196	-22	-237	66	6	-497	-887	-892	-29
saldo normalizzato	16	19	8	-1	-7	1	0	-12	-18	-15	0
POLONIA											
export	328	262	234	290	354	470	369	404	487	611	989
		-20,1%	-10,7%	23,9%	22,1%	32,8%	-21,5%	9,5%	20,5%	25,5%	61,9%
import	493	380	389	458	616	582	482	508	573	688	811
		-22,9%	2,4%	17,7%	34,5%	-5,5%	-17,2%	5,4%	12,8%	20,1%	17,9%
saldo	-165	-118	-155	-168	-262	-112	-113	-104	-86	-77	178
saldo normalizzato	-20	-18	-25	-22	-27	-11	-13	-11	-8	-6	10
UNGHERIA											
export	229	305	308	319	360	450	400	396	413	516	623
		33,2%	1,0%	3,6%	12,9%	25,0%	-11,1%	-1,0%	4,3%	24,9%	20,7%
import	325	311	410	466	534	584	483	525	627	727	822
		-4,3%	31,8%	13,7%	14,6%	9,4%	-17,3%	8,7%	19,4%	15,9%	13,1%
saldo	-96	-6	-102	-147	-174	-134	-83	-129	-214	-211	-199
saldo normalizzato	-17	-1	-14	-19	-19	-13	-9	-14	-21	-17	-14

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

(segue)

(segue tav. 4.9)

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON L'EUROPA ORIENTALE

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
CECOSLOVACCHIA											
export	153	165	155	182	211	336	291	319	364	370	438
		7,8%	-6,1%	17,4%	15,9%	59,2%	-13,4%	9,6%	14,1%	1,6%	18,4%
import	224	252	335	339	380	414	384	371	437	524	538
		12,5%	32,9%	1,2%	12,1%	8,9%	-7,2%	-3,4%	17,8%	19,9%	2,7%
saldo	-71	-87	-180	-157	-169	-78	-93	-52	-73	-154	-100
saldo normalizzato	-19	-21	-37	-30	-29	-10	-14	-8	-9	-17	-10
ROMANIA											
export	280	240	177	173	166	305	233	100	94	124	226
		-14,3%	-26,3%	-2,3%	-4,0%	83,7%	-23,6%	-57,1%	-6,0%	31,9%	82,3%
import	516	484	722	952	1709	1728	946	1136	1077	1240	597
		-6,2%	49,2%	31,9%	79,5%	1,1%	-45,3%	20,1%	-5,2%	15,1%	-51,9%
saldo	-236	-244	-545	-779	-1543	-1423	-713	-1036	-983	-1116	-371
saldo normalizzato	-30	-34	-61	-69	-82	-70	-60	-84	-84	-82	-45
BULGARIA											
export	141	195	220	176	243	318	290	274	265	370	301
		38,3%	12,8%	-20,0%	38,1%	30,9%	-8,8%	-5,5%	-3,3%	39,6%	-18,6%
import	218	175	160	151	141	160	144	135	145	164	175
		-19,7%	-8,6%	-5,6%	-6,6%	13,5%	-10,0%	-6,3%	7,4%	13,1%	6,7%
saldo	-77	20	60	25	102	158	146	139	120	206	126
saldo normalizzato	-21	5	16	8	27	33	34	34	29	39	26
GERMANIA DEMOCRATICA											
export	121	188	169	130	232	194	281	300	338	459	238
		55,4%	-10,1%	-23,1%	78,5%	-16,4%	44,8%	6,8%	12,7%	35,8%	-48,1%
import	159	229	218	180	201	240	280	256	275	299	217
		44,0%	-4,8%	-17,4%	11,7%	19,4%	16,7%	-8,6%	7,4%	8,7%	-27,4%
saldo	-38	-41	-49	-50	31	-46	1	44	63	160	21
saldo normalizzato	-14	-10	-13	-16	7	-11	0	8	10	21	5
ALBANIA											
export	20	26	42	41	37	39	31	31	49	71	73
		30,0%	61,5%	-2,4%	-9,8%	5,4%	-20,5%	-	58,1%	44,9%	2,8%
import	35	51	57	42	47	28	28	34	41	54	53
		45,7%	11,8%	-26,3%	11,9%	-40,4%	-	21,4%	20,6%	31,7%	-1,9%
saldo	-15	-25	-15	-1	-10	11	3	-3	8	17	20
saldo normalizzato	-27	-32	-15	-1	-12	16	5	-5	9	14	16

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON I PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO											
export	8403	14668	14378	14895	15023	13930	9271	7518	7832	9136	8280
		74,6%	-2,0%	3,6%	0,9%	-7,3%	-33,4%	-18,9%	4,2%	16,6%	-9,4%
import	15215	22187	23331	22522	23313	27440	14073	13384	10451	13325	15289
		45,8%	5,2%	-3,5%	3,5%	17,7%	-48,7%	-4,9%	-21,9%	27,5%	14,7%
saldo	-6812	-7519	-8953	-7627	-8290	-13510	-4802	-5866	-2619	-4189	-7009
saldo normalizzato	-29	-20	-24	-20	-22	-33	-21	-28	-14	-19	-30
ARABIA SAUDITA											
export	1782	2605	3331	4557	4187	3506	2181	1898	1874	1884	1450
		46,2%	27,9%	36,8%	-8,1%	-16,3%	-37,8%	-13,0%	-1,3%	0,5%	-23,0%
import	5518	9194	6896	4504	3376	2783	2782	1707	1369	1619	2149
		66,6%	-25,0%	-34,7%	-25,0%	-17,6%	-	-38,6%	-19,8%	18,3%	32,7%
saldo	-3736	-6589	-3565	53	811	723	-601	191	505	265	-699
saldo normalizzato	-51	-56	-35	1	11	11	-12	5	16	8	-19
IRAN											
export	484	874	975	1367	1669	1156	973	659	485	760	1319
		80,6%	11,6%	40,2%	22,1%	-30,7%	-15,8%	-32,3%	-26,4%	56,7%	73,6%
import	292	821	3785	4001	3270	2849	1313	1366	716	1111	1865
		181,2%	361,0%	5,7%	-18,3%	-12,9%	-53,9%	4,0%	-47,6%	55,2%	67,9%
saldo	192	53	-2810	-2634	-1601	-1693	-340	-707	-231	-351	-546
saldo normalizzato	25	3	-59	-49	-32	-42	-15	-35	-19	-19	-17
LIBIA											
export	2195	4955	2875	3193	2918	2402	1406	1456	1637	1578	1297
		125,7%	-42,0%	11,1%	-8,6%	-17,7%	-41,5%	3,6%	12,4%	-3,6%	-17,8%
import	2982	3756	3778	4088	4853	6811	2969	3095	3307	4216	5650
		26,0%	0,6%	8,2%	18,7%	40,3%	-56,4%	4,2%	6,8%	27,5%	34,0%
saldo	-787	1199	-903	-895	-1935	-4409	-1563	-1639	-1670	-2638	-4353
saldo normalizzato	-15	14	-14	-12	-25	-48	-36	-36	-34	-46	-63
IRAQ											
export	814	1537	2235	1195	1100	1310	843	331	264	539	329
		88,8%	45,4%	-46,5%	-7,9%	19,1%	-35,6%	-60,7%	-20,2%	104,2%	-39,0%
import	2458	2461	2074	1801	1837	2197	1134	1584	1301	925	422
		0,1%	-15,7%	-13,2%	2,0%	19,6%	-48,4%	39,7%	-17,9%	-28,9%	-54,4%
saldo	-1644	-924	161	-606	-737	-887	-291	-1253	-1037	-386	-93
saldo normalizzato	-50	-23	4	-20	-25	-25	-15	-65	-66	-26	-12
ALGERIA											
export	1109	1611	894	893	1369	1802	1430	1007	1036	1617	1394
		45,3%	-44,5%	-0,1%	53,3%	31,6%	-20,6%	-29,6%	2,9%	56,1%	-13,8%
import	614	1352	2046	2053	3065	4787	2439	2309	2074	2914	3094
		120,2%	51,3%	0,3%	49,3%	56,2%	-49,0%	-5,3%	-10,2%	40,5%	6,2%
saldo	495	259	-1152	-1160	-1696	-2985	-1009	-1302	-1038	-1297	-1700
saldo normalizzato	29	9	-39	-39	-38	-45	-26	-39	-33	-29	-38
ALTRI											
export	2019	3086	4068	3690	3780	3754	2438	2167	2536	2758	2491
		52,8%	31,8%	-9,3%	2,4%	-0,7%	-35,1%	-11,1%	17,0%	8,8%	-9,7%
import	3351	4603	4752	6075	6912	8013	3436	3323	1684	2540	2109
		37,4%	3,2%	27,8%	13,8%	15,9%	-57,1%	-3,3%	-49,3%	50,8%	-17,0%
saldo	-1332	-1517	-684	-2385	-3132	-4259	-998	-1156	852	218	382
saldo normalizzato	-77	-76	-70	-72	-72	-76	-70	-72	-61	-66	-72

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.10

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON LE NIES

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
NIEs											
export	599	878	1056	1360	1927	2307	2193	2684	3637	4781	5032
		46,7%	20,2%	28,8%	41,7%	9,7%	-5,0%	22,4%	35,5%	31,5%	5,2%
import	906	951	1026	1167	1499	1786	1772	2662	3320	3649	3403
		5,0%	7,8%	13,7%	28,5%	19,1%	-0,8%	50,2%	24,7%	9,9%	-6,7%
saldo	-307	-73	30	193	428	521	421	22	317	1132	1629
saldo normalizzato	-20	-4	1	8	12	13	11	0	5	13	19
SINGAPORE											
export	175	279	336	469	696	714	565	578	761	1040	1049
	24,7%	59,2%	20,2%	39,6%	48,5%	2,6%	-20,9%	2,2%	31,6%	36,7%	0,9%
import	124	139	158	272	409	425	286	423	535	749	700
	42,8%	12,5%	13,6%	72,0%	50,4%	4,0%	-32,7%	47,8%	26,6%	39,9%	-6,5%
saldo	52	140	178	197	287	289	279	155	225	291	349
saldo normalizzato	17	33	36	27	26	25	33	15	17	16	20
HONG KONG											
export	230	338	434	480	633	879	860	1034	1406	1769	1781
	8,0%	46,7%	28,4%	10,7%	31,7%	38,9%	-2,2%	20,3%	36,0%	25,8%	0,7%
import	247	256	272	293	346	383	363	478	493	468	360
	62,6%	4,0%	5,9%	7,9%	18,0%	10,6%	-5,0%	31,6%	3,2%	-5,1%	-23,1%
saldo	-16	81	162	187	287	496	496	556	912	1301	1421
saldo normalizzato	-3	14	23	24	29	39	41	37	48	58	66
COREA DEL SUD											
export	87	99	126	194	292	391	444	543	700	1016	1327
	-25,3%	13,8%	26,8%	54,2%	50,9%	33,8%	13,4%	22,4%	28,8%	45,2%	30,6%
import	238	237	256	268	314	409	481	793	1050	1069	980
	57,0%	-0,7%	8,1%	4,8%	16,9%	30,5%	17,5%	64,8%	32,5%	1,8%	-8,3%
saldo	-151	-138	-130	-75	-21	-18	-37	-250	-351	-53	347
saldo normalizzato	-47	-41	-34	-16	-4	-2	-4	-19	-20	-3	15
TAIWAN											
export	106	162	161	217	306	322	324	529	771	956	875
		52,6%	-1,0%	34,9%	41,0%	5,4%	0,5%	63,3%	45,8%	24,0%	-8,5%
import	297	318	340	333	431	569	641	968	1241	1363	1363
		7,2%	6,8%	-1,9%	29,3%	32,0%	12,7%	51,0%	28,2%	9,8%	—
saldo	-191	-156	-179	-117	-125	-247	-317	-439	-470	-407	-488
saldo normalizzato	-47	-32	-36	-21	-17	-28	-33	-29	-23	-18	-22

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.11

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON GLI ALTRI PVS

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
ALTRI PVS											
export	8891	12505	13500	13860	15869	17762	15627	14851	15922	18466	19596
		40,6%	8,0%	2,7%	14,5%	11,9%	-12,0%	-5,0%	7,2%	16,0%	6,1%
import	10578	13528	14036	14970	18302	22094	15910	16020	18687	23182	22706
		27,9%	3,8%	6,7%	22,3%	20,7%	-28,0%	0,7%	16,6%	24,1%	-2,1%
saldo	-1687	-1023	-536	-1110	-2433	-4332	-283	-1169	-2765	-4716	-3110
saldo normalizzato	-9	-4	-2	-4	-7	-11	-1	-4	-8	-11	-7
SUD AFRICA											
export	508	829	733	721	912	628	523	591	814	871	831
	89,3%	63,2%	-11,6%	-1,7%	26,6%	-31,1%	-16,8%	13,0%	37,7%	7,1%	-4,6%
import	1260	1956	2140	1975	3025	3510	2853	2318	2824	3595	3050
	-9,5%	55,1%	9,4%	-7,7%	53,1%	16,0%	-18,7%	-18,7%	21,8%	21,8%	-15,2%
saldo	-753	-1127	-1407	-1255	-2112	-2882	-2330	-1727	-2010	-2724	-2219
saldo normalizzato	-43	-40	-49	-47	-54	-70	-69	-59	-55	-61	-57
EGITTO											
export	565	1109	1132	1369	1697	1844	1224	988	996	1087	1612
		96,3%	2,1%	20,9%	24,0%	8,7%	-33,6%	-19,3%	0,8%	9,1%	48,3%
import	1351	2380	1616	2398	2663	3058	1195	1308	1316	1949	1981
		76,2%	-32,1%	48,4%	11,1%	14,8%	-60,9%	9,5%	0,6%	48,1%	1,6%
saldo	-786	-1271	-484	-1029	-966	-1214	29	-320	-320	-862	-369
saldo normalizzato	-41	-36	-18	-27	-22	-25	1	-14	-14	-28	-10
TURCHIA											
export	366	534	639	840	1160	1347	1256	1365	1194	1384	2022
		45,9%	19,7%	31,5%	38,1%	16,1%	-6,8%	8,7%	-12,5%	15,9%	46,1%
import	241	324	414	634	951	878	764	937	1244	1691	1555
		34,4%	27,8%	53,1%	50,0%	-7,7%	-13,0%	22,6%	32,8%	35,9%	-8,0%
saldo	125	210	225	206	209	469	492	428	-50	-307	467
saldo normalizzato	21	24	21	14	10	21	24	19	-2	-10	13
CINA											
export	220	368	283	403	790	1507	1493	1413	1690	1698	1165
		67,3%	-23,1%	42,4%	96,0%	90,8%	-0,9%	-5,4%	19,6%	0,5%	-31,4%
import	375	454	577	630	765	1120	1017	1329	1863	2314	2193
		21,1%	27,1%	9,2%	21,4%	46,4%	-9,2%	30,7%	40,2%	24,2%	-5,2%
saldo	-155	-86	-294	-227	25	387	476	84	-173	-616	-1028
saldo normalizzato	-26	-10	-34	-22	2	15	19	3	-5	-15	-31

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

(segue)

Tavola 4.12

(segue tav. 4.12)

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON GLI ALTRI PVS

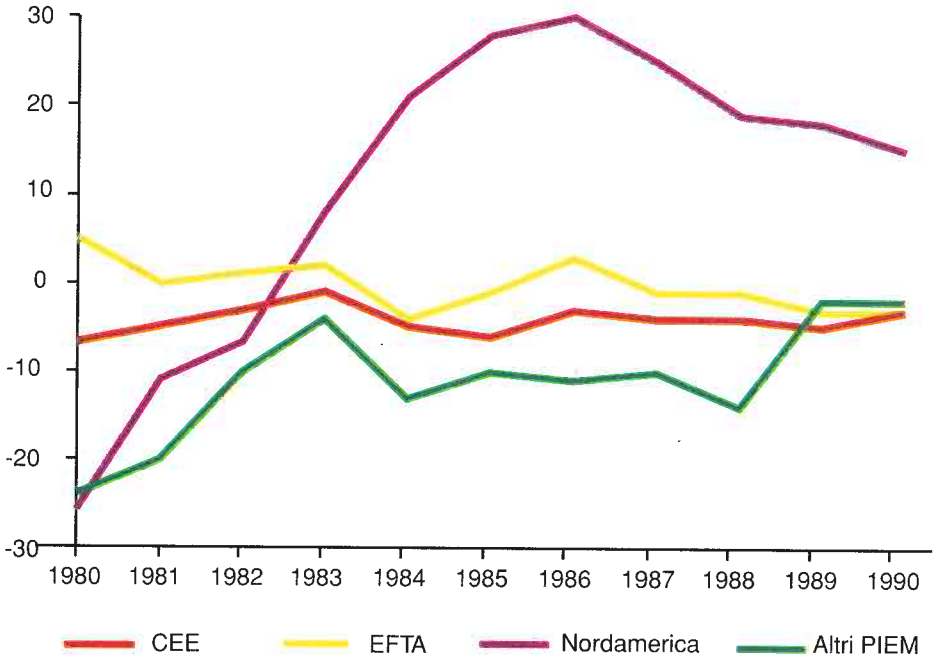
(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
BRASILE											
export	337	647	581	343	452	411	631	540	555	775	950
		92,0%	-10,2%	-41,0%	31,8%	-9,1%	53,5%	-14,4%	2,8%	39,6%	22,6%
import	838	1102	1497	1531	2167	2661	1707	1910	2179	2897	2388
		31,5%	35,8%	2,3%	41,5%	22,8%	-35,9%	11,9%	14,1%	33,0%	-17,6%
saldo	-501	-455	-916	-1188	-1715	-2250	-1076	-1370	-1624	-2122	-1438
saldo normalizzato	-43	-26	-44	-63	-65	-73	-46	-56	-59	-58	-43
TUNISIA											
export	451	586	664	585	703	610	486	519	604	809	986
		29,9%	13,3%	-11,9%	20,2%	-13,2%	-20,3%	6,8%	16,4%	33,9%	21,9%
import	530	550	578	464	453	664	458	516	626	794	944
		3,8%	5,1%	-19,7%	-2,4%	46,6%	-31,0%	12,7%	21,3%	26,8%	18,9%
saldo	-79	36	86	121	250	-54	28	3	-22	15	42
saldo normalizzato	-8	3	7	12	22	-4	3	0	-2	1	2
INDIA											
export	209	297	388	404	512	523	508	588	511	640	642
		42,1%	30,6%	4,1%	26,7%	2,1%	-2,9%	15,7%	-13,1%	25,2%	0,3%
import	227	259	297	278	440	435	374	528	596	719	798
		14,1%	14,7%	-6,4%	58,3%	-1,1%	-14,0%	41,2%	12,9%	20,6%	11,0%
saldo	-18	38	91	126	72	88	134	60	-85	-79	-156
saldo normalizzato	-4	7	13	18	8	9	15	5	-8	-6	-11
MESSICO											
export	306	660	565	424	422	459	298	231	324	577	621
		115,7%	-14,4%	-25,0%	-0,5%	8,8%	-35,1%	-22,5%	40,3%	78,1%	7,6%
import	244	586	986	851	695	665	305	174	189	229	229
		140,2%	68,3%	-13,7%	-18,3%	-4,3%	-54,1%	-43,0%	8,6%	21,2%	0,0%
saldo	62	74	-421	-427	-273	-206	-7	57	135	348	392
saldo normalizzato	11	6	-27	-33	-24	-18	-1	14	26	43	46
ALTRI											
export	5929	7475	8515	8772	9221	10433	9208	8616	9234	10625	10767
		26,1%	13,9%	3,0%	5,1%	13,1%	-11,7%	-6,4%	7,2%	15,1%	1,3%
import	5512	5917	5931	6209	7143	9103	7238	7000	7850	8994	9568
		7,4%	0,2%	4,7%	15,0%	27,4%	-20,5%	-3,3%	12,1%	14,6%	6,4%
saldo	418	1557	2584	2563	2077	1330	1971	1616	1385	1631	1199
saldo normalizzato	4	12	18	17	13	7	12	10	8	8	6

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

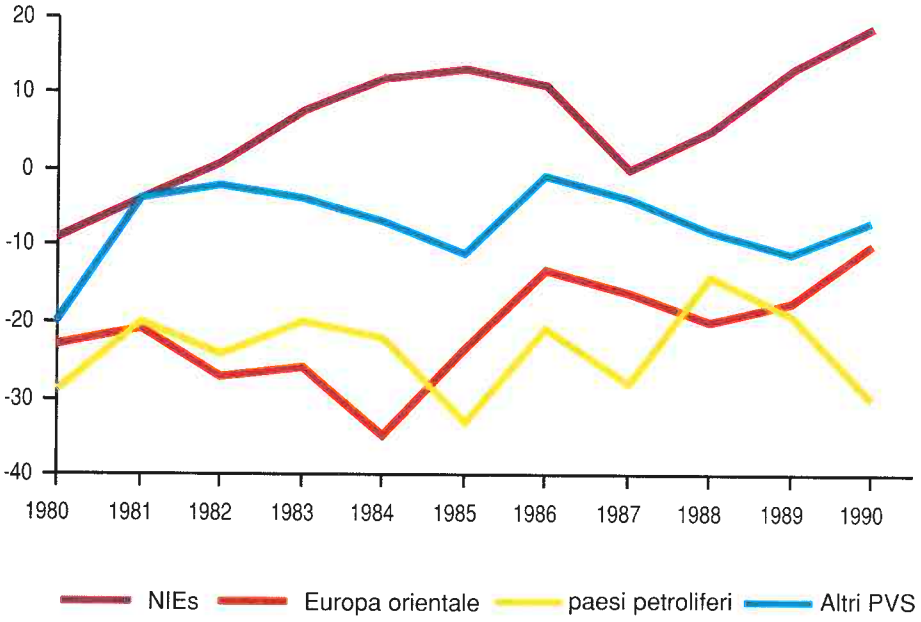
SALDI NORMALIZZATI DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE

rapporti percentuali tra saldo e interscambio totale (export + import)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 4.3.a



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 4.3.b

(30,6%). Verso Taiwan invece le esportazioni italiane sono diminuite (-8,5%) ed il disavanzo si è allargato.

A differenza dell'interscambio con i paesi petroliferi, l'evoluzione del commercio con gli *altri PVS* ha evidenziato nel 1990 un andamento favorevole, grazie alla flessione delle quotazioni delle materie prime non energehtiche ed alla svalutazione del dollaro, che hanno comportato una sensibile contrazione del deficit (per circa 1.600 miliardi), come risultato del divario tra la variazione positiva dell'export (6,1%) e quella negativa dell'import (-2,1%) (cfr. tav. 4.12).

Si è ridotto il saldo negativo con il Sudafrica, in un quadro di complessiva flessione dell'interscambio tra l'Italia e questo paese con variazioni di segno negativo sia dal lato dell'import (-15,2%) che dell'export (-4,6%).

Anche il disavanzo con l'Egitto si è ridimensionato, per effetto di una crescita assai sostenuta delle nostre esportazioni (48,3%) a cui si è contrapposto un aumento molto lieve delle importazioni (1,6%).

Si segnala inoltre la forte accelerazione delle esportazioni italiane verso la Turchia (aumentate del 46,1%) che, combinandosi con un calo delle importazioni, ha determinato una inversione di segno del saldo, passato da -307 a 467 miliardi di lire.

Anche il disavanzo con il Brasile è diminuito sensibilmente grazie ad una crescita consistente delle esportazioni (22,6%) accompagnata da un netto calo nel valore delle importazioni (-17,6%).

Il commercio con la Cina, infine, si è ridotto notevolmente, per effetto di una contrazione delle importazioni (-5,2%) ma ancor più delle esportazioni (-31,4%), il che ha comportato un forte ampliamento del deficit.

La graduatoria dei principali partners commerciali dell'Italia

La distribuzione delle esportazioni italiane per singoli mercati di sbocco non è cambiata radicalmente nel 1990, pur avendo subito qualche aggiustamento congiunturale legato ai mutamenti nella composizione della domanda mondiale.

La graduatoria dei primi dieci paesi di destinazione delle esportazioni italiane è rimasta la stessa del 1989 (tav. 4.13), anche se l'incidenza percentuale degli Stati Uniti e del Regno Unito si è indebolita, riflettendo il ristagno della domanda interna in questi paesi.

A partire dall'undicesimo posto, invece, si registrano alcuni mutamenti. Nel complesso è aumentata l'importanza relativa dei paesi CEE (Grecia, Portogallo, Danimarca) e della Jugoslavia e sono emersi come mercati di sbocco particolarmente dinamici altri paesi dell'area mediterranea (Turchia ed Egitto).

La graduatoria dei paesi di provenienza delle importazioni italiane, invece, è rimasta immutata soltanto nelle prime tre posizioni; al quarto posto infatti il Regno Unito ha superato gli USA ed il Belgio (tav. 4.14). I cambiamenti maggiori, però, coinvolgono alcuni paesi esportatori di petrolio come Libia, Algeria ed Arabia Saudita, che hanno accresciuto la loro quota sulle importazioni italiane per effetto del rincaro nel prezzo del greggio. Si è invece ridimensionata l'importanza relativa dell'Unione Sovietica e del Sudafrica.

I PRIMI 20 PAESI DI SBOCCO DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE NEL 1990

	(*)	(**)	miliardi di lire	var.% 89-90
1) GERMANIA FEDERALE	(1)	19,0	38706	18,3
2) FRANCIA	(2)	16,4	33344	6,1
3) USA	(3)	7,6	15528	-6,5
4) REGNO UNITO	(4)	7,1	14408	-5,3
5) SPAGNA	(5)	4,9	10061	10,0
6) SVIZZERA	(6)	4,5	9220	7,0
7) BELGIO E LUSSEMBURGO	(7)	3,4	6938	10,0
8) PAESI BASSI	(8)	3,1	6351	6,3
9) AUSTRIA	(9)	2,4	968	7,1
10) GIAPPONE	(10)	2,3	4773	8,3
11) GRECIA	(12)	1,8	3679	4,4
12) JUGOSLAVIA	(14)	1,8	3566	36,9
13) UNIONE SOVIETICA	(11)	1,6	3185	-9,8
14) PORTOGALLO	(15)	1,4	2933	22,9
15) SVEZIA	(13)	1,2	2525	-4,0
16) TURCHIA	(24)	1,0	2022	46,2
17) CANADA	(16)	0,9	1806	-15,4
18) HONG KONG	(18)	0,9	1781	0,7
19) EGITTO	(27)	0,8	1612	48,3
20) DANIMARCA	(23)	0,8	1557	7,0
MONDO		100,0	203605	5,6

(*) Posto occupato in graduatoria nel 1989
(**) Peso percentuale dei paesi sul totale

Fonte: elaborazione ICE su dati ISTAT

Tavola 4.13

I PRIMI 20 PAESI DI PROVENIENZA DELLE IMPORTAZIONI ITALIANE NEL 1990

	(*)	(**)	miliardi di lire	var.% 89-90
1) GERMANIA FEDERALE	(1)	21,2	46193	3,8
2) FRANCIA	(2)	14,2	30981	0,5
3) PAESI BASSI	(3)	5,7	12484	8,3
4) REGNO UNITO	(6)	5,2	11381	11,9
5) USA	(4)	5,1	11103	-3,0
6) BELGIO E LUSSEMBURGO	(5)	5,1	11084	6,7
7) SVIZZERA	(7)	4,6	9935	9,3
8) SPAGNA	(8)	3,0	6545	28,9
9) LIBIA	(12)	2,6	5650	34,0
10) GIAPPONE	(11)	2,3	5069	4,7
11) AUSTRIA	(10)	2,3	4968	2,5
12) URSS	(9)	2,3	4938	-0,1
13) JUGOSLAVIA	(14)	1,7	3595	2,8
14) SVEZIA	(15)	1,5	3278	2,6
15) ALGERIA	(16)	1,4	3094	6,2
16) SUD AFRICA	(13)	1,4	3050	-15,1
17) BRASILE	(17)	1,1	2388	-17,6
18) CINA	(19)	1,0	2192	-5,2
19) DANIMARCA	(20)	1,0	2181	10,5
20) ARABIA SAUDITA	(23)	1,0	2149	32,8
MONDO		100,0	217726	3,7

(*) Posto occupato in graduatoria nel 1989
(**) Peso percentuale dei paesi sul totale

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.14

4.2 LE QUOTE DELL'ITALIA E DEI PRINCIPALI CONCORRENTI SULLE IMPORTAZIONI TOTALI DEI PAESI OCSE E DELLE NIEs

L'Ocse

Il volume degli scambi internazionali, come già ampiamente illustrato nel primo capitolo del *Rapporto*, ha evidenziato nel 1990 un netto rallentamento a causa di una generale decelerazione della crescita economica, che ha assunto nei paesi anglosassoni una connotazione recessiva, e delle ripercussioni, nella seconda metà dell'anno, della crisi del Golfo Persico.

Per converso l'andamento in valore delle importazioni mondiali, misurato in dollari, ha fatto segnare un tasso di sviluppo (10,8%) più alto di quello del 1989 (7,8%) per il solo effetto del deprezzamento della valuta americana.

In tale contesto il Nord economico del mondo — l'area che include i 23 paesi aderenti all'OCSE — ha espresso un tasso di crescita delle sue importazioni del 14,8% (+8,2% nell'anno precedente) ampiamente superiore all'incremento mondiale, con un conseguente notevole rafforzamento del proprio peso sulle importazioni del mondo: 73,4%, il più elevato degli ultimi otto anni (tav. 4.15).

L'apporto delle varie aree economiche a tale processo è stato differenziato.

La Triade, l'area economicamente più rilevante — che comprende Nordamerica, CEE e Giappone e assorbe circa i due terzi delle importazioni mondiali (64,9% nel 1990) — ha mostrato un tasso identico a quello dell'OCSE: 14,8%, ampliando anch'essa il suo peso sulle importazioni mondiali.

Molto dinamiche le importazioni dell'EFTA, cresciute nel 1990 a un ritmo (19%) superiore a quello della domanda mondiale, diversamente da quanto era accaduto nel biennio precedente, in cui i tassi dell'area erano stati i più bassi in ambito OCSE.

L'Oceania ha invece fatto registrare, a causa della fase recessiva attraversata dall'Australia, un tasso di crescita delle importazioni di segno negativo (-10,2%), riducendo il suo già scarso peso sull'import mondiale.

In questo contesto la dinamica esportativa delle tre sottoaree componenti la Triade non è stata uniforme: la CEE ha ampliato la sua quota di mercato nell'OCSE, mentre Giappone, Stati Uniti e Canada l'hanno ridotta.

Per il Giappone tale fenomeno non fa che confermare, anche se in modo più marcato, la tendenza a una progressiva erosione delle proprie posizioni, iniziatasi nel 1987. La quota giapponese passa infatti dall'8% del 1989 al 7,1%, toccando il punto più basso dal 1984 a oggi.

Per Nordamerica e CEE, invece, l'esito dell'anno passato ribalta l'andamento del biennio immediatamente precedente.

In tale periodo le due sottoaree avevano visto rispettivamente crescere (Nordamerica) e diminuire (CEE) la propria quota sul mercato dei paesi OCSE, con una espansione più marcata per il Nordamerica nel 1988 e una contrazione più consistente per la CEE nel 1989.

Nel 1990 si è verificata un'inversione di tendenza. Il Nordamerica si è collocato — con una quota del 14,7% (15,7% nell'anno precedente) — a uno dei livelli più bassi finora raggiunti, a causa di cali consistenti evidenziati da entrambi i paesi dell'area, anche se per motivi diversi.

Nel caso degli USA ha pesato la svalutazione nominale del dollaro, i cui effetti sono risultati più ampi della forte crescita quantitativa delle esportazioni statunitensi che sono aumentate a un tasso notevolmente superiore a quello della media dei paesi industriali.

Per il Canada, che è stato tra l'altro penalizzato da un certo apprezzamento reale della propria moneta, il nettissimo calo di quota è stato determinato essenzialmente dalle forti perdite sul mercato giapponese, a fronte di una sostanziale tenuta nelle altre aree economiche.

La CEE, invece, con 43,5% (41,3% nel 1989) ha fornito la sua migliore prestazione dal 1983, determinando, tra l'altro, l'ampliamento della quota della Triade sulle importazioni dell'OCSE, passata dal 64,9% al 65,2%.

IL MERCATO DELL'OCSE

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990(*)
DIMENSIONI E DINAMICA DEL MERCATO								
Import dal mondo (mil. $)	1.227.232	1.336.971	1.389.583	1.561.240	1.842.969	2.081.792	2.252.524	2.585.138
var.%	—	8,9	3,9	12,4	18,0	13,0	8,2	14,8
Peso % su import mondiale	65,5	67,3	68,4	70,4	71,1	70,6	70,9	73,4
QUOTE SULLE IMPORTAZIONI DAL MONDO								
TRIADE	59,3	59,8	61,7	65,7	65,3	65,6	64,9	65,2
di cui:								
NORDAMERICA	16,3	17,0	16,6	15,4	14,4	15,3	15,7	14,7
di cui:								
— USA	11,0	11,1	10,7	10,2	9,6	10,3	10,7	10,1
— Canada	4,4	5,9	5,9	5,2	4,8	4,9	5,0	4,5
GIAPPONE	6,3	7,3	8,1	9,0	8,3	8,2	8,0	7,1
CEE	36,7	35,5	37,0	41,3	42,6	42,1	41,3	43,5
di cui:								
— Germania	10,1	9,7	10,3	12,4	12,9	12,6	12,1	12,6
— Regno Unito	5,4	5,4	5,6	5,4	5,4	5,2	5,1	5,4
— Francia	5,5	5,2	5,4	6,1	6,3	6,5	6,5	6,8
— ITALIA	4,1	3,9	4,1	4,9	5,1	5,0	5,0	5,3
— Paesi Bassi	4,7	4,5	4,5	4,6	4,6	4,5	4,5	4,7
— Belgio-Lussemburgo	3,5	3,2	3,3	3,8	3,9	3,9	3,8	4,1
— Spagna	1,2	1,3	1,3	1,4	1,6	1,6	1,6	1,8
— Danimarca	1,1	1,0	1,0	1,1	1,2	1,1	1,1	1,2
— Irlanda	0,6	0,6	0,6	0,7	0,8	0,8	0,8	0,8
— Portogallo	0,3	0,3	0,4	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6
— Grecia	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
QUOTE SULLE IMPORTAZIONI DALLA CEE								
CEE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
— GERMANIA	27,4	27,2	27,9	30,0	30,3	29,9	29,4	29,0
— REGNO UNITO	14,8	15,3	15,3	13,1	12,7	12,4	12,3	12,4
— FRANCIA	15,0	14,6	14,6	14,7	14,8	15,4	15,6	15,7
— Italia	11,1	11,1	11,2	11,8	11,9	11,8	12,0	12,2
— PAESI BASSI	12,9	12,7	12,2	11,2	10,8	10,8	10,8	10,8
— BELGIO-LUSSEMBURGO	9,5	9,1	8,9	9,3	9,3	9,3	9,2	9,3
— SPAGNA	3,2	3,6	3,6	3,5	3,7	3,8	3,9	4,1
— DANIMARCA	2,9	2,8	2,8	2,8	2,8	2,7	2,6	2,7
— IRLANDA	1,7	1,7	1,7	1,7	1,8	1,9	2,0	1,9
— PORTOGALLO	0,9	1,0	1,0	1,1	1,2	1,2	1,3	1,4
— GRECIA	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	0,7

(*) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, GATT e di istituti statistici locali

Tavola 4.15

Tutti i paesi della Comunità, e in misura maggiore i principali esportatori, hanno contribuito all'aumento della quota CEE, con l'unica eccezione di Irlanda e Grecia, che mostrano quote invariate sull'anno precedente.

Il progresso maggiore è stato colto dalla Germania (4) (12,6% contro 12,1 nel 1989), che si è riportata al livello della buona prestazione del 1988.

La Francia con una quota del 6,8% (6,5% nel 1988/1989) ha conseguito il suo miglior risultato sull'arco del quinquennio e il Regno Unito con 5,4% ha riassorbito le perdite subite negli ultimi due anni (5,2% nel 1988 e 5,1% nel 1989).

Più che positiva anche la prestazione dell'Italia. Dopo un quadriennio di sostanziale stabilità, viene raggiunta una quota di 5,3%, con un aumento di 3/10 di punto sul 1989 e di 2/10 sul 1987, che aveva rappresentato, fino ad allora, il massimo livello conseguito. Migliorata contestualmente anche la quota italiana sulle importazioni dell'OCSE dalla CEE (12,2%, la più elevata degli ultimi otto anni), mentre tra i principali concorrenti la Germania ha contratto la propria.

Gli altri paesi mostrano allargamenti della loro quota assoluta oscillanti tra 1/10 e 3/10 di punto, realizzando in alcuni casi (Belgio-Lussemburgo, Spagna e Portogallo) la migliore prestazione dal 1983 a oggi.

La CEE

La CEE ha rappresentato il vero motore dello sviluppo del commercio internazionale nel 1990. Le sue importazioni si sono incrementate del 21,5%, tasso ineguagliato dalle altre aree economiche, e il suo peso sull'import mondiale (40,2%) è stato il maggiore sinora raggiunto, con un ampliamento significativo anche rispetto al risultato eccezionale registrato nel 1987 (36,9%).

Sul mercato comunitario le tre sottoaree componenti la Triade mostrano andamenti di segno analogo a quelli realizzati nell'OCSE, anche se di dimensione più contenuta (tav. 4.16).

La CEE è stata così la sola ad ampliare la propria quota di mercato (57,9% contro 57,2% nel 1989), che risulta identica a quella raggiunta nel 1987, a fronte di una diminuzione da parte del Nordamerica e del Giappone.

Quest'ultimo è passato da 4,5% a 4,3%, con una perdita quindi assai più limitata di quella registrata in ambito OCSE, in relazione alla determinante contrazione sul mercato USA.

Tra i paesi nordamericani, i soli Stati Uniti mostrano una lieve flessione di quota (7,6% contro 7,8%), mentre il Canada (0,9%) si è mantenuto allo stesso livello degli ultimi anni.

Tra i concorrenti europei, il fenomeno che emerge è quello di un generalizzato miglioramento delle quote assolute, con un'unica eccezione di rilievo: la Germania ha ridotto di 3/10 di punto la sua quota, che scende al 14,9%.

Tale risultato è quindi in controtendenza rispetto alle prestazioni realizzate dalla Germania sia sul mercato totale OCSE che su tutte le altre aree economiche che lo compongono, dove l'export tedesco è riuscito a conseguire ampliamenti consistenti di quota.

L'incremento più forte è invece realizzato dal Regno Unito (6,4% contro 6,1% del 1989) che raggiunge con tale prestazione il livello più elevato dell'ultimo quinquennio.

La Francia, a sua volta, ha recuperato la battuta d'arresto accusata nel 1989 e ha conseguito con 9,6% il miglior risultato degli ultimi otto anni.

Anche l'Italia ha seguito il generale processo di espansione, riuscendo, dopo tre anni di stasi in cui la sua quota era bloccata al 6,7%, a portarsi al 6,9%, la prestazione più elevata dal 1983 a oggi.

(4) I dati riportati si riferiscono alla sola ex-Germania Federale, non essendo ancora disponibili i dati della Germania unificata.

IL MERCATO DELLA CEE

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990(*)
DIMENSIONI E DINAMICA DEL MERCATO								
Import dal mondo (mil. $)	628.169	636.484	664.035	781.404	956.765	1.080.827	1.165.762	1.415.943
var.%	—	1,3	4,3	17,7	22,4	13,0	7,9	21,5
Peso % su import mondiale	33,5	32,0	32,7	35,2	36,9	36,7	36,7	40,2
QUOTE SULLE IMPORTAZIONI DAL MONDO								
TRIADE	63,8	63,7	64,9	69,5	70,1	70,7	70,4	70,7
di cui:								
NORDAMERICA	9,2	9,2	8,8	8,2	7,8	8,3	8,7	8,5
di cui:								
— USA	8,2	8,3	8,0	7,3	7,0	7,4	7,8	7,6
— Canada	1,0	1,0	0,9	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9
GIAPPONE	3,2	3,3	3,4	4,4	4,4	4,6	4,5	4,3
CEE	51,4	51,2	52,7	57,0	57,9	57,8	57,2	57,9
di cui:								
— Germania	12,6	12,4	13,0	15,1	15,5	15,5	15,2	14,9
— Regno Unito	6,4	6,6	7,0	6,3	6,3	6,2	6,1	6,4
— Francia	8,3	8,1	8,3	9,1	9,3	9,5	9,4	9,6
— ITALIA	5,6	5,4	5,5	6,5	6,7	6,7	6,7	6,9
— Paesi Bassi	7,9	7,9	7,9	7,8	7,5	7,4	7,3	7,4
— Belgio-Lussemburgo	5,8	5,6	5,7	6,4	6,4	6,3	6,2	6,4
— Spagna	1,7	1,9	2,0	2,2	2,4	2,4	2,5	2,7
— Danimarca	1,3	1,1	1,2	1,3	1,3	1,3	1,2	1,3
— Irlanda	1,0	1,0	1,1	1,1	1,2	1,3	1,2	1,2
— Portogallo	0,5	0,5	0,6	0,7	0,7	0,7	0,8	0,9
— Grecia	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5	0,4
QUOTE SULLE IMPORTAZIONI DALLA CEE								
CEE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
— GERMANIA	24,5	24,3	24,6	26,4	26,7	26,8	26,5	25,7
— REGNO UNITO	12,4	13,0	13,3	11,1	10,9	10,7	10,7	11,0
— FRANCIA	16,1	15,9	15,7	16,0	16,1	16,4	16,5	16,5
— Italia	10,8	10,6	10,5	11,5	11,6	11,5	11,7	11,9
— PAESI BASSI	15,4	15,5	15,1	13,7	13,0	12,9	12,8	12,7
— BELGIO-LUSSEMBURGO	11,2	10,9	10,7	11,2	11,1	11,0	10,9	11,0
— SPAGNA	3,4	3,7	3,8	3,8	4,1	4,2	4,3	4,6
— DANIMARCA	2,5	2,2	2,2	2,3	2,2	2,2	2,2	2,3
— IRLANDA	1,9	2,0	2,0	2,0	2,1	2,2	2,2	2,1
— PORTOGALLO	0,9	1,0	1,1	1,2	1,2	1,3	1,4	1,5
— GRECIA	0,9	1,0	0,9	0,9	0,9	0,8	0,9	0,8

(*) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, GATT e di istituti statistici locali

Tavola 4.16

Un aumento di pari proporzioni si riscontra anche nella quota italiana sulle importazioni della Comunità da se stessa (11,9% contro 11,7% nel 1989) che — pur inferiore a quelli ottenuti da Regno Unito e Spagna — rappresenta anch'esso la punta massima finora realizzata.

USA

Pur restando il principale mercato dell'OCSE, gli USA, accentuando una tendenza iniziata nel 1986, vedono contrarsi considerevolmente il loro peso sia sull'import mondiale (che è sceso al 14,7%, dal 15,5% nel 1989) che sulle importazioni dell'OCSE (20% contro 21,9%) (tav. 4.17). La brusca accelerazione di tale fenomeno rispetto agli anni precedenti è legata sia alla delicata fase attraversata dall'economia statunitense — contrassegnata nel 1990 da una modesta crescita produttiva e da una stazionarietà della domanda interna — che alla già ricordata svalutazione del dollaro.

Tra i principali paesi il Giappone mostra la perdita di maggior entità sul mercato statunitense: -1,7 punti, che fa regredire la quota nipponica (18%) quasi ai livelli del 1984.

Germania e Regno Unito (rispettivamente 5,6% e 4,1%) hanno recuperato le flessioni subite nel 1989, mentre è invariata la quota italiana: 2,6%, livello minimo dell'ultimo quinquennio. Si è ridotta comunque (14% contro 14,3%) la quota italiana sulle importazioni dalla CEE.

Germania

Secondo mercato dell'OCSE, la Germania, grazie a un eccezionale tasso d'incremento delle sue importazioni (+27%), legato anche all'espansione della domanda determinata dalla riunificazione tedesca, ha accresciuto fortemente nel 1990 il suo peso sull'import dell'OCSE (13,3% contro 12% del 1989 e 12,4% del 1987) (tav. 4.18).

Tra i paesi della Triade l'Italia ha fornito la migliore prestazione sul mercato tedesco, aumentando di mezzo punto la sua quota che, pari a 9,4%, si riavvicina al livello massimo del 9,6% del 1987. Tale risultato acquista maggior rilievo ove si consideri che, a eccezione del Belgio-Lussemburgo che parimenti ha ampliato la propria quota, tutti i principali partners commerciali della Germania hanno fatto segnare contrazioni più o meno vistose: USA (-9/10 di punto), Giappone (-4/10), Regno Unito (-2/10), Francia e Paesi Bassi (-1/10).

Il successo italiano trova inoltre conferma nel contestuale aumento della quota in ambito comunitario (18,1% contro 17,5% del 1989).

Francia

Si è accresciuto nel 1990, dopo un triennio di stabilità, il peso della Francia sulle importazioni dell'OCSE: 9% (8,6% nel 1987-89), quindi nuovamente superiore a quello del Regno Unito (tav. 4.19).

Si è arrestato nell'anno trascorso il declino — iniziatosi nel 1988 e accentuatosi nel 1989 — della quota italiana che si riporta con 11,6% al livello del 1986.

Parallelamente l'Italia fa segnare un vantaggio comparato nei confronti di alcuni dei principali concorrenti (Germania e Belgio), che accusano contrazioni di quota sul 1989 (-3/10 per entrambi).

In recupero anche il Regno Unito (7,3% contro 7,1%) e netta espansione degli USA che hanno conseguito — con 8,1% — il migliore risultato dal 1983.

Da notare che, tra i principali paesi comunitari, solo sul mercato francese, oltre a quello britannico, gli Stati Uniti hanno ottenuto un incremento della loro quota.

IL MERCATO DEGLI USA

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990(*)
DIMENSIONI E DINAMICA DEL MERCATO								
Import dal mondo (mil. $)	269.880	341.170	361.620	387.075	424.068	460.839	493.652	516.716
var.%		26,4	6,0	7,0	9,6	8,7	7,1	4,7
Peso % su import mondiale	14,4	17,2	17,8	17,5	16,4	15,6	15,5	14,7
QUOTE SULLE IMPORTAZIONI DAL MONDO								
TRIADE	53,4	55,9	59,0	60,4	57,6	57,2	55,8	54,7
di cui:								
NORDAMERICA	19,5	19,6	19,2	17,7	16,9	17,7	18,1	18,1
di cui:								
— Canada	19,5	19,6	19,2	17,7	16,9	17,7	18,1	18,1
GIAPPONE	16,1	17,7	20,0	22,1	20,8	20,2	19,7	18,0
CEE	17,7	18,6	19,8	20,5	20,0	19,3	18,0	18,5
di cui:								
— Germania	4,9	5,2	5,9	6,8	6,6	5,9	5,2	5,6
— Regno Unito	4,8	4,4	4,3	4,1	4,2	4,1	3,8	4,1
— Francia	2,3	2,5	2,8	2,7	2,6	2,8	2,7	2,6
— ITALIA	2,2	2,5	2,9	2,9	2,8	2,7	2,6	2,6
— Paesi Bassi	1,2	1,3	1,2	1,1	1,0	1,1	1,0	1,0
— Belgio-Lussemburgo	0,9	1,0	1,0	1,1	1,0	1,0	1,0	0,9
— Spagna	0,6	0,8	0,8	0,8	0,7	0,8	0,7	0,7
— Danimarca	0,4	0,4	0,5	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3
— Irlanda	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
— Portogallo	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
— Grecia	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
QUOTE SULLE IMPORTAZIONI DALLA CEE								
CEE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
— GERMANIA	27,6	28,1	29,6	32,9	33,0	30,8	28,9	30,4
— REGNO UNITO	26,9	23,7	21,7	20,2	21,2	21,1	21,3	21,9
— FRANCIA	13,2	13,4	13,9	13,3	13,2	14,5	15,2	14,2
— Italia	12,2	13,4	14,5	14,2	13,8	13,8	14,3	14,0
— PAESI BASSI	6,6	6,8	6,1	5,5	5,0	5,5	5,7	5,5
— BELGIO-LUSSEMBURGO	5,2	5,2	5,0	5,3	5,1	5,3	5,4	5,0
— SPAGNA	3,5	4,1	3,9	3,7	3,7	3,9	4,0	3,7
— DANIMARCA	2,4	2,4	2,5	2,4	2,2	2,0	1,8	1,8
— IRLANDA	1,2	1,4	1,3	1,3	1,4	1,6	1,8	1,9
— PORTOGALLO	0,6	0,8	0,8	0,8	0,8	0,8	1,0	0,9
— GRECIA	0,5	0,6	0,6	0,5	0,6	0,7	0,6	0,6

(*) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, GATT e di istituti statistici locali

Tavola 4.17

IL MERCATO DELLA GERMANIA

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 (*)
DIMENSIONI E DINAMICA DEL MERCATO								
Import dal mondo (mil. $)	152.938	153.004	158.488	191.068	228.339	250.554	269.646	342.579
var.%	—	0,0	3,6	20,6	19,5	9,7	7,6	27,0
Peso % su import mondiale	8,2	7,7	7,8	8,6	8,8	8,5	8,5	9,7
QUOTE SULLE IMPORTAZIONI DAL MONDO								
TRIADE	62,8	62,4	63,1	65,3	65,9	65,7	65,9	65,5
di cui:								
NORDAMERICA	8,0	8,1	7,8	7,3	7,1	7,4	8,4	7,5
di cui:								
— USA	7,1	7,2	6,9	6,5	6,3	6,6	7,6	6,7
— Canada	0,8	0,9	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9	0,8
GIAPPONE	3,8	4,2	4,5	5,8	6,2	6,4	6,4	6,0
CEE	51,0	50,1	50,9	52,2	52,7	51,8	51,1	52,1
di cui:								
— Regno Unito	7,0	7,6	8,0	7,2	7,1	6,9	6,9	6,7
— Francia	11,4	10,6	10,6	11,4	11,6	12,1	11,9	11,8
— ITALIA	8,1	7,9	8,0	9,2	9,6	9,2	8,9	9,4
— Paesi Bassi	12,4	12,2	12,6	11,5	11,0	10,3	10,3	10,2
— Belgio-Lussemburgo	7,2	6,7	6,3	7,1	7,1	7,1	6,9	7,2
— Spagna	1,5	1,6	1,7	1,8	2,0	2,0	2,1	2,4
— Danimarca	1,8	1,3	1,7	1,9	1,9	1,9	1,8	2,0
— Irlanda	0,6	0,6	0,7	0,8	0,9	0,8	0,9	0,9
— Portogallo	0,4	0,5	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,9
— Grecia	0,7	0,7	0,7	0,8	0,8	0,7	0,7	0,6
QUOTE SULLE IMPORTAZIONI DALLA CEE								
CEE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
— REGNO UNITO	13,6	15,3	15,7	13,7	13,6	13,4	13,4	12,9
— FRANCIA	22,4	21,1	20,9	21,8	22,0	23,3	23,4	22,7
— Italia	15,9	15,7	15,8	17,7	18,2	17,7	17,5	18,1
— PAESI BASSI	24,2	24,4	24,7	22,0	20,8	20,0	20,1	19,5
— BELGIO-LUSSEMBURGO	14,1	13,3	12,4	13,6	13,5	13,7	13,5	13,9
— SPAGNA	3,0	3,3	3,3	3,5	3,8	3,9	4,1	4,5
— DANIMARCA	3,5	3,3	3,4	3,6	3,6	3,6	3,6	3,8
— IRLANDA	1,1	1,2	1,3	1,4	1,6	1,6	1,7	1,6
— PORTOGALLO	0,9	1,0	1,1	1,2	1,3	1,4	1,5	1,6
— GRECIA	1,4	1,4	1,4	1,5	1,6	1,4	1,3	1,2

(*) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, GATT e di istituti statistici locali

Tavola 4.18

IL MERCATO DELLA FRANCIA

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 (*)
DIMENSIONI E DINAMICA DEL MERCATO								
Import dal mondo (mil. $)	105.907	104.360	108.251	129.402	158.476	178.866	193.015	232.576
var.%	—	-1,5	3,7	19,5	22,5	12,9	7,9	20,5
Peso % su import mondiale	5,6	5,3	5,3	5,8	6,1	6,1	6,1	6,6
QUOTE SULLE IMPORTAZIONI DAL MONDO								
TRIADE	64,5	65,1	66,6	71,3	72,4	72,2	71,5	72,5
di cui:								
NORDAMERICA	8,4	8,4	8,3	8,2	7,8	8,4	8,3	8,8
di cui:								
— USA	7,7	7,7	7,5	7,5	7,1	7,6	7,6	8,1
— Canada	0,7	0,7	0,7	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7
GIAPPONE	2,6	2,6	2,8	3,6	3,8	4,1	4,1	4,0
CEE	53,5	54,1	55,6	59,4	60,7	59,7	59,1	59,7
di cui:								
— Germania	16,9	16,2	16,5	19,3	19,7	19,5	19,1	18,8
— Regno Unito	7,0	8,0	8,1	6,5	7,1	7,2	7,1	7,3
— ITALIA	9,9	9,8	10,0	11,6	11,9	11,5	11,4	11,6
— Paesi Bassi	5,9	6,1	6,0	5,7	5,6	5,2	5,1	5,1
— Belgio-Lussemburgo	8,0	8,2	8,5	9,4	9,3	9,0	9,1	8,8
— Spagna	3,4	3,4	3,8	4,1	4,4	4,2	4,4	4,7
— Danimarca	0,8	0,7	0,7	0,8	0,9	0,8	0,8	0,9
— Irlanda	0,6	0,6	0,7	0,8	0,8	0,8	0,9	0,9
— Portogallo	0,6	0,6	0,7	0,9	1,0	1,0	1,0	1,3
— Grecia	0,4	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3
QUOTE SULLE IMPORTAZIONI DALLA CEE								
CEE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
— GERMANIA	31,5	30,0	29,7	32,4	32,4	32,7	32,3	31,6
— REGNO UNITO	13,1	14,8	14,6	10,9	11,6	12,1	11,9	12,2
— Italia	18,5	18,1	18,1	19,4	19,2	19,3	19,2	19,4
— PAESI BASSI	11,1	11,2	10,8	9,6	9,2	8,8	8,6	8,6
— BELGIO-LUSSEMBURGO	14,9	15,1	15,3	15,8	15,4	15,1	15,3	14,8
— SPAGNA	6,3	6,2	6,9	6,9	7,2	7,0	7,4	7,9
— DANIMARCA	1,5	1,2	1,2	1,4	1,5	1,4	1,4	1,5
— IRLANDA	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3	1,3	1,4	1,4
— PORTOGALLO	1,2	1,2	1,3	1,5	1,6	1,6	1,7	2,1
— GRECIA	0,7	0,9	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,6

(*) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, GATT e di istituti statistici locali

Tavola 4.19

Regno Unito

È diminuito ancora nel 1990, a causa del rallentamento dei consumi e degli investimenti, il peso britannico sull'import del Nord: 8,7% (8,8% nel 1989 e 9,1% nel 1988) (tav. 4.20).

Sul mercato inglese i principali paesi manifestano un andamento non omogeneo: in forte contrazione la quota tedesca e giapponese (che hanno perduto, rispettivamente, 8/10 e 5/10 di punto) mentre un consistente guadagno (+4/10) è realizzato da Francia e Paesi Bassi che mostrano entrambi il miglior risultato sull'arco degli ultimi otto anni, conseguendo anche notevoli incrementi della loro quota in ambito CEE.

La miglior prestazione è comunque fornita dagli USA (11,4%, contro 10,8% del 1989) che proseguono il processo di crescita iniziatosi nel 1988.

L'Italia, che aveva mostrato negli ultimi anni una sostanziale tenuta, riduce la sua quota al 5,3%, ammontare minimo dal 1986 a oggi.

Spagna

Il mercato spagnolo conferma nel 1990 il suo dinamismo, evidenziando uno dei più elevati tassi di crescita delle importazioni in ambito comunitario (+22,9%) e rafforzando il suo peso, peraltro ancora contenuto, sull'OCSE. Esso è pari al 3,4% (3,2% nel 1989 e 2,9% nel 1988) (tav. 4.21).

Risultano in forte espansione le quote di mercato della CEE e della maggior parte dei paesi comunitari, tra i quali Francia e Regno Unito conseguono i guadagni più rilevanti.

La riduzione della quota italiana (10,1% e pertanto -3/10 sul 1989) riveste quindi un rilievo negativo particolare, perché in controtendenza rispetto all'andamento generale del mercato, al comportamento degli altri paesi comunitari e alle buone prestazioni fornite dall'export italiano nel quinquennio precedente.

In flessione, ancora più marcata, le quote di Giappone e Stati Uniti.

Giappone

Dopo un biennio contrassegnato da tassi di crescita delle importazioni ampiamente superiori a quelli dell'OCSE, il Giappone evidenzia nel 1990 un incremento (+11,9%) inferiore alla media dei paesi industriali, che si riflette in una contrazione del suo peso sulle importazioni dell'OCSE, sceso al 9,1% (9,3% nel 1989) (tav. 4.22).

Tra i principali paesi, gli USA e il Canada hanno notevolmente ridimensionato le loro quote di mercato (rispettivamente -7/10 e -5/10 sul 1989), con un riassorbimento, nel caso statunitense, di buona parte degli incrementi conseguiti negli ultimi due anni. Notevolissima, invece, la crescita fatta segnare dalla CEE nel suo complesso, e soprattutto dalla Germania e dalla Francia. L'Italia mostra dal 1986 una tendenza a un costante, progressivo ampliamento della propria quota che la porta, col 2,1%, su posizioni analoghe a quelle inglesi.

Le NIEs

Nel 1990 le importazioni delle NIEs (Newly Industrializing Economies — Singapore, Hong Kong, Taiwan e Corea del Sud) hanno raggiunto circa i 270 miliardi di dollari, con un incremento del 13,5% sull'anno precedente, lievemente superiore alla crescita della domanda mondiale (tav. 4.23).

La quota della Triade (l'area comprendente il Nordamerica, la CEE e il Giappone) è ritornata nel 1990 al livello del 1984 (52,5%) con una flessione di due punti rispetto al 1989 e di circa tre e mezzo sul biennio 1987-88, in cui aveva toccato i livelli massimi del periodo 1983-1990.

Tale flessione è principalmente dovuta al Giappone, la cui quota è diminuita per il quarto anno consecutivo, portandosi al livello minimo (22,4%) del periodo considerato.

IL MERCATO DEL REGNO UNITO

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 (*)
DIMENSIONI E DINAMICA DEL MERCATO								
Import dal mondo (mil. $)	100.032	104.721	108.955	126.326	154.391	189.349	197.683	225.206
var.%	—	4,7	4,0	15,9	22,2	22,6	4,4	13,9
Peso % su import mondiale	5,3	5,3	5,4	5,7	6,0	6,4	6,2	6,4
QUOTE SULLE IMPORTAZIONI DAL MONDO								
TRIADE	67,0	66,7	67,8	69,2	70,1	70,7	71,1	70,7
di cui:								
NORDAMERICA	13,8	14,0	13,7	11,7	11,5	12,1	12,6	13,2
di cui:								
— USA	11,5	12,0	11,7	9,9	9,8	10,2	10,8	11,4
— Canada	2,3	2,1	1,9	1,7	1,7	1,9	1,8	1,8
GIAPPONE	5,1	4,8	4,9	5,7	5,8	6,1	5,9	5,4
CEE	48,2	47,8	49,2	51,8	52,8	52,5	52,6	52,2
di cui:								
— Germania	14,7	14,1	15,0	16,4	16,8	16,6	16,6	15,8
— Francia	7,7	7,5	7,9	8,5	8,9	8,8	8,9	9,3
— ITALIA	4,8	4,8	5,1	5,4	5,6	5,5	5,5	5,3
— Paesi Bassi	7,7	7,8	7,7	7,7	7,6	7,8	7,9	8,3
— Belgio-Lussemburgo	4,8	4,7	4,8	4,7	4,6	4,7	4,7	4,5
— Spagna	1,8	2,1	2,2	2,1	2,3	2,4	2,4	2,3
— Danimarca	2,3	2,1	2,0	2,0	2,0	1,9	1,8	1,8
— Irlanda	3,5	3,4	3,4	3,5	3,7	3,6	3,5	3,6
— Portogallo	0,7	0,8	0,8	0,9	0,9	0,9	0,9	0,9
— Grecia	0,2	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3
QUOTE SULLE IMPORTAZIONI DALLA CEE								
CEE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
— GERMANIA	30,4	29,5	30,4	31,7	31,8	31,6	31,5	30,2
— FRANCIA	15,9	15,8	16,0	16,5	16,8	16,8	17,0	17,9
— Italia	10,0	10,1	10,4	10,5	10,5	10,4	10,5	10,2
— PAESI BASSI	16,0	16,4	15,7	14,8	14,4	14,8	15,1	15,9
— BELGIO-LUSSEMBURGO	9,9	9,8	9,7	9,2	8,8	8,9	9,0	8,7
— SPAGNA	3,7	4,4	4,4	4,1	4,4	4,6	4,5	4,4
— DANIMARCA	4,8	4,4	4,1	3,9	3,8	3,6	3,5	3,5
— IRLANDA	7,2	7,0	6,8	6,8	7,0	6,9	6,7	6,8
— PORTOGALLO	1,5	1,7	1,7	1,7	1,7	1,7	1,6	1,8
— GRECIA	0,5	0,7	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6

(*) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, GATT e di istituti statistici locali

Tavola 4.20

IL MERCATO DELLA SPAGNA

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 (*)
DIMENSIONI E DINAMICA DEL MERCATO								
Import dal mondo (mil. $)	29.193	28.832	29.963	35.056	49.112	60.517	71.419	87.743
var.%	—	-1,2	3,9	17,0	40,1	23,2	18,0	22,9
Peso % su import mondiale	1,6	1,5	1,5	1,6	1,9	2,1	2,2	2,5
QUOTE SULLE IMPORTAZIONI DAL MONDO								
TRIADE	48,7	49,0	51,6	65,5	67,8	71,4	71,5	72,7
di cui:								
NORDAMERICA	12,4	11,8	11,3	10,2	8,7	9,4	9,6	8,8
di cui:								
— USA	11,8	11,3	10,9	9,8	8,3	8,9	9,1	8,3
— Canada	0,6	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5
GIAPPONE	3,3	3,1	3,4	4,9	4,5	5,1	4,8	4,4
CEE	33,0	34,2	36,8	50,4	54,6	56,9	57,1	59,4
di cui:								
— Germania	8,8	9,9	10,6	15,1	16,1	16,2	16,1	16,4
— Gran Bretagna	6,2	6,1	6,5	7,7	7,0	7,1	6,5	7,2
— Francia	8,2	8,6	9,3	11,7	12,8	13,5	13,7	14,7
— ITALIA	4,3	4,2	4,6	7,3	8,8	9,6	10,4	10,1
— Paesi Bassi	2,0	2,0	2,1	3,0	3,2	3,4	3,3	3,7
— Belgio-Lussemburgo	1,6	1,5	1,7	2,7	3,2	3,3	3,2	3,1
— Danimarca	0,5	0,5	0,5	0,7	0,8	0,7	0,8	0,8
— Irlanda	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7
— Portogallo	0,6	0,8	0,8	1,3	1,7	2,1	2,3	2,5
— Grecia	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2
QUOTE SULLE IMPORTAZIONI DALLA CEE								
CEE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
— GERMANIA	26,6	28,9	28,8	29,9	29,5	28,5	28,1	27,6
— GRAN BRETAGNA	18,8	17,7	17,6	15,3	12,8	12,5	11,4	12,1
— FRANCIA	25,0	25,2	25,3	23,3	23,5	23,8	24,0	24,7
— Italia	13,2	12,4	12,5	14,5	16,2	16,9	18,3	17,1
— PAESI BASSI	6,1	5,9	5,8	5,9	5,9	6,0	5,7	6,2
— BELGIO-LUSSEMBURGO	4,8	4,3	4,6	5,3	5,9	5,8	5,5	5,2
— DANIMARCA	1,6	1,4	1,4	1,5	1,4	1,3	1,3	1,3
— IRLANDA	1,4	1,3	1,4	1,2	1,2	1,2	1,2	1,2
— PORTOGALLO	1,8	2,3	2,1	2,6	3,1	3,7	4,1	4,2
— GRECIA	0,7	0,6	0,5	0,5	0,6	0,5	0,4	0,4

(*) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, GATT e di Istituti statistici locali

Tavola 4.21

IL MERCATO DEL GIAPPONE

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 (*)
DIMENSIONI E DINAMICA DEL MERCATO								
Import dal mondo (mil. $)	126.520	136.142	130.516	127.660	150.907	187.483	209.635	234.592
var.%	—	7,6	-4,1	-2,2	18,2	24,2	11,8	11,9
Peso % su import mondiale	6,7	6,9	6,4	5,8	5,8	6,4	6,6	6,7
QUOTE SULLE IMPORTAZIONI DAL MONDO								
TRIADE	29,9	30,6	30,9	38,0	37,1	39,9	40,5	40,8
di cui:								
NORDAMERICA	23,1	23,4	23,7	26,9	25,2	27,0	27,1	25,9
di cui:								
— USA	19,6	19,7	20,0	23,0	21,2	22,5	23,0	22,3
— Canada	3,5	3,6	3,7	3,9	4,0	4,4	4,1	3,6
CEE	6,8	7,2	7,2	11,1	11,8	12,9	13,4	14,9
di cui:								
— Germania	1,9	2,0	2,3	3,4	4,1	4,3	4,3	4,9
— Regno Unito	1,5	1,7	1,4	2,8	2,0	2,2	2,1	2,2
— Francia	1,0	0,9	1,0	1,5	1,9	2,3	2,6	3,2
— ITALIA	0,8	0,8	0,8	1,2	1,4	1,5	1,8	2,1
— Paesi Bassi	0,4	0,3	0,3	0,5	0,5	0,5	0,5	0,5
— Belgio-Lussemburgo	0,3	0,3	0,4	0,5	0,6	0,6	0,7	0,7
— Spagna	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
— Danimarca	0,3	0,6	0,4	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5
— Irlanda	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3
— Portogallo	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
— Grecia	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1
QUOTE SULLE IMPORTAZIONI DALLA CEE								
CEE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
— GERMANIA	28,1	27,3	31,5	30,5	34,7	33,5	31,8	32,8
— REGNO UNITO	22,6	23,1	19,6	25,3	17,0	17,3	15,8	15,0
— FRANCIA	15,2	12,6	14,2	13,2	16,2	17,8	19,6	21,7
— Italia	11,5	10,7	11,3	10,6	12,1	12,0	13,5	14,3
— PAESI BASSI	5,2	4,4	4,7	4,1	4,3	4,1	4,0	3,3
— BELGIO-LUSSEMBURGO	4,4	4,8	5,2	4,9	4,8	4,7	5,2	4,6
— SPAGNA	4,6	4,3	3,8	2,7	2,6	2,6	2,4	2,3
— DANIMARCA	4,4	8,9	6,2	5,6	5,3	4,7	4,2	3,2
— IRLANDA	3,0	2,4	2,3	2,0	2,1	2,1	2,3	1,8
— PORTOGALLO	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5	0,4	0,6	0,6
— GRECIA	0,3	0,8	0,7	0,5	0,4	0,6	0,6	0,4

(*) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, GATT e di istituti statistici locali

Tavola 4.22

IL MERCATO DELLE NIEs

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 (*)
DIMENSIONI E DINAMICA DEL MERCATO								
Import dal mondo (mil. $)	98.646	109.812	107.098	118.385	160.558	209.237	235.666	267.522
var.%	—	11,3	-2,5	10,5	35,6	30,3	12,6	13,5
Peso % su import mondiale	5,3	5,5	5,3	5,3	6,2	7,1	7,4	7,6
QUOTE SULLE IMPORTAZIONI DAL MONDO								
TRIADE	52,0	52,5	51,6	55,6	55,9	55,9	54,5	52,5
di cui:								
NORDAMERICA	19,2	18,7	18,1	17,4	17,6	19,4	19,3	18,3
di cui:								
— USA	18,1	17,5	16,9	16,1	16,3	18,1	17,9	17,2
— Canada	1,1	1,2	1,2	1,3	1,3	1,3	1,4	1,1
GIAPPONE	22,7	24,3	22,8	27,0	26,6	25,0	23,8	22,4
CEE	10,1	10,0	10,7	11,2	11,7	11,5	11,3	11,8
di cui:								
— Germania	2,8	2,8	3,2	3,6	3,8	3,6	3,7	3,7
— Regno Unito	2,6	2,5	2,5	2,5	2,6	2,4	2,1	2,3
— Francia	1,5	1,3	1,6	1,7	1,7	1,7	1,6	1,9
— ITALIA	1,0	1,1	1,2	1,3	1,4	1,4	1,6	1,6
— Paesi Bassi	0,8	0,9	0,9	0,9	0,8	1,0	0,9	0,9
— Belgio-Lussemburgo	0,6	0,5	0,6	0,6	0,7	0,7	0,7	0,8
— Spagna	0,2	0,3	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,2
— Danimarca	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2
— Irlanda	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
— Portogallo	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
— Grecia	0,2	0,2	0,2	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1
QUOTE SULLE IMPORTAZIONI DALLA CEE								
CEE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
— GERMANIA	27,5	27,8	29,4	32,4	32,3	31,1	32,8	31,7
— REGNO UNITO	25,9	24,8	22,9	22,4	22,0	20,6	18,2	19,2
— FRANCIA	14,6	13,1	14,8	14,8	14,8	14,3	14,5	15,7
— Italia	10,3	11,2	11,2	11,4	12,1	12,3	13,9	13,7
— PAESI BASSI	8,4	9,0	8,3	7,7	7,1	9,0	7,7	7,6
— BELGIO-LUSSEMBURGO	5,7	5,5	5,8	5,4	5,6	5,9	6,2	6,5
— SPAGNA	1,7	2,6	2,2	2,1	1,9	2,6	2,3	2,1
— DANIMARCA	3,4	3,3	2,6	2,8	2,9	2,4	2,6	1,9
— IRLANDA	0,4	0,4	0,4	0,6	0,8	0,9	0,8	0,8
— PORTOGALLO	0,4	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
— GRECIA	1,8	2,0	2,2	0,3	0,2	0,4	0,5	0,5

(*) Dati provvisori

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, GATT e di istituti statistici locali

Tavola 4.23

Anche la quota degli Stati Uniti è diminuita nel 1990 (-0,7 punti percentuali), accentuando il calo dell'anno precedente. Tra il 1983 e il 1986 tale quota era scesa progressivamente, per poi risalire fino al 1988. È inoltre nettamente calata la quota canadese, tornando al livello del 1983 (1,1%), dopo essere aumentata progressivamente nel corso degli anni ottanta.

La CEE è quindi l'unica delle tre sottoaree costituenti la Triade ad aver migliorato la propria quota che è passata, negli otto anni considerati, dal 10,1% del 1983 all'11,8% del 1990. In particolare nell'ultimo anno la CEE ha recuperato la flessione che aveva mostrato nel biennio precedente.

Tra i principali concorrenti comunitari la Germania nel periodo considerato ha fatto registrare la migliore prestazione, con una crescita della propria quota di circa un punto sulle importazioni dal mondo (dal 2,8% al 3,7%) e di oltre quattro punti (dal 27,5% al 31,7%) sulle importazioni dalla CEE. In entrambi i raffronti però la quota tedesca del 1990 non è la più alta del periodo.

Dopo la Germania è stata l'Italia a far registrare i miglioramenti più consistenti nel periodo 1983-1990. La quota italiana sulle importazioni dal mondo è salita progressivamente dall'1% all'1,6%; quella sulle importazioni dalla CEE è aumentata nello stesso periodo di circa tre punti e mezzo (dal 10,3% al 13,7%).

La Francia ha fatto registrare un sensibile miglioramento della propria quota soltanto nel 1990, raggiungendo l'1,9% sul totale dell'import e il 15,7% sull'import dalla CEE; nei sette anni precedenti la quota francese era rimasta pressoché stazionaria sia sulle importazioni totali che su quelle dalla CEE.

Il Regno Unito ha visto un leggero recupero della propria quota nel 1990 (2,3% sulle importazioni dal mondo), dopo le flessioni del biennio precedente. In ambito CEE, invece, il recupero di un punto percentuale ha fatto seguito a sette anni di costante flessione.

4.3 IL MODELLO DI SPECIALIZZAZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA: UNA ANALISI PER SETTORI

L'orientamento geografico delle esportazioni italiane di manufatti

I paesi industriali rappresentano la principale area di sbocco delle esportazioni manifatturiere dell'Italia: nel 1990 oltre l'80% dell'export di manufatti è stato destinato ai paesi OCSE. Il peso di tale area ha mostrato durante il periodo 1983-90 un andamento quasi costantemente crescente (tav. 4.24).

Nell'ambito dell'area dei paesi industriali, i paesi della Comunità Europea hanno assorbito nel 1990 circa il 60% delle esportazioni manifatturiere dell'Italia. Il peso dell'export verso l'area CEE ha registrato un significativo incremento a partire dalla metà degli anni ottanta. La quota di tutti i paesi comunitari sulle esportazioni dell'Italia è aumentata; in particolare ha assunto un'importanza crescente il mercato della Spagna, verso il quale si è orientato nel 1990 circa il 5% dell'export manifatturiero.

Il peso dell'area EFTA e Turchia sull'export dell'Italia ha evidenziato nel 1990 una ripresa, dopo la flessione dell'ultimo biennio che aveva interrotto la costante crescita del periodo 1983-87. Per quanto riguarda i paesi industriali extra-europei, nel 1990 è stato destinato verso gli Stati Uniti circa l'8% delle esportazioni italiane di manufatti. A partire dalla metà degli anni ottanta le imprese italiane hanno orientato progressivamente il proprio export manifatturiero verso i mercati in crescita dell'area europea, riducendo la propria presenza sul mercato statunitense.

La quota di esportazioni manifatturiere diretta verso il Giappone ha raggiunto nel 1990 il 2,5%, dopo il costante e significativo aumento degli anni ottanta.

Verso l'Europa orientale è stato destinato nel 1990 il 4,9% delle esportazioni italiane di manufatti. Il peso di tali paesi ha mostrato un relativo incremento negli ultimi due anni, dopo l'andamento prevalentemente declinante del periodo 1983-88.

I paesi in via di sviluppo, che hanno assorbito nel 1990 circa il 15% delle esportazioni manifatturiere, hanno diminuito durante gli anni ottanta la loro importanza come mercati di sbocco per l'Italia.

LA STRUTTURA GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI DI MANUFATTI DELL'ITALIA

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
OCSE	69,5	71,7	73,7	78,1	80,1	80,6	79,9	80,4
Stati Uniti	8,1	11,2	11,4	10,0	9,3	9,0	8,8	7,8
Canada	0,9	1,2	1,3	1,3	1,2	1,1	1,1	0,9
Giappone	1,2	1,2	1,3	1,4	1,7	2,0	2,4	2,5
CEE	48,9	47,6	48,9	54,0	56,1	57,2	56,5	58,2
Germania	16,7	16,2	16,5	18,4	18,5	17,9	16,7	18,8
Francia	15,1	14,3	14,5	16,0	16,7	16,8	16,5	16,5
Regno Unito	6,6	6,9	7,3	7,3	7,5	8,1	8,0	7,1
Spagna	1,8	1,6	1,8	2,7	3,7	4,3	4,9	5,1
Altri CEE	8,8	8,6	8,8	9,7	9,7	10,2	10,3	10,7
EFTA e Turchia	9,2	9,3	9,6	10,5	10,9	10,4	10,1	10,3
Altri OCSE	1,2	1,1	1,2	0,9	0,9	0,9	1,0	0,7
Europa orientale	5,4	4,9	5,0	4,6	4,6	4,2	4,6	4,9
PVS	24,9	23,4	21,2	17,1	15,2	15,1	15,4	14,7
Africa mediterranea	5,4	4,7	4,1	3,1	2,6	3,0	2,5	2,5
Altri PVS Africa	3,1	3,1	2,8	2,5	2,5	2,0	2,4	2,2
America Latina	2,5	2,8	2,7	2,5	2,3	2,3	2,4	2,3
NIEs	1,4	1,6	1,7	1,6	1,8	2,3	2,6	2,6
Altri PVS Asia	12,5	11,3	9,9	7,4	6,0	5,6	5,5	5,0
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
OPEC	12,8	11,3	9,2	6,2	5,0	4,5	4,5	3,9

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 4.24

Nell'ambito dell'area dei paesi in via di sviluppo, le NIEs hanno mostrato un andamento divergente: è infatti aumentato nel corso degli anni ottanta il peso dell'export manifatturiero dell'Italia verso questa area. L'incidenza dell'OPEC ha invece subito un costante e notevole ridimensionamento nel periodo 1983-90.

La struttura geografica delle esportazioni italiane si presenta diversificata nei diversi comparti presi in esame per lo studio del modello di specializzazione dell'Italia (5) .

Nel 1990 il peso delle esportazioni di prodotti tradizionali verso l'area OCSE (86,1%) è risultato più elevato rispetto agli altri comparti (tav. 4.25). Nei settori con forti economie di scala oltre l'83% delle esportazioni italiane è stato destinato ai mercati dei paesi industriali (tav. 4.26). Per quanto riguarda i settori ad alta intensità tecnologica, la quota dei paesi industriali sulle esportazioni italiane è stata nel 1990 relativamente meno elevata (76,9%) mentre per la meccanica strumentale tale quota non ha superato il 70% (tavv. 4.27 e 4.28).

Durante gli anni ottanta il peso delle esportazioni italiane verso l'area OCSE ha registrato un significativo aumento soprattutto nei settori con forti economie di scala e nella meccanica

(5) Le quattro categorie di comparti manifatturieri (settori tradizionali, settori con forti economie di scala, meccanica strumentale ed altri settori a produzione specializzata, settori ad alta intensità tecnologica) sono state definite in base alla tassonomia proposta da K. Pavitt per lo studio dei rapporti tra tecnologia, struttura industriale e modello di specializzazione di un paese nell'ambito del commercio internazionale (cfr. Keith Pavitt, "Sectoral patterns of technical change: Towards a taxonomy and theory", *Research Policy*, vol. 13, n. 6, dicembre 1984). L'elenco dei settori contenuti in ogni comparto è riportato nella Nota Statistica collocata alla fine di questo Rapporto.

LA STRUTTURA GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE NEI SETTORI TRADIZIONALI

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
OCSE	77,5	79,5	81,5	85,3	86,5	87,1	85,7	86,1
Stati Uniti	9,6	12,9	11,9	10,8	10,6	11,3	11,6	9,5
Canada	1,2	1,5	1,8	1,7	1,4	1,3	1,5	1,2
Giappone	2,0	1,9	2,1	2,4	2,7	3,3	4,3	4,4
CEE	54,1	52,3	54,2	58,3	59,2	58,9	56,7	59,2
Germania	21,0	20,1	20,3	21,7	22,4	21,6	19,8	22,0
Francia	15,8	15,1	15,9	17,3	17,2	16,6	16,0	16,0
Regno Unito	7,1	7,4	7,8	7,8	7,5	7,9	7,5	6,8
Spagna	0,8	0,8	0,9	1,3	1,8	2,4	3,0	3,5
Altri CEE	9,3	8,9	9,3	10,2	10,2	10,4	10,3	10,9
EFTA e Turchia	9,9	10,0	10,5	11,4	12,0	11,6	11,0	11,1
Altri OCSE	0,7	0,9	1,0	0,7	0,6	0,6	0,7	0,6
Europa orientale	2,7	2,6	3,1	2,7	2,8	2,5	3,3	3,9
PVS	19,7	17,8	15,4	12,0	10,7	10,4	11,0	10,0
Africa mediterranea	3,7	3,2	2,5	1,9	1,7	1,5	1,4	1,2
Altri PVS Africa	2,0	1,8	1,7	1,6	1,6	1,5	1,5	1,3
America Latina	1,3	1,4	1,5	1,4	1,1	1,0	1,2	1,3
NIEs	1,2	1,4	1,5	1,4	1,6	2,1	2,9	2,9
Altri PVS Asia	11,4	10,0	8,2	5,7	4,6	4,2	4,1	3,3
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
OPEC	12,2	10,4	8,1	5,6	4,5	3,8	3,4	2,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 4.25

LA STRUTTURA GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE NEI SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
OCSE	70,3	71,4	73,2	79,1	80,9	81,4	82,2	83,7
Stati Uniti	6,5	9,4	9,6	8,1	7,4	6,6	6,7	5,9
Canada	0,7	0,9	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9	0,7
Giappone	0,7	0,8	0,8	0,9	1,0	1,2	1,4	1,4
CEE	52,3	50,4	51,5	58,1	60,4	61,9	62,4	65,2
Germania	16,7	16,4	16,7	19,0	19,4	19,0	18,3	21,1
Francia	17,4	16,3	15,9	17,6	17,7	18,3	18,4	18,3
Regno Unito	6,7	6,8	7,3	7,2	7,8	8,3	8,5	7,9
Spagna	1,7	1,7	2,0	3,3	4,6	5,0	5,8	6,0
Altri CEE	9,8	9,3	9,6	11,0	10,9	11,3	11,4	11,9
EFTA e Turchia	9,3	8,8	9,2	10,3	10,2	9,9	9,8	9,8
Altri OCSE	0,9	1,1	1,2	0,9	0,9	1,0	1,0	0,8
Europa orientale	7,2	7,2	6,7	5,4	5,5	4,6	4,5	3,9
PVS	22,1	21,1	19,8	15,2	13,3	13,9	13,3	12,3
Africa mediterranea	4,9	4,9	4,5	3,1	2,4	2,6	2,7	2,4
Altri PVS Africa	3,3	2,8	2,5	2,6	2,4	2,4	2,2	2,1
America Latina	2,0	2,0	1,9	2,0	1,8	1,7	1,5	1,5
NIEs	1,3	1,5	1,6	1,2	1,6	2,1	2,0	1,9
Altri PVS Asia	10,7	9,9	9,4	6,3	5,1	5,1	4,8	4,4
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
OPEC	10,2	9,2	8,2	5,2	4,1	4,1	4,1	3,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 4.26

LA STRUTTURA GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE NELLA MECCANICA STRUMENTALE E NEGLI ALTRI SETTORI A PRODUZIONE SPECIALIZZATA

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
OCSE	55,2	57,9	61,1	65,0	67,5	68,6	67,8	68,4
Stati Uniti	6,4	8,7	9,7	9,3	8,0	7,4	6,7	6,1
Canada	0,9	1,1	1,1	1,2	1,2	1,1	1,0	0,8
Giappone	0,5	0,7	0,7	0,7	0,9	1,0	1,2	1,4
CEE	36,7	37,3	38,9	43,0	45,9	48,4	48,3	49,4
Germania	9,6	9,7	10,3	11,5	11,3	10,8	10,9	12,7
Francia	11,8	11,5	11,9	13,1	14,0	14,3	13,9	14,2
Regno Unito	5,4	6,2	6,5	6,3	7,0	8,0	7,6	6,6
Spagna	2,9	2,5	2,7	3,9	5,5	6,2	6,6	6,4
Altri CEE	7,1	7,4	7,6	8,1	8,1	9,1	9,3	9,6
EFTA e Turchia	8,1	8,6	8,8	9,6	10,0	9,4	9,3	9,8
Altri OCSE	2,5	1,5	1,8	1,2	1,4	1,2	1,3	0,9
Europa orientale	8,6	7,1	7,0	7,4	7,3	7,1	7,7	8,5
PVS	36,0	34,8	31,8	27,5	25,0	24,2	24,4	23,0
Africa mediterranea	8,3	7,2	6,2	4,9	4,4	5,1	3,9	3,7
Altri PVS Africa	4,9	5,1	4,6	3,9	3,9	2,6	3,5	3,0
America Latina	5,0	5,4	5,2	4,7	4,9	5,0	5,0	4,5
NIEs	1,5	1,9	1,9	1,9	2,3	2,7	2,9	3,3
Altri PVS Asia	16,3	15,2	13,9	12,1	9,5	8,9	9,1	8,6
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
OPEC	16,6	14,1	11,7	9,1	7,4	6,6	7,1	6,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 4.27

LA STRUTTURA GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE NEI SETTORI AD ALTA INTENSITÀ TECNOLOGICA

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
OCSE	67,4	67,2	71,4	76,9	81,0	81,1	79,2	76,9
Stati Uniti	11,2	15,6	18,7	15,3	13,0	12,0	10,3	11,2
Canada	0,7	0,7	0,8	1,2	1,0	1,0	0,9	0,7
Giappone	1,0	1,1	0,9	1,0	1,2	1,3	1,3	1,2
CEE	44,6	40,0	40,4	49,2	53,9	56,2	56,2	53,6
Germania	14,8	13,2	13,9	18,4	15,9	16,2	13,6	14,2
Francia	11,3	9,8	9,8	12,2	17,4	18,5	19,2	18,8
Regno Unito	7,9	7,0	7,5	7,6	8,6	8,8	9,2	7,0
Spagna	3,5	3,0	2,9	3,5	4,2	4,8	5,4	5,6
Altri CEE	7,1	6,9	6,4	7,5	7,8	7,9	8,8	7,9
EFTA e Turchia	8,9	8,8	9,1	9,2	11,0	9,6	9,6	9,3
Altri OCSE	1,0	1,0	1,3	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9
Europa orientale	2,7	2,2	2,9	2,8	2,1	2,6	2,8	2,8
PVS	29,8	30,6	25,7	20,2	16,9	16,2	18,0	20,3
Africa mediterranea	7,4	4,5	4,5	3,8	2,6	2,2	2,4	4,8
Altri PVS Africa	3,1	4,8	4,2	3,2	3,6	3,9	4,6	4,9
America Latina	3,6	6,1	4,6	3,6	2,8	2,9	3,6	3,4
NIEs	2,0	2,7	2,6	2,5	2,4	2,7	2,7	2,3
Altri PVS Asia	13,8	12,5	9,7	7,1	5,5	4,5	4,7	4,9
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
OPEC	14,7	15,6	10,8	5,2	3,7	3,3	3,6	3,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 4.28

strumentale. Anche negli altri comparti il peso dell'export verso l'area dei paesi industriali è aumentato durante il decennio, con un andamento tuttavia differenziato. In particolare nei settori ad alta intensità tecnologica, il peso dell'area OCSE sull'export dell'Italia ha registrato un rilevante ridimensionamento dopo il 1988.

Per quanto riguarda l'incidenza della CEE sulle esportazioni dei vari settori, si possono fare osservazioni analoghe a quelle appena esposte per l'OCSE. La differenza più importante consiste nel fatto che, a partire dal 1987, il peso della CEE sulle esportazioni italiane è più elevato nei settori con forti economie di scala (65,2% nel 1990) che nei settori tradizionali (59,2%), contrariamente a ciò che accade per l'insieme dell'area OCSE. Peraltro anche le esportazioni verso la CEE, come quelle verso l'OCSE, appaiono relativamente meno importanti nei settori ad alta intensità tecnologica (53,6%) e nella meccanica strumentale (49,4%);

Nel corso degli anni ottanta la quota di esportazioni assorbita dalla CEE è aumentata per tutti i comparti, ma soprattutto per i settori con forti economie di scala e per la meccanica strumentale. In questi ultimi gli incrementi più rilevanti sono stati quelli delle esportazioni dirette verso la Germania e la Spagna.

Diversamente da quella dell'insieme dei paesi industriali, nel 1990 l'incidenza degli Stati Uniti sulle esportazioni italiane è risultata più elevata nei settori ad alta intensità tecnologica (11,2%) che negli altri comparti. Anche nei prodotti tradizionali il peso degli Stati Uniti (9,5%) è stato superiore alla media manifatturiera. In tutti i comparti, e soprattutto nei settori ad alta intensità tecnologica, è prevalso nella seconda metà degli anni ottanta un andamento declinante delle quote di esportazioni italiane destinate al mercato statunitense.

Nel 1990 l'Italia ha orientato verso il Giappone una quota delle proprie esportazioni di prodotti tradizionali (4,4%) significativamente più elevata rispetto alla media del comparto manifatturiero. Nel periodo 1983-90 il peso del Giappone sulle esportazioni italiane è aumentato in tutti i comparti.

L'incremento più consistente è stato registrato proprio nei settori tradizionali.

All'esterno dei paesi OCSE, un'area di particolare interesse per i settori della meccanica strumentale è costituita dall'Europa orientale, verso la quale è stato destinato nel 1990 oltre l'8% delle esportazioni italiane. Negli altri comparti il peso dell'export verso tale area è risultato sensibilmente inferiore alla media dell'intera industria manifatturiera. Durante gli anni ottanta l'Europa orientale ha assunto un'importanza crescente soprattutto come mercato di sbocco per le esportazioni italiane di prodotti tradizionali. Mentre si è notevolmente ridotta l'incidenza di tale area sulle esportazioni italiane di prodotti con forti economie di scala.

Le imprese esportatrici italiane hanno destinato nel 1990 una quota significativa della propria offerta di prodotti della meccanica strumentale (23%) e ad alta intensità tecnologica (20,3%) ai paesi in via di sviluppo.

Nel decennio trascorso il peso dei paesi in via di sviluppo sulle esportazioni italiane ha evidenziato un progressivo ridimensionamento in tutti i comparti manifatturieri. Le riduzioni più significative sono state registrate nei settori della meccanica strumentale.

Questo andamento complessivamente negativo non ha tuttavia interessato tutte le aree. In particolare le NIEs hanno assorbito durante gli anni ottanta una quota crescente delle esportazioni italiane soprattutto di prodotti tradizionali e della meccanica strumentale. Si osserva anche, a partire dal 1987, un significativo incremento del peso dell'Africa sub-sahariana sulle esportazioni italiane di prodotti ad alta intensità tecnologica.

La provenienza geografica delle importazioni italiane di manufatti

L'analisi della provenienza geografica delle importazioni dell'Italia consente di valutare la diversa distribuzione delle quote di ciascun paese o area geo-economica nei diversi comparti manifatturieri.

La quota di mercato dei paesi OCSE sulle importazioni di manufatti dell'Italia ha evidenziato una ripresa nel 1990, dopo l'andamento tendenzialmente declinante degli anni ottanta (tav. 4.29).

A questo recupero dei paesi industriali ha contribuito soprattutto la CEE che ha raggiunto nel 1990 una quota di mercato del 67,4%. Tra i paesi comunitari i livelli di quota più elevati sulle importazioni manifatturiere dell'Italia sono stati registrati dalla Germania (27,8%) e dalla Francia

LA PROVENIENZA GEOGRAFICA DELLE IMPORTAZIONI DI MANUFATTI DELL'ITALIA

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
OCSE	87,8	87,7	87,3	88,8	88,3	87,4	86,7	87,4
Stati Uniti	7,3	7,9	7,7	6,4	5,9	6,0	6,0	5,5
Canada	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4
Giappone	3,1	3,4	3,3	3,6	3,5	3,9	3,5	3,5
CEE	67,2	66,3	66,4	68,4	68,0	67,0	66,5	67,4
Germania	27,6	26,9	27,1	28,8	28,5	28,2	27,7	27,8
Francia	17,5	16,5	16,1	16,3	16,3	15,8	16,0	15,5
Regno Unito	6,7	6,7	7,1	6,7	6,6	6,6	6,4	6,7
Spagna	2,3	2,7	2,8	2,8	2,7	2,6	2,8	3,4
Altri CEE	13,1	13,5	13,3	13,7	13,9	13,8	13,6	14,0
EFTA e Turchia	9,5	9,6	9,5	10,0	10,4	10,0	10,1	10,5
Altri OCSE	0,3	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1
Europa orientale	3,4	3,2	3,2	3,2	3,0	3,2	3,4	3,4
PVS	8,6	8,6	8,8	7,5	8,4	9,1	9,5	9,0
Africa mediterranea	0,9	0,7	0,7	0,5	0,5	0,6	0,6	0,7
Altri PVS Africa	1,0	1,0	1,1	0,9	0,9	0,9	1,0	1,0
America Latina	2,3	2,2	2,3	1,7	1,7	1,9	2,2	1,8
NIEs	2,0	2,2	2,0	2,0	2,6	2,8	2,6	2,3
Altri PVS Asia	2,3	2,5	2,7	2,4	2,7	2,9	3,1	3,2
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
OPEC	0,6	0,6	0,8	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 4.29

LA PROVENIENZA GEOGRAFICA DELLE IMPORTAZIONI ITALIANE NEI SETTORI TRADIZIONALI

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
OCSE	77,1	76,7	76,6	77,5	75,3	73,2	72,4	72,5
Stati Uniti	4,9	4,2	4,3	4,4	4,2	4,5	4,8	4,6
Canada	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Giappone	2,4	2,2	1,9	2,3	2,1	2,2	2,1	2,1
CEE	57,9	59,2	59,7	59,8	57,8	55,3	54,3	54,9
Germania	20,4	21,2	21,1	21,3	20,4	20,0	20,2	19,9
Francia	16,6	16,0	16,2	16,3	14,9	14,1	13,8	13,8
Regno Unito	6,1	6,2	6,5	6,0	5,9	5,9	5,6	6,1
Spagna	3,5	4,1	4,5	4,5	4,9	4,2	3,9	3,8
Altri CEE	11,3	11,7	11,4	11,7	11,7	11,1	10,9	11,3
EFTA e Turchia	10,5	10,2	9,9	10,3	10,4	10,4	10,3	10,1
Altri OCSE	1,2	0,8	0,6	0,5	0,5	0,6	0,6	0,6
Europa orientale	4,0	4,3	4,5	4,4	4,3	4,1	4,6	4,7
PVS	18,7	18,5	18,3	17,7	20,3	22,4	22,7	22,5
Africa mediterranea	0,7	0,7	0,8	0,9	0,8	0,7	0,8	0,9
Altri PVS Africa	1,6	1,6	1,8	1,6	1,6	1,7	1,8	1,7
America Latina	2,2	2,2	2,1	1,8	1,7	2,1	2,1	2,4
NIEs	5,7	5,2	5,1	5,3	6,0	6,6	6,1	5,1
Altri PVS Asia	8,4	8,9	8,5	8,2	10,2	11,4	11,9	12,4
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
OPEC	0,4	0,6	0,7	0,8	0,9	1,0	1,3	1,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 4.30

(15,5%). Nel corso degli anni ottanta gli "altri paesi CEE" e la Spagna hanno evidenziato gli aumenti di quota più significativi, mentre la Francia ha raggiunto nel 1990 il livello minimo, dopo l'andamento prevalentemente declinante della sua quota negli anni ottanta. La quota della Germania, invece, ha registrato nel 1990 una lieve ripresa, dopo la tendenza negativa dell'ultimo triennio.

Nel periodo 1983-90 anche l'area EFTA e Turchia ha realizzato un ampliamento quasi ininterrotto della propria quota di mercato sull'import manifatturiero dell'Italia.

All'esterno dell'area OCSE, i paesi dell'Europa orientale hanno mantenuto, nel corso degli anni ottanta, una quota quasi costante del mercato italiano di manufatti. D'altra parte i paesi in via di sviluppo hanno subìto una netta flessione nel 1990, dopo la crescita sostenuta del periodo 1987-89. Nell'ambito dei PVS, il peso delle NIEs è diminuito nell'ultimo biennio, mentre è aumentata soprattutto a partire dal 1987 la quota di mercato dei paesi emergenti dell'area asiatica.

Per quanto riguarda i diversi comparti manifatturieri, i paesi OCSE hanno registrato nel 1990 livelli di quota particolarmente elevati nella meccanica strumentale (93%) e nei settori ad alta intensità tecnologica (91,7%). Il peso di tale area sulle importazioni italiane ha evidenziato un livello leggermente superiore alla media dell'intero comparto manifatturiero anche nei settori con forti economie di scala (89,3%) (tav. 4.30).

Nel corso degli anni ottanta la quota di mercato dell'area OCSE ha subito un netto ridimensionamento nei settori tradizionali (tav. 4.31). Anche nei settori ad alta intensità tecnologica e nella meccanica strumentale è prevalso un andamento negativo delle quote di mercato

LA PROVENIENZA GEOGRAFICA DELLE IMPORTAZIONI ITALIANE NEI SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA

	1982	983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
OCSE	88,7	88,1	88,5	88,2	90,0	90,0	88,5	88,0	89,3
Stati Uniti	3,8	3,4	3,3	3,5	2,8	2,9	3,0	2,8	2,5
Canada	0,4	0,3	0,3	0,2	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4
Giappone	2,2	2,4	2,7	2,5	2,6	2,4	2,1	1,9	1,9
CEE	75,3	73,4	73,2	73,1	75,2	75,1	73,9	73,6	75,2
Germania	31,0	29,3	29,0	29,6	31,1	31,1	30,3	29,8	30,1
Francia	22,0	21,1	19,8	18,8	18,8	18,9	18,2	18,3	17,5
Regno Unito	5,6	4,7	4,6	5,6	5,7	5,4	5,3	5,2	5,5
Spagna	2,3	2,6	3,1	3,0	2,8	2,6	2,7	3,1	4,3
Altri CEE	14,5	15,8	16,7	16,0	16,8	17,2	17,5	17,2	17,8
EFTA e Turchia	7,0	8,5	8,9	8,9	9,1	9,2	9,1	9,2	9,3
Altri OCSE	-0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1
Europa orientale	3,4	4,3	4,1	4,0	3,9	3,8	4,2	4,4	4,3
PVS	7,2	7,5	7,2	7,4	5,7	6,1	7,2	7,6	6,3
Africa Mediterranea	0,9	1,1	0,8	0,9	0,6	0,7	0,9	0,8	0,8
Altri PVS Africa	1,2	1,3	1,2	1,4	1,0	0,8	0,9	0,9	0,7
America Latina	3,3	3,0	2,8	2,8	2,2	2,4	2,8	3,1	2,3
NIEs	0,9	1,0	1,1	0,9	0,7	1,1	1,3	1,2	1,2
Altri PVS Asia	0,9	1,2	1,3	1,5	1,3	1,1	1,4	1,5	1,4
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
OPEC	0,6	0,5	0,6	0,8	0,7	0,6	0,6	0,6	0,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 4.31

dei paesi OCSE (tavv. 4.32 e 4.33). Soltanto nei settori con forti economie di scala il peso dei paesi industriali sulle importazioni dell'Italia ha registrato un relativo incremento.

Nell'ambito dei paesi industriali, gli Stati Uniti hanno evidenziato nel 1990 quote di mercato significativamente superiori alla media del comparto manifatturiero nei settori ad alta intensità tecnologica (13,5%) e nella meccanica strumentale (7,2%). A partire dalla metà degli anni ottanta le quote di mercato statunitensi hanno subito una notevole riduzione soprattutto nelle importazioni italiane di prodotti ad alta intensità tecnologica e della meccanica strumentale, mentre si sono consolidate nei settori tradizionali.

Nel 1990 anche il Giappone ha registrato livelli di quota più elevati rispetto alla media dell'intero comparto manifatturiero nei settori ad alta intensità tecnologica (7,4%) e della meccanica strumentale (5,9%). In quest'ultimo comparto il peso del Giappone sull'import dell'Italia ha evidenziato un andamento quasi costantemente crescente nel corso degli anni ottanta, mentre nei settori ad alta intensità tecnologica la quota giapponese si è nettamente abbassata nell'ultimo biennio.

Nel 1990 la quota dell'area CEE nei settori con forti economie di scala (75,2%) è risultata sensibilmente superiore rispetto agli altri comparti. In questi settori la quota comunitaria ha mostrato un andamento leggermente declinante fino al 1989. Perdite di quota più significative sono state registrate dalla CEE nei settori tradizionali ed un relativo ridimensionamento è stato subito

LA PROVENIENZA GEOGRAFICA DELLE IMPORTAZIONI ITALIANE NELLA MECCANICA STRUMENTALE E NEGLI ALTRI SETTORI A PRODUZIONE SPECIALIZZATA

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
OCSE	94,9	93,8	92,9	91,9	93,2	94,0	94,2	93,4	93,0
Stati Uniti	13,0	10,5	12,0	10,5	7,9	7,3	7,6	7,8	7,2
Canada	0,6	0,7	0,6	0,3	0,4	0,5	0,5	0,5	0,4
Giappone	3,1	3,6	4,0	4,3	4,2	4,3	5,4	5,5	5,9
CEE	68,2	67,7	65,7	66,3	68,8	69,1	69,0	67,8	67,4
Germania	34,1	34,3	33,3	34,0	36,5	37,6	37,2	36,1	35,6
Francia	14,1	14,8	13,8	14,1	13,9	13,1	13,4	13,4	13,4
Regno Unito	9,3	7,9	8,0	7,2	6,9	6,9	7,4	7,3	7,2
Spagna	1,7	1,6	1,8	1,9	1,9	1,9	1,9	2,0	2,1
Altri CEE	9,0	9,1	8,8	9,1	9,6	9,6	9,2	9,0	9,1
EFTA e Turchia	10,4	11,2	10,6	10,4	11,9	12,8	11,6	11,7	12,0
Altri OCSE	-0,5	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1
Europa orientale	2,1	2,4	2,3	2,1	2,3	2,1	2,1	2,3	2,5
PVS	2,6	3,3	3,9	4,8	3,4	3,6	3,2	3,7	3,8
Africa mediterranea	0,2	0,1	0,2	0,3	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1
Altri PVS Africa	0,1	0,3	0,2	0,3	0,5	0,6	0,2	0,2	0,5
America Latina	1,3	1,7	2,1	2,8	1,5	1,2	0,7	1,1	1,0
NIEs	0,6	0,7	1,0	1,0	0,9	1,3	1,6	1,5	1,5
Altri PVS Asia	0,3	0,5	0,3	0,4	0,3	0,5	0,6	0,7	0,8
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
OPEC	0,3	0,3	0,3	0,3	0,1	0,2	0,1	0,2	0,1

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 4.32

anche nei settori della meccanica strumentale. Mentre nei settori ad alta intensità tecnologica il peso dell'export proveniente dall'area CEE ha mostrato un andamento oscillante. In tutti i comparti, tranne la meccanica strumentale, la quota della CEE sulle importazioni italiane è decisamente migliorata nel 1990.

Tra i paesi CEE, la quota della Germania sull'import italiano di prodotti della meccanica strumentale — attestata nel 1990 su un livello (35,6%) più elevato rispetto alla media del comparto manifatturiero — ha registrato un andamento quasi costantemente crescente fino al 1988, ma successivamente è diminuita. Negli altri comparti e soprattutto nei settori ad alta intensità tecnologica la Germania ha invece subito significative perdite di quota negli anni ottanta, pur recuperando qualche posizione nel 1990.

La Francia ha evidenziato nel corso degli anni ottanta un aumento considerevole della propria quota di mercato nei settori ad alta intensità tecnologica. Mentre nei settori con forti economie di scala la quota francese, con un livello nel 1990 sensibilmente superiore (17,5%) alla media dei manufatti, ha subito significative riduzioni rispetto alla prima metà degli anni ottanta.

Il Regno Unito ha registrato nel 1990 livelli di quota più elevati nei settori ad alta intensità tecnologica (10,3%) e nella meccanica strumentale (7,2%). In questi due comparti però sono diminuite sensibilmente le sue quote di mercato nel corso degli anni ottanta.

Il peso della Spagna sulle importazioni dell'Italia ha registrato significativi incrementi in tutti i comparti manifatturieri; in particolare nei settori con forti economie di scala è stato raggiunto nel 1990 il livello di quota più elevato del decennio (4,3%).

LA PROVENIENZA GEOGRAFICA DELLE IMPORTAZIONI ITALIANE NEI SETTORI AD ALTA INTENSITÀ TECNOLOGICA

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
OCSE	93,2	92,9	92,7	93,7	92,9	93,0	91,5	91,7
Stati Uniti	20,0	22,7	21,5	17,9	15,6	15,2	15,3	13,5
Canada	0,3	0,6	0,6	0,3	0,3	0,5	0,5	0,5
Giappone	5,9	6,2	6,6	7,7	7,3	9,3	8,1	7,4
CEE	56,9	53,6	54,1	57,3	57,8	57,0	56,2	57,4
Germania	23,5	21,0	20,3	23,2	21,1	22,1	20,9	21,6
Francia	9,3	9,3	9,8	11,4	13,7	12,8	14,1	13,4
Regno Unito	12,7	12,5	11,7	10,3	10,7	10,4	9,7	10,3
Spagna	0,8	0,9	1,2	1,6	1,4	1,3	1,4	1,4
Altri CEE	10,5	10,0	11,0	10,8	10,9	10,3	10,1	10,7
EFTA e Turchia	10,1	9,8	9,9	10,5	11,8	10,9	11,3	12,7
Altri OCSE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1
Europa orientale	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,3	0,2
PVS	6,1	6,1	6,1	5,0	6,3	6,5	8,0	8,0
Africa mediterranea	1,3	0,8	0,7	0,0	0,1	0,1	0,3	0,9
Altri PVS Africa	0,5	0,5	0,3	0,5	0,4	0,5	1,3	1,6
America Latina	0,8	0,6	0,5	0,4	0,3	0,5	0,7	0,6
NIEs	2,7	3,1	3,0	3,1	4,5	4,5	4,3	3,7
Altri PVS Asia	0,9	1,1	1,6	1,0	1,0	1,0	1,3	1,2
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
OPEC	1,6	1,2	1,5	0,4	0,4	0,1	0,2	0,1

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 4.33

Tra le aree esterne all'OCSE, nel 1990 la quota dell'Europa orientale sulle importazioni italiane è risultata più elevata, rispetto alla media dei manufatti, nei settori con forti economie di scala (4,3%) e soprattutto nei settori tradizionali (4,7%). In questi due comparti i paesi dell'Europa orientale hanno registrato rilevanti guadagni di quota nel corso degli anni ottanta.

Il peso dei paesi in via di sviluppo sulle importazioni italiane di prodotti tradizionali, con un livello nel 1990 particolarmente elevato (22,5%), ha mostrato un significativo incremento a partire dal 1987. Nell'ambito di tale area, gli "altri PVS dell'area asiatica" hanno raggiunto nel 1990 il livello di quota più elevato del decennio, mentre le NIEs hanno subito una netta flessione.

Negli altri comparti le quote dei PVS hanno registrato nel 1990 livelli sensibilmente inferiori alla media manifatturiera e generalmente non molto diversi da quelli del 1983, tranne che per i prodotti ad alta intensità tecnologica, in cui è aumentata la quota delle NIEs.

La distribuzione geografica dei vantaggi comparati settoriali dell'Italia

Il modello di specializzazione dell'Italia può essere approfondito prendendo in esame i saldi commerciali normalizzati con ciascun paese o area geografica (6) . I saldi commerciali normalizzati registrati dall'Italia negli scambi di manufatti con le diverse aree geografiche sono quasi tutti di segno positivo, anche se nel periodo 1983-90 si sono progressivamente deteriorati (tav. 4.34).

I saldi più favorevoli si registrano negli scambi di manufatti con i paesi in via di sviluppo, soprattutto africani, e con l'Europa orientale.

Per quanto riguarda l'area OCSE, l'Italia appare relativamente più forte negli scambi con i paesi extra-europei, ad eccezione del Giappone, con il quale si registra un saldo di segno negativo. Verso la CEE il surplus normalizzato dell'Italia è di proporzioni relativamente più contenute, ma tra i principali paesi comunitari, soltanto con la Germania compare un saldo normalizzato di segno negativo.

Se si considerano i diversi comparti manifatturieri, l'Italia detiene una posizione di maggiore forza nei settori tradizionali. In questo comparto il saldo normalizzato globale ha registrato nel periodo 1983-90 valori positivi particolarmente elevati anche se decrescenti (tav. 4.35). I settori della meccanica strumentale rappresentano un altro comparto nel quale le imprese italiane risultano relativamente specializzate. Il saldo normalizzato globale, superiore alla media dell'intero comparto manifatturiero, ha tuttavia evidenziato un andamento declinante durante gli anni ottanta (tav. 4.37).

D'altra parte nei settori con forti economie di scala ed in particolare nei settori ad alta intensità tecnologica i saldi normalizzati globali hanno progressivamente ampliato i loro disavanzi nel corso degli anni ottanta (tavv. 4.36 e 4.38).

Nei confronti dell'area OCSE, il modello di specializzazione dell'industria italiana è basato prevalentemente sui settori tradizionali. Infatti nella meccanica strumentale il saldo normalizzato positivo conseguito verso l'OCSE appare inferiore a quello verso il mondo e negli altri comparti si registrano saldi normalizzati negativi più ampi della media mondiale.

Inoltre in tutti i comparti, incluso quello dei prodotti tradizionali, e particolarmente nei settori ad alta tecnologia, si riscontrano significative perdite di vantaggi comparati soprattutto a partire dalla metà degli anni ottanta.

All'interno dell'area OCSE, negli scambi con gli Stati Uniti l'Italia è particolarmente specializzata nei prodotti tradizionali e, in misura minore, nei settori con forti economie di scala.

Anche nella meccanica strumentale il saldo normalizzato è positivo, sebbene inferiore alla media manifatturiera, mentre nei settori ad alta intensità tecnologica si registra un passivo molto

---

(6) Il saldo normalizzato (Z_{ij}) dell'Italia nel settore i^{mo} con l'area j^{ma} è dato dal rapporto percentuale tra il saldo corrente e l'interscambio totale, definito come somma delle esportazioni (X_{ij}) e delle importazioni (M_{ij}):

$$Z_{ij} = (X_{ij}-M_{ij})/(X_{ij}+M_{ij}) \cdot 100$$

Tale indicatore varia da un minimo di -100 ad un massimo di 100 e viene usato anche come misura del grado di specializzazione: se si avvicina a 100, ciò significa che l'Italia ha un notevole vantaggio comparato nel settore merceologico in esame nei confronti dell'area geografica considerata; se viceversa si avvicina a -100, ciò denota una forte dipendenza dall'estero.

I SALDI COMMERCIALI NORMALIZZATI NEL COMMERCIO DI MANUFATTI DELL'ITALIA

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
OCSE	15,9	12,9	14,1	12,7	9,7	7,7	7,7	7,7
Stati Uniti	31,6	38,2	39,6	39,4	35,4	30,9	30,1	28,3
Canada	66,3	68,8	76,3	74,1	66,8	63,0	57,5	48,3
Giappone	-19,5	-26,5	-24,6	-25,7	-21,0	-21,6	-7,5	-5,1
CEE	11,8	6,4	7,4	7,5	5,0	3,8	3,7	4,6
Germania	2,6	-2,2	-2,2	-3,3	-7,0	-11,1	-13,2	-7,6
Francia	19,9	15,8	17,3	18,2	15,5	14,6	13,2	15,1
Regno Unito	26,7	24,2	24,1	22,8	21,1	21,8	22,7	14,8
Spagna	13,9	-4,2	0,2	16,6	28,8	34,9	38,2	31,5
Altri CEE	7,6	0,2	1,9	2,1	-3,1	-3,4	-2,0	-1,7
EFTA e Turchia	25,5	21,1	23,2	21,4	16,6	13,4	11,6	10,8
Altri OCSE	76,6	79,5	86,9	81,7	79,7	77,8	76,2	73,6
Europa orientale	47,2	41,1	42,0	35,9	33,8	24,7	26,6	29,0
PVS	66,8	62,5	58,1	54,1	41,4	35,2	34,5	34,8
Africa mediterranea	82,6	83,6	79,4	81,0	75,1	72,6	66,1	63,4
Altri PVS Africa	67,7	65,1	59,6	60,7	59,2	47,5	49,2	48,5
America Latina	30,7	33,0	30,4	35,9	28,0	19,4	14,7	23,4
NIEs	7,5	9,5	13,4	7,1	-3,0	2,3	11,2	17,8
Altri PVS Asia	80,6	75,3	70,7	64,1	48,9	40,9	38,2	33,5
Mondo	27,0	22,7	22,3	19,0	14,5	11,7	11,8	11,8
OPEC	94,6	93,2	89,7	88,7	85,0	82,9	80,5	78,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 4.34

I SALDI COMMERCIALI NORMALIZZATI DELL'ITALIA NEI SETTORI TRADIZIONALI

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
OCSE	58,9	56,6	55,7	55,0	52,3	52,3	52,1	51,7
Stati Uniti	76,5	82,7	80,3	76,9	75,0	74,4	73,1	69,6
Canada	91,1	94,6	95,1	92,3	90,5	90,8	91,3	90,3
Giappone	53,0	50,6	56,1	52,8	56,0	59,8	68,8	69,4
CEE	56,6	51,0	50,0	50,7	48,0	48,1	47,3	48,5
Germania	59,9	53,6	52,1	52,2	50,6	48,6	45,0	49,3
Francia	57,4	53,4	52,9	53,8	52,5	51,9	51,4	51,4
Regno Unito	63,3	61,2	59,7	60,5	55,6	56,1	56,5	49,8
Spagna	-3,2	-22,4	-21,1	-2,9	2,1	21,4	35,5	42,0
Altri CEE	52,1	45,3	45,8	46,2	41,8	43,1	43,3	44,4
EFTA e Turchia	56,7	54,6	55,6	55,4	52,5	49,7	48,1	49,3
Altri OCSE	37,8	59,3	70,7	61,8	53,1	50,8	53,2	47,5
Europa orientale	44,2	35,3	38,3	32,1	29,0	23,6	31,0	37,4
PVS	60,6	54,0	47,2	36,0	18,7	10,8	12,9	8,6
Africa mediterranea	90,2	88,6	82,6	74,2	70,4	72,3	64,9	57,4
Altri PVS Africa	66,6	59,7	51,4	52,9	48,0	40,6	37,0	30,6
America Latina	39,2	39,5	41,1	40,3	27,1	14,1	18,9	17,7
NIEs	-10,2	-3,7	-2,6	-8,6	-13,9	-6,9	11,8	21,1
Altri PVS Asia	67,9	59,2	52,3	37,2	11,9	-0,8	-4,2	-16,3
Mondo	58,8	55,4	53,5	51,6	47,1	45,7	45,7	45,6
OPEC	98,2	96,5	95,2	91,6	86,3	81,8	75,7	61,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 4.35

I SALDI COMMERCIALI NORMALIZZATI DELL'ITALIA NEI SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
OCSE	-10,0	-12,7	-11,4	-12,7	-15,0	-14,8	-14,8	-15,1
Stati Uniti	32,3	46,8	44,7	43,3	35,3	28,0	30,6	30,5
Canada	42,5	51,4	61,6	48,2	42,1	49,6	28,5	10,3
Giappone	-28,5	-23,9	-24,1	-27,2	-26,2	-19,7	-13,5	-13,8
CEE	-15,7	-20,4	-19,3	-19,0	-20,4	-19,5	-19,5	-18,5
Germania	-26,2	-29,7	-29,8	-29,9	-32,2	-32,9	-34,5	-28,7
Francia	-8,5	-11,7	-10,3	-9,5	-12,9	-10,5	-11,1	-9,3
Regno Unito	18,4	16,6	10,7	4,9	8,9	11,7	12,6	6,3
Spagna	-18,6	-32,0	-22,3	0,7	18,2	19,6	19,0	4,6
Altri CEE	-21,8	-29,8	-26,5	-26,8	-31,3	-31,5	-31,6	-31,3
EFTA e Turchia	5,7	-2,7	-0,2	-0,1	-4,8	-6,8	-8,4	-9,0
Altri OCSE	81,5	86,7	92,7	89,7	89,5	86,6	87,5	83,4
Europa orientale	25,9	25,5	22,7	9,6	9,0	-6,8	-10,4	-17,0
PVS	50,2	47,6	44,0	40,1	28,4	21,5	16,2	20,7
Africa mediterranea	65,1	72,5	66,2	65,4	50,5	41,7	43,9	41,7
Altri PVS Africa	45,2	37,2	27,9	40,2	41,2	35,2	29,6	39,3
America Latina	-19,1	-20,5	-21,7	-10,9	-24,3	-34,8	-44,1	-31,3
NIEs	14,6	14,7	27,9	21,7	9,9	14,4	13,3	11,7
Altri PVS Asia	80,3	76,3	70,9	62,7	57,2	49,7	44,7	45,1
Mondo	1,2	-2,1	-2,0	-6,3	-9,7	-10,8	-11,4	-11,5
OPEC	90,6	88,1	82,4	74,9	70,8	68,0	66,8	69,1

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 4.36

accentuato. In tutti i comparti si è verificato un progressivo peggioramento dei vantaggi comparati dell'Italia verso questo paese, soprattutto nella seconda metà degli anni ottanta.

Nei confronti del Giappone il modello di specializzazione dell'Italia è basato esclusivamente sui settori tradizionali. Il saldo normalizzato, positivo e particolarmente elevato nella seconda metà degli anni ottanta, ha mostrato un significativo aumento soprattutto a partire dal 1987. Negli altri comparti i saldi normalizzati sono risultati costantemente negativi. In particolare nei settori ad alta intensità tecnologica il saldo normalizzato negativo, di dimensioni molto ampie, ha mostrato un andamento sfavorevole nel corso degli anni ottanta.

Per quanto riguarda l'area CEE, L'Italia ha registrato vantaggi comparati elevati nei settori tradizionali e nella meccanica strumentale. Nei settori con forti economie di scala ed in particolare nei settori ad alta intensità tecnologica i saldi normalizzati verso l'area CEE sono stati invece di segno negativo ed hanno subito un tendenziale deterioramento durante gli anni ottanta.

All'interno della Comunità Europea, nei settori tradizionali l'Italia ha registrato saldi normalizzati con valori positivi ed elevati, ma decrescenti, verso tutti i principali paesi comunitari. Fa eccezione il saldo con la Spagna, che è progressivamente migliorato, realizzando a partire dal 1987 un'inversione della situazione deficitaria prevalsa nel periodo 1983-86.

Nei settori della meccanica strumentale, la Germania è l'unico paese comunitario verso il quale l'Italia ha continuato a presentare per tutto il periodo considerato un saldo normalizzato negativo.

Nei settori con forti economie di scala si sono ampliati nel corso degli anni ottanta i disavanzi verso la Germania, la Francia ed in particolare nei confronti degli "altri CEE", mentre l'Italia ha

registrato un surplus negli scambi commerciali con il Regno Unito e, a partire dal 1986, anche con la Spagna. Nei settori ad alta intensità tecnologica l'Italia ha conseguito vantaggi comparati elevati soltanto verso la Spagna, mentre ha mantenuto saldi normalizzati negativi nei confronti di tutti gli altri paesi della Comunità Europea.

In sintesi verso i singoli paesi CEE l'industria italiana detiene quindi una posizione di maggiore forza negli scambi commerciali di prodotti tradizionali e presenta vantaggi comparati verso quasi tutti i paesi comunitari nei settori della meccanica strumentale. Negli altri due comparti si evidenziano invece forme di despecializzazione più o meno accentuate verso i principali partners della CEE.

All'esterno dell'area OCSE, il modello di specializzazione dell'Italia è concentrato nei settori della meccanica strumentale e ad alta intensità tecnologica.

Per quanto riguarda gli scambi commerciali con l'Europa orientale, l'Italia ha registrato saldi normalizzati con valori positivi molto elevati soprattutto nei settori ad alta intensità tecnologica, ma anche nella meccanica strumentale, in cui però si è manifestata una lieve tendenza declinante nel corso degli anni ottanta. D'altra parte nei settori con forti economie di scala il saldo normalizzato con questi paesi si è progressivamente deteriorato, passando da un attivo consistente nel 1983 ad un netto disavanzo nel 1990.

Negli scambi commerciali con l'area dei paesi in via di sviluppo, l'Italia risulta decisamente più specializzata nei settori della meccanica strumentale. Vantaggi comparati relativi sono inoltre

I SALDI COMMERCIALI NORMALIZZATI DELL'ITALIA NELLA MECCANICA STRUMENTALE E NEGLI ALTRI SETTORI A PRODUZIONE SPECIALIZZATA

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
OCSE	18,3	15,3	18,5	17,3	14,2	12,3	15,2	13,5
Stati Uniti	20,3	22,6	33,8	40,8	34,5	26,2	23,9	21,7
Canada	52,8	61,6	77,2	74,1	64,7	56,6	61,8	55,3
Giappone	-46,1	-44,2	-47,0	-49,4	-46,3	-50,4	-44,0	-40,7
CEE	14,4	10,7	12,4	12,0	10,4	10,5	14,3	14,5
Germania	-18,4	-22,3	-20,5	-21,7	-28,3	-32,6	-27,8	-21,2
Francia	32,7	28,9	29,8	31,5	32,7	30,5	32,2	31,8
Regno Unito	25,2	26,0	32,4	30,4	30,6	31,0	31,8	25,3
Spagna	62,7	50,8	51,8	60,9	68,6	70,8	71,7	69,1
Altri CEE	27,8	25,4	24,9	22,9	18,5	23,7	29,7	29,4
EFTA e Turchia	28,0	27,8	30,1	24,3	18,3	17,7	19,5	19,6
Altri OCSE	98,5	96,8	98,1	97,0	96,6	96,0	90,1	94,1
Europa Orientale	79,9	74,0	75,8	73,5	73,7	70,7	72,6	72,7
PVS	92,8	90,3	87,2	88,6	85,5	86,1	84,9	82,0
Africa mediterranea	99,0	97,0	95,8	97,1	97,4	97,6	95,8	97,5
Altri PVS Africa	95,0	95,7	93,3	88,4	85,2	91,0	92,9	86,3
America Latina	75,7	69,5	61,2	73,4	76,9	85,5	79,5	77,4
NIEs	67,8	62,1	60,9	61,7	54,2	51,0	55,9	61,1
Altri PVS Asia	97,7	98,1	97,6	97,3	94,6	93,2	91,8	89,9
Mondo	42,2	37,1	37,2	34,1	30,0	27,5	30,3	29,2
OPEC	98,7	98,3	97,7	98,4	97,3	98,1	97,3	98,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 4.37

detenuti nei settori ad alta intensità tecnologica, anche se si sono fortemente indeboliti nel corso degli anni ottanta. Nello stesso periodo il saldo normalizzato verso l'area dei paesi in via di sviluppo nei settori tradizionali, pur restando di segno positivo, ha subito un netto ridimensionamento.

All'interno dell'area dei PVS si registrano tuttavia delle differenziazioni verso determinate aree. In particolare nei settori tradizionali il saldo normalizzato verso le NIEs è passato in attivo nell'ultimo biennio, dopo un andamento costantemente negativo. Viceversa nei confronti degli altri paesi emergenti dell'area asiatica il saldo, che era stato in attivo nel periodo 1983-86, ha registrato negli ultimi tre anni crescenti disavanzi. Tale andamento è una testimonianza indiretta del mutamento dei vantaggi comparati all'interno dei paesi in via di sviluppo asiatici.

Una ulteriore conferma si ottiene osservando il progressivo ampliamento del saldo normalizzato negativo verso le NIEs nei settori ad alta intensità tecnologica.

L'analisi dei saldi normalizzati con i diversi paesi o aree geo-economiche nei diversi comparti manifatturieri fornisce quindi ulteriori elementi di valutazione sul modello di specializzazione

I SALDI COMMERCIALI NORMALIZZATI DELL'ITALIA NEI SETTORI AD ALTA INTENSITÀ TECNOLOGICA

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
OCSE	-22,1	-25,9	-20,5	-23,5	-26,6	-28,6	-29,4	-30,9
Stati Uniti	-33,8	-28,3	-14,6	-21,7	-28,7	-33,0	-40,3	-30,4
Canada	33,7	-1,5	12,9	44,6	36,1	14,5	3,7	-3,6
Giappone	-73,9	-75,5	-78,3	-81,4	-80,3	-83,6	-82,1	-81,0
CEE	-18,2	-24,5	-22,0	-21,3	-23,4	-22,9	-22,7	-24,8
Germania	-28,7	-32,1	-26,2	-25,2	-33,3	-36,4	-41,8	-40,4
Francia	3,2	-7,6	-7,9	-10,5	-8,2	-4,2	-7,8	-4,9
Regno Unito	-29,1	-37,0	-29,3	-28,3	-30,4	-30,1	-25,0	-38,7
Spagna	59,1	47,2	35,4	25,9	33,7	38,7	43,1	43,1
Altri CEE	-25,2	-28,1	-33,8	-31,3	-35,6	-34,6	-29,2	-34,7
EFTA e Turchia	-12,4	-15,2	-11,6	-20,2	-23,5	-28,0	-30,4	-35,7
Altri OCSE	92,7	90,4	94,7	88,4	84,9	84,4	75,3	82,8
Europa orientale	74,7	71,3	81,7	76,0	63,4	76,5	71,7	76,4
PVS	62,1	60,7	56,4	50,5	28,5	22,2	17,4	24,2
Africa mediterranea	65,7	65,6	69,8	98,0	94,1	89,2	64,5	56,9
Altri PVS Africa	70,7	77,2	83,9	68,9	69,4	67,7	37,8	36,6
America Latina	60,6	79,5	77,6	75,7	75,4	55,6	52,2	59,6
NIEs	-19,5	-17,6	-14,3	-25,4	-48,2	-44,5	-43,4	-42,9
Altri PVS Asia	86,3	79,9	67,2	67,5	56,9	49,8	38,8	43,6
Mondo	-6,3	-10,3	-7,7	-14,0	-20,1	-22,2	-22,6	-21,5
OPEC	78,6	83,1	72,7	83,3	74,5	90,2	80,9	95,1

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 4.38

internazionale dell'industria italiana analizzato nel Capitolo 3. In generale nei confronti dei paesi industriali l'Italia è maggiormente specializzata nei settori tradizionali, mentre verso l'area dei paesi in via di sviluppo l'industria italiana detiene una posizione competitiva più forte nei settori della meccanica strumentale.

L'andamento negativo dei vantaggi comparati nei settori con forti economie di scala ed in quelli ad alta intensità tecnologica conferma alcune preoccupazioni sulla relativa debolezza del modello di specializzazione internazionale dell'Italia.

LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE

Nel testo del cap. 4 è stata esaminata la direzione geografica degli scambi con l'estero dell'Italia, sia in generale che a livello settoriale, per principali aree di sbocco e di provenienza. A completamento di queste analisi, tuttavia, è opportuno ricordare che la realtà delle esportazioni italiane non può essere compresa a pieno senza considerarne la distribuzione territoriale, in quanto le differenze tra regioni più dinamiche e regioni più lente si riflettono anche sulle peculiarità del modello di specializzazione internazionale dell'Italia.

In questo riquadro, pertanto, si prenderà in esame il commercio estero delle regioni italiane con particolare riguardo ai flussi esportativi per grandi ripartizioni territoriali e per regioni sia a livello globale che settoriale (1).

Nel 1990 l'analisi dei dati ISTAT evidenzia che la maggior parte delle esportazioni italiane proviene dalle regioni del Centro-Nord (89,4%), mentre il Mezzogiorno contribuisce in modo marginale solo per circa il 9% (cfr. tav. 1).

Questa situazione si è radicalizzata negli anni: rispetto al 1986 risulta ulteriormente accentuato il dualismo tra le aree forti del Centro-Nord e quelle deboli del Mezzogiorno. In termini relativi, il Centro-Nord ha guadagnato quasi quattro punti percentuali nel quadriennio in esame, imputabili alla performance *dell'Italia nord-occidentale e dell'Italia nord-orientale, che hanno entrambe aumentato la loro incidenza sulle esportazioni totali a scapito sia delle regioni centrali (passate dal 15,7% al 15%) sia del Mezzogiorno, la cui quota si è abbassata progressivamente dal 9,9% al 9%, pur mostrando qualche segno di ripresa nel 1990 rispetto all'anno precedente (2).*

La concentrazione delle esportazioni nelle regioni settentrionali è ancora più forte di quella del prodotto interno lordo (cfr. tav. 2). In effetti la propensione verso i mercati esteri dell'Italia del Nord, misurata dal rapporto tra esportazioni e PIL, appare nettamente più elevata sia rispetto alle regioni centrali che al Mezzogiorno. Anche normalizzando il confronto tra le varie ripartizioni con altri indicatori (esportazioni per occupato, esportazioni su popolazione residente) risulta confermata la minore apertura internazionale delle regioni meridionali e insulari. Inoltre questo divario tende ad aggravarsi nel tempo, come testimonia la maggiore dinamicità di tutti gli indicatori considerati nelle regioni settentrionali ed in particolare in quelle nord-occidentali.

Nella graduatoria delle quote regionali sulle esportazioni italiane risulta in testa la Lombardia che da sola contribuisce per il 30,9%, seguita ad una certa distanza dal Piemonte che rappresenta il 14%, dal Veneto (12,4%) e dall'Emilia Romagna (10,5%) (cfr.tav. 1).

Rispetto al 1986 tutte le regioni settentrionali hanno leggermente aumentato la loro quota sulle esportazioni italiane, (tranne la Liguria, che è scesa dal 2,2% all'1,8%). Il grosso dell'incremento si è concentrato sulla quota della Lombardia, che è cresciuta di quasi tre punti percentuali. Tuttavia nell'ultimo anno è aumentata soprattutto la quota delle regioni nord-orientali (tranne l'Emilia Romagna) mentre quella della Lombardia ha subito un lieve arretramento.

Nell'Italia centrale una discreta quota di export proviene dalla Toscana (7,9%) e dal Lazio (4,1%) che si collocano rispettivamente al quinto ed al sesto posto nella graduatoria dell'export regionale. Tuttavia, mentre la quota della Toscana sulle esportazioni italiane è calata di oltre un punto tra il 1986 ed il 1990, quella del Lazio si è lievemente ampliata (+0,4). Le Marche hanno consolidato la loro quota sul 2,3%, raggiungendo il settimo posto della graduatoria.

Tra le regioni del Mezzogiorno si registrano quote poco significative, che solo in alcune regioni come la Puglia, la Campania e la Sicilia superano appena il 2%. Tutte le regioni del Mezzogiorno hanno subito una flessione della loro quota, tranne l'Abruzzo, che è passato dall'1% all'1,3%.

L'elevata incidenza dell'export proveniente dalle regioni del Centro-Nord si può spiegare con la stessa composizione settoriale delle esportazioni italiane, in buona parte rappresentate dal settore della meccanica (33,9%), dal sistema moda — tessile, abbigliamento, cuoio e calzature — (18,3%) e dall'aggregato legno, carta, gomma e altri manufatti (11,9%), settori tutti localizzati prevalentemente nel Centro-Nord.

Infatti, la quasi totalità delle esportazioni italiane proviene dal Centro-Nord , sia per la meccanica (96,1%), sia per il "sistema moda" (91,8%), settori di punta nella specializzazione internazionale del nostro paese (cfr. tavv.3-5).

Per contro, solo in pochissimi settori il Mezzogiorno figura con percentuali elevate. La quota di gran lunga più alta compare per i prodotti energetici (69,5%), spiegabile con la localizzazione di molte raffinerie in Sicilia ed in Sardegna.

Si rileva anche una quota del Mezzogiorno relativamente elevata (29,5%) sulle esportazioni del settore primario (agricoltura, silvicoltura e pesca), grazie al contributo significativo della Puglia (15,4%) e della Sicilia (6,4%). Per questo settore si può, inoltre, ipotizzare una sottostima dell'export registrato dalle regioni meridionali e insulari, in quanto una parte dei prodotti agricoli di queste aree vengono confezionati ed imballati in magazzini localizzati nei centri di lavorazione delle regioni del Nord (Veneto, Emilia e Romagna, Trentino Alto Adige), risultando di conseguenza registrati come export di queste regioni.

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

(quote percentuali su valori correnti)

Ripartizioni e regioni	1986	1987	1988	1989	1990
NORD-CENTRO	85.7	87.0	89.7	89.5	89.4
Italia nord occidentale	44.1	44.3	47.7	47.4	46.9
Piemonte	13.6	13.4	14.8	14.1	14.0
Valle d'Aosta	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Lombardia	28.2	28.9	30.8	31.3	30.9
Liguria	2.2	2.0	2.0	1.8	1.8
Italia nord orientale	26.0	26.9	27.2	26.9	27.5
Trentino A.A.	1.5	1.6	1.7	1.5	1.7
Veneto	11.5	11.8	11.9	12.0	12.4
Friuli V.G.	2.6	2.8	2.8	2.7	3.0
Emilia Romagna	10.4	10.6	10.8	10.7	10.5
Italia centrale	15.7	15.8	14.8	15.2	15.0
Toscana	9.0	8.9	8.2	8.2	7.9
Umbria	0.8	0.7	0.7	0.7	0.7
Marche	2.2	2.3	2.2	2.2	2.3
Lazio	3.7	3.8	3.7	4.1	4.2
MEZZOGIORNO	9.9	9.5	9.1	8.8	9.0
Italia meridionale	6.5	6.4	6.1	6.0	6.0
Abruzzi	1.0	1.1	1.2	1.2	1.3
Molise	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Campania	2.5	2.5	2.2	2.2	2.2
Puglia	2.6	2.4	2.3	2.2	2.2
Basilicata	0.1	0.1	0.1	0.1	0.1
Calabria	0.2	0.2	0.2	0.1	0.1
Italia insulare	3.4	3.2	2.9	2.9	3.0
Sicilia	2.2	2.1	2.0	2.0	2.0
Sardegna	1.2	1.0	1.0	0.9	0.9
Prov. diverse e non specificate	4.4	3.5	1.2	1.6	1.6
Area NEC (*)	36.4	37.2	36.7	36.6	36.7
ITALIA	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

(*) L'area NEC (Nord-Est-Centro) comprende le regioni Veneto, Friuli Venezia Giulia, Emilia Romagna, Toscana, Umbria e Marche.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 1

DISTRIBUZIONE DELLE ESPORTAZIONI PER RIPARTIZIONI TERRITORIALI ED ALTRI INDICATORI

Ripartizioni	Grado di concentrazione esportazioni (%)		Esportazioni per occupato (*) (milioni di lire)		Esportazioni su popolazione res. (milioni di lire)		Esportazioni su PIL (**) (%)		Grado di concentrazione del PIL %	
	1986	1990	1986	1988	1986	1990	1986	1988	1986	1988
NORD-CENTRO	85,7	89,4	19,5	23,5	3,4	5,0	18,4	18,3	75,3	75,4
ITALIA NORD-OCC.	44,1	46,9	22,3	27,9	4,2	6,3	21,7	22,1	32,9	33,2
ITALIA NORD-OR.	26,0	27,5	19,3	22,6	3,6	5,4	19,8	19,5	21,2	21,4
ITALIA CENTRALE	15,7	15,0	14,7	16,4	2,1	2,8	12,1	11,0	21,0	20,8
MEZZOGIORNO	9,9	9,0	5,3	6,0	0,7	0,9	6,5	5,7	24,7	24,6
ITALIA MERIDIONALE	6,5	6,0	4,9	5,8	0,7	0,9	6,4	5,7	16,5	16,5
ITALIA INSULARE	3,4	3,0	6,5	6,6	0,7	0,9	6,7	5,6	8,2	8,1
PROVINCE DIVERSE E NON SPECIFICATE	4,4	1,6	—	—	—	—	—	—	—	—
AREA NEC	36,4	36,7	18,4	21,1	3,4	4,9	19,4	18,6	30,4	30,3

(*) Occupazione nell'industria in senso stretto e nell'agricoltura
(**) PIL al costo dei fattori (a prezzi correnti)

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 2

In generale, si può affermare che le esportazioni dei vari settori si distribuiscono in misura differenziata sul territorio con modalità in parte legate alla struttura produttiva delle diverse regioni. L'analisi della specializzazione internazionale delle regioni italiane può essere approfondita considerando, per ciascuna di esse, le quote detenute sulle esportazioni settoriali in rapporto con le loro quote totali (tav. 5). Da questa analisi emergono differenze molto accentuate anche all'interno delle singole ripartizioni territoriali.

La Lombardia, *ad esempio, oltre a detenere quote più elevate della media nelle industrie chimiche, metallurgiche e metalmeccaniche, si distingue dall'insieme della ripartizione nord-occidentale per una spiccata specializzazione nel comparto tessile-abbigliamento e per un minore orientamento verso i mezzi di trasporto. Quest'ultimo settore, d'altra parte, è il punto di forza delle esportazioni* piemontesi, *che appaiono specializzate anche nelle macchine per ufficio, nelle macchine agricole ed industriali, negli alimentari e negli articoli della carta e della cartotecnica. La* Valle D'Aosta *risulta fortemente specializzata nei minerali ferrosi e non ferrosi, mentre la* Liguria, *oltre a questo settore, presenta un vantaggio comparato nelle esportazioni agro-alimentari e nei prodotti energetici.*

Il Veneto *registra elevate punte di specializzazione nel comparto del cuoio e delle calzature ed in quello dei mobili in legno. Il* Trentino Alto Adige *detiene vantaggi comparati diffusi in molti settori: prodotti agricoli, silvicoltura e pesca, prodotti alimentari e bevande e diversi altri comparti della trasformazione industriale (carta, cartotecnica, prodotti in metallo, minerali non metalliferi etc.). Il* Friuli Venezia Giulia *presenta una notevole specializzazione nei prodotti della metalmeccanica — con l'eccezione delle macchine per ufficio — e nel settore legno, carta, gomma, etc. (in modo particolare nel comparto legno e mobili). Anche la regione* Emilia-Romagna *si caratterizza per un modello di specializzazione concentrato in pochi settori: minerali e prodotti non metalliferi, macchine agricole ed industriali e settori agro-alimentari.*

Tra le regioni dell'Italia centrale la Toscana *raggiunge una elevatissima specializzazione nel settore tessile, abbigliamento, cuoio e calzature ed emerge nei minerali e prodotti non metalliferi e nella carta e cartotecnica. L'*Umbria, *invece, mostra un modello di specializzazione poco concentrato, che ha i suoi punti di forza nella metallurgia, nell'agro-alimentare e nel comparto tessile-*

abbigliamento, ma coinvolge diversi altri settori. Le Marche *presentano una elevata specializzazione in alcuni comparti della meccanica (materiali e forniture elettriche, prodotti in metallo), ma soprattutto in quello del cuoio e calzature e, in misura minore, nel legno e mobili. Le esportazioni del* Lazio *appaiono invece concentrate nelle macchine per ufficio, nei mezzi di trasporto, nei "materiali e forniture elettriche" e nei prodotti chimici.*

Passando all'Italia meridionale, gli Abruzzi *risultano specializzati, tra l'altro, nel settore dei minerali e prodotti non metalliferi e soprattutto nel comparto degli autoveicoli e motori, mentre il* Molise *denota una elevata specializzazione nei prodotti agricoli, della silvicoltura e pesca, nei prodotti chimici, nei prodotti alimentari e nel tessile abbigliamento. La Campania risulta specializzata nei prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca, nei mezzi di trasporto, nei prodotti alimentari e bevande e nel comparto del cuoio e delle calzature.*

La Puglia *detiene un vantaggio relativo nei prodotti dell'agricoltura, nei minerali ferrosi e non ferrosi, nei prodotti alimentari, nel cuoio e calzature e nel comparto legno e mobili. I dati evidenziano per la* Basilicata *una elevata specializzazione nel settore dell'agricoltura, nei prodotti chimici, nei prodotti alimentari e bevande e nei mobili in legno.*

Per la Calabria *la specializzazione, oltre che riguardare i prodotti dell'agricoltura, gli alimentari e le bevande, interessa anche i minerali ferrosi e non ferrosi e la chimica.*

Nell'Italia insulare la Sicilia *mostra evidenti vantaggi comparati soprattutto nei prodotti energetici, ma anche nell'agro-alimentare, nell'industria chimica ed in parte negli autoveicoli e motori. Infine, la* Sardegna *evidenzia un modello di specializzazione simile a quello siciliano, da cui si discosta per una particolare debolezza nel settore agricolo, compensata da un lieve vantaggio comparato nei minerali ferrosi e non ferrosi.*

In conclusione, le differenze territoriali di sviluppo economico si traducono in differenze di specializzazione regionale, che a loro volta si riflettono sul modello di specializzazione internazionale dell'Italia, caratterizzato dalla presenza di settori avanzati — tipici dei paesi industriali — che convivono con settori "tradizionali".

Alcune regioni (nord-occidentali) si contraddistinguono per un modello più simile al resto dell'Europa, altre presentano una struttura di export basata su settori tradizionali (le regioni dell'area NEC: Veneto, Friuli Venezia Giulia, Emilia Romagna, Toscana, Umbria e Marche).

In generale, la gran parte delle esportazioni manifatturiere italiane è concentrata nelle regioni del Centro-Nord, mentre dal Mezzogiorno proviene un contributo per i prodotti tradizionali di consumo (soprattutto da alcune regioni: Abruzzo, Puglia e in parte Campania).

Le realtà regionali, contraddistinte da diversi modelli di specializzazione, corrispondono probabilmente ad un processo di decentramento di stadi diversi di sviluppo, in cui l'Italia sposta dalle regioni del Centro-Nord a quelle del Mezzogiorno fasi di industrializzazione più mature, sviluppando nelle regioni settentrionali quelle più avanzate.

In realtà tutte le cause che spiegano la debolezza del Mezzogiorno nelle esportazioni manifatturiere risalgono a problemi legati al suo processo di industrializzazione, rispetto ai quali assume un rilievo non marginale la diversa dotazione di infrastrutture che caratterizza le ripartizioni territoriali.

La minore propensione ad esportare delle regioni meridionali viene anche attribuita alla diverse dimensioni delle imprese esportatrici. Secondo recenti stime (3) il 45% delle imprese meridionali che esportano appartengono ad una fascia di fatturato superiore ai 100 miliardi, mentre nelle regioni del Centro-Nord la stessa fascia di fatturato interessa solo un quinto del totale delle imprese. Tuttavia, accanto alle grandi imprese del Sud, nate in parte con la politica di intervento industriale nel Mezzogiorno delle imprese a partecipazione statale, esiste una miriade di piccole imprese con scarse economie di scala e con grosse difficoltà a competere sui mercati internazionali. Di conseguenza, come risulta da una precedente indagine ICE (4), il fatturato medio all'export per le imprese del Mezzogiorno non supera un miliardo, mentre nelle regioni del Nord si aggira intorno ad un miliardo e seicento milioni.

---

(1) Questo riquadro riprende ed aggiorna per alcune parti il contributo di Giuliano Conti, "L'interscambio con l'estero delle regioni italiane", pubblicato nel *Rapporto sul commercio estero* 1987, ICE, Roma, 1988, pp. 124-131.

(2) Il confronto tra il 1986 ed il 1990 può essere in parte distorto dal fatto che nelle rilevazioni statistiche si è notevolmente attenuata l'incidenza della voce residua "province diverse e non specificate".

(3) Mariano D'Antonio, *Il Mezzogiorno nella struttura dell'economia italiana*, Franco Angeli, Milano 1990.

(4) ICE, *La struttura delle esportazioni italiane: un'analisi per imprese*, Roma, 1989.

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE PER SETTORI - 1990

(quote percentuali su valori a prezzi correnti)

SETTORI	P. agr. silv. e pesca	P. ener-getici	Min. ferr. e non f.	Min. e p. non metal.	P. chim.	P. metal-mec. di cui:	Prod. in metallo	Macch. agr. e indust.	Macch. per uff.	Mat. e fornit. elettr.	Mezzi di trasp. di cui:	Autov. e motori	P. alim. bev.	P. tessili abbigl. e cuoio di cui:	tess. abbigl.	cuoio calz.	Legno carta gomma e altri prod.	legno e mobili	carta cartot.	Totale
RIPARTIZIONI E REGIONI																				
NORD-CENTRO	69,66	28,08	86,10	91,48	86,05	96,12	94,56	96,86	96,44	95,30	83,04	83,51	79,71	91,82	94,31	86,74	94,04	92,17	95,03	89,38
Italia nord occ.	17,85	17,55	58,59	21,30	55,73	55,40	54,42	52,74	65,06	56,91	54,18	61,05	38,49	38,66	49,03	17,44	42,73	26,79	48,26	46,92
Piemonte	6,56	3,34	12,68	5,74	8,08	14,84	8,61	15,80	26,18	10,72	33,24	40,17	19,83	8,45	11,02	3,18	12,22	3,33	19,13	14,04
V. d'Aosta	0,09	—	1,14	0,08	0,01	0,06	0,13	0,05	0,09	0,04	0,01	0,02	0,01	0,02	0,02	0,02	0,10	0,08	0,05	0,10
Lombardia	6,49	11,00	40,16	12,85	44,53	38,65	43,57	35,25	37,32	43,82	19,39	19,57	16,33	29,90	37,65	14,04	29,17	23,00	28,16	30,95
Liguria	4,70	3,21	4,61	2,62	3,11	1,85	2,12	1,64	1,47	2,32	1,55	1,29	2,31	0,29	0,33	0,21	1,24	0,39	0,93	1,84
Italia nord or.	38,66	3,71	15,11	49,06	19,89	29,95	30,47	36,71	13,63	23,12	16,22	16,00	31,52	26,38	23,77	31,74	34,99	50,72	31,60	27,49
Trentino A.Ad.	6,86	0,02	1,77	2,67	1,94	1,41	2,68	1,34	0,81	1,13	1,49	2,03	3,31	0,66	0,86	0,27	2,03	2,28	3,42	1,65
Veneto	12,33	2,67	9,02	14,03	8,59	11,10	13,29	12,01	8,13	9,32	5,82	3,53	7,63	18,21	14,23	26,36	19,31	20,61	15,66	12,36
Friuli V.G.	1,38	0,09	2,19	1,94	1,14	4,29	5,56	4,07	1,41	5,45	0,63	0,70	2,00	1,04	0,99	1,14	7,53	20,11	6,73	3,00
Em. Rom.	18,09	0,93	2,13	30,43	8,22	13,15	8,93	19,29	3,28	7,23	8,28	9,74	18,58	6,47	7,69	3,97	6,12	7,72	5,80	10,48
Italia centrale	13,15	6,81	12,40	21,12	10,42	10,77	9,68	7,41	17,75	15,27	12,63	6,46	9,71	26,78	21,51	37,56	16,33	14,65	15,17	14,97
Toscana	6,53	2,82	8,11	17,00	3,48	3,33	3,28	3,97	1,55	2,86	2,68	1,03	3,55	19,19	16,80	24,07	10,38	7,89	9,59	7,89
Umbria	1,25	0,02	2,16	0,81	0,96	0,48	0,87	0,56	0,10	0,29	0,08	0,07	1,12	0,82	1,10	0,24	0,48	0,99	0,24	0,66
Marche	1,49	0,24	0,22	0,64	0,24	2,05	2,87	1,18	0,18	4,41	0,57	0,14	1,01	5,46	2,06	12,45	3,13	4,90	1,49	2,27
Lazio	3,88	3,73	1,90	2,67	5,73	4,91	2,66	1,70	15,92	7,71	9,30	5,23	4,03	1,31	1,55	0,80	2,34	0,87	3,84	4,15
MEZZOGIORNO	329,50	69,45	12,68	7,25	12,48	2,26	3,34	1,78	1,68	2,90	15,52	15,93	18,08	6,17	3,65	11,32	4,45	6,01	3,52	8,98
Italia meridionale	22,85	3,73	10,97	5,48	4,71	1,98	3,04	1,65	1,58	2,25	13,49	13,62	14,46	5,83	3,28	11,06	4,03	5,67	3,20	6,01
Abruzzi	1,51	1,74	0,62	3,49	0,52	0,33	0,54	0,31	0,22	0,31	6,06	8,19	0,75	0,75	0,74	0,79	1,08	0,48	1,66	1,35
Molise	0,21	—	0,04	0,01	0,42	0,01	0,03	0,01	0,01	0,01	0,32	0,01	0,32	0,16	0,24	0,02	0,02	0,02	—	0,09
Campania	4,59	0,80	0,96	0,84	1,27	0,83	1,11	0,32	1,26	1,58	6,41	4,19	9,86	2,04	0,88	4,41	0,95	0,73	1,17	2,16
Puglia	15,35	1,13	9,09	1,01	1,82	0,74	1,28	0,94	0,09	0,30	0,92	1,12	2,58	2,78	1,30	5,82	1,69	3,99	0,15	2,19
Basilicata	0,48	0,02	0,02	0,08	0,39	0,03	0,02	0,02	—	0,04	0,09	0,11	0,32	0,03	0,04	—	0,24	5,44	0,20	0,11
Calabria	0,71	0,04	0,24	0,05	0,30	0,03	0,05	0,05	—	0,01	0,01	0,01	0,64	0,06	0,08	0,02	0,05	0,02	0,02	0,11
Italia insulare	6,66	65,72	1,71	1,76	7,77	0,28	0,30	0,14	0,10	0,65	2,02	2,31	3,61	0,33	0,37	0,26	0,43	0,34	0,32	2,97
Sicilia	6,45	43,68	0,65	1,24	4,93	0,23	0,25	0,11	0,04	0,57	1,92	2,28	2,31	0,20	0,18	0,25	0,19	0,14	0,17	2,05
Sardegna	0,21	22,04	1,06	0,53	2,84	0,05	0,05	0,03	0,06	0,08	0,10	0,03	1,30	0,13	0,18	0,02	0,24	0,20	0,15	0,92
Prov. div. e non specificate	0,84	2,47	1,22	1,27	1,47	1,62	2,10	1,36	1,88	1,79	1,45	0,57	2,21	2,01	2,05	1,93	1,51	1,82	1,44	1,64
Area NEC	41,07	6,77	23,83	64,84	22,64	34,39	34,80	41,08	14,65	29,55	18,06	15,21	33,89	51,19	42,87	68,23	46,95	62,22	39,51	366,5
ITALIA	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 3

STRUTTURA SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE PER REGIONI - 1990

(pesi percentuali su valori a prezzi correnti)

SETTORI	P. agr. silv. e pesca	P. ener-getici	Min. ferr. e non f.	Min. e p. non metal.	P. chim.	P. metal-mec. di cui:	Prod. in metallo	Macch. agr. e indust.	Macch. per uff.	Mat. e fornit. elettr.	Mezzi di trasp. di cui:	Autov. e motori	P. alim. bev.	P. tessili abbigl. e cuoio di cui:	Tess. abbigl.	Cuoio calz.	Legno carta gomma e altri prod.	Legno e mobili	Carta cartot.	Totale
RIPARTIZIONI E REGIONI																				
NORD-CENTRO	2,05	0,71	4,43	4,27	7,31	36,45	4,98	18,73	4,32	8,43	9,86	7,02	3,56	18,78	12,96	5,82	12,57	3,26	2,13	100
Italia nord occ.	1,00	0,85	5,74	1,89	9,02	40,02	5,46	19,43	5,55	9,59	12,26	9,78	3,28	15,06	12,83	2,23	10,88	1,80	2,07	100
Piemonte	1,23	0,54	4,15	1,71	4,37	35,83	2,89	19,45	7,46	6,04	25,13	21,51	5,65	11,00	9,64	1,36	10,40	0,75	2,74	100
V. d'Aosta	2,49	—	53,23	3,48	1,00	21,39	5,97	8,46	3,48	3,48	1,49	1,49	0,50	3,98	2,99	1,00	12,44	2,49	1,00	100
Lombardia	0,55	0,80	5,96	1,73	10,93	42,33	6,62	19,69	4,82	11,20	6,65	4,75	2,11	17,66	14,94	2,72	11,26	2,35	1,83	100
Liguria	6,73	3,96	11,52	5,96	12,85	34,07	5,42	15,45	3,21	9,99	8,93	5,26	5,02	2,91	2,22	0,69	8,04	0,67	1,02	100
Italia nord or.	3,70	0,31	2,53	7,45	5,50	36,93	5,21	23,08	1,98	6,65	6,26	4,38	4,58	17,54	10,62	6,92	15,20	5,83	2,31	100
Trentino A.Ad.	10,93	0,03	4,93	6,74	8,91	28,95	7,63	13,95	1,96	5,40	9,56	9,20	7,99	7,33	6,35	0,98	14,64	4,36	4,16	100
Veneto	2,63	0,49	3,35	4,74	5,28	30,45	5,06	16,80	2,63	5,96	5,00	2,15	2,47	26,93	14,14	12,79	18,66	5,27	2,54	100
Friuli V.G.	1,21	0,07	3,36	2,71	2,90	48,50	8,74	23,50	1,89	14,38	2,23	1,75	2,67	6,35	4,07	2,28	30,00	21,22	4,51	100
Em. Rom.	4,54	0,20	0,93	12,12	5,96	42,52	4,01	31,80	1,25	5,45	8,39	6,99	7,08	11,29	9,01	2,27	6,97	2,33	1,11	100
Italia centrale	2,31	1,03	3,81	5,89	5,29	24,39	3,04	8,55	4,74	8,07	8,96	3,24	2,59	32,70	17,65	15,05	13,03	3,09	2,03	100
Toscana	2,18	0,81	4,73	9,00	3,36	14,31	1,96	8,70	0,78	2,87	3,61	0,98	1,80	44,48	26,17	18,31	15,72	3,16	2,44	100
Umbria	4,96	0,07	14,96	5,11	11,04	24,59	6,15	14,52	0,59	3,41	1,33	0,81	6,74	22,52	20,37	2,15	8,67	4,74	0,74	100
Marche	1,73	0,24	0,45	1,17	0,80	30,63	5,96	8,97	0,32	15,38	2,66	0,45	1,78	44,05	11,13	32,92	16,48	6,82	1,32	100
Lazio	2,46	2,03	2,11	2,68	10,49	40,11	3,02	7,08	15,34	14,69	23,77	9,46	3,88	5,75	4,59	1,16	6,72	0,66	1,86	100
MEZZOGIORNO	8,65	17,51	6,49	3,37	10,56	8,52	1,75	3,44	0,75	2,55	18,35	13,34	8,05	12,56	4,99	7,57	5,92	2,12	0,79	100
Italia meridionale	10,01	1,41	8,40	3,81	5,96	11,18	2,38	4,73	1,05	2,97	23,85	17,05	9,62	17,75	6,70	11,04	8,00	2,98	1,07	100
Abruzzi	2,96	2,92	2,12	10,84	2,96	8,39	1,90	3,98	0,66	1,82	47,79	45,75	2,23	10,25	6,71	3,54	9,56	1,13	2,48	100
Molise	5,98	—	2,17	0,54	35,33	5,43	1,63	2,72	0,54	0,54	0,54	0,54	14,13	33,15	32,07	1,09	2,72	0,54	—	100
Campania	5,60	0,84	2,05	1,62	4,46	13,09	2,41	2,53	2,35	5,81	31,53	14,59	18,26	17,28	5,01	12,27	5,26	1,07	1,09	100
Puglia	18,47	1,17	19,10	1,93	6,31	11,40	2,76	7,41	0,16	1,08	4,47	3,84	4,71	23,25	7,29	15,96	9,20	5,77	0,13	100
Basilicata	11,16	0,43	0,86	3,00	25,75	9,01	0,86	3,00	—	3,00	8,15	7,30	11,16	4,72	4,72	—	25,75	12,02	3,43	100
Calabria	16,81	0,88	9,73	1,77	20,35	10,62	2,21	7,52	—	0,88	1,33	0,44	23,01	10,18	9,29	0,88	4,87	0,44	0,44	100
Italia insulare	5,90	50,09	2,65	2,48	19,88	3,14	0,48	0,81	0,13	1,72	7,23	5,84	4,86	2,05	1,52	0,53	1,72	0,36	0,21	100
Sicilia	8,30	48,30	1,46	2,52	18,28	3,74	0,58	0,91	0,07	2,18	9,98	8,37	4,51	1,82	1,10	0,72	1,08	0,22	0,17	100
Sardegna	0,59	54,07	5,27	2,39	23,42	1,81	0,27	0,59	0,27	0,69	1,12	0,21	5,64	2,55	2,45	0,11	3,14	0,69	0,32	100
Prov. div. e non specificate	1,35	3,42	3,42	3,24	6,81	33,56	6,03	14,31	4,59	8,67	9,39	2,61	5,40	22,44	15,36	7,08	10,98	3,51	1,77	100
Area NEC	2,55	0,36	2,58	6,37	4,05	27,46	3,86	16,72	1,38	5,50	4,52	2,69	3,19	22,04	12,40	9,64	13,21	4,63	1,87	100
ITALIA	2,63	2,26	4,60	4,17	7,60	33,90	4,71	17,28	4,00	7,91	10,62	7,52	4,00	18,28	12,28	6,00	11,94	3,16	2,01	100

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4

INDICI DI SPECIALIZZAZIONE SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI REGIONALI RISPETTO ALL'ITALIA (*) - 1990

SETTORI	P. agr. silv. e pesca	P. ener-getici	Min. ferr. e non f.	Min. e p. non metal.	P. chim.	P. metal-mec. di cui:	Prod. in metallo	Macch. agr. e indust.	Macch. per uff.	Mat. e fornit. elettr.	Mezzi di trasp. di cui:	Autov. e motori	P. alim. bev.	P. tessili abbigl. e cuoio di cui:	Tess. abbigl.	Cuoio calz.	Legno carta gomma e altri prod.	Legno e mobili	Carta cartot.
RIPARTIZIONI E REGIONI																			
NORD-CENTRO	77,93	31,41	96,32	102,35	96,27	107,54	105,79	108,36	107,89	106,62	92,90	93,42	89,18	102,73	105,51	97,04	105,21	103,11	106,32
Italia nord occ.	38,04	37,41	124,86	45,39	118,77	118,06	115,97	112,40	138,65	121,28	115,47	130,10	82,02	82,39	104,48	37,17	91,06	57,09	102,85
Piemonte	46,75	23,80	90,34	40,89	57,51	105,70	61,32	112,53	186,48	76,35	236,71	286,07	141,25	60,16	78,49	22,63	87,04	23,68	136,24
V.d'Aosta	94,46	—	1158,24	83,43	13,10	63,11	126,87	48,94	87,05	44,04	14,06	19,85	12,45	21,77	24,30	16,59	104,14	78,71	49,56
Lombardia	20,97	35,55	129,77	41,52	143,91	124,88	140,78	113,91	120,59	141,61	62,65	63,24	52,77	96,62	121,66	45,35	94,25	74,32	90,98
Liguria	255,72	174,72	250,60	142,77	169,21	100,51	115,29	89,37	80,15	126,39	84,07	70,02	125,70	15,93	18,06	11,58	67,35	21,14	50,58
Italia nord or.	140,63	13,50	54,96	178,47	72,36	108,94	110,82	133,54	49,57	84,11	58,99	58,19	114,65	95,97	86,46	115,45	127,26	184,50	114,96
Trentino A.Ad.	414,90	1,31	107,24	161,47	117,26	85,40	162,16	80,74	48,98	68,33	90,05	122,42	199,83	40,12	51,73	16,34	122,56	138,10	207,03
Veneto	99,74	21,59	72,97	113,48	69,52	89,83	107,50	97,21	65,75	75,38	47,08	28,59	61,74	147,32	115,12	213,27	156,27	166,72	126,67
Friuli V.G.	46,07	2,90	73,13	64,81	38,20	143,07	185,72	135,94	47,13	181,84	21,00	23,33	66,87	34,71	33,11	38,00	251,22	671,30	224,57
Em. Rom.	172,58	8,90	20,29	290,27	78,39	125,43	85,23	184,02	31,27	68,97	78,99	92,92	177,24	61,75	73,40	37,89	58,37	73,68	55,31
Italia centrale	87,84	45,51	82,81	141,09	69,62	71,96	64,64	49,47	118,59	102,03	84,40	43,16	64,85	178,88	143,70	250,93	109,06	97,90	101,32
Toscana	82,78	35,77	102,86	215,62	44,19	42,21	41,56	50,35	19,62	36,31	34,03	13,01	45,04	243,35	213,10	305,31	131,63	100,11	121,61
Umbria	188,45	3,27	325,56	122,44	145,29	72,55	130,66	84,00	14,81	43,09	12,56	10,84	168,65	123,19	165,86	35,82	72,56	150,00	36,89
Marche	65,80	10,52	9,90	28,02	10,55	90,35	126,58	51,88	8,12	194,46	25,09	6,05	44,44	241,00	90,64	548,90	138,00	215,87	65,80
Lazio	93,40	89,86	45,80	64,31	138,08	118,34	64,09	40,99	383,37	185,74	223,89	125,83	97,05	31,44	37,36	19,32	56,24	20,95	92,47
MEZZOGIORNO	328,64	773,60	141,29	80,73	139,06	25,14	37,20	19,88	18,73	32,31	172,83	177,40	201,34	68,68	40,62	126,15	49,61	66,99	39,24
Italia meridionale	380,28	62,12	182,68	91,27	78,45	32,99	50,56	27,39	26,36	37,53	224,61	226,72	240,74	97,09	54,58	184,15	67,01	94,41	53,34
Abruzzi	112,21	128,93	46,04	259,58	38,90	24,75	40,32	23,01	16,41	23,07	450,15	608,50	55,68	56,08	54,66	59,00	80,03	35,78	123,56
Molise	227,01	—	47,30	13,02	465,03	16,03	34,65	15,72	13,58	6,87	5,12	7,23	353,53	181,36	261,08	18,12	22,75	17,20	—
Campania	212,69	37,22	44,59	38,73	58,75	38,62	51,29	14,62	58,62	73,42	297,02	194,12	456,86	94,54	40,78	204,61	44,04	33,86	54,43
Puglia	701,33	51,55	415,52	46,24	83,01	33,63	58,66	42,85	3,93	13,62	42,06	51,04	117,91	127,19	59,38	266,03	77,04	182,49	6,71
Basilicata	423,72	18,96	18,68	71,97	338,99	26,59	18,24	17,38	—	37,99	76,81	97,04	279,19	25,83	38,44	—	215,61	380,23	171,01
Calabria	638,47	39,09	211,80	42,40	267,94	31,33	47,02	43,52	—	11,19	12,50	5,89	575,67	55,67	75,66	14,75	40,75	14,00	22,04
Italia insulare	224,18	2212,82	57,57	59,43	261,67	9,27	10,19	4,69	3,31	21,75	68,07	77,64	121,64	11,22	12,39	8,82	14,40	11,51	10,71
Sicilia	315,22	2133,55	31,84	60,35	240,67	11,04	12,24	5,28	1,80	27,61	94,01	111,37	112,85	9,98	8,99	12,00	9,04	6,83	8,36
Sardegna	22,23	2388,65	114,64	57,37	308,26	5,34	5,65	3,39	6,65	8,75	10,53	2,83	141,14	13,97	19,93	1,77	26,29	21,89	15,90
Prov. div. e non specificate	51,25	151,05	74,40	77,60	89,63	99,01	128,12	82,78	114,70	109,62	88,43	34,71	135,08	122,73	125,04	118,02	91,91	111,04	88,14
Area NEC	96,72	15,94	56,12	152,71	53,32	81,00	81,95	96,75	34,49	69,60	42,54	35,82	79,82	120,56	100,97	160,68	110,57	146,54	93,04
ITALIA	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

(*) rapporti percentuali tra le quote di ogni regione sulle esportazioni di ciascun settore e le quote di ogni regione sulle esportazioni totali.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5

PRIME CONSIDERAZIONI SULL'IMPATTO DELLA RIUNIFICAZIONE TEDESCA SULL'ECONOMIA ITALIANA: ASPETTI REALI (*)

Introduzione

Il 3 ottobre 1990, meno di un anno dopo la caduta del muro di Berlino, si è completata la riunificazione politica della Germania. L'unificazione economica, cioè l'aumento del reddito pro capite orientale su livelli occidentali, è invece un processo molto più lungo (malgrado sia iniziato prima dell'unione politica, con l'unione monetaria del luglio 1990) che richiederà una attenta gestione delle variabili macroeconomiche e dai costi ancora non precisati (Sinn, 1991; Burda, 1990). L'unificazione, naturalmente, ha anche un impatto non marginale sul resto dell'Europa e del mondo. Da un lato, le spese necessarie per il finanziamento della riunificazione, ed il probabile accumularsi di deficit pubblici, provocheranno probabili tensioni all'interno dello SME (Mélitz, 1991), dall'altro, contribuiranno al riassorbimento degli squilibri commerciali verificatisi nel corso degli anni '80 (deficit statunitense, surplus tedesco e giapponese).

In questo lavoro verrà trattato l'aspetto più propriamente "reale" della riunificazione tedesca sugli altri paesi: il suo impatto sugli investimenti diretti ed il commercio estero, con particolare riferimento alla posizione dell'Italia. Riguardo al primo punto, gli investimenti, verrà brevemente analizzata la struttura industriale dell'ex RDT e le principali caratteristiche del processo di privatizzazione delle imprese tedesco-orientali, così come i primi risultati ottenuti in questo campo.

Per quanto riguarda il commercio estero, dapprima verrà analizzato l'interscambio tra la RDT e l'Italia (e l'OCSE) al fine di individuare la specializzazione produttiva dei due paesi, in seguito verrà effettuato un semplice esercizio per valutare quanto dell'aumento dell'export italiano (e di altri paesi) verso la Germania verificatosi nel corso del 1990 sia dovuto ad una maggior penetrazione del nostro export e quanto sia invece dovuto all'effetto espansivo della riunificazione. Nell'ultima parte del lavoro verranno tratte le conclusioni dell'analisi effettuata in precedenza.

1. Struttura industriale, privatizzazioni e nuovi investimenti in Germania orientale

1.1 La struttura industriale nella Germania orientale

Il settore industriale gioca un ruolo di primissimo piano nell'economia della Germania orientale. Nel 1988, l'ultimo anno in cui l'attività economica si è svolta senza shocks *esogeni e sotto il vecchio regime, il settore industriale contribuiva infatti alla formazione di circa il 64% del prodotto interno lordo (pil) contro una quota del 33% in Germania ovest e del 30% per la CEE. Anche l'occupazione era fortemente concentrata in questo settore: circa il 41% degli occupati tedesco-orientali era impiegato nell'industria contro il 34% della Germania ovest.*

Coerentemente con gli indirizzi di politica economica che discendono dall'adozione di un modello di sviluppo di un'economia pianificata, la struttura industriale della Germania est è estremamente diversificata, in modo tale da soddisfare nella misura più ampia possibile la domanda interna (peraltro razionata per quanto riguarda i beni di consumo a causa delle priorità di sviluppo settoriale, come si vedrà in seguito) e dipendere il meno possibile dalle importazioni per l'approvvigionamento di prodotti manufatti (1). Secondo un recente studio dell'Institut fur Augewandte Wirtschaftsforschung (IAW, 1991), l'industria tedesco-orientale è in grado di produrre circa l'80% dell'assortimento mondiale dei prodotti manufatti.

Questa estrema diversificazione ha provocato un frazionamento del potenziale di ricerca, di sviluppo e di produzione, ed in molti settori non si è raggiunta la dimensione minima efficiente. La scarsa efficienza del settore industriale tedesco-orientale può essere colta dai valori del rapporto incrementale capitale prodotto (ICOR) (2). Come risulta dalla tavola 1.1, gli investimenti tedesco-orientali sono, in generale, "più efficienti" di quelli degli altri paesi dell'Europa centro-orientale ma risultano meno efficienti di quelli dei PVS asiatici mentre solo la grave crisi debitoria ha influito negativamente sull'efficienza degli investimenti nel corso degli anni '80 nei PVS latino-americani. Analoghe considerazioni possono essere fatte a proposito dell'andamento della produttività del lavoro (tavola 1.1).

(*) di Giancarlo Perasso, Ufficio Studi Economici, Credito Italiano

RAPPORTO INCREMENTALE CAPITALE-OUTPUT (ICOR) E PRODUTTIVITÀ DEL LAVORO

	ICOR		Produttività del lavoro (a)	
	anni '70	anni '80	anni '70	anni '80
Germania orientale	5.7	5.2	4.3	3.8
Cecoslovacchia	5.0	10.0	4.2	1.3
Ungheria	6.5	18.0	5.1	2.1
Polonia	6.9	(*)	5.1	0.2
Europa centro-orientale	5.5	11.6	5.5	2.2
PVS Asia	3.7	3.7	3.7	4.6
PVS America Latina	4.1	10.8	2.6	-0.6

(a) Tasso di crescita medio annuo
(*) Negativo

Fonte: Institute of International Finance, *Building Free Market Economies in Central and Eastern Europe: Challenges and Realities*, April 1990

Tavola 1.1

COMPOSIZIONE SETTORIALE DELL'INDUSTRIA DELLA GERMANIA ORIENTALE

(situazione al 30/6/1990)

	Imprese		Operai e impiegati		Produzione	
	Numero	% (a)	Numero	% (a)	mln marchi	% (a)
Industria energia e combustibili	50	1,2	223.158	7,2	17.939	7,3
Industria chimica	287	7,0	322.289	10,4	42.221	17,2
Metallurgia	57	1,4	131.689	4,2	21.529	8,8
Industria materiali da costruzioni	172	4,1	89.307	2,9	5.523	2,2
Approvvigionamento idrico	17	0,4	26.584	0,8	1.842	0,8
Industria automobilistica e costr. macchine	1.356	33,1	920.644	29,7	57.133	23,3
Elettrotecnica / Elettronica	339	8,3	444.163	14,3	22.591	9,2
Industria leggera (escl. industria tessile)	943	23,0	470.356	15,2	25.935	10,6
Industria tessile	184	4,5	207.460	6,7	15.703	6,4
Generi alimentari	697	17,0	267.657	8,6	34.876	14,2
TOTALE	4.102	100,0	3.103.307	100,0	245.292	100,0

(a) Si riferisce alla quota totale della Germania est

Fonte: IAW, 1991

Tavola 1.2

Per quanto riguarda la composizione settoriale (tavola 1.2), l'industria automobilistica e costruzione macchinari e l'industria chimica sono i settori più rilevanti, rappresentando circa il 40% della produzione ed occupazione totale del settore industriale. Se si confronta la struttura industriale della Germania orientale con quella della Germania occidentale, a prima vista, non emergono grosse differenze: anche in quest'ultima il settore chimico e quello produttore di macchinari e mezzi di trasporto contribuiscono per una quota molto elevata della produzione industriale, circa il 45%. Tuttavia, se si esclude il settore dei mezzi di trasporto, che in Germania ovest "pesa" per il 15% della produzione industriale e sembra essere di gran lunga più sviluppato di quello tedesco-orientale (3), la quota degli altri due settori sulla produzione industriale totale è pari a circa il 30%, notevolmente inferiore, quindi, a quella tedesco-orientale.

Anche la composizione settoriale dell'industria tedesco-orientale è coerente con le indicazioni della pianificazione socialista che privilegia lo sviluppo dell'industria pesante e "di massa" (non nel senso del consumatore ma dello sfruttamento delle grandi dimensioni) nei primi stadi dello sviluppo economico. Questo approccio allo sviluppo del settore industriale è stato seguito non solo per quanto riguarda i settori industriali ma anche nell'organizzazione, la struttura, delle imprese all'interno degli stessi settori.

Una caratteristica fondamentale dell'industria tedesco-orientale era infatti la sua organizzazione in "Kombinat", cioè in grandi imprese fortemente integrate verticalmente, in posizione, essenzialmente, di monopolista, e per certi versi simili alle nostre holding *sotto il profilo organizzativo. Queste "conglomerate" vennero create in due passi successivi — il primo all'inizio, il secondo verso la fine degli anni '70 — e, mediamente, producevano il 99% del valore aggiunto del settore industriale. Per ogni Kombinat (ne esistevano 126, ognuno composto da un numero variabile di imprese) valeva il principio dell'autarchia, o autosufficienza, a causa dei severi vincoli imposti dallo Stato a proposito dell'approvvigionamento di input intermedi. Le reti di servizio esterne (forniture ma anche ricerca e sviluppo) vennero inoltre smembrate ed i vari frammenti inglobati in singoli Kombinat.*

Gli obiettivi che si volevano raggiungere creando un settore industriale con queste caratteristiche erano quelli di riduzione dei costi per unità di prodotto, riduzione dei costi di transazione e gestione trasparente e controllabile (quest'ultimo aspetto molto importante per un'economia pianificata). In realtà, le conseguenze di una tale concentrazione industriale sono soprattutto state l'emergere di diseconomie derivanti da produzioni parallele e la dispersione del potenziale di innovazione. Ad esempio, nel corso del 1987 furono costruiti robot e macchine simili, ma meno complesse, in ben 700 stabilimenti, con una produzione media di circa 7 apparecchiature (Kern, 1991).

Da questa, pur sommaria, presentazione delle caratteristiche del settore industriale nella ex RDT è facile constatare come la trasformazione del sistema industriale tedesco-orientale e la sua integrazione con quello occidentale non siano affatto semplici e richiedano grossi sforzi, sia in termini di risorse finanziarie che manageriali. Il passo successivo della nostra analisi consisterà nell'esaminare brevemente come le autorità stanno provvedendo per la sua trasformazione ed integrazione con il sistema industriale della Germania occidentale.

1.2 La transizione e le privatizzazioni

Con il Trattato di riunificazione tutto l'apparato industriale, assieme a buona parte della terra coltivabile (circa un terzo) ed al settore commerciale e finanziario, della ex Repubblica Democratica (RDT) è passato al governo della Germania Federale che ha creato una apposita società fiduciaria (Treuhandanstalt, più comunemente Treuhand) il cui obiettivo è quello di gestire il processo di privatizzazione delle imprese che sono state create dallo smembramento dei Kombinat (4).

L'attività della Treuhand è però proceduta a rilento fino ad ora per una serie di problemi, di varia natura: in primo luogo, vi è un problema strettamente quantitativo. *La Treuhand deve infatti trovare acquirenti per un gran numero di imprese, più di 9.000: un impegno senza precedenti nella storia e che, oggettivamente, richiede del tempo per essere portato a termine.*

In secondo luogo, vi è una serie di problemi più propriamente economici*: le imprese localizzate nella ex RDT dispongono di una dotazione di capitale inadeguata ed obsoleta e la produttività del lavoro è notevolmente inferiore rispetto a quella tedesco-occidentale. Malgrado tutto questo, il costo del lavoro si sta rapidamente adeguando ai livelli occidentali per cui viene a cadere uno dei principali vantaggi comparati, se non il principale, della ex RDT: la presenza di una forza lavoro "skilled" ed a basso costo. Inoltre, è molto difficile, se non impossibile, stabilire un prezzo equo di vendita delle imprese dal momento che i criteri per la redazione dei bilanci nella ex RDT erano diversi da quelli impiegati nella Germania ovest. Spesso, ricostruendo i bilanci delle imprese orientali con criteri "occidentali", il valore delle imprese diviene negativo per cui anche il prezzo di 1 DM costituirebbe un guadagno netto per la Treuhand, e quindi lo Stato, ma non sarebbe "politicamente accettabile" (5).*

Un fattore che fino ad ora ha ritardato, più che scoraggiato, la privatizzazione è la garanzia fornita dalla Treuhand sulla maggior parte dei prestiti concessi (dopo l'unificazione) alle imprese

localizzate in Germania orientale. Questi prestiti sono stati fino ad ora impiegati per finanziare le spese correnti (soprattutto per mantenere i livelli occupazionali) e l'accumulazione di scorte, permettendo una formale, più che sostanziale, "piena operatività" delle imprese. La garanzia della Treuhand doveva terminare il 31 marzo 1991 ma è stata estesa indefinitamente, permettendo così l'operatività delle imprese ed il mantenimento dei livelli occupazionali. Tuttavia, l'estensione della garanzia della Treuhand anche ai nuovi *prestiti (contratti, cioè, dopo il 31 marzo) implica che le imprese tedesco-orientali continueranno ad operare in un regime di* soft budget constraint *e quindi non saranno stimolate a raggiungere un'allocazione efficiente delle risorse anche se viene minimizzato il rischio di estese tensioni sociali. Tuttavia, tanto più l'aggiustamento è posposto tanto più diventa costoso (cioè, tanto più aumenta la probabilità che si creino forti tensioni sociali a causa della ristrutturazione), e non può essere esclusa la possibilità che la Treuhand diventi un "pozzo senza fondo" che mantiene in vita aziende "decotte".*

In questo contesto, la strategia ottimale per un potenziale compratore è quella di attendere che l'impresa da acquistare raggiunga un elevato grado di dipendenza dai prestiti garantiti dalla Treuhand la cui strategia ottimale, a quel punto, sarebbe quella di "disfarsi" dell'impresa a qualunque prezzo, dal momento che anche un prezzo molto basso rappresenterebbe un guadagno netto per la Treuhand.

In terzo luogo, da un punto di vista regolamentare *ed* istituzionale, *un fattore che limita le possibilità di privatizzazione è l'obbligatorietà, per l'acquirente, di presentare un dettagliato piano di risanamento e rilancio dell'impresa. Non potendo conoscere la situazione effettiva dell'impresa da acquisire, sia sotto il profilo finanziario che produttivo, è oggettivamente difficile per un investitore occidentale avere un'idea dell'impegno finanziario e formulare piani per la ristrutturazione dell'impresa. Inoltre, esistono problemi irrisolti circa la possibile futura richiesta di indennizzi per l'inquinamento prodotto in passato i cui oneri potrebbero ricadere sul nuovo proprietario. Per questo motivo, ad esempio, la Mercedes-Benz ha deciso di impiantare un nuovo stabilimento, localizzato praticamente di fianco ad un vecchio impianto, per la produzione di autoveicoli piuttosto che comprare il vecchio stabilimento.*

Tutti questi problemi sarebbero in ogni caso, anche parzialmente, risolvibili ma, fino ad ora, il vero fattore inibente la privatizzazione *è stata l'incertezza a proposito del diritto di proprietà. Il Trattato prevede infatti che le proprietà espropriate negli anni immediatamente successivi la fine della seconda guerra mondiale non saranno restituite e faranno parte integrante del patrimonio della Repubblica Federale. Tuttavia, le proprietà espropriate prima della guerra ed a partire dalla fine degli anni Quaranta dovranno essere restituite ai loro vecchi proprietari, o i loro eredi, una volta che questi producano la relativa documentazione. In questa situazione, l'investitore privato è stato decisamente scoraggiato, per non dire bloccato, perché non può acquistare un impianto per poi vedersi costretto a restituirlo dal momento che lo stabilimento è localizzato su un terreno che originariamente apparteneva ad altri, oppure a dover indennizzare il vecchio proprietario.*

Questo problema sembra sia stato finalmente risolto con una legge, approvata a fine marzo, che dovrebbe dare nuovo slancio al processo di privatizzazione. La nuova legge stabilisce che il nuovo proprietario non deve restituire l'impresa al vecchio proprietario (dell'impresa stessa o del terreno ove è localizzata) se l'impresa viene ritenuta "economicamente rilevante" dalle autorità del comune, o del Land, in cui è localizzata. Per "economicamente rilevante", essenzialmente, si intende il mantenimento, o l'aumento, dei posti di lavoro sui livelli pre-unificazione. Il vecchio proprietario riceverà un indennizzo che verrà concordato con la Treuhand, e/o il Land, che potranno anche accollarsene una parte, se non la totalità.

Questa legge chiarisce, parzialmente perché mancano criteri oggettivi e la decisione sulla "rilevanza economica" spetta alla discrezionalità delle autorità locali, il problema della proprietà anche se il criterio-guida di mantenere il numero di occupati, almeno al livello pre-unificazione, fa aumentare i costi dell'acquisizione. È però ancora presto per valutare l'efficacia di questa legge, certo è che ridimensiona uno dei principali problemi, se non il principale, connessi alla privatizzazione delle imprese localizzate nell'ex RDT.

Per tutte queste ragioni, la Treuhand è finora riuscita a privatizzare circa 500 imprese solamente sulle circa 9.000 di cui dispone, incassando circa 3 miliardi di DM dalla vendita, e ha dovuto garantire un crescente ammontare di prestiti per mantenere in vita le imprese ancora sotto il suo controllo al fine di non provocare una forte tensione sociale dovuta ad un aumento della disoccupazione su livelli non tollerabili. Malgrado questo "impegno" da parte della Treuhand molto spesso la situazione di un'impresa è tale da non stimolare l'interesse di alcun compratore ed il suo mantenimento in vita è troppo costoso per cui l'impresa viene fatta fallire (6). Il tasso di disoccupazione nella Germania orientale è così passato dall'1% circa del periodo pre-unificazione al 9% del febbraio 1991. Alla fine di febbraio i disoccupati erano circa 800 mila e circa 1.9 milioni di lavoratori erano impiegati ad orario ridotto (7).

Fino ad ora, malgrado le facilitazioni di tipo fiscale che vengono concesse a coloro che investono nella ex RDT (8), le principali privatizzazioni sono avvenute nel settore dei servizi (banche,

PRINCIPALI INVESTIMENTI INDUSTRIALI NELL'EX RDT

Società	Oggetto dell'investimento	Costo (a) complessivo	Posti di lavoro
Volkswagen	Partecipazione Ifa Sachsenring GmbH	570	1.200
Volkswagen	Nuovo stabilimento Werk Mosel VW	3.750	6.800
Bertelsmann	Acquisizione Drückerei Pössnezk GmbH	750	1.000
Gruner + Jahr	Partecipazione Berliner Verlag	225	1.000
Mercedes Benz	Nuovo stabilimento Montagewerk Ludwigsfelde	750	2.500
Bosch	Partecipazione (90%) Fer Fahrzeugtechnik GmbH, Eisenach	150	2.500
Basf	Acquisizione Synthesewerk Schwarzheide	75	imprecisati
Bmw	Nuovo stabilimento Bmw Fahrzeugtechnik GmbH, Eisenach	75	200
Thyssen engineering	Partecipazione Takra	120	imprecisati
Thyssen Edelstahl	Partecipazione Sächsische Edelstahlwerke Freital GmbH	75	imprecisati
Henkel	Acquisizione Waschmittelwerke, Genthin	45	1.000
Reemtsma	Acquisizione Nortak GmbH	40	850
Adam Opel	Nuovo stabilimento Opel Automobilwerk Eisenach, Awe GmbH	20	200
Knorr Brense	Partecipazione Veb Berliner Bremswerk	8	900
Philip Morris	Acquisizione V.Z. Dresden GmbH	imprecisato	950
Procter & Gamble	Acquisizione Havelland - Fruchtsaft GmbH	4	210
Maizena	Partecipazione (75%) Veb Suppina	7,5	250
Wella	Partecipazione (51%) Londa Rothenkirchen GmbH	5	300

(a) mld di lire

Fonte: Il Mondo - 18/25 marzo 1991

Tavola 1.3

assicurazioni, distribuzione commerciale, per la parte recentemente costituita dal governo dell'ex RDT) dove l'intensità di capitale è bassa e dove minori sono le incertezze sul diritto di proprietà. Pochi sono stati invece gli investimenti industriali di dimensioni significative, si veda la tavola 1.3. Infine, per quanto riguarda la nazionalità degli investitori, fino ad ora circa il 90% di questi sono stati tedeschi occidentali mentre solo un investitore italiano è presente in Germania orientale.

Per riassumere, e concludere su questo argomento, il processo di privatizzazione delle imprese tedesco-orientali si sta rivelando molto più lungo e complesso rispetto alle previsioni e non è ancora chiaro quanto l'intera operazione verrà a pesare sui conti dello Stato. Inoltre, non sembra vi sia stato, fino ad ora, un impatto significativo della riunificazione tedesca sull'economia italiana (e della maggior parte dei paesi industrializzati) per quanto riguarda gli investimenti nella ex RDT. I motivi sono molteplici (economici e normativi, soprattutto) e di non facile soluzione: un nuovo stimolo agli investimenti potrà venire grazie alla recente normativa sul problema della proprietà ma è ancora troppo presto per stabilire l'impatto di questa misura sui flussi di investimento.

2. Riunificazione e commercio estero: l'impatto sull'Italia

2.1 Il commercio estero della ex RDT

Come è stato sottolineato in precedenza, la struttura produttiva nella Germania orientale era stata sviluppata in modo tale da ridurre al minimo la dipendenza del paese dalle importazioni di manufatti dai paesi occidentali. Di conseguenza, e secondo le indicazioni che emergono dall'adottare

COMPOSIZIONE MERCEOLOGICA (%) DELLE IMPORTAZIONI DELL'UNIONE SOVIETICA DALLA RDT

	1980	1985	1988
Macchinari e mezzi di trasporto	64,6	68,2	64,4
di cui:			
Macchine per la lavorazione dei metalli	6,0	7,2	6,3
Macchine per l'industria estrattiva	5,0	3,4	3,4
Macchine per l'industria alimentare	4,8	5,2	5,6
Macchine per l'industria chimica, del legno e della carta	8,6	7,2	6,4
Trattori e macchine agricole	7,3	7,2	7,1
Veicoli ed accessori	12,7	14,5	11,7
Altro	9,9	10,1	9,7
Prodotti chimici, fertilizzanti e della gomma	4,8	4,4	4,8
di cui:			
Prodotti chimici	2,1	2,2	2,5
Fertilizzanti e pesticidi	0,7	0,6	0,6
Altro	2,1	1,6	1,6
Materiali per la costruzione	0,3	0,3	0,2
Beni di consumo	13,7	13,7	16,8
di cui:			
Tessili	1,3	1,3	1,3
Abbigliamento	3,4	3,6	5,6
Mobili	2,0	1,9	2,3
Medicine e cosmetici	3,4	3,6	3,6
Prodotti per la casa	2,1	1,6	2,1
Altri prodotti	16,6	13,4	13,4

Fonte: DIW.

Tavola 2.1

un modello di sviluppo socialista, le esportazioni servivano a finanziare le importazioni di quei prodotti che non era possibile produrre all'interno (o importare da altri paesi Comecon) e gli scambi commerciali avvenivano più sulla base dei vantaggi assoluti che dei vantaggi comparati. Diversa era invece la situazione per quanto riguarda gli scambi all'interno dell'area Comecon. Questi avvenivano sulla base di una serie di protocolli bilaterali, stabiliti durante le riunioni del Comecon, e quindi l'interscambio commerciale rientrava in una più ampia pianificazione economica (9). Di conseguenza, la specializzazione produttiva di un paese avveniva su base dirigistiche e non coincideva necessariamente con la dotazione relativa dei fattori.

Per quanto riguarda la Germania orientale, è possibile trarre indicazioni sulla sua specializzazione produttiva analizzando le sue esportazioni verso l'Unione Sovietica, il suo principale mercato di sbocco (circa il 60% dell'export dell'ex RDT era destinato all'Unione Sovietica), mentre dall'esame delle esportazioni verso i paesi "occidentali" è possibile cogliere i settori che potremmo definire "in grado di competere" sui mercati mondiali.

Riguardo al primo punto (tavola 2.1), due terzi dell'export della ex RDT verso l'Unione Sovietica erano costituiti da macchinari e mezzi di trasporto, in particolare veicoli ed accessori (11,7% nel 1988), trattori e macchine agricole (7,1%) e macchine per l'industria chimica, del legno e della carta (6,4%). La specializzazione dell'economia tedesco-orientale come economia "di trasformazione" è evidenziata anche dalla relativamente elevata quota delle esportazioni di beni di consumo (16,8%), in particolare prodotti dell'abbigliamento (5,6%). L'import dall'Unione Sovietica era invece costituito, per più del 60%, da materie prime energetiche e minerali metalliferi.

Per quanto riguarda i rapporti commerciali con i paesi "occidentali", si è analizzata la composizione settoriale (SITC, Rev.3 a due cifre) dell'interscambio tra l'aggregato dei paesi OCSE e la RDT nel 1988 (ultimo anno precrisi). Come risulta chiaramente dalla tavola 2.2, il peso della RDT

INTERSCAMBIO OCSE-RDT

(1988, Mln $, SITC Rev.3)

	Esportazioni OCSE verso			Importazioni OCSE da			Im OCSE(j)	Ix OCSE(j)
	Mondo	RDT	Quota % RDT	Mondo	RDT	Quota % RDT		
Alimentari e animali	145.350	390	0,27	170.149	68	0,04	0,30	1,78
Bevande e tabacchi	23.383	49	0,21	21.047	4	0,02	0,14	1,39
Mat.prime non commest.(escl. comb.)	98.213	208	0,21	124.972	158	0,13	0,95	1,41
Combustibili e lubrificanti	69.250	57	0,08	184.057	226	0,12	0,92	0,55
Olii animali e vegetali	6.407	7	0,11	6.354	8	0,13	0,95	0,73
Prodotti chimici	214.329	384	0,18	178.609	516	0,29	2,17	1,19
Chimica organica	59.925	144	0,24	46.402	127	0,27	2,05	1,60
Chimica inorganica	19.206	61	0,32	18.852	65	0,34	2,59	2,11
Coloranti	14.531	23	0,16	11.075	8	0,07	0,54	1,05
Medicinali e farmac.	26.129	36	0,14	21.886	19	0,09	0,65	0,92
Fertilizzanti	8.020	14	0,17	6.241	147	2,36	17,68	1,16
Materie plastiche primarie	37.836	46	0,12	29.784	121	0,41	3,05	0,81
Materie plastiche non primarie	14.546	16	0,11	13.233	11	0,08	0,62	0,73
Prod. manuf. classif. mat. prime	334.456	511	0,15	342.435	719	0,21	1,58	1,01
Pelle e cuoio	6.277	17	0,27	6.906	14	0,20	1,52	1,80
Gomma	17.489	24	0,14	16.811	42	0,25	1,88	0,91
Legno e sughero	8.180	23	0,28	11.631	7	0,06	0,45	1,87
Carta e cartotecnica	46.696	34	0,07	42.594	32	0,08	0,56	0,48
Tessili	53.917	169	0,31	55.621	83	0,15	1,12	2,08
Manufatti di min. non metal.	42.732	19	0,04	49.113	112	0,23	1,71	0,30
Ferro e acciaio	73.218	104	0,14	62.064	305	0,49	3,69	0,94
Metalli non ferrosi	41.619	47	0,11	53.802	74	0,14	1,03	0,75
Altri prod. di metallo	44.122	76	0,17	43.892	51	0,12	0,87	1,14
Macchinari e mezzi di trasporto	812.698	1505	0,19	709.002	498	0,07	0,53	1,23
Generatori elettricità e comp.	56.199	67	0,12	46.782	61	0,13	0,98	0,79
Macchine specialistiche	84.671	346	0,41	61.882	109	0,18	1,32	2,71
Macchine lavoraz. metalli	22.030	268	1,22	15.575	61	0,39	2,94	8,08
Altre macchine ind.	88.014	218	0,25	68.063	45	0,07	0,50	1,65
Macchine per ufficio	86.405	23	0,03	90.374	14	0,02	0,12	0,18
Macchine per telecomunicazioni	58.359	9	0,02	60.894	25	0,04	0,31	0,10
Altre macchine elettriche	116.082	85	0,07	109.579	162	0,15	1,11	0,49
Mezzi di trasporto su strada	240.416	53	0,02	216.093	52	0,02	0,18	0,15
Altri mezzi di trasporto	58.011	65	0,11	38.847	11	0,03	0,21	0,74
Manufatti diversi	211.476	188	0,09	273.903	476	0,17	1,30	0,59
Mat.costruzione	6.439	3	0,05	6.412	20	0,31	2,34	0,31
Mobili	17.049	3	0,02	20.481	186	0,91	6,82	0,12
Articoli da viaggio	2.336	3	0,13	5.798	27	0,47	3,50	0,85
Abbigliamento	35.622	33	0,09	76.523	49	0,06	0,48	0,62
Calzature	11.228	34	0,30	21.741	3	0,01	0,10	2,01
Altri strumenti scientifici	39.839	67	0,17	32.312	28	0,09	0,65	1,12
Foto/cine/ottica	26.661	15	0,06	25.147	24	0,10	0,72	0,37
Altri manufatti diversi	69.590	30	0,04	85.112	138	0,16	1,22	0,29
Altro	42.794	15	0,04	32.657	7	0,02	0,16	0,23
TOTALE	1.958.262	2.948	0,15	2.043.184	2.722	0,13	1	1

Fonte: Elaborazione su dati OCSE, Series C

Tavola 2.2

sui flussi commerciali dei paesi OCSE era marginale, lo 0,14% sull'interscambio totale (10). Pur rivestendo un ruolo quantitativamente modesto, è comunque di qualche interesse analizzare la specializzazione settoriale dell'interscambio per trarre qualche indicazione, da un lato, sulla specializzazione e competitività delle esportazioni della RDT e, dall'altro, sulla rilevanza della RDT stessa come mercato per le esportazioni dei paesi OCSE.

Una indicazione della specializzazione settoriale dell'export della RDT è fornita dai valori del seguente indice di specializzazione:

$$ImOCSE(j) = (m(j,RDT)/m(j,mondo))/(m(RDT)/m(mondo))$$

dove:

m(j,RDT) = importazioni dei paesi OCSE dalla RDT per il prodotto "j"
m(j,mondo) = importazioni dei paesi OCSE dal mondo per il prodotto "j"
m(RDT) = importazioni totali dei paesi OCSE dalla RDT
m(mondo) = importazioni totali dei paesi OCSE dal mondo

(l'indice è stato calcolato sui dati delle importazioni dei paesi OCSE perché presentano una maggior disaggregazione).

Se I(j) > 1, la quota delle importazioni dell'OCSE dalla RDT del prodotto "j" è superiore alla quota delle importazioni totali dalla RDT ed è quindi plausibile sostenere che la RDT è specializzata in questi prodotti (e quindi detiene un "vantaggio comparato" nel settore "j"). Lo stesso indice è stato costruito per le esportazioni dei paesi OCSE verso la RDT (IxOCSE(j)).

Per quanto riguarda l'import dell'OCSE, a livello di macrosettore (SITC ad una cifra), la RDT registrava una specializzazione marcata nei prodotti chimici, nei prodotti manufatti, esclusi macchinari e mezzi di trasporto (tavola 2.2). In particolare, all'interno del primo macrosettore, la RDT presentava un elevatissimo indice di specializzazione nel comparto dei fertilizzanti ed, in misura inferiore, delle materie plastiche primarie. Tra i "manufatti diversi", soprattutto mobilio ed articoli da viaggio sono i settori dove si registra una elevata specializzazione, così come i prodotti manufatti in ferro ed acciaio e le macchine per la lavorazione dei metalli nel macrosettore dei manufatti derivanti dalla trasformazione di materie prime.

Confrontando, infine, i valori di ImOCSE(j) con le quote dell'import dalla RDT sulle importazioni totali dei paesi OCSE è possibile individuare quei settori dove l'economia tedesco-orientale è non solo in grado di competere con successo sui mercati internazionali ma riveste anche rilevanza come "fornitore" dei mercati OCSE. Si tratta, cioè, di isolare quei settori che hanno un indice di specializzazione elevato e che rappresentano una quota significativa delle importazioni dalla RDT sulle importazioni dell'OCSE per quel settore. Da questo incrocio emerge chiaramente come solo nel settore dei fertilizzanti (e, parzialmente, mobilio) l'economia tedesco-orientale possa essere considerata in grado di competere con successo (tavola 2.2).

Per quanto riguarda la specializzazione dell'export OCSE verso la RDT, i settori più rilevanti sono le macchine per la lavorazione dei metalli, le macchine specialistiche, i prodotti tessili, le calzature e la chimica inorganica. Incrociando anche in questo caso i valori dell'indice di specializzazione e la quota dell'export verso la RDT sull'export totale settoriale è possibile individuare la rilevanza della RDT come mercato di sbocco per l'export OCSE. Come risulta dalla tavola 2.2, solo nel settore delle macchine per la lavorazione dei metalli si può individuare una, seppur ridotta, rilevanza del mercato della RDT per l'export OCSE.

2.2 L'interscambio Italia-RDT

La RDT giocava un ruolo marginale anche nel commercio estero italiano, "pesando" per circa lo 0,2% del nostro interscambio totale. La Germania ovest, al contrario, era il nostro partner principale, con un interscambio pari a quasi il 20% del nostro interscambio totale. Nel corso degli anni Ottanta si è inoltre passati da un saldo negativo, anche se di modeste dimensioni, dell'interscambio italiano con la RDT (mediamente, poco più di cento miliardi di lire l'anno nella prima metà degli anni Ottanta) ad un saldo positivo per il nostro paese (120 miliardi nel 1988). L'interscambio con la Germania occidentale, al contrario, è sempre stato "in rosso".

Anche per l'Italia si è analizzata la scomposizione dell'interscambio e la specializzazione settoriale. Nella tavola 2.3 sono riportati i dati sull'interscambio e gli indici di specializzazione dell'import-export italiano con la RDT.

Analizzando gli indici di specializzazione (IxITA(j) per le esportazioni, ImITA(j) per le importazioni italiane, tavola 2.3) emerge una marcata specializzazione dell'export italiano nel settore delle macchine per la lavorazione dei metalli, della chimica organica ed inorganica. Per quanto

INTERSCAMBIO ITALIA-RDT

(1988, Mln $, SITC Rev.3)

	Esportazioni dell'Italia verso			Importazioni dell'Italia da			Im ITA(j)	Ix ITA(j)
	Mondo	RDT	Quota % RDT	Mondo	RDT	Quota % RDT		
Alimentari e animali	7.029	4	0.06	16.233	15	0.09	0,60	0,28
Bevande e tabacchi	1.428	4	0,28	1.457	—	—	—	1,38
Mat. prime non commest. (esci. comb.)	2.157	7	0,32	12.240	10	0,08	0,53	1,60
Combustibili e lubrificanti	2.142	1	0,05	14.816	2	0,01	0,09	0,23
Olii animali e vegetali	392	—	—	804	—	—	—	—
Prodotti chimici	10.170	42	0,41	16.081	38	0,24	1,54	2,03
Chimica organica	2.462	23	0,93	4.310	15	0,35	2,27	4,59
Chimica inorganica	578	3	0,52	936	6	0,64	4,18	2,55
Coloranti	577	1	0,17	1.109	4	0,36	2,35	0,85
Medicinali e farmac.	1.267	2	0,16	2.006	1	0,05	0,32	0,78
Fertilizzanti	255	—	—	423	9	2,13	13,86	—
Materie plastiche primarie	2.166	7	0,32	3.551	1	0,03	0,18	1,59
Materie plastiche non primarie	1.350	3	0,22	889	—	—	—	1,09
Prod. manuf. classif. mat. prime	28.577	51	0,18	22.871	63	0,28	1,79	0,88
Pelle e cuoio	1.708	3	0,18	1.386	4	0,29	1,88	0,86
Gomma	1.429	6	0,42	1.050	1	0,10	0,62	2,06
Legno e sughero	560	—	—	485	—	—	—	—
Carta e cartotecnica	1.659	1	0,06	2.049	1	0,05	0,32	0,30
Tessili	7.411	30	0,40	4.815	3	0,06	0,41	1,99
Manufatti di min. non metal.	5.020	—	—	1.833	11	0,60	3,91	—
Ferro e acciaio	4.490	5	0,11	5.293	40	0,76	4,92	0,55
Metalli non ferrosi	1.424	3	0,21	3.957	—	—	—	1,04
Altri prod. di metallo	4.846	3	0,06	2003	2	0,10	0,65	0,30
Macchinari e mezzi di trasporto	45.806	116	0,25	40.138	61	0,15	0,99	1,25
Generatori elettricità e comp.	2.190	5	0,23	2.007	12	0,60	3,90	1,12
Macchine specialistiche	9.098	52	0,57	3.748	12	0,32	2,09	2,81
Macchine lavoraz. metalli	2.093	38	1,82	1.047	15	1,43	9,33	8,93
Altre macchine ind.	8.943	12	0,13	4.089	7	0,17	1,12	0,66
Macchine per ufficio	3.439	—	—	5.216	—	—	—	—
Macchine per telecomunicazioni	1.372	—	—	3.313	—	—	—	—
Altre macchine elettriche	6.903	4	0,06	6.699	13	0,19	1,26	0,28
Mezzi di trasporto su strada	12.536	5	0,04	9.796	2	0,02	0,13	0,20
Altri mezzi di trasporto	1.973	—	—	1.484	—	—	—	—
Manufatti diversi	30.150	34	0,11	10.856	19	0,18	1,14	0,55
Mat.costruzione	1.177	—	—	290	—	—	—	—
Mobili	333	—	—	4.164	1	0,02	0,16	—
Articoli da viaggio	898	—	—	168	—	—	—	—
Abbigliamento	9.066	5	0,06	1.876	2	0,11	0,69	0,27
Calzature	5.315	24	0,45	527	1	0,19	1,24	2,22
Altri strumenti scientifici	1.342	1	0,07	2.621	4	0,15	0,99	0,37
Foto/cine/ottica	1.013	—	—	1.720	2	0,12	0,76	—
Altri manufatti diversi	7.176	2	0,03	3.321	8	0,24	1,57	0,14
Altro	—	—	—	3	—	—	—	—
TOTALE	127.849	260	0,20	135.500	208	0,15	1	1

Fonte: Elaborazione su dati OCSE, Series C

Tavola 2.3

riguarda l'export della RDT verso l'Italia, i settori dei fertilizzanti, delle macchine per la lavorazione dei metalli, dei prodotti in ferro ed acciaio, della chimica inorganica, dei manufatti di minerali non metalliferi e delle macchine generatrici elettricità sono quelli in cui la specializzazione delle esportazioni della RDT verso l'Italia è più elevata.

Incrociando i dati sulla specializzazione settoriale e le quote di interscambio emerge la relativa rilevanza della RDT per l'export italiano di macchine per la lavorazione dei metalli mentre si riscontra una certa, anche se sicuramente non elevata, presenza di importazioni di fertilizzanti e delle stesse macchine per la lavorazione dei metalli. In pratica, la situazione italiana era simile a quella OCSE, l'unica differenza è un maggior peso dell'import italiano di macchine per la lavorazione dei metalli.

Riassumendo, il commercio estero della ex RDT era suddiviso in due componenti: l'interscambio con i paesi del Comecon, che rispondeva ad una logica di pianificazione e "suddivisione dei compiti" all'interno dell'area, e l'interscambio con i paesi "occidentali", che ricopriva un ruolo marginale e serviva soprattutto per ottenere la valuta necessaria per l'importazione di prodotti non disponibili all'interno dell'area Comecon. La RDT ricopriva quindi un ruolo marginale nell'interscambio dell'OCSE e dell'Italia, mostrando una presenza leggermente significativa nel solo settore dei fertilizzanti (come esportatore) ed in quello delle macchine per la lavorazione dei metalli (come importatore). In prima approssimazione, quindi, si può supporre che solo nel settore dei fertilizzanti l'industria tedesca-orientale è, al momento attuale, in grado di competere sui mercati mondiali.

2.3 Una stima preliminare dell'effetto riunificazione sulle esportazioni italiane

L'effetto della riunificazione tedesca sulle esportazioni italiane verso la Germania non si riduce alla semplice "somma" di due flussi precedentemente distinti di esportazioni. La riunificazione ha infatti causato un aumento del potere di acquisto di circa 16 milioni di persone che avevano fino ad allora vissuto in una situazione di razionamento per una vasta gamma di prodotti. Inoltre, come si è visto in precedenza, l'offerta tedesco-orientale non si è ancora adeguata, per una serie di motivi, alla nuova situazione per cui la domanda si è riversata sui prodotti della Germania occidentale e sulle importazioni, quest'ultime soprattutto attivate da imprese tedesco-occidentali (11), sia per prodotti di consumo che per beni intermedi e di investimento. Un'ulteriore indicazione di questa "triangolazione" può essere colta dall'osservazione dell'interscambio tra operatori italiani ed operatori localizzati nei territori dell'ex RDT e nella Germania ovest (figure 1 e 2). Come è facile osservare, a fronte di una drastica riduzione delle esportazioni verso la Germania orientale, si registra un forte aumento di quelle verso la Germania ovest (12).

In questo contesto, le esportazioni italiane verso la Germania occidentale hanno registrato una performance *estremamente brillante, crescendo del 15% tra il 1989 ed il 1990 (in marchi correnti), il più alto tasso di crescita tra i paesi CEE, esclusi Spagna e Portogallo che però esportano in misura inferiore dell'Italia verso la Germania (tavola 2.4). Dalla stessa tavola 2.4 risulta anche come la quota dell'export italiano (sempre calcolata a valori correnti) sia cresciuta, di circa mezzo punto percentuale, sull'import totale della Germania.*

Data questa performance *e la rilevanza (presente e futura) del mercato tedesco per il nostro export, diviene importante cercare di stabilire quanto di questa* performance *è dovuto ad una effettiva maggior penetrazione delle esportazioni italiane (13) e quanto è invece dovuto all'effetto espansivo associato alla riunificazione (quest'ultimo probabilmente dovuto sia ad un aumento della propensione ad importare che all'aumento del reddito tedesco).*

Per rispondere a questo quesito si è ricorsi ad un semplice esercizio impiegando una variante dello schema sviluppato da Balassa (1981). Più precisamente, sono state calcolate le esportazioni italiane "attese" (EX) per il 1990 sulla base dell'elasticità delle nostre esportazioni al reddito nazionale tedesco (occidentale) nel periodo 1985-89 e si è scomposta la differenza tra esportazione effettivamente verificatesi (X) e attese nel modo seguente (tutte le variabili sono espresse in termini costanti):

$$(1) \qquad X - EX = (X - HX) + (HX - EX)$$

dove HX sono le esportazioni "ipotetiche", cioè le importazioni che si sarebbero dovute verificare nel 1990 se il nostro paese avesse mantenuto la stessa quota del 1989 sulle importazioni tedesche (occidentali) dai paesi industrializzati. Il termine (X - HX), se positivo, indica un aumento di penetrazione sul mercato tedesco mentre il termine (HX - EX), se positivo, indica un "effetto domanda" sulle esportazioni, cioè, un aumento della propensione ad importare, che, in questo caso, si suppone sia dovuto alla riunificazione.

I risultati di questo semplice esercizio sono riportati nella tavola 2.5, dove sono confrontati i risultati per i cinque principali partners commerciali della Germania (Italia, Francia, Regno Unito, Belgio ed Olanda), che rappresentano circa il 55% delle importazioni della Germania dai paesi

ORIGINE GEOGRAFICA DELLE IMPORTAZIONI DELLA RFT
(mln DM correnti)

		Variazioni percentuali					
	1989	1990a	1990b	90a/89	90b/89	Quota % 89	Quota % 90a
Italia	45.189	51.828	51.962	14,69	14,99	9,92	9,41
Belgio-Lux.	34.968	39.759	39.874	13,70	14,03	6,90	7,22
Danimarca	9.237	10.984	11.063	18,91	19,77	1,82	2,00
Francia	60.403	65.113	65.426	7,80	8,32	11,93	11,83
Grecia	3.413	3.520	3.530	3,14	3,43	0,67	0,64
Regno Unito	34.687	37.043	37.120	6,79	7,01	6,85	6,73
Irlanda	4.365	4.719	4.720	8,11	8,13	0,86	
Olanda	51.903	55.940	56.185	7,78	8,25	10,25	10,16
Portogallo	3.992	4.729	4.737	18,46	18,66	0,79	0,86
Spagna	10.503	12.959	12.988	23,38	23,66	2,07	2,35
Austria	20.995	23.941	24.187	14,03	15,20	4,15	4,35
Svezia	12.793	13.193	13.273	3,13	3,75	2,53	2,40
Svizzera	21.237	23.288	23.472	9,66	10,52	4,19	4,23
Giappone	32.143	32.882	32.935	2,30	2,46	6,35	5,97
U.S.A.	28.265	36.975	37.010	30,82	30,94	5,58	6,72
Polonia	3.580	5.163	5.597	44,22	56,34	0,71	0,94
URSS	8.556	9.123	11.704	6,63	36,79	1,69	1,66
Cecoslovacchia	2.493	2.703	3.073	8,42	23,27	0,49	0,49
Ungheria	2.687	3.254	3.533	21,10	31,48	0,53	0,59
OPEC	12.360	14.112	14.125	14,17	14,26	2,44	2,56
PVS	49.828	52.026	52.382	4,41	5,13	9,84	9,45
di cui:							
NICs asiatici	17.029	18.576	18.705	9,08	9,84	3,36	3,37
Altri	52.868	47.321	47.716	-10,49	-9,75	10,44	8,59
TOTALE	506.465	550.575	556.612	8,71	9,90	100	100
Per memoria:							
Paesi industrializzati	418.809	454.546	456.297	8,53	8,95	82,69	82,56
CEE	258.660	286.594	287.605	10,80	11,19	51,07	52,05

(a) Include solo la Germania ovest
(b) Include anche la ex RDT a partire dal luglio 1990

Fonte: Bundesbank

Tavola 2.4

industrializzati (i dati riportati nella tavola 2.5 sono espressi in termini costanti; anno base: 1989). Come si può osservare, tutti e cinque i paesi presi in considerazione hanno registrato una performance *positiva: l'Olanda è il paese che ha ottenuto il risultato migliore rispetto alle "attese" (+5.77 miliardi di DM), seguita dall'Italia (+4.51 miliardi).*

Per quanto riguarda la scomposizione di questo risultato tra i due effetti, la differenza tra esportazioni effettive ed ipotetiche è stata molto positiva per il Belgio e negativa per il Regno Unito. Le determinanti della grandezza (X - HX) possono essere di diverso tipo: l'andamento della

SCOMPOSIZIONE DELLO SCOSTAMENTO DELLE ESPORTAZIONI VERSO LA GERMANIA DAI VALORI ATTESI NEL 1990
(mln di DM, a prezzi e cambi 1989)

	Scostamento (X - EX)	Effetto "penetrazione" (X - HX)	Effetto "domanda" (HX - EX)
ITALIA	4,51	1,98	2,53
FRANCIA	2,99	1,16	1,83
REGNO UNITO	2,84	-3,40	6,23
BELGIO	1,74	3,53	-1,79
OLANDA	5,77	1,32	4,45

Fonte: Elaborazione su dati Bundesbank.

Tavola 2.5

competitività, sia di prezzo che non di prezzo, sforzi di promozione e marketing *oppure "ripiegamento" verso il soddisfacimento della domanda interna da parte delle imprese dei paesi presi in considerazione.*

Per l'Italia, il positivo contributo dell'effetto penetrazione contribuisce a "spiegare" circa il 40% dello scostamento (X - EX).

L'effetto domanda è stato invece positivo per tutti i paesi considerati, a parte il Belgio, più che compensando l'impatto negativo del primo effetto nel caso britannico: questo effetto è stato, per l'appunto, particolarmente forte per il Regno Unito e per l'Olanda. La portata dell'effetto domanda può dipendere non solo dall'aumento generalizzato delle importazioni tedesche ma anche da un mix delle esportazioni di un paese che ben si adatta alla composizione della domanda tedesca. Si noti, infine, come per tutti i paesi considerati, tranne il Belgio, l'effetto domanda contribuisca in misura superiore dell'effetto penetrazione nello "spiegare" la differenza (X - EX).

Da questo semplice, e preliminare, esercizio si può dedurre, pur con tutte le cautele dovute al metodo impiegato, come l'impatto positivo della riunificazione tedesca sull'export italiano sia soprattutto dovuto all'aumento della domanda tedesca, anche se non va sottovalutata la positiva performance *in termini di aumento di quota di mercato.*

3. Conclusioni

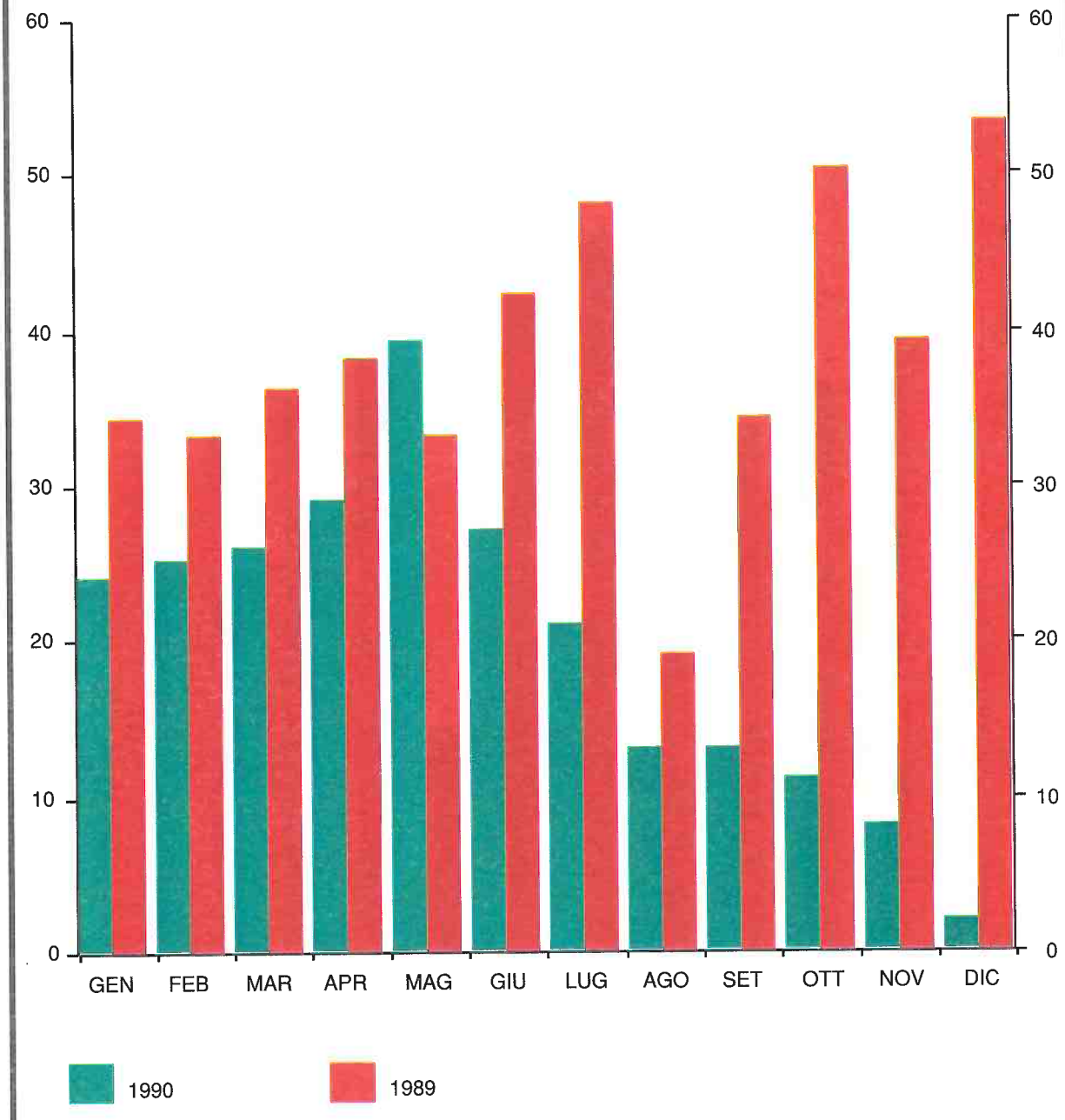
In questo lavoro si è analizzato l'impatto della riunificazione tedesca sugli investimenti esteri e sull'interscambio commerciale, con particolare attenzione alla situazione italiana.

Per quanto concerne gli investimenti, ancora non vi è stato un impatto significativo, per due motivi, soprattutto: una legislazione in materia di diritto di proprietà definita solo di recente e l'impegno finanziario per effettuare l'investimento, a causa dell'obsolescenza dello stock di capitale degli impianti tedesco-orientali.

Per quanto riguarda l'interscambio commerciale, la RDT era un partner marginale per i paesi OCSE, così come per l'Italia, a causa del ruolo "residuale" assegnato al commercio estero in una economia pianificata. Con la riunificazione, questa concezione del commercio estero è stata abbandonata per cui è probabile che le importazioni tedesche aumentino dal momento che la popolazione residente nell'ex RDT non è più "razionata" (potrà, cioè, allocare la propria spesa per consumi come desidererà) e l'offerta interna non è ancora riuscita a soddisfare l'aumento di domanda verificatosi in seguito alla riunificazione. In effetti, le importazioni tedesche sono cresciute fortemente nel corso del 1990, soprattutto attivate da operatori "occidentali". In questo contesto, l'export italiano ha mostrato una performance *molto positiva, crescendo, in marchi correnti, del 15%, il più alto tasso di crescita tra i principali partners commerciali della Germania. Questa crescita delle esportazioni sembra dipendere sia da un'elevata "rispondenza" del nostro export all'aumento del reddito tedesco verificatosi nel 1990 (probabilmente a causa di una elevata coincidenza tra prodotti esportati e prodotti domandati), sia da un effettivo guadagno di quote di mercato, malgrado un'evoluzione sfavorevole del tasso di cambio reale della lira. La sfida per il nostro export è ora quella di consolidare e rafforzare questa posizione in un contesto in cui l'offerta interna tedesca si andrà adeguando alla domanda in un quadro di generale rallentamento dell'espansione economica tedesca.*

ESPORTAZIONI ITALIANE VERSO LA GERMANIA EST: 1989 e 1990

(dati mensili, miliardi di lire)

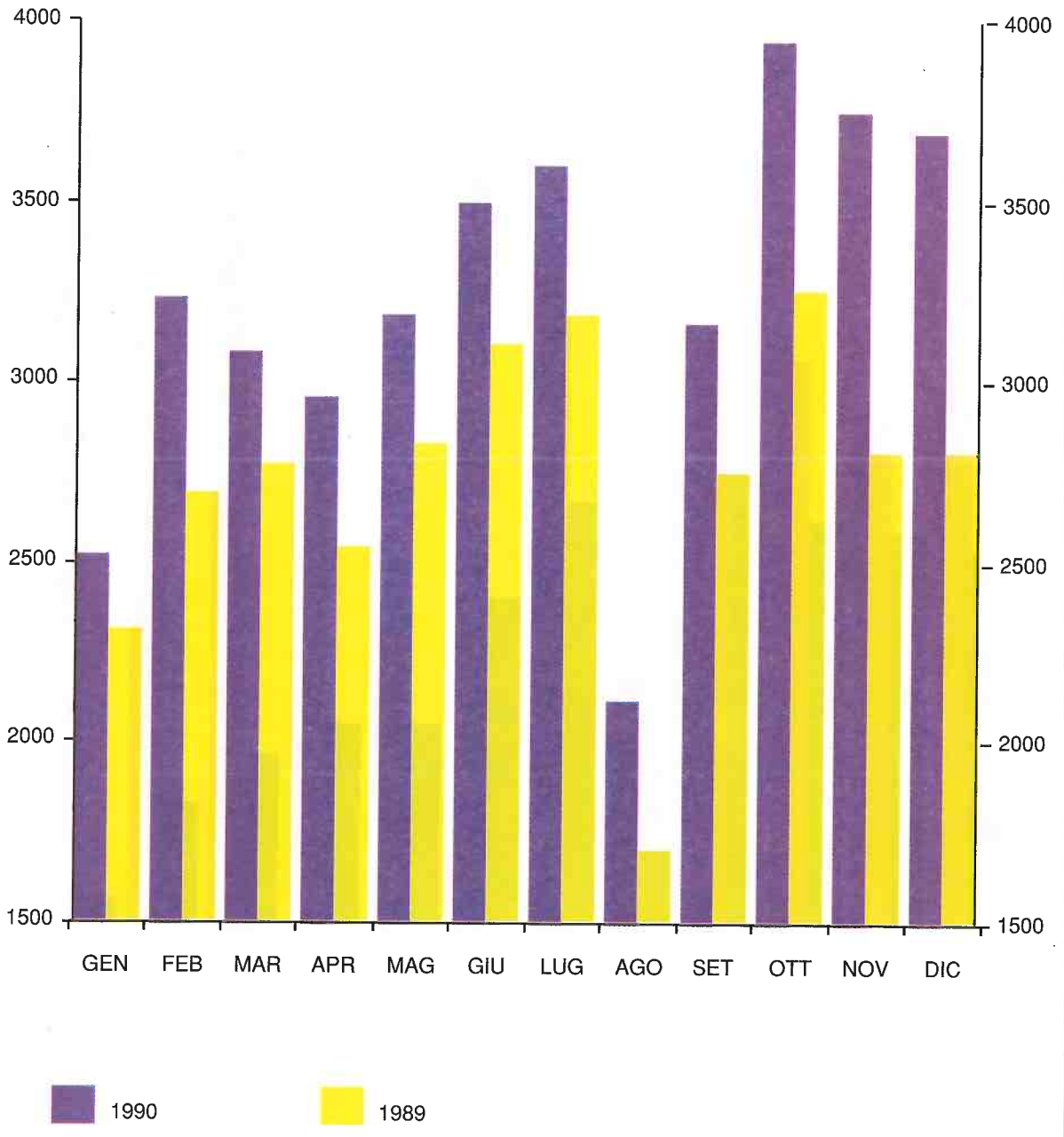


Fonte: elaborazione su dati ICE

Figura 1

ESPORTAZIONI ITALIANE VERSO LA GERMANIA OVEST 1989 e 1990

(dati mensili, miliardi di lire)



Fonte: elaborazione su dati ICE

Figura 2

BIBLIOGRAFIA

Balassa, Bela (1981), *The Newly Industrializing Countries in the World Economy*, 1981.

Burda, Michael C. (1990), "The Consequences of German Economic and Monetary Union", *CEPR W.P. No.449*, August 1990.

Institut fur Angewandte Wirtschaftsforschung (1991), *La struttura industriale nella Germania orientale: aspetti macroeconomici e territoriali*, dattiloscritto, febbraio 1991.

Kern, Horst (1991), "Microelettronica e rifiuto operaio. Così crollò la RDT", *Politica ed Economia*, N. 2, febbraio 1991.

KPMG (1990), Documentazione sugli investimenti nei paesi dell'Est, dicembre 1990.

Mélitz, Jacques (1991), "German Reunification and Exchange Rate Policy in the EMS", *CEPR W.P. No.520*, February 1991.

Sinn, Hans-Werner (1991), "Macroeconomic Aspects of German Unification", *NBER W.P. No.3596*, January 1991.

(*) Ringrazio Carlo Capotorti per i commenti ad una prima stesura.

(1) Naturalmente, queste considerazioni si riferiscono soprattutto al comparto dei manufatti. Nella seconda parte di questo lavoro si approfondirà meglio portata e specializzazione del commercio estero della Germania orientale.

(2) Anche se tale indicatore non è immune da critiche e si riferisce all'intera economia, ci permette in ogni caso di avere un'idea sull'efficienza degli investimenti nei paesi considerati, dato anche il peso preponderante del settore industriale nei diversi paesi riportati nella tavola 1.1.

(3) Purtroppo, la suddivisione settoriale delle statistiche tedesco-orientali è diversa da quella comunemente impiegata per i paesi "occidentali" e non sono disponibili dati disaggregati sulla produzione nel settore dei mezzi di trasporto in Germania orientale. Possiamo però avere un'indicazione della diversa rilevanza di questo settore nei due paesi notando che la produzione di automobili in Germania ovest, nel 1988, è stata di circa 4.4 milioni di unità mentre in Germania est è stata di circa 218 mila unità.

(4) In realtà, la Treuhand fu creata dall'ultimo governo comunista della RDT all'inizio del 1990 ma è diventata pienamente operativa solo dopo l'unione monetaria.

(5) A questo proposito, bisogna tener presente che l'obiettivo della Treuhand non è quello di massimizzare le proprie entrate ma quello di favorire la privatizzazione senza creare forti tensioni sociali.

(6) I casi più significativi, a questo proposito, sono quelli dell'*Interflug*, la compagnia aerea dell'ex RDT, per la quale non è stato possibile trovare alcun acquirente (ed i suoi 2.900 dipendenti sono stati licenziati) e quello dell'impianto per la produzione di automobili *Wartburg* la cui chiusura ha causato il licenziamento di circa 6.000 lavoratori.

(7) Oltre a questi lavoratori in condizioni "precarie" vanno anche tenuti presenti i circa 15 mila lavoratori, soprattutto maschi tra i 20 ed i 40 anni, che mediamente emigrano "ad occidente" ogni mese.

(8) A questo proposito, si veda KPMG, 1990.

(9) Questi accordi prevedevano anche un saldo bilaterale nullo, in modo tale che non si creassero deficit/surplus nei conti con l'estero e sulla base di un complicato sistema di prezzi fissati al momento dell'accordo commerciale. In realtà deficit e surplus si sono verificati e la Germania orientale era un paese in surplus e ha accumulato crediti che sono adesso oggetto di negoziazione a proposito del loro rimborso.

(10) Per avere un'indicazione della "marginalità" della RDT, si tenga presente che la quota della Germania ovest era di circa il 10%, quella dell'Italia il 5% e la Corea il 2%.

(11) La differenza tra le importazioni totali (inclusa, cioè, la ex RDT) e le importazioni della sola Germania ovest è di 6 miliardi di marchi, circa l'1% delle importazioni totali.

(12) Non va dimenticato che questa brusca riduzione è anche dovuta al rallentamento della produzione industriale in Germania orientale.

(13) In realtà, bisognerebbe calcolare l'indice di penetrazione per valutare l'effettivo aumento di quota sul mercato interno tedesco. La mancanza di dati disaggregati per il 1990 non consente però l'effettuazione di questo esercizio.

LE ECONOMIE LOCALI E LA CONGIUNTURA DELL'EXPORT: TENDENZE 1990 E PREVISIONI 1991 SECONDO UN SONDAGGIO FLASH (*)

1. Nella seconda metà dello scorso anno e durante i primi mesi del 1991, si è andato diffondendo un clima di opinione profondamente negativo circa l'andamento e le stesse capacità di tenuta delle correnti di export espresse dai distretti industriali delle economie locali italiane:

- *per i riflessi già avvertiti della recessione internazionale in atto nei Paesi avanzati, tradizionali destinatari di molte di quelle produzioni;*
- *per il blocco della domanda proveniente — soprattutto relativamente ad alcuni settori — dai Paesi Arabi coinvolti direttamente nella crisi del golfo;*
- *per la diffusa consapevolezza di tante negative debolezze proprie di molti nostri distretti locali, ormai raggiunti dai nuovi competitori esterni su storici fattori di successo e non ancora capaci di intraprendere più complessi itinerari di sviluppo.*

È sembrato perciò interessante e opportuno promuovere un Sondaggio Flash sulle Economie Locali e la Congiuntura dell'Export (tendenze 1990 — previsioni 1991), che ha riguardato, durante il mese di marzo 1991, trentuno distretti industriali specializzati, nell'ambito di cinque diversi settori manifatturieri (Marmi e Lapidei; Tessile Abbigliamento; Calzature Pelli e Cuoio; Oreficeria Argenteria e Pietre Preziose; Mobili), in ventitrè Province italiane (1).

Il Sondaggio ha preso come base di riferimento i cento distretti locali specializzati nei diversi settori manifatturieri censiti nel 1989 nel corso di una indagine diretta dall'autore di questo contributo per conto dell'ICE (2).

Nel corso del Sondaggio sono stati rilevati — tramite Camere di Commercio e Associazioni di Categoria — dati e valutazioni in ordine a:

- *esportazioni in valore anni: 1988, 1989 e 1990;*
- *esportazioni su fatturato totale: anni 1988, 1989 e 1990;*
- *produzioni esportate sul totale per gli anni 1988, 1989 e 1990;*
- *previsioni di valori delle esportazioni per il primo ed il secondo semestre 1991 (aumenti o diminuizioni percentuali sul 1990);*
- *indicazione dei principali Paesi di destinazione delle esportazioni (abituali prima del 1990, di nuova acquisizione nel 1990-1991, di prevista prossima acquisizione per il 1991 e oltre);*
- *prevalenti forme di internazionalizzazione seguite o in corso di promozione (commesse dall'estero e/o accordi di produzione, accordi di assistenza tecnica, acquisti e vendite di tecnologie, joint venture, investimenti diretti all'estero).*

Avuto riguardo alle diverse fonti e aree geografiche di riferimento, i dati non risultano strettamente comparabili con quelli di provenienza UIC-ISTAT. Una indicazione del rapporto di rappresentatività dei dati riferiti ai distretti analizzati rispetto al relativo universo di settore è riportata nei paragrafi seguenti.

Del sondaggio si presentano in questa nota i principali risultati di sintesi e di settore.

*La prima osservazione è relativa all'*andamento *dell'anno 1990. Nel complesso, i distretti ed i settori esaminati indicano un avanzamento dei valori esportati di circa il 6% rispetto al già buon incremento del 1989. Più in particolare:*

- *un arretramento del 5% si è registrato nei tre distretti di Marmi e Lapidei;*
- *un avanzamento di quasi il 9% è stato prodotto nell'ambito degli undici distretti del Tessile Abbigliamento;*
- *un incremento del 14% è indicato nei nove distretti delle Calzature, Pelli e Cuoio;*
- *una contrazione dell'8% è stata registrata nelle esportazioni dei tre distretti di Oreficeria, Argenteria e Pietre Preziose;*
- *uno sviluppo dell'8% si è prodotto nei cinque distretti del Mobilio.*

Nel complesso emerge, dunque, una tendenza di robusta tenuta, con performance di avanzamenti proprio nei comparti — come Tessile Abbigliamento e Calzature, Pelli e Cuoio — normalmente ritenuti più a rischio rispetto alla congiuntura economica e alla concorrenza internazionale.

(*) di Fabio Taiti — CENSIS.

ANDAMENTI DELLE ESPORTAZIONI
in trentuno distretti industriali e in cinque settori produttivi
(valori in miliardi di lire correnti e variazioni 1989 e 1990 sull'anno precedente)

	1988	1989	1990
Tre distretti			
Marmi e Lapidei	895	1.039	987
		16,0	-5,1
Undici distretti			
Tessile Abbigliamento	6.229	6.555	7.134
		3,6	8,8
Nove distretti			
Calzature, Pelli e Cuoio	2.955	2.647	3.007
		-10,5	13,6
Tre distretti			
Oreficeria, Argenteria Pietre preziose	1.975	2.457	2.270
Cinque distretti			
Mobilio	1.075	1.274	1.350
		24,4	-7,6
TOTALE TRENTUNO DISTRETTI	13.124	13.957	14.753
		6,3	5,7

Più velato di prudenza si presenta il quadro delle Previsioni *per il 1991, che nel complesso anticipa un incremento delle esportazioni di solo il 2% rispetto al 1990. Al riguardo bisogna osservare:*

— che le previsioni sono state formulate nel mese di marzo 1991, cioè in un periodo particolarmente segnato da andamenti e valutazioni del tutto negative nel commercio internazionale;

— che tuttavia solo il settore delle Calzature, Pelli e Cuoio segnala una previsione sostanzialmente stazionaria, mentre tutti gli altri indicano attese positive.

PREVISIONI DELLE ESPORTAZIONI 1991 SU 1990
in cinque settori dei trentuno distretti
(valori 1991 su 1990 e variazioni percentuale)

	1990	1991	Var. %
Marmi e Lapidei	987	1.043	5,6
Tessile Abbigliamento	7.134	7.244	2
Calzature, Pelli e Cuoio	3.007	2.999	-0,3
Oreficeria, Argenteria e Pietre preziose	2.270	2.314	2
Mobilio	1.355	1.470	8,5
TOTALE	14.753	15.070	2,1

In sostanza sembra di poter concludere che, a differenza del clima di opinione prevalente all'inizio di quest'anno, i nostri localismi economici hanno cavalcato bene la congiuntura negativa del 1990 e stanno conducendo un'annata ancora più difficile con ottima tenuta.

2. Il settore dei Marmi e Materiali Lapidei *non rappresenta certo componente tra le più rilevanti della nostra bilancia commerciale.*

Molto spiccata risulta invece la sua caratterizzazione produttiva e commerciale. Infatti:

— tre soli distretti industriali specializzati — insediati nelle provincie di Verona, La Spezia e Massa Carrara — totalizzano oltre il 50% dell'export nazionale;

— questi insediamenti così importanti si alimentano in misura via via sempre meno rilevante di giacimenti locali, visto che le componenti industriali e commerciali hanno trasformato le zone in presidi di lavorazioni specializzate su materiali della più diversa provenienza, in empori di scambio e transazione a distanza, in basi di forte induzione sulla produzione e lo scambio di macchine, tecniche, materiali;

— il processo di internazionalizzazione delle aziende e dei distretti è andato negli ultimi anni crescendo, per i motivi ora ricordati e per il peso che la componente economico-finanziaria (dagli accordi di scambio tra materiali e tecnologie, agli investimenti diretti) sono andati gradatamente assumendo.

*L'*andamento esportativo *del settore, che nei tre distretti era stato da tempo mediamente favorevole, è risultato nell'ultimo anno leggermente cedente.*

ANDAMENTI DELLE ESPORTAZIONI MARMI E LAPIDEI
nei tre principali distretti
(valori miliardi di lire correntie variazione % 1989 e 1990 sull'anno precedente)

	1988	1989	1990
Massa e Carrara	515	629	602
		22,1	-4,3
La Spezia	120	120	115
		0	-4,3
Verona	260	290	270
		11,5	-6,9
TOTALE DISTRETTI	895	1.039	987
		16	-5,1

Diversamente articolate ma tendenti al positivo risultano invece le Previsioni esportative per il 1991.

Il primo semestre dell'anno è considerato positivamente solo nel distretto di Verona (+5%), mentre ha un andamento negativo sia a Massa e Carrara (-5) che in Val Magna (La Spezia) con -10%.

Tutte positive (dal +7% di Verona al +15% di La Spezia) sono invece le previsioni per la seconda metà del 1991.

PREVISIONI DELLE ESPORTAZIONI MARMI E LAPIDEI
nei tre principali distretti
(variazione % anno precedente)

	Primo semestre 1991	Secondo semestre 1991
Verona	+5%	+ 7%
La Spezia	-10%	+15%
Massa e Carrara	- 5%	+10%

Sia la caduta del dato riferito al 1990 che le previsioni formulate per la seconda parte del 1991 sembrano fortemente influenzate dal blocco e dall'attesa ripresa dei traffici che riguardano alcuni Paesi Arabi (Arabia Saudita, Emirati, Kuwait, ecc.).

Le aree di destinazione *dei nostri prodotti del settore appaiono infatti ormai consolidate e fortemente diversificate (Europa, Stati Uniti, Paesi Arabi, Giappone). Le proiezioni di espansione non prevedono al riguardo nuovi significativi quadranti, quanto piuttosto la ripresa dei flussi solo temporaneamente interrotti verso alcuni dei Paesi del Medio Oriente.*

3. Rilievo del tutto diverso ha il settore del Tessile Abbigliamento, *che a livello nazionale anche nel 1990, con oltre 25 mila miliardi di export, rappresenta da solo quasi 1/8 di tutte le nostre esportazioni.*

La dislocazione territoriale dei distretti specializzati è in questo caso meno netta e significativa, sia per effetto del peso relativo esercitato da alcuni grossi stabilimenti isolati, sia in conseguenza della maggior diffusione del settore in moltissime aree del Paese.

Gli undici distretti nei quali è stato svolto il sondaggio congiunturale rappresentano un ottimo ventaglio delle diverse specializzazioni produttive, ed hanno un tasso di copertura rispetto all'export totale del settore valutabile intorno al 30%.

Sulle capacità di tenuta nel lungo periodo sui mercati internazionali di un settore come questo, si sono come noto da tempo concentrate le analisi e incrociati i giudizi:

— per la sua più forte esposizione alle oscillazioni cicliche dei redditi e dei consumi nei paesi industrializzati;

— per l'annullamento dei vantaggi di competitività di prezzo e per la forte contrazione della competitività dei fattori qualitativi e di immagine;

— per la rinnovata concorrenza esercitata dai produttori dislocati nei Paesi avanzati, dotati di migliori e più forti intelligenze di mercato e strategie di investimento.

Un periodo di relativa difficoltà come il biennio 1991-1992 sembra dunque assumere il significato di test molto probante delle performances *e delle attese del settore.*

*L'*andamento *complessivo degli undici distretti esaminati era stato negli ultimi anni moderatamente positivo. Tanto maggiore significato assume pertanto un incremento dell'export nel 1990 superiore di oltre 8 punti rispetto all'anno precedente.*

Come si può notare, le oscillazioni (positive e negative) risultano negli ultimi tre anni anche rilevanti distretto per distretto, e ciò senza dubbio in relazione alle diverse micro-specializzazioni produttive nell'area del tessile, all'andamento della domanda da parte dei tradizionali Paesi di esportazione, alla diversificata capacità di variare le zone di destinazione dei prodotti.

ANDAMENTI DELLE ESPORTAZIONI TESSILE ABBIGLIAMENTO

in undici distretti specializzati

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni 1989 e 1990 sull'anno precedente)

	1988	1989	1990
Basso Novarese (Novara)	216	213	210
		-1,4	-1,4
Biellese (Vercelli)	920	1.016	1.100
		10,4	8,2
Castelgoffredo (Mantova)	466	531	517
		13,9	-2,6
Palazzolo sull'Oglio (Brescia)	400	400	400
		—	—
Bassano del Grappa (Vicenza)	172	179	196
		0,4	9,5
Schio Valdagno (Vicenza)	380	390	380
		0,3	-2,6
Carpigiano (Modena)	524	469	520
		-10,5	10,9
Prato (Firenze)	2.829	2.833	2.840
		—	—
Empoli Montelupo (Firenze)	129	217	660
		68,2	304
Quarrato (Pistoia)	74	79	48
		0,6	-39,2
Città di Castello (Perugia)	219	228	263
		0,4	15,3
TOTALE UNDICI DISTRETTI	6.329	6.555	7.134
		3,6	8,8

Altre due osservazioni importanti si possono dedurre da specifici quesiti del sondaggio:

— l'incidenza percentuale delle esportazioni sul totale del fatturato (valori) delle diverse aree si mantiene tendenzialmente costante, con la sola eccezione del distretto di Quarrata (Pistoia) dove negli ultimi tre anni il peso dell'export sul "domestico" scende di ben 5 punti;

— il peso della componente riservata all'estero sul totale della produzione (quantità), che ha pure una caduta di sei punti solo nel caso di Quarrata.

Questa duplice informazione starebbe in altri termini a confermare la tendenziale tenuta sia in prezzi che in quantità delle esportazioni del settore nei distretti analizzati.

Più complesse ma tendenzialmente del tutto positive appaiono le Previsioni esportative per il 1991 *avanzate dal campione esaminato.*

Al riguardo l'aspetto più significativo appare il pessimismo o la prudenza espresse dalle aree esportative più importanti (Biella, Castelgoffredo, Prato).

Quanto ai Paesi di destinazione delle nuove esportazioni del Tessile ed Abbigliamento, la situazione e le prospettive risultano dal sondaggio in grande movimento.

Ai paesi di tradizionale e consolidata esportazione (come Europa e Nord America) si affiancano aree di recente o nuova acquisizione (Paesi Scandinavi, Giappone, Sud Est Asiatico) e quelle di prossima prevista penetrazione (Corea, Singapore, Indonesia, Hong Kong, Europa dell'Est, Unione Sovietica). Un argomento che al riguardo il sondaggio suggerisce sta proprio:

— nelle forte stabilità e nella scarsa innovazione delle produzioni;

— nella funzione pionieristica ed esplorativa di nuove aree di mercato esercitata da alcuni distretti (Biella, Castelgoffredo, Valdagno, Empoli) via via che si restringono i mercati tradizionali;

— nell'accodamento ai precedenti dei distretti meno commercialmente aggressivi nella penetrazione delle nuove più promettenti aree di mercato.

Quanto alla forma di internazionalizzazione seguita negli ultimi anni dal nostro Tessile Abbigliamento, mentre secondo il sondaggio tuttora largamente dominanti risultano le commesse dall'estero e gli accordi di produzione, cominciano a farsi strada da parte di alcuni distretti italiani forme più articolate, come accordi di assistenza tecnica (Valdagno, Palazzolo sull'Oglio), acquisto e vendita di tecnologie (Biella), joint ventures (Basso Novarese, Carpi, Città di Castello), investimenti diretti (Schio, Bassano del Grappa, Carpi).

PREVISIONI DELLE ESPORTAZIONI TESSILE ABBIGLIAMENTO
in undici distretti specializzati
(variazione % su anno precedente)

	Primo semestre 1991	Secondo semestre 1991
Basso Novarese (Novara)	stazionaria	stazionaria
Biellese (Vercelli)	-5%	-5%
Castelgoffredo (Mantova)	stazionaria	stazionaria
Palazzolo sull'Oglio (Brescia)	1,5%	2,5%
Bassano del Grappa (Vicenza)	30%	15%
Schio Valdagno (Vicenza)	5%	5%
Carpigiano (Modena)	13%	15%
Prato (Firenze)	stazionaria	stazionaria
Empoli Montelupo (Firenze)	1%	-2%
Quarrata (Pistoia)	stazionaria	5%
Città di Castello (Perugia)	10%	10%

4. Altro settore del nostro Sistema Moda di tradizionale esportazione esaminato dal Sondaggio è stato quello delle Calzature, *delle* Pelli e del Cuoio.

A livello nazionale, dopo un periodo di sostanziale stazionarietà con un fatturato estero oscillante attorno ai 10 mila miliardi, negli ultimi due anni è ripreso il trend *espansivo del settore, con incrementi dell'ordine del 13% del 1989 su 1988 e del 6,3% del 1990 su 1989.*

Il sondaggio ha preso in considerazione nove distretti di varia specializzazione produttiva (dalla lavorazione delle pelli alla produzione di calzature) e di diverso peso esportativo (tra i 90 e gli 800 miliardi di fatturato estero). Il grado di copertura dei valori esportativi rappresentati dai distretti esaminati è valutabile in questo settore intorno al 35% del totale.

Con più forti argomentazioni rispetto a quelle avanzate per il Tessile Abbigliamento, anche il settore delle Calzature, delle Pelli e del Cuoio è stato da tempo oggetto di puntuali valutazioni e fondate critiche:

— perché la competitività di alcuni Paesi emergenti appare fortissima in lavorazioni come queste a forte componente di lavoro;

— perché le oscillazioni relative dei cambi hanno più forte rilevanza in settori dove la componente di importazione delle materie prime ha un peso rilevante;

— perché le caratteristiche del prodotto italiano a più rilevante componente di fattori diversi dal prezzo sono sembrate avere negli ultimi anni minori capacità di accoglimento soprattutto nei mercati più ricchi.

Anche in questo caso le migliori prestazioni fatte registrare dal settore negli ultimi due anni, appaiono, dunque, un buon indicatore di riaffermazione nazionale, peraltro diversamente riscontrato nelle varie situazioni esaminate.

L'andamento complessivo dei nove distretti ha, infatti, registrato una caduta di quasi dieci punti nel 1989 rispetto al 1988 e una ripresa di oltre 13 punti del 1989 sul 1987, sí da riportare nel 1990 i valori complessivi dell'export intorno ai 3.000 miliardi.

La flessione dell'anno precedente è tuttavia da imputare in quota prevalente al dimezzamento delle esportazioni provenienti da Montebelluna, ora avviate nuovamente su tendenze di significativa riaffermazione.

In consistente stabile crescita appaiono negli ultimi anni le capacità esportative fatte registrare dalle più versatili produzioni di Arzignano, Empoli e Montelupo.

Informazioni significative danno anche le tendenze fatte registrare dai rapporti delle esportazioni sui fatturati e sulle produzioni complessive dei diversi distretti.

Nello specifico il caso di Montebelluna risulta indicativo di un riequilibrio dei fatturati tra mercati esteri (70% nel 1988) e mercato nazionale (45-50% nel 1989 e 1990) e delle produzioni (80% all'estero nel 1988 contro il 60% nel 1990). Tuttavia la quota in prodotto costantemente maggiore rispetto a quella in valore destinata da questo distretto alla esportazione sta ad indicare una vocazione ai mercati di minore qualità e prezzo.

Interessante appare anche il caso di Empoli Montelupo, la cui componente esterna (in valori e quantità) sul totale dei fatturati e delle produzioni è cresciuta sistematicamente e sensibilmente negli ultimi tre anni dal 36-37% al 51-53%.

ANDAMENTI DELLE ESPORTAZIONI CALZATURE, PELLI E CUOIO

in nove distretti specializzati

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni 1989 e 1990 sull'anno precedente)

	1988	1989	1990
Vigevanese (Pavia)	144	151	160
		4,8	6
Riviera del Brenta (Venezia)	308	321	333
		4,2	3,7
Arzignano (Vicenza)	628	759	812
		20,9	7
Montebelluna (Treviso)	990	450	550
		-55,5	22,2
Bolognese (Bologna)	74	79	86
		6,8	8,9
Firenze (Firenze)	218	175	225
		-20	28,6
Empoli Montelupo (Firenze)	283	427	556
		50,9	30,2
Civitanova Marche (Macerata)	180	165	160
		-8,4	-3
Fermano (Ascoli Piceno)	130	120	125
		7,7	4,2
TOTALE NOVE DISTRETTI	2.955	2.647	3.007
		-10,5	13,6

Più riflessiva rispetto a quelle avanzate dai distretti del Tessile Abbigliamento, appaiono le Previsioni espresse dalle Aree delle Calzature e del Cuoio. Solo Montebelluna sembra avvicinarsi a trend *di sostenuta ripresa estera, mentre le buone previsioni del Fermano partono da basi di valore ancora relativamente esigue.*

Quanto alle aree di destinazione delle esportazioni, le prospettive emerse dal sondaggio appaiono del tutto in linea con quelle rilevate per il Tessile Abbigliamento:

— *con una accentuazione di stabilità sui tradizionali mercati europei;*

— *con minori esperienze già compiute su nuovi mercati;*

— *con una quota maggiore di attese e proiezioni sui mercati dell'Europa dell'Est e del Sud-Est Asiatico.*

PREVISIONI DELLE ESPORTAZIONI CALZATURE PELLI E CUOIO
in nove distretti specializzati
(variazione % su anno precedente)

	Primo semestre 1991	Secondo semestre 1991
Vigevanese (Pavia)	stazionaria	stazionaria
Riviera del Brenta (Venezia)	-5%	8%
Arzignano (Vicenza)	-12%	stazionaria
Montebelluna (Treviso)	30%	10%
Bolognese (Bologna)	2%	2%
Firenze (Firenze)	-5%	-5%
Empoli Montelupo (Firenze)	2%	2%
Civitanova Marche (Macerata)	3%	2%
Fermano (Ascoli Piceno)	10%	15%

5. *Anche il settore dell'*Oreficeria Argenteria e Pietre Preziose *non ha un peso specifico molto rilevante sulla nostra Bilancia Commerciale. Ma come nel caso di Marmi e Lapidei prima esaminato, le produzioni (e l'export) sono fortemente localizzati nei tre distretti esaminati nel corso di questo sondaggio, cioè Valenza Po, Bassano del Grappa ed Arezzo.*

Le diverse sottospecializzazioni di queste zone rappresentano molto fedelmente la struttura delle nostre produzioni di massa destinate ai mercati esteri, ed il loro tasso di copertura rispetto all'export totale del settore è stimabile nell'ordine del 33-35%.

Per la loro specificità e concentrazione territoriale, anche su questi distretti si è da tempo puntata l'analisi, tesa sostanzialmente a mettere in risalto:— le dimensioni del sommerso implicite in produzioni che assommano prezzi impliciti (dichiarati e/o effettivi) delle materie prime componenti (oro, argento, pietre preziose) e valori di apprezzamento dei prodotti trasformati sul mercato;

— *l'influenza esercitata dalle diverse attrattive provenienti dalla domanda di prodotti che hanno contemporaneamente valori d'uso e di effettiva (o presunta) tesaurizzazione;*

— *il ruolo svolto, anche nei tre distretti esaminati, da pochissime aziende leader — in termini di qualità, innovazione, prezzo, costi, ecc. — e da moltissimi micro-produttori, artigiani ed industriali, soprattutto in rapporto ai due diversi circuiti di commercializzazione.*

*L'*andamento *del settore nei tre distretti esaminati dal sondaggio sembra aver risentito nel corso del 1990 delle peggiori condizioni congiunturali dell'anno, sia in relazione alla generalizzata recessione e quindi alla contrazione di determinati consumi nei Paesi avanzati, che in rapporto alla crisi bellica che ha investito specificamente Paesi — come alcuni di quelli arabi — di primario sbocco dei prodotti del settore.*

Stazionarietà o regressi hanno così riguardato nel corso del 1990 i tre distretti con un arretramento complessivo di quasi 8 punti sul 1989, che tuttavia era stato anno di significativo avanzamento. In questo generale contesto solo Arezzo sembra tenere le posizioni, anche nei primi mesi del 1991.

Tenuto tuttavia conto del fatto che il valore delle esportazioni sul fatturato totale varia tra il 50 ed il 60% a Valenza Po ed Arezzo, ed addirittura dell'80-85% a Bassano del Grappa, i risultati ottenuti anche in un anno di oggettive difficoltà esportative, appaiono sostanzialmente positivi.

Avuto riguardo a queste indicazioni, le Previsioni esportative per il 1991 *espresse nel corso del sondaggio dai tre distretti risultano tendenzialmente positive. Con l'eccezione della caduta annunciata da Valenza Po nel primo semestre di quest'anno, tutti gli altri dati appaiono orientati ad una*

circoscritta ma tangibile ripresa. Tanto che, fatte le dovute ponderazioni, sembra attendibile ritenere che, nei distretti esaminati, il settore dovrebbe recuperare nel 1991 i buoni livelli esportativi già raggiunti nel 1989.

Quanto alla aree di destinazione, *non si segnalano particolari novità: il settore sembra voler soprattutto recuperare e consolidare le posizioni raggiunte in Europa, nel Nord America e nei Paesi Arabi. Qualche estensione è perseguita e attesa in direzione di aree europee fin qui rimaste marginali (Spagna, Portogallo) e soprattutto nella direzione dei mercati dell'Estremo Oriente (Hong Kong, Singapore, Giappone).*

Meritevoli di attenzione quanto a nuove forme di internazionalizzazione *sembrano soprattutto i segnali provenienti dal distretto aretino, con alcuni casi significativi e ormai non più del tutto isolati di joint venturese investimenti diretti all'estero.*

ANDAMENTI DELLE ESPORTAZIONI
OREFICERIA, ARGENTERIA, PIETRE PREZIOSE
in tre distretti specializzati
(valori in miliardi di lire correnti e variazioni 1989 e 1990 sull'anno precedente)

	1988	1989	1990
Valenza Po (Alessandria)	600	800	650
		33,3	-18,8
Bassano del Grappa (Vicenza)	390	485	440
		24,4	-9,3
Aretino (Arezzo)	985	1.172	1.180
		19	—
TOTALE TRE DISTRETTI	1.975	2.457	2.270
		24,4	-7,6

PREVISIONI DELLE ESPORTAZIONI OREFICERIA,
ARGENTERIA E PIETRE PREZIOSE
in tre distretti specializzati
(variazione % su anno precedente)

	Primo semestre 1991	Secondo semestre 1991
Valenza Po (Alessandria)	-30%	5%
Bassano del Grappa (Vicenza)	5%	10%
Aretino (Arezzo)	10%	5%

6. L'ultimo settore preso in considerazione nel sondaggio è quello del Mobilio, *che vede in Italia attivi almeno quindici distretti locali, diversamente specializzati e presenti sui mercati internazionali.*

Nel corso dell'indagine sono stati esaminati cinque distretti, con rappresentative specializzazioni nelle diverse produzioni semilavorate e finite e un grado di copertura sull'export totale del settore di circa il 30%.

Il comparto che si è sviluppato soprattutto a ridosso del grande sviluppo registrato in Italia dall'edilizia e dai consumi di massa degli anni '60 e '70, ha conosciuto fasi diverse di affermazione all'estero, ma sembra nel complesso aver ritrovato negli ultimi anni itinerari di relativo consolidamento:

— per il "ripulimento" ormai avvenuto nelle situazioni locali di maggior frammentazione produttiva;

— per la ristrutturazione del ciclo su basi fortemente industriali secondo specializzazioni e assemblaggi, intervenute in altre zone con contingenti benefici di competitività di prezzo;

— per l'importante affermazione di alcune aziende leader, capaci di organizzare vere e proprie filiere di successo a partire da una forte intelligenza di marketing.

ANDAMENTI DELLE ESPORTAZIONI
MOBILIO
in cinque distretti specializzati
(valori in miliardi di lire correnti e variazioni 1989 e 1990 sull'anno precedente)

	1988	1989	1990
Brianza Comesca (Como)	310	342	400
		10,3	20
Bovolone Cerea (Verona)	124	128	130
		3,2	1,6
Triangolo della Sedia (Udine)	319	400	435
		25,4	8,8
Quarrata (Pistoia)	157	199	210
		26,8	5,5
Pesarese (Arezzo)	165	190	180
		15,2	-5,3
TOTALE CINQUE DISTRETTI	1.075	1.259	1.355
		17,1	7,6

PREVISIONI DELLE ESPORTAZIONI
MOBILIO
in cinque distretti specializzati
(variazione % su anno precedente)

	Primo semestre 1991	Secondo semestre 1991
Brianza Comesca (Como)	5%	15%
Bovolone Cerea (Verona)	2%	3%
Triangolo della Sedia (Udine)	8%	15%
Quarrata (Pistoia)	10%	2%
Pesarese (Arezzo)	stazionaria	10%

*L'*andamento *complessivo dei cinque distretti esaminati è stato negli ultimi tre anni sostanzialmente positivo, anche se il buon risultato del 1989 ha dovuto registrare una evidente e quasi generale caduta di tensione nel 1990.*

È significativo rilevare che le migliori performance sull'estero sono state prodotte da distretti come quelli della Brianza e del Triangolo udinese della sedia, i quali hanno consistenti dimensioni di valori esportativi, ma anche buone quote di mercati nazionali.

Quanto alle Previsioni esportative *per il 1991, quello del Mobilio è l'unico settore, fra i diversi esaminati dal Sondaggio, a segnalare andamenti complessivi di diversa dimensione ma tutti positivi.*

Molto diversificati sono già i Paesi di destinazione del nostro export di settore:

— l'Europa Comunitaria ed extra, gli Stati Uniti, il Canada ed alcuni Paesi Arabi del Medio Oriente, risultano come aree di penetrazione ormai consolidate;

— Giappone, Australia e Paesi Scandinavi sono invece le aree di nuova esportazione e avanzata promozione.

Le forme prevalenti di internazionalizzazione *sono nel settore ancora quelle dell'export su commessa diretta. Esperienze di joint venture sono state indicate soprattutto dalle zone di Udine e Quarrata.*

(1) Il Sondaggio è stato promosso da Censis Servizi S.p.A. e organizzato dalla Dottoressa Monica Foschi.

(2) Cfr. ICE - Il Sistema Italia e le Economie Locali, Roma, 1989.

5. LE TENDENZE DELLE POLITICHE COMMERCIALI

Sintesi

Il *quadro internazionale delle politiche commerciali* degli anni ottanta è stato caratterizzato da due principali tendenze. Da un lato il *protezionismo*, soprattutto non tariffario, ha conosciuto una accentuazione ed una diversificazione delle misure utilizzate. Ciò, insieme alla tendenza presente soprattutto nei paesi industriali a preferire il negoziato bilaterale o la pressione unilaterale per risolvere le controversie commerciali, ha costituito una minaccia al processo di liberalizzazione multilaterale degli scambi internazionali organizzato nel quadro dell'Accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio (GATT). Dall'altro lato si è assistito all'intensificarsi del *fenomeno dell'integrazione regionale* soprattutto in Europa e nel Nordamerica, ma anche tra i PVS. Questo processo, se condotto secondo le regole stabilite dal GATT, può certamente contribuire, seppure ad un livello regionale, alla progressiva liberalizzazione degli scambi. Esiste però la preoccupazione che l'accentuarsi delle controversie commerciali tra Stati possa indurre questi ultimi a trasformare i raggruppamenti regionali in blocchi commerciali contrapposti.

In questo contesto si è svolto nella seconda metà degli anni ottanta il negoziato dell'*Uruguay Round*. La diretta contrapposizione tra la Comunità Europea e gli Stati Uniti in materia agricola e di servizi ha fortemente contribuito a bloccare il negoziato nella sua fase finale. Esso è poi ripreso all'inizio del 1991 con prospettive tuttora incerte. Oltre ai problemi incontrati sul tema dell'agricoltura e dei servizi forti contrasti, in buona misura ancora irrisolti, si sono manifestati in quasi tutti gli altri tredici gruppi negoziali. Di particolare interesse per l'Italia sono, tra gli altri, i negoziati nel settore tessile e abbigliamento dove non si è ancora giunti ad un compromesso sulle modalità della transizione dal regime dell'Accordo Multifibre ad un nuovo regime più consono alla disciplina generale del GATT. È però anche opportuno segnalare come la larga partecipazione al negoziato e la pressione liberalizzatrice da esso generata, abbiano indirettamente contribuito a contenere le tendenze protezionistiche esistenti ed a favorire le scelte di liberalizzazione del regime commerciale compiute principalmente da alcuni PVS e dai paesi dell'Europa centrale ed orientale.

La *politica commerciale della Comunità Europea* rimane ancora parzialmente incompiuta. Dal punto di vista delle restrizioni quantitative all'importazione permangono infatti delle notevoli divergenze tra i regimi in vigore nei vari Stati membri. La progressiva riduzione di tali differenziazioni è già stata avviata e proseguirà nell'ambito del programma di completamento del mercato interno. L'eliminazione dei controlli alle frontiere tra paesi membri prevista per il 1992 renderà inoltre necessaria una riforma del meccanismo di salvaguardia intracomunitaria ex art. 115. Importante comunque per favorire il processo di liberalizzazione degli scambi è che l'armonizzazione della politica commerciale a livello comunitario sia realizzata adottando il minimo, e non il massimo, comune denominatore tra le restrizioni ancora applicate sul piano nazionale. Le tendenze protezionistiche in Europa sono infatti tuttora presenti, come sembra confermare il *trend* crescente delle azioni *antidumping*, che costituiscono la misura di difesa commerciale più utilizzata dalla Comunità. Le inchieste avviate negli ultimi anni riguardano soprattutto le importazioni di prodotti tessili, chimici, siderurgici e meccanici provenienti dal Giappone e da alcuni PVS.

La politica commerciale comunitaria è stata molto attiva sul piano degli *accordi regionali*. Sono in corso laboriosi negoziati con i paesi dell'EFTA per la creazione di uno Spazio Economico Europeo. Le relazioni con i paesi dell'Europa centrale ed orientale sono state particolarmente intensificate, sia con la conclusione di una serie di accordi commerciali, sia con l'avvio del programma PHARE volto a favorire, attraverso varie forme di aiuti economici, la transizione di questi paesi verso un sistema economico di mercato. Sono stati inoltre avviati i negoziati per la conclusione di accordi di associazione tra la Comunità e la Cecoslovacchia, la Polonia e l'Ungheria. Anche le relazioni regionali con i PVS sono intense. Quasi tutti i paesi dell'area

mediterranea e del continente africano sono legati alla Comunità da accordi commerciali preferenziali. Recentemente è stata rinegoziata la Convenzione di Lomè che unisce alla Comunità tutti i paesi dell'Africa sub-sahariana nonché alcuni paesi del Pacifico e dei Caraibi. Essa, come del resto anche gli accordi con i paesi del Mediterraneo, non si limita a regolare gli scambi commerciali ma definisce un regime di cooperazione di largo respiro.

5.1 LE TENDENZE PROTEZIONISTICHE DEGLI ANNI OTTANTA ED I PROCESSI D'INTEGRAZIONE REGIONALE

Gli anni ottanta sono stati caratterizzati da notevoli spinte protezionistiche, che hanno accentuato una tendenza già manifestatasi soprattutto nella seconda metà del decennio precedente. Tale fenomeno non ha però certamente impedito al commercio internazionale di continuare a crescere, seppur ad un tasso ridotto. La crescita del volume delle esportazioni mondiali nel periodo 1980-89 è stata infatti pari al 4,5%, rispetto al 5% degli anni settanta ed all'8,5% degli anni sessanta. Tale risultato è stato ottenuto nel quadro di un sistema di scambi multilaterale che ha nel GATT (*General Agreement on Tariffs and Trade*) la sua principale struttura normativa ed istituzionale (1).

Il sistema multilaterale degli scambi disciplinato dal GATT è fondato sul rispetto del complesso di norme giuridiche fissate nel trattato per la regolamentazione degli scambi. Tali regole sono volte a favorire la crescita del commercio internazionale attraverso un processo di liberalizzazione degli scambi, basato sui principi della non-discriminazione, reciprocità delle concessioni, risoluzione giuridica delle controversie commerciali, nonché sulla progressiva eliminazione delle barriere tariffarie. Queste ultime sono state dal dopoguerra ad oggi sensibilmente ridotte fino ad assumere un ruolo in genere di secondo piano tra le barriere agli scambi commerciali soprattutto tra paesi industriali (tav. 5.1).

TARIFFE MEDIE DEI PRINCIPALI PAESI INDUSTRIALI IN SEGUITO AL *TOKYO ROUND* (1)
(in percentuale)

	CEE	GIAPPONE	STATI UNITI
Prodotti alimentari	13,8	19,5	7,1
Materie prime agricole	3,3	2,3	1,7
Combustibili	3,4	3,0	1,0
Minerali e metalli	4,0	3,9	3,8
Manufatti	7,0	6,7	6,7
di cui:			
— Prodotti chimici	4,2	6,0	5,9
— Tessile e abbigliamento	10,5	10,5	10,3
— Macchinari e mezzi di trasporto	4,7	4,6	3,5
Altri manufatti	5,2	6,1	6,2
TUTTI I SETTORI	7,8	8,0	6,2

(1) Dazi convenzionali medi non ponderati

Fonte: IMF, Issues and Developments in International Trade Policy, *Washington, D.C., 1988, p. 91*

Tavola 5.1

(1) Con la recente accessione di El Salvador sono Parti Contraenti del GATT 102 paesi. Altri 28 Stati applicano le regole del GATT *de facto*.

Dalla seconda metà degli anni settanta e per tutti gli anni ottanta i paesi industriali hanno invece fatto ampio ricorso ad un crescente numero di barriere non tariffarie, che in larga misura sfuggono alle norme del GATT (2) . Secondo le stime prodotte dall'UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*) nel 1990 in termini di valore oltre il 18% delle importazioni dei paesi industriali sono state soggette ad una o più misure non tariffarie (tavv. 5.3 e 5.4). È stato inoltre stimato che nel 1987 le misure non tariffarie hanno ridotto il commercio mondiale di circa 330 miliardi di dollari (pari al 13% del valore delle esportazioni) e che nel 1989 i loro effetti restrittivi sul commercio sono stati tra le 3 e le 4 volte maggiori di quelli delle tariffe (3) .

Da un punto di vista temporale si può notare una limitata ma costante tendenza all'aumento dell'utilizzo delle barriere non tariffarie principalmente quando per la rilevazione si faccia uso della definizione allargata. Ciò conferma la notevole capacità innovativa degli Stati nel concepire nuove forme di barriere non tariffarie (tav. 5.2). Il ricorso a tali misure è particolarmente elevato nei settori alimentare, ferro e acciaio, tessile e abbigliamento. Negli ultimi due settori particolarmente rilevante è l'incidenza degli accordi di autolimitazione delle esportazioni (tavv. 5.3 e 5.4). Per quanto riguarda l'incidenza delle barriere da un punto di vista geografico, le importazioni provenienti dai PVS appaiono colpite soprattutto nei settori, come i tessili e abbigliamento, prodotti in pelle e cuoio e scarpe, dove essi hanno acquisito un certo vantaggio comparato. Piuttosto colpiti da barriere non tariffarie risultano essere anche i prodotti in ferro e acciaio nonché quelli agricoli ed alimentari. I paesi dell'Europa orientale e l'Unione Sovietica risultano ancora essere destinatari di un elevato numero di barriere non tariffarie. È opportuno però notare che in particolare la Polonia e l'Ungheria si sono giovate nel 1990 di una drastica riduzione delle restrizioni quantitative applicate nei loro riguardi in particolare dalla Comunità Europea.

Notevole è stato anche l'uso delle azioni *antidumping* ed antisovvenzioni che pur essendo pienamente legittime nel sistema del GATT, ove vengano usate con particolare insistenza possono destare il sospetto di venir impiegate non più al fine di scoraggiare pratiche sleali e distorsive della concorrenza, ma piuttosto al fine di "molestare" i concorrenti stranieri più efficienti e possono perciò essere considerate alla stregua di barriere non tariffarie. È opportuno notare come il numero delle azioni nei riguardi dei PVS sia comparativamente elevato (tav. 5.5).

GRADO DI COPERTURA (1) DI ALCUNE MISURE NON TARIFFARIE (2) APPLICATE DA ALCUNI PAESI INDUSTRIALI (3) SU TUTTI I PRODOTTI ESCLUSI I COMBUSTIBILI, NEL PERIODO 1981-1989

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
Categoria "allargata"	19,4	19,9	20,1	20,2	20,8	22,0	22,7	22,0	23,4
Categoria "ristretta"	14,0	14,1	14,0	14,3	14,3	14,8	15,0	14,4	14,3

(1) I gradi di copertura sono stati calcolati usando una ponderazione basata sui dati del commercio all'importazione del 1986. I calcoli sono stati fatti a livello di voci doganali ed i risultati sono stati aggregati a livello settoriale.

(2) Il gruppo "allargato" di misure non tariffarie include alcune misure parataríffarie, cauzioni e imposte addizionali, dazi variabili, prelievi *antidumping* e compensativi, restrizioni quantitative (compresi divieti alle importazioni, contingenti, autorizzazioni non automatiche, monopoli pubblici, limitazioni volontarie alle importazioni, restrizioni nell'ambito dell'Accordo Multifibre ed altri accordi sulle importazioni di prodotti tessili), misure di sorveglianza, autorizzazioni automatiche e misure di controllo dei prezzi. Il gruppo "ristretto" di misure non tariffarie esclude dal gruppo "allargato" misure parataríffarie, cauzioni, prelievi *antidumping* e compensativi, autorizzazioni automatiche e misure di sorveglianza.

(3) Austria, Canada, CEE (esclusi Spagna e Portogallo), Finlandia, Giappone, Norvegia, Nuova Zelanda, Stati Uniti e Svizzera.

Fonte: UN, World Economic Survey 1990, *New York 1990, p. 67*

Tavola 5.2

(2) Per una elencazione di alcune delle più frequenti barriere non tariffarie cfr. ICE, *Rapporto sul Commercio Estero 1989*, p. 301.

(3) Cfr. G. Hufbauer, "Beyond GATT", *Foreign Policy*, n. 77, *Winter* 1989-90.

GRADO DI COPERTURA (1) DI ALCUNE MISURE NON TARIFFARIE SULLE IMPORTAZIONI DI ALCUNI PAESI INDUSTRIALI (2)

(Rapporto percentuale tra il valore delle importazioni colpite da misure non tariffarie ed il valore delle importazioni totali di un settore)

SETTORI	COPERTURA NON TARIFFARIA PER TIPO DI MISURA							
	Gruppo "allargato" di misure non tariffarie (3)		Gruppo "ristretto" di misure non tariffarie (4)		Restrizioni quantitative		Accordi di autolimitazione (5)	
	1988	1990	1988	1990	1988	1990	1988	1990
PRODOTTI ALIMENTARI	35,4	35,9	32,9	31,8	26,5	25,3	2,8	1,5
di cui:								
Prodotti alimentari e animali vivi	38,8	39,3	35,8	34,5	29,8	28,4	3,4	1,7
Semi e frutti oleosi	7,4	7,4	6,9	6,9	5,8	5,8	—	—
Oli vegetali e animali	10,1	10,0	9,6	9,6	4,3	4,2	—	—
MATERIE PRIME AGRICOLE	4,3	4,3	2,9	2,9	2,4	2,4	—	—
MINERALI E METALLI	19,0	17,9	12,7	11,6	12,7	11,5	10,4	10,3
di cui:								
Ferro e acciaio	56,2	52,9	38,9	35,3	38,9	35,3	32,5	32,3
Metalli non ferrosi	0,8	0,8	0,2	0,2	0,2	0,2	—	—
COMBUSTIBILI	17,9	17,9	13,5	13,5	12,7	12,7	—	—
PRODOTTI CHIMICI	10,7	10,8	6,7	6,6	5,5	5,4	—	—
MANUFATTI (esclusi chimici)	16,0	17,8	11,0	11,0	10,4	10,3	8,7	8,8
di cui:								
Articoli in pelle	9,3	13,2	1,3	1,3	1,3	1,3	0,2	0,2
Prodotti tessili	38,6	38,7	34,2	34,3	34,1	34,1	24,6	24,6
Abbigliamento	63,7	63,1	57,1	56,6	57,1	56,6	53,6	53,0
Calzature	19,7	19,7	1,9	8,0	1,9	8,0	0,9	7,6
TOTALE (esclusi combustibili)	17,3	18,5	12,7	12,5	11,5	11,3	7,2	7,1
TOTALE	17,4	18,4	12,8	12,6	11,6	11,4	6,3	6,2

(1) I gradi di copertura sono stati calcolati usando per quanto possibile una ponderazione basata sui dati del commercio all'importazione del 1988. Altrimenti sono stati utilizzati i dati del 1986 (o del 1989 per i calcoli relativi agli Stati Uniti). I calcoli sono stati fatti a livello di voci doganali ed i risultati sono stati aggregati a livello settoriale.
(2) Austria, Canada, CEE, Finlandia, Giappone, Norvegia, Nuova Zelanda, Stati Uniti, Svezia, Svizzera.
(3) Incluse alcune misure parataríffarie, cauzioni e imposte addizionali, dazi variabili, prelievi *antidumping* e compensativi, restrizioni quantitative (compresi divieti all'importazione, contingenti, autorizzazioni non automatiche, monopoli pubblici, limitazioni volontarie alle importazioni, restrizioni nell'ambito dell'Accordo Multifibre ed altri accordi sulle importazioni di prodotti tessili), misure di sorveglianza, autorizzazioni automatiche e misure di controllo dei prezzi.
(4) Tutte le misure ad esclusione di quelle parataríffarie e di cauzioni, prelievi *antidumping* e compensativi, autorizzazioni automatiche e misure di sorveglianza.
(5) Compresi gli accordi di autolimitazione nell'ambito dell'Accordo Multifibre.

Fonte: UNCTAD, Protectionism and Structural Adjustment, *TD/B/1282/Add.1, 1991, p. 16*

Tavola 5.3

GRADO DI COPERTURA (1) SULLE IMPORTAZIONI DI ALCUNE MISURE NON TARIFFARIE (2) PER GRUPPI DI PAESI, APPLICATE NEL 1990 DA ALCUNI PAESI INDUSTRIALI (3)

(Rapporto percentuale tra il valore delle importazioni colpite da misure non tariffarie ed il valore delle importazioni totali di un settore)

SETTORI	COPERTURA NON TARIFFARIA DELLE IMPORTAZIONI DA:							
	MONDO		PAESI INDUSTRIALI		PVS		EUROPA ORIENTALE E URSS	
	Gruppo "Allargato"	Gruppo "Ristretto"	Gruppo "Allargato"	Gruppo "Ristretto"	Gruppo "Allargato"	Gruppo "Ristretto"	Gruppo "Allargato"	Gruppo "Ristretto"
PRODOTTI ALIMENTARI	35,9	31,8	41,8	35,4	28,7	26,6	56,7	54,9
di cui:								
Prodotti alimentari e animali vivi	39,3	34,5	47,3	39,2	31,0	28,7	61,1	59,3
Semi e frutti oleosi	7,4	6,9	5,7	4,9	10,3	10,3	8,5	8,5
Oli vegetali e animali	10,0	9,6	12,9	12,1	7,6	7,3	23,8	23,7
MATERIE PRIME AGRICOLE	4,3	2,9	3,4	2,5	5,9	3,9	5,7	2,1
MINERALI E METALLI	17,9	11,6	20,4	14,2	11,9	5,6	25,3	15,9
di cui:								
Ferro e acciaio	52,9	35,3	56,8	40,7	40,6	19,7	67,1	44,0
Metalli non ferrosi	0,8	0,2	0,8	0,1	0,3	0,1	2,4	1,4
COMBUSTIBILI	17,9	13,5	23,8	17,2	12,6	9,3	43,8	36,9
PRODOTTI CHIMICI	10,8	6,6	10,9	7,0	8,1	4,3	15,8	6,4
MANUFATTI (esclusi chimici)	17,8	11,0	15,5	7,2	24,2	21,2	18,9	14,6
di cui:								
Articoli in pelle	13,2	1,3	7,4	1,7	16,8	1,0	16,2	2,5
Prodotti tessili	38,7	34,3	17,0	11,8	61,6	58,1	69,3	61,2
Abbigliamento	63,1	56,6	27,6	6,8	71,6	68,5	75,1	72,9
Calzature	19,7	8,0	14,2	0,2	20,9	10,9	52,5	6,1
TOTALE (esclusi combustibili)	18,5	12,5	16,8	9,6	22,4	19,2	22,7	17,1
TOTALE	18,4	12,6	17,1	9,9	19,9	16,8	30,4	24,4

(1) I gradi di copertura sono stati calcolati usando per quanto possibile una ponderazione basata sui dati del commercio all'importazione del 1988. Altrimenti sono stati utilizzati i dati del 1986 (o del 1989 per i calcoli relativi agli Stati Uniti). I calcoli sono stati fatti a livello di voci doganali ed i risultati sono stati aggregati a livello settoriale.

(2) Il gruppo "allargato" di misure non tariffarie include alcune misure parataríffarie, cauzioni e imposte addizionali, dazi variabili, prelievi *antidumping* e compensativi, restrizioni quantitative (compresi divieti alle importazioni, contingenti, autorizzazioni non automatiche, monopoli pubblici, limitazioni volontarie alle importazioni, restrizioni nell'ambito dell'Accordo Multifibre ed altri accordi sulle importazioni di prodotti tessili), misure di sorveglianza,autorizzazioni automatiche e misure di controllo dei prezzi. Il gruppo ristretto di misure non tariffarie esclude dal gruppo "allargato" misure parataríffarie, cauzioni, prelievi *antidumping* e compensativi, autorizzazioni automatiche e misure di sorveglianza.

(3) Austria, Canada, CEE, Finlandia, Giappone, Norvegia, Nuova Zelanda, Stati Uniti, Svezia, Svizzera.

Fonte: UNCTAD, Protectionism and Structural Adjustment, *TD/B/1282(Add.1), 1991, p. 17*

Tavola 5.4

AZIONI *ANTIDUMPING* E DI COMPENSAZIONE ADOTTATE CONTRO LE IMPORTAZIONI DA TUTTI I PAESI E DAI PVS

(Numero delle inchieste)

PAESI	Inchieste iniziate dal 1 luglio al 30 giugno(1)						Inchieste concluse dal 1 luglio al 30 giugno						Azioni esistenti alla fine di giugno(2)							
	Mondo			PVS			Mondo			PVS			Mondo				PVS			
	87-88	88-89	89-90	87-88	88-89	89-90	87-88	88-89	89-90	87-88	88-89	89-90	1987	1988	1989	1990	1987	1988	1989	1990
Azioni *antidumping*																				
Australia	29	16	30	11	8	12	98	44	15	28	19	8	148	79	51	66	46	29	18	22
Brasile	1	3	—	—	2	—	—	—	—	—	—	—	—	1	4	4	—	—	2	2
Canada	19	14	14	9	4	8	30	28	40	7	8	6	170	159	145	119	46	48	44	46
Corea del Sud	—	1	3	—	—	—	1	—	—	—	—	—	3	2	3	6	1	1	1	1
CEE	41	36	29	26	24	24	36	33	29	7	11	9	178	183	186	186	56	75	88	103
Finlandia	5	2	—	—	—	—	—	4	1	—	—	—	5	10	8	7	—	—	—	—
Messico	24	10	9	5	5	3	1	7	4	—	2	—	2	25	28	33	—	5	8	11
Nuova Zelanda	6	5	1	3	1	1	—	2	2	—	1	—	3	9	12	11	—	3	3	4
Svezia	—	2	4	—	—	—	—	—	2	—	—	—	2	2	4	6	—	—	—	—
Stati Uniti	50	31	24	9	18	12	2	32	19	1	13	7	177	225	224	229	58	66	71	76
TOTALE	175	120	114	63	62	60	168	150	112	43	54	30	688	695	665	667	207	227	235	265
Azioni di compensazione																				
Australia	—	2	7	—	1	3	1	7	6	—	1	4	13	12	7	8	3	3	3	2
Canada	—	1	2	—	1	2	—	—	—	—	—	—	8	8	9	11	1	1	2	4
CEE	1	1	—	1	1	—	—	—	—	—	—	—	—	1	2	2	—	1	2	2
Nuova Zelanda	3	—	—	—	—	—	—	3	—	—	—	—	—	3	—	—	—	—	—	—
Stati Uniti	14	9	6	11	6	3	7	12	14	6	7	11	89	96	93	85	69	74	73	65
TOTALE	18	13	15	12	9	8	8	22	20	6	8	15	110	120	111	106	73	79	80	73
TOTALE GENERALE	193	133	129	75	71	68	176	172	132	49	62	45	798	815	776	773	280	306	315	338

(1) Solo le nuove inchieste escludendo i riesami
(2) Inclusi i dazi definitivi, gli impegni sui prezzi e le inchieste in corso

Fonte: UNCTAD, Protectionism and Structural Adjustment, *TD/B/1282/Add.1, 1991, p. 14*

Tavola 5.5

Fondamentali elementi che hanno caratterizzato gli anni ottanta ed hanno in larga misura favorito l'affermarsi delle tendenze protezionistiche, sono stati da un lato la recessione che ha colpito l'economia mondiale all'inizio del decennio e che ha comportato l'accentuarsi dei problemi di competitività in alcuni settori dei paesi industriali e dall'altro gli squilibri macroeconomici nei paesi industriali che hanno generato notevoli squilibri tra le bilance degli stessi paesi nonché forti variazioni relative nei tassi di cambio. Uno tra gli sbilanci più evidenti è stato il vertiginoso crescere del deficit commerciale statunitense che è rapidamente passato dagli oltre 25 miliardi di dollari del 1980 ai circa 160 del 1987 per poi progressivamente diminuire. Tale problema, le cui radici sono da ricercarsi in larga misura nell'eccesso della spesa interna sul prodotto, ha invece potentemente favorito l'affermarsi della teoria che considera la crescita del deficit come il risultato dei comportamenti sleali della maggioranza dei *partners* commerciali. L'eliminazione delle *unfair trade practices,* cioè di tutte quelle azioni considerate sleali con cui vari governi sistematicamente e deliberatamente intervengono nelle loro economie al fine di ottenere un vantaggio commerciale, è così divenuta la pietra angolare del dibattito sulla politica commerciale degli Stati Uniti negli anni ottanta.

Il principale risultato di tale dibattito si è concretizzato il 23 agosto 1988 quando il Presidente Reagan ha firmato e reso esecutiva la legge intitolata *Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988* (4). Tale atto ha concluso un processo legislativo iniziato più di un anno e mezzo prima e che è da annoverarsi tra i più complicati e intensi nella storia parlamentare statunitense. Il Congresso è stato percorso negli anni ottanta da notevoli tendenze protezionistiche che solo in parte sono state bilanciate dall'atteggiamento più "liberale" dell'Amministrazione (5) . Alla sintesi più moderata che è emersa nell'*Omnibus Act* hanno comunque anche contribuito sia il crollo della borsa di New York dell'ottobre 1987 ed i conseguenti timori di favorire con l'adozione di politiche fortemente protezionistiche una crisi economica generalizzata, sia il miglioramento stesso della bilancia commerciale che registrava nel 1988 una diminuzione del deficit di oltre 30 miliardi di dollari. L'*Omnibus Act* ha comunque comportato un chiaro e generale rafforzamento della legislazione commerciale statunitense in particolare attraverso l'ampliamento della sezione 301 del *Trade Act* del 1974 che consente all'Amministrazione di intervenire contro paesi terzi che a suo unilaterale giudizio adottino pratiche commerciali "ingiustificabili, non ragionevoli e discriminatorie" capaci di ledere i diritti di accesso ai mercati esteri dei beni, servizi ed investimenti degli Stati Uniti. A tale fine la sezione 301 prevede misure obbligatorie di ritorsione unilaterale, dopo un tentativo di convincere il paese in causa a rimuovere gli ostacoli contestati. L'idea ispiratrice è che sia desiderabile giungere ad un pareggio delle bilance delle partite correnti con i vari *partners* commerciali. Tale manifestazione di unilateralismo è stata fortemente criticata dalla comunità internazionale e considerata come un elemento potenzialmente disgregatore del sistema multilaterale degli scambi. Essa rappresenta infatti un chiaro esempio di quella tendenza descritta a volte come unilateralismo aggressivo, a volte come bilateralismo, a volte ancora come *managed trade* che mira a porre rimedio ai problemi commerciali tra paesi non attraverso i meccanismi multilaterali, ma mediante la pressione e la ritorsione commerciale o la fissazione bilaterale dei flussi di commercio. Nonostante l'avvio di diverse inchieste non è stata finora adottata alcuna misura di ritorsione. È inoltre da sottolineare come anche gli Stati Uniti non siano immuni dall'uso di pratiche sleali o discriminatorie, nonché da disposizioni giuridiche che ostacolano e alterano gli scambi come ad esempio le norme sugli appalti pubblici, gli *standards* tecnici, le norme sulla certificazione, i sussidi all'esportazione (6). Se le spinte protezionistiche hanno giuocato un ruolo molto rilevante nella elaborazione dell'*Omnibus Act*, va però rilevato che durante la discussione della legge il Congresso ha anche maturato una più chiara consapevolezza che il problema del deficit commerciale non deriva solo dalla *unfairness* della maggior parte dei *partners* commerciali, ma è anche il frutto di una serie di problemi economici interni che si sono riflessi in una perdita di competitività sui mercati internazionali.

Le tendenze protezionistiche non sono certamente rimaste confinate negli Stati Uniti. La

---

(4) *Omnibus Trade and Competitiveness Act of 1988*, Pub. L. No 100-418, 102 Stat. 1107 (1988).

(5) Sull'atteggiamento dell'Amministrazione Reagan cfr. C.Pearson, *Free Trade, Fair Trade: The Reagan Record,* Washington, D.C., 1988.

(6) Cfr. Commissione delle Comunità Europee, *Report on United States Trade Barriers and Unfair Trade Practices 1990,* Bruxelles, 1990, ove si elencano circa 50 ostacoli tariffari e non tariffari agli scambi.

Comunità Europea ha fatto largamente ricorso alle barriere non tariffarie in misura pari se non superiore a quella degli altri paesi industriali (7). Rilevante è stato il ricorso alle misure di autolimitazione delle esportazioni, nonché l'imposizione di diritti *antidumping*. Inoltre la Comunità si è dotata nel 1984 del così detto "nuovo strumento di politica commerciale" (8) che, analogamente alla Sezione 301 statunitense, le consente di rispondere alle pratiche considerate illecite dei paesi terzi. Particolarmente massiccio infine è il protezionismo comunitario nel settore agricolo, che utilizza nell'ambito della politica agricola comune una serie di strumenti tra cui i prelievi variabili all'importazione ed i sussidi all'esportazione non sono che alcuni degli esempi più vistosi.

Anche in Giappone la protezione del settore agricolo ha assunto delle proporzioni notevoli, analogamente a quanto accade nella Comunità ma anche negli Stati Uniti. La protezione tariffaria è stata progressivamente ridotta scendendo a livelli minori di quelli della Comunità e degli Stati Uniti per quanto riguarda i prodotti industriali. Le tariffe, come del resto i sussidi alla produzione, rimangono invece più elevate per vari prodotti del settore agricolo ed alimentare (tav. 5.1).

L'uso di barriere non tariffarie appare un problema particolarmente rilevante soprattutto tenendo presente gli imponenti *surplus* commerciali che il Giappone ha accumulato verso molti *partners* commerciali. Specialmente negli Stati Uniti si sottolinea che il *surplus* giapponese non è solo frutto della innegabile competitività delle merci nipponiche, ma anche il risultato della chiusura del mercato interno alla penetrazione dei prodotti statunitensi o più in generale stranieri, grazie appunto ad un vasto apparato di barriere non tariffarie all'entrata.

Gli Stati Uniti hanno cercato di porre rimedio a questa situazione ancora una volta in via bilaterale attraverso varie iniziative e pressioni per indurre il Giappone a ridurre le sue barriere in vari settori che includono i satelliti, i prodotti a semiconduttori, i prodotti in legno, i prodotti per le telecomunicazioni, i servizi di costruzione. È stato inoltre avviato un negoziato, denominato *Structural Impediments Initiative*, volto ad affrontare le difficoltà che le peculiarità del sistema economico giapponese pongono agli esportatori stranieri. Tali difficoltà includono la preferenza accordata alle imprese nazionali nella aggiudicazione degli appalti pubblici, il particolare sistema di cooperazione che esiste tra il Governo e le imprese, il complicato sistema di licenze, controllo e certificazione dei prodotti particolarmente gravoso per gli esportatori, il sistema distributivo caratterizzato soprattutto da piccoli commercianti che di solito non trattano merci importate, il sistema dei gruppi di imprese (così detto *Kairetsu*) che tende a discriminare i fornitori non appartenenti al gruppo stesso ed infine il basso livello dei consumi pubblici.

Nei PVS la tendenza generale degli anni ottanta è stata rivolta ad una progressiva liberalizzazione, che ha implicato una riduzione delle barriere sia tariffarie che non tariffarie. Ciò non di meno il livello di protezione nei PVS è, in termini assoluti, spesso più elevato di quello riscontrabile nei paesi industriali, ed è anche possibile identificare vari paesi in cui tale livello è aumentato. È comunque certo che un largo e crescente numero di PVS negli anni ottanta ha intrapreso politiche commerciali volte ad aumentare il grado di apertura delle loro economie (tav. 5.6). Con notevoli differenze di intensità, vari PVS hanno adottato misure di riduzione delle barriere sia tariffarie che non tariffarie, svalutazione delle monete nazionali e misure di promozione delle esportazioni. Tra i paesi che hanno adottato misure di liberalizzazione nel periodo 1989-90 si possono ricordare l'Argentina, il Brasile, il Perù e il Venezuela. La scelta della liberalizzazione è stata chiaramente stimolata dall'esigenza di favorire le esportazioni in un contesto di forte contrazione degli afflussi netti di capitali ed in cui la limitazione delle importazioni si rifletterebbe in un ulteriore declino dell'attività economica.

Un'altra importante tendenza registrata negli anni ottanta è stata quella verso gli accordi tra stati a livello regionale. Anche in questo caso non si tratta di un fenomeno nuovo, basti pensare all'istituzione della Comunità Economica Europea o della *Latin American Free Trade Association*. Negli anni ottanta comunque il fenomeno sembra essersi accentuato ed esteso ad aree, come il Nord America, prima ad esso estranee. L'articolo XXIV del GATT consente di derogare al trattamento della nazione più favorita tra le Parti Contraenti al fine di permettere la creazione di zone di libero scambio ed unioni doganali, che sono in pratica considerate come uno stadio

(7) Cfr. J.J. Nogues et al., *The Extent of NTBs to Imports of Industrial Countries*, Washington, D.C., 1986.
(8) Cfr. Reg. 2641/84 in GUCE L252/84.

intermedio, a livello regionale, nel processo di liberalizzazione multilaterale. Questa percezione è venuta però negli anni ottanta progressivamente modificandosi soprattutto a causa dei timori generati dal programma di completamento del mercato interno europeo e dall'accordo di libero scambio tra il Canada e gli Stati Uniti. Tali timori si ricollegano alla possibilità che questi due fenomeni di integrazione regionale possano, in uno scenario di acuita tensione commerciale tra la Comunità e gli Stati Uniti, trasformarsi in blocchi commerciali contrapposti. Ciò ovviamente costituirebbe un grave problema per il funzionamento del sistema multilaterale degli scambi.

SOMMARIO DELLE MISURE COMMERCIALI ADOTTATE DA ALCUNI PVS TRA L'OTTOBRE 1985 E L'APRILE 1988

	TARIFFE			MISURE NON TARIFFARIE			
	Aumentate	Diminuite	Provvedimento misto	Rafforzate	Liberalizzate	Provvedimento misto	Memorandum
Argentina			X			X	
Bangladesh			X		X		
Brasile		X		X			
Cile		X				X	
Cina			X	X			
Colombia					X		
Corea		X			X		
Costa d'Avorio	X						
Egitto		X			X		G
Filippine			X		X		S
Gabon				X			
Ghana					X		
India			X		X		
Indonesia			X		X		S,G
Jugoslavia				X			
Kenya			X				
Malesia		X					
Messico		X				X	S,G
Marocco		X			X		
Nigeria			X		X		G
Pakistan			X		X		
Perù		X		X			
Sri Lanka					X		
Taiwan		X			X		
Thailandia		X			X		
Singapore		X					
Tunisia		X		X			
Turchia			X		X		
Uruguay		X					G
Zaire			X				G
Zambia					X		
TOTALE	1	13	11	6	16	3	

G = Riforma tariffaria generale
S = Sostituzione di tariffe al posto di restrizioni quantitative.

Fonte: IMF, Issues and Developments in International Trade Policy, *Washington, D.C., 1988, p. 132*

Tavola 5.6

L'accordo di libero scambio tra il Canada e gli Stati Uniti, entrato in vigore il 1 gennaio 1989, prevede l'immediata riduzione del 15% dei dazi doganali sulle merci e la totale eliminazione delle restrizioni quantitative e delle rimanenti tariffe in un periodo transitorio di dieci anni. L'accordo prevede inoltre la riduzione delle barriere al commercio dei servizi ed agli investimenti, l'eliminazione dei sussidi all'esportazione dei prodotti agricoli, l'apertura degli appalti pubblici, la riduzione delle barriere tecniche, nonché l'introduzione di un meccanismo di risoluzione delle controversie le cui decisioni saranno obbligatorie. L'impatto della liberalizzazione sarà probabilmente molto elevato data la rilevanza del flusso commerciale bilaterale che ammonta nel 1989 a circa un terzo del commercio totale dei due paesi. Non bisogna comunque dimenticare che il grado di liberalizzazione precedente all'accordo era già abbastanza elevato.

Nel marzo 1990 gli Stati Uniti ed il Messico hanno poi iniziato i negoziati preliminari per un accordo di libero scambio. A tali negoziati si è quindi aggiunto anche il Canada, in tal modo avanzando la possibilità di giungere ad un accordo nord-americano di libero scambio che investirebbe un mercato di 360 milioni di consumatori. I negoziati, la cui apertura formale è prevista per l'estate del 1991, saranno ovviamente più complessi a causa del livello attuale degli impedimenti tariffari e non che esistono nel commercio con il Messico nonché, più in generale, a causa della forte disomogeneità per quanto attiene al livello di sviluppo ed alle normative sociali ed ambientali.

Gli Stati Uniti hanno inoltre fin dal 1984 avviato la *Caribbean Basin Initiative,* che consiste in un accordo di natura preferenziale che elimina i dazi all'importazione negli Stati Uniti per tutti i prodotti provenienti dai 23 paesi beneficiari con l'eccezione dei prodotti tessili e abbigliamento, i prodotti in cuoio, scarpe e pochissimi altri.

Nel giugno 1990 l'amministrazione statunitense ha lanciato la *Enterprise for the Americas Initiative* che si propone di incrementare la crescita economica del continente americano mediante la cooperazione commerciale e lo stimolo degli investimenti, nonché di favorire la soluzione del problema del debito estero che affligge numerosi paesi latino-americani. L'iniziativa, che ha ricevuto ampi consensi nella regione, prefigura anche la possibilità di negoziare un accordo di libero scambio su scala continentale. Accordi quadro sul commercio e gli investimenti sono stati conclusi tra gli Stati Uniti e Bolivia, Cile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, Honduras, mentre sono stati avviati con diversi altri paesi della regione. Nel 1985 gli Stati Uniti hanno poi concluso un accordo di libero scambio con Israele che prevede una riduzione progressiva dei dazi in un periodo di dieci anni.

Anche la Comunità ha incrementato i suoi legami regionali sia con gli altri paesi europei, sia con i PVS in particolare dell'Africa. In Europa sono stati avviati i negoziati con l'Associazione Europea di Libero Scambio (EFTA) per la creazione di uno Spazio Economico Europeo e sono stati firmati vari accordi commerciali con i paesi dell'Europa orientale. Per quanto riguarda i rapporti con i PVS è stata firmata alla fine del 1989 la quarta convenzione di Lomè che coinvolge il commercio tra la Comunità e 69 paesi dell'Africa dei Caraibi e del Pacifico (9).

Il Giappone finora non si è fatto promotore di una politica di integrazione regionale anche se sono già stati avanzati i timori che intorno ad esso si possa aggregare un blocco commerciale di paesi del così detto *Pacific Rim.* Un tale timore è alimentato dall'entità degli investimenti diretti che il Giappone ha effettuato nella regione a cui è almeno parzialmente da ascrivere l'incremento delle esportazioni delle NIEs asiatiche verso il Giappone. Ciò soprattutto nei settori dei macchinari e strumenti di precisione che costituiscono una larga parte dei flussi commerciali tra le NIEs ed il Giappone.

Alla fine del 1989 è stato creato l'*Asian Economic Co-operation Forum* che riunisce Australia, Canada, Corea del Sud, Giappone, Nuova Zelanda, Stati Uniti, nonché i paesi dell'*Association of South-East Asian Nations* (ASEAN) che include Brunei Darussalam, Filippine, Indonesia, Malesia, Singapore e Thailandia. Scopo dell'iniziativa è quello di favorire i flussi commerciali nella regione e di forgiare posizioni comuni nei negoziati commerciali. Tale ultimo proposito appare comunque di difficile realizzazione date le differenze esistenti tra i vari paesi su molte questioni come ad esempio quella agricola.

---

(9) Il testo della Convenzione è riprodotto in *The Courier*, n.120, March-April 1990, p. 1 e ss.

Le relazioni economiche tra Australia e Nuova Zelanda, regolate dal *Closer Economic Relations Trade Agreement* (ANZCERTA) del 1983, sono ormai quelle di un'area di libero scambio in quanto dal luglio 1990 sono state eliminate tutte le tariffe, restrizioni quantitative e misure *antidumping* sul piano bilaterale.

Il fenomeno dell'integrazione commerciale caratterizza anche le relazioni commerciali tra PVS, con risultati però non sempre soddisfacenti. Tra le ultime iniziative in ordine di tempo si può ricordare l'*Arab Maghreb Union* formata nel 1989 tra Algeria, Libia, Marocco, Mauritania e Tunisia con lo scopo di creare un mercato comune nord-africano integrato che possa meglio interagire con la Comunità Europea, con cui tali paesi realizzano due terzi del commercio estero. La strada dell'integrazione appare comunque particolarmente difficile a causa del livello minimo di scambi reciproci al momento del lancio dell'iniziativa.

Nel marzo del 1991 Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay hanno firmato il trattato istitutivo di un mercato comune denominato *Mercosur* che prevede la libera circolazione di beni, servizi e fattori produttivi entro il 1994 e la fissazione di una tariffa doganale comune verso l'esterno. Una volta entrato in vigore il mercato dovrà però confrontarsi con tutti i problemi posti dalla grave crisi economica e debitoria che affligge i quattro paesi.

5.2 I NEGOZIATI DELL'*URUGUAY ROUND*

Se, come si è detto, gli anni ottanta hanno conosciuto notevoli tendenze protezionistiche sia nella forma di un accresciuto ricorso alle barriere non tariffarie, sia nella forma dell'"unilateralismo aggressivo" e del confronto bilaterale, sia ancora nel ricorso agli accordi regionali che in ogni caso contengono un elemento discriminatorio, lo stesso decennio è stato anche caratterizzato dal più vasto negoziato commerciale multilaterale mai intrapreso: l'*Uruguay Round.*

Il negoziato però, a riprova del clima non favorevole, non ha potuto concludersi positivamente alla scadenza fissata del dicembre 1990 ma è stato prorogato affinchè i 108 paesi partecipanti possano proseguire nello sforzo di raggiungere un compromesso da tutti considerato essenziale per la crescita dell'economia mondiale. Lo stallo che si è dovuto registrare nel corso della riunione di Bruxelles che avrebbe dovuto concludere le trattative è stato in buona misura dovuto alla inconciliabilità delle posizioni comunitaria e statunitense in materia di agricoltura.

I problemi discussi nell'ambito dell'*Uruguay Round* sono numerosissimi e, sebbene non esauriscano l'insieme dei problemi che riguardano le relazioni commerciali tra gli stati, certamente ne rappresentano un sottoinsieme particolarmente importante. I temi oggetto del negoziato sono 15 e possono essere divisi in tre blocchi: 1) temi riguardanti la liberalizzazione degli scambi e l'accesso ai mercati (tariffe, misure non tariffarie, prodotti tropicali, prodotti basati su risorse naturali, tessili e abbigliamento, agricoltura); 2) temi riguardanti la determinazione delle regole per un corretto funzionamento del sistema degli scambi (revisione degli articoli del GATT, negoziazioni multilaterali — accordi e codici, misure di salvaguardia, sussidi e diritti compensativi, risoluzione delle controversie, funzionamento del sistema GATT); 3) temi nuovi (protezione della proprietà intellettuale negli aspetti riguardanti il commercio, misure sugli investimenti che hanno influenza sul commercio, servizi).

Temi riguardanti la liberalizzazione degli scambi e l'accesso ai mercati

Tariffe. Il problema della riduzione dei dazi doganali è stato al centro di tutti i precedenti cicli di negoziati commerciali organizzati sotto gli auspici del GATT. Nell'*Uruguay Round* il negoziato è partito da una dichiarazione di consenso di tutte le parti sull'obiettivo di una riduzione generale di almeno un terzo delle aliquote esistenti nel settembre 1986. Dopo notevoli contrasti è prevalsa la posizione statunitense circa la procedura da seguire per la riduzione delle tariffe. Tale procedura si basa sul metodo delle riduzioni negoziate caso per caso, mentre è stata accantonata la proposta di adozione di una formula matematica di riduzione generalizzata, graduata nel tempo.

Misure non tariffarie. Il problema della riduzione delle tariffe si lega strettamente a quello della eliminazione delle misure non tariffarie che, come si è detto, spesso sortiscono un effetto restrittivo superiore a quello delle tariffe stesse. I dazi infatti sono già ad un livello medio piuttosto limitato anche se non va sottovalutata l'esistenza dei picchi tariffari. Sottolineando questa connessione la Comunità ha avanzato un approccio coordinato che collega la validità delle offerte in materia tariffaria al parallelo impegno di riduzione o quantomeno di non aumento delle misure non tariffarie esistenti per la stessa voce doganale. Il negoziato è particolarmente complicato a causa della grande varietà delle misure non tariffarie, nonché dei collegamenti esistenti con i negoziati svolti su altri temi come ad esempio l'agricoltura, i prodotti tropicali ed il tessile. Progressi sono stati compiuti nella preparazione di due accordi. Il primo riguarda le *pre-shipment inspections.* Queste ispezioni sono effettuate da imprese private principalmente su richiesta di un PVS acquirente per verificare la quantità, qualità, classificazione doganale e prezzo delle merci al momento della spedizione, al fine di scoraggiare pratiche di sovra o sottofatturazione, frodi, evasione dei dazi doganali. I paesi esportatori sottolineano che al fine di perseguire tali giustificati obiettivi senza che le ispezioni si traducano in una barriera al commercio esse devono essere condotte in modo trasparente e non discriminatorio, proteggendo la confidenzialità delle informazioni commerciali, ed evitando ritardi.

Il secondo accordo riguarda le regole d'origine delle merci, volte a definire la provenienza di un dato bene ed utilizzate per determinare il trattamento doganale delle merci (della nazione più favorita o preferenziale), per applicare i diritti *antidumping* e compensativi, ai fini dell'assegnazione degli appalti pubblici, nonché in genere per l'applicazione delle misure non tariffarie, e così via. La forte globalizzazione della produzione e del *marketing* permette oggi di fabbricare e confezionare i prodotti attraverso l'assemblaggio di parti e componenti prodotte in paesi diversi. Ciò rende particolarmente complicata la determinazione dell'origine delle merci che viene al momento decisa autonomamente dagli stati importatori secondo regole finora molto diverse che, asseriscono alcuni paesi esportatori in particolare asiatici, possono essere impiegate a fini protezionistici. L'accordo in corso di negoziazione costituisce un tentativo di armonizzare la materia.

Prodotti tropicali. I prodotti tropicali costituiscono solo il 3% del commercio mondiale ma assumono vitale importanza per i PVS alcuni dei quali, spesso tra i meno avanzati, dipendono largamente dall'esportazione di uno o pochi prodotti, come caffè, juta o banane. Per questo motivo la dichiarazione di Punta del Este con cui si è aperto l'*Uruguay Round* aveva particolarmente sottolineato la necessità di giungere ad una piena liberalizzazione del commercio di questi prodotti. Nonostante i modesti progressi registrati nel corso della *Mid-Term Review* (aprile 1989) il negoziato è in seguito rimasto bloccato in quanto a parere dei paesi industriali non era possibile scindere il problema dei prodotti tropicali da quello dei prodotti agricoli.

Prodotti basati su risorse naturali. Anche in materia di prodotti basati su risorse naturali le connessioni con il lavoro svolto in altri gruppi negoziali, in particolare quelli che si occupano di tariffe, misure non tariffarie e sussidi, sono molto evidenti come evidente è l'interesse prioritario di numerosi PVS esportatori. Notevoli problemi sono stati incontrati nella definizione dei prodotti oggetto del negoziato. Oltre ai prodotti forestali, della pesca ed ai minerali non ferrosi e metalli alcuni paesi industriali hanno proposto di includere anche le fonti di energia (petrolio, gas naturale, carbone e prodotti derivati inclusa la petrolchimica) nonché i minerali di ferro, acciaio, fosfati, sali e prodotti in pelle e cuoio. Inoltre i paesi industriali hanno sottolineato l'importanza di trattare in aggiunta ai problemi dell'accesso ai mercati, sia tariffari che non, anche i problemi dell'accesso agli approvvigionamenti che, si dice, sono altrettanto distorsivi. Molti paesi produttori ricorrono infatti largamente al controllo delle esportazioni, a sovvenzioni, doppi prezzi (alla produzione ed all'esportazione), accordi restrittivi e cartelli.

Tessili e abbigliamento. Il settore tessile e abbigliamento che nel 1988 rappresentava il 9% del commercio mondiale è da lungo tempo oggetto di pratiche discriminatorie che colpiscono soprattutto i PVS. Il settore è stato sottoposto ad una particolare disciplina in deroga alle norme del GATT fin dal 1961. Dal 1974 esso è regolato dall'Accordo Multifibre il cui quarto protocollo di estensione scadrà nel luglio 1991. L'Accordo Multifibre impone dei vincoli all'importazione nei paesi industriali dei prodotti tessili in provenienza dai PVS. Non sono previste invece barriere di natura non tariffaria tra i paesi industriali. I tessili e l'abbigliamento costituiscono uno dei pochi

prodotti manufatti in cui i PVS hanno raggiunto una notevole competitività internazionale. Tale settore rimane però ancora molto importante per alcuni paesi industriali come ad esempio i paesi meridionali della Comunità.

Nel corso della *Mid-Term Review* si era giunti ad un accordo di massima sulla necessità di far ritornare gli scambi dei prodotti tessili entro la generale disciplina del GATT seppure alle particolari condizioni stabilite da un regime transitorio. Sulla definizione delle caratteristiche del periodo transitorio non si è ancora raggiunto un compromesso tra i PVS, che favoriscono un accelerato smantellamento delle restrizioni previste dall'Accordo Multifibre, ed i paesi industriali, che sottolineano da un lato la necessaria gradualità del processo, da accompagnarsi ad un rafforzamento delle regole in tema di salvaguardie, *antidumping*, sovvenzioni e tutela della proprietà intellettuale (con particolare riferimento alla contraffazione dei marchi) e dall'altro l'importanza che la liberalizzazione investa anche i mercati del tessile ed abbigliamento dei PVS che sono ancora, si afferma, fortemente protetti.

Agricoltura. Il settore agricolo è rimasto al di fuori del sistema GATT a causa, si afferma, delle particolarità che lo contraddistinguono. Certo particolare appare il livello di sovvenzioni che i paesi industriali destinano a questo settore. Nel periodo 1984-1986 il livello medio dei sussidi ammontava a 70,4 miliardi di dollari per la Comunità (eccetto la Spagna ed il Portogallo), a 44,3 per il Giappone ed a 69,5 per gli Stati Uniti (10). Appare dunque chiaro che il commercio mondiale dei prodotti agricoli è fortemente distorto e che l'onere finanziario delle politiche di sostegno è molto gravoso. Ciò ha indotto le Parti Contraenti ad includere il tema agricolo nell'*Uruguay Round,* impegnandosi nelle dichiarazioni di Punta del Este ad una riduzione sostanziale delle misure di politica agricola responsabili delle distorsioni del commercio internazionale. Ciò significa trovare un accordo su tutte le misure che incidono sul commercio dei prodotti agricoli tra cui le sovvenzioni alla produzione ed all'esportazione, le barriere all'importazione e le misure sanitarie e fitosanitarie.

Gli Stati Uniti sono a favore di una completa eliminazione di tutte le sovvenzioni e barriere all'importazione in un periodo di dieci anni. Tale proposta è stata poi parzialmente ridimensionata, ma è rimasta molto lontana dalla posizione della Comunità. Quest'ultima considera infatti la proposta statunitense come politicamente inaccettabile affermando che debbano essere presi in considerazione anche gli aspetti sociali, le componenti ambientali e di equilibrio del territorio e non solo gli elementi strettamente commerciali. Ciò anche a causa delle caratteristiche strutturali del settore agricolo comunitario che conta 10 milioni di agricoltori che coltivano in media una superficie di 13 ettari. Il settore agricolo negli Stati Uniti conta invece solo due milioni di agricoltori con una superficie media di 187 ettari.

Vari PVS esportatori di prodotti agricoli, come del resto i paesi industriali esportatori (in particolare Australia, Canada e Nuova Zelanda), sono su posizioni simili a quelle statunitensi. Altri PVS importatori di prodotti agricoli (come Egitto, Giamaica, Messico, Marocco, Nigeria e Perù) sottolineano la necessità di considerare i problemi generati dai probabili aumenti dei prezzi dei prodotti alimentari che deriverebbero dalla eliminazione dei sussidi. Alcuni altri paesi industriali, fra cui il Giappone, considerano irrinunziabile la così detta sicurezza alimentare e le sovvenzioni che la garantiscono.

La proposta del presidente del gruppo negoziale sull'agricoltura, discussa nell'incontro ministeriale di Bruxelles, prevedeva riduzioni del 30% di tutti i sussidi e misure di protezione in un periodo di 5 anni. Tale tentativo di mediazione non ha però trovato consensi sufficienti tra i partecipanti al negoziato, comportando l'interruzione dello stesso.

Temi riguardanti la determinazione delle regole per un corretto funzionamento del sistema degli scambi

Revisione degli articoli del GATT. In materia di revisione ed aggiornamento degli articoli del trattato GATT sono state avanzate molte proposte allo scopo di rendere più chiara la definizione dei diritti e degli obblighi delle Parti Contraenti e quindi di limitare l'interpretazione unilaterale dei

(10) Cfr. OECD, *Agricultural Policies, Markets and Trade: Monitoring and Outlook*, Parigi 1988.

testi. Particolarmente controversa si è dimostrata la revisione dell'articolo XVIII(B) che riguarda le restrizioni applicabili dai PVS in circostanze di difficoltà delle bilance dei pagamenti. I paesi industriali sottolineano l'uso talvolta arbitrario e discriminatorio che è stato fatto di tali restrizioni e si propongono di meglio delimitare la portata di questo articolo. I PVS al contrario riaffermano l'attualità della norma alla luce dei crescenti squilibri delle loro bilance dei pagamenti.

Negoziazioni multilaterali — accordi e codici. Il gruppo che si occupa delle negoziazioni multilaterali — accordi e codici è impegnato nella revisione dei codici stabiliti dal *Tokyo Round.* Per quanto riguarda gli accordi sugli ostacoli tecnici agli scambi, sugli appalti pubblici, sulle procedure in materia di licenze d'importazione e sulla determinazione del valore in dogana sono stati compiuti progressi rilevanti. Forti dissensi sono stati invece registrati in tema di revisione del codice *antidumping.*

Vari paesi industriali, ma non il Giappone, sottolineano l'importanza di rafforzare e rendere più rapide le procedure *antidumping* con particolare riguardo al problema della elusione dei diritti *antidumping.* In tale materia sia la Comunità che gli Stati Uniti hanno recentemente legiferato (11), e si propongono di trasporre il loro approccio in sede GATT. Esso permetterebbe a certe condizioni di estendere l'imposizione dei diritti *antidumping* in vigore per prodotti finiti anche a prodotti assemblati nel paese importatore con pezzi e componenti provenienti dal paese di produzione dei prodotti finiti soggetti al dazio *antidumping.* I PVS esportatori di manufatti, ma anche il Giappone, si oppongono a tale ampliamento che è in contrasto con le attuali regole del GATT, come dimostra il rapporto di un comitato di esperti (*panel*) del GATT (12) che ha dichiarato le norme antielusione comunitarie non conformi agli articoli III e XX(d) dell'Accordo Generale. I PVS hanno invece sottolineato l'importanza di meglio definire le norme che presiedono all'imposizione dei diritti *antidumping* al fine di limitarne l'uso a fini protezionistici.

Misure di salvaguardia. Anche per quanto riguarda le misure di salvaguardia l'uso, o meglio in questo caso il non uso, che se ne è fatto, è al centro del dibattito sul protezionismo degli ultimi anni. L'art. XIX del GATT infatti consente ai paesi importatori danneggiati dall'improvviso aumento del volume delle importazioni di un certo prodotto di imporre temporanee misure di restrizione su base non discriminatoria. Tale articolo è però rimasto largamente inapplicato, a causa, sostengono i paesi industriali, della sua scarsa flessibilità e lentezza di applicazione. Larghissimo ricorso è stato invece fatto a soluzioni di tipo unilaterale o bilaterale, spesso completamente al di fuori del sistema del GATT. Tipico esempio è rappresentato dal proliferare degli accordi di autolimitazione delle esportazioni.

Appare dunque centrale nel quadro del rafforzamento del sistema multilaterale degli scambi giungere ad una revisione delle norme in tema di misure di salvaguardia. Le discussioni nell'ambito del gruppo negoziale hanno toccato diversi aspetti tra cui la durata ed il rinnovo delle misure, l'esistenza delle circostanze critiche, il nesso di causalità tra le importazioni ed il danno all'industria nazionale, l'eliminazione delle misure (dette *grey-area measures*) che sfuggono alla disciplina del GATT, come gli accordi di autolimitazione. Certamente molto controverso è stato il problema dell'applicazione selettiva delle misure di salvaguardia. Da parte dei paesi industriali, ed in particolare della Comunità, si è insistito sulla possibilità di applicare in maniera selettiva le misure di salvaguardia, colpendo solo quei paesi le cui esportazioni abbiano registrato una forte crescita e siano all'origine delle difficoltà dell'industria locale. La proposta, che non ha tovato consensi, è stata recentemente modificata dalla Comunità in favore di una applicazione non discriminatoria delle misure di salvaguardia accompagnata però dalla così detta *quota modulation* cioè dalla possibilità per il paese colpito di allocare quote d'importazione più limitate a determinati fornitori.

Sussidi e diritti compensativi. Un'altra pratica che gli Stati hanno ampiamente utilizzato è quella delle sovvenzioni. Esse sono vietate dal GATT quando assumono la forma di sovvenzioni

(11) Cfr. per la CEE il Reg. 1761/87 in GUCE L 167/87, p. 9 e ss.; e, per gli Stati Uniti, *Omnibus Act*, cit.

(12) Il rapporto del Comitato di esperti è stato approvato dal Consiglio del GATT il 16 maggio 1990. La Comunità non si è opposta all'approvazione, ma ha dichiarato che avrebbe mantenuto le norme in questione in attesa di giungere ad una soluzione accettabile del problema dell'elusione dei dazi *antidumping* nel quadro dei negoziati dell'*Uruguay Round.*

all'esportazione di prodotti industriali. Il problema delle sovvenzioni è stato già affrontato nel *Tokyo Round* ove è stato negoziato il Codice sulle sovvenzioni che, chiarificando le norme dell'Accordo Generale, consente ai paesi importatori di adottare diritti compensativi nei riguardi delle merci importate beneficiarie di sovvenzioni che causino o minaccino di causare un pregiudizio importante all'industria nazionale. Le sovvenzioni alla produzione e le sovvenzioni all'importazione di prodotti primari sono invece considerate lecite. Ciò ha favorito il moltiplicarsi di queste misure. Appare però chiaro come non sia sempre facile distinguere tra sovvenzioni alla produzione ed all'esportazione. Tra gli altri problemi il gruppo negoziale sulle sovvenzioni si è occupato di meglio individuare le diverse categorie di sussidi tentando di distinguere tra quelli proibiti, quelli non proibiti ma assoggettabili a diritti compensativi e quelli leciti. I PVS sottolineano l'importanza delle sovvenzioni nelle loro politiche di sviluppo per cui favoriscono un ampliamento della categoria dei sussidi leciti. La Comunità considera importante, ai fini della categorizzazione delle sovvenzioni, valutare gli effetti distorsivi sul commercio internazionale. Ne consegue che gli aiuti destinati ad esempio alla ricerca e sviluppo, all'aggiustamento strutturale o allo sviluppo regionale dovrebbero essere considerati leciti. Gli Stati Uniti invece si dichiarano opposti ad ogni tipo di sovvenzioni. Essi sono infatti il paese che negli anni ottanta ha fatto il più largo uso dei diritti compensativi. La posizione statunitense è volta perciò ad allargare la categoria dei sussidi vietati, comprendendovi tutti i sussidi all'esportazione non solo per i prodotti industriali, e ad introdurre un'altra categoria intermedia che consenta di presumere l'esistenza del pregiudizio e quindi di imporre la compensazione non appena il livello della sovvenzione per lo specifico prodotto abbia superato una determinata soglia. Inoltre i paesi industriali sostengono la necessità di sottomettere i PVS più avanzati alle stesse norme nei settori ove hanno acquisito una competitività internazionale, in tal modo limitando la deroga di cui godono i PVS per quanto riguarda i sussidi giustificati dalle esigenze di sviluppo economico.

Risoluzione delle controversie. In materia di risoluzione delle controversie un accordo preliminare era stato già raggiunto in occasione della *Mid-Term Review* ove si decise di applicare le nuove procedure in via sperimentale dal 1 maggio 1989. In particolare al fine di rendere il sistema più rapido sono stati introdotti dei limiti temporali alle varie fasi della procedura.

Un aspetto particolarmente rilevante su cui si sta negoziando riguarda la possibilità di istituire un grado di giurisdizione di appello a cui le controversie possano essere sottoposte per un giudizio finale ed obbligatorio salvo opposizione del Consiglio del GATT. Questa proposta avanzata dalla Comunità contribuirebbe certamente a migliorare la qualità delle sentenze nonché la loro adozione ed attuazione.

Funzionamento del sistema GATT. Anche per quanto riguarda il funzionamento del sistema GATT alcuni risultati preliminari sono stati raggiunti nel corso della *Mid-Term Review* ove si decise di affidare al Segretariato del GATT nuovi compiti di supervisione delle politiche commerciali delle Parti Contraenti nonché di avviare una più stretta collaborazione istituzionale con il Fondo Monetario Internazionale e la Banca Mondiale al fine di pervenire ad una maggiore cooperazione in materia di politiche economiche internazionali. L'intensificarsi di questa cooperazione così come la trasformazione del GATT in una organizzazione internazionale per il commercio di più ampio respiro rimangono ancora obiettivi a più lungo termine rispetto agli altri temi oggetto di negoziato.

I temi nuovi

Protezione della proprietà intellettuale negli aspetti riguardanti il commercio. Il fenomeno della contraffazione dei marchi e le altre infrazioni dei diritti di proprietà intellettuale danno luogo a notevoli perdite per le imprese esportatrici, stimate ad esempio intorno ai 60 miliardi di dollari all'anno per gli Stati Uniti. I paesi industriali considerano quindi il problema della inclusione dei brevetti, marchi, diritti d'autore ed altri diritti di proprietà intellettuale nel sistema del GATT come uno dei risultati prioritari da ottenere nel corso dell'*Uruguay Round.* L'obiettivo, perseguito dai paesi industriali nel gruppo negoziale (denominato TRIPs — *Trade-Related Intellectual Property Rights*) è quello di giungere ad un accordo che stabilisca gli *standards* minimi di protezione dei vari

diritti, le disposizioni per la loro attuazione, nonché l'estensione alla materia delle norme generali del GATT in particolare per quanto riguarda la risoluzione delle controversie.

I PVS sottolineano invece la competenza prioritaria della *World Intellectual Property Organization*, gli elementi monopolistici insiti nella tutela della proprietà intellettuale e gli avversi effetti che essa può avere sulle loro politiche di sviluppo anche in termini di accesso alle tecnologie ed entità delle *royalties*. Essi inoltre considerano necessario bilanciare i diritti e gli obblighi dei detentori dei diritti di proprietà intellettuale ad esempio per quanto riguarda le pratiche restrittive del commercio e della concorrenza. Motivi di contrasto esistono comunque anche tra paesi industriali ad esempio in materia di denominazioni geografiche ed in particolare di denominazione di origine dei vini dove la Comunità ha un interesse particolare ad affermare diritti di uso esclusivo non condivisi dagli Stati Uniti.

Misure sugli investimenti che hanno influenza sul commercio. Una contrapposizione in larga misura tra PVS e paesi industriali si riscontra anche nei negoziati in materia di misure sugli investimenti che hanno influenze sul commercio (TRIMs — *Trade-Related Investment Measures*). I paesi industriali affermano che alcune condizioni che in particolare i PVS impongono per l'approvazione degli investimenti stranieri hanno effetti distorsivi e restrittivi del commercio. Tali condizioni includono tra le altre le clausole sul contenuto minimo locale e gli obblighi di produzione o di esportazione. In tali casi gli effetti sul commercio sono piuttosto evidenti. Meno forse lo sono nel caso di politiche economiche ed industriali che prevedono ad esempio vincoli nella composizione del capitale azionario delle società, restrizioni nei movimenti dei capitali e nel trasferimento degli utili, vincoli di natura valutaria, incentivi agli investimenti, obblighi sui trasferimenti di tecnologie. I PVS replicano che le politiche sugli investimenti sono in generale completamente nell'ambito della loro sovranità nazionale e comunque sono volte ad ottenere dagli investimenti esteri il massimo beneficio in termini di sviluppo cercando nel contempo di ridurre al minimo gli effetti negativi delle pratiche anticoncorrenziali spesso utilizzate dalle imprese multinazionali. Essi perciò considerano inaccettabile ogni proibizione di carattere generale mentre favoriscono un approccio che esamini gli effetti sul commercio delle varie misure caso per caso.

Servizi. Il terzo dei temi nuovi introdotti nell'*Uruguay Round* è costituito dai servizi. Essi rappresentano secondo varie stime una percentuale tra il 17 ed il 25% del commercio mondiale. Costituiscono però ad esempio il 60% del prodotto nazionale lordo della Comunità e il 59% della sua occupazione. È chiaro quindi come vi sia ampio spazio per un aumento del commercio internazionale dei servizi attraverso una sua liberalizzazione.

Il settore dei servizi è molto variegato, ciò che ha molto complicato il negoziato, comprendendo al suo interno i settori delle telecomunicazioni, dei trasporti aerei, marittimi e terrestri, delle costruzioni e dell'ingegneria, del turismo, dei servizi audiovisivi ed editoriali, professionali, finanziari ed assicurativi per menzionare solo quelli presi in considerazione dal gruppo negoziale. Questa varietà insieme ai notevoli interessi soprattutto dei paesi industriali ne hanno fatto uno dei temi più controversi. L'obiettivo di questi ultimi è di giungere ad un accordo quadro denominato *General Agreement on Trade in Services* (GATS) che stabilisca le regole ed i principi applicabili al commercio dei servizi, completato da una serie di annessi che tengano conto delle specificità dei vari sottosettori. Si ipotizza inoltre il proseguimento dei negoziati in materia di accesso ai mercati anche oltre l'*Uruguay Round.*

Poiché il vantaggio comparato nel settore dei servizi risiede quasi esclusivamente nei paesi industriali, le trattive tra questi ed i PVS sono risultate particolarmente difficili. Dopo un iniziale atteggiamento di chiusura i PVS hanno attivamente partecipato al negoziato sottolineando la necessità che venga riconosciuta la sostanziale asimmetria che esiste nel settore tra i vari paesi nonché la necessità che siano previste misure volte a rafforzare la loro presenza nel settore. Di particolare interesse per i PVS è che la libera mobilità dei fattori della produzione associati alla prestazione di servizi non sia limitata ai soli capitali ma coinvolga anche il lavoro in modo ampio e non circoscritto alla mobilità interna del personale delle imprese.

Una serie di contrasti hanno però diviso anche i paesi industriali cosicché il tema dei servizi è risultato in ultima analisi insieme al problema agricolo quello più controverso tra i temi discussi nell'*Uruguay Round.* In materia di servizi audiovisivi ed editoriali particolarmente acuto è stato il contrasto tra la Comunità e gli Stati Uniti circa la necessità di salvaguardare il diritto dei vari paesi di perseguire i propri obiettivi di politica culturale. In materia di telecomunicazioni controverso è

il ruolo di servizio pubblico da assegnare a tale settore. Un fondamentale contrasto è comunque emerso tra gli Stati Uniti e la Comunità per quanto riguarda l'inserimento nell'accordo quadro del principio del trattamento della nazione più favorita. Gli Stati Uniti sostengono infatti che tale inserimento, se non controbilanciato da adeguati impegni sull'apertura dei mercati, costituirebbe un danno per quei paesi che, come gli Stati Uniti, già hanno un mercato dei servizi aperto. Gli Stati Uniti hanno quindi proposto di escludere dall'accordo i settori dei trasporti marittimi ed aerei e delle telecomunicazioni.

La sia pur sommaria esposizione dei temi trattati nell'*Uruguay Round* pone in luce la complessità del negoziato. L'impossibilità di giungere ad un compromesso durante l'incontro minsteriale di Bruxelles non ha però interrotto il processo. Il negoziato è stato infatti ripreso il 26 febbraio 1991. L'importanza di concluderlo positivamente appare chiara. Dopo oltre un decennio in cui le tendenze protezionistiche si sono rafforzate il successo del più ambizioso *Round* di negoziati commerciali del dopoguerra conferirebbe al sistema multilaterale degli scambi il nuovo necessario impulso per contrastare le tendenze verso l'unilateralismo ed il bilateralismo che si sono brevemente esaminate. Ma concorrerebbe anche a far sì che i processi di integrazione regionale in corso continuino nel percorso verso la liberalizzazione degli scambi e non si trasformino nella creazione di blocchi contrapposti ed *inward-looking*.

Ma il successo dell'*Uruguay Round* assume anche una importanza congiunturale. La crescita del volume della produzione e del commercio mondiali ha registrato una diminuzione e le prospettive per il 1991 non appaiono diverse. Il fallimento del *Round* ed il conseguente probabile intensificarsi delle spinte protezionistiche aggiungerebbe quindi un ulteriore elemento negativo per l'andamento dell'economia mondiale, già piuttosto critico.

Nonostante il fallimento dell'incontro ministeriale di Bruxelles, i quattro anni di negoziato commerciale hanno già contribuito ad avviare alcuni positivi sviluppi. In primo luogo gli impegni assunti dalla Parti Contraenti all'inizio del negoziato di bloccare (*standstill*) e progressivamente ridurre (*rollback*) le pratiche commerciali in contrasto con le norme del GATT e degli accordi del *Tokyo Round* hanno limitato il ricorso a nuove misure di protezione. In secondo luogo una serie di riforme sono state avviate grazie anche all'intenso dibattito ed alla pressione internazionale suscitata dall'*Uruguay Round.* Le riforme dei regimi commerciali nei paesi dell'Europa centrale ed orientale certamente presuppongono l'esistenza di un sistema multilaterale aperto. Analoga considerazione vale per le molte riforme avviate nei PVS. Il processo di revisione della politica agricola comune ha certamente subìto lo stimolo dei negoziati. Le numerose riforme nel settore dei servizi, dalla privatizzazione delle aereolinee civili alla *deregulation* dei servizi finanziari hanno beneficiato del dibattito condotto nell'*Uruguay Round.* Parimenti il rilievo assunto dalla difesa dei diritti di proprietà industriale ha indotto molti stati, soprattutto tra i PVS, ad introdurre o rivedere la loro legislazione in materia.

Ovviamente questi positivi sviluppi non sono sufficienti. È necessario che tutti i paesi partecipanti al negoziato si impegnino per la sua positiva conclusione in modo da beneficiare appieno del processo di riforma e di liberalizzazione del sistema commerciale multilaterale.

5.3 LA POLITICA COMMERCIALE DELLA COMUNITÀ EUROPEA

Il Trattato di Roma istitutivo della Comunità Economica Europea considera la politica commerciale comune come uno degli elementi essenziali per la creazione del mercato comune (art. 3b). Il contenuto di tale politica non è però chiaramente definito. L'art. 113 si limita infatti ad elencare alcuni temi ma non fornisce una definizione generale della politica commerciale comune (13). Il tentativo di delimitare tale nozione ha dato origine ad un forte dibattito dottrinale e

(13) L'art. 113(1) recita: "Dopo lo spirare del periodo transitorio, la politica commerciale comune è fondata su principi uniformi, specialmente per quanto concerne le modificazioni tariffarie, la conclusione degli accordi tariffari e commerciali, l'uniformazione delle misure di liberalizzazione, la politica d'esportazione e le misure di difesa commerciale, tra cui quelle da adottarsi in casi di *dumping* e di sovvenzioni". Appare chiaro come le norme sugli appalti pubblici, gli *standards* tecnici, i sussidi alla produzione per menzionare solo alcuni degli esempi più evidenti, non citati nel testo dell'articolo, abbiano una notevolissima incidenza sul commercio esterno, nonché interno, della Comunità.

giurisprudenziale. Seguendo una ricostruzione estensiva della nozione e delle finalità della politica commerciale comune si può affermare che gli strumenti menzionati nell'art. 113 costituiscano il nucleo centrale della politica stessa, a cui si accompagnano altri strumenti a seconda delle esigenze e degli obiettivi a mano a mano creati dallo sviluppo della Comunità.

Forse anche a causa di questa incertezza una politica commerciale comune fondata su principi uniformi (art. 113) non è stata ancora realizzata compiutamente. Esistono infatti alcune misure comunitarie, come ad esempio le quote regionali, che stabiliscono regimi di importazione differenziati tra i vari Stati membri. Esse si concretizzano principalmente nei contingenti comunitari nel settore tessile, derivanti dall'applicazione dell'Accordo Multifibre, come ripartiti tra gli Stati membri (considerati regioni della Comunità). Inoltre rimane ancora in vigore un copioso numero di misure nazionali che in vario modo regolano e restringono le importazioni di specifici prodotti. Tali misure contribuiscono alla frammentazione del mercato comunitario e la loro eliminazione costituisce uno degli obiettivi del programma di unificazione del mercato interno.

Dazi

La tariffa doganale esterna comune è lo strumento più importante della politica commerciale comune. Introdotta nel 1968, essa è praticamente uniforme tra i paesi membri, ed è stata progressivamente adattata alle riduzioni tariffarie concordate nel corso dei negoziati GATT. Le aliquote attuali sono quelle adottate in seguito ai negoziati del *Tokyo Round.* Esse sono in generale piuttosto contenute, pur permanendo il fenomeno della *tariff escalation* dovuto ai livelli sensibilmente più bassi delle aliquote per le materie prime, i combustibili ed i metalli rispetto a quelle per i prodotti manufatti (tav. 5.1).

Dal 1987 la tariffa doganale comune è basata sulla nomenclatura introdotta dalla Convenzione internazionale sul sistema armonizzato di designazione e codificazione delle merci, firmata a Bruxelles, sotto gli auspici del Consiglio di cooperazione doganale, il 14 giugno 1983 ed adottata dalla maggioranza delle Parti Contraenti del GATT. La nuova nomenclatura comunitaria, detta nomenclatura combinata (NC), risponde ad esigenze sia doganali che statistiche e contiene rispetto alla nomenclatura proposta dalla Convenzione di Bruxelles una serie di ulteriori suddivisioni. La tariffa doganale comune basata sulla NC è denominata "tariffa integrata delle Comunità Europee" (TARIC) ed è aggiornata annualmente.

Restrizioni quantitative

Un grado di uniformità certamente inferiore si registra invece per quanto riguarda le restrizioni quantitative. In conformità all'art. XI(1) del GATT il regolamento comunitario relativo al regime comune applicabile alle importazioni (14) afferma che l'importazione nella Comunità è libera ossia non è sottoposta ad alcuna restrizione quantitativa. Tale disposizione generale non si estende ai prodotti tessili ed ai prodotti originari di paesi a commercio di stato, della Cina e di Cuba, soggetti a regimi particolari. La generale illiceità delle restrizioni quantitative non pregiudica comunque la possibilità di ricorrere a misure di salvaguardia, in conformità all'art. XIX dell'Accordo Generale, quando un prodotto sia importato nella Comunità in quantitativi talmente accresciuti e/o condizioni tali da arrecare o minacciare di arrecare un pregiudizio grave ai produttori comunitari di prodotti analoghi o direttamente concorrenti. Come si è già notato nella discussione del negoziato in materia condotto nell'*Uruguay Round,* il ricorso alle misure di salvaguardia è stato molto limitato (nel decennio 1980-1989 il meccanismo è stato utilizzato solo 13 volte e per prodotti di limitata importanza). Misure di salvaguardia possono inoltre essere introdotte dagli Stati membri per motivi di ordine pubblico, tutela della salute, protezione del patrimonio artistico,

(14) Reg. n. 288/82 GUCE L 35 del 9.2.1982 come emendato. Tale regolamento investe solo i prodotti a cui si applica il Trattato di Roma, e non quelli a cui si applica il Trattato di Parigi del 1951 istitutivo della Comunità europea del carbone e dell'acciaio.

tutela della proprietà industriale e commerciale, e formalità in materia di cambio. Essi sono tenuti ad informarne la Commissione.

Va inoltre ricordato che ulteriori clausole di salvaguardia sono inserite negli accordi commerciali preferenziali stipulati dalla Comunità con paesi terzi. Le salvaguardie in genere possono essere applicate sia a livello comunitario che a livello nazionale.

Oltre alle misure di salvaguardia il regolamento relativo al regime comune applicabile all'importazione fa salva una ulteriore eccezione al generale divieto di restrizioni quantitative. Tale eccezione deriva dal permanere di restrizioni quantitative applicate sul piano nazionale, dovuto appunto alla incompletezza della politica commerciale comune. Gli Stati membri sono perciò specificamente autorizzati dalla Comunità a mantenere delle restrizioni quantitative all'importazione di particolari prodotti nonostante l'articolo 113 preveda, in principio, la politica comune come basata su principi uniformi e l'art. 9 la voglia estesa a tutte le merci. Gli Stati membri possono adottare misure nazionali, in mancanza di misure comunitarie, solo con l'approvazione della Commissione (15). Gli Stati membri possono inoltre modificare le restrizioni quantitative ammesse salvo obiezione della Commissione o di un altro Stato membro. L'imposizione di una restrizione quantitativa può avvenire direttamente o dopo l'introduzione di una misura di vigilanza o sorveglianza. L'elenco delle restrizioni nazionali considerate conformi al diritto comunitario è inserito nell'allegato I al regolamento relativo al regime comune applicabile alle importazioni (16). Fra queste sono comprese le restrizioni nazionali che preesistevano al Trattato di Roma come ad esempio i contingenti all'importazione applicati dall'Italia nei confronti degli autoveicoli giapponesi. Gli Stati che maggiormente proteggono il mercato nazionale con restrizioni quantitative sono la Francia e l'Italia. Ad essi si aggiungono la Spagna e il Portogallo le cui restrizioni sono state specificamente previste nei rispettivi atti di adesione.

Misure di salvaguardia intracomunitarie

A causa dell'incompletezza del regime delle importazioni a livello comunitario il Trattato di Roma all'art. 115 prevede che gli Stati membri possano essere autorizzati dalla Commissione ad adottare "misure di protezione" intracomunitarie. Gli Stati membri possono cioè essere autorizzati a rifiutare a prodotti originari di paesi terzi e messi in libera pratica in un altro paese membro i benefici della libera circolazione quando ciò provochi difficoltà economiche in uno o più di essi. Il Legislatore comunitario, prevedendo la non rapida realizzazione della politica commerciale comune ed il perdurare di disparità nelle politiche commerciali degli Stati membri, ha apprestato, attraverso il meccanismo previsto dall'art. 115, una clausola di salvaguardia che consente di impedire "deviazioni di traffico" via un altro Stato membro le quali, in virtù del principio della libera circolazione delle merci, renderebbero inefficace ogni restrizione adottata su base nazionale. Le misure di protezione possono essere autorizzate sia in presenza di contingenti nazionali che in caso di misure comunitarie che comportino una ripartizione del contingente comunitario in quote nazionali, come accade nel settore tessile in attuazione dell'Accordo Multifibre.

La salvaguardia si realizza attraverso l'istituzione di una sorveglianza intracomunitaria se le importazioni rischiano di provocare difficoltà economiche o attraverso l'adozione di una misura di protezione, cioè una proibizione temporanea o una limitazione delle importazioni, se le importazioni effettivamente provocano difficoltà economiche. Entrambe le misure devono essere autorizzate dalla Commissione. A causa dell'uso eccessivo che è stato fatto dell'art. 115 (17) la Commissione ha adottato nel 1987 dei criteri più restrittivi per l'autorizzazione delle misure di salvaguardia (18). Ciò ha infatti comportato una progressiva riduzione dell'utilizzo di tali misure (tav. 5.7).

---

(15) Cfr. Sentenza della Corte di Giustizia delle Comunità Europee n. 41/76, Donckerwolcke v. Procureur, in *Raccolta della giurisprudenza della Corte di Giustizia delle Comunità Europee*, 1976 p.1921 e ss.

(16) Modificato da ultimo con il Reg. n.196/91, in GUCE L 71 del 26.1.1991.

(17) Cfr. P. Pescatore, *Conclusions gènerales*, in *"Relation extérieures de la Communauté Européenne et marché intérieur - aspects juridiques et fonctionnels"*, 1988.

(18) Decisione della Commissione 87/433 in GUCE L 238/26 del 21.8.1987.

NUMERO DEI RICORSI ALL'ARTICOLO 115 E MISURE DI PROTEZIONE EVOLUZIONE DAL 1980 AL 1990 (1)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
TESSILI	273	184	156	176	155	143	131	122	84	95	69
ALTRI PRODOTTI (agricoli e ind.li)	83	71	85	77	60	68	53	60	69	66	43
TOTALE	356	255	241	253	215	211	184	182	153	161	112
ACCETTAZIONI	222	166	174	188	165	176	141	157	128	119	79
RIGETTI	134	89	67	65	50	35	43	25	25	42	33
Percentuale di accettazioni	62	65	72	74	77	83	77	86	84	74	71
Percentuale di rigetti	38	35	28	26	23	17	23	14	16	26	29

(1) Sono stati inclusi tutti i ricorsi presentati anche quando nello stesso anno più ricorsi siano stati presentati per lo stesso prodotto e paese d'origine.

Fonte: Commissione delle Comunità Europee

Tavola 5.7

In realtà il meccanismo stesso previsto dall'art. 115 dovrà essere modificato in vista della piena realizzazione del mercato interno e della conseguente eliminazione dei controlli alle frontiere intracomunitarie dopo il 31 dicembre 1992. Varie opzioni possono essere immaginate tra cui l'eliminazione delle misure di protezione nazionali e regionali, come è accaduto per una serie di restrizioni applicate nei confronti del Giappone, la loro trasformazione in restrizioni a livello comunitario, l'utilizzazione di altri strumenti come i dazi *antidumping* o di misure atte ad eliminare la necessità stessa della protezione attraverso il sostegno dei settori in difficoltà nel processo di adeguamento alla concorrenza internazionale. La prima soluzione non sembra comunque praticabile per la generalità dei settori coperti da restrizioni a causa delle effettive difficoltà economiche esistenti in alcuni casi solo a livello nazionale. La seconda soluzione presenta notevoli problemi a causa degli obblighi internazionali della Comunità tra cui l'impegno di *standstill* preso all'inizio dell'*Uruguay Round*. Essa è comunque quella che sembra più probabile per eliminare le restrizioni quantitative che Francia, Italia, Portogallo, Regno Unito e Spagna mantengono alla importazione delle auto nipponiche.

I paesi richiedenti le misure di salvaguardia ex art. 115 sono soprattutto Francia, Irlanda, Italia e Spagna (tav. 5.8). I paesi d'origine dei prodotti oggetto della salvaguardia comprendono il Giappone tra i paesi industriali, Cecoslovacchia, Jugoslavia, Polonia, Romania e Unione Sovietica tra i paesi dell'Europa centrale ed orientale, alcuni paesi dell'America centrale per quanto riguarda le banane ed alcuni PVS per quanto riguarda i prodotti tessili ed altri manufatti tra cui le calzature, le macchine per cucire, gli autoveicoli, i motocicli ed i televisori (19). La clausola di salvaguardia è stata spesso invocata a protezione delle restrizioni quantitative all'importazione di autoveicoli. Questi ultimi costituiscono infatti un settore particolarmente sensibile dell'industria europea, in cui molto avvertito è il timore della concorrenza giapponese. Per questo motivo particolarmente controversa si sta dimostrando la trattativa per la riduzione delle restrizioni quantitative all'importazione di autoveicoli da questo paese.

(19) Per le autorizzazioni ad istituire sorveglianze intracomunitarie per il 1991 cfr. la decisione della Commissione 91/18 in GUCE L 12/29 del 17.1.1991.

NUMERO DEI RICORSI ALL'ARTICOLO 115 E MISURE DI PROTEZIONE NEL 1990

STATO MEMBRO	PRODOTTI TESSILI		ALTRI PRODOTTI		PRODOTTI AGRICOLI		TOTALE	
FRANCIA	Accolti	22	Accolti	14	Accolti	1	Accolti	37
	Respinti	6	Respinti	3	Respinti	0	Respinti	9
	Totale	28	Totale	17	Totale	1	Totale	46
GRAN BRETAGNA	—		—		Accolti	1	Accolti	1
					Respinti	0	Respinti	0
					Totale	1	Totale	1
GRECIA	—		—		Accolti	1	Accolti	1
					Respinti	0	Respinti	0
					Totale	1	Totale	1
IRLANDA	Accolti	5					Accolti	5
	Respinti	5	—		—		Respinti	5
	Totale	10					Totale	10
ITALIA	Accolti	10	Accolti	7	Accolti	1	Accolti	18
	Respinti	2	Respinti	0	Respinti	0	Respinti	2
	Totale	12	Totale	7	Totale	1	Totale	20
PORTOGALLO	—		Accolti	1			Accolti	1
			Respinti	0	—		Respinti	0
			Totale	1			Totale	1
SPAGNA	Accolti	11	Accolti	5			Accolti	16
	Respinti	8	Respinti	9	—		Respinti	17
	Totale	19	Totale	14			Totale	33
TOTALE	Accolti	48	Accolti	27	Accolti	4	Accolti	79
	Respinti	21	Respinti	12	Respinti	0	Respinti	33
	Totale	69	Totale	39	Totale	4	Totale	112

Fonte: Commissione delle Comunità Europee

Tavola 5.8

Altre misure non tariffarie

La clausola di salvaguardia ex art. 115 non può essere utilizzata con riferimento agli accordi di autolimitazione delle esportazioni talvolta utilizzati dagli Stati membri, come del resto dalla Comunità stessa nonché da molti altri paesi industriali (tav. 5.2). Tali accordi si inseriscono in quella categoria di misure dai confini molto sfumati, denominate *grey-area measures,* che comprende anche varie pratiche amministrative, *gentlemen's agreements* e accordi tra industrie. Come in precedenza ricordato la liceità di tali misure a livello GATT è fortemente dubbia. Nel regime comune applicabile alle importazioni non è fatto cenno alle misure con effetto equivalente alle restrizioni quantitative. Tale lacuna sembra lasciare aperta agli Stati una notevole flessibilità nell'imporre misure restrittive a fini protezionistici. Un esempio emblematico si ebbe nel 1982 con il provvedimento francese che impose lo sdoganamento di tutti i videoregistratori alla dogana di Poitiers, forte di due soli funzionari e situata alcune centinaia di chilometri all'interno del territorio francese. La misura praticamente bloccò l'importazione dei VCRs dal Giappone e contribuì ad indurre quest'ultimo a negoziare un accordo di autolimitazione con la Comunità nel 1983.

In generale sembra potersi affermare che gli stati membri, ed in particolare Francia, Italia e Regno Unito, indirizzano le loro misure non tariffarie soprattutto verso le importazioni di prodotti elettronici, autoveicoli e calzature, mentre la Comunità le utilizza principalmente verso i prodotti agricoli, tessili e siderurgici. Particolarmente colpito dalle restrizioni nazionali appare il Giappone anche se esse sono in corso di progressiva eliminazione (tav. 5.9).

MISURE NON TARIFFARIE A LIVELLO COMUNITARIO E DEGLI STATI MEMBRI CHE RESTRINGONO LE IMPORTAZIONI PROVENIENTI DA ALCUNI PAESI E GRUPPI DI PAESI (1)

	Paesi industriali	PVS	Paesi dell'Europa centrale e orientale	Giappone	Corea del Sud	Totale
Prodotti siderurgici	6 [1]	3	5	1	1	14 [1]
Prodotti meccanici	1 [2]	—	—	—	—	1 [2]
Autoveicoli (2)	2 [13]	—	—	2 [13]	—	2 [13]
Prodotti elettronici (3)	2 [13]	3 [10]	—	2 [13]	3 [3]	5 [23]
Calzature	— [2]	1 [8]	— [3]	— [2]	1 [4]	1 [13]
Tessile ed abbigliamento (4)	— [2]	16 [3]	8	— [2]	—	24 [5]
Prodotti agricoli	16 [3]	12 [3]	11	— [2]	— [1]	39 [6]
Altri prodotti	6 [20]	3 [6]	1 [1]	— [19]	— [5]	10 [27]
TOTALE	33 [56]	38 [30]	25 [4]	6 [53]	5 [13]	96 [90]
CEE	33	38	25	6	5	96
Benelux	41	1	—	4	1	5
Danimarca	1	—	1	—	—	2
Francia	9	8	—	9	3	17
Germania RF	2	1	—	2	—	3
Grecia	1	—	—	1	—	1
Irlanda	I	2	—	—	1	3
Italia	14	3	—	14	2	17
Portogallo	7	1	—	7	1	8
Regno Unito	9	14	3	8	5	26
Spagna	8	—	—	8	—	8

(1) Le cifre in parentesi quadra si riferiscono alle misure adottate a livello nazionale. I dati sono aggiornati al febbraio 1989.
(2) Include i motocicli, i carrelli elevatori e le componenti auto.
(3) Principalmente beni di consumo elettronici.
(4) Non include gli accordi bilaterali nell'ambito dell'Accordo Multifibre.

Fonte: G. Koopmann e H-E Scharrer, "EC Trade Policy Beyond 1992", in Intereconomics, *Sept./Oct. 1989, p. 210 su dati GATT*

Tavola 5.9

Sembra inoltre opportuno menzionare il problema delle regole d'origine. Infatti ove l'importazione di una merce sia soggetta ad una restrizione quantitativa il produttore estero potrebbe cercare, al fine di eludere la restrizione stessa, di far mutare l'origine della merce, ad esempio assemblando il prodotto in una *screwdriver plant* (fabbrica cacciavite) in un paese terzo o all'interno della Comunità. Secondo la regola generale sull'origine delle merci ciò è possibile se il prodotto, benché incorpori parti e componenti prodotte nel paese soggetto a restrizione, ha poi subìto nel paese terzo o nella Comunità una "trasformazione sostanziale". Si afferma però poi che se tale trasformazione ha il solo scopo di eludere le disposizioni applicabili nella Comunità o negli Stati membri alle merci di determinati paesi essa non viene considerata come capace di mutare l'origine delle merci stesse (20). Va comunque notato che la possibilità di attribuire o togliere una determinata origine a specifici prodotti e quindi di modificarne il regime di importazione, può essere utilizzata come uno strumento protezionistico.

Per quanto riguarda i paesi dell'Europa centrale ed orientale il regime comunitario delle importazioni è, o si può in parte dire era, basato su due liste di prodotti la prima comprendente quelli liberalizzati (21), la seconda quelli soggetti a restrizioni quantitative (22). Un sistema di misure di sorveglianza e salvaguardia simile a quello descritto è previsto anche in riferimento a queste importazioni. Il regime sta però subendo notevoli trasformazioni a causa del mutare dei rapporti tra la Comunità ed i paesi dell'Europa centrale ed orientale (cfr. par. 5.4).

Misure di difesa commerciale

Se le misure di salvaguardia di tipo GATT ex art. XIX sono volte a difendere i produttori nazionali dal pregiudizio derivante dalle importazioni effettuate in *quantità* particolarmente accresciute, i diritti *antidumping* e compensativi sono invece volti a prevenire il pregiudizio derivante da importazioni a *prezzi* inferiori al così detto "valore normale" della merce. Nel primo caso la restrizione quantitativa si applica in modo non discriminatorio, nel secondo il diritto *antidumping* o compensativo si applica in modo selettivo solo alle merci vendute in *dumping* o a prezzi sovvenzionati.

La Comunità fa largo ricorso alle misure *antidumping,* mentre molto più limitato è l'uso delle misure compensative (tav. 5.5). Tale largo ricorso è spesso criticato. Si afferma infatti che le misure *antidumping* non sono volte principalmente a ripristinare la concorrenza violata dall'importazione di merci ad un prezzo artificialmente basso, ma piuttosto costituiscono uno strumento di protezione di alcune industrie in difficoltà di fronte alla concorrenza straniera ottenuto tramite la sensibile riduzione quantitativa delle importazioni provocata dall'imposizione del dazio *antidumping* (23). Inoltre a seguito del così detto regolamento sulle *screwdriver plants* del 1987 (24) i dazi possono essere riscossi, a certe condizioni, anche sui prodotti che, essendo stati assemblati nel territorio della Comunità, avrebbero potuto esserne esonerati.

Nel 1989 la Commissione ha avviato 27 inchieste rispetto alle 40 del 1988 (tav. 5.10). "Il numero delle inchieste avviate nel 1989, pur essendo inferiore a quello relativo agli anni 1987 e 1988, è superiore al numero di inchieste avviate nel 1986. La domanda di azioni *antidumping* rimane infatti alquanto sostenuta. Occorre inoltre tenere conto del fatto che quasi la metà delle inchieste avviate nel 1988 è stata aperta in dicembre. Il numero di inchieste in corso all'inizio del 1989 era quindi eccezionalmente elevato rispetto agli anni precedenti e il numero di inchieste in corso durante l'anno era allo stesso livello del 1988" (25). La tendenza si è ulteriormente accentuata considerando che nel 1990 sono state avviate 43 inchieste, che costituisce il livello più elevato degli

---

(20) Reg. 802/68 in GUCE L 148 del 28.6.1968. L'origine di specifici prodotti come televisori, registratori, prodotti tessili è determinata in altri regolamenti. Inoltre regole d'origine speciali sono inserite negli accordi commerciali preferenziali.

(21) Reg. 1765/82, nonché il Reg. 1766/82 relativo alla Cina entrambi in GUCE L 195 del 5.7.1982.

(22) Reg. 3420/83 in GUCE L 346 dell'8.12.1983.

(23) Cfr. P. Messerlin, *The EC Antidumping Regulations: A First Economic Appraisal,* 1980-85, in *Weltwirtschaftliches Archiv,* n. 3 1989, p. 562 e ss.

(24) Come inserito nel Reg. 2423/88 in GUCE L 209 del 2.8.1988.

(25) Commissione delle Comunità Europee, 8ª Relazione annuale della Commissione sulle attività *antidumping* e antisovvenzioni della Comunità, SEC (91)92 def., del 23.1.1991, p. 3.

INCHIESTE *ANTIDUMPING* E ANTISOVVENZIONI NEL PERIODO 1° GENNAIO 1985 - 31 DICEMBRE 1990

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Inchieste in corso all'inizio del periodo	40	44	21	39	53	60
Inchieste avviate durante il periodo	36	24	39	40	27	43
Inchieste in corso durante il periodo	76	68	60	79	80	103
Inchieste concluse con:						
— istituzione di un dazio definitivo	8	4	9	18	10	18
— accettazione di un impegno sui prezzi	4	25	8	—	5	9
— constatazione dell'assenza di dumping o di pregiudizio	2	4	—	—	—	—
— constatazione dell'assenza di sovvenzioni	1	—	—	—	—	—
— constatazione di assenza di pregiudizio	15	7	4	5	5	13
— altri motivi	2	7	—	3	—	4
Totale delle inchieste concluse	32	47	21	26	20	44
Inchieste in corso al termine del periodo	44	21	39	53	60	59
Dazi provvisori istituiti durante il periodo	9	6	13	28	10	23

Fonte: CEE, 8ª Relazione annuale della Commissione sulle attività *antidumping* e antisovvenzioni della Comunità, *1991, p. 2 e aggiornamenti forniti dalla Commissione*

Tavola 5.10

ultimi cinque anni. Tra il 1986 e il 1990 sono state avviate 173 inchieste riguardanti 38 paesi, tra cui i più colpiti risultano la Corea del Sud con 19 inchieste, la Cina con 18, il Giappone con 17, la Jugoslavia con 16 e la Turchia con 15. Sempre da un punto di vista geografico nel 1990 sette inchieste sono state avviate contro la Turchia, 5 contro la Corea, 4 contro Brasile, Cina, India e 3 contro Giappone e Jugoslavia. Da un punto di vista settoriale nel 1990 il più colpito appare essere il settore tessile con 14 inchieste seguito da quello siderurgico con 9, chimico con 8, e dell'industria meccanica con 6 (tav. 5.11). Nel 1989 un'inchiesta era stata aperta in base alle disposizioni sulle *screwdriver plants.* L'inchiesta riguardava il montaggio dei videoregistratori, le cui importazioni dal Giappone erano soggette ad un dazio *antidumping.*

Agli strumenti della politica commerciale comunitaria finora esaminati nel 1984 è stato aggiunto il così detto "nuovo strumento di politica commerciale" (26). Esso permette alla Comunità di rispondere a comportamenti illeciti di paesi terzi con tutte le misure compatibili con i propri obblighi internazionali, e cioè mediante la sospensione o la revoca di qualsiasi concessione, l'aumento dei dazi doganali o l'istituzione di qualsiasi altra imposizione all'importazione, nonché l'introduzione di restrizioni quantitative. Il comportamento illecito di un paese terzo così

(26) Reg. 2641/84 in GUCE L 252 del 20.9.1984.

INCHIESTE *ANTIDUMPING* E ANTISOVVENZIONI AVVIATE NEL PERIODO 1° GENNAIO 1987 - 31 DICEMBRE 1990 RIPARTITE PER PRODOTTO

PRODOTTO	1987	1988	1989	1990
Prodotti chimici e affini	11	13	6	8
Tessili e affini	10	—	9	14
Legno e carta	2	2	—	—
Prodotti elettronici	6	4	4	1
Prodotti dell'industria meccanica	4	6	3	6
Prodotti siderurgici (CEE e CECA)	5	4	2	9
Altri metalli	1	10	2	3
Altri	—	1	1	2
TOTALE	39	40	27	43

Fonte: CEE, 8ª Relazione annuale della Commissione sulle attività *antidumping* e antisovvenzioni della Comunità, *1991, p. 22 e aggiornamenti forniti dalla Commissione*

Tavola 5.11

sanzionato può consistere in ogni misura incompatibile con il diritto internazionale o con le norme generalmente ammesse. Esso comprende *inter alia* le norme stabilite in sede GATT ed OCSE. Quando a seguito di un tale comportamento illecito le esportazioni comunitarie risultino essere ridotte o comunque esista un pregiudizio attuale o minacciato per l'industria comunitaria la Commissione, su istanza di uno Stato membro o di un produttore comunitario, può decidere le appropriate misure di ritorsione. Il ricorso a tale strumento è stato finora molto limitato. È chiaro comunque che esso non costituisce solo un meccanismo di difesa commerciale ma intende anche agevolare l'accesso delle imprese comunitarie al mercato dei paesi terzi.

5.4 LE RELAZIONI COMMERCIALI REGIONALI DELLA COMUNITÀ

La Comunità europea, benché fortemente impegnata nel programma di completamento del mercato interno, ha perseguito con decisione sia i negoziati con l'EFTA (27) in vista della creazione di un accordo sullo Spazio Economico Europeo che serva a rinsaldare i legami tra le due organizzazioni tenendo presenti gli sviluppi dovuti al completamento del mercato interno, sia i negoziati con i paesi dell'Europa centrale ed orientale al fine di intensificare le relazioni e la cooperazione con questi paesi rese possibili dalle riforme politiche ed economiche da essi avviate.

I paesi EFTA desiderano mantenere il loro accesso preferenziale nella CEE che è al momento garantito da accordi bilaterali tra ciascuno di essi e la Comunità. Tali accordi di libero scambio prevedono la reciproca eliminazione delle tariffe, delle restrizioni quantitative, e delle misure di effetto equivalente per quanto riguarda i prodotti industriali ed i prodotti agricoli trasformati. L'accordo con l'Islanda riguarda anche i prodotti della pesca. Il difficile negoziato in corso, iniziato formalmente il 20 giugno 1990, è volto ad estendere la cooperazione a settori quali l'agricoltura, gli appalti pubblici, i servizi, gli investimenti ed altri. L'obiettivo è cioè quello di far in modo che le quattro libertà previste dal Trattato di Roma, cioè le libertà di movimento dei beni, dei servizi, dei capitali e delle persone, possano estendersi anche ai paesi dell'EFTA. Perché ciò sia possibile è necessario che questi ultimi compiano i necessari adattamenti legislativi. Particolarmente controversi sono gli aspetti istituzionali della futura collaborazione. La creazione dello Spazio Economico Europeo è prevista, in coincidenza con il completamento del mercato interno, per il 1° gennaio 1993.

(27) I paesi membri dell'EFTA sono: Austria, Finlandia, Islanda, Norvegia, Svezia e Svizzera.

Risultati molto importanti sono stati ottenuti nei rapporti tra la Comunità ed i paesi dell'Europa centrale ed orientale. Le relazioni tra la Comunità Europea e questi paesi hanno ricevuto un forte impulso nella seconda metà degli anni ottanta a seguito del processo di riforme in atto nella regione. Dopo lunghi negoziati il 25 giugno 1988 a Lussemburgo la Comunità Europea ed il CMEA (Consiglio di Mutua Assistenza Economica) (28) hanno firmato una dichiarazione comune (29) che prevede il reciproco riconoscimento tra le due organizzazioni e l'avvio di programmi di cooperazione. Ciò ha facilitato la conclusione di accordi bilaterali tra la Comunità e singoli paesi membri del CMEA. Tra il settembre 1988 e l'ottobre 1990 sono stati firmati accordi sugli scambi e sulla cooperazione commerciale ed economica con tutti i paesi dell'Europa centrale ed orientale compresa l'Unione Sovietica (30). In generale, dal punto di vista commerciale, questi accordi prevedono la concessione da parte della Comunità del trattamento della nazione più favorita e la progressiva eliminazione delle restrizioni quantitative ad esclusione dei settori agricolo, siderurgico e tessile. Per tutti questi paesi,ad eccezione dell'Unione Sovietica, la Comunità a breve distanza di tempo ha proceduto ad ulteriori concessioni rispetto a quelle previste dagli accordi predetti. Dal punto di vista tariffario più ampie concessioni sono state fatte dalla Comunità nell'ambito del sistema delle preferenze generalizzate di cui la Romania è beneficiaria fin dal 1974, la Polonia e l'Ungheria sono divenute beneficiarie dal 1990 e la Bulgaria e la Cecoslovacchia dal 1991. Dal punto di vista delle restrizioni non quantitative e con largo anticipo rispetto alle scadenze previste dagli accordi, la Comunità ha deciso la immediata abolizione delle restrizioni quantitative specifiche, cioè quelle applicabili ai soli paesi a commercio di stato, a partire dal 1° gennaio 1990 per la Polonia e l'Ungheria dal 1° ottobre 1990 per la Cecoslovacchia e la Bulgaria e dal 1° maggio 1991 per la Romania. Inoltre, a partire dalle stesse date e fino al 31 dicembre 1991, salvo rinnovo, la Comunità ha provveduto a sospendere per questi paesi le restrizioni quantitative non specifiche, cioè quelle applicabili a tutti i *partners* commerciali della Comunità (31). La Comunità ha inoltre aumentato le quote di prodotti tessili ammessi all'importazione da parte della Polonia e dell'Ungheria, nell'ambito degli accordi bilaterali previsti dall'Accordo Multifibre, ha firmato un accordo con l'Unione Sovietica che ha eliminato alcune restrizioni all'importazione di prodotti tessili, ed ha incrementato le quote di prodotti siderurgici provenienti dalla Bulgaria, Cecoslovacchia, Polonia, Romania ed Ungheria.

Queste misure, che favoriscono l'accesso al mercato comunitario delle merci provenienti dai paesi dell'Europa centrale ed orientale, sono state decise nell'ambito dell'operazione *PHARE*, cioè il programma di assistenza alla ricostruzione economica dell'Ungheria e della Polonia, deciso al vertice economico occidentale di Parigi del luglio 1989, ed esteso nel 1990 agli altri paesi dell'Europa centrale ed orientale (ad eccezione dell'Unione Sovietica che però è recentemente divenuta destinataria di misure analoghe). L'operazione PHARE a cui partecipano 24 paesi occidentali coordinati dalla Commissione delle Comunità si è concretizzata in una serie molto consistente di aiuti economici, sotto forma di doni, finanziamenti ed assistenza tecnica (cfr. riquadro in questo capitolo). Tra le altre iniziative a carattere più generale è da sottolineare la creazione della Banca Europea per la ricostruzione e lo sviluppo, che contribuirà a finanziare gli investimenti necessari per la transizione dei paesi dell'Europa centrale ed orientale verso economie aperte ed orientate al mercato.

Il progredire delle riforme politiche ed economiche nei paesi della regione ha inoltre consentito alla Comunità di proseguire nell'intensificazione dei rapporti bilaterali in vista della conclusione di accordi di associazione detti "accordi europei". La Comunità ha avviato nel dicembre 1990 i negoziati con la Cecoslovacchia, la Polonia e l'Ungheria. L'idea di negoziare un accordo dello stesso tipo anche con l'Unione Sovietica è stata avanzata durante il Consiglio europeo di Roma del dicembre 1990. Gli accordi, considerati da questi paesi come un primo passo nel cammino verso l'adesione alla Comunità, dovrebbero contenere capitoli relativi al dialogo politico, alla libertà

---

(28) Nel gennaio 1991 i membri del CMEA hanno deciso di trasformare l'organizzazione in una istituzione a carattere consultivo denominata *Organization for International Economic Co-operation*. Ciò comporta la fine del sistema di pianificazione degli scambi internazionali tra i paesi membri nonché dell'uso del rublo trasferibile come unità di conto per i regolamenti delle transazioni.

(29) La dichiarazione comune è riprodotta in GUCE L 157 del 24.1.1988.

(30) L'accordo con l'Ungheria è del 1988, con la Polonia e l'Unione Sovietica sono del 1989 e con la Bulgaria, Cecoslovacchia e Romania del 1990.

(31) Reg. 2727/90 in GUCE L 262 del 26.9.1990.

degli scambi e alla libera circolazione, nonché alla cooperazione economica, finanziaria e culturale, e dovrebbero comprendere una parte dedicata alle soluzioni istituzionali. Per quanto riguarda la cooperazione economica detti accordi dovrebbero prevedere ben venti diversi settori d'azione tra cui la cooperazione industriale e scientifica, la protezione degli investimenti, l'energia, l'ambiente, i trasporti, le dogane, le statistiche, le telecomunicazioni, le norme tecniche.

L'associazione alla Comunità costituirà certamente per questi paesi un progresso nel percorso di risanamento e trasformazione economica nonché di integrazione nel sistema multilaterale degli scambi. Dal punto di vista comunitario si miglioreranno le prospettive commerciali e di investimento, anche se sarà necessario un periodo di tempo piuttosto lungo per aumentare sensibilmente il livello attuale, piuttosto limitato, dell'interscambio tra la Comunità ed i paesi dell'Europa centrale ed orientale. Fondamentale comunque per l'intensificarsi del commercio appare il successo del processo di stabilizzazione macroeconomica e di riforme istituzionali che è in atto in tutti i paesi dell'Europa centrale ed orientale, ad eccezione forse ancora dell'Unione Sovietica, ove permangono notevoli incertezze sulle scelte di politica economica e di riforma istituzionale. Solo tale successo comunque potrà riportare questi paesi sul percorso di crescita necessario perchè possa essere concretamente avviato un processo di integrazione nell'economia europea.

A seguito dell'unificazione tedesca completatasi il 3 ottobre 1990 la tariffa esterna comune e tutte le altre norme della politica commerciale comune sono applicabili ai territori della ex Repubblica Democratica Tedesca. La Comunità ha però deciso di applicare un regime transitorio al fine di rispettare gli impegni presi dalla RDT nei riguardi degli altri paesi dell'Europa centrale ed orientale. Viene perciò sospesa la riscossione dei dazi doganali e l'applicazione delle restrizioni quantitative per alcune importazioni provenienti da tali paesi nella misura prevista dagli accordi bilaterali esistenti fino al termine del 1992. Una specifica autorizzazione a derogare le norme dell'art. I(1) dell'Accordo Generale è stata concessa nel dicembre 1990 alla Comunità dal Consiglio del GATT (32).

Anche le relazioni tra la Comunità e i PVS dell'Africa e del Mediterraneo possono in un certo senso essere considerate tra le relazioni regionali a motivo dei forti legami storici ed economici tra questi paesi e gli Stati membri della Comunità. Questi legami hanno fatto sì che i paesi africani e del Mediterraneo fossero sempre al centro della politica di sviluppo comunitaria. Nell'ambito di tale politica le preferenze tariffarie hanno sempre costituito un elemento centrale. La Comunità è infatti legata da accordi preferenziali con tutti i paesi dell'Africa e del bacino del Mediterraneo ad eccezione della Libia, del Sud Africa e dell'Albania. Quest'ultima ha presentato una richiesta ufficiale alla Comunità di negoziare un accordo commerciale nel febbraio 1990. Per quanto riguarda i paesi del Magreb, cioè Algeria, Marocco e Tunisia, gli accordi risalgono al 1976. Gli accordi con i paesi del Mashrak, cioè Egitto, Giordania, Libano e Siria, sono del 1977 come dello stesso anno è l'accordo con Israele. Al 1980 risale invece l'accordo con la Jugoslavia. Gli accordi sono stati poi rinegoziati in seguito all'accessione del Portogallo e della Spagna nella Comunità. Questi accordi, denominati di cooperazione, in generale prevedono da parte della Comunità l'eliminazione dei dazi per i prodotti industriali e la concessione di preferenze tariffarie per i prodotti agricoli, nonché una serie di azioni di cooperazione economica, tecnica, e di assistenza finanziaria. La Comunità è poi legata da accordi di associazione con la Turchia dal 1963, con Malta dal 1970 e con Cipro dal 1972. Questi tre paesi hanno recentemente presentato domanda di adesione alla Comunità. Anche questi accordi prevedono la libertà di accesso al mercato comunitario per i prodotti industriali e la concessione di preferenze tariffarie per i prodotti agricoli.

I paesi dell'Africa sub-sahariana sono invece legati alla Comunità attraverso la convenzione di Lomè, che firmata per la prima volta nel 1975, è giunta nel 1989 al suo quarto rinnovo (33). Sono parti della Convenzione 69 PVS (denominati Stati ACP) di cui 46 africani (34), nonché 15 della regione caraibica e 8 di quella del Pacifico. A differenza dei precedenti rinnovi la validità della nuova convenzione è stata prolungata da 5 a 10 anni. I mezzi finanziari previsti dalla nuova

(32) GATT Doc. L/6792 del 14 dicembre 1990.

(33) Cfr. nota 9. La Convenzione di Lomè è stata preceduta dalle due convenzioni di Yaoundè del 1963 e 1969.

(34) Il 18 dicembre 1990 si è perfezionata l'accessione della Namibia resa possibile dopo l'indipendenza.

convenzione ammontano a 12 miliardi di ecu per il periodo 1990-1995 notevolmente incrementati rispetto agli 8,5 miliardi di ecu previsti dalla terza convenzione di Lomè. Questa somma è composta per il 90% da doni ed il restante da prestiti della Banca europea per gli investimenti. La cooperazione, a cui questi mezzi finanziari sono destinati, abbraccia praticamente tutti i settori, dalla cooperazione industriale a quella in materia di trasporti, alla protezione dell'ambiente, all'assistenza al settore privato, alla cooperazione culturale e sociale e così via. Una particolare attenzione è stata anche riservata ai problemi dell'aggiustamento strutturale e del debito.

Un elemento particolarmente importante della convenzione è costituito dalla cooperazione in materia commerciale. Analogamente a quanto previsto nelle precedenti convenzioni di Lomè l'accesso al mercato comunitario per i prodotti originari degli Stati ACP avviene in esenzione da dazi e contingenti senza alcuna reciprocità. I paesi ACP devono solo accordare agli Stati membri della Comunità il trattamento della nazione più favorita senza alcuna discriminazione. Per quanto riguarda i prodotti agro-alimentari l'accesso non è pienamente liberalizzato ma avviene su base preferenziale, che prevede in alcuni casi l'eliminazione in altri la riduzione dei dazi doganali o dei prelievi all'interno delle quote previste per ciascun prodotto.

Sono state comunque ridotte le restrizioni su alcuni prodotti particolarmente importanti per alcuni paesi ACP, quali miglio, sorgo, riso, melassa ed i prodotti ortofrutticoli. Sono stati inoltre previsti regimi speciali per quanto riguarda la carne bovina, il rum, lo zucchero e le banane. Per quest'ultimo prodotto la Comunità si è impegnata a salvaguardare gli interessi dei suoi tradizionali fornitori anche dopo il completamento del mercato interno. Il mercato comunitario delle banane è infatti frammentato e spesso misure di salvaguardia ex art. 115 del Trattato di Roma sono richieste da Francia, Italia e Regno Unito, a protezione dei rispettivi tradizionali fornitori africani e caraibici (ex colonie) nei confronti delle banane prodotte a costi più bassi dai paesi centro-americani ed importate soprattutto in Germania.

La convenzione prevede la possibilità di introdurre misure di salvaguardia ove giustificate da motivi di moralità e ordine pubblico, sicurezza, tutela della salute, protezione del patrimonio artistico, tutela della proprietà industriale e commerciale (35). È inoltre previsto che in caso di gravi perturbazioni in un settore della Comunità o di difficoltà per la stabilità finanziaria con l'estero dovute all'applicazione della convenzione, la Comunità possa autorizzare uno Stato membro, o possa direttamente adottare le necessarie misure di salvaguardia (36). Le regole sull'origine delle merci sono state chiarite e rese meno restrittive (37). È stata infatti portata al 10% la quantità di materiali non originari che possono essere utilizzati nella manifattura di un dato prodotto. Gli stati ACP possono inoltre ottenere deroghe alle norme generali per i prodotti di origine mista se possono dimostrare che il valore da essi aggiunto è pari ad almeno il 45% del valore del prodotto finito, purché non ne conseguano perturbazioni al mercato. Lo Stabex, cioè il meccanismo di stabilizzazione dei proventi da esportazione, è stato allargato, coprendo ora 49 prodotti agricoli, e rafforzato finanziariamente. Il sistema sarà inoltre applicabile ai prodotti contemplati se questi rappresenteranno il 5% (non più il 6%) dei proventi da esportazione di un paese ACP, o l'1% (non più l'1,5%) per i paesi tra questi meno avanzati. La convenzione prevede inoltre una serie di iniziative per lo sviluppo del commercio e dei servizi dei paesi ACP.

Sembra comunque opportuno ricordare come in generale i vantaggi in termini di differenziale tra le aliquote preferenziali e quelle convenzionali siano andati progressivamente riducendosi per i PVS parallelamente alla riduzione di queste ultime a seguito dei successivi *Rounds* di negoziati GATT. Questa erosione dei vantaggi tariffari dei paesi ACP ha probabilmente contribuito al calo della loro quota sul mercato comunitario passata dal 7,1% nel 1977-79 al 4,5% nel 1987-89.

---

(35) Cfr. art. 170 della Convenzione di Lomè.

(36) Cfr. art. 177 e Reg. 3705/90 in GUCE L 358 del 21.12.1990.

(37) Cfr. Protocollo 1 della Convenzione.

LA COOPERAZIONE ECONOMICA E FINANZIARIA TRA LA COMUNITÀ EUROPEA ED I PAESI DELL'EUROPA CENTRALE ED ORIENTALE

A partire dal 1989 nell'Europa dell'Est sono iniziate delle profonde trasformazioni che hanno coinvolto tutti gli aspetti della vita politica, sociale ed economica.

Attualmente tutti i paesi dell'Europa centrale ed orientale (PECO) sono impegnati ad abbandonare il sistema economico socialista, basato su di una rigida pianificazione centrale, attraverso l'attuazione di politiche economiche volte alla creazione di meccanismi di mercato ed alla ristrutturazione e modernizzazione del sistema industriale.

Sebbene siano tutti accomunati dal medesimo retaggio dell'economia pianificata, le condizioni economiche e le strategie di riforma differiscono notevolmente tra i singoli paesi dell'area in questione.

È possibile tuttavia identificare un gruppo di paesi che si avviano più velocemente verso un'economia di mercato e cioé Polonia, Ungheria e Cecoslovacchia; mentre i restanti paesi (URSS, Bulgaria, Romania, Jugoslavia ed Albania) sembrano procedere con maggiore incertezza sulla strada delle riforme economiche.

In definitiva, comunque, mentre l'introduzione dell'economia di mercato nei PECO si basa sulla volontà dei governi di questi paesi di adottare le necessarie riforme, la rapidità dei progressi e la misura in cui potranno essere alleviati i problemi di aggiustamento dipendono essenzialmente dal contributo offerto dai paesi occidentali al processo di riforma.

Tale contributo fino a questo momento ha assunto principalmente due forme.

In primo luogo, a mano a mano che i paesi dell'Europa orientale aprono le proprie economie alla concorrenza estera, stanno cadendo le restrizioni commerciali alle loro esportazioni, così come i vincoli posti alle vendite a questi paesi di prodotti ad alto contenuto tecnologico.

Il secondo aspetto riguarda invece il sostegno finanziario che i paesi occidentali hanno fornito e garantiscono per il futuro per favorire il trasferimento di risorse necessario alla ristrutturazione del sistema industriale ed all'ammodernamento delle infrastrutture.

In questi due importanti settori la Comunità Europea (CE), grazie anche alla sua posizione geografica ed alla sua situazione economica, ha avuto modo di giocare un ruolo guida nell'ambito delle nazioni industrializzate.

Per quanto riguarda il secondo aspetto il punto di partenza dei programmi di aiuti ai PECO da parte della Comunità Europea è stato il vertice delle sette nazioni più industrializzate (RFT, Francia, Italia, Regno Unito, Canada, Giappone, Stati Uniti) tenutosi a Parigi dal 14 al 16 luglio 1989.

Durante le sessioni del vertice, infatti, i partecipanti hanno constatato la volontà di alcuni paesi dell'Europa orientale di procedere sul cammino della democrazia, sottolineando che in Polonia ed Ungheria era già stato avviato un processo di riforme economiche e politiche.

Considerando quindi l'evoluzione in questi due paesi, i capi di Stato e di Governo nonché il presidente della Commissione si erano dichiarati disposti a sostenere le riforme in atto tramite un aiuto coordinato al quale potevano associarsi altri paesi ed istituzioni multilaterali.

Tutti gli altri paesi della Comunità si sono uniti a quest'azione, così come i sei paesi dell'EFTA, l'Australia, la Nuova Zelanda e la Turchia, formando così il Gruppo dei 24 (G24). La Commissione è stata incaricata di coordinare questa operazione, che ha preso il nome di programma PHARE (dall'acronimo francese di Pologne, Hongrie Assistance à la Reconstruction Economique).

Il G24 ha esteso formalmente il suo programma di assistenza coordinata alla Bulgaria, alla Cecoslovacchia, alla RDT ed alla Jugoslavia, nella sua riunione a livello ministeriale del luglio 1990.

L'azione della CE nel 1990 è stata programmata in due distinte fasi che corrispondono a due differenti stanziamenti sul bilancio (questo è il programma PHARE propriamente detto).

I 300 milioni di ECU (MECU) iniziali per la Polonia e l'Ungheria, sulla base del Regolamento n. 3906/89, sono stati suddivisi tra questi due paesi con un rapporto di 2:1 e sono stati oggetto di discussioni programmatiche con molti dipartimenti governativi nelle nazioni beneficiarie. Tuttavia il carattere "non dissociato" dei fondi comunitari, che richiedeva l'impegno nell'anno in corso e l'intero esborso prima della fine dell'anno seguente (1991), ha ristretto di molto la tipologia di misure proponibili ed il tempo disponibile per realizzarle.

Il Regolamento n. 2698/90 che estendeva il programma ad altri paesi dell'Est è stato adottato soltanto nel settembre 1990. Ciò ha comportato che per l'allocazione dei relativi 200 MECU le discussioni con le autorità locali fossero ancora più frettolose.

Non solamente nel caso della RDT, dove l'aiuto era possibile solo entro la data della riunificazione tedesca, ma anche per Bulgaria, Cecoslovacchia e Jugoslavia è stato necessario selezionare non più di uno o due settori per potere avere una rapida approvazione ed impegno entro la fine del 1990.

L'intero stanziamento di 500 MECU è stato comunque impegnato entro la fine dell'anno scorso, e 185 MECU sono già stati spesi.

Le disposizioni per l'esborso sono diventate più flessibili a partire dalla fine del 1990, quando i fondi PHARE hanno ricevuto un carattere "dissociato", permettendo così la realizzazione di programmi pluriennali. (I crediti dissociati devono essere impegnati durante l'esercizio cui appartengono e possono essere spesi negli anni successivi senza limiti di tempo).

L'obiettivo per il 1991 rimane quello di agevolare il processo di trasformazione economica, che implica rigorose politiche monetarie e fiscali e la liberalizzazione del commercio e dei prezzi. Il principale strumento finanziario a sostegno di queste misure sarebbe un intervento di aggiustamento della bilancia dei pagamenti che però non rientra nella finalità dell'assistenza PHARE, ma nei compiti specifici del FMI, cui aderiscono ormai tutti i PECO (ad esclusione di URSS ed Albania).

L'uso più appropriato dei fondi del PHARE sarà pertanto nel campo delle riforme economiche e dell'aggiustamento strutturale, finanziando quei progetti che possono contribuire alla ristrutturazione del sistema della produzione e della distribuzione ponendo le premesse per la creazione di un libero mercato basato sulla proprietà privata.

Il supporto della Comunità a tali riforme prenderà la forma di assistenza tecnica, formazione e studi, oltre che di finanziamenti di operazioni commerciali (ad es. linee di credito o fondi di garanzia, fondi per capitalizzare imprese, ecc...).

I finanziamenti saranno comunque disponibili per programmi settoriali, con chiari obiettivi, in una strategia di medio termine volta a ristrutturare il settore in questione (non saranno pertanto finanziati progetti isolati per non disperdere i fondi e per le difficoltà logistiche che comportano). Saranno altresì incoraggiati i progetti multinazionali o regionali che coinvolgano tre o più nazioni beneficiarie.

Come dispone il regolamento di attuazione del programma una parte dei fondi può essere usata per un aiuto umanitario. Il tetto del 5% dello stanziamento PHARE si è però rivelato insufficiente alla luce delle sempre maggiori difficoltà economiche. Su proposta del Phare Management Comittee, delle risorse addizionali (un ulteriore 5%) saranno tenute in riserva fino a che la situazione non diventi più chiara.

Sebbene le previsioni di bilancio comportassero per quest'anno uno stanziamento di 850 MECU, il budget *operativo per il 1991 è stato stabilito in 760 MECU, mentre per il 1992 è previsto un aumento del 25%.*

Durante i due anni in questione la suddivisione delle risorse tra le principali categorie di assistenza sarà la seguente:

PROGRAMMI NAZIONALI	*75 %*
ATTIVITÀ REGIONALE	*10 %*
AIUTO UMANITARIO	*10 %*
MINI BUDGET E RISERVE	*5 %*

L'allocazione dei fondi tra i sei paesi per i programmi nazionali tiene conto della capacità di assorbimento e di altri fattori obiettivi come la popolazione, il PIL e l'indebitamento ed è presentata sotto forma di "forchette":

BULGARIA	*10/20 %*
CECOSLOVACCHIA	*15/25 %*
JUGOSLAVIA	*15/25 %*
POLONIA	*20/30 %*
ROMANIA	*15/25 %*
UNGHERIA	*15/25 %*

Alla fine di gennaio 1991 la Commissione ha deciso di finanziare all'interno dell'operazione PHARE altri due programmi per un totale di 25 MECU per contribuire all'adattamento dell'economia dei paesi beneficiari e per rafforzare la cooperazione delle loro imprese con quelle dell'Europa occidentale. Contemporaneamente è stata presa la decisione di estendere l'aiuto comunitario anche alla Romania, completando il quadro dei paesi dell'Europa centrale ed orientale (rimangono ancora esclusi dal budget PHARE URSS e Albania).

*Il primo programma consiste in un meccanismo di sostegno alle iniziative miranti a creare delle imprese miste (*risk capital facility, *dotata di 20 MECU).*

Il meccanismo si rivolge alle piccole e medie imprese (PMI) senza preferenze settoriali specifiche e comporta diversi aspetti destinati a coprire l'insieme del processo di investimento: dal cofinanziamento di studi di fattibilità e progetti pilota, sino alla partecipazione al capitale di imprese miste ed al rafforzamento delle risorse in capitale umano attraverso programmi di formazione e di assistenza tecnica e gestionale.

Tenuto conto della necessità di assicurare un intervento maggiore del settore finanziario e per associarvi efficacemente tutti gli Stati membri, il meccanismo verrà attuato e gestito in cooperazione con una rete di istituti finanziari che agiranno in qualità di intermediari e di coinvestitori (seguendo

lo schema operativo del programma E. C. International Investment Partners *che ha avuto un grande successo nei paesi in via di sviluppo).*
La seconda attività consiste in un programma di assistenza tecnica multidisciplinare, dotato di 5 MECU. Tali stanziamenti finanzieranno attività di cooperazione tecnica, di formazione, di promozione del commercio e degli investimenti con l'obiettivo di rispondere in modo flessibile e veloce ai bisogni impellenti dei paesi beneficiari e di migliorare le capacità della Commissione di esaminare rapidamente i problemi urgenti ed organizzare efficacemente il suo aiuto.

Il 5/3/91 il Consiglio ha approvato tre regolamenti che danno seguito alle decisioni politiche del Consiglio Europeo di Roma del dicembre 1990 riguardanti un ulteriore sostegno della CE a Unione Sovietica, Romania e Bulgaria, e che erano state momentaneamente congelate. I tre regolamenti riguardano:
(a) un aiuto d'urgenza alimentare e medico alla Romania ed alla Bulgaria di un controvalore pari a 100 MECU, 70 dei quali saranno finanziati mediante i crediti FEAOG/Garanzia, 10 con crediti relativi all'aiuto alimentare e 20 mediante crediti sul bilancio PHARE;
(b) un aiuto d'urgenza alimentare all'URSS, il cui controvalore è pari a 250 MECU, finanziati interamente sui crediti del FEAOG/Garanzia;
(c) la garanzia del bilancio CEE sui prestiti a medio termine all'Unione Sovietica per consentire a questo paese di importare prodotti agricoli ed alimentari dalla Comunità, fino ad un controvalore di 500 MECU, per un periodo massimo di tre anni.
Nella stessa riunione è stato dato mandato alla Commissione di riprendere i contatti con le autorità sovietiche per attuare la decisione di attribuire all'URSS un'assistenza tecnica del controvalore di 400 MECU nel 1991 e di un ammontare da precisare nel 1992.
I settori prioritari dell'assistenza, stabiliti dal Consiglio di Roma, sono: la formazione alla gestione pubblica e privata; i servizi finanziari; l'energia (sicurezza nucleare, risparmio energetico, trasporto di elettricità, gas e petrolio); i trasporti; la distribuzione delle derrate alimentari.

Nel quadro dell'aiuto economico ai PECO, il Consiglio ha adottato, il 7/5/90, una decisione che crea un programma di mobilità transeuropea per l'insegnamento superiore (TEMPUS) ed un regolamento che costituisce la Fondazione europea per la formazione professionale.
Sia il programma TEMPUS che la Fondazione sono aperti alla eventuale partecipazione dei paesi non membri della Comunità (cioé il G24).
I tre settori prioritari che riceveranno l'aiuto sono:
(1) progetti europei misti che associano delle Università e delle imprese dell'Europa dell'Est con dei partners *comunitari;*
(2) borse di studio per insegnanti, formatori, studenti;
(3) attività complementari.
Le attività della Fondazione per la formazione professionale ingloberanno insieme la formazione professionale iniziale e permanente e i programmi di aggiornamento, specialmente per quanto riguarda la formazione alla gestione.
La Fondazione aiuterà inoltre a definire i bisogni e le priorità di ciascun paese in materia di formazione, fornirà le informazioni sulle iniziative in corso ed offrirà un quadro per la canalizzazione dell'assistenza.

Per quanto riguarda l'ammontare del trasferimento di risorse effettuato dall'Occidente verso i paesi dell'Europa centrale ed orientale risulta difficile darne una valutazione precisa data l'eterogeneità delle fonti e la novità e fluidità del processo in corso.
Tuttavia, secondo un rapporto presentato dall'unità della Commissione incaricata del coordinamento dell'attività del Gruppo dei 24, sino alla fine del 1990 nel quadro dell'assistenza coordinata ai PECO (esclusi URSS e Albania), la Comunità Europea (attraverso il programma PHARE propriamente detto), i paesi del G24 (a livello bilaterale) e le istituzioni multilaterali (BEI, CECA, Banca Mondiale) hanno impegnato un totale di 19,4 miliardi di ECU (vedi tabella allegata).
A questa cifra vanno aggiunti 8,16 miliardi di ECU che rappresentano la quota dei paesi occidentali nel capitale della neocostituita Banca Europea per la Ricostruzione e lo Sviluppo.
La BERS, che rappresenta un originale strumento della cooperazione Est-Ovest, è diventata operativa il 15 aprile scorso ed avrà la funzione fondamentale di operare sui mercati internazionali come catalizzatore per i finanziamenti necessari alla transizione dell'Europa dell'Est verso l'economia di mercato, con particolare riguardo per il settore privato.
Tuttavia il canale bilaterale risulta essere quello maggiormente utilizzato dai governi occidentali. Infatti finora la CEE ed i paesi del G24 hanno trasferito con questa modalità ai PECO (sotto forma di doni o di crediti) circa i 3/4 del totale dei fondi impiegnati (14,7 miliardi di ECU); i restanti 4,6 miliardi sono stati invece forniti dalle organizzazioni multilaterali.
I paesi che hanno beneficiato in misura maggiore dell'aiuto occidentale sono quelli che per primi hanno intrapreso il processo di riforma economica. Polonia ed Ungheria insieme hanno infatti

ricevuto il 65% degli stanziamenti, seguite molto da lontano dalla Jugoslavia (che ha beneficiato principalmente di prestiti da parte della BEI e della Banca Mondiale) e dalla Cecoslovacchia.

Rimangono infine circa 3,5 miliardi di ECU stanziati ma non allocati fra i singoli paesi che probabilmente verranno assegnati in larga parte alle nazioni che solo recentemente sono state aggiunte alla lista dei beneficiari (specialmente Bulgaria e Romania).

ASSISTENZA COORDINATA DEL G24 E DELLE ISTITUZIONI MULTILATERALI AI PAESI DELL'EUROPA CENTRALE ED ORIENTALE

(valori in milioni di ECU)

NAZIONE	BILATERALE	%	MULTILATERALE	%	TOTALE	%
POLONIA	5909	40,1	1765	37,9	7674	39,5
UNGHERIA	3952	26,8	1056	22,7	5008	25,8
JUGOSLAVIA	204	1,4	1191	25,6	1395	7,2
CECOSLOVACCHIA	753	5,1	333	7,2	1086	5,6
ROMANIA	303	2,1	109	2,3	412	2,1
BULGARIA	159	1,1	199	4,3	358	1,8
NON ALLOCATI	3474	23,5	—	—	3474	17,9
TOTALE	14754	100,0	4653	100,0	19407	100,0

Fonte: Commissione delle Comunità Europee - Unità di coordinamento del G24

6. LA POLITICA ECONOMICA ESTERA DELL'ITALIA

Sintesi

I processi di integrazione economica internazionale hanno negli anni più recenti sempre più ristretto l'autonomia dei singoli stati per quanto riguarda le scelte di politica economica interna ed estera. Per l'Italia particolarmente importanti sono i vincoli posti dalla normativa comunitaria per quanto riguarda la politica di sostegno all'esportazione. Sotto la spinta del programma di completamento del mercato unico si pone perciò per il paese l'esigenza da un lato di adeguarsi agli orientamenti comunitari in materia e dall'altro di migliorare il *coordinamento* e l'efficienza *degli strumenti di sostegno all'esportazione* per allinearsi agli *standards* di servizi offerti negli altri paesi membri.

Nel 1990 sono stati compiuti ulteriori progressi nel *processo di liberalizzazione degli scambi con l'estero* dell'Italia. Da un lato è stato definitivamente abbandonato il vecchio regime dei divieti sugli scambi commerciali, ribadendo in linea di principio che essi sono liberi. Dall'altro sono stati recepiti nella normativa italiana molti dei provvedimenti di liberalizzazione degli scambi con l'Europa dell'Est suggeriti nell'ambito del COCOM o decisi dalla Comunità Europea.

Per quanto riguarda le *politiche di sostegno delle esportazioni*, va segnalato che sembra essersi arrestata nel 1990 la ripresa nell'attività di *agevolazione dei crediti all'esportazione* del Mediocredito Centrale, che era iniziata nel 1988. A ciò hanno concorso il calo della quota di esportazioni italiane assorbita dai paesi extra-CEE e in particolare da quelli in via di sviluppo ed una certa flessione nell'entità dei margini di agevolazione. La distribuzione geografica dei finanziamenti erogati si è conseguentemente modificata, orientandosi maggiormente verso i paesi industriali.

D'altra parte i crediti agevolati all'esportazione hanno continuato ad intrecciarsi con altre forme di finanziamento ai PVS le quali, concepite come strumento di *cooperazione allo sviluppo*, hanno anche evidenti ripercussioni sulle nostre esportazioni. A questo proposito, per quanto riguarda in particolare i crediti di aiuto, la quota destinata all'America Latina ha superato quella per l'Africa nel 1990.

Si è inoltre sviluppata la politica di *sostegno all'internazionalizzazione* delle imprese ed in particolare alla costituzione di imprese miste, soprattutto con *partner* dei paesi in via di sviluppo e dell'Est europeo. Allo strumento dei finanziamenti agevolati per la costituzione di imprese miste (già previsto nell'ambito della politica di cooperazione) che ha recentemente cominciato ad essere concretamente applicato, si è aggiunta la novità rappresentata dalla costituzione della *SIMEST*, una società finanziaria a prevalente capitale pubblico che ha il compito di promuovere le imprese miste anche con l'acquisizione di partecipazioni di minoranza.

Un'altra novità del 1990 è stata la revisione ed il rifinanziamento della legge che prevede *agevolazioni per i programmi di penetrazione commerciale nei paesi extra-CEE*, la cui applicazione era stata limitata proprio dalla carenza di risorse.

L'attività della SACE nell'*assicurazione dei crediti all'esportazione* ha continuato ad espandersi nel 1990, sia per i crediti a medio-lungo termine, sia e soprattutto per quelli a breve termine. Anche nella distribuzione delle garanzie concesse dalla SACE si è sensibilmente ridotta la quota dei paesi in via di sviluppo, a vantaggio soprattutto dell'Europa orientale.

In modo analogo è cambiato altresì l'orientamento geografico dell'attività promozionale svolta dall'ICE, che si è concentrata maggiormente sui mercati europei (ad Est e ad Ovest) e sul Giappone, a scapito del Nordamerica e dei paesi in via di sviluppo (tranne i paesi esportatori di petrolio).

Dal punto di vista settoriale è aumentata soprattutto la quota di risorse promozionali destinate al "sistema moda" e all'industria elettronica.

L'ICE ha portato a termine recentemente le procedure di attuazione della sua *legge di riforma*. Nel 1990, tra l'altro, sono stati definiti i criteri per la determinazione delle tariffe da applicare ai servizi reali erogati alle imprese, al fine di selezionarne la domanda e di migliorarne l'efficacia, nonché di offrire all'Istituto, insieme con un flusso aggiuntivo di risorse finanziarie, gli strumenti per valutare meglio l'efficienza e i risultati della sua attività.

6.1 PROBLEMI DI COORDINAMENTO DELLA POLITICA ECONOMICA ESTERA IN ITALIA NELLA PROSPETTIVA DEL MERCATO UNICO EUROPEO

I processi di integrazione economica internazionale tendono sempre più a restringere i margini di autonomia dei singoli Stati nella conduzione sia delle politiche macroeconomiche interne, sia delle politiche economiche estere. Tale seconda categoria include, in modo non esaustivo, le politiche commerciali volte sia alla regolamentazione delle importazioni, sia al sostegno delle esportazioni. In entrambi i casi notevoli ed evidenti sono i condizionamenti internazionali. Nel precedente capitolo si è dato conto degli sviluppi del negoziato dell'*Uruguay Round*, che seppure ancora non concluso, ha esercitato una notevole pressione liberalizzatrice sulle decisioni dei vari Stati in materia di politiche commerciali. Si è inoltre avuto modo di esaminare la politica commerciale comune della Comunità Europea, in cui si inserisce la gestione del regime delle importazioni italiane. Come si preciserà nel paragrafo seguente, tale regime sta progressivamente completando il processo di liberalizzazione.

Anche per quanto riguarda le politiche di sostegno delle esportazioni, puntualmente esaminate per il caso italiano nei paragrafi 6.3-6.5, il quadro internazionale di riferimento è particolarmente importante. L'elemento di sovvenzione insito in tutti i programmi pubblici di sostegno alle esportazioni è oggetto di negoziato nell'ambito dell'*Uruguay Round*. L'attuale codice delle sovvenzioni, approvato a seguito del *Tokyo Round*, elaborando la norma già dettata dall'Accordo Generale, vieta la concessione dei sussidi alle esportazioni, ma non è stato sufficiente ad eliminare tutte le incertezze interpretative che tuttora lasciano aperti notevoli margini per l'intervento pubblico e sono anche motivo di aspre dispute tra Stati, come dimostra la recente sottomissione ad arbitrato GATT della questione dei sussidi concessi da alcuni governi europei al consorzio Airbus.

Del tutto evidente è l'impatto delle norme stabilite in sede OCSE e generalmente dette "Consensus" che stabiliscono le condizioni per l'erogazione dei crediti agevolati all'esportazione al fine di evitare che l'intervento pubblico di sostegno crei distorsioni della concorrenza.

Particolarmente importante è inoltre per l'Italia la normativa comunitaria in materia di aiuti pubblici. Essa chiaramente influisce sulla regolamentazione sia dell'assicurazione dei crediti, sia del credito agevolato all'esportazione, che costituiscono due dei principali aspetti in cui si concretizza il sostegno pubblico all'esportazione. La regolamentazione comunitaria degli aiuti pubblici è parte della disciplina della concorrenza. Il principio generale espresso nell'art. 92 del Trattato di Roma sancisce l'illegittimità degli aiuti pubblici alle imprese nella misura in cui essi falsino la concorrenza favorendo talune imprese o talune produzioni. Tale principio comporta perciò anche l'illegittimità di ogni intervento pubblico realizzato attraverso la concessione di crediti agevolati o l'assicurazione dei crediti all'esportazione che provochi una distorsione della concorrenza. Una serie di aiuti pubblici sono comunque considerati o possono essere considerati compatibili con il mercato comune. Tra essi figurano vari aiuti settoriali, regionali nonché gli aiuti destinati a promuovere la realizzazione di importanti progetti di comune interesse europeo. In tale ultima categoria rientrano i contestati aiuti apprestati al consorzio Airbus. Tali aiuti costituiscono importanti strumenti di politica industriale che in alcuni casi dispiegano anche una forte influenza sui flussi commerciali con l'estero.

In generale sembra comunque potersi affermare che l'atteggiamento comunitario nei riguardi dell'erogazione di aiuti pubblici sia progressivamente più restrittivo anche in relazione alla necessità di sempre meglio salvaguardare la concorrenza tra imprese europee in vista del

completamento del mercato unico. Ciò comporterà una tendenza sempre più limitativa per l'uso delle agevolazioni per le esportazioni, come del resto per vari altri tipi di sostegni pubblici alle imprese. La tendenza ad introdurre vincoli più stringenti in questa materia sottolinea quindi l'esigenza per il paese da un lato di migliorare le proprie infrastrutture e dall'altro di potenziare gli strumenti della promozione, formazione ed informazione in cui certamente l'ICE potrà svolgere un ruolo strategico.

Inoltre parallelamente alla necessità di adeguarsi alle nuove limitazioni in materia di sostegno alle esportazioni, la prospettiva del completamento del mercato unico impone all'Italia di potenziare l'efficienza degli strumenti agevolativi, realizzando rapidamente le necessarie riforme. Un importante primo passo è rappresentato dalla recente delibera del CIPES che ha determinato la necessità per il comitato di riunirsi almeno annualmente al fine di migliorare il coordinamento delle azioni ed iniziative di politica economica estera. È stata inoltre formalmente riconosciuta l'importanza di riformare sia la SACE che il Mediocredito Centrale al fine di migliorarne l'efficienza in vista della realizzazione del mercato interno, ed a tale scopo si è prevista la costituzione di un apposito gruppo di lavoro interministeriale. È stata infine condivisa l'esigenza espressa dal ministro Ruggiero di procedere ad una riforma del Mincomes al fine di adattarne le competenze alle nuove realtà valutarie e commerciali italiane.

6.2 IL PROCESSO DI LIBERALIZZAZIONE DEGLI SCAMBI IN ITALIA

Nel 1990 il processo di liberalizzazione degli scambi con l'estero dell'Italia si è, dal punto di vista normativo, ulteriormente consolidato. Il decreto interministeriale del 27 aprile 1990, sulle "Disposizioni in materia valutaria" (1), entrato in vigore il 14 maggio 1990, ha in pratica completato la *deregulation* valutaria iniziata nel 1986 consentendo ai residenti italiani di detenere depositi presso banche estere e depositi in valuta presso banche italiane (2) . Rimangono escluse dalla liberalizzazione solo le operazioni relative ai trasferimenti dei compensi di mediazione e al commercio di oro greggio. La liberalizzazione ha anche comportato una notevole modificazione del ruolo dall'Ufficio Italiano Cambi, che è passato a svolgere compiti prevalentemente statistici di raccolta ed elaborazione dei dati che verranno posti a servizio delle imprese che operano con l'estero. Il precedente sistema della dichiarazione valutaria è stato infatti sostituito con il nuovo sistema della "comunicazione valutaria statistica" (CVS), entrato in vigore nel gennaio 1991, che prevede l'obbligo della denuncia scritta sulle modalità di pagamento di un'operazione di importazione o esportazione, attraverso la compilazione della CVS, solo per le transazioni di importo equivalente o superiore ai 20 milioni di lire. Gli operatori non sono comunque più tenuti alla presentazione in dogana di alcuna documentazione valutaria per lo svolgimento delle operazioni doganali. La CVS dovrà essere, a seconda dei casi, inviata direttamente all'UIC oppure consegnata alle banche abilitate.

Il decreto del Ministro del Commercio con l'Estero n. 313 in vigore dal 20 novembre 1990, ha chiaramente ribadito il fondamentale principio della liberalizzazione degli scambi internazionali. L'art. 1 infatti recita: "L'importazione e l'esportazione delle merci sono libere, salvo deroghe e limitazioni specificamente disposte in relazione a impegni internazionali e comunitari o per esigenze di interesse nazionale, con provvedimenti del Ministro del Commercio Estero, di concerto con il Ministro delle Finanze". Questo nuovo provvedimento, che abroga e sostituisce i precedenti decreti ministeriali in materia, riaffermando il principio della liberalizzazione degli scambi, ha definitivamente abbandonato il regime dei divieti di importazione ed esportazione risalente al Rdl 1923/1926 che si basava sull'opposto principio per cui tutto era vietato salvo ciò che era espressamente autorizzato. Da un punto di vista operativo il decreto non presenta più in allegato le liste di merci sottoposte ad autorizzazione particolare o ad altre formalità, che sono ora stabilite con provvedimenti separati, consentendo una maggiore flessibilità nell'adozione di tutte le liberalizzazioni decise in sede comunitaria o internazionale (come ad esempio in sede COCOM).

---

(1) In G.U. n. 100 del 2.5.1990.

(2) In deroga all'art.6 del DPR 148/1988 ed in attuazione della direttiva CEE 88/361 del 24 giugno 1988.

Gli elenchi delle merci sottoposte ad autorizzazione per l'esportazione e per il transito nonché per l'importazione sono contenuti nei decreti del Mincomes del 30 ottobre 1990. Essi recepiscono le raccomandazioni del COCOM del settembre 1990 per quanto riguarda l'ulteriore liberalizzazione delle esportazioni di prodotti e tecnologie militari o a possibile impiego militare verso i paesi dell'Europa orientale, nonché l'aggiornamento dell'elenco dei prodotti originari di paesi terzi non liberalizzati a livello comunitario, introdotto con il regolamento (CEE) 196/91 del 21 gennaio 1991 che modifica l'allegato I del regolamento 288/82 relativo al regime comune applicabile alle importazioni. Tale aggiornamento ha provveduto ad abolire un certo numero di restrizioni quantitative. Non sono state invece ancora recepite le misure di liberalizzazione introdotte dalla Comunità per quanto riguarda i prodotti originari della Bulgaria, Cecoslovacchia, Polonia e Ungheria.

Motivata dalla necessità di porre rimedio alla possibile elusione di divieti all'esportazione, ma di più difficile applicazione, appare la nuova norma, introdotta dal decreto n. 313, che consente di sottoporre ad autorizzazione la cessione di merci anche quando il loro movimento avviene interamente al di fuori del territorio doganale italiano. In tal modo un operatore residente in Italia, impegnato ad esempio in operazioni di compensazione, acquistando in un paese estero per rivendere in un altro paese estero, può essere ora assoggettato ad autorizzazione ministeriale.

6.3 L'INTERVENTO DEL MEDIOCREDITO CENTRALE

L'esame dell'attività di Mediocredito Centrale consente di individuare alcune caratteristiche e tendenze evolutive riguardanti l'utilizzazione degli strumenti agevolativi di tipo finanziario. In particolare verranno analizzati alcuni dati sugli interventi di Mediocredito nel 1990 relativi a:

— la concessione di agevolazioni sui crediti a medio e lungo termine all'esportazione in base alla legge n. 227/77 (legge Ossola);

— la concessione dei crediti di aiuto e crediti misti nell'ambito della politica di cooperazione allo sviluppo, in base alla legge 49/87;

— la concessione di finanziamenti agevolati per la costituzione di *joint-ventures* nei PVS, in base all'art. 7 della stessa legge 49/87;

— il finanziamento agevolato ad imprese esportatrici nei paesi extracomunitari per programmi di penetrazione commerciale, in base alle leggi 394/81, 41/86 e 304/90.

L'agevolazione dei crediti all'esportazione

La legge "Ossola" prevede un intervento del Mediocredito Centrale sotto forma di contributo in conto interessi a favore della banca finanziatrice (credito finanziario) o dell'esportatore (credito fornitore). Tale contributo tende a coprire la differenza tra il tasso agevolato, posto a carico dell'acquirente estero, e il costo del finanziamento, corrispondente al tasso di mercato e sostenuto, secondo il tipo di credito, dall'esportatore o dalla banca, per finanziare la quota dilazionata relativa ad una fornitura esportata.

Le operazioni per essere ammesse all'agevolazione devono avere le seguenti caratteristiche: la fornitura deve riguardare beni strumentali o l'esecuzione di lavori all'estero. Secondo una prassi oramai consolidata, ed entro certi limiti, sono agevolabili anche le esportazioni di beni di consumo durevoli.

La dilazione relativa alla fornitura deve essere superiore a 18 mesi. Le operazioni devono essere conformi alle norme relative ai tassi e alla durata delle dilazioni stabilite in sede OCSE dall'Accordo Consensus (tavv. 6.8 e 6.9).

L'intervento di agevolazione per le operazioni di finanziamento all'esportazione può essere esteso anche alla fase di approntamento della fornitura a condizione che il contratto sia in linea con le condizioni stabilite dal Consensus.

Il Mediocredito può inoltre concedere direttamente crediti a tasso agevolato (TICR o Consensus, a seconda di quale applicabile) a banche, enti o governi esteri per il finanziamento di forniture italiane di beni o servizi.

Nel corso del 1990 sono state ammesse all'intervento del Mediocredito Centrale 645 operazioni di credito a medio e lungo termine per 8197 miliardi di lire, corrispondenti a 9671 miliardi di forniture di beni e servizi nazionali.

Sostanzialmente identico al 1989 il flusso di credito a medio e lungo termine all'esportazione. Il confronto con i dati dell'anno precedente evidenzia infatti che non si sono verificate variazioni sostanziali nè per numero delle operazioni accolte (0,1%) nè per il credito capitale dilazionato (CCD) (0,4%) nè per il valore delle forniture agevolate (-2,6%) (cfr. tav. 6.1).

OPERAZIONI AGEVOLATE DAL MEDIOCREDITO CENTRALE

Anni	Numero delle operazioni accolte	var. %	Credito capitale dilazionato (mld di lire)	var. %	Forniture agevolate (mld di lire)	var. %
1978	429	—	2301	—	2856	—
1979	846	97,2	3301	43,5	4231	48,1
1980	1025	21,2	3388	2,6	4766	12,6
1981	1376	34,2	5156	52,2	6573	37,9
1982	2115	53,7	7731	49,9	10144	54,3
1983	1163	-45,0	4665	-39,7	5993	-40,9
1984	940	-19,0	7314	56,8	9338	55,8
1985	775	-17,6	6913	-5,5	9307	-3,0
1986	483	-37,7	5303	-23,3	6474	-30,4
1987	441	-8,7	4956	-6,5	6337	-2,1
1988	533	20,8	5792	16,9	7076	11,7
1989	644	20,8	8165	41,0	9928	40,3
1990	645	0,1	8197	0,4	9671	-2,6

Fonte: Mediocredito Centrale

Tavola 6.1

La ragione per la quale il CCD è rimasto stazionario (sia nell'ammontare che nel numero delle operazioni) è da ricercare essenzialmente nel calo di quota dei paesi in via di sviluppo sul totale delle esportazioni italiane (cfr. par. 4.1). Vedremo, infatti, nel corso della presente analisi che nel 1990 c'è stato un calo delle operazioni agevolate verso il Terzo mondo e si è assistito ad una ricomposizione dei flussi di CCD a favore dell'area OCSE.

Nel 1990 i finanziamenti agevolati hanno rappresentato una quota prossima all'11% delle esportazioni italiane di beni di investimento e di consumo durevole, in leggera flessione rispetto al 1989 (12%).

Se si considerano gli interventi agevolativi secondo il tipo di credito, la forma del credito fornitore ha interessato nel 1990 il 75% delle operazioni accolte ed il 49% del credito capitale dilazionato (CCD), cioè dell'ammontare totale dei finanziamenti su cui si chiede l'agevolazione.

Il credito acquirente (o credito finanziario) ha rappresentato il 25% delle operazioni accolte ed il 51% del CCD.

Sostanzialmente invariato l'importo medio del credito fornitore rispetto al 1989, mentre il credito acquirente ha registrato un significativo aumento rispetto al 1989 (tav. 6.2).

L'analisi dei dati sulla distribuzione geografica del CCD rivela che i paesi in via di sviluppo, pur rimanendo i principali destinatari delle agevolazioni finanziarie con un importo pari a 3284 miliardi, vedono ridurre la propria quota al 40% dei finanziamenti accolti nel 1990.

Per la prima volta dal 1982, al secondo posto tra i destinatari delle facilitazioni finanziarie per i crediti all'esportazione figurano i paesi industriali non comunitari con un importo pari a 2272 miliardi e una quota pari al 28%. Rispetto al 1989, i crediti all'export verso questi paesi sono aumentati del 100%. Seguono quindi i paesi dell'Est europeo con un importo pari a 2111 miliardi e una quota pari al 26% ed infine i paesi della Comunità Europea (cfr. tav. 6.3).

OPERAZIONI AGEVOLATE ACCOLTE PER TIPO DI CREDITO

Anni	Numero domande accolte			Credito Capitale Dilazionato (mld di lire)			Importo Medio CCD (mld di lire)		
	Credito fornitore	Credito finanziario	Totale	Credito fornitore	Credito finanziario	Totale	Credito fornitore	Credito finanziario	Totale
1978	373	56	429	1411	890	2301	3,8	15,9	5,4
1979	788	58	846	1920	1381	3301	2,4	23,8	3,9
1980	952	73	1025	1631	1757	3388	1,7	24,1	3,3
1981	1284	92	1376	2720	2436	5156	2,1	26,5	3,7
1982	2010	105	2115	4954	2777	7731	2,5	26,4	3,7
1983	1115	48	1163	3639	1026	4665	3,3	21,4	4,0
1984	873	67	940	4387	2927	7314	5,0	43,7	7,8
1985	722	53	775	5606	1307	6913	7,8	24,7	8,9
1986	431	52	483	2727	2576	5303	6,3	49,5	11,0
1987	349	92	441	2476	2480	4956	7,1	27,0	11,2
1988	400	133	533	2852	2940	5792	7,1	22,1	10,9
1989	412	232	644	3677	4488	8165	8,9	19,3	12,7
1990	484	161	645	3991	4206	8197	8,2	26,1	12,7

Fonte: Mediocredito Centrale

Tavola 6.2

DISTRIBUZIONE DEL CREDITO CAPITALE DILAZIONATO ACCOLTO PER AREE GEOGRAFICHE

	CCD accolto (miliardi di lire)								
Aree	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
CEE	94,4	60,5	5,8	42,8	—	—	—	585,2	530,5
ALTRI PAESI INDUSTRIALI	1174,2	550,2	1248,7	874,9	921,3	997,5	1587,2	1133,1	2271,7
EUROPA ORIENTALE	955,4	642,9	1705,2	2083,6	1998,7	1735,2	1780,8	2440,5	2111,2
PVS	5506,5	3411,0	4354,7	3911,8	2383,3	2222,9	2424,1	4005,9	3283,8
di cui:									
OPEC	2015,6	1061,8	1754,1	1654,5	296,9	503,6	825,7	925,6	1515,0
NICs (1)	1799,0	741,8	473,4	402,0	209,7	229,9	158,7	257,2	334,0
Altri PVS	1691,9	1607,4	2127,2	1855,3	1876,7	1489,4	1439,7	2823,2	1434,7
Totale	7730,5	4664,6	7314,4	6913,1	5303,3	4955,6	5792,2	8164,7	8197,2
	Distribuzione percentuale								
Aree	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
CEE	1,2	1,3	0,1	0,6	—	—	—	7,2	6,5
ALTRI PAESI INDUSTRIALI	15,2	11,8	17,1	12,7	17,4	20,1	27,4	13,9	27,7
EUROPA ORIENTALE	12,4	13,8	23,3	30,1	37,7	35,0	30,7	29,9	25,7
PVS	71,2	73,1	59,5	56,6	44,9	44,9	41,9	49,1	40,1
di cui:									
OPEC	26,1	22,8	23,9	23,9	5,6	10,2	14,3	11,3	18,5
NICs (1)	23,3	15,9	6,5	5,8	3,9	4,6	2,7	3,2	4,1
Altri PVS	21,9	34,4	29,1	26,9	35,4	30,1	24,9	34,6	17,5
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Brasile, Corea del Sud, Hong Kong, Jugoslavia, Messico, Singapore, Taiwan

Fonte: Mediocredito Centrale

Tavola 6.3

Rispetto al 1989, il valore del CCD accolto dai Paesi dell'Europa Orientale è sceso del -13,5 e quello verso i paesi in via di sviluppo è invece sceso del -18,0.

In relazione alla classificazione del Consensus, i paesi ricchi hanno aumentato l'incidenza percentuale sul CCD (dal 48,1% nel 1989 al 55,5% nel 1990), mentre la quota dei paesi poveri risulta diminuita in modo significativo rispetto all'anno precedente (da 15,3% nel 1989 a 7,9% nel 1990). Uguale al 1989,la quota dei paesi intermedi (36,6%) (cfr. tav. 6.4).

Per quanto riguarda la distribuzione merceologica dei finanziamenti accolti, la quota relativamente più elevata riguarda il settore delle infrastrutture e impianti che, a conferma della flessione già subita nel 1989, ha registrato una diminuzione (da 33,5% nel 1989 a 33,3% nel 1990) (cfr. tav. 6.5).

L'incidenza sul CCD del settore mezzi di trasporto è aumentata da 23,1% nel 1989 a 28,4% nel 1990, e quella del settore macchine e attrezzature industriali da 17,3% nel 1989 a 19% nel 1990; quelle degli altri settori si sono ridimensionate.

Il costo unitario delle agevolazioni del Mediocredito, misurato dal rapporto tra gli impegni di spesa per contributi interessi e l'ammontare del credito capitale dilazionato, è risultato pari all'8,4%, un valore inferiore rispetto a quello del 1989 (11,1%).

Tale andamento è correlato sia alla diminuzione delle operazioni finanziate in lire (il cui costo della provvista risulta più elevato rispetto a quello delle altre valute di finanziamento), sia all'aumento del tasso agevolato medio e all'accorciamento della durata media delle operazioni (la maggior concentrazione degli importi si riscontra infatti nella classe tra i 4-5 anni).

Ripartendo i crediti all'esportazione accolti nel 1990 per tipo di provvista, si rileva che le operazioni con raccolta sul mercato interno hanno subìto una leggera flessione (2,9%), in favore di quelle con provvista sui mercati esteri (97,1%; cfr. tav. 6.6). Tra queste, le operazioni in eurolire rappresentano il 12% circa, subendo una rilevante diminuzione rispetto al 1989 (25%). Il dollaro USA permane al primo posto nella graduatoria con una quota pari al 30%, seguono l'ECU (29%), la lira (15%) e il marco tedesco (14%) (cfr. tav. 6.7).

In ottemperanza al principio secondo il quale un contratto fatturato in una determinata valuta dovrebbe essere finanziato nella medesima valuta, anche nel 1990, come già verificatosi negli ultimi tre anni, si evidenzia una discreta omogeneità nella distribuzione del CCD per valute di finanziamento e di fatturazione.

Per quanto riguarda la copertura assicurativa della SACE sui finanziamenti agevolati dal Mediocredito, nel 1990 su un totale di 645 operazioni accolte risultavano coperte da garanzia assicurativa 228 operazioni per 4172 miliardi di lire pari al 51% del CCD. Nel 1989 la quota del CCD assicurata era pari al 36,5%.

COMPOSIZIONE PERCENTUALE DEL CREDITO CAPITALE DILAZIONATO ACCOLTO PER CATEGORIE DI PAESI SECONDO IL CONSENSUS

Anni	Paesi ricchi (I)	Paesi Intermedi (II)	Paesi poveri (III)	Totale
1984	26,2	46,6	27,2	100,0
1985	39,8	41,0	19,2	100,0
1986	54,8	30,4	14,8	100,0
1987	61,3	24,6	14,1	100,0
1988	53,8	35,9	10,3	100,0
1989	48,1	36,6	15,3	100,0
1990	55,5	36,6	7,9	100,0

Nota: La classificazione dei paesi per categoria si fonda sui seguenti criteri:
Categoria I: Paesi il cui PNL pro-capite annuo è superiore a 4.000 dollari, secondo le cifre definitive del 1979 riportate nell'Atlante della Banca Mondiale del 1981
Categoria II: Paesi non classificati nelle Categorie I e III
Categoria III: Paesi ammessi a beneficiare dei crediti IDA (*l'International Development Agency* della Banca Mondiale) e qualsiasi paese o territorio a basso reddito il cui PNL pro-capite non superi il massimale fissato per l'ammissione ai crediti dell'IDA

Fonte: Mediocredito Centrale

Tavola 6.4

DISTRIBUZIONE DEL CREDITO CAPITALE DILAZIONATO ACCOLTO PER SETTORI MERCEOLOGICI

	CCD accolto *(miliardi di lire)*							
SETTORI	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Macchine e attrezzature industriali	773,2	845,2	895,9	821,8	678,0	899,2	1413	1554,6
Infrastrutture e impianti	2520,5	3300,0	3355,0	3154,9	1705,1	2412,3	2733,6	2726,6
Mezzi di trasporto	611,1	1578,4	1330,6	998,6	1140,1	1389,0	1886,2	2333,8
Know-how	5,9	14,8	0,1	20,5	...	...	1,9	3,1
Settore primario ed estrattivo	1,9	0,5	2,2	0,2	...	...	—	—
Manufatti	451,8	790,9	900,6	109,3	229,7	444,6	472,1	243,5
Agricoltura, zootecnia, silvicoltura	...	...	...	...	...	2,3	—	—
Esportazioni varie	300,1	784,5	428,5	198,1	1202,4	644,8	1657,9	1335,6
Totale	4664,5	7314,3	6912,9	5303,4	4955,6	5792,2	8165	8197
	Distribuzione percentuale							
SETTORI	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Macchine e attrezzature industriali	16,6	11,5	12,9	15,5	13,7	15,5	17,3	19,0
Infrastrutture e impianti	54,0	45,1	48,5	59,5	34,4	41,7	33,5	33,3
Mezzi di trasporto	13,1	21,6	19,2	18,8	23,0	24,0	23,1	28,4
Know-how	0,1	0,2	...	0,4	...	...	...	...
Settore primario ed estrattivo	...	...	...	...	...	...	—	...
Manufatti	9,7	10,8	13,0	2,0	4,6	7,7	5,8	3,0
Agricoltura, zootecnia, silvicoltura	...	...	...	...	...	...	—	...
Esportazioni varie	6,4	10,7	6,2	3,7	24,3	11,1	20,3	16,3
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(...) Inferiore a 0,05

Fonte: Mediocredito Centrale

Tavola 6.5

RIPARTIZIONE DEL CREDITO AGEVOLATO PER TIPO DI PROVVISTA

Anni	Provvista in lire sul mercato interno		Provvista in valuta sul mercato estero		Totale CCD (mld)
	importo (mld)	peso %	importo (mld)	peso %	
1978	2202	95,7	99	4,3	2301
1979	2847	86,2	454	13,8	3301
1980	2210	65,2	1178	34,8	3388
1981	2223	43,1	2933	56,9	5156
1982	1868	24,2	5863	75,8	7731
1983	1418	30,4	3247	69,6	4665
1984	1661	22,7	5653	77,3	7314
1985	780	11,3	6133	88,7	6913
1986	281	5,3	5022	94,7	5303
1987	246	5,0	4710	95,0	4956
1988	516	8,9	5276	91,1	5792
1989	287	3,5	7878	96,5	8165
1990	235	2,9	7962	97,1	8197

Fonte: Mediocredito Centrale

Tavola 6.6

DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DEI FINANZIAMENTI ACCOLTI PER VALUTE DI FINANZIAMENTO

	Valute di finanziamento								
Valute	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Dollaro USA	66,5	65,5	71,4	74,8	31,7	39,4	34,1	38,4	30,0
Lira italiana (1)	24,2	30,4	22,7	11,3	6,8	7,7	27,1	28,4	14,9
Marco Tedesco	8,0	1,6	1,7	4,1	2,4	12,6	8,9	5,9	14,3
Franco francese	0,5	0,7	1,5	2,2	1,7	1,1	0,5	1,6	0,8
Franco svizzero	0,3	0,6	0,5	1,0	2,5	2,4	2,9	1,0	4,8
Lira sterlina	0,2	...	0,1	—	2,4	7,6	3,6	5,5	3,6
Yen giapponese	...	—	...	—	—	—	—	—	...
ECU (2)	—	—	—	2,2	34,9	20,3	12,8	13,7	28,6
Altre	0,3	1,1	2,1	4,3	17,6	8,9	10,1	5,5	3,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
	Valute di fatturazione								
Valute	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Dollaro USA	81,7	86,0	84,0	82,3	59,3	38,7	37,3	38,9	30,0
Lira italiana (1)	7,8	8,6	8,7	0,8	2,7	6,7	22,9	23,6	14,5
Marco Tedesco	8,6	2,6	2,5	5,3	3,5	13,7	9,9	11,9	14,3
Franco francese	0,7	0,7	1,6	2,3	1,8	1,1	0,4	1,6	0,7
Franco svizzero	0,4	0,6	0,5	1,0	2,5	2,4	3,0	1,0	4,9
Lira sterlina	...	...	0,1	—	2,4	7,6	3,6	5,5	3,6
Yen giapponese	...	...	...	—	—	—	—	—	—
ECU(2)	—	—	—	2,2	10,2	20,3	12,8	12,0	29,0
Altre	0,8	1,4	2,6	6,1	17,6	9,5	10,1	5,5	3,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(...) peso inferiore a 0,05

(1) La differenza tra il peso della lira come valuta di finanziamento e il peso della lira come valuta di provvista, a partire dal 1986 (cfr. tav. 6.6) è dovuta ai finanziamenti in eurolire, cui corrisponde la forma di provvista sul mercato estero.

(2) L'elevata quota relativa all'ECU come valuta di finanziamento nel 1986 è determinata dal credito finanziario di 1.306 miliardi di lire a favore dell'Unione Sovietica; l'operazione è stata fatturata in dollari USA e finanziata in ECU.

Fonte: Mediocredito Centrale

Tavola 6.7

TASSI MINIMI DI INTERESSE PREVISTI DAL CONSENSUS
(applicabili dal 15.1.91 al 14.7.91)

Durata	Paesi ricchi	Paesi intermedi	Paesi relativamente poveri
2 - 5 anni	TICR	10,05%	9,20%
più di 5 anni	TICR	9,20%	9,20%

Fonte: OCSE

Tavola 6.8

TASSI DI INTERESSE COMMERCIALI DI RIFERIMENTO (TICR)

VALUTE	15/1/91-14/2/91	15/12/90-14/1/91
Dollaro USA ⩽ 5 anni	8,63	8,92
Dollaro USA ⩾ 5 anni	9,03	9,32
Fiorino olandese	10,15	10,15
Marco tedesco	10,12	10,10
Yen giapponese	7,60	7,90
Lira sterlina	11,96	12,21
ECU	11,25	10,70
Dollaro canadese	8,30	11,55
Franco svizzero ⩾ 8 anni	8,30	8,30
Franco svizzero ⩽ 8 anni	8,55	8,55
Scellino austriaco	9,80	9,89
Dollaro australiano	12,99	13,36
Corona danese	11,80	11,60
Peseta spagnola	15,54	15,50
Corona norvegese	11,66	11,65
Franco belga	10,99	10,99
Corona svedese	13,73	14,30
Franco francese	11,43	11,49
Marco finlandese	12,90	13,30
Lira italiana	12,96	12,69
Dollaro neozelandese	(non comunicato)	13,65

Fonte: OCSE

Tavola 6.9

I crediti di aiuto ed i crediti misti

Il credito di aiuto è un finanziamento a lungo termine concesso a condizioni particolarmente vantaggiose, per la realizzazione di grandi investimenti specie nei settori delle infrastrutture, dell'energia, dell'industria, a favore di quei PVS per i quali si pensa che tali investimenti siano strumenti efficaci a stimolare latenti capacità produttive, e a favore di quei PVS per i quali si ipotizza un'adeguata capacità di pagamento.

In sintesi, tre sono gli elementi che definiscono il credito d'aiuto:

— deve trattarsi di un credito da governo a governo, banche centrali o enti di stato di paesi in via di sviluppo;

— deve avere un elemento dono superiore al 25%;

— deve essere utilizzato per finalità di sviluppo.

Una disposizione della legge n. 185 del 9 luglio 1990 relativa all'esportazione, importazione e transito dei materiali di armamento, prevede una sospensione dell'erogazione di aiuti ai sensi della legge 49/87 verso quei paesi che, ricevendo dall'Italia aiuti, destinino al proprio bilancio militare risorse eccedenti le esigenze di difesa del paese (3).

Nel 1990, il Mediocredito ha concesso 37 nuovi crediti di aiuto per un'ammontare pari a 198 miliardi di lire.

Sostanzialmente identico il numero dei nuovi crediti erogati rispetto all'anno precedente (36).

Per quanto riguarda le disponibilità del Fondo rotativo per i crediti di aiuto, al 31.12.90 ammontavano a 3472 miliardi di lire. Poichè alla stessa data vi erano impegni derivanti da crediti autorizzati ma non ancora erogati per 2336 miliardi, la disponibilità del Fondo al netto di questi impegni presentava un saldo positivo di 1136 miliardi.

La ripartizione geografica appare mutata rispetto all'anno precedente. Nel 1990, al primo posto troviamo i paesi dell'America Latina con una quota pari al 36% del totale dei crediti (nel 1989 la maggior parte dei crediti era diretta ai paesi dell'Africa con una quota del 55%). Seguono i paesi dell'Africa con una quota del 30%. Gli altri paesi beneficiari dei crediti di aiuto sono i paesi dell'Asia con una quota del 26% (rispetto all'8% del 1989) e i paesi dell'Europa dell'Est con una quota dell'8% (cfr. tav. 6.10).

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEI CREDITI DI AIUTO
(in percentuale)

AREE	1989	1990
AMERICA LATINA	37%	36%
AFRICA	55%	30%
ASIA	8%	26%
PAESI DELL'EST	—	8%

Fonte: elaborazioni ICE su dati Mediocredito Centrale

Tavola 6.10

Nel 1990 sono state effettuate erogazioni per 807 miliardi di lire mentre i rimborsi sono risultati pari a 106 miliardi. Sulla gestione dei crediti di aiuto ha pesato anche la delibera adottata dal CICS il 5 aprile 1990 che ha introdotto alcune modifiche alla classifica dei paesi beneficiari della cooperazione. In particolare il CICS ha stabilito di includere il Cile tra i paesi di prima priorità in America Latina mentre fra i paesi di seconda priorità sono stati inclusi Nicaragua e Repubblica

(3) Ad eccezione degli aiuti alle popolazioni nei casi di disastri e calamità naturali.

Dominicana. Lo Yemen del Nord è entrato tra i paesi di seconda priorità del bacino del Mediterraneo e Medio Oriente e il Vietnam è diventato paese di seconda priorità dell'Asia.

Variante del credito di aiuto è il credito misto (una combinazione tra un credito di aiuto e un credito all'esportazione).

Si ricorre al credito misto quando i paesi destinatari non hanno piena capacità di rimborso alle normali condizioni di mercato ed in quanto il credito all'esportazione, aumentando i mezzi finanziari messi a disposizione del paese destinatario, agisce da moltiplicatore degli effetti del credito di aiuto.

Tale strumento è utilizzabile, salvo eccezioni stabilite volta per volta dal CICS, solo in paesi con reddito procapite annuo inferiore a 3.000 dollari, non rientranti nella categoria dei meno avanzati.

Il CICS ha stabilito che potevano essere utilizzate per il 1990 fino al 30% delle disponibilità annuali del Fondo di Rotazione.

Quest'ultima forma di intervento pone l'interrogativo della opportunità di considerarlo formalmente uno strumento di aiuto allo sviluppo nell'ambito della politica di cooperazione e non invece una sorta di credito agevolato facente parte delle politiche di sostegno all'export.

Finanziamenti agevolati per la costituzione di joint-ventures in paesi in via di sviluppo

L'articolo 7 della legge 49 riconosce la possibilità per gli operatori italiani di ottenere finanziamenti a tasso agevolato a fronte della costituzione di imprese miste in paesi in via di sviluppo. Tali finanziamenti potranno coprire:

— fino al 70% della quota di partenza dell'impresa italiana per i primi 10 miliardi di lire della partecipazione;

— fino al 50% della quota eccedente il suddetto limite di lire 10 miliardi.

L'importo massimo del finanziamento non potrà superare i 20 miliardi di lire per ciascuna iniziativa.

Il rimborso avverrà entro un periodo massimo di 10 anni.

Il tasso di interesse agevolato sarà fissato in misura pari al 30% del tasso di riferimento (4).

Nel 1990 il Ministero del Tesoro ha emanato 5 decreti di autorizzazione per la costituzione di imprese miste nei paesi in via di sviluppo per un valore in lire pari a 14,3 miliardi.

Il Mediocredito ha stipulato tre contratti di finanziamento a fronte di operazioni in Somalia - Egitto - Tunisia, ed ha effettuato una erogazione a favore della Somalia per un valore pari a 1,1 miliardi.

Gli impegni in essere al 31.12.1990 (differenza tra l'importo dei decreti e le erogazioni effettuate) ammontavano a 13,2 miliardi.

Ne consegue che la disponibilità del Fondo (inizialmente stabilita a 100 miliardi), diminuita dell'importo erogato si è ridotta a 98,9 miliardi; mentre la disponibilità del Fondo al netto degli impegni assunti era pari a 85,7 miliardi.

Nell'ambito della promozione della partecipazione di imprese italiane a società miste all'estero, il Mediocredito Centrale in base alla legge n. 100 del 24.4.90, è autorizzato a concedere crediti agevolati agli operatori italiani per il parziale finanziamento della loro quota di capitale delle società partecipate dalla SIMEST.

La legge 304 del 26.10.1990, al fine di agevolare la costituzione di società miste nei paesi dell'Est (di cui alla legge n.100/90) e nei PVS, prevede che le imposte sul reddito dovute dalle imprese italiane sugli utili ricavati dalla costituzione di tali società siano dilazionate in 10 rate.

Le agevolazioni si applicano per i periodi di imposta che hanno inizio dal 1 gennaio 1990, alle società miste costituite tra tale data ed il 31 dicembre 1995.

---

(4) Stabilito dal Ministero del Tesoro per le operazioni ai sensi del D.P.R. 902/1976 riferito alla data di stipula del contratto di finanziamento.

LA SIMEST

La legge n. 100 del 24.04.90 prevede la costituzione di una società finanziaria per azioni, denominata "Società italiana per le imprese miste all'estero" avente come obiettivi:

- *promuovere la costituzione di imprese miste anche con la partecipazione di organismi pubblici economici, enti pubblici e privati;*
- *promuovere la partecipazione a società miste già costituite;*
- *sottoscrivere obbligazioni convertibili in azioni di società miste;*
- *effettuare indagini e studi di fattibilità preordinati alla costituzione di società miste.*

La SIMEST opererà in via prioritaria a favore di progetti nell'Est europeo, in particolare Polonia ed Ungheria, per poi interessarsi ad altri paesi quali il Sud Est asiatico e lo stesso Giappone.

Le partecipazioni acquisite dalla SIMEST non possono superare il 15% del capitale o fondo sociale della società o impresa mista e devono essere cedute entro 4 anni dalla prima acquisizione al prezzo di mercato.

La società (la cui maggioranza (51%) sarà in mano pubblica, mentre il restante 49% sarà detenuto da privati) avrà un capitale iniziale di 98 miliardi che raggiungerà nell'arco di tre anni i 500 miliardi.

I finanziamenti delle quote di partecipazione delle imprese italiane alle società miste partecipate dalla SIMEST sono ammessi alle agevolazioni creditizie del Mediocredito e alle garanzie assicurative della SACE.

Il finanziamento agevolato per la realizzazione di programmi di penetrazione commerciale

La legge 394 del 29.7.1981 introduce specifiche misure rivolte a sostenere finanziariamente programmi di insediamento commerciale degli operatori economici (singoli, gruppi, consorziati) in paesi diversi dalla CEE.

La normativa mira principalmente a sollecitare la realizzazione di "strutture permanenti" (uffici di rappresentanza — reti di vendita e di assistenza — filiali, ecc.) e tutte le altre azioni promozionali (indagini di mercato, pubblicità, dimostrazioni) che rappresentano un utile corollario per la realizzazione di una stabile rete di commercializzazione e assistenza, nonché il potenziamento di attività esistenti.

I singoli programmi vengono sottoposti ad un Comitato costituito presso il Mincomes al fine di una loro valutazione e ammissibilità al finanziamento a valere sul fondo rotativo costituito presso il Mediocredito Centrale.

L'ICE può essere chiamato dal Mincomes ad esprimere pareri tecnici sulla validità dei programmi di penetrazione commerciale e a verificare lo stato di avanzamento.

L' importo del contributo è pari all'85% delle spese globali del singolo programma per una massimo di Lit. 3 miliardi, aumentabili a 4 se i costi per le strutture permanenti superano il 30% dell'onere globale ipotizzato.

Il tasso fisso d'interesse agevolato è pari al 40% del tasso di riferimento semestrale per il credito all'esportazione. I finanziamenti sono concessi per una durata massima di 7 anni (5).

La legge 304 del 26 ottobre 1990 nell'affermare che i programmi di penetrazione commerciale devono essere finalizzati all'insediamento durevole delle imprese sui mercati esteri (6), prevede un rifinanziamento del fondo rotativo pari a 42.350 milioni per il 1991 e di 92.350 milioni per il 1992.

---

(5) — 2 anni massimo di preammortamento, nel corso dei quali verrà realizzato il programma. Durante questo periodo saranno pagati i soli interessi in rate semestrali posticipate.
— 5 anni massimo di rimborso in 13 rate semestrali posticipate a quote costanti di capitale più interessi sul debito residuo.

(6) Ulteriori specificazioni e dettagli circa l'interpretazione di questa legge dovranno emergere da successivi decreti di applicazione.

Altra novità introdotta dalla 304 riguarda l'utilizzo delle disponibilità finanziarie del Fondo nei limiti di 50 milioni per la concessione di finanziamenti agevolati a fronte di spese da sostenere da parte di imprese italiane per la partecipazione all'estero a gare internazionali. Le aziende che risultino vincitrici della gara per la quale siano state sostenute le spese, sono obbligate all'immediata restituzione di detti finanziamenti, maggiorati degli interessi a tasso agevolato, mentre le aziende ritiratesi deliberatamente dalla gara o escluse per comportamento imputabile alle stesse, sono anch'esse tenute alla restituzione immediata delle somme, maggiorate però degli interessi a tasso di riferimento (7). I settori beneficiari, specifica il comma 3 dell'art. 2 saranno stabiliti con decreto successivo del Ministero del Tesoro di concerto con il MINCOMES.

La stessa legge prevede inoltre l'erogazione di contributi, tramite l'ICE, finalizzati "alla realizzazione di progetti pilota per la commercializzazione integrata, dal produttore italiano al distributore estero, di prodotti agro-alimentari" (8).

Il MC nel corso del 1990 ha ammesso all'intervento agevolativo 49 operazioni per un importo complessivo di 80,1 miliardi (tav. 6.11).

FINANZIAMENTI PER PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE

Anni	Numero richieste	Numero operazioni esaminate	Numero operazioni accolte	Valore (mld di lire)
1982	116	—	42	46,5
1983	118	—	61	73,3
1984	85	101	76	96,2
1985	84	61	46	62,3
1986	68	78	64	74,1
1987	72	71	11	16,3
1988	136	124	92	199,5
1989	146	103	50	99,7
1990	82	77	49	80,1

Nota: La differenza tra il numero di domande accolte e di domande esaminate è dovuta in parte alle operazioni che, non presentando i requisiti di forma o di contenuto richiesti, vengono respinte. Le domande esaminate comprendono anche quelle rinviate nel corso dell'anno precedente.

Fonte: Mediocredito Centrale

Tavola 6.11

I dati del 1990 confermano la rilevante riduzione del numero delle richieste e delle operazioni accolte verificatasi già a partire dal 1989, dopo il significativo aumento registrato nel corso del 1988 (9). Questa inversione di tendenza è dovuta alla carenza di fondi a disposizione del Fondo Rotativo (10).

Nel 1990 l'importo medio dei finanziamenti concessi nella classe d'importo fino a 3 miliardi, risulta pari a 1,4 miliardi; l'importo medio dei finanziamenti compresi tra i 3 e i 4 miliardi risulta pari a 3,8 miliardi.

Nel 1990 la garanzia integrativa e sussidiaria della legge 41/86 è stata concessa a due consorzi per un importo di 1,14 miliardi. I programmi di penetrazione commerciale sono stati diretti in prevalenza verso il Nord-America, i paesi asiatici, l'EFTA e l'Europa Orientale (tav. 6.12); anche

(7) Art. 3 c. (1).

(8) Art. 2 c. (1).

(9) Conseguente alle innovazioni introdotte dal D.M. 2/7/1987 alla legge 394.

(10) Da qui la necessità avvertita dalla legge 304/90 che ne prevede il rifinanziamento.

DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE DEI PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE

AREE GEOGRAFICHE	n. azioni promozionali	Distribuzione %	n. azioni promozionali	Distribuzione %	n. azioni promozionali	Distribuzione %
	1988	1988	1989	1989	1990	1990
EUROPA (paesi extra CEE)	49	25,9	45	31,3	35	29,7
Austria	14	7,4	14	9,7	11	9,3
Svizzera	7	3,7	6	4,2	7	5,9
Paesi scandinavi	11	5,8	3	2,1	2	1,7
URSS	11	5,8	12	8,3	11	9,3
Altri paesi dell'Europa dell'Est	6	3,2	7	4,9	3	2,5
Cipro e Malta	—	—	3	2,1	—	—
AMERICHE	79	41,8	38	26,4	42	35,6
USA	59	31,2	24	16,7	26	22,0
Canada	14	7,4	7	4,9	7	5,9
America centro-meridionale	6	3,2	7	4,9	4	3,4
AFRICA	8	4,2	11	7,6	5	4,2
ASIA	43	22,8	44	30,5	35	29,7
Giappone	14	7,4	10	6,9	7	5,9
Cina	6	3,2	7	4,9	3	2,5
India	—	—	5	3,5	1	0,8
Hong Kong	—	—	6	4,2	12	10,2
Singapore	—	—	4	2,8	2	1,7
Altri Estremo Oriente	15	7,9	5	3,5	4	3,4
Medio Oriente	8	4,2	7	4,9	5	5,9
OCEANIA (Australia e Nuova Zelanda)	10	5,3	6	4,2	1	0,8
TOTALE	189	100	144	100	118	100

Nota: Il numero totale delle azioni promozionali in questa tabella non coincide con quello delle operazioni accolte (cfr. tav. 6.11) dal momento che i programmi di penetrazione commerciale presentati dalle imprese possono prevedere contemporaneamente azioni promozionali verso più paesi.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Mediocredito Centrale

Tavola 6.12

se per queste ultime tre aree si è verificata una diminuzione di azioni promozionali rispetto all'anno passato. I principali paesi di destinazione dei programmi sono stati, anche nel 1990, gli Stati Uniti, l'Austria, l'Unione Sovietica. Particolarmente rilevanti sono i dati relativi ad Hong Kong, dove le iniziative promozionali sono raddoppiate rispetto al 1989. Rispetto all'anno precedente, si è verificato una significativa riduzione del numero delle azioni promozionali in Africa (da 11 a 5) e in Oceania (da 6 a 1).

Considerando i settori economici nei quali operano le imprese beneficiarie delle agevolazioni, anche nel 1990 si evidenzia la netta prevalenza del settore industriale (86%), con un sensibile aumento del peso percentuale di tale settore rispetto al 1989, dovuto ad una ripresa dei comparti della meccanica e del tessile - abbigliamento, dopo la flessione subita nel 1989.

I settori del commercio, servizi, edilizia, hanno nettamente ridotto il loro peso sul totale delle agevolazioni finanziarie.(tav. 6.13).

Per quanto riguarda la dimensione e la localizzazione delle imprese agevolate anche nel 1990 le operazioni accolte hanno riguardato prevalentemente attività promozionali poste in essere da imprese di piccola e media dimensione (84%) localizzate per il 75% nell'Italia settentrionale.

COMPOSIZIONE PERCENTUALE DEI FINANZIAMENTI PER PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE SECONDO I PRINCIPALI SETTORI

SETTORI	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Industria	74,0	78,7	90,9	84,8	80,0	85,7
meccanica-elettronica	32,3	35,4	10,0	40,0	27,3	37,8
tessile, abbigliamento	26,5	14,6	40,0	18,9	16,4	22,2
altri	15,2	28,7	40,9	25,9	36,3	25,7
Commercio	7,0	11,5	0,0	4,3	8,0	6,2
Progettazione impianti	18,0	4,9	9,1	3,3	4,0	4,1
Servizi	—	3,3	0,0	4,3	4,0	2,0
Edilizia	1,0	1,6	0,0	2,2	4,0	2,0
Altri settori	—	—	—	1,1	—	—
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Mediocredito Centrale

Tavola 6.13

6.4 L'ATTIVITÀ ASSICURATIVA DELLA SACE

La SACE garantisce gli esportatori da rischi di carattere politico, catastrofico, economico, commerciale e di cambio.

I dati sulla situazione finanziaria della SACE nel 1990 mostrano un calo del deficit di bilancio dell'Istituto. Il passivo dell'assicurazione pubblica (537 miliardi) è sceso del 34% rispetto al 1989 (813 miliardi). Questo miglioramento è dovuto alla realizzazione di un maggior volume di recuperi rispetto all'anno passato. L'incremento dei recuperi ha superato il 70%, (da 842 miliardi del 1989 a 1441 del 1990). Anche gli indennizzi pagati alle imprese italiane sono aumentati (15%), passando da 1832 a 2107 miliardi. Il dato conferma l'aumento della sinistrosità negli scambi internazionali, soprattutto a causa della crisi del Golfo e in particolare del pagamento dei debiti iracheni. Infine, l'ammontare dei premi incassati dalla SACE per l'assicurazione è diminuito del 14%, da 247 a 213 miliardi. Tale decremento si spiega con gli accordi intergovernativi di ristrutturazione che prevedono riduzioni dei premi anche del 50%.

Nel 1990 la SACE ha coperto con le sue garanzie circa il 7% delle esportazioni italiane; una percentuale modesta anche se rivalutata dalla scomposizione delle singole voci: il 50% di tutte le operazioni a medio e lungo termine sono assicurate dalla SACE.

Nel corso del 1990 sono pervenute alla SACE 1.578 domande di garanzie assicurative (-13,7%); le operazioni effettivamente assicurate (961) sono diminuite del 1,7% rispetto all'anno precedente (cfr. tav. 6.14).

Il valore contrattuale complessivo delle operazioni accolte è stato pari a 17.025 miliardi, con un aumento del 22% rispetto al 1989. A fronte di tale importo gli impegni assunti dalla Sezione hanno registrato un incremento del 10,6% rispetto al 1989. L'importo assicurato è infatti aumentato sia per i crediti a breve termine (11,6%), che per quelli a medio e lungo termine (10,2%). Sostanzialmente uguali al 1989 l'incidenza dei crediti a medio-lungo termine (70,8%) e dei crediti a breve termine (29,2%) sul totale degli impegni (cfr. tav. 6.15).

Sotto il profilo della distribuzione per aree economiche, sebbene le coperture assicurative siano state indirizzate anche nel 1990 prevalentemente verso i paesi in via di sviluppo e dell'Europa orientale, si è verificato un significativo decremento della quota dei PVS (-15,5%) a favore dei paesi a commercio di stato (+117,7%) (cfr. tav. 6.16). La quota di garanzie concessa ai paesi in via di sviluppo nel 1990, sul totale delle garanzie concesse dalla SACE, è stata pari al 59,6% (rispetto al 78,1% del 1989) (cfr. tav. 6.17). Nell'ambito di quest'area, i decrementi più significativi riguardano i paesi OPEC (43,3% rispetto al 51,6% nel 1989) ed i paesi non produttori di petrolio

DOMANDE DI COPERTURA ASSICURATIVA E GARANZIE CONCESSE

Anni	Numero domande di garanzia	var. %	numero garanzie concesse	var. %
1978	2.095	—	1.059	—
1979	3.083	47,2	2.262	113,6
1980	3.546	15,0	3.268	44,5
1981	4.640	30,9	3.198	-2,1
1982	2.946	-36,5	2.047	-36,0
1983	2.656	-9,8	1.715	-16,2
1984	2.178	-18,0	1.249	-27,2
1985	1.888	-13,3	1.048	-16,1
1986	1.794	-5,0	925	-11,7
1987	1.992	11,0	1.003	8,4
1988	1.745	-12,4	1.186	18,2
1989	1.830	4,9	978	-17,5
1990	1.578	-13,7	961	-1,7

Fonte: SACE

Tavola 6.14

DISTRIBUZIONE DELLE GARANZIE CONCESSE NEL BREVE E MEDIO-LUNGO TERMINE

(valori in miliardi di lire)

Anni	Importo assicurato	var. %	Crediti a breve termine	peso %	Crediti a medio-lungo termine	peso %
1978	4.687	—	—	—	—	—
1979	6.240	33,1	1.801	28,9	4.439	71,1
1980	6.918	10,9	2.359	34,1	4.559	65,9
1981	10.688	54,5	4.184	39,1	6.504	60,9
1982	10.621	0,6	3.329	31,3	7.292	68,7
1983	6.140	-42,2	1.838	29,9	4.302	70,1
1984	7.007	14,1	1.470	21,0	5.537	79,0
1985	7.646	9,1	2.503	32,7	5.143	67,3
1986	6.060	-20,7	1.563	25,8	4.497	74,2
1987	6.528	7,7	1.735	26,6	4.793	73,4
1988	6.545	0,3	2.242	34,3	4.303	65,7
1989	10.929	67,0	3.169	29,0	7.760	71,0
1990	12.093	10,6	3.537	29,2	8.556	70,8

Nota: per crediti a breve termine si intendono quelli con dilazione di pagamento fino a 24 mesi.

Fonte: SACE

Tavola 6.15

DISTRIBUZIONE PER AREE ECONOMICHE DELLE GARANZIE CONCESSE NEL 1990

AREE ECONOMICHE	Valori in miliardi di lire			Quote % sul totale			Variazione % sul 1989		
	m/l term.	breve term.	totale	m/l term.	breve term.	totale	m/l term.	breve term.	totale
PAESI INDUSTRIALI	365	250	615	4,3	7,1	5,1	+ 16,3	+ 106,8	+ 41,5
CEE	18	11	30	0,2	0,3	0,3	-61,5	-49,3	- 57,5
EFTA	—	13	13	—	0,4	0,1	—	+ 1000	+ 1000
Altri	346	226	572	4,1	6,4	4,7	+ 30,5	+ 132,8	+ 57,9
PAESI A COMMERCIO DI STATO	3638	626	4264	42,5	17,7	35,3	+ 103,2	+ 272,2	+ 117,7
Europa orientale	3439	551	3990	40,2	15,6	33,0	+ 92,2	+ 240,0	+ 104,5
Altri	199	75	274	2,3	2,1	2,3	+ 1000	+ 1000	+ 1000
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	4553	2659	7212	53,2	75,2	59,6	-19,5	-7,6	-15,5
OPEC	3099	2137	5236	36,2	60,4	43,3	-9,7	-3,1	-7,1
Altri produttori di petrolio	856	280	1136	10,0	7,9	9,4	+ 56,4	-22,9	+ 24,8
Altri non produttori di petrolio	597	242	839	7,0	6,9	6,9	-64,3	-22,0	-57,7
TOTALE	8556	3537	12093	100	100	100	+ 10,3	+ 11,6	+ 10,6

Fonte: SACE

Tavola 6.16

(6,9% rispetto al 18,2% nel 1989). Per gli altri PVS produttori di petrolio le garanzie sono leggermente aumentate, con una quota pari a 9,4% (rispetto all'8,3% del 1989).

Nell'area OPEC, l'Algeria, la Nigeria, l'Iran, l'Arabia Saudita e l'Indonesia sono i paesi verso i quali si indirizza il 37% del totale delle garanzie assicurative SACE e l'86% delle coperture assicurative verso i paesi OPEC . In particolare, l'Iran, sostituendosi alla posizione dell'Algeria nel 1989, detiene il primo posto tra i paesi OPEC destinatari delle garanzie, assorbe il 22% del totale delle garanzie SACE e il 51% circa delle coperture assicurative verso i paesi OPEC (cfr. tav. 6.18).

Il rilevante aumento delle garanzie accordate ai paesi a commercio di stato è da attribuire esclusivamente all'Europa orientale. I paesi di questa area hanno infatti incrementato le loro garanzie raggiungendo una quota pari al 33% (rispetto al 17,8% del 1989). L'Unione Sovietica, che detiene una quota del 75% circa delle garanzie concesse ai paesi dell'Europa Orientale, ha conseguito anche nel 1990 l'incremento più significativo (da 1613 miliardi nel 1989 a 2975 miliardi nel 1990, pari al 25% circa delle garanzie concesse dalla SACE).

Per quanto riguarda i paesi industriali, rispetto all'anno passato, si evidenzia una ripresa del 41,5%, determinata sostanzialmente dall'aumento del 58% delle garanzie concesse ai paesi classificati nel gruppo "altri", che assorbono il 4,7% del totale delle garanzie concesse.

Anche le garanzie concesse ai paesi dell'area EFTA sono aumentate. Al contrario i paesi CEE hanno subito, rispetto al 1989, una diminuzione del 57,5%.

Ancora, come per gli anni passati, i dati relativi all'attività della SACE confermano la tendenza ad una concentrazione delle garanzie assicurative verso un numero limitato di paesi: Unione Sovietica, Iran, Algeria, Polonia, Nigeria, Argentina. Verso tali paesi si concentra infatti il 73% circa del totale delle garanzie assicurative della SACE.

In relazione alla ripartizione delle garanzie concesse per categorie di paesi previste dal Consensus, anche nel 1990 si conferma l'indiscussa prevalenza dei paesi intermedi (cfr.tav. 6.19). L'incidenza percentuale di tali paesi continua però a diminuire (da 71% nel 1989 a 65,4% nel 1990); mentre l'incidenza percentuale dei paesi ricchi conferma il leggero aumento, iniziato nel 1988, riducendo così il divario tra le due categorie di paesi. Ancora, i dati relativi ai paesi poveri confermano la tendenza, emersa a partire dagli anni ottanta, ad una quasi ininterrotta diminuzione della loro quota sulle garanzie concesse (da 8,6% nel 1989 a 8% nel 1990), dovuta essenzialmente al calo della loro incidenza sulle esportazioni italiane.

Per quanto riguarda la distribuzione per valute di fatturazione (cfr. 6.20), la lira italiana, pur essendo la valuta più utilizzata per numero di operazioni (48%), ha subito una diminuzione a favore del dollaro (29,8%); segue il marco tedesco (16,5%).

In riferimento all'importo delle garanzie concesse, l'incidenza percentuale più elevata è quella del dollaro (44,9%), seguito dal marco che detiene una quota del (26,9%); il peso della lira è del 14,8%.

Per quanto riguarda la composizione merceologica delle garanzie concesse sui crediti fornitore (leggermente diminuite, -6,3%, rispetto al 1989), i settori "altri prodotti manufatti", degli impianti e prodotti meccanici detengono le quote più elevate sul totale assicurato (cfr. tav. 6.21).

Rispetto al 1989 i mutamenti più significativi nella composizione merceologica delle garanzie assicurative riguardano la riduzione del peso percentuale del settore impianti completi, nonché l'aumento dei settori "altri prodotti manufatti" e lavori, studi e progetti. Da sottolineare anche la ripresa dei settori meccanici, tessile-abbigliamento e mezzi di trasporto (cfr. tav. 6.22).

DISTRIBUZIONE PERCENTUALE PER AREE ECONOMICHE DEL VALORE DELLE GARANZIE CONCESSE

AREE ECONOMICHE	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PAESI INDUSTRIALI	7,8	8,6	10,6	5,7	12,0	10,1	10,6	12,1	7,6	4,0	5,1
CEE	1,6	3,6	1,0	0,4	0,5	0,4	1,1	0,3	0,8	0,7	0,3
EFTA	1,8	1,4	0,9	0,4	0,7	0,4	0,9	0,4	...	...	0,1
Altri	4,4	3,6	8,7	4,9	10,8	9,3	8,6	11,4	6,8	3,3	4,7
PAESI A COMMERCIO DI STATO	14,2	13,6	20,8	16,9	9,6	14,4	6,8	42,9	19,0	17,9	35,3
Europa orientale	11,4	12,3	19,0	14,9	9,2	13,2	3,6	42,2	17,2	17,8	33,0
Altri	2,8	0,7	1,8	2,0	0,4	1,2	3,2	0,7	1,8	0,1	2,3
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	78,0	77,8	68,5	77,4	78,4	75,5	82,6	45,0	73,4	78,1	59,6
OPEC	50,4	50,0	41,5	29,8	53,2	43,4	35,1	21,6	39,3	51,6	43,3
Altri produttori di petrolio	))))	))))	))))	30,1	11,7	10,7	19,9	11,3	18,4	8,3	9,4
Altri non produttori di petrolio	27,6)))	27,8)))	27,0)))	17,3	13,5	21,4	27,6	12,1	15,7	18,2	6,9
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

... percentuali inferiori a 0,1

Fonte: SACE

Tavola 6.17

RIPARTIZIONE PER PAESI DELLE GARANZIE CONCESSE NEL 1990

AREE	N. OPERAZIONI	IMPORTO *(miliardi di lire)*
EUROPA	226	4454,4
URSS	98	2974,6
JUGOSLAVIA	52	146,7
CECOSLOVACCHIA	12	49,4
POLONIA	10	907,9
SVIZZERA	8	12,7
GRECIA	7	12,5
ALTRI	39	350,6
AFRICA	292	2351,4
ALGERIA	183	1125,9
EGITTO	26	144,5
TUNISIA	13	13,7
ETIOPIA	10	27,6
MAROCCO	8	34,1
NIGERIA	6	717,1
ALTRI	46	288,5
AMERICHE	109	1601,4
MESSICO	33	410,9
ARGENTINA	22	504,6
BRASILE	10	84,4
CILE	8	28,9
CUBA	5	67,8
URUGUAY	4	10,3
ALTRI	27	494,5
ASIA	328	3685,3
IRAN	235	2655,1
CINA	15	272,9
ISRAELE	14	30,2
ARABIA SAUDITA	8	6,9
INDONESIA	6	10,6
FILIPPINE	4	65,1
ALTRI	46	644,5
OPERAZIONI NON CLASSIFICATE	6	1,0
TOTALE	961	12093,5

Fonte: SACE

Tavola 6.18

RIPARTIZIONE PERCENTUALE DELLE GARANZIE CONCESSE PER CATEGORIE DI PAESI PREVISTE DAL CONSENSUS

Anni	Paesi ricchi	Paesi intermedi	Paesi poveri	Totale
1980	11,7	36,6	51,7	100
1981	11,2	34,2	54,5	100
1982	39,0	42,8	18,2	100
1983	22,5	47,9	29,6	100
1984	11,9	71,3	16,8	100
1985	25,4	63,3	11,3	100
1986	8,6	81,4	10,0	100
1987	4,2	88,5	7,3	100
1988	6,8	76,6	16,6	100
1989	20,4	71,0	8,6	100
1990	26,6	65,4	8,0	100

Nota: Riguardo ai criteri di classificazione dei paesi cfr. nota alla tav. 6.4

Fonte: SACE

Tavola 6.19

DISTRIBUZIONE DELLE GARANZIE CONCESSE PER VALUTE DI FATTURAZIONE

Numero delle operazioni

Valute	1984	%	1985	%	1986	%	1987	%	1988	%	1989	%	1990	%
Lira italiana	351	28,1	312	29,8	281	30,4	531	52,9	589	49,7	529	54,1	461	48,0
Dollaro USA	583	46,7	435	41,5	371	40,1	278	27,7	331	27,9	213	21,8	286	29,8
Marco tedesco	181	14,5	163	15,6	170	18,4	124	12,4	154	13,0	160	16,4	159	16,5
Franco svizzero	38	3,0	45	4,3	31	3,4	24	2,4	54	4,5	20	2,0	11	1,1
Altre	96	7,7	93	8,9	72	7,8	46	4,6	58	4,9	56	5,7	44	4,6
Totale	1.249	100,0	1.048	100,0	925	100,0	1.003	100,0	1.186	100,0	978	100,0	961	100,0

Importo delle garanzie
(miliardi di lire)

Valute	1984	%	1985(*)	%	1986	%	1987	%	1988	%	1989	%	1990	%
Lira italiana	224	3,2	623	5,3	400	6,6	968	14,8	1.110	17,0	1.829	16,7	1.783,6	14,8
Dollaro USA	5.692	81,2	7.312	62,3	3.541	58,2	3.408	52,2	3.484	53,2	4.860	44,5	5.424	44,9
Marco tedesco	521	7,4	1.044	8,9	844	13,9	567	8,7	1.499	22,9	2.289	20,9	3.255,9	26,9
Franco svizzero	157	2,2	285	2,4	638	10,5	631	9,7	214	3,3	172	1,6	100,6	0,8
Altre	413	5,9	2.470	21,0	658	10,8	954	14,6	238	3,6	1.779	16,3	1.528,6	12,6
Totale	7.007	100,0	11.733	100,0	6.080	100,0	6.528	100,0	6.545	100,0	10.929	100,0	12.093,5	100,0

(*) La composizione percentuale è calcolata per l'anno 1985 sul valore delle operazioni assicurate. Generalmente tale distribuzione non si discosta comunque molto da quella calcolata sull'importo delle garanzie.

Fonte: SACE

Tavola 6.20

COMPOSIZIONE MERCEOLOGICA DELLE GARANZIE CONCESSE NEL 1990 A FRONTE DEI CREDITI FORNITORE

SETTORI	Valori in miliardi di lire			Quote % sul totale			Variazione % sul 1989		
	m/l term.	breve term.	totale	m/l term.	breve term.	totale	m/l term.	breve term.	totale
Prodotti agro-alimentari	—	74,3	74,3	—	3,5	1,8	-100,0	+21,6	-2,8
Prodotti tessili, abbigliamento	0,1	46,5	46,6	...	2,2	1,1	—	+102,2	+102,6
Prodotti metallurgici	—	2,1	2,1	—	0,1	0,1	—	-50,0	-50,0
Prodotti meccanici	257,4	296,3	553,7	13,4	14,0	13,7	-18,5	+51,7	+8,3
Mezzi di trasporto	50,7	171,4	222,1	2,6	8,1	5,5	-20,8	+97,9	+47,5
Materiali da costruzione	—	4,1	4,1	—	0,2	0,1	—	+41,4	+41,4
Prodotti chimici e petroliferi	—	40,1	40,1	—	1,9	1,0	—	+51,3	+51,3
Altri prodotti manufatti	836,8	917,1	1.753,9	43,4	43,4	43,4	+63,8	+14,6	+33,7
Impianti completi	480,4	411,5	891,9	24,9	19,5	22,1	-53,6	-52,9	-53,3
Lavori, studi e progetti	303,5	149,3	452,8	15,7	7,1	11,2	+30,0	+138,1	+52,9
TOTALE	1.928,9	2.112,7	4.041,6	100,0	100,0	100,0	-11,5	-1,1	-6,3

Fonte: SACE

Tavola 6.21

GARANZIE ASSICURATIVE SU CREDITI FORNITORE

(composizione merceologica - quote percentuali sul totale)

SETTORI	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Prodotti agro-alimentari	2,9	5,3	2,0	2,6	3,5	2,6	5,7	6,6	6,6	1,8	1,8
Prodotti tessili, abbigliamento	2,2	2,8	0,6	0,6	0,6	1,2	0,6	0,6	1,4	0,5	1,1
Prodotti metallurgici	7,0	0,8	4,9	6,8	3,0	2,4	1,6	1,0	0,3	0,1	0,1
Prodotti meccanici	28,5	20,2	25,8	33,9	26,0	33,0	23,2	18,7	20,1	11,8	13,7
Mezzi di trasporto	18,1	9,6	8,1	7,5	8,8	17,9	7,3	8,7	3,4	3,5	5,5
Materiali da costruzione	0,8	5,6	8,7	6,8	—	0,8	0,1	1,8	1,7	0,1	0,1
Prodotti chimici e petroliferi	0,9	2,3	2,0	1,6	0,6	0,6	1,3	2,4	2,1	0,6	1,0
Altri prodotti manufatti	8,6	8,7	13,9	6,7	6,2	4,5	4,7	6,4	11,3	30,4	43,4
Impianti completi	10,3	12,8	13,7	21,4	20,3	6,2	20,4	36,2	33,6	44,2	22,1
Lavori, studi e progetti	20,7	31,9	20,3	12,1	31,0	30,8	35,1	17,6	19,5	6,7	11,2
Investimenti all'estero	—	—	—	—	—	—	—	—	—	0,1	—
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: SACE

Tavola 6.22

6.5 L'ATTIVITÀ DELL'ICE AL SERVIZIO DELLE IMPRESE ITALIANE

L'ICE è il principale ente italiano per la produzione di servizi reali per l'internazionalizzazione delle imprese; esplica le sue funzioni attraverso la realizzazione di iniziative promozionali, lo studio dei mercati esteri, la consulenza e l'assistenza operativa alle imprese nel *marketing* internazionale, la formazione di quadri specializzati e, limitatamente all'export agro-alimentare, il controllo di qualità ed altri servizi tecnici.

La struttura dell'Istituto si articola in una rete di 80 uffici in 61 paesi esteri, dedicata prevalentemente all'assistenza ed alla produzione di studi ed informazioni e in una rete di 40 uffici in Italia, che funge da raccordo con le realtà economiche locali ed è impegnata soprattutto nei servizi tecnico-agricoli e nell'assistenza; la sede centrale di Roma, oltre a coordinare l'intero sistema, gestisce l'attuazione dei programmi promozionali, l'attività di formazione ed il sistema informativo. Il 1990 ha visto tutta la struttura dell'ente fortemente impegnata nell'attuazione della Legge di Riforma (Legge 106/89), in particolare per quanto concerne l'adozione di tutti gli atti susseguenti alla emanazione dello Statuto, avvenuta con Decreto del Presidente della Repubblica del 18.1.1990.

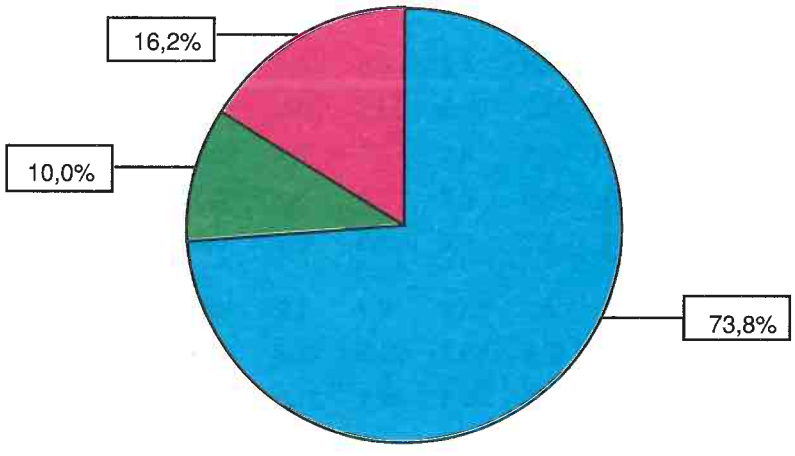
La definizione dei criteri per la prestazione di servizi dietro corrispettivo è stata un passaggio fondamentale per l'effettivo avvio della riforma dell'ente, sia per il ruolo strategico che essi rivestono nella riqualificazione delle prestazioni in termini di qualità ed efficacia, sia per l'attivazione di un reale flusso di entrate capace di alleggerire i vincoli di bilancio derivanti dalla diminuzione, in termini reali, del contributo statale alle spese di funzionamento.

Il progetto per la definizione dei servizi e dei criteri di quantificazione dei corrispettivi per fasce di utenza ha richiesto una lunga fase di analisi e di confronto sia all'interno degli organi dell'Istituto che con gli organismi rappresentativi dell'utenza; dopo aver ottenuto il parere favorevole da parte degli organi vigilanti e di controllo, le deliberazioni in materia sono state rese completamente operative nel dicembre 1990 (cfr. riquadro).

Per la realizzazione delle sue attività l'ICE ha avuto a disposizione per l'anno 1990 risorse finanziarie per circa 368 miliardi di lire con un incremento del 25% rispetto all'anno precedente, dovuto esclusivamente all'aumento degli stanziamenti per l'organizzazione delle iniziative promozionali. L'analisi dei dati di contabilità industriale ha evidenziato, per l'esercizio 1990, un costo economico di gestione di 182,7 miliardi al netto delle commesse promozionali sopra citate e la cui ripartizione è illustrata nei grafici.

RIPARTIZIONE DEL COSTO ECONOMICO DI GESTIONE ICE 1990

Secondo i principali fattori di produzione

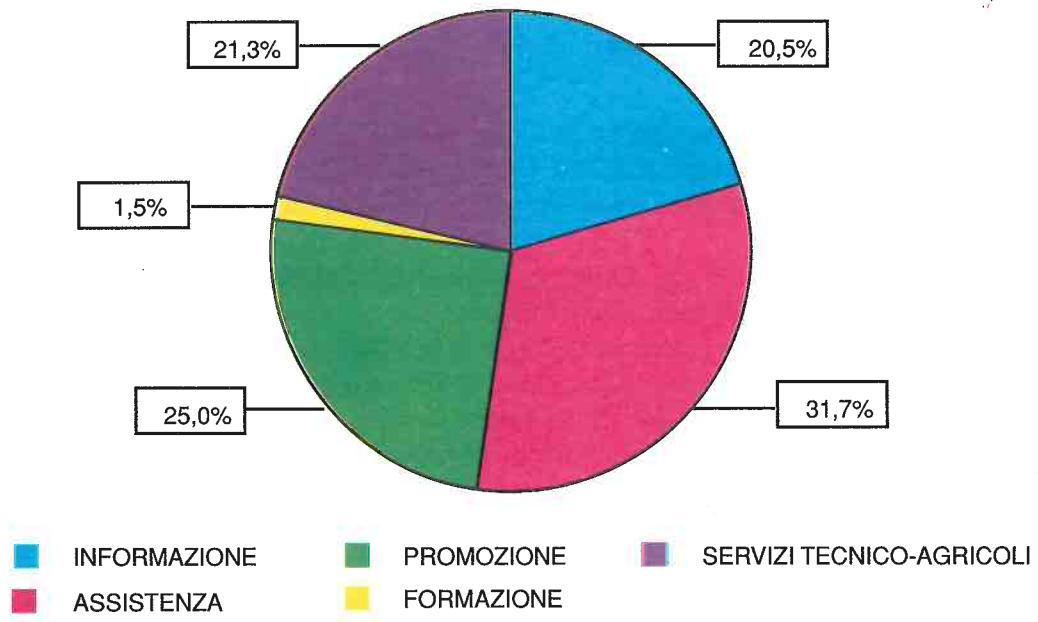


Fonte: ICE

Grafico 6.1

RIPARTIZIONE DEL COSTO ECONOMICO DI GESTIONE ICE 1990

Secondo le aree di attività

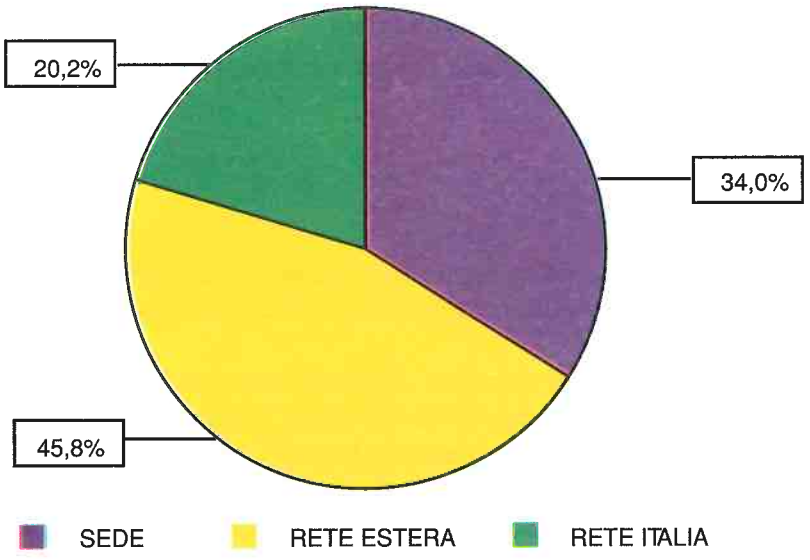


Fonte: ICE

Grafico 6.2

RIPARTIZIONE DEL COSTO ECONOMICO DI GESTIONE ICE 1990

Secondo i centri aggregati di costo



Fonte: ICE

Grafico 6.3

Informazione

L'attività di informazione ICE, che ha presentato nel 1990 un costo economico di gestione pari a 37,5 miliardi di lire, si articola in:

— informazioni su supporto elettronico
— informazioni su supporto cartaceo

I servizi informativi del primo tipo (v. specifico riquadro) sono erogati attraverso il sistema informativo computerizzato denominato SICE (Sistema Informativo sul Commercio Estero) che è un insieme di banche dati le cui informazioni vengono distribuite sia per via telematica che in *batch* su richiesta degli utenti.

Nel settore dell'informazione automatizzata rientrano poi alcuni "progetti speciali", filoni di attività caratterizzati dalla peculiarità delle tematiche.

Tra tali progetti appare opportuno evidenziare il BC/NET (*Business Cooperation Network*) che è un servizio computerizzato predisposto dalla CEE, a disposizione degli operatori economici dei paesi comunitari e recentemente anche brasiliani e messicani che ha come finalità l'internazionalizzazione dell'impresa a livello comunitario e la ricerca di "*partners* commerciali" nell'area comunitaria. L'ICE, quale "consulente di impresa" CEE per l'Italia,opera nelle linee di intervento della collaborazione commerciale, tecnica (compresa quella tecnologica e della subfornitura) e finanziaria.

Il progetto è passato da un momento iniziale di sperimentazione ad una seconda fase più sistematica ed operativa. Al termine del 1990 risultano inserite nel BC/NET 469 aziende e realizzati 234 incroci positivi su 799 ditte italiane e consulenti d'impresa comunitari sensibilizzati individualmente.

Dal marzo 1990 l'ICE ha avviato una collaborazione di tipo operativo con la società SPRIND (Centro Europeo d'Impresa e di Innovazione pugliese) per un programma di *marketing* internazionale con le PMI nei settori agro-alimentare, meccanica, elettronica (anche sub-fornitura), tessile ed abbigliamento.

Nel 1990 è stato infine realizzato il collegamento con la banca dati della CEE (TED), allo scopo di acquisire, direttamente ed in tempo reale, informazioni sulle gare e sugli appalti pubblici nella stessa inserite.

Ciò ha consentito, tra l'altro, di dare concreto avvio al progetto concernente l'assistenza alle aziende nazionali interessate agli appalti pubblici CEE.

Per quanto concerne l'informazione su supporto cartaceo, l'ICE utilizza prioritariamente due tipi di strumenti:

— la stampa periodica
— le collane editoriali

Relativamente alla stampa periodica l'ente ha proseguito nel 1990 nella riorganizzazione del comparto con una riduzione del numero delle testate ed una revisione dei contenuti, del livello qualitativo e della distribuzione.

A tale riguardo è stata sospesa, in attesa dell'avvio del nuovo progetto editoriale globale previsto per il 1991, a partire dal 30 giugno 1990 la rivista "Esportare Export Alimentare".

Il quotidiano "Informazioni per il Commercio Estero", pubblicato fino alla fine del 1990, è stato trasformato in settimanale ed arricchito di contenuti.

Infine le collane editoriali consistono in una serie di studi e ricerche che esaminano i singoli segmenti di mercato e realizzano un supporto aggiornato circa le problematiche di carattere normativo e tecnico-commerciale. Nel 1990 sono stati prodotti e destinati alla distribuzione complessivamente 254 titoli. Il contenuto delle cinque collane ICE è illustrato nello specifico riquadro. Nel 1990 è stato predisposto un unico catalogo allo scopo di giungere ad una sempre migliore distribuzione delle collane.

SERVIZI SICE

— *FLASH*

Flash richieste di merci e servizi: notizie, aggiornate quotidianamente, su merci, tecnologie, servizi italiani richiesti da ditte estere ed offerte di rappresentanza provenienti da operatori stranieri.

Flash offerte di merci e servizi: notizie su merci e servizi provenienti sia da paesi in via di sviluppo che da paesi industrializzati.

Countertrade: richieste di operazioni in *countertrade* avanzate da parte di società ed organismi esteri.

— *GARE E APPALTI/AGGIUDICAZIONI*

Gare e appalti: notizie su aste e finanziamenti banditi nei vari paesi esteri da enti e organismi internazionali, incrementate quotidianamente.

Aggiudicazioni: notizie su gare e lavori aggiudicati nel mondo, utili per commesse di subfornitura.

Sia i flash che le notizie su gare e aggiudicazioni sono predisposti per essere trasmessi agli utenti anche tramite "rimbalzo telex", su abbonamento per codici merceologici.

— *SCHEDA PAESE*

Banca dati di tipo strategico contenente informazioni su 184 paesi che vengono esaminati sotto il profilo economico-congiunturale. Le informazioni, aggiornate periodicamente dagli uffici ICE all'estero e dalle ambasciate italiane, riguardano in prevalenza la struttura economica del paese in esame, la congiuntura e l'interscambio con l'Italia, l'organizzazione commerciale e distributiva, il regime doganale e valutario, la contrattualistica, i sistemi di pagamento, le modalità di inserimento nel mercato, etc.

— *OPERATORI ESTERI*

Sono circa 150.000 nominativi di importatori, agenti, distributori articolati per paese e per prodotti/settori merceologici potenzialmente interessati a merci e servizi italiani e ad instaurare rapporti di affari con le nostre aziende.

Le informazioni, selezionate ed aggiornate periodicamente dagli uffici all'estero, riportano anche notizie relative ai prodotti trattati dai singoli operatori.

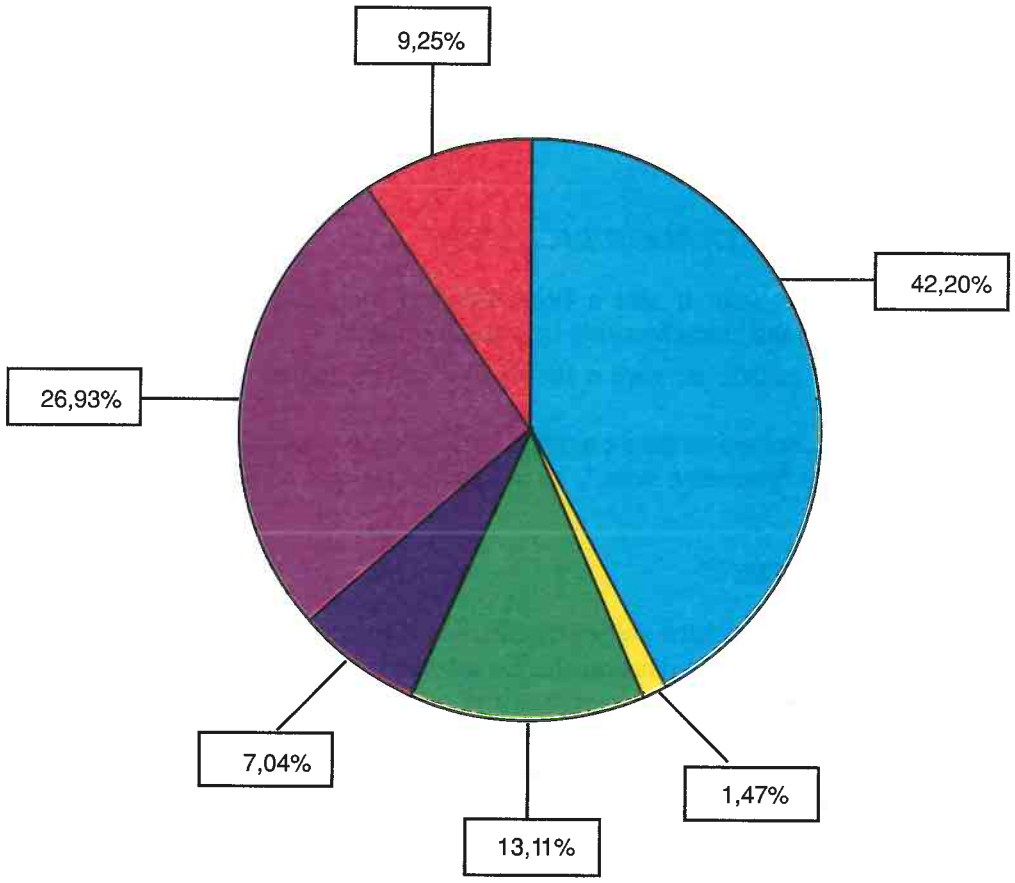
— *REPERTORIO*

Indice bibliografico automatizzato degli elaborati presenti presso l'ICE relativo a note settoriali, indagini di mercato, relazioni su attività promozionali, studi monografici, guide all'esportazione, editi dall'Istituto e da altri organismi nazionali e internazionali.

— *NOTIFRUT*

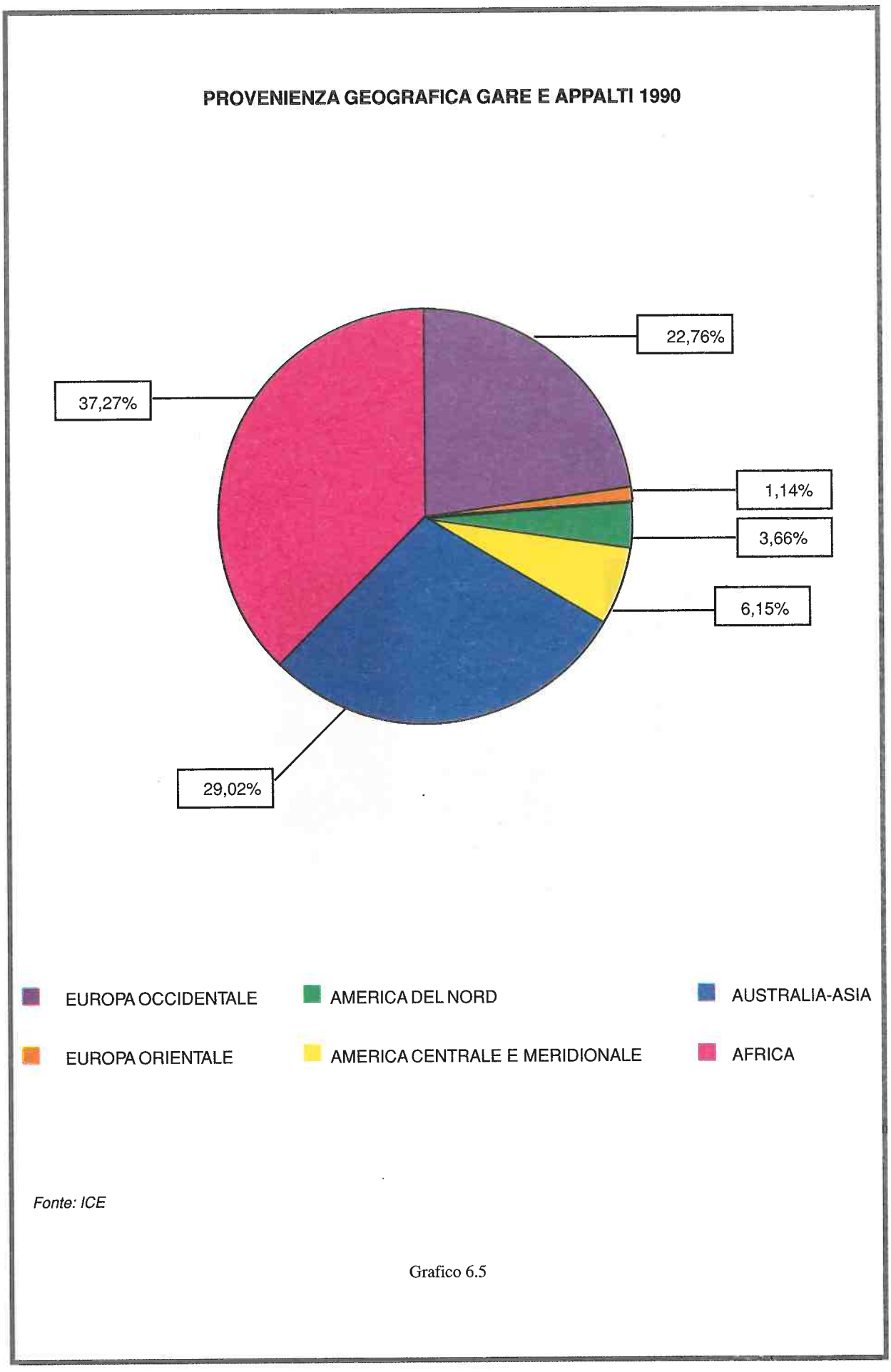
Servizio specializzato per gli operatori del settore agro-alimentare consistente nella produzione e diffusione di quotazioni ed informazioni, aggiornate quotidianamente dalla rete estera, sui principali mercati ortofutticoli europei.

PROVENIENZA GEOGRAFICA FLASH 1990



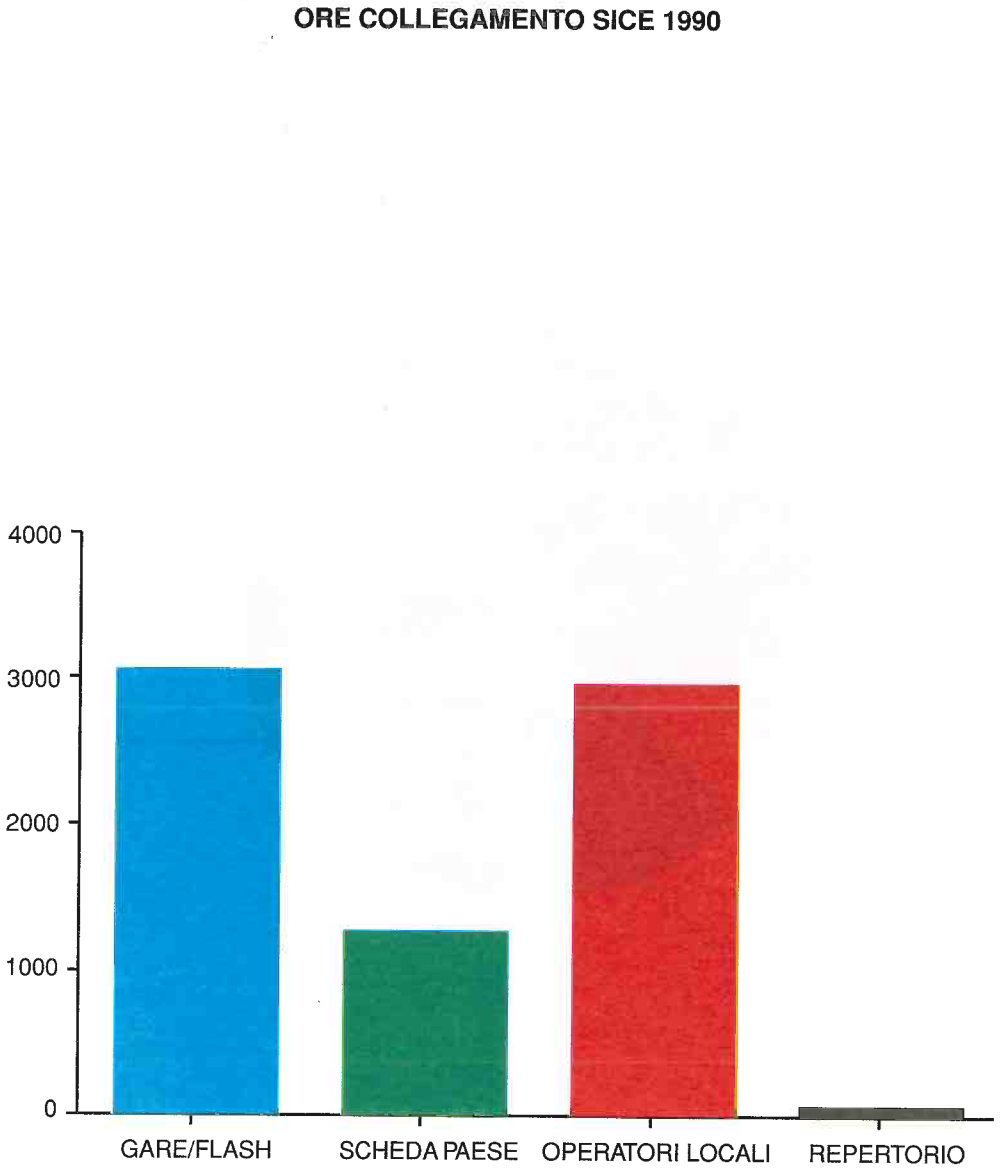
Fonte: ICE

Grafico 6.4



Fonte: ICE

Grafico 6.5



Fonte: ICE

Grafico 6.6

PRODUZIONE DELLE INFORMAZIONI SICE 1990

RUBRICHE	Dati disponibili
GARE E APPALTI	14.400
AGGIUDICAZIONI	1.315
FLASH	34.318
di cui:	
— RICHIESTE MERCI ITALIANE	31.559
— OFFERTE MERCI ESTERE	2.726
— *COUNTERTRADE*	33
SCHEDA PAESE	184
OPERATORI ESTERI	150.075
REPERTORIO	10.791
OPERATORI ITALIANI	159.814
NOTIFRUT	27.041

Tavola 6.23

DISTRIBUZIONE DELLE INFORMAZIONI MEDIANTE COLLEGAMENTO DIRETTO AL SICE

RUBRICHE	Numero informazioni distribuite 1990
GARE E APPALTI / AGGIUDICAZIONI	27.274
FLASH	115.950
SCHEDA PAESE(*)	1.248
OPERATORI ESTERI	165.777
REPERTORIO	2.829
NOTIFRUT	3.492

(*) Ore di collegamento

Tavola 6.24

COLLANE EDITORIALI

— *Country Briefings:* forniscono il quadro macro-economico di un determinato paese;
— *Made in Italy:* studi che mettono a confronto la struttura produttiva italiana e le sue *performances* internazionali con la domanda sui mercati esteri;
— *Prodotti/Mercati/Paesi:* ricerche di mercato su paesi specifici e/o su mercati particolari di cui si analizzano l'andamento delle variabili economiche, le tendenze della produzione, il quadro della concorrenza, i canali distributivi;
— *Distribuzione:* studi sistematici che illustrano la struttura distributiva e le "regole" da seguire nella commercializzazione del prodotto;
— *Normative:* disposizioni a carattere tecnico-giuridico, economico, fiscale e finanziario relative agli investimenti ed al commercio estero.

Assistenza

Il complesso dei servizi erogati dall'Istituto a fronte di una specifica richiesta avanzata dalle aziende, sia italiane che estere, viene tradizionalmente definito con il termine "assistenza".

Per rispondere alle diverse esigenze delle imprese, l'Istituto ha strutturato il contenuto dei propri servizi di assistenza essenzialmente su tre livelli.

Al primo livello si collocano i servizi di base e di primo orientamento con i quali vengono forniti alle aziende gli elementi indispensabili circa le metodologie e le tecniche generali di selezione e di approccio ai mercati esteri, tenendo conto delle specificità settoriali e di mercato.

L'assistenza di secondo livello viene definita dall'Istituto con il termine "standardizzata", in quanto si concretizza in una offerta di servizi a contenuto predeterminato e, compatibilmente con le specificità merceologiche e di mercato, relativamente omogeneizzati.

Si tratta in altri termini di servizi finalizzati sia allo studio e alla preselezione dei mercati che al *marketing* operativo.

Più in particolare il pacchetto dei servizi rientranti nel livello suddetto comprende: ricerca di rappresentanti commerciali, segnalazione di operatori e professionisti locali, acquisto di capitolati e assistenza per la partecipazione a gare e appalti, assistenza commerciale e tecnica, informazioni sulla affidabilità e la solvibilità degli operatori esteri, organizzazione di incontri per l'individuazione di controparti, composizione di vertenze commerciali, effettuazioni di sondaggi sul prodotto offerto.

Nel terzo livello si collocano quei servizi per i quali l'area della personalizzazione si estende dal contenuto della prestazione alla tipologia e alle modalità di erogazione degli stessi.

Rientrano in quest'area la realizzazione di studi di mercato mirati ad uno specifico prodotto aziendale e ad una specifica tematica, le consulenze di *marketing* nella realizzazione di iniziative di collaborazione industriale e quelle prestate su particolari trattative commerciali complesse, tutte le iniziative di promozione del prodotto realizzate su incarico di uno specifico utente individuale o collettivo.

L'elencazione suddetta non ha però evidentemente carattere esaustivo, proprio in ragione della estrema personalizzazione del servizio che deve essere approntato con l'indispensabile coinvolgimento della azienda che richiede la prestazione.

È soprattutto la rete estera dell'Istituto che esplica l'attività di assistenza grazie alla conoscenza delle particolarità e specificità dei mercati, delle normative, delle corrette modalità di approccio, della rete di relazioni e contatti costruita in ogni singolo paese.

Parallelamente all'assistenza fornita a favore delle aziende italiane non va trascurata l'importanza di quella erogata nei confronti delle aziende e degli operatori esteri interessati a stabilire relazioni commerciali con il nostro paese.

Dal punto di vista quantitativo nel 1990 sono stati erogati circa 413.000 servizi di assistenza di cui 362.000 dalla rete estera ed i restanti 51.000 dagli uffici della Sede.

Nel corso dello stesso anno è proseguito il processo di revisione dei contenuti e delle modalità di erogazione dei servizi, allo scopo di rendere questi ultimi sempre più aderenti alle reali necessità dell'utenza.

Per quanto riguarda l'analisi dell'utenza, che viene annualmente effettuata dall'Istituto, i risultati evidenziano che i fruitori italiani nel 1990, considerando la totalità dei mercati esteri coperti da strutture ICE, possono essere stimati intorno alle 21.000 unità. Si tratta di imprese rilevate in modo non ripetitivo, riconducendo cioè all'unità la presenza ripetuta del fruitore che ha ricevuto servizi da parte di più di un ufficio della rete estera.

Considerando invece i fruitori in modo ripetitivo il numero degli utenti raggiunge una cifra superiore alle 65.000 unità.

Dal punto di vista della distribuzione geografica le aziende italiane che si sono rivolte agli uffici della rete estera risultano localizzate per il 68,9% nell'Italia settentrionale, per il 23,5% in quella centrale e soltanto per il restante 7,6% in quella meridionale.

Le percentuali suddette ribadiscono la tradizionale forte presenza delle aziende delle regioni settentrionali sui mercati internazionali, mentre confermano la debolezza di quelle meridionali.

Rispetto all'anno precedente giova peraltro sottolineare che il peso delle imprese meridionali è aumentato dello 0,6%.

La classificazione delle imprese inserite nel campione per categoria di appartenenza evidenzia che: il 65,5% circa degli utenti ICE è registrato come produttore, il 15,7% come società di import-export, il 9,4% come impresa di servizi, il 4,3% come *trading company*, mentre le altre categorie restano marginali.

Per quanto riguarda il settore merceologico di appartenenza le aziende in parola si collocano prevalentemente nei settori: meccanica strumentale (26,8%); tessile abbigliamento (23,5%); meccanica di consumo e di precisione (16,2%); agricoltura, zootecnia ed agro-industria (11,5%); chimica primaria e secondaria (8,8%); arredamento e legno (8,8%); materiali per l'edilizia (7,1%). Seguono a distanza i settori: mezzi di trasporto, casalinghi e artigianato, carta cartotecnica editoria grafica e didattica.

Le tipologie dei servizi maggiormente richiesti agli uffici della rete estera sono nell'ordine: segnalazione di nominativi di operatori locali (42,3%); assistenza commerciale (17%); assistenza tecnica (12,5%); ricerca di rappresentanti (10%); informazioni riservate su ditte estere (5,3%); organizzazione incontri (2,9%); vertenze e recupero crediti (2,8%).

Circa la stabilità nel tempo dei fruitori, emerge che il 25,1% del campione ha contattato gli uffici ICE anche nell'anno precedente, mentre il 18,4% risulta stabile su tre anni.

Per quanto riguarda gli operatori esteri il numero degli utenti è risultato nell'anno in esame pari a circa 33.000 unità. A favore di tale categoria sono stati erogati 51.000 servizi per cui mediamente ogni utente ha ricevuto 1,55 servizi.

Sul totale dei servizi il 18,3% è stato richiesto da aziende del settore tessile-abbigliamento; il 17,7% da quelle della meccanica di consumo e di precisione; il 17,3% da quelle della meccanica

ASSISTENZA PRESTATA DAGLI UFFICI ICE ALL'ESTERO NEL 1990

SERVIZI	Numero atti	Tempo complessivo (ore)
STUDIO E PRESELEZIONE DEI MERCATI	110.446	113.614
di cui:		
ASSISTENZA COMMERCIALE	85.814	76.284
ASSISTENZA TECNICA	24.632	37.330
MARKETING OPERATIVO	246.923	303.639
di cui:		
SEGNALAZIONE PROFESSIONISTI	5.545	6.657
SEGNALAZIONE OPERATORI	205.716	202.805
RICERCA RAPPRESENTANTI	14.336	16.907
ACQUISTO E INVIO CAPITOLATI	1.060	5.328
INFORMAZIONI RISERVATE	10.508	15.532
SONDAGGI POSTALI	1.074	9.823
ORGANIZZAZIONE INCONTRI	3.406	22.304
VERTENZE E RECUPERO CREDITI	5.278	24.283
PERSONALIZZATI	5.016	59.735
di cui:		
PROMOZIONI COLLETTIVE	686	26.803
PROMOZIONI AZIENDALI	982	12.780
INDAGINI MERCATO SU COMMISSIONE	305	3.576
COLLABORAZIONE INDUSTRIALE	3.043	16.576
TOTALE GENERALE		476.988

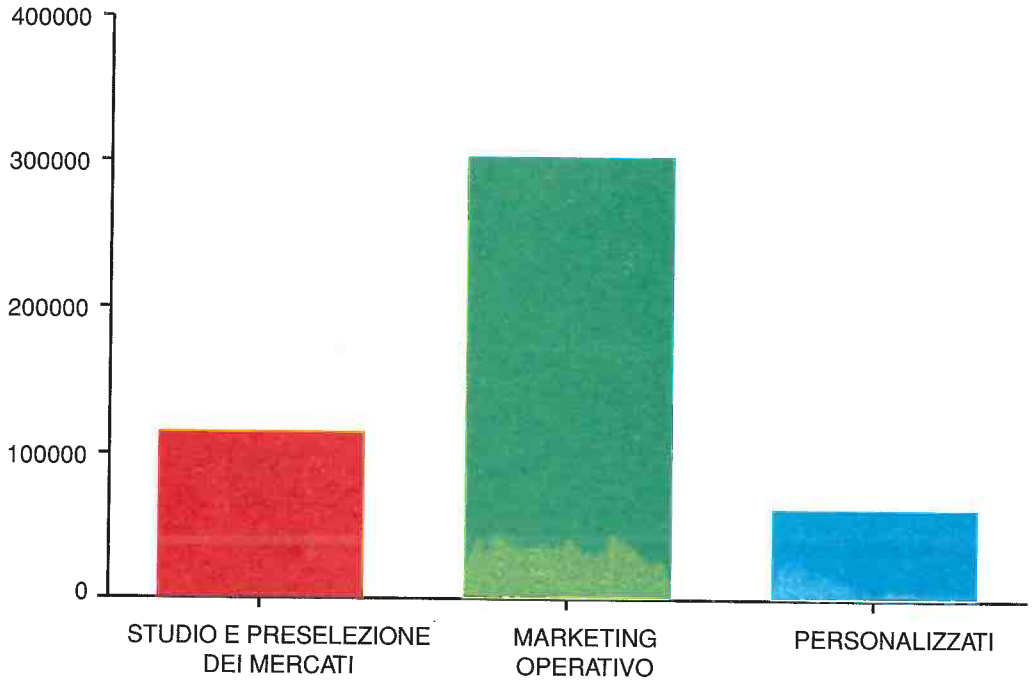
Tavola 6.25

strumentale; il 6,7% da quelle dell'agricoltura, zootecnia e agro-industria; il 6,5% da quelle dei casalinghi e artigianato; il 6,1% da quelle della chimica primaria e secondaria; il 4,1% da quelle dei materiali per l'edilizia.

Relativamente alla tipologia dei servizi erogati le maggiori richieste hanno riguardato: segnalazione di nominativi di operatori italiani (75,7%); assistenza commerciale (15,5%); ricerca di rappresentanze (2,3%); assistenza tecnica (1,8%). Le altre tipologie di servizi hanno un peso completamente marginale.

Per quanto concerne la distribuzione degli utenti sulle aree geo-economiche nelle quali sono raggruppati gli uffici della rete estera emerge che: il 37% degli operatori esteri risulta registrato nell'area degli altri paesi industrializzati; il 26% in quella dei paesi CEE; il 15,6% in quella degli altri paesi dell'Asia; il 6,9% in quella dei paesi dell'America Latina; il 5,3% in quella dei paesi produttori di petrolio del Medio Oriente; il 4,3% in quella dei paesi del Bacino del Mediterraneo; il 4% in quella degli altri paesi dell'Africa; lo 0,9% in quella dei paesi dell'Europa orientale.

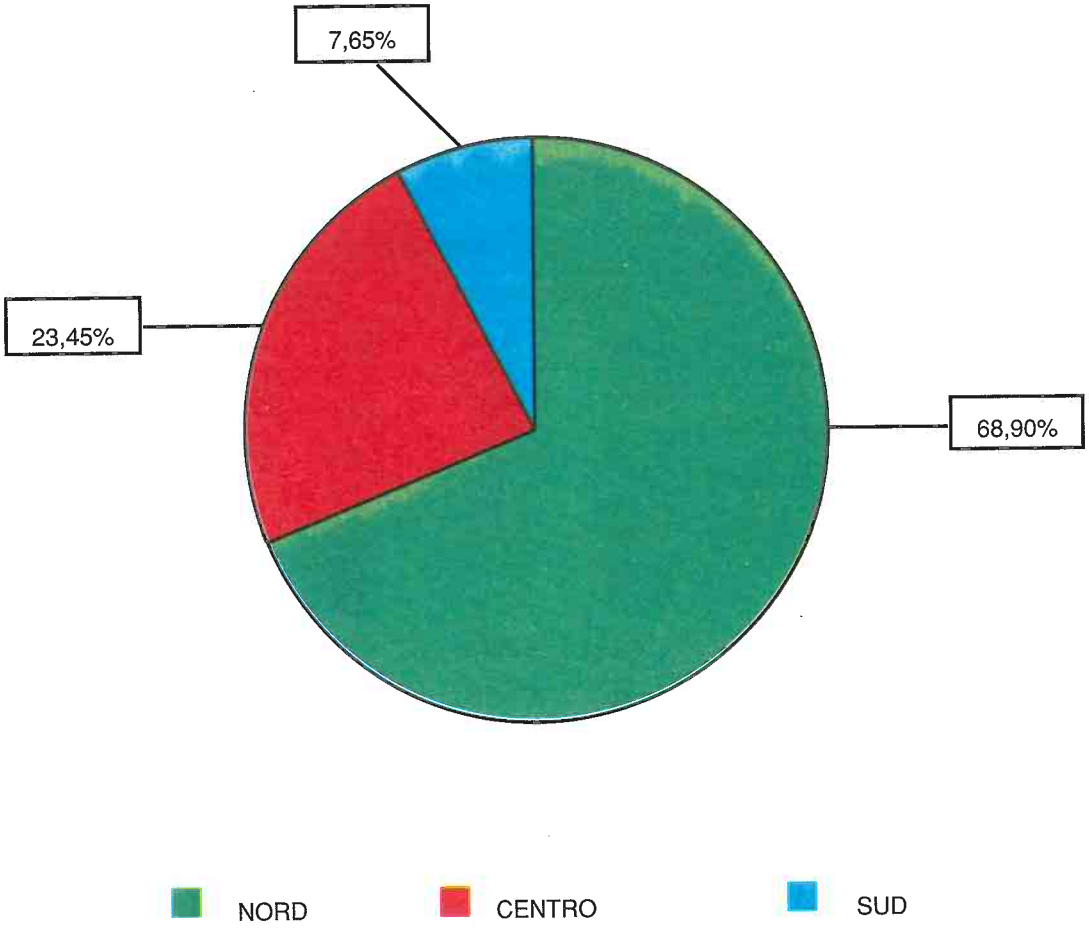
ORE LAVORATE DAGLI UFFICI ALL'ESTERO PER GRUPPI DI SERVIZI



Fonte: ICE

Grafico 6.7

DISTRIBUZIONE TERRITORIALE DELL'UTENZA ICE NEL 1990



Fonte: ICE

Grafico 6.8

Promozione

L'attività promozionale dell'ICE nel corso dell'anno 1990 si è diretta, così come negli anni precedenti, verso tre campi d'intervento: il programma promozionale Mincomes, il programma promozionale per l'immagine del *made in Italy* e la promozione dei settori agro-alimentari.

Le risorse promozionali gestite dall'Istituto nell'anno finanziario 1990 sono risultate pari a 164.070 milioni di lire (+68,5% rispetto allo scorso anno); tale aumento è dovuto parzialmente anche all'utilizzo di fondi promozionali di competenza dell'anno precedente, ma riportati al 1990.

Lo stanziamento relativo al programma promozionale Mincomes per il 1990 è risultato pari a 92.500 milioni (+34,4% rispetto al 1989).

Rispetto ai fondi pubblici trasferiti all'ICE dal Ministero del Commercio Estero nel 1990 la parte di fondi accantonata a riserva è risultata pari a 6.930 milioni.

Il costo economico di gestione dell'area promozionale, ossia il costo di trasformazione in prodotti finali delle risorse finanziarie messe a disposizione dai committenti pubblici e privati, è

RIPARTIZIONE DEI FONDI PROMOZIONALI E DELL'EXPORT ITALIANO PER AREE GEO-ECONOMICHE
(in milioni di lire)

	FONDI PROMOZIONALI				EXPORT ITALIANO	
	AMMONTARE		PESO %		PESO %	
	1989	1990	1989	1990	1989	1990
PIEM	41.068	54.351	73,8	74,4	78,7	79,1
CEE	17.480	23.522	31,4	32,2	56,4	58,2
di cui:						
GERMANIA R.F.	11.335	9.445	20,4	12,9	17,0	19,0
FRANCIA	1.763	2.752	3,2	3,8	16,3	16,4
REGNO UNITO	1.000	2.230	1,8	3,1	7,9	7,1
SPAGNA	2.122	4.155	3,8	5,7	4,7	4,9
EFTA	473	892	,8	1,2	9,4	9,3
NORDAMERICA	14.485	17.937	26,0	24,5	9,7	8,5
di cui:						
USA	13.019	16.167	23,4	22,1	8,6	7,6
ALTRI PIEM	8.630	12.000	15,5	16,4	3,2	3,1
di cui:						
GIAPPONE	8.060	11.035	14,5	15,1	2,3	2,3
EUROPA ORIENTALE	3.792	5.532	6,8	7,6	4,5	4,7
di cui:						
URSS	1.944	3.309	3,5	4,5	1,8	1,6
PVS	10.820	13.188	19,4	18,0	16,8	16,2
ESPORTAT. PETROLIO	2.210	3.186	4,0	4,4	4,7	4,1
NIEs	2.285	2.815	4,1	3,9	2,5	2,5
ALTRI PVS	6.325	7.187	11,4	9,8	9,6	9,6
di cui:						
R.P. CINESE	2.715	1.575	4,9	2,2	0,9	0,6
TOTALE PER AREE	55.680	73.071	100,0	100,0	100,0	100,0
PAESI VARI	3.218	6.485				
INIZIATIVE IN ITALIA	9.902	6.014				
TOTALE GENERALE	68.800	85.570				

Tavola 6.26

ammontato a 45.708 milioni di lire (-2,2% rispetto allo scorso anno) ed è pari al 25% del costo economico totale di gestione ICE.

Gli obiettivi dell'attività promozionale del 1990, in base alle linee direttrici del Ministero vigilante e così come concordato con gli organismi rappresentativi delle imprese, sono così sintetizzati:

— l'incremento delle vendite su mercati selezionati e l'ampliamento delle quote italiane sull'import settoriale globale;

— la costituzione di centri di rappresentanza e di distribuzione finalizzati alla commercializzazione più capillare dei prodotti;

— la collaborazione industriale quale attività di supporto al processo di internazionalizzazione delle imprese in collegamento con gli organismi internazionali.

La ripartizione geografica dei fondi evidenzia, come già nel passato, il peso preponderante dei mercati CEE (32,2%), soprattutto della Germania (12,9%), del Nordamerica (24,5%) e del Giappone (15,1%).

Sul piano settoriale, accanto al peso percentualmente elevato, nella distribuzione delle risorse, del settore della meccanica strumentale (32,2%) e del sistema moda-persona (26,3%), spiccano i significativi incrementi rispetto allo scorso anno di quest'ultimo settore e di quello dell'elettronica ed elettrotecnica (+72,1%).

Un cenno sintetico va fatto sulle tipologie promozionali impiegate. Il totale delle iniziative è passato dalle 250 del 1989 alle 355 del 1990; le manifestazioni fieristiche conservano la più alta frequenza (90 nel 1990 contro 82 nel 1989) pur in presenza di una lieve flessione del peso percentuale sul totale dei fondi del 1990 (20,2% rispetto a 21,8% del 1989).

Così come lo scorso anno si conferma il ruolo prevalente dei progetti e azioni coordinate di promotion: i progetti a medio termine hanno rappresentato sul piano degli strumenti la tipologia d'azione che ha assorbito la più alta percentuale delle risorse disponibili (34,9%) con 66 iniziative.

Il programma di promozione dell'immagine del *made in Italy* conclude con il 1990 il suo quinquennale ciclo di attività.

I fondi, ammontanti lo scorso anno a 12,5 miliardi, sono stati utilizzati per la realizzazione di azioni di comunicazione, grandi eventi, mostre itineranti ed azioni per la commercializzazione dei prodotti agro-industriali.

Come previsto in fase di programmazione, i mercati verso i quali sono stati indirizzati gli interventi sono stati quelli dell'area dei paesi industrializzati. In particolare le iniziative hanno riguardato gli Stati Uniti, la Francia, la Gran Bretagna, il Portogallo, il Giappone.

RIPARTIZIONE DEI FONDI PROMOZIONALI PER SISTEMI MERCEOLOGICI
(in milioni di lire)

	AMMONTARE		Peso % 89	Peso % 90
	1989	1990		
SISTEMA AGRO-ALIMENTARE	7.880	8.000	14,0	11,8
SISTEMA MODA- PERSONA	12.175	17.880	21,6	26,3
SISTEMA CASA	8.411	8.531	14,9	12,5
SISTEMA CULTURA-TEMPO LIBERO	2.280	2.860	4,1	4,2
MECCANICA STRUMENTALE	18.344	21.890	32,6	32,2
MECCANICA DI CONSUMO	3.441	3.233	6,1	4,8
ELETTRONICA/ELETTROTECNICA	2.586	4.451	4,6	6,5
CHIMICA/PETROLCH./FARMACEUTICA	1.174	1.180	2,1	1,7
TOTALE INIZIATIVE SETTORIALI	56.291	68.025	100,0	100,0
INIZIATIVE PLURISETTORIALI	12.509	17.545		
TOTALE GENERALE	68.800	85.570		

Tavola 6.27

In merito alle azioni di comunicazione sono state organizzate missioni di giornalisti con l'obiettivo di diffondere in specifici ambienti il messaggio del *made in Italy*.

L'attività di promozione dell'export agro-alimentare anche per il 1990 è proseguita nell'ambito della gestione della Sezione Agricola Speciale (SAS) dell'ICE.

I fondi promozionali gestiti complessivamente dall'Istituto in questo settore sono ammontati nel 1990 a Lit. 9.356,3 milioni.

Nel dettaglio la suddivisione dei fondi suddetti per fonte di finanziamento è la seguente:

— Fondo promozionale ordinario Mincomes 4.333 milioni di lire;
— Utilizzo dei fondi relativi a convenzioni con il MAF 4.623,3 milioni di lire;
— Fondo per lo sviluppo dell'immagine del *made in Italy* 400 milioni di lire.

Le tipologie di intervento hanno riguardato principalmente:

— la partecipazione ufficiale alle principali fiere internazionali (monosettoriali e plurisettoriali);
— la realizzazione di azioni di propaganda e pubblicità dei prodotti agro-alimentari italiani.

Le azioni di propaganda e pubblicità sono state realizzate sia per singole linee di prodotto (vini di qualità nei paesi scandinavi, prodotti dolciari negli USA, prosciutto d.o.t. in Francia) che con riferimento a "pacchetti" di prodotti (alimentari in Germania, in Canada ed in Giappone).

Dal punto di vista geografico gli investimenti sono stati ripartiti in funzione degli obiettivi:

— di mantenimento delle quote di mercato nell'area CEE, che rappresenta il principale sbocco delle esportazioni italiane agro-alimentari (60%) e dove risulta prioritario il sostegno ai prodotti italiani esposti alla concorrenza di paesi emergenti soprattutto per i prodotti "tradizionali";
— di sviluppo della presenza italiana per l'area Pacifico (in particolare Giappone), e Nord America (in particolare USA), aree che in questi ultimi anni si sono rivelate di grande interesse per l'export agro-alimentare di prodotti di qualità;
— di inserimento delle aziende nell'area Europa extra CEE (in particolare i paesi scandinavi) caratterizzati da un'alta propensione al consumo di prodotti alimentari di importazione (soprattutto vini).

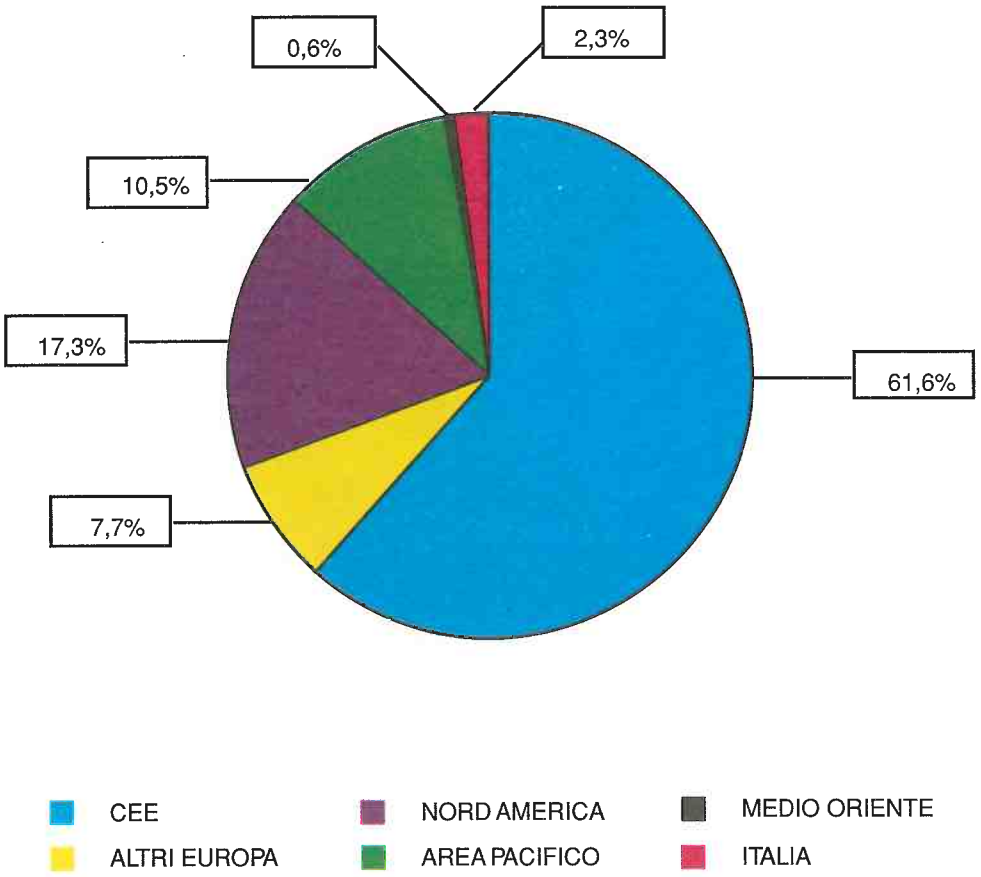
RIPARTIZIONE DEI FONDI PROMOZIONALI MINCOMES 1990 PER TIPOLOGIE DI INIZIATIVA

INIZIATIVE	Stanziamento '89		Stanziamento '90			
	Numero	Val. ass.	Numero	Val. ass.	Var. % 89/90	Peso % 90
MOSTRE AUTONOME	4	450	8	2.530	462,2	3,0
PARTECIPAZIONE A FIERE INTERNAZIONALI	82	15.013	90	17.268	15,0	20,2
MISSIONI OPERATORI ITALIANI ALL'ESTERO	4	690	6	385	-44,2	0,4
MISSIONI OPERATORI ESTERI IN ITALIA	30	934	35	967	3,5	1,1
INDAGINI DI MERCATO	18	1.140	40	1.998	75,3	2,3
CAMPAGNE PUBBLICITARIE	6	825	15	1.425	72,7	1,7
GRANDI MAGAZZINI	4	795	5	1.610	102,5	1,9
INIZIATIVE IN FAVORE SETTORE ALIMENTARE	6	1.650	9	4.400	166,7	5,1
INIZIATIVE DI MODA-SFILATE	1	270	1	300	11,1	0,4
PROGETTI A LUNGO TERMINE	4	1.103	4	1.109	,5	1,3
PROGETTI A MEDIO TERMINE	43	28.157	66	29.825	5,9	34,9
INIZIATIVE VARIE	54	17.772	76	23.753	33,7	27,8
TOTALE	250	68.800	355	85.570	24,4	100,0

Tavola 6.28

Dal punto di vista degli interventi settoriali le risorse sono state indirizzate principalmente verso i prodotti alimentari trasformati (all'interno dei quali sono comprese le paste alimentari, le conserve vegetali, l'olio d'oliva ecc.) che hanno assorbito una quota pari al 44,2% dei fondi promozionali, i vini (26,9%) e l'ortofrutta (10,3%), settori prioritari dell'export agro-alimentare italiano.

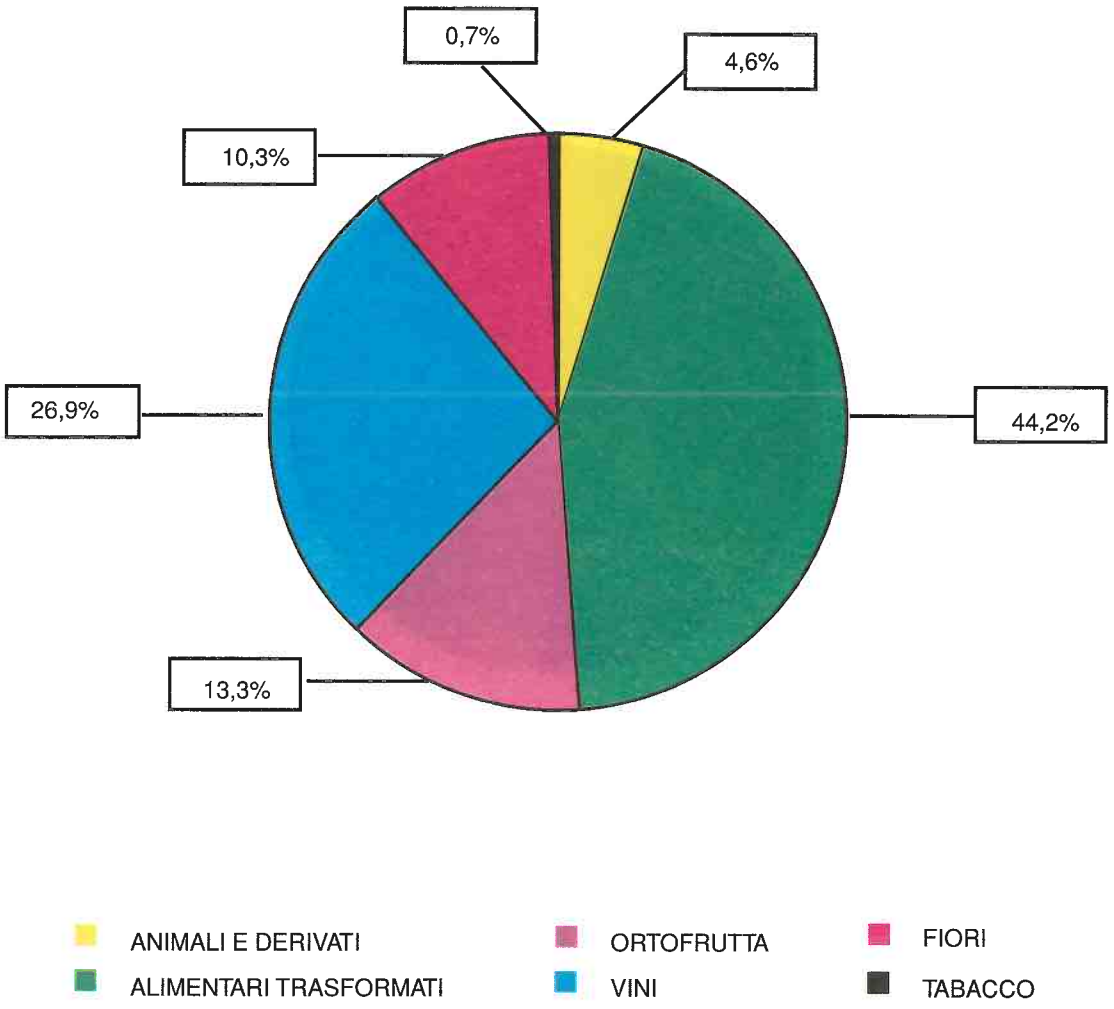
1990 - DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA (IN %) DEGLI INVESTIMENTI PROMOZIONALI PER IL SETTORE AGRO-ALIMENTARE



Fonte: ICE

Grafico 6.9

RIPARTIZIONE MERCEOLOGICA DEGLI INVESTIMENTI PROMOZIONALI PER IL SETTORE AGRO-ALIMENTARE



Fonte: ICE

Grafico 6.10

Servizi tecnici nel settore agricolo

La Sezione Agricola Speciale dell'Istituto è proposta, oltre che ai servizi promozionali nel settore agroalimentare, all'assolvimento di compiti istituzionali demandati all'Istituto da leggi nazionali o regolamentazioni comunitarie nel settore dei prodotti ortoflorofrutticoli, del vino, del riso e dei lattiero-caseari.

Essi si esplicano attraverso la rete degli uffici in Italia, che si avvale di personale di formazione tecnica agricola e con personale specializzato in servizio presso alcuni uffici all'estero situati in quei paesi che costituiscono i più importanti mercati di sbocco del nostro export agricolo.

I campi principali di attività di questo settore operativo sono:

— l'applicazione delle discipline del marchio nazionale di esportazione per il vino, ortofrutticoli e riso;

— il controllo qualitativo sull'import-export dei prodotti ortoflorofrutticoli, le attività di intervento di mercato (AIMA) ed il controllo fitosanitario all'esportazione laddove esistono delle apposite convenzioni con le regioni;

— la tenuta degli albi nazionali degli esportatori di prodotti ortofrutticoli e di quelli floricoli;

— la normalizzazione dei prodotti ortoflorofrutticoli a livello nazionale e internazionale;

— le prove di adattamento di nuove varietà orticole per il miglioramento qualitativo della produzione.

ATTIVITÀ DI CONTROLLO QUALITATIVO 1990
(in quintali)

REGIONI	ESPORTAZIONE			IMPORTAZIONE	
	Prodotti ortofrutticoli agrumari	Fiori	Formaggi	Prodotti ortofrutticoli	Fiori
PIEMONTE	1.195.860		531.739		
LIGURIA	54.888	152.537	1.654	1.391.609	77.431
LOMBARDIA	1.078.821	1.799	3.139		6.273
TRENTINO ALTO ADIGE	2.647.452			266.935	
VENETO	2.132.731			39.430	
FRIULI VENEZIA GIULIA	42.504	22		56.019	50
EMILIA ROMAGNA	6.901.249	20	1.244	6.492	
MARCHE	600.219			20.183	
TOSCANA	7.773	11.473		16.200	
UMBRIA	13.202				
LAZIO	692.777	2.736	22.229	4.095	
CAMPANIA	2.018.171	2.041		45.295	26.148
ABRUZZO	697.464				
BASILICATA					
MOLISE					
PUGLIA	6.376.033	943			
CALABRIA	376.221				
SICILIA	3.888.206		143		
SARDEGNA	205		44.230		
TOTALI	28.723.776	171.571	72.639	2.377.997	109.902

Tavola 6.29

Formazione

Nel campo della formazione l'ICE ha operato durante il 1990 sulle tre direttrici consolidate:

— Area Giovani
— Area Imprese
— Area Internazionale

Il costo economico di gestione sostenuto dall'ICE per la produzione dei servizi di formazione è stato pari a 2,8 miliardi di lire.

Nel 1990 le attività di formazione si sono sviluppate secondo le seguenti finalità:

(a) adeguamento degli interventi sulla base dei risultati della ricerca finanziata congiuntamente da Mincomes/ICE, ABI e Confindustria sui "Fabbisogni formativi nel settore commercio estero delle imprese industriali e creditizie italiane". La ricerca ha portato non solo ad identificare le esigenze delle imprese italiane, obiettivo finale di tutti gli interventi formativi, ma anche a configurare il profilo degli addetti export per gli anni '90;

(b) coinvolgimento finanziario alle varie iniziative da parte di enti ed imprese sia nazionali che internazionali. A tale riguardo appare opportuno sottolineare che l'ICE è dal 1990 beneficiario, nella categoria enti pubblici, degli stanziamenti del Fondo Sociale Europeo (FSE) utilizzati per cofinanziare 3 corsi per giovani diplomati al di sotto dei 25 anni di cui uno nel Centro-Nord dell'Italia e 2 nel Mezzogiorno.

Per quanto riguarda l'area giovani l'Istituto ha realizzato 6 COR.C.E. (corsi in commercio estero) per la formazione dei futuri quadri di imprese e organizzazioni italiane soprattutto regionali, preposte alla promozione e assistenza tecnica all'export. In totale le borse di studio assegnate sono state 118 a fronte di 1.093 domande di partecipazione.

Nell'area imprese sono stati organizzati seminari di commercio estero destinati a coloro che già operano o che intendano operare nell'ufficio export di un'azienda.

Il 1990 ha visto, a fianco dei seminari tradizionali, i cui temi sono stati selezionati in base alle esigenze prospettate dalle aziende, la realizzazione di alcuni seminari riguardanti mercati di particolare interesse.

Nel complesso sono state realizzate 15 iniziative in altrettante città italiane, cui hanno partecipato circa 400 aziende.

I CORRISPETTIVI COME STRUMENTO DI QUALIFICAZIONE DEI SERVIZI

Lo Statuto dell'ICE, riprendendo ed elaborando più dettagliatamente le previsioni della legge 106/89, prevede che i servizi di informazione specifica, di consulenza e di assistenza tecnica, richiesti dalle imprese e dagli operatori economici pubblici, siano forniti dietro corrispettivo.

L'idea di assoggettare al pagamento di un corrispettivo la prestazione di servizi in materia di scambi internazionali non è peculiare dell'Italia, ma si è andata sviluppando e realizzando, nel corso degli anni '80, in tutti i paesi industrializzati ed anche in molti PVS.

Allo stato attuale nella totalità dei paesi maggiormente industrializzati tali servizi sono assoggettati a formule tariffarie variamente congegnate, a formule di abbonamento o ad una combinazione tra i due sistemi.

Le motivazioni che hanno portato gli organismi analoghi all'ICE all'introduzione dei servizi a pagamento e che hanno quindi costituito l'orientamento per la costruzione delle tariffe, sono state le stesse individuate dall'ICE. La totale gratuità del servizio porta generalmente ad un "abuso" dello stesso, o ad una sua sottovalutazione mentre un corrispettivo minimo, senza costituire un aggravio finanziario per le imprese, può consentire loro un rilevante ritorno in termini di completezza e qualità del servizio ricevuto.

A partire dalla configurazione del sistema delle imprese italiane, che presenta una elevata flessibilità rispetto alle opportunità di mercato, ma con tutti i limiti delle politiche definite da un orizzonte aziendale, contribuire all'aumento della quota delle imprese stabili sui vari mercati è un obiettivo strategicamente rilevante che interessa tutte le tipologie di impresa e vede proprio nel comparto delle piccole e medie aziende le difficoltà maggiori al suo raggiungimento.

In questo senso il primo obiettivo della politica dei servizi a corrispettivo è la selezione e corresponsabilizzazione dell'utenza.

In secondo luogo, la parziale remunerazione dei servizi permette di verificarne la reale utilità e di indirizzare l'attività verso quelli per i quali la capacità di soddisfare i bisogni è dimostrata dalla disposizione dell'utenza a pagare una parte del costo di produzione.

Per altro verso il corrispettivo rappresenta un efficace strumento di controllo di gestione e di valutazione delle prestazioni, consentendo precisi riscontri di produttività e di efficacia.

Infine, a parità di risorse spese dallo Stato per il finanziamento dei servizi di assistenza e promozione all'export, è possibile, in presenza di un contributo finanziario dell'utenza, allargare la gamma ed il volume delle attività su mercati nuovi e/o di più difficile penetrazione e migliorare sia la qualità che il grado di approfondimento del servizio prestato.

Gli obiettivi che l'ICE assegna all'assoggettamento a corrispettivo dei propri servizi, al pari delle esperienze maturate negli altri paesi industrializzati, nulla tolgono quindi al carattere pubblico dell'intervento in questo settore, mentre possono agire anche come leva di razionalizzazione e di miglioramento qualitativo.

I criteri generali di determinazione dei corrispettivi discendono dalla considerazione di due parametri fondamentali:

a) il prezzo di mercato, ove esistente; le tariffe agevolate applicate dall'ICE devono essere infatti inferiori al prezzo di mercato, come dispone la legge 106/89 all'art. 3 comma 3;

b) il costo di produzione.

I corrispettivi sono inoltre differenziati in base ad una segmentazione dell'utenza per localizzazione geografica/dimensione aziendale. La logica seguita prevede infatti condizioni di accesso ai servizi relativamente più agevolate per le imprese del Mezzogiorno, aziende che occupano fino a 20 addetti, comprese quelle di commercializzazione ed i consorzi.

Molti degli enti similari all'ICE negli altri paesi industrializzati combinano il sistema della tariffazione del servizio con quello di un abbonamento, o quota di iscrizione annuale.

L'abbonamento è tuttavia sempre concepito in forma complementare alla tariffa e non come base esclusiva per l'erogazione del servizio; ciò è determinato da una serie di motivazioni, non ultimo il fatto che un sistema basato esclusivamente su una quota fissa annuale farebbe venire meno la possibilità di selezione della domanda di servizi e di riscontro circa il gradimento, e quindi l'efficacia e la qualità, degli stessi.

L'Istituto prevede la formula dell'abbonamento , intesa come soluzione complementare che dà luogo ad un sistema di corrispettivi ridotti per gli abbonati ed agevola, per certi versi, il rapporto con l'utenza, senza incorrere peraltro nei problemi derivanti dall'adozione dell'abbonamento come soluzione esclusiva.

A fronte dell'individuazione dei corrispettivi i servizi dell'ICE sono suddivisi per macro categorie secondo le esigenze aziendali per la cui soluzione sono concepiti.

L'area dei servizi che risponde ai bisogni delle imprese nelle fasi di studio e preselezione dei mercati, di norma precede l'inizio di una approfondita attività di marketing. *È questa l'area di servizi*

nella quale la natura pubblica dell'assistenza fornita assume la connotazione più accentuata; presupposto di questa area di servizi è infatti l'attività svolta dall'Istituto per lo studio dei mercati e dei problemi connessi alla internazionalizzazione delle imprese, per la raccolta di informazioni sulle correnti di traffico internazionale, sulle possibilità di sbocco dell'offerta italiana, sulle normative che disciplinano gli scambi internazionali.

In questa fase è giusto che il carico finanziario dei servizi per l'internazionalizzazione sia spostato in misura preponderante sulla parte pubblica, mentre l'inverso avviene nelle fasi successive.

Nel processo decisionale e operativo delle aziende l'ICE risponde alle esigenze di programmazione, decisione, verifica, presentazione sul mercato, acquisto e/o vendita, negoziazione e gestione. Il contenuto dei servizi appartenenti a questa seconda tipologia viene confezionato di volta in volta in base alle specifiche esigenze dell'operatore economico, mentre la metodologia di produzione e la struttura dell'erogazione rispondono a modalità che consentono di predeterminare le fasi e quindi gli standard medi di costo. Per alcuni servizi di quest'area il corrispettivo complessivo è composto dai costi esterni sostenuti cui va aggiunto il corrispettivo specifico per la prestazione del servizio.

La terza fascia di servizi comprende invece tutti quelli in cui l'area della personalizzazione si estende dal contenuto alla tipologia produttiva ed alle modalità di erogazione.

Questa tipologia di servizi è rivolta alle imprese che presentano un approccio qualificato e impegnativo alla problematica della internazionalizzazione e pertanto richiede una completa collaborazione da parte del cliente.

Ciò consente di mettere a punto pacchetti completi di servizi che mirano a favorire i processi di "radicamento" delle imprese sui mercati, laddove il precedente gruppo di servizi è più funzionale alla conclusione di operazioni legate all'inseguimento dei picchi della domanda e meno alla creazione di strutture stabili di commercializzazione e di collaborazione economica.

Per questo gruppo di servizi il corrispettivo costruito, in base al parametro "giornata uomo", viene concordato con la ditta interessata contestualmente al piano di lavoro.

Nella fase di sviluppo aziendale, relativamente alle capacità manageriali, si collocano i servizi dell'ICE nel campo della formazione, dai seminari aziendali prodotto/mercato ovvero su specifiche tematiche di commercio internazionale, ai corsi di specializzazione in favore dei neo-laureati e neo-diplomati realizzati per rispondere alla domanda crescente, espressa dal sistema impresa, di giovani che abbiano buona conoscenza del marketing *internazionale e delle tecniche di commercio estero.*

Infine, alla necessità di promozione dell'impresa sui mercati mondiali rispondono le iniziative realizzate nell'ambito dei programmi promozionali pubblici. Il preventivo dei costi "esterni" per la realizzazione di queste iniziative gode di un finanziamento statale che va dal 25% al 90% dei costi stessi, mentre la quota rimanente viene coperta con i contributi delle ditte partecipanti. Accanto ai costi vivi o "esterni", l'ICE sostiene, a valere sulle proprie risorse, tutti i costi di progettazione e realizzazione.

La collaborazione fra ICE e imprese si basa su un rapporto di reciprocità. Non si tratta di un flusso monodirezionale, ma di uno scambio in cui la managerialità aziendale e l'esperienza istituzionale si influenzano reciprocamente.

Il lavoro dell'Istituto si perfeziona nel tempo con il contributo delle aziende ed il loro aiuto, permettendo di intrecciare una rete di relazioni che rappresentano una chiave di lettura comune, un'azione di penetrazione congiunta, un progetto prodotto-mercato.

NOTA STATISTICA

Il *Rapporto* è stato redatto sulla base delle informazioni disponibili al 30 aprile 1991. In questa nota si indicano, capitolo per capitolo, le fonti statistiche utilizzate e i criteri seguiti per l'elaborazione dei dati. Salvo indicazioni diverse, lo schema di classificazione dei paesi in aree geo-economiche usato in tutto il *Rapporto è* il seguente:

PIEM (paesi industriali ad economia di mercato)

CEE (Belgio e Lussemburgo, Danimarca, Francia, Germania (*), Grecia, Irlanda, Italia, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito, Spagna)

EFTA (Austria, Finlandia, Islanda, Norvegia, Svezia, Svizzera)

NORDAMERICA (Canada, USA)

ALTRI PIEM (Australia, Giappone, Nuova Zelanda)

EUROPA ORIENTALE (Albania, Bulgaria, Cecoslovacchia, R.D.T. (*) , Polonia, Romania, Ungheria, URSS, Jugoslavia)

PVS (paesi in via di sviluppo)

PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO (Algeria, Arabia Saudita, E.A.U., Indonesia, Iran, Iraq, Kuwait, Libia, Nigeria, Oman, Qatar, Venezuela) NIEs (Corea del Sud, Hong Kong, Taiwan, Singapore)

ALTRI PVS (PVS esclusi i Paesi Esportatori di Petrolio e le NIEs).

Capitolo 1 - Il commercio mondiale

La maggior parte dei dati statistici e delle previsioni è tratta dall'ultima edizione del *World Economic Outlook* del Fondo Monetario Internazionale. In qualche caso sono stati usati dati OCSE, GATT, Banca Mondiale. I dati sull'Italia sono di fonte ISTAT.

Oltre alle aree geo-economiche utilizzate per l'intero *Rapporto*, in questo capitolo sono state prese in considerazione anche le seguenti aree:

15 PAESI MAGGIORMENTE INDEBITATI (Argentina, Bolivia, Brasile, Cile, Colombia, Costa d'Avorio, Equador, Messico, Marocco, Nigeria, Perù, Filippine, Uruguay, Venezuela, Jugoslavia)

AFRICA SUB-SAHARIANA (tutti i paesi africani eccetto Algeria, Marocco, Nigeria, Sud Africa e Tunisia).

(*) La collocazione statistica dei dati sulla Germania orientale è diversa da capitolo a capitolo, a seconda della disponibilità delle fonti statistiche, ed essa viene specificata di volta in volta nei singoli capitoli.

L'analisi della polarizzazione del commercio mondiale nel paragrafo 1.3 è stata realizzata con dati relativi al periodo 1980/89 tratti da GATT, *International Trade 1989/90*, il cui schema di classificazione in aree geo-economiche è il seguente:

CEE

EFTA

NORDAMERICA

ALTRI INDUSTRIALI (Australia, Nuova Zelanda, Sud Africa)

ASIA (Afghanistan, Bangladesh, Bhutan, Birmania, Brunei, Cambogia, Corea del Nord, Corea del Sud, Isole Fiji, Filippine, Giappone, Hong Kong, India, Indonesia, Kiribati, Laos, Macao, Malesia, Isole Maldive, Mongolia, Nepal, Nuova Caledonia, Pakistan, Nuova Guinea, Polinesia Francese, Isole Salomone, Singapore, Sri Lanka, Taiwan, Thailandia, Tonga, Tuvalu, Unione di Myanmar, Vanatua, Vietnam, altri paesi e territori dell'Asia non classificati altrove)

MEDIO ORIENTE (Arabia Saudita, Bahrain, Cipro, E.A.U., Giordania, Iraq, Kuwait, Libano, Oman, Qatar, Siria, Yemen del Nord, Yemen del Sud, altri paesi e territori del Medio Oriente non classificati altrove)

EST (Bulgaria, Cecoslovacchia, Cina, Polonia, R.D.T., Romania, Ungheria, URSS e altri paesi asiatici a economia pianificata)

AFRICA (tutti i paesi africani tranne il Sud Africa)

AMERICA LATINA

Capitolo 2 - I conti con l'estero dell'Italia

I dati sull'Italia sono prevalentemente di fonte ISTAT, ma sono stati usati anche dati della Banca d'Italia e dell'ISCO.

I confronti internazionali sono basati su dati di fonte FMI.

Capitolo 3 - La struttura settoriale del commercio estero dell'Italia

Il paragrafo 1 — Tendenze recenti — è basato su dati ISTAT, classificati in 18 branche e/o macro-branche NACE-CLIO secondo lo schema seguente:

Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca

Prodotti energetici

Minerali ferrosi e non ferrosi

Minerali e prodotti non metallici

Prodotti chimici

Prodotti metalmeccanici di cui:

- prodotti in metallo
- macchine agricole e industriali
- macchine per ufficio ed elaborazione dati
- materiale elettrico ed elettronico

Mezzi di trasporto di cui:

- autoveicoli e loro parti
- mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)

Prodotti alimentari, bevande, tabacco

Prodotti tessili, cuoio, abbigliamento di cui:

prodotti tessili, abbigliamento

cuoio, calzature

Legno, carta, gomma, prodotti altre industrie manifatturiere

Il paragrafo 2 — Penetrazione delle importazioni e propensione ad esportare — è anch'esso basato su dati ISTAT e si riferisce al comparto manifatturiero, definito dall'aggregazione delle seguenti 15 branche NACE-CLIO:

Minerali ferrosi e non ferrosi

Minerali e prodotti non metallici

Prodotti chimici

Prodotti in metallo

Macchine agricole ed industriali

Macchine per ufficio ed elaborazione dati

Materiale elettrico ed elettronico

Autoveicoli e loro parti

Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)

Prodotti alimentari, bevande, tabacco

Prodotti tessili, abbigliamento

Cuoio, calzature

Legno e mobili in legno

Carta, articoli di carta e stampa

Prodotti in gomma e plastica

Per gli indicatori della penetrazione delle importazioni e della propensione ad esportare, i valori della produzione di ogni settore sono stati calcolati a partire da quelli della produzione interna lorda a prezzi ex-fabrica e al netto dell'IVA (produzione effettiva al costo dei fattori), dedotti dalla tavola ISTAT delle interdipendenze settoriali del 1985 (riga 99).

Il paragrafo 3 — Le quote di mercato dell'Italia sull'import di manufatti dei principali paesi industriali: un'analisi per settori — è basato su dati degli istituti statistici nazionali dei sette principali paesi industriali (Canada, Francia, Germania (*), Giappone, Italia, Regno Unito e Stati Uniti) forniti all'ICE dalla società DRI (Data Resources Inc.). L'industria manifatturiera è stata suddivisa in 51 settori (definiti con riferimento alla classificazione SITC, Rev. 2) raggruppati in 4 comparti, secondo lo schema seguente:

SETTORI TRADIZIONALI

Pelli e cuoio

Manufatti in gomma

Manufatti in legno e sughero

Tessile
Prodotti in metallo
Impianti sanitari idraulici illuminazione
Mobilio
Articoli da viaggio
Abbigliamento
Calzature
Altri manufatti

SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA

Chimica organica
Chimica inorganica
Vernici e colori
Cosmesi e igiene
Fertilizzanti
Materie plastiche
Altre chimiche
Carta e cartotecnica
Prodotti minerali non metalliferi
Siderurgici
Metalli non ferrosi
Radio e tv
Macchine per ufficio
Elettrodomestici
Autoveicoli

MECCANICA STRUMENTALE E ALTRI SETTORI SPECIALIZZATI

Motori e turbine
Macchine agricole
Trattori
Macchine per industria costruzioni
Macchine tessili
Macchine per industria della carta
Macchine per industria della stampa
Macchine per industria alimentare
Macchine per lavorazione legno e sughero

Macchine per lavorazione pietre, terra e minerali

Altre macchine industriali

Macchine per lavorazione metalli

Macchine generali per l'industria

Generatori e distributori elettricità

Componentistica elettrica

Veicoli ferroviari

Navi e barche

SETTORI AD ALTA INTENSITÀ TECNOLOGICA

Farmaceutici

Macchine per ufficio EDP

Telecomunicazioni

Elettromedicali

Componentistica elettronica

Aerei e parti

Meccanica di precisione

Foto cine-ottica

Capitolo 4 - La struttura geografica del commercio estero dell'Italia

I dati del paragrafo 1 — Tendenze recenti sono di fonte ISTAT, distribuiti in base alle aree geo-economiche indicate all'inizio di questa Nota.

Il paragrafo 2 — Le quote dell'Italia e dei principali paesi concorrenti sulle importazioni totali dei paesi OCSE e delle NIEs — è basato su dati forniti all'ICE, tramite la sua rete estera, dagli istituti statistici nazionali di ventisette paesi, raggruppati nelle seguenti aree:

OCSE:

Nordamerica (Canada, Stati Uniti)

CEE

Giappone

EFTA

Turchia

Oceania (Australia, Nuova Zelanda)

NIEs — Newly Industrializing Economies — (Corea del Sud, Hong Kong, Singapore, Taiwan).

Tali dati, relativi alle importazioni CIF in dollari USA nel 1990, sono provvisori. Per il periodo 1983-89 essi sono stati concatenati alle corrispondenti serie storiche tratte da FMI, *Direction of Trade Statistics* (con dati per la Germania riferiti alla sola ex Germania Occidentale).

Il paragrafo 3 — Il modello di specializzazione geografica del commercio estero dell'Italia: una analisi per settori — è basato sulla stessa banca dati utilizzata per il par.3 del cap.3.

La struttura delle esportazioni, la provenienza delle importazioni ed i saldi correnti dell'Italia sono stati analizzati nei seguenti comparti manifatturieri:

SETTORI TRADIZIONALI

SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA

MECCANICA STRUMENTALE ED ALTRI SETTORI A PRODUZIONE SPECIALIZZATA

SETTORI AD ALTA INTENSITÀ TECNOLOGICA

I settori dell'industria manifatturiera sono stati suddivisi nei diversi comparti secondo lo schema presentato per il paragrafo 3 del capitolo 3.

I paesi e le aree geo-economiche presi in esame per l'analisi del modello di specializzazione dell'Italia sono:

PAESI

Stati Uniti
Canada
Giappone

Germania
Francia
Regno Unito
Spagna

AREE GEO-ECONOMICHE

OCSE (Stati Uniti, Canada, Giappone, CEE, EFTA e Turchia, Australia e Nuova Zelanda)

ALTRI OCSE (Australia e Nuova Zelanda)

CEE (Germania*, Francia, Regno Unito, Irlanda, Belgio, Olanda, Lussemburgo, Danimarca, Grecia, Spagna e Portogallo)

EFTA (Austria, Finlandia, Islanda, Norvegia, Svezia, Svizzera)

EUROPA ORIENTALE (URSS, Romania, Ungheria, R.D.T., Bulgaria, Polonia, Cecoslovacchia, Albania, Jugoslavia)

PVS (paesi in via di sviluppo)

AFRICA MEDITERRANEA (Marocco, Algeria, Tunisia, Libia, Egitto)

ALTRI PVS AFRICA (esclusa l'Africa mediterranea)

AMERICA LATINA

NIEs (Hong Kong, Singapore, Corea del Sud, Taiwan)

ALTRI PVS ASIA (escluse le NIEs)

OPEC (Algeria, Arabia Saudita, E.A.U., Indonesia, Iran, Iraq, Kuwait, Libia, Nigeria, Oman, Qatar, Venezuela)

Il riquadro su «Le esportazioni delle regioni italiane» utilizza interamente dati ISTAT.

Capitolo 5 - Le tendenze delle politiche commerciali

Sono stati principalmente utilizzati dati e rilevazioni del GATT, UNCTAD, FMI e CEE.

Capitolo 6 - La politica economica estera dell'Italia

Le fonti del capitolo 6 sono da ricercare nelle relazioni del Mediocredito Centrale, della SACE e nei documenti CEE.

* * *

I dati sono stati elaborati usando i programmi IAS (Interactive Simulation System, Institute for Advanced Studies, Vienna) e AREMOS (WEFA).

Si ringraziano tutti coloro che hanno fornito i dati statistici e contribuito in vario modo alla loro elaborazione.

APPENDICI STATISTICHE

INDICE DELLE TABELLE

APPENDICE A - Il commercio mondiale

Distribuzione geografica del commercio mondiale

Tab. A/1 - Esportazioni - Paesi industriali
Tab. A/2 - Importazioni - Paesi industriali
Tab. A/3 - Saldi - Paesi industriali
Tab. A/4 - Struttura delle esportazioni - Paesi industriali
Tab. A/5 - Struttura delle importazioni - Paesi industriali
Tab. A/6 - Esportazioni - Paesi in via di sviluppo ed Europa orientale
Tab. A/7 - Importazioni - Paesi in via di sviluppo ed Europa orientale
Tab. A/8 - Saldi - Paesi in via di sviluppo ed Europa orientale
Tab. A/9 - Struttura delle esportazioni - Paesi in via di sviluppo ed Europa orientale
Tab. A/10 - Struttura delle importazioni - Paesi in via di sviluppo ed Europa orientale
Tab. A/11 - Commercio intra-area
Tab. A/12 - Commercio tra aree diverse
Tab. A/13 - Commercio di manufatti intra-area e tra aree diverse

APPENDICE B - La struttura settoriale del commercio estero dell'Italia

Distribuzione merceologica del commercio estero dell'Italia

Tab. B/1 - Esportazioni per settori
Tab. B/2 - Importazioni per settori
Tab. B/3 - Saldi per settori
Tab. B/4 - Tassi di copertura in valore per settori
Tab. B/5 - Distribuzione settoriale delle esportazioni
Tab. B/6 - Distribuzione settoriale delle importazioni
Tab. B/7 - Prezzi delle esportazioni per settori
Tab. B/8 - Prezzi delle importazioni per settori
Tab. B/9 - Ragioni di scambio per settori
Tab. B/10 - Quantità esportate per settori
Tab. B/11 - Quantità importate per settori
Tab. B/12 - Tassi di copertura reali per settori

Apertura internazionale dell'industria manifatturiera italiana

Tab. B/13 - Penetrazione delle importazioni a prezzi costanti
Tab. B/14 - Penetrazione delle importazioni a prezzi correnti

Tab. B/15 - Propensione ad esportare a prezzi costanti
Tab. B/16 - Propensione ad esportare a prezzi correnti
Tab. B/17 - Prezzi relativi
Tab. B/18 - Profittabilità relativa all'export

APPENDICE C - La struttura geografica del commercio estero dell'Italia

Distribuzione geografica del commercio estero dell'Italia

Tab. C/1 - Esportazioni per aree geografiche
Tab. C/2 - Importazioni per aree geografiche
Tab. C/3 - Saldi per aree geografiche
Tab. C/4 - Tassi di copertura in valore
Tab. C/5 - Struttura geografica delle esportazioni
Tab. C/6 - Struttura geografica delle importazioni

APPENDICE A
Il commercio mondiale

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE **TAB A/1**

Esportazioni in milioni di dollari correnti e variazioni percentuali sull'anno precedente

PAESI INDUSTRIALI

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 (1)
CEE	637460	614448	598796	613388	650034	796210	958769	1061980	1133944	1361508
	-7,8%	-3,6%	-2,5%	2,4%	6,0%	22,5%	20,4%	10,8%	6,8%	20,1%
GERMANIA (2)	176087	176431	169436	171723	183911	243314	294166	323374	341391	398393
	-8,7%	0,2%	-4,0%	1,3%	7,1%	32,3%	20,9%	9,9%	5,6%	16,7%
FRANCIA	106427	96694	94945	97567	101675	124945	148376	167797	179394	216404
	-8,3%	-9,1%	-1,8%	2,8%	4,2%	22,9%	18,8%	13,1%	6,9%	20,6%
ITALIA	75606	73309	72755	73457	78402	97564	116350	127700	140371	169897
	-3,1%	-3,0%	-0,8%	1,0%	6,7%	24,4%	19,3%	9,8%	9,9%	21,0%
REGNO UNITO	102266	96948	91640	93882	101250	107087	131242	145136	152338	185481
	-7,1%	-5,2%	-5,5%	2,4%	7,8%	5,8%	22,6%	10,6%	5,0%	21,8%
PAESI BASSI	68856	66323	64749	65792	69247	80556	92704	103042	107304	143569
	-6,9%	-3,7%	-2,4%	1,6%	5,3%	16,3%	15,1%	11,2%	4,1%	33,8%
BELGIO-LUSSEMBURGO	55615	52363	51922	51817	53658	68819	84205	92083	99707	111163
	-14,0%	-5,8%	-0,8%	-0,2%	3,6%	28,3%	22,4%	9,4%	8,3%	11,5%
SPAGNA	20337	20498	19734	23562	24245	27206	34192	40335	44404	55311
	-1,8%	0,8%	-3,7%	19,4%	2,9%	12,2%	25,7%	18,0%	10,1%	24,6%
ALTRI CEE	32266	31882	33615	35588	37646	46718	57534	62513	69035	81290
	-8,6%	-1,2%	5,4%	5,9%	5,8%	24,1%	23,2%	8,7%	10,4%	17,8%
EFTA	104330	99735	99715	104105	109230	133012	160150	176892	186865	200485
	-6,6%	-4,4%	0,0%	4,4%	4,9%	21,8%	20,4%	10,5%	5,6%	7,3%
AUSTRIA	15832	15634	15423	15738	17231	22473	27169	30998	32469	40991
	-9,4%	-1,3%	-1,3%	2,0%	9,5%	30,4%	20,9%	14,1%	4,7%	26,2%
SVIZZERA	27037	26014	25587	25849	27447	37456	45500	50621	51547	63586
	-8,8%	-3,8%	-1,6%	1,0%	6,2%	36,5%	21,5%	11,3%	1,8%	23,4%
ALTRI EFTA	61461	58088	58704	62517	64552	73083	87481	95273	102850	95908
	-4,8%	-5,5%	1,1%	6,5%	3,3%	13,2%	19,7%	8,9%	8,0%	-6,7%
NORDAMERICA	306469	283513	277274	308182	303927	306997	349920	435113	483891	514880
	6,2%	-7,5%	-2,2%	11,1%	-1,4%	1,0%	14,0%	24,3%	11,2%	6,4%
USA	233742	212275	200528	217890	213147	217291	252885	319413	363814	394046
	5,9%	-9,2%	-5,5%	8,7%	-2,2%	1,9%	16,4%	26,3%	13,9%	8,3%
CANADA	72727	71238	76746	90292	90780	89706	97035	115700	120077	120834
	7,4%	-2,0%	7,7%	17,7%	0,5%	-1,2%	8,2%	19,2%	3,8%	0,6%
ALTRI PAESI INDUSTRIALI	178904	166164	173025	199002	205514	239180	265074	306546	320508	333150
	13,3%	-7,1%	4,1%	15,0%	3,3%	16,4%	10,8%	15,6%	4,6%	3,9%
GIAPPONE	151501	138443	146971	169749	177189	210718	231332	264962	274600	287601
	16,2%	-8,6%	6,2%	15,5%	4,4%	18,9%	9,8%	14,5%	3,6%	4,7%
AUSTRALIA	21796	22077	20651	23875	22611	22541	26533	32751	37059	36449
	-1,2%	1,3%	-6,5%	15,6%	-5,3%	-0,3%	17,7%	23,4%	13,2%	-1,6%
NUOVA ZELANDA	5607	5644	5403	5378	5714	5921	7209	8833	8849	9100
	3,7%	0,7%	-4,3%	-0,5%	6,3%	3,6%	21,7%	22,5%	0,2%	2,8%
TOTALE PAESI INDUSTRIALI	1227163	1163860	1148809	1224677	1268705	1475399	1733913	1980531	2125209	2410023
	-1,8%	-5,2%	-1,3%	6,6%	3,6%	16,3%	17,5%	14,2%	7,3%	13,4%

(1) dati provvisori: gli aggiornamenti si basano su dati di fonte nazionale, DOTS-FMI e ISTAT
(2) i dati fino al 30 giugno 1990 riguardano la sola Germania occidentale

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE

TAB A/2

Importazioni in milioni di dollari correnti e variazioni percentuali sull'anno precedente

PAESI INDUSTRIALI

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 (1)
CEE	688042	656146	627701	636687	664386	781504	956869	1082284	1165954	1415883
	-11,0%	-4,6%	-4,3%	1,4%	4,4%	17,6%	22,4%	13,1%	7,7%	21,4%
GERMANIA (2)	163913	155373	152939	153005	158490	191069	228339	250554	269649	342579
	-12,8%	-5,2%	-1,6%	0,0%	3,6%	20,6%	19,5%	9,7%	7,6%	27,0%
FRANCIA	120952	115712	105416	104360	108252	129403	158475	180773	193000	232576
	-10,3%	-4,3%	-8,9%	-1,0%	3,7%	19,5%	22,5%	14,1%	6,8%	20,5%
ITALIA	91102	85857	80291	84351	90490	100023	125194	138164	152817	181681
	-8,9%	-5,8%	-6,5%	5,1%	7,3%	10,5%	25,2%	10,4%	10,6%	18,9%
REGNO UNITO	102631	99567	100034	104722	108956	126325	154391	189348	197684	225206
	-11,3%	-3,0%	0,5%	4,7%	4,0%	15,9%	22,2%	22,6%	4,4%	13,9%
PAESI BASSI	68489	64463	61867	62308	65998	75581	91318	99307	104051	137525
	-12,2%	-5,9%	-4,0%	0,7%	5,9%	14,5%	20,8%	8,7%	4,8%	32,2%
BELGIO-LUSSEMBURGO	62067	57837	54961	55425	56197	68624	83233	92151	98181	112828
	-13,6%	-6,8%	-5,0%	0,8%	1,4%	22,1%	21,3%	10,7%	6,5%	14,9%
SPAGNA	32155	31464	29193	28832	29963	35056	49112	60517	71461	87743
	-5,6%	-2,1%	-7,2%	-1,2%	3,9%	17,0%	40,1%	23,2%	18,1%	22,8%
ALTRI CEE	46733	45874	43001	43684	46040	55423	66807	71469	79111	95745
	-7,4%	-1,8%	-6,3%	1,6%	5,4%	20,4%	20,5%	7,0%	10,7%	21,0%
EFTA	110958	105569	101855	102681	109367	136630	167498	183412	194436	204503
	-13,2%	-4,9%	-3,5%	0,8%	6,5%	24,9%	22,6%	9,5%	6,0%	5,2%
AUSTRIA	21029	19490	19402	19651	20967	26823	32720	35535	38897	48921
	-13,9%	-7,3%	0,5%	1,3%	6,7%	27,9%	22,0%	8,6%	9,5%	25,8%
SVIZZERA	30688	28675	29190	29515	30698	41048	50650	56549	58206	69604
	-15,6%	-6,6%	1,8%	1,1%	4,0%	33,7%	23,4%	11,6%	2,9%	19,6%
ALTRI EFTA	59241	57404	53264	53514	57702	68759	84127	91328	97333	85978
	-11,6%	-3,1%	-7,2%	0,5%	7,8%	19,2%	22,4%	8,6%	6,6%	-11,7%
NORDAMERICA	342832	311600	333047	417322	440720	470672	514109	566399	610608	633210
	5,8%	-9,1%	6,9%	25,3%	5,6%	6,8%	9,2%	10,2%	7,8%	3,7%
USA	273360	254882	269882	341171	361622	387076	424069	459776	493326	516716
	6,4%	-6,8%	5,9%	26,4%	6,0%	7,0%	9,6%	8,4%	7,3%	4,7%
CANADA	69472	56718	63165	76151	79098	83596	90040	106623	117282	116494
	3,5%	-18,4%	11,4%	20,6%	3,9%	5,7%	7,7%	18,4%	10,0%	0,7%
ALTRI PAESI INDUSTRIALI	174817	161433	151275	165709	159960	157496	185171	228196	259388	282290
	3,3%	-7,7%	-6,3%	9,5%	-3,5%	-1,5%	17,6%	23,2%	13,7%	8,8%
GIAPPONE	142868	131567	126521	136142	130518	127661	150908	187484	209637	234592
	1,1%	-7,9%	-3,8%	7,6%	-4,1%	-2,2%	18,2%	24,2%	11,8%	11,9%
AUSTRALIA	26210	24073	19420	23423	23499	23839	27001	33335	40941	38814
	16,9%	-8,2%	-19,3%	20,6%	0,3%	1,4%	13,3%	23,5%	22,8%	-5,2%
NUOVA ZELANDA	5739	5793	5334	6144	5943	5997	7263	7378	8810	8884
	4,9%	0,9%	-7,9%	15,2%	-3,3%	0,9%	21,1%	1,6%	19,4%	0,8%
TOTALE PAESI INDUSTRIALI	1316649	1234749	1213879	1322398	1374434	1546302	1823647	2060291	2230386	2535886
	-5,6%	-6,2%	-1,7%	8,9%	3,9%	12,5%	17,9%	13,0%	8,3%	13,7%

(1) dati provvisori: gli aggiornamenti si basano su dati di fonte nazionale, DOTS-FMI e ISTAT
(2) i dati fino al 30 giugno 1990 riguardano la sola Germania occidentale

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE

TAB A/3

Saldi (FOB/CIF) in milioni di dollari correnti e variazioni assolute sull'anno precedente

PAESI INDUSTRIALI

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 (1)
CEE	-50582	-41699	-28906	-23299	-14352	14706	1900	-20304	-32010	-54375
	30920	8884	12793	5607	8947	29058	-12806	-22205	-11705	-22365
GERMANIA (2)	12174	21058	16497	18718	25421	52245	65827	72820	71742	55814
	7315	8884	-4561	2221	6703	26824	13582	6993	-1078	-15928
FRANCIA	-14525	-19018	-10471	-6793	-6577	-4458	-10099	-12976	-13606	-16172
	4335	-4493	8547	3678	216	2119	-5641	-2877	-630	-2566
ITALIA	-15496	-12548	-7536	-10894	-12088	-2459	-8844	-10464	-12446	-11784
	6532	2948	5012	-3358	-1194	9629	-6385	-1620	-1982	662
REGNO UNITO	-365	-2619	-8394	-10840	-7706	-19238	-23149	-44212	-45346	-39725
	5290	-2254	-5775	-2446	3134	-11532	-3911	-21063	-1134	5621
PAESI BASSI	367	1861	2882	3484	3250	4975	1386	3735	3253	6044
	4464	1493	1021	602	-234	1725	-3589	2348	-482	2791
BELGIO-LUSSEMBURGO	-6452	-5473	-3039	-3607	-2539	196	972	-69	1527	-1665
	737	978	2435	-569	1068	2735	776	-1040	1595	-3192
SPAGNA	-11819	-10967	-9459	-5270	-5718	-7850	-14920	-20182	-27057	-32432
	1539	852	1508	4189	-448	-2132	-7070	-5262	-6875	-5375
ALTRI CEE	-14467	-13992	-9386	-8096	-8394	-8705	-9273	-8957	-10076	-14455
	707	475	4606	1290	-298	-310	-568	316	-1120	-4378
EFTA	-6628	-5834	-2141	1424	-137	-3618	-7348	-6520	-7570	-4018
	9476	794	3693	3565	-1561	-3481	-3730	828	-1051	3552
AUSTRIA	-5197	-3856	-3979	-3913	-3736	-4350	-5552	-4537	-6428	-7930
	1754	1341	-122	66	177	-614	-1202	1015	-1891	-1502
SVIZZERA	-3651	-2661	-3603	-3666	-3251	-3592	-5150	-5928	-6659	-6018
	3061	990	-941	-64	415	-341	-1558	-778	-731	641
ALTRI EFTA	2220	683	5440	9003	6850	4324	3354	3945	5516	9930
	4661	-1537	4757	3563	-2154	-2526	-970	591	1572	4414
NORDAMERICA	-36363	-28087	-55773	-109140	-136793	-163675	-164189	-131286	-126717	-118330
	-810	8276	-27686	-53367	-27653	-26882	-514	32903	4569	8387
USA	-39618	-42607	-69354	-123281	-148475	-169785	-171184	-140363	-129512	-122670
	-3440	-2989	-26747	-53927	-25194	-21310	-1399	30821	10851	6842
CANADA	3255	14520	13581	14141	11682	6110	6995	9077	2795	4340
	2630	11265	-939	560	-2459	-5572	885	2082	-6282	1545
ALTRI PAESI INDUSTRIALI	4087	4731	21750	33294	45554	81684	79902	78350	61120	50860
	15368	645	17018	11544	12260	36130	-1781	-1553	-17229	-10260
GIAPPONE	8633	6876	20450	33607	46671	83057	80424	77478	64963	53009
	19482	-1757	13574	13157	13064	36386	-2633	-2946	-12515	-11954
AUSTRALIA	-4414	-1996	1231	453	-888	-1298	-467	-584	-3882	-2365
	-4047	2419	3227	-778	-1341	-410	830	-116	-3298	1517
NUOVA ZELANDA	-132	-149	69	-766	-229	-76	-54	1455	39	216
	-67	-17	217	-835	537	153	21	1510	-1416	177
TOTALE PAESI INDUSTRIALI	-89486	-70888	-65070	-97721	-105729	-70903	-89735	-79761	-105177	-125863
	54954	18598	5819	-32652	-8008	34825	-18831	9974	-25416	-20686

(1) dati provvisori: gli aggiornamenti si basano su dati di fonte nazionale, DOTS-FMI e ISTAT
(2) i dati fino al 30 giugno 1990 riguardano la sola Germania occidentale

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE

TAB A/4

Struttura delle esportazioni: pesi percentuali sulle esportazioni mondiali

PAESI INDUSTRIALI

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 (1)
CEE	33,7	34,1	33,5	32,1	32,7	35,2	36,9	36,7	36,7	40,2
GERMANIA (2)	8,0	8,1	8,2	7,7	7,8	8,6	8,8	8,5	8,5	9,7
FRANCIA	5,9	6,0	5,6	5,3	5,3	5,8	6,1	6,1	6,1	6,6
ITALIA	4,5	4,5	4,3	4,2	4,5	4,5	4,8	4,7	4,8	5,2
REGNO UNITO	5,0	5,2	5,3	5,3	5,4	5,7	6,0	6,4	6,2	6,4
PAESI BASSI	3,4	3,4	3,3	3,1	3,2	3,4	3,5	3,4	3,3	3,9
BELGIO-LUSSEMBURGO	3,0	3,0	2,9	2,8	2,8	3,1	3,2	3,1	3,1	3,2
SPAGNA	1,6	1,6	1,6	1,5	1,5	1,6	1,9	2,1	2,2	2,5
ALTRI CEE	2,3	2,4	2,3	2,2	2,3	2,5	2,6	2,4	2,5	2,7
EFTA	5,4	5,5	5,4	5,2	5,4	6,2	6,5	6,2	6,1	5,8
AUSTRIA	1,0	1,0	1,0	1,0	1,0	1,2	1,3	1,2	1,2	1,4
SVIZZERA	1,5	1,5	1,6	1,5	1,5	1,9	2,0	1,9	1,8	2,0
ALTRI EFTA	2,9	3,0	2,8	2,7	2,8	3,1	3,2	3,1	3,1	2,4
NORDAMERICA	16,8	16,2	17,8	21,0	21,7	21,2	19,8	19,2	19,2	18,0
USA	13,4	13,3	14,4	17,2	17,8	17,5	16,4	15,6	15,5	14,7
CANADA	3,4	2,9	3,4	3,8	3,9	3,8	3,5	3,6	3,7	3,3
ALTRI PAESI INDUSTRIALI	8,6	8,4	8,1	8,3	7,9	7,1	7,1	7,7	8,2	8,0
GIAPPONE	7,0	6,8	6,7	6,9	6,4	5,8	5,8	6,4	6,6	6,7
AUSTRALIA	1,3	1,3	1,0	1,2	1,2	1,1	1,0	1,1	1,3	1,1
NUOVA ZELANDA	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
TOTALE PAESI INDUSTRIALI	64,5	64,2	64,8	66,6	67,6	69,7	70,4	69,9	70,2	72,0
TOTALE MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) dati provvisori: gli aggiornamenti si basano su dati di fonte nazionale, DOTS-FMI e ISTAT.
Il dato relativo alle esportazioni mondiali invece è stimato
(2) i dati fino al 30 giugno 1990 riguardano la sola Germania occidentale

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE **TAB A/5**

Struttura delle importazioni: pesi percentuali sulle importazioni mondiali

PAESI INDUSTRIALI

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990 (1)
CEE	32,2	33,1	32,9	31,8	33,4	37,3	38,1	37,1	36,9	39,4
GERMANIA (2)	8,9	9,5	9,3	8,9	9,5	11,4	11,7	11,3	11,1	11,5
FRANCIA	5,4	5,2	5,2	5,1	5,2	5,9	5,9	5,9	5,8	6,3
ITALIA	3,8	3,9	4,0	3,8	4,0	4,6	4,6	4,5	4,6	4,9
REGNO UNITO	5,2	5,2	5,0	4,9	5,2	5,0	5,2	5,1	5,0	5,4
PAESI BASSI	3,5	3,6	3,6	3,4	3,6	3,8	3,7	3,6	3,5	4,2
BELGIO-LUSSEMBURGO	2,8	2,8	2,9	2,7	2,8	3,2	3,3	3,2	3,2	3,2
SPAGNA	1,0	1,1	1,1	1,2	1,2	1,3	1,4	1,4	1,4	1,6
ALTRI CEE	1,6	1,7	1,8	1,8	1,9	2,2	2,3	2,2	2,2	2,4
EFTA	5,3	5,4	5,5	5,4	5,6	6,2	6,4	6,2	6,1	5,8
AUSTRIA	0,8	0,8	0,8	0,8	0,9	1,1	1,1	1,1	1,1	1,2
SVIZZERA	1,4	1,4	1,4	1,3	1,4	1,8	1,8	1,8	1,7	1,8
ALTRI EFTA	3,1	3,1	3,2	3,2	3,3	3,4	3,5	3,3	3,3	2,8
NORDAMERICA	15,5	15,3	15,2	16,0	15,6	14,4	13,9	15,2	15,7	14,9
USA	11,8	11,4	11,0	11,3	11,0	10,2	10,0	11,2	11,8	11,4
CANADA	3,7	3,8	4,2	4,7	4,7	4,2	3,9	4,0	3,9	3,5
ALTRI PAESI INDUSTRIALI	9,0	9,0	9,5	10,3	10,6	11,2	10,5	10,7	10,4	9,7
GIAPPONE	7,7	7,5	8,1	8,8	9,1	9,9	9,2	9,3	8,9	8,3
AUSTRALIA	1,1	1,2	1,1	1,2	1,2	1,1	1,1	1,1	1,2	1,1
NUOVA ZELANDA	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
TOTALE PAESI INDUSTRIALI	62,0	62,7	63,1	63,6	65,2	69,1	68,8	69,2	69,1	69,8
TOTALE MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) dati provvisori: gli aggiornamenti si basano su dati di fonte nazionale, DOTS-FMI e ISTAT.
Il dato relativo alle importazioni mondiali invece è stimato
(2) i dati fino al 30 giugno 1990 riguardano la sola Germania occidentale

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE

TAB A/6

Esportazioni in milioni di dollari correnti e variazioni percentuali sul periodo corrispondente

PAESI IN VIA DI SVILUPPO ED EUROPA ORIENTALE

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990S1 (1)
PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO	272218	216585	179647	172177	153551	106273	125114	128904	154536	83414
	-8,4%	-20,4%	-17,1%	-4,2%	-10,8%	-30,8%	17,7%	3,0%	19,9%	16,8%
ALGERIA	13296	11476	13029	13078	12841	7430	8606	8163	9194	5476
	-14,9%	-13,7%	13,5%	0,4%	-1,8%	-42,1%	15,8%	-5,1%	12,6%	19,9%
ARABIA SAUDITA	113236	75836	45864	37521	27479	20182	22602	23738	27742	17390
	11,0%	-33,0%	-39,5%	-18,2%	-26,8%	-26,6%	12,0%	5,0%	16,9%	27,1%
VENEZUELA	20002	16957	14755	16094	14189	8412	9063	10148	12433	7103
	3,4%	-15,2%	-13,0%	9,1%	-11,8%	-40,7%	7,7%	12,0%	22,5%	19,9%
ALTRI	125684	112316	106000	105484	99042	70249	84843	86855	105167	53445
	-21,6%	-10,6%	-5,6%	-0,5%	-6,1%	-29,1%	20,8%	2,4%	21,1%	13,2%
NIEs	86667	85595	93334	112077	113966	133491	177925	223476	244582	120558
	13,5%	-1,2%	9,0%	20,1%	1,7%	17,1%	33,3%	25,6%	9,4%	2,9%
COREA DEL SUD	21271	21822	24455	29258	30289	35773	47147	60485	60496	28444
	22,0%	2,6%	12,1%	19,6%	3,5%	18,1%	31,8%	28,3%	0,0%	-5,8%
HONG KONG	21816	20893	21949	28314	30182	35438	48473	63183	73114	36368
	10,6%	-4,2%	5,1%	29,0%	6,6%	17,4%	36,8%	30,3%	15,7%	7,7%
TAIWAN	22611	22092	25098	30435	30683	39787	53609	60490	66204	31782
	14,1%	-2,3%	13,6%	21,3%	0,8%	29,7%	34,7%	12,8%	9,4%	-1,3%
SINGAPORE	20970	20788	21832	24070	22812	22494	28696	39318	44769	23964
	8,2%	-0,9%	5,0%	10,3%	-5,2%	-1,4%	27,6%	37,0%	13,9%	14,1%
ALTRI PAESI IN VIA DI SVILUPPO	204999	213586	214081	231318	224318	215923	259743	297775	336428	163688
	-0,5%	4,2%	0,2%	8,1%	-3,0%	-3,7%	20,3%	14,6%	13,0%	7,1%
BRASILE	23329	20168	21853	27007	25181	22405	26223	33785	32660	14836
	15,9%	-13,5%	8,4%	23,6%	-6,8%	-11,0%	17,0%	28,8%	-3,3%	-6,8%
ARGENTINA	9143	7623	7836	8107	8396	6852	6360	9137	9567	5761
	13,8%	-16,6%	2,8%	3,5%	3,6%	-18,4%	-7,2%	43,7%	4,7%	23,5%
MESSICO	19363	21209	22313	24382	22105	16121	20887	20765	23048	11679
	24,2%	9,5%	5,2%	9,3%	-9,3%	-27,1%	29,6%	-0,6%	11,0%	0,7%
CINA	21476	21865	22096	24824	27329	31367	39464	47663	51753	25651
	11,0%	1,8%	1,1%	12,3%	10,1%	14,8%	25,8%	20,8%	8,6%	15,3%
INDIA	6827	8272	7858	8231	8265	9135	10798	13313	15821	9116
	-19,2%	21,2%	-5,0%	4,7%	0,4%	10,5%	18,2%	23,3%	18,8%	16,4%
ALTRI	124862	134450	132126	138767	133041	130044	156012	173113	203579	96644
	-7,1%	7,7%	-1,7%	5,0%	-4,1%	-2,3%	20,0%	11,0%	17,6%	6,6%
TOTALE PAESI IN VIA DI SVILUPPO	563884	515766	487063	515572	491835	455688	562783	650155	735546	367660
	-2,7%	-8,5%	-5,6%	5,9%	-4,6%	-7,3%	23,5%	15,5%	13,1%	7,7%
EUROPA ORIENTALE (2)	168879	176375	187504	188095	185604	204127	223930	235831	224621	103288
	1,0%	4,4%	6,3%	0,3%	-1,3%	10,0%	9,7%	5,3%	-4,8%	1,1%
URSS	79003	86912	91343	91652	87281	97247	107874	110559	109227	50335
	3,3%	10,0%	5,1%	0,3%	-4,8%	11,4%	10,9%	2,5%	-1,2%	3,9%
ALTRI	89876	89463	96161	96443	98323	106880	116056	125272	115394	52953
	-1,1%	-0,5%	7,5%	0,3%	1,9%	8,7%	8,6%	7,9%	-7,9%	-1,5%
TOTALE MONDO	1978491	1856096	1821663	1926170	1944844	2135661	2519388	2861791	3075025	1672262
	-2,0%	-6,2%	-1,9%	5,7%	1,0%	9,8%	18,0%	13,6%	7,5%	10,4%

(1) i dati relativi ai singoli paesi sono di fonte DOTS-FMI, IFS-FMI e ONU

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e (2) ONU

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE **TAB A/7**

Importazioni in milioni di dollari correnti e variazioni percentuali sul periodo corrispondente

PAESI IN VIA DI SVILUPPO ED EUROPA ORIENTALE

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990S1 (1)
PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO	155840	158808	138144	120159	104713	90181	91576	107779	109515	56031
	18,6%	1,9%	-13,0%	-13,0%	-12,9%	-13,9%	1,5%	17,7%	1,6%	17,4%
ALGERIA	11270	10738	10396	10482	9844	9228	7042	8006	8969	5268
	6,7%	-4,7%	-3,2%	0,8%	-6,1%	-6,3%	-23,7%	13,7%	12,0%	36,4%
ARABIA SAUDITA	35236	40655	39181	33696	23622	19112	20110	21784	21153	13209
	16,8%	15,4%	-3,6%	-14,0%	-29,9%	-19,1%	5,2%	8,3%	-2,9%	23,9%
VENEZUELA	13428	11650	5786	7007	7304	7635	8711	11476	6881	2817
	8,5%	-13,2%	-50,3%	21,1%	4,2%	4,5%	14,1%	31,7%	-40,0%	-27,7%
ALTRI	95906	95765	82782	68975	63943	54206	55713	66512	72512	37558
	22,4%	-0,1%	-13,6%	-16,7%	-7,3%	-15,2%	2,8%	19,4%	9,0%	17,4%
NIEs	99692	94781	98689	109851	107119	117817	156392	209163	234753	124078
	13,0%	-4,9%	4,1%	11,3%	-2,5%	10,0%	32,7%	33,7%	12,2%	8,8%
COREA DEL SUD	26153	24248	26192	30628	31058	32792	40713	51812	60210	31331
	18,5%	-7,3%	8,0%	16,9%	1,4%	5,6%	24,2%	27,3%	16,2%	9,6%
HONG KONG	24768	23444	24005	28558	29701	35360	48463	63900	72149	37417
	10,6%	-5,3%	2,4%	19,0%	4,0%	19,1%	37,1%	31,9%	12,9%	5,4%
TAIWAN	21200	18913	20334	21999	20123	24160	34590	49582	52701	26953
	7,4%	-10,8%	7,5%	8,2%	-8,5%	20,1%	43,2%	43,3%	6,3%	3,2%
SINGAPORE	27572	28177	28158	28667	26237	25506	32626	43869	49694	28376
	14,8%	2,2%	-0,1%	1,8%	-8,5%	-2,8%	27,9%	34,5%	13,3%	18,9%
ALTRI PAESI IN VIA DI SVILUPPO	280657	259202	239480	248662	254425	253385	290131	332636	374508	180112
	7,2%	-7,6%	-7,6%	3,8%	2,3%	-0,4%	14,5%	14,7%	12,6%	3,0%
BRASILE	24075	21069	16845	15210	14335	15557	16583	16048	20029	9615
	-3,5%	-12,5%	-20,1%	-9,7%	-5,8%	8,5%	6,6%	-3,2%	24,8%	16,1%
ARGENTINA	9432	5341	4504	4585	3814	4724	5819	5320	4201	2486
	-10,5%	-43,4%	-15,7%	1,8%	-16,8%	23,9%	23,2%	-8,6%	-21,0%	12,9%
MESSICO	22964	13687	8200	10327	13441	11507	12159	18711	23341	12578
	17,9%	-40,4%	-40,1%	25,9%	30,2%	-14,4%	5,7%	53,9%	24,7%	13,3%
CINA	21630	18920	21313	25953	42480	43247	43222	55352	58316	23086
	8,5%	-12,5%	12,6%	21,8%	63,7%	1,8%	-0,1%	28,1%	5,4%	-17,7%
INDIA	14550	15611	13893	15115	16329	15052	16838	19168	20440	11038
	-1,8%	7,3%	-11,0%	8,8%	8,0%	-7,8%	11,9%	13,8%	6,6%	11,9%
ALTRI	188006	184573	174726	177472	164025	163298	195510	218037	248182	121309
	9,3%	-1,8%	-5,3%	1,6%	-7,6%	-0,4%	19,7%	11,5%	13,8%	5,2%
TOTALE PAESI IN VIA DI SVILUPPO	536189	512792	476313	478672	466257	461383	538099	649578	718776	360221
	11,4%	-4,4%	-7,1%	0,5%	-2,6%	-1,0%	16,6%	20,7%	10,7%	7,0%
EUROPA ORIENTALE (2)	177512	173182	179627	179531	185886	204606	218862	235758	231753	116161
	-1,3%	-2,4%	3,7%	-0,1%	3,5%	10,1%	7,0%	7,7%	-1,7%	1,4%
URSS	72960	77752	80412	80680	83140	88871	96061	107229	114549	62895
	6,5%	6,6%	3,4%	0,3%	3,0%	6,9%	8,1%	11,6%	6,8%	4,1%
ALTRI	104552	95430	99215	98851	102746	115735	122801	128529	117204	53266
	-6,1%	-8,7%	4,0%	-0,4%	3,9%	12,6%	6,1%	4,7%	-8,8%	-1,5%
TOTALE MONDO	2040827	1923259	1874660	1986323	2032636	2217761	2590425	2947777	3176534	1730209
	-1,2%	-5,8%	-2,5%	6,0%	2,3%	9,1%	16,8%	13,8%	7,8%	9,6%

(1) i dati relativi ai singoli paesi sono di fonte DOTS-FMI, IFS-FMI e ONU

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e (2) ONU

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE **TAB A/8**

Saldi (FOB/CIF) in milioni di dollari correnti e variazioni assolute sul periodo corrispondente

PAESI IN VIA DI SVILUPPO ED EUROPA ORIENTALE

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990S1 (1)
PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO	116378	57777	41503	52018	48838	16092	33538	21125	45021	27383
	-49515	-58601	-16274	10515	-3180	-32746	17446	-12413	23896	3725
ALGERIA	2027	738	2633	2596	2998	-1798	1564	157	225	208
	-3037	-1289	1895	-37	402	-4796	3362	-1406	68	-496
ARABIA SAUDITA	78000	35181	6683	3825	3857	1070	2492	1954	6589	4181
	6154	-42819	-28498	-2858	32	-2787	1422	-538	4635	1163
VENEZUELA	6574	5307	8969	9087	6885	777	352	-1328	5552	4286
	-392	-1267	3662	118	-2202	-6108	-425	-1680	6880	2255
ALTRI	29778	16551	23218	36510	35098	16043	29130	20342	32656	15886
	-52241	-13227	6667	13292	-1411	-19055	13087	-8788	12313	651
NIEs	-13025	-9187	-5355	2226	6848	15674	21533	14313	9829	-3520
	-1165	3838	3831	7581	4622	8827	5859	-7220	-4484	-6600
COREA DEL SUD	-4883	-2426	-1737	-1369	-769	2982	6434	8673	287	-2888
	-260	2457	689	368	601	3751	3452	2239	-8386	-4494
HONG KONG	-2952	-2551	-2056	-244	481	78	11	-717	965	-1050
	-273	402	495	1812	725	-403	-68	-727	1682	692
TAIWAN	1412	3179	4764	8436	10560	15627	19019	10908	13503	4829
	1334	1767	1585	3672	2124	5067	3392	-8111	2595	-1243
SINGAPORE	-6602	-7389	-6326	-4597	-3425	-3012	-3930	-4551	-4925	-4412
	-1966	-787	1063	1729	1173	412	-918	-620	-375	-1554
ALTRI PAESI IN VIA DI SVILUPPO	-75658	-45616	-25398	-17344	-30107	-37461	-30387	-34861	-38081	-16424
	-19904	30042	20217	8055	-12763	-7354	7074	-4474	-3219	5488
BRASILE	-747	-902	5009	11797	10846	6848	9640	17737	12631	5221
	4083	-155	5910	6789	-952	-3998	2792	8097	-5106	-2413
ARGENTINA	-289	2282	3332	3523	4582	2128	541	3817	5367	3274
	2217	2571	1050	191	1059	-2454	-1587	3276	1550	813
MESSICO	-3601	7522	14113	14055	8664	4614	8728	2054	-293	-899
	284	11122	6591	-57	-5391	-4050	4114	-6674	-2346	-1391
CINA	-154	2945	783	-1129	-15151	-11881	-3758	-7689	-6563	2566
	429	3099	-2161	-1912	-14022	3270	8123	-3931	1126	8373
INDIA	-7723	-7339	-6035	-6884	-8064	-5916	-6040	-5855	-4619	-1921
	-1348	384	1305	-850	-1179	2147	-124	185	1236	113
ALTRI	-63144	-50123	-42600	-38706	-30984	-33254	-39498	-44925	-44603	-24664
	-25568	13021	7523	3894	7722	-2270	-6245	-5426	322	-6
TOTALE PAESI IN VIA DI SVILUPPO	27695	2975	10749	36900	25579	-5695	24683	577	16770	7439
	-70584	-24721	7775	26150	-11321	-31273	30378	-24106	16193	2613
EUROPA ORIENTALE (2)	-8633	3193	7877	8564	-282	-479	5068	73	-7132	-12873
	4000	11826	4684	687	-8846	-197	5547	-4995	-7205	-525
URSS	6043	9160	10931	10972	4141	8376	11813	3330	-5322	-12560
	-1884	3117	1771	41	-6831	4235	3437	-8483	-8652	-556
ALTRI	14676	5967	3054	2408	4423	8855	6745	3257	1810	313
	-5884	-8709	-2913	-646	2015	4432	-2110	-3488	-1447	-31
TOTALE MONDO	-62336	-67163	-52997	-60153	-87792	-82101	-71037	-85986	-101509	-57947
	-15468	-4827	14166	-7156	-27639	5691	11063	-14948	-15523	4651

(1) i dati relativi ai singoli paesi sono di fonte DOTS-FMI, IFS-FMI e ONU

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e (2) ONU

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE **TAB A/9**

Struttura delle esportazioni: pesi percentuali sulle esportazioni mondiali

PAESI IN VIA DI SVILUPPO ED EUROPA ORIENTALE

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990S1 (1)
PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO	13,8	11,7	9,9	8,9	7,9	5,0	5,0	4,5	5,0	2,7
ALGERIA	0,7	0,6	0,7	0,7	0,7	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2
ARABIA SAUDITA	5,7	4,1	2,5	1,9	1,4	0,9	0,9	0,8	0,9	0,6
VENEZUELA	1,0	0,9	0,8	0,8	0,7	0,4	0,4	0,4	0,4	0,2
ALTRI	6,4	6,1	5,8	5,5	5,1	3,3	3,4	3,0	3,4	1,7
NIEs	4,4	4,6	5,1	5,8	5,9	6,3	7,1	7,8	8,0	3,9
COREA DEL SUD	1,1	1,2	1,3	1,5	1,6	1,7	1,9	2,1	2,0	0,9
HONG KONG	1,1	1,1	1,2	1,5	1,6	1,7	1,9	2,2	2,4	1,2
TAIWAN	1,1	1,2	1,4	1,6	1,6	1,9	2,1	2,1	2,2	1,0
SINGAPORE	1,1	1,1	1,2	1,2	1,2	1,1	1,1	1,4	1,5	0,8
ALTRI PAESI IN VIA DI SVILUPPO	10,4	11,5	11,8	12,0	11,5	10,1	10,3	10,4	10,9	5,3
BRASILE	1,2	1,1	1,2	1,4	1,3	1,0	1,0	1,2	1,1	0,5
ARGENTINA	0,5	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2
MESSICO	1,0	1,1	1,2	1,3	1,1	0,8	0,8	0,7	0,7	0,4
CINA	1,1	1,2	1,2	1,3	1,4	1,5	1,6	1,7	1,7	0,8
INDIA	0,3	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,3
ALTRI	6,3	7,2	7,3	7,2	6,8	6,1	6,2	6,0	6,6	3,1
TOTALE PAESI IN VIA DI SVILUPPO	28,5	27,8	26,7	26,8	25,3	21,3	22,3	22,7	23,9	12,0
EUROPA ORIENTALE (2)	8,5	9,5	10,3	9,8	9,5	9,6	8,9	8,2	7,3	3,4
URSS	4,0	4,7	5,0	4,8	4,5	4,6	4,3	3,9	3,6	1,6
ALTRI	4,5	4,8	5,3	5,0	5,1	5,0	4,6	4,4	3,8	1,7
TOTALE MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) i dati relativi ai singoli paesi sono di fonte DOTS-FMI, IFS-FMI e ONU

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e (2) ONU

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE **TAB A/10**

Struttura delle importazioni: pesi percentuali sulle importazioni mondiali

PAESI IN VIA DI SVILUPPO ED EUROPA ORIENTALE

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990S1 (1)
PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO	7,6	8,3	7,4	6,0	5,2	4,1	3,5	3,7	3,4	1,8
ALGERIA	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2
ARABIA SAUDITA	1,7	2,1	2,1	1,7	1,2	0,9	0,8	0,7	0,7	0,4
VENEZUELA	0,7	0,6	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3	0,4	0,2	0,1
ALTRI	4,7	5,0	4,4	3,5	3,1	2,4	2,2	2,3	2,3	1,2
NIEs	4,9	4,9	5,3	5,5	5,3	5,3	6,0	7,1	7,4	3,9
COREA DEL SUD	1,3	1,3	1,4	1,5	1,5	1,5	1,6	1,8	1,9	1,0
HONG KONG	1,2	1,2	1,3	1,4	1,5	1,6	1,9	2,2	2,3	1,2
TAIWAN	1,0	1,0	1,1	1,1	1,0	1,1	1,3	1,7	1,7	0,8
SINGAPORE	1,4	1,5	1,5	1,4	1,3	1,2	1,3	1,5	1,6	0,9
ALTRI PAESI IN VIA DI SVILUPPO	13,8	13,5	12,8	12,5	12,5	11,4	11,2	11,3	11,8	5,5
BRASILE	1,2	1,1	0,9	0,8	0,7	0,7	0,6	0,5	0,6	0,3
ARGENTINA	0,5	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1
MESSICO	1,1	0,7	0,4	0,5	0,7	0,5	0,5	0,6	0,7	0,4
CINA	1,1	1,0	1,1	1,3	2,1	2,0	1,7	1,9	1,8	0,7
INDIA	0,7	0,8	0,7	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,6	0,3
ALTRI	9,2	9,6	9,3	8,9	8,1	7,4	7,5	7,4	7,8	3,7
TOTALE PAESI IN VIA DI SVILUPPO	26,3	26,7	25,4	24,1	22,9	20,8	20,8	22,0	22,6	11,2
EUROPA ORIENTALE (2)	8,7	9,0	9,6	9,0	9,1	9,2	8,4	8,0	7,3	3,6
URSS	3,6	4,0	4,3	4,1	4,1	4,0	3,7	3,6	3,6	2,0
ALTRI	5,1	5,0	5,3	5,0	5,1	5,2	4,7	4,4	3,7	1,7
TOTALE MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) i dati relativi ai singoli paesi sono di fonte DOTS–FMI, IFS–FMI e ONU

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e (2) ONU

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE

TAB A/11

Commercio intra-area

(valori in milioni di dollari e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
INTRA-CEE	383525	334875	330800	325355	330240	352690	450520	559715	635500	683100
	13,6%	-12,7%	-1,2%	-1,6%	1,5%	6,8%	27,7%	24,2%	13,5%	7,5%
INTRA-EFTA	16440	14740	13875	13555	13875	14885	19285	23505	25080	25795
	15,8%	-10,3%	-5,9%	-2,3%	2,4%	7,3%	29,6%	21,9%	6,7%	2,9%
INTRA-NORDAMERICA	81970	91350	84790	97645	118315	122155	122555	131715	153470	164470
	7,6%	11,4%	-7,2%	15,2%	21,2%	3,2%	0,3%	7,5%	16,5%	7,2%
INTRA-ASIA	89240	95645	94625	97215	106620	100010	107420	139655	178850	198105
	25,0%	7,2%	-1,1%	2,7%	9,7%	-6,2%	7,4%	30,0%	28,1%	10,8%
INTRA-ALTRI INDUSTRIALI	2045	2165	1900	1850	2320	1995	2145	3235	3360	3825
	22,5%	5,9%	-12,2%	-2,6%	25,4%	-14,0%	7,5%	50,8%	3,9%	13,8%
INTRA-EST	86090	87290	91940	99570	102070	105940	122040	130340	135470	126000
	11,4%	1,4%	5,3%	8,3%	2,5%	3,8%	15,2%	6,8%	3,9%	-7,0%
INTRA-MEDIO ORIENTE	11285	11890	11290	9265	7450	7100	5700	6070	6560	8085
	54,4%	5,4%	-5,0%	-17,9%	-19,6%	-4,7%	-19,7%	6,5%	8,1%	23,2%
INTRA-AFRICA	3005	3045	2660	2350	2720	2830	2850	3320	3640	4130
	5,4%	1,3%	-12,6%	-11,7%	15,7%	4,0%	0,7%	16,5%	9,6%	13,5%
INTRA-AMERICA LATINA	23100	23935	21765	17460	18780	15600	13500	14380	16360	16430
	23,8%	3,6%	-9,1%	-19,8%	7,6%	-16,9%	-13,5%	6,5%	13,8%	0,4%
TOTALE FLUSSI INTRA-AREA	696700	664935	653645	664265	702390	723205	846015	1011935	1158290	1229940
	14,8%	-4,6%	-1,7%	1,6%	5,7%	3,0%	17,0%	19,6%	14,5%	6,2%
TOTALE MONDO	2031130	2004210	1882355	1840405	1945425	1962280	2159740	2527885	2876355	3095035
	22,3%	-1,3%	-6,1%	-2,2%	5,7%	0,9%	10,1%	17,0%	13,8%	7,6%

Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE

TAB A/12

Commercio tra aree diverse

(valori in milioni di dollari e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
CEE-EFTA	134765	117030	112215	111935	115410	122395	156780	192285	210940	222555
	21,1%	-13,2%	-4,1%	-0,2%	3,1%	6,1%	28,1%	22,6%	9,7%	5,5%
CEE-NORDAMERICA	111395	113205	106760	105495	120800	127185	141600	160870	181090	193475
	17,6%	1,6%	-5,7%	-1,2%	14,5%	5,3%	11,3%	13,6%	12,6%	6,8%
CEE-ALTRI INDUSTRIALI	21825	21105	20085	17830	19515	19245	20000	24390	28465	31380
	21,2%	-3,3%	-4,8%	-11,2%	9,5%	-1,4%	3,9%	21,9%	16,7%	10,2%
CEE-EST	58810	54010	52170	54130	55305	55535	57550	65810	71925	79840
	17,8%	-8,2%	-3,4%	3,8%	2,2%	0,4%	3,6%	14,4%	9,3%	11,0%
CEE-ASIA	66670	66990	65350	65850	68690	70755	94845	125690	153875	168710
	17,0%	0,5%	-2,4%	0,8%	4,3%	3,0%	34,0%	32,5%	22,4%	9,6%
CEE-MEDIO ORIENTE	112310	110640	92540	72350	62060	53110	47905	51530	47670	53440
	34,2%	-1,5%	-16,4%	-21,8%	-14,2%	-14,4%	-9,8%	7,6%	-7,5%	12,1%
CEE-AFRICA	89005	81820	74395	68300	68320	69070	59280	62035	61175	66740
	30,5%	-8,1%	-9,1%	-8,2%	0,0%	1,1%	-14,2%	4,6%	-1,4%	9,1%
CEE-AMERICA LATINA	46105	44700	39370	35430	35975	34790	34875	39530	43515	46685
	22,2%	-3,0%	-11,9%	-10,0%	1,5%	-3,3%	0,2%	13,3%	10,1%	7,3%
EFTA-NORDAMERICA	14790	14440	13235	14570	16375	17270	19630	22040	26625	29355
	9,9%	-2,4%	-8,3%	10,1%	12,4%	5,5%	13,7%	12,3%	20,8%	10,3%
EFTA-EST	18305	17430	17475	17290	16260	16600	16720	19025	20525	21740
	22,8%	-4,8%	0,3%	-1,1%	-6,0%	2,1%	0,7%	13,8%	7,9%	5,9%
EFTA-ALTRI INDUSTRIALI	1975	1950	1760	1645	1955	1955	2220	2895	3250	3740
	20,8%	-1,3%	-9,7%	-6,5%	18,8%	0,0%	13,6%	30,4%	12,3%	15,1%
EFTA-ASIA	9870	10420	10140	10375	11380	11840	16065	21045	25485	26750
	17,9%	5,6%	-2,7%	2,3%	9,7%	4,0%	35,7%	31,0%	21,1%	5,0%
EFTA-MEDIO ORIENTE	11085	9975	7820	6495	5455	5185	4720	5590	6035	6125
	53,5%	-10,0%	-21,6%	-16,9%	-16,0%	-4,9%	-9,0%	18,4%	8,0%	1,5%
EFTA-AFRICA	5900	5355	4970	4005	3700	3765	3370	3770	3580	3410
	52,1%	-9,2%	-7,2%	-19,4%	-7,6%	1,8%	-10,5%	11,9%	-5,0%	-4,7%
EFTA-AMERICA LATINA	5145	4805	3790	3310	3290	3620	4510	5295	5805	6000
	12,5%	-6,6%	-21,1%	-12,7%	-0,6%	10,0%	24,6%	17,4%	9,6%	3,4%
NORDAMERICA-EST	13330	14200	12860	11810	15170	14410	12555	13820	18865	21145
	11,9%	6,5%	-9,4%	-8,2%	28,5%	-5,0%	-12,9%	10,1%	36,5%	12,1%
NORDAMERICA-ALTRI INDUSTRIALI	13910	14840	12870	11830	13955	12955	14065	14270	17805	19655
	26,2%	6,7%	-13,3%	-8,1%	18,0%	-7,2%	8,6%	1,5%	24,8%	10,4%
NORDAMERICA-ASIA	116030	128450	126665	145805	178395	180225	210575	238735	285210	312120
	21,4%	10,7%	-1,4%	15,1%	22,4%	1,0%	16,8%	13,4%	19,5%	9,4%
NORDAMERICA-MEDIO ORIENTE	35610	37870	29505	22615	20220	16465	17065	21255	22310	25485
	11,0%	6,3%	-22,1%	-23,4%	-10,6%	-18,6%	3,6%	24,6%	5,0%	14,2%
NORDAMERICA-AFRICA	37035	32295	22355	17745	17535	15090	12065	14130	14910	16285
	33,2%	-12,8%	-30,8%	-20,6%	-1,2%	-13,9%	-20,0%	17,1%	5,5%	9,2%
NORDAMERICA-AMERICA LATINA	84255	89655	78060	74090	84230	83200	77920	86925	101135	112775
	27,9%	6,4%	-12,9%	-5,1%	13,7%	-1,2%	-6,3%	11,6%	16,3%	11,5%

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE **TAB A/12**

(segue)

Commercio tra aree diverse

(valori in milioni di dollari e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989
ALTRI INDUSTRIALI-EST	2910	2360	2445	1750	2200	2255	2520	2690	3240	3815
	32,6%	-18,9%	3,6%	-28,4%	25,7%	2,5%	11,8%	6,7%	20,4%	17,7%
ALTRI INDUSTRIALI-ASIA	22365	25450	24355	23060	26100	24745	25880	31330	39010	44475
	26,4%	13,8%	-4,3%	-5,3%	13,2%	-5,2%	4,6%	21,1%	24,5%	14,0%
ALTRI INDUSTRIALI-MEDIO ORIENTE	4430	4565	3820	2990	3230	2895	2260	2450	2455	2940
	53,3%	3,0%	-16,3%	-21,7%	8,0%	-10,4%	-21,9%	8,4%	0,2%	19,8%
ALTRI INDUSTRIALI-AFRICA	2450	2195	1750	1780	1560	1655	1655	2030	2135	2465
	43,3%	-10,4%	-20,3%	1,7%	-12,4%	6,1%	0,0%	22,7%	5,2%	15,5%
ALTRI INDUSTRIALI-AMERICA LATINA	1095	1030	1000	1035	1050	940	880	1060	1345	1525
	50,0%	-5,9%	-2,9%	3,5%	1,4%	-10,5%	-6,4%	20,5%	26,9%	13,4%
EST-ASIA	30275	33690	32410	34270	41180	50890	49715	59125	75710	80270
	33,4%	11,3%	-3,8%	5,7%	20,2%	23,6%	-2,3%	18,9%	28,1%	6,0%
EST-MEDIO ORIENTE	10480	12480	12950	13130	11795	10620	9170	10300	9185	9640
	19,6%	19,1%	3,8%	1,4%	-10,2%	-10,0%	-13,7%	12,3%	-10,8%	5,0%
EST-AFRICA	8795	8275	9770	9470	8910	8290	8150	8150	9070	9040
	32,7%	-5,9%	18,1%	-3,1%	-5,9%	-7,0%	-1,7%	0,0%	11,3%	-0,3%
EST-AMERICA LATINA	13520	15590	16175	16290	16280	17220	16870	17070	18820	19050
	19,5%	15,3%	3,8%	0,7%	-0,1%	5,8%	-2,0%	1,2%	10,3%	1,2%
ASIA-MEDIO ORIENTE	88050	91375	83785	75010	67355	58875	43670	47180	49475	57490
	49,9%	3,8%	-8,3%	-10,5%	-10,2%	-12,6%	-25,8%	8,0%	4,9%	16,2%
ASIA-AFRICA	11770	14495	10820	9370	9320	8710	8235	9410	12210	12800
	51,4%	23,2%	-25,4%	-13,4%	-0,5%	-6,5%	-5,5%	14,3%	29,8%	4,8%
ASIA-AMERICA LATINA	17065	21365	17285	14440	16285	15360	16220	17345	20800	23680
	35,2%	25,2%	-19,1%	-16,5%	12,8%	-5,7%	5,6%	6,9%	19,9%	13,8%
MEDIO ORIENTE-AFRICA	4705	5630	4635	3610	2890	2350	2600	3650	4815	5720
	48,9%	19,7%	-17,7%	-22,1%	-19,9%	-18,7%	10,6%	40,4%	31,9%	18,8%
MEDIO ORIENTE-AMERICA LATINA	14070	12790	11920	11480	10220	9100	8110	8470	8820	10760
	62,5%	-9,1%	-6,8%	-3,7%	-11,0%	-11,0%	-10,9%	4,4%	4,1%	22,0%
AFRICA-AMERICA LATINA	8520	7605	7030	5370	5490	5700	3070	2910	2690	2920
	119,0%	-10,7%	-7,6%	-23,6%	2,2%	3,8%	-46,1%	-5,2%	-7,6%	8,6%
TOTALE FLUSSI TRA AREE DIVERSE	1248625	1250080	1144540	1095960	1157860	1154270	1223320	1414105	1609975	1754000
	26,3%	0,1%	-8,4%	-4,2%	5,6%	-0,3%	6,0%	15,6%	13,9%	8,9%
TOTALE MONDO	2031130	2004210	1882355	1840405	1945425	1962280	2159740	2527885	2876355	3095035
	22,3%	-1,3%	-6,1%	-2,2%	5,7%	0,9%	10,1%	17,0%	13,8%	7,6%

Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE **TAB A/13**

Commercio di manufatti intra-area e tra aree diverse

(valori in milioni di dollari e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1985	1986	1987	1988	1989
INTRA-PAESI INDUSTRIALI	701150	886550	1059500	1217600	1302600
	—	26,4%	19,5%	14,9%	7,0%
INTRA-EST	63100	71200	77000	83800	ND
	—	12,8%	8,1%	8,8%	ND
INTRA-PVS	40100	44300	56650	75550	ND
	—	10,5%	27,9%	33,4%	ND
TOTALE FLUSSI INTRA-AREA	804350	1002050	1193150	1376950	ND
	—	24,6%	19,1%	15,4%	ND
PAESI INDUSTRIALI-EST	63550	70600	77350	94350	102700
	—	11,1%	9,6%	22,0%	8,9%
PAESI INDUSTRIALI-PVS	298300	336000	410400	493500	539050
	—	12,6%	22,1%	20,2%	9,2%
EST-PVS	27600	31600	39450	48900	ND
	—	14,5%	24,8%	24,0%	ND
TOTALE FLUSSI TRA AREE DIVERSE	389450	438200	527200	636750	ND
	—	12,5%	20,3%	20,8%	ND
TOTALE MONDO	1193850	1440250	1720200	2013650	ND
	—	20,6%	19,4%	17,1%	ND

Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

APPENDICE B
La struttura settoriale del commercio estero dell'Italia

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

TAB B/1

Esportazioni per settori

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	var% 1980–90
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA	2304	2776	3323	3510	3836	4688	4198	4187	4532	5026	5364	
	-5,2%	20,5%	19,7%	5,6%	9,3%	22,2%	-10,5%	-0,3%	8,2%	10,9%	6,7%	132,8%
PRODOTTI ENERGETICI	3917	5404	6874	6147	6177	7161	4132	3759	3240	3725	4608	
	-0,9%	38,0%	27,2%	-10,6%	0,5%	15,9%	-42,3%	-9,0%	-13,8%	15,0%	23,7%	17,6%
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	3800	5180	5667	5763	6965	7890	6863	6531	7900	9786	9359	
	13,7%	36,3%	9,4%	1,7%	20,8%	13,3%	-13,0%	-4,8%	21,0%	23,9%	-4,4%	146,3%
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	3182	3722	3992	4791	5431	5771	5702	6073	7123	8183	8496	
	22,5%	17,0%	7,2%	20,0%	13,4%	6,3%	-1,2%	6,5%	17,3%	14,9%	3,8%	167,0%
PRODOTTI CHIMICI	5141	6495	7004	8770	11056	12785	11698	12448	14283	15646	15466	
	16,8%	26,3%	7,8%	25,2%	26,1%	15,6%	-8,5%	6,4%	14,7%	9,5%	-1,2%	200,8%
PRODOTTI METALMECCANICI	20718	26390	30456	34685	39394	46044	46896	49569	55112	65490	69020	
	23,1%	27,4%	15,4%	13,9%	13,6%	16,9%	1,9%	5,7%	11,2%	18,8%	5,4%	233,1%
di cui:												
PRODOTTI IN METALLO	3885	5181	5721	6234	6574	7093	6959	7125	7703	9144	9584	
	20,9%	33,4%	10,4%	9,0%	5,5%	7,9%	-1,9%	2,4%	8,1%	18,7%	4,8%	146,7%
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	10492	13377	15235	17536	19800	22911	23711	25273	27566	33248	35189	
	28,7%	27,5%	13,9%	15,1%	12,9%	15,7%	3,5%	6,6%	9,1%	20,6%	5,8%	235,4%
MACCHINE PER UFFICIO ED ELABORAZIONE DATI	1799	2146	2628	3060	3797	5544	5367	5461	6583	8105	8145	
	25,3%	19,3%	22,4%	16,5%	24,1%	46,0%	-3,2%	1,8%	20,5%	23,1%	0,5%	352,7%
MATERIALE ELETTRICO ED ELETTRONICO	4543	5685	6873	7855	9223	10497	10859	11711	13260	15000	16102	
	12,6%	25,2%	20,9%	14,3%	17,4%	13,8%	3,5%	7,8%	13,2%	13,1%	7,3%	254,4%
MEZZI DI TRASPORTO	6469	8426	8867	10393	11171	12410	13200	14153	15967	19008	21618	
	6,3%	30,2%	5,2%	17,2%	7,5%	11,1%	6,4%	7,2%	12,8%	19,0%	13,7%	234,2%
di cui:												
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	5018	5624	5774	6708	7498	8362	9392	10650	11973	14141	15306	
	5,5%	12,1%	2,7%	16,2%	11,8%	11,5%	12,3%	13,4%	12,4%	18,1%	8,2%	205,0%
MEZZI DI TRASPORTO (ESCLUSI AUTOVEICOLI)	1451	2802	3093	3685	3672	4048	3808	3476	3994	4869	6312	
	9,3%	93,1%	10,4%	19,2%	-0,3%	10,2%	-5,9%	-8,7%	14,9%	21,9%	29,6%	335,0%
PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO	2613	3904	4362	4371	5586	7054	6099	6267	6981	7780	8138	
	5,4%	49,4%	11,7%	0,2%	27,8%	26,3%	-13,5%	2,7%	11,4%	11,5%	4,6%	211,4%

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

TAB B/1
(segue)

Esportazioni per settori

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	var% 1980-90
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	11456	14195	17383	20035	24571	28893	29764	30272	30872	34565	37220	
	3,0%	23,9%	22,5%	15,3%	22,6%	17,6%	3,0%	1,7%	2,0%	12,0%	7,7%	224,9%
di cui:												
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	7248	9262	10983	12818	15728	18561	19417	19981	20836	23078	25007	
	5,5%	27,8%	18,6%	16,7%	22,7%	18,0%	4,6%	2,9%	4,3%	10,8%	8,4%	245,0%
CUOIO, CALZATURE	4208	4933	6400	7218	8843	10332	10347	10291	10037	11490	12213	
	-1,0%	17,2%	29,7%	12,8%	22,5%	16,8%	0,2%	-0,5%	-2,5%	14,5%	6,3%	190,2%
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	7120	9547	11303	12064	14840	17028	16779	17621	20369	23605	24317	
	6,5%	34,1%	18,4%	6,7%	23,0%	14,7%	-1,5%	5,0%	15,6%	15,9%	3,0%	241,5%
TOTALE	66719	86040	99231	110530	129027	149724	145331	150879	166380	192813	203605	
	11,3%	29,0%	15,3%	11,4%	16,7%	16,0%	-2,9%	3,8%	10,3%	15,9%	5,6%	205,2%

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA **TAB B/2**

Importazioni per settori

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	var% 1980-90
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA	7363	7994	9192	9943	11848	14258	12866	13271	14045	15164	14315	
	13,8%	8,6%	15,0%	8,2%	19,2%	20,3%	-9,8%	3,1%	5,8%	8,0%	-5,6%	94,4%
PRODOTTI ENERGETICI	23824	35109	37114	38028	41825	46224	23853	22698	19095	24324	27477	
	55,6%	47,4%	5,7%	2,5%	10,0%	10,5%	-48,4%	-4,8%	-15,9%	27,4%	13,0%	15,3%
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	8311	8200	9918	10160	13703	14976	13805	13996	17561	22709	20564	
	20,4%	-1,3%	20,9%	2,4%	34,9%	9,3%	-7,8%	1,4%	25,5%	29,3%	-9,4%	147,4%
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	1447	1581	1661	1766	2227	2482	2507	2832	3427	3913	4205	
	43,0%	9,3%	5,0%	6,3%	26,2%	11,4%	1,0%	13,0%	21,0%	14,2%	7,4%	190,6%
PRODOTTI CHIMICI	7859	9100	10663	12450	15603	18576	18477	19702	23108	26191	27008	
	17,1%	15,8%	17,2%	16,8%	25,3%	19,1%	-0,5%	6,6%	17,3%	13,3%	3,1%	243,7%
PRODOTTI METALMECCANICI	12799	14621	16238	17240	22071	27070	29237	34918	41635	46150	49395	
	37,6%	14,2%	11,1%	6,2%	28,0%	22,6%	8,0%	19,4%	19,2%	10,8%	7,0%	285,9%
di cui:												
PRODOTTI IN METALLO	1130	1208	1314	1370	1605	1943	2125	2372	3029	3493	3675	
	41,9%	6,9%	8,8%	4,2%	17,2%	21,1%	9,4%	11,6%	27,7%	15,3%	5,2%	225,2%
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	4711	5310	5546	5672	6769	8054	9193	11013	12777	14423	15590	
	36,1%	12,7%	4,5%	2,3%	19,3%	19,0%	14,2%	19,8%	16,0%	12,9%	8,1%	230,9%
MACCHINE PER UFFICIO ED ELABORAZIONE DATI	2401	2995	3355	3740	5248	6868	6812	8251	9962	10448	10946	
	47,2%	24,7%	12,0%	11,5%	40,3%	30,9%	-0,8%	21,1%	20,7%	4,9%	4,8%	355,9%
MATERIALE ELETTRICO ED ELETTRONICO	4556	5109	6022	6458	8450	10205	11106	13283	15867	17786	19184	
	33,4%	12,1%	17,9%	7,2%	30,8%	20,8%	8,8%	19,6%	19,5%	12,1%	7,9%	321,1%
MEZZI DI TRASPORTO	7143	8734	9226	8332	11043	13306	13744	16481	18539	22839	25814	
	57,6%	22,3%	5,6%	-9,7%	32,5%	20,5%	3,3%	19,9%	12,5%	23,2%	13,0%	261,4%
di cui:												
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	6061	7007	7539	6571	8453	10385	11222	13801	15851	19027	20823	
	50,8%	15,6%	7,6%	-12,8%	28,6%	22,9%	8,1%	23,0%	14,9%	20,0%	9,4%	243,6%
MEZZI DI TRASPORTO (ESCLUSI AUTOVEICOLI)	1082	1727	1687	1761	2590	2922	2522	2669	2688	3811	4992	
	110,8%	59,6%	-2,3%	4,4%	47,1%	12,8%	-13,7%	5,8%	0,7%	41,8%	31,0%	361,4%
PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO	6308	7322	9680	10511	11705	15052	13804	14169	15228	16971	16770	
	5,8%	16,1%	32,2%	8,6%	11,4%	28,6%	-8,3%	2,6%	7,5%	11,4%	-1,2%	165,8%

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA **TAB B/2**
(segue)

Importazioni per settori

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	var% 1980–90
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	4001	4376	5224	5621	7544	9231	9174	10788	12081	13670	13856	
	13,3%	9,4%	19,4%	7,6%	34,2%	22,4%	-0,6%	17,6%	12,0%	13,2%	1,4%	246,3%
di cui												
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	3287	3629	4209	4509	5940	7218	7282	8563	9434	10590	10637	
	22,2%	10,4%	16,0%	7,1%	31,7%	21,5%	0,9%	17,6%	10,2%	12,3%	0,4%	223,6%
CUOIO, CALZATURE	714	747	1016	1112	1604	2014	1892	2225	2647	3080	3219	
	-15,2%	4,6%	36,0%	9,5%	44,2%	25,5%	-6,0%	17,6%	19,0%	16,4%	4,5%	350,1%
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	6511	6637	7300	7927	10592	11635	11526	13456	15295	17981	18321	
	33,8%	1,9%	10,0%	8,6%	33,6%	9,8%	-0,9%	16,7%	13,7%	17,6%	1,9%	181,4%
TOTALE	85564	103674	116216	121978	148162	172809	148994	162353	180014	209910	217726	
	32,5%	21,2%	12,1%	5,0%	21,5%	16,6%	-13,8%	9,0%	10,9%	16,6%	3,7%	154,5%

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA **TAB B/3**

Saldi per settori

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA	-5058	-5217	-5868	-6434	-8012	-9570	-8668	-9084	-9513	-10138	-8951
	-1021	-159	-651	-565	-1579	-1557	901	-416	-429	-625	1187
PRODOTTI ENERGETICI	-19907	-29704	-30241	-31880	-35648	-39063	-19721	-18939	-15856	-20599	-22869
	-8547	-9797	-537	-1640	-3768	-3414	19342	782	3083	-4743	-2270
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	-4510	-3021	-4251	-4397	-6738	-7086	-6941	-7466	-9661	-12923	-11206
	-951	1490	-1230	-146	-2341	-348	145	-524	-2195	-3262	1717
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	1735	2141	2331	3025	3204	3289	3195	3241	3696	4270	4291
	149	406	189	695	178	86	-94	46	455	573	22
PRODOTTI CHIMICI	-2718	-2606	-3659	-3681	-4547	-5790	-6779	-7254	-8824	-10545	-11543
	-409	112	-1053	-22	-867	-1243	-989	-475	-1570	-1721	-998
PRODOTTI METALMECCANICI	7920	11768	14219	17445	17323	18974	17659	14651	13477	19340	19625
	388	3849	2450	3226	-122	1651	-1315	-3008	-1174	5863	285
di cui:											
PRODOTTI IN METALLO	2754	3973	4406	4864	4969	5150	4834	4753	4674	5651	5908
	337	1218	433	458	105	180	-316	-81	-79	977	258
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	5781	8067	9689	11864	13031	14857	14517	14260	14789	18825	19600
	1089	2287	1622	2175	1167	1826	-340	-258	529	4036	775
MACCHINE PER UFFICIO ED ELABORAZIONE DATI	-602	-849	-727	-680	-1450	-1324	-1446	-2789	-3379	-2343	-2801
	-406	-246	121	47	-770	126	-122	-1344	-590	1036	-458
MATERIALE ELETTRICO ED ELETTRONICO	-13	577	851	1397	773	291	-247	-1572	-2606	-2786	-3082
	-632	590	274	546	-624	-482	-538	-1325	-1034	-179	-297
MEZZI DI TRASPORTO	-674	-309	-360	2061	128	-896	-545	-2328	-2572	-3830	-4196
	-2227	365	-51	2421	-1933	-1024	352	-1783	-244	-1259	-366
di cui:											
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	-1042	-1383	-1765	137	-955	-2022	-1830	-3151	-3878	-4887	-5516
	-1782	-341	-382	1903	-1092	-1068	192	-1321	-727	-1009	-630
MEZZI DI TRASPORTO (ESCLUSI AUTOVEICOLI)	368	1075	1406	1924	1083	1126	1286	807	1306	1058	1320
	-445	706	331	518	-842	44	160	-479	499	-248	263
PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO	-3696	-3417	-5318	-6140	-6119	-7998	-7705	-7903	-8247	-9191	-8633
	-209	279	-1900	-823	21	-1879	293	-198	-344	-944	558

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA **TAB B/3**
(segue)

Saldi per settori

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	7455	9819	12159	14415	17027	19662	20590	19484	18791	20895	23364
	-136	2364	2340	2256	2612	2635	928	-1106	-692	2103	2469
di cui:											
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	3961	5632	6775	8309	9788	11343	12134	11418	11402	12488	14370
	-222	1672	1142	1534	1479	1556	791	-717	-16	1086	1882
CUOIO, CALZATURE	3494	4186	5384	6106	7239	8318	8455	8066	7390	8410	8994
	86	692	1197	722	1133	1079	137	-389	-676	1021	583
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	609	2910	4004	4137	4249	5393	5253	4164	5075	5625	5996
	-1211	2301	1093	133	112	1145	-141	-1088	910	550	372
TOTALE	-18845	-17635	-16985	-11448	-19135	-23086	-3663	-11474	-13633	-17097	-14121
	-14174	1210	650	5537	-7687	-3951	19423	-7811	-2160	-3463	2976

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA **TAB B/4**

Tassi di copertura in valore per settori

(rapporti percentuali tra esportazioni ed importazioni e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA	31,3	34,7	36,2	35,3	32,4	32,9	32,6	31,6	32,3	33,1	37,5
	-16,7%	11,0%	4,1%	-2,4%	-8,3%	1,6%	-0,8%	-3,3%	2,3%	2,7%	13,1%
PRODOTTI ENERGETICI	16,4	15,4	18,5	16,2	14,8	15,5	17,3	16,6	17,0	15,3	16,8
	-36,3%	-6,4%	20,3%	-12,7%	-8,6%	4,9%	11,8%	-4,4%	2,4%	-9,7%	9,5%
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	45,7	63,2	57,1	56,7	50,8	52,7	49,7	46,7	45,0	43,1	45,5
	-5,6%	38,1%	-9,5%	-0,7%	-10,4%	3,6%	-5,6%	-6,2%	-3,6%	-4,2%	5,6%
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	219,9	235,4	240,3	271,3	243,8	232,5	227,4	214,4	207,8	209,1	202,1
	-14,3%	7,0%	2,1%	12,9%	-10,1%	-4,6%	-2,2%	-5,7%	-3,1%	0,6%	-3,4%
PRODOTTI CHIMICI	65,4	71,4	65,7	70,4	70,9	68,8	63,3	63,2	61,8	59,7	57,3
	-0,3%	9,1%	-8,0%	7,2%	0,6%	-2,9%	-8,0%	-0,2%	-2,2%	-3,4%	-4,1%
PRODOTTI METALMECCANICI	161,9	180,5	187,6	201,2	178,5	170,1	160,4	142,0	132,4	141,9	139,7
	-10,5%	11,5%	3,9%	7,3%	-11,3%	-4,7%	-5,7%	-11,5%	-6,8%	7,2%	-1,5%
di cui:											
PRODOTTI IN METALLO	343,7	428,9	435,2	455,2	409,7	365,0	327,5	300,4	254,3	261,8	260,8
	-14,8%	24,8%	1,5%	4,6%	-10,0%	-10,9%	-10,3%	-8,3%	-15,3%	3,0%	-0,4%
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	222,7	251,9	274,7	309,2	292,5	284,5	257,9	229,5	215,7	230,5	225,7
	-5,5%	13,1%	9,0%	12,5%	-5,4%	-2,7%	-9,3%	-11,0%	-6,0%	6,8%	-2,1%
MACCHINE PER UFFICIO ED ELABORAZIONE DATI	74,9	71,7	78,3	81,8	72,4	80,7	78,8	66,2	66,1	77,6	74,4
	-14,8%	-4,3%	9,3%	4,5%	-11,6%	11,5%	-2,4%	-16,0%	-0,2%	17,4%	-4,1%
MATERIALE ELETTRICO ED ELETTRONICO	99,7	111,3	114,1	121,6	109,1	102,9	97,8	88,2	83,6	84,3	83,9
	-15,6%	11,6%	2,6%	6,6%	-10,3%	-5,8%	-4,9%	-9,8%	-5,2%	0,9%	-0,5%
MEZZI DI TRASPORTO	90,6	96,5	96,1	124,7	101,2	93,3	96,0	85,9	86,1	83,2	83,7
	-32,6%	6,5%	-0,4%	29,8%	-18,9%	-7,8%	3,0%	-10,6%	0,3%	-3,4%	0,6%
di cui:											
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	82,8	80,3	76,6	102,1	88,7	80,5	83,7	77,2	75,5	74,3	73,5
	-30,1%	-3,1%	-4,6%	33,3%	-13,1%	-9,2%	3,9%	-7,8%	-2,1%	-1,6%	-1,1%
MEZZI DI TRASPORTO (ESCLUSI AUTOVEICOLI)	134,0	162,2	183,3	209,3	141,8	138,5	151,0	130,2	148,6	127,7	126,4
	-48,1%	21,0%	13,0%	14,2%	-32,2%	-2,3%	9,0%	-13,7%	14,1%	-14,0%	-1,0%
PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO	41,4	53,3	45,1	41,6	47,7	46,9	44,2	44,2	45,8	45,8	48,5
	-0,3%	28,8%	-15,5%	-7,7%	14,8%	-1,8%	-5,7%	0,1%	3,7%	—	5,8%

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA **TAB B/4**
(segue)

Tassi di copertura in valore per settori

(rapporti percentuali tra esportazioni ed importazioni e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	286,3	324,4	332,7	356,5	325,7	313,0	324,4	280,6	255,5	252,9	268,6
	-9,1%	13,3%	2,6%	7,1%	-8,6%	-3,9%	3,7%	-13,5%	-8,9%	-1,1%	6,2%
di cui:											
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	220,5	255,2	261,0	284,3	264,8	257,2	266,6	233,3	220,9	217,9	235,1
	-13,7%	15,7%	2,3%	8,9%	-6,9%	-2,9%	3,7%	-12,5%	-5,3%	-1,3%	7,9%
CUOIO, CALZATURE	589,6	660,5	630,1	649,1	551,3	513,1	546,9	462,5	379,2	373,1	379,4
	16,8%	12,0%	-4,6%	3,0%	-15,1%	-6,9%	6,6%	-15,4%	-18,0%	-1,6%	1,7%
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	109,4	143,9	154,8	152,2	140,1	146,4	145,6	130,9	133,2	131,3	132,7
	-20,4%	31,5%	7,6%	-1,7%	-7,9%	4,5%	-0,5%	-10,0%	1,7%	-1,4%	1,1%
TOTALE	78,0	83,0	85,4	90,6	87,1	86,6	97,5	92,9	92,4	91,9	93,5
	-15,9%	6,4%	2,9%	6,1%	-3,9%	-0,5%	12,6%	-4,7%	-0,5%	-0,6%	1,8%

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA **TAB B/5**

Distribuzione settoriale delle esportazioni

(pesi percentuali su valori a prezzi correnti)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA	3,5	3,2	3,3	3,2	3,0	3,1	2,9	2,8	2,7	2,6	2,6
PRODOTTI ENERGETICI	5,9	6,3	6,9	5,6	4,8	4,8	2,8	2,5	1,9	1,9	2,3
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	5,7	6,0	5,7	5,2	5,4	5,3	4,7	4,3	4,7	5,1	4,6
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	4,8	4,3	4,0	4,3	4,2	3,9	3,9	4,0	4,3	4,2	4,2
PRODOTTI CHIMICI	7,7	7,5	7,1	7,9	8,6	8,5	8,0	8,3	8,6	8,1	7,6
PRODOTTI METALMECCANICI	31,1	30,7	30,7	31,4	30,5	30,8	32,3	32,9	33,1	34,0	33,9
di cui:											
PRODOTTI IN METALLO	5,8	6,0	5,8	5,6	5,1	4,7	4,8	4,7	4,6	4,7	4,7
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	15,7	15,5	15,4	15,9	15,3	15,3	16,3	16,8	16,6	17,2	17,3
MACCHINE PER UFFICIO ED ELABORAZIONE DATI	2,7	2,5	2,6	2,8	2,9	3,7	3,7	3,6	4,0	4,2	4,0
MATERIALE ELETTRICO ED ELETTRONICO	6,8	6,6	6,9	7,1	7,1	7,0	7,5	7,8	8,0	7,8	7,9
MEZZI DI TRASPORTO	9,7	9,8	8,9	9,4	8,7	8,3	9,1	9,4	9,6	9,9	10,6
di cui:											
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	7,5	6,5	5,8	6,1	5,8	5,6	6,5	7,1	7,2	7,3	7,5
MEZZI DI TRASPORTO (ESCLUSI AUTOVEICOLI)	2,2	3,3	3,1	3,3	2,8	2,7	2,6	2,3	2,4	2,5	3,1
PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO	3,9	4,5	4,4	4,0	4,3	4,7	4,2	4,2	4,2	4,0	4,0
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	17,2	16,5	17,5	18,1	19,0	19,3	20,5	20,1	18,6	17,9	18,3
di cui:											
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	10,9	10,8	11,1	11,6	12,2	12,4	13,4	13,2	12,5	12,0	12,3
CUOIO, CALZATURE	6,3	5,7	6,4	6,5	6,9	6,9	7,1	6,8	6,0	6,0	6,0

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

TAB B/5
(segue)

Distribuzione settoriale delle esportazioni

(pesi percentuali su valori a prezzi correnti)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	10,7	11,1	11,4	10,9	11,5	11,4	11,5	11,7	12,2	12,2	11,9
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA **TAB B/6**

Distribuzione settoriale delle importazioni

(pesi percentuali su valori a prezzi correnti)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA	8,6	7,7	7,9	8,2	8,0	8,3	8,6	8,2	7,8	7,2	6,6
PRODOTTI ENERGETICI	27,8	33,9	31,9	31,2	28,2	26,7	16,0	14,0	10,6	11,6	12,6
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	9,7	7,9	8,5	8,3	9,2	8,7	9,3	8,6	9,8	10,8	9,4
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	1,7	1,5	1,4	1,4	1,5	1,4	1,7	1,7	1,9	1,9	1,9
PRODOTTI CHIMICI	9,2	8,8	9,2	10,2	10,5	10,7	12,4	12,1	12,8	12,5	12,4
PRODOTTI METALMECCANICI	15,0	14,1	14,0	14,1	14,9	15,7	19,6	21,5	23,1	22,0	22,7
di cui:											
PRODOTTI IN METALLO	1,3	1,2	1,1	1,1	1,1	1,1	1,4	1,5	1,7	1,7	1,7
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	5,5	5,1	4,8	4,7	4,6	4,7	6,2	6,8	7,1	6,9	7,2
MACCHINE PER UFFICIO ED ELABORAZIONE DATI	2,8	2,9	2,9	3,1	3,5	4,0	4,6	5,1	5,5	5,0	5,0
MATERIALE ELETTRICO ED ELETTRONICO	5,3	4,9	5,2	5,3	5,7	5,9	7,5	8,2	8,8	8,5	8,8
MEZZI DI TRASPORTO	8,3	8,4	7,9	6,8	7,5	7,7	9,2	10,2	10,3	10,9	11,9
di cui:											
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	7,1	6,8	6,5	5,4	5,7	6,0	7,5	8,5	8,8	9,1	9,6
MEZZI DI TRASPORTO (ESCLUSI AUTOVEICOLI)	1,3	1,7	1,5	1,4	1,7	1,7	1,7	1,6	1,5	1,8	2,3
PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO	7,4	7,1	8,3	8,6	7,9	8,7	9,3	8,7	8,5	8,1	7,7
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	4,7	4,2	4,5	4,6	5,1	5,3	6,2	6,6	6,7	6,5	6,4
di cui:											
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	3,8	3,5	3,6	3,7	4,0	4,2	4,9	5,3	5,2	5,0	4,9
CUOIO, CALZATURE	0,8	0,7	0,9	0,9	1,1	1,2	1,3	1,4	1,5	1,5	1,5

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

TAB B/6
(segue)

Distribuzione settoriale delle importazioni

(pesi percentuali su valori a prezzi correnti)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	7,6	6,4	6,3	6,5	7,1	6,7	7,7	8,3	8,5	8,6	8,4
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA **TAB B/7**

Prezzi delle esportazioni per settori

(indici dei valori unitari 1980=100 e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA,											
SILVICOLTURA, E PESCA	100,0	117,1	136,0	142,1	155,6	178,6	184,4	184,2	197,5	196,2	225,1
	—	17,1%	16,1%	4,5%	9,5%	14,8%	3,2%	-0,1%	7,2%	-0,6%	14,7%
PRODOTTI ENERGETICI	100,0	140,9	158,0	164,1	181,0	192,2	96,8	89,6	82,5	94,6	103,9
	—	40,9%	12,1%	3,9%	10,3%	6,2%	-49,6%	-7,4%	-8,0%	14,7%	9,8%
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	100,0	142,2	137,9	136,6	150,1	163,6	150,6	139,7	163,0	184,2	167,5
	—	42,2%	-3,0%	-0,9%	9,9%	9,0%	-7,9%	-7,2%	16,6%	13,0%	-9,0%
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	100,0	122,4	133,2	140,1	150,8	163,1	169,2	175,2	184,9	189,9	197,6
	—	22,4%	8,9%	5,1%	7,6%	8,2%	3,7%	3,5%	5,5%	2,7%	4,1%
PRODOTTI CHIMICI	100,0	120,0	133,3	141,0	159,3	170,7	155,0	154,0	164,1	174,2	170,4
	—	20,0%	11,1%	5,8%	13,0%	7,1%	-9,2%	-0,7%	6,6%	6,2%	-2,2%
PRODOTTI METALMECCANICI	100,0	127,2	146,3	157,6	170,6	183,3	180,6	185,2	197,4	208,0	215,4
	—	27,2%	15,0%	7,7%	8,2%	7,5%	-1,5%	2,6%	6,6%	5,4%	3,5%
di cui:											
PRODOTTI IN METALLO	100,0	124,0	141,4	149,5	161,4	173,7	172,8	172,1	192,4	201,6	204,8
	—	24,0%	14,1%	5,7%	8,0%	7,6%	-0,5%	-0,4%	11,8%	4,8%	1,6%
MACCHINE AGRICOLE											
ED INDUSTRIALI	100,0	130,5	149,8	160,9	172,6	184,3	182,3	188,5	200,4	212,1	224,2
	—	30,5%	14,8%	7,4%	7,3%	6,7%	-1,1%	3,4%	6,3%	5,8%	5,7%
MACCHINE PER UFFICIO											
ED ELABORAZIONE DATI	100,0	129,0	144,2	165,2	179,1	187,4	179,8	192,7	199,4	202,5	204,6
	—	29,0%	11,8%	14,6%	8,4%	4,6%	-4,1%	7,2%	3,5%	1,6%	1,0%
MATERIALE ELETTRICO											
ED ELETTRONICO	100,0	122,8	143,4	154,4	179,1	187,3	183,1	185,1	192,9	207,3	207,9
	—	22,8%	16,8%	7,6%	16,0%	4,6%	-2,2%	1,1%	4,2%	7,5%	0,3%
MEZZI DI TRASPORTO	100,0	134,0	148,6	164,8	185,4	192,2	194,0	198,3	210,5	221,9	235,3
	—	34,0%	10,9%	10,9%	12,5%	3,7%	0,9%	2,2%	6,1%	5,4%	6,1%
di cui:											
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	100,0	123,8	134,1	148,3	161,1	177,5	176,5	184,5	202,0	207,2	229,2
	—	23,8%	8,3%	10,6%	8,6%	10,2%	-0,6%	4,5%	9,5%	2,6%	10,6%
MEZZI DI TRASPORTO											
(ESCLUSI AUTOVEICOLI)	100,0	170,4	222,9	248,6	287,6	255,3	304,1	271,8	247,8	286,2	310,4
	—	70,4%	30,8%	11,5%	15,7%	-11,2%	19,1%	-10,6%	-8,9%	15,5%	8,4%
PRODOTTI ALIMENTARI,											
BEVANDE, TABACCO	100,0	121,2	137,8	149,5	165,0	181,4	169,3	164,7	171,7	184,2	178,3
	—	21,2%	13,7%	8,5%	10,3%	9,9%	-6,7%	-2,7%	4,2%	7,3%	-3,2%

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA **TAB B/7**
(segue)

Prezzi delle esportazioni per settori

(indici dei valori unitari 1980=100 e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	100,0	112,5	132,8	145,8	162,8	179,2	179,9	183,8	186,0	203,4	207,5
	—	12,5%	18,0%	9,8%	11,7%	10,1%	0,4%	2,1%	1,2%	9,4%	2,0%
di cui:											
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	100,0	114,4	134,0	146,0	162,4	180,4	178,5	181,6	187,7	201,7	208,2
	—	14,4%	17,1%	8,9%	11,3%	11,0%	-1,0%	1,7%	3,3%	7,5%	3,2%
CUOIO, CALZATURE	100,0	109,0	130,7	145,5	163,4	177,3	182,4	187,6	182,6	206,3	206,2
	—	9,0%	19,9%	11,3%	12,3%	8,5%	2,9%	2,8%	-2,7%	13,0%	0,0%
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	100,0	120,2	139,8	153,2	164,0	179,2	177,8	181,2	188,2	194,0	195,0
	—	20,2%	16,3%	9,6%	7,1%	9,3%	-0,8%	1,9%	3,9%	3,1%	0,5%
TOTALE	100,0	123,1	142,0	152,5	167,1	180,7	172,3	173,9	182,9	194,4	198,6
	—	23,1%	15,4%	7,4%	9,6%	8,1%	-4,6%	0,9%	5,2%	6,3%	2,1%

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA **TAB B/8**

Prezzi delle importazioni per settori

(indici dei valori unitari 1980=100 e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA,											
SILVICOLTURA E PESCA	100,0	123,0	132,6	143,0	165,1	170,8	159,4	151,9	160,7	168,2	155,3
	—	23,0%	7,8%	7,9%	15,5%	3,5%	-6,7%	-4,7%	5,8%	4,6%	-7,7%
PRODOTTI ENERGETICI	100,0	152,3	169,7	170,9	193,7	205,0	98,6	93,5	82,3	97,6	105,4
	—	52,3%	11,4%	0,7%	13,4%	5,8%	-51,9%	-5,1%	-12,0%	18,6%	8,1%
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	100,0	109,5	118,7	129,9	141,6	148,4	131,8	125,4	145,5	165,8	140,9
	—	9,5%	8,4%	9,4%	9,0%	4,8%	-11,2%	-4,9%	16,1%	13,9%	-15,1%
MINERALI E PRODOTTI											
NON METALLICI	100,0	127,4	140,5	146,1	159,4	172,7	171,0	172,3	181,8	188,7	191,6
	—	27,4%	10,3%	4,0%	9,1%	8,4%	-1,0%	0,7%	5,6%	3,8%	1,5%
PRODOTTI CHIMICI	100,0	119,5	136,8	143,2	160,9	174,7	164,9	160,8	170,8	185,1	185,3
	—	19,5%	14,5%	4,7%	12,4%	8,5%	-5,6%	-2,5%	6,2%	8,4%	0,1%
PRODOTTI METALMECCANICI	100,0	126,1	147,8	156,8	169,4	191,0	195,9	197,1	202,8	208,8	208,6
	—	26,0%	17,2%	6,1%	8,1%	12,7%	2,6%	0,7%	2,9%	3,0%	-0,1%
di cui:											
PRODOTTI IN METALLO	100,0	130,1	150,6	156,1	165,0	179,2	185,0	181,7	196,3	202,6	207,3
	—	30,1%	15,8%	3,6%	5,7%	8,6%	3,3%	-1,8%	8,0%	3,2%	2,4%
MACCHINE AGRICOLE											
ED INDUSTRIALI	100,0	122,4	144,7	152,3	165,6	182,7	192,8	197,3	198,1	201,2	204,0
	—	22,4%	18,3%	5,2%	8,7%	10,4%	5,5%	2,4%	0,4%	1,6%	1,4%
MACCHINE PER UFFICIO											
ED ELABORAZIONE DATI	100,0	131,3	147,5	158,8	172,4	205,5	206,6	194,8	203,3	207,9	201,9
	—	31,3%	12,3%	7,6%	8,6%	19,2%	0,5%	-5,7%	4,4%	2,2%	-2,9%
MATERIALE ELETTRICO											
ED ELETTRONICO	100,0	126,4	150,4	160,1	172,6	193,1	195,3	201,7	208,2	218,9	218,2
	—	26,4%	19,0%	6,4%	7,9%	11,8%	1,1%	3,3%	3,2%	5,2%	-0,3%
MEZZI DI TRASPORTO	100,0	118,1	140,1	154,5	167,7	186,9	189,4	196,7	208,2	210,2	224,6
	—	18,1%	18,6%	10,2%	8,5%	11,5%	1,4%	3,8%	5,9%	1,0%	6,8%
di cui:											
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	100,0	114,1	130,6	147,8	158,4	175,4	190,4	196,5	206,8	206,6	220,1
	—	14,1%	14,5%	13,2%	7,2%	10,7%	8,5%	3,2%	5,2%	-0,1%	6,5%
MEZZI DI TRASPORTO											
(ESCLUSI AUTOVEICOLI)	100,0	151,2	218,6	201,6	245,2	267,6	202,3	201,5	208,4	229,3	246,5
	—	51,2%	44,6%	-7,8%	21,6%	9,1%	-24,4%	-0,4%	3,4%	10,0%	7,5%
PRODOTTI ALIMENTARI,											
BEVANDE, TABACCO	100,0	121,7	140,6	148,2	163,6	171,1	167,5	167,1	181,1	195,1	185,2
	—	21,7%	15,6%	5,4%	10,4%	4,6%	-2,1%	-0,3%	8,4%	7,7%	-5,1%

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA **TAB B/8**

(segue)

Prezzi delle importazioni per settori

(indici dei valori unitari 1980=100 e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	100,0	124,1	141,4	148,7	171,7	189,9	177,1	170,0	184,5	193,4	185,9
	—	24,0%	13,9%	5,2%	15,5%	10,6%	-6,7%	-4,0%	8,5%	4,9%	-3,9%
di cui:											
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	100,0	126,3	142,6	150,3	170,3	187,9	177,8	168,2	181,7	191,5	182,4
	—	26,3%	12,9%	5,4%	13,3%	10,4%	-5,4%	-5,4%	8,1%	5,4%	-4,7%
CUOIO, CALZATURE	100,0	113,6	136,5	142,3	177,2	197,3	173,3	177,0	195,0	200,2	198,9
	—	13,6%	20,2%	4,2%	24,6%	11,3%	-12,1%	2,1%	10,2%	2,6%	-0,6%
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	100,0	116,8	129,6	132,3	154,3	163,3	152,9	154,9	165,5	177,3	171,0
	—	16,8%	10,9%	2,1%	16,6%	5,8%	-6,4%	1,3%	6,9%	7,2%	-3,5%
TOTALE	100,0	129,4	145,6	152,6	169,8	182,5	150,2	148,1	154,0	165,8	164,6
	—	29,4%	12,5%	4,8%	11,3%	7,5%	-17,7%	-1,4%	4,0%	7,6%	-0,7%

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA **TAB B/9**

Ragioni di scambio per settori

(rapporti percentuali tra gli indici dei valori unitari delle esportazioni e delle importazioni 1980=100 e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, SILVICOLTURA, E PESCA	100,0	95,2	102,6	99,4	94,2	104,6	115,7	121,3	122,9	116,7	145,0
	—	-4,8%	7,7%	-3,1%	-5,2%	11,0%	10,6%	4,8%	1,3%	-5,0%	24,2%
PRODOTTI ENERGETICI	100,0	92,5	93,1	96,1	93,5	93,8	98,2	95,8	100,2	97,0	98,5
	—	-7,5%	0,6%	3,2%	-2,7%	0,3%	4,7%	-2,5%	4,7%	-3,3%	1,6%
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	100,0	129,8	116,1	105,2	106,0	110,3	114,3	111,5	112,0	111,1	118,9
	—	29,8%	-10,5%	-9,4%	0,8%	4,0%	3,7%	-2,5%	0,5%	-0,8%	7,1%
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	100,0	96,1	94,8	95,8	94,6	94,4	98,9	101,7	101,7	100,6	103,2
	—	-3,9%	-1,3%	1,1%	-1,3%	-0,1%	4,8%	2,8%	-0,1%	-1,0%	2,5%
PRODOTTI CHIMICI	100,0	100,4	97,4	98,4	99,0	97,7	94,0	95,8	96,1	94,1	91,9
	—	0,4%	-3,0%	1,0%	0,6%	-1,3%	-3,8%	1,9%	0,3%	-2,0%	-2,3%
PRODOTTI METALMECCANICI	100,0	100,9	99,0	100,5	100,7	96,0	92,2	93,9	97,3	99,6	103,2
	—	0,9%	-1,9%	1,6%	0,1%	-4,7%	-3,9%	1,9%	3,6%	2,3%	3,6%
di cui:											
PRODOTTI IN METALLO	100,0	95,3	93,9	95,8	97,8	96,9	93,4	94,7	98,0	99,5	98,8
	—	-4,7%	-1,5%	2,0%	2,1%	-0,9%	-3,6%	1,5%	3,5%	1,5%	-0,8%
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	100,0	106,7	103,5	105,6	104,3	100,8	94,6	95,5	101,2	105,4	109,9
	—	6,7%	-3,0%	2,1%	-1,3%	-3,3%	-6,2%	1,0%	5,9%	4,2%	4,3%
MACCHINE PER UFFICIO ED ELABORAZIONE DATI	100,0	98,2	97,8	104,1	103,9	91,2	87,0	98,9	98,1	97,4	101,4
	—	-1,8%	-0,5%	6,5%	-0,2%	-12,2%	-4,6%	13,7%	-0,9%	-0,6%	4,0%
MATERIALE ELETTRICO ED ELETTRONICO	100,0	97,2	95,4	96,4	103,7	97,0	93,8	91,8	92,7	94,7	95,3
	—	-2,8%	-1,9%	1,1%	7,6%	-6,5%	-3,3%	-2,1%	1,0%	2,2%	0,6%
MEZZI DI TRASPORTO	100,0	113,4	106,1	106,7	110,6	102,8	102,4	100,8	101,1	105,5	104,8
	—	13,4%	-6,5%	0,6%	3,6%	-7,0%	-0,4%	-1,5%	0,2%	4,4%	-0,7%
di cui:											
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	100,0	108,5	102,7	100,4	101,7	101,2	92,7	93,9	97,7	100,3	104,1
	—	8,5%	-5,4%	-2,3%	1,3%	-0,5%	-8,4%	1,3%	4,0%	2,7%	3,8%
MEZZI DI TRASPORTO (ESCLUSI AUTOVEICOLI)	100,0	112,7	102,0	123,3	117,3	95,4	150,3	134,9	118,9	124,8	125,9
	—	12,7%	-9,5%	20,9%	-4,9%	-18,6%	57,6%	-10,2%	-11,9%	5,0%	0,8%
PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO	100,0	99,6	98,0	100,9	100,8	106,0	101,0	98,6	94,8	94,4	96,3
	—	-0,4%	-1,6%	2,9%	0,0%	5,1%	-4,7%	-2,4%	-3,9%	-0,4%	2,0%

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA **TAB B/9**
(segue)

Ragioni di scambio per settori

(rapporti percentuali tra gli indici dei valori unitari delle esportazioni e delle importazioni 1980=100
e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	100,0	90,7	93,9	98,0	94,8	94,3	101,6	108,1	100,8	105,1	111,6
	—	-9,3%	3,6%	4,3%	-3,3%	-0,5%	7,7%	6,4%	-6,7%	4,3%	6,2%
di cui:											
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	100,0	90,6	94,0	97,1	95,4	96,0	100,4	108,0	103,3	105,3	114,2
	—	-9,4%	3,8%	3,3%	-1,8%	0,6%	4,6%	7,6%	-4,4%	2,0%	8,4%
CUOIO, CALZATURE	100,0	96,0	95,7	102,3	92,2	89,9	105,3	106,0	93,6	103,1	103,7
	—	-4,0%	-0,2%	6,9%	-9,9%	-2,5%	17,1%	0,7%	-11,7%	10,1%	0,6%
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	100,0	102,9	107,9	115,8	106,3	109,7	116,3	117,0	113,7	109,4	114,0
	—	2,9%	4,8%	7,4%	-8,2%	3,2%	6,0%	0,6%	-2,8%	-3,8%	4,2%
TOTALE	100,0	95,1	97,5	99,9	98,4	99,0	114,7	117,4	118,7	117,3	120,7
	—	-4,9%	2,5%	2,5%	-1,5%	0,6%	15,9%	2,4%	1,1%	-1,2%	2,9%

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA **TAB B/10**

Quantità esportate per settori

(indici 1980=100 e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA	100,0	102,9	106,1	107,1	107,0	113,9	98,8	98,7	100,9	111,4	103,6
	—	2,9	3,1	1,0	-0,2	6,5	-13,3	-0,1	2,2	10,4	-7,0
PRODOTTI ENERGETICI	100,0	97,9	111,1	95,6	87,1	95,1	109,0	107,1	102,9	100,9	115,8
	—	-2,1	13,5	-13,9	-8,9	9,2	14,6	-1,7	-4,0	-1,9	14,8
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	100,0	95,9	108,1	111,0	122,1	126,9	119,9	123,0	121,4	132,7	139,7
	—	-4,1	12,8	2,7	10,0	3,9	-5,5	2,6	-1,3	9,3	5,3
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	100,0	95,6	94,2	107,5	113,2	111,2	105,9	108,9	122,2	135,5	135,2
	—	-4,4	-1,5	14,2	5,3	-1,8	-4,8	2,9	12,1	10,9	-0,2
PRODOTTI CHIMICI	100,0	105,3	102,2	121,0	135,0	145,7	146,8	157,3	171,0	174,5	176,6
	—	5,3	-3,0	18,4	11,6	7,9	0,8	7,2	8,7	2,0	1,2
PRODOTTI METALMECCANICI	100,0	100,1	100,5	106,2	111,5	121,2	125,4	129,2	136,6	153,5	156,2
	—	0,1	0,3	5,7	4,9	8,8	3,4	3,1	5,7	12,4	1,8
di cui:											
PRODOTTI IN METALLO	100,0	107,6	104,1	107,4	104,9	105,1	103,7	106,6	110,0	122,8	126,7
	—	7,6	-3,2	3,1	-2,3	0,3	-1,4	2,7	3,3	11,6	3,2
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	100,0	97,7	96,9	103,9	109,3	118,5	124,0	127,8	131,5	149,1	149,6
	—	-2,3	-0,8	7,2	5,2	8,4	4,6	3,1	2,9	13,4	0,3
MACCHINE PER UFFICIO ED ELABORAZIONE DATI	100,0	92,5	101,3	102,9	117,8	164,4	166,0	157,5	174,8	212,8	212,1
	—	-7,5	9,5	1,6	14,5	39,5	0,9	-5,1	10,9	21,8	-0,4
MATERIALE ELETTRICO ED ELETTRONICO	100,0	101,9	105,5	112,0	113,4	123,4	130,6	139,3	154,9	163,7	174,4
	—	1,9	3,5	6,2	1,2	8,8	5,8	6,7	11,2	5,7	6,6
MEZZI DI TRASPORTO	100,0	97,2	92,2	97,5	93,2	99,8	105,2	110,3	117,5	132,9	143,1
	—	-2,8	-5,1	5,7	-4,4	7,1	5,4	4,9	6,5	13,1	7,7
di cui:											
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	100,0	90,5	85,8	90,1	92,8	93,9	106,0	115,0	119,5	137,0	135,4
	—	-9,5	-5,2	5,1	2,9	1,2	12,9	8,5	3,9	14,6	-1,2
MEZZI DI TRASPORTO (ESCLUSI AUTOVEICOLI)	100,0	113,3	95,6	102,2	88,0	109,3	86,3	88,1	110,6	117,4	140,8
	—	13,3	-15,6	6,8	-13,9	24,2	-21,0	2,1	25,5	6,2	19,9
PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO	100,0	123,3	121,1	111,9	129,6	148,9	137,9	145,6	156,1	162,1	175,5
	—	23,3	-1,8	-7,6	15,8	14,9	-7,3	5,6	-7,2	3,8	8,2

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

TAB B/10
(segue)

Quantità esportate per settori

(indici 1980=100 e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	100,0	110,1	114,3	120,0	131,8	140,8	144,4	143,8	147,7	150,2	158,5
	—	10,1	3,8	5,0	9,8	6,8	2,6	-0,4	2,7	1,7	5,5
di cui:											
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	100,0	111,7	113,1	121,2	133,6	142,0	150,0	151,8	154,0	158,4	166,1
	—	11,7	1,3	7,2	10,2	6,3	5,7	1,2	1,5	2,9	4,9
CUOIO, CALZATURE	100,0	107,5	116,3	117,8	128,6	138,5	134,8	130,4	136,5	136,7	145,3
	—	7,5	8,2	1,3	9,1	7,7	-2,7	-3,3	4,8	0,1	6,3
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	100,0	111,6	113,6	110,6	127,1	133,4	132,5	136,6	148,9	166,3	170,5
	—	11,6	1,8	-2,6	14,9	5,0	-0,7	3,1	9,0	11,7	2,5
TOTALE	100,0	104,8	104,7	108,6	115,7	124,2	126,4	130,0	136,2	148,5	153,7
	—	4,8	—	3,7	6,5	7,3	1,8	2,9	4,7	9,0	3,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA **TAB B/11**

Quantità importate per settori

(indici 1980=100 e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA SILVICOLTURA E PESCA	100,0	88,3	94,2	94,4	97,5	113,4	109,6	118,7	118,3	122,3	125,2
	—	-11,7	6,7	0,3	3,2	16,3	-3,3	8,2	-0,3	3,4	2,3
PRODOTTI ENERGETICI	100,0	96,7	91,8	93,4	90,6	94,7	101,6	101,9	98,0	104,8	109,1
	—	-3,3	-5,1	1,8	-3,0	4,4	7,3	0,3	-3,8	6,9	4,1
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	100,0	90,1	100,5	94,1	116,4	121,4	126,0	134,4	144,1	164,1	175,1
	—	-9,9	11,6	-6,4	23,7	4,3	3,8	6,6	7,3	13,8	6,7
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	100,0	85,8	81,7	83,5	96,6	99,3	101,3	113,6	130,6	143,9	152,1
	—	-14,2	-4,8	2,2	15,7	2,8	2,0	12,2	14,9	10,2	5,7
PRODOTTI CHIMICI	100,0	96,9	99,1	110,6	123,4	135,3	142,5	155,9	173,0	180,8	186,5
	—	-3,1	2,3	11,6	11,5	9,7	5,3	9,4	11,0	4,5	3,2
PRODOTTI METALMECCANICI	100,0	90,6	85,9	85,9	101,8	110,7	116,6	138,4	161,0	173,4	185,9
	—	-9,4	-5,3	0,1	18,5	8,8	5,3	18,7	16,3	7,7	7,2
di cui:											
PRODOTTI IN METALLO	100,0	82,2	77,2	77,6	86,0	95,9	101,6	115,5	140,6	156,6	161,3
	—	-17,8	-6,0	0,6	10,8	11,5	5,9	13,7	21,7	11,4	3,0
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	100,0	92,1	81,3	79,1	86,8	93,6	101,2	118,5	137,1	152,2	162,4
	—	-7,9	-11,7	-2,8	9,7	7,8	8,2	17,0	15,7	11,1	6,7
MACCHINE PER UFFICIO ED ELABORAZIONE DATI	100,0	95,0	94,7	98,1	126,8	139,2	137,3	176,3	193,0	199,5	215,2
	—	-5,0	-0,3	3,6	29,2	9,8	-1,3	28,4	9,4	3,4	7,9
MATERIALE ELETTRICO ED ELETTRONICO	100,0	88,7	87,9	88,6	107,4	116,0	124,8	144,6	173,0	184,6	199,8
	—	-11,3	-0,9	0,8	21,3	8,0	7,6	15,8	19,6	6,7	8,2
MEZZI DI TRASPORTO	100,0	103,5	92,2	75,5	92,2	99,7	101,6	117,3	127,2	155,4	164,6
	—	3,5	-10,9	-18,1	22,1	8,1	1,9	15,5	8,5	22,1	5,9
di cui:											
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	100,0	101,3	95,2	73,4	88,0	97,7	97,2	115,9	129,7	155,9	160,2
	—	1,3	-6,0	-23,0	20,0	10,9	-0,4	19,2	11,9	20,2	2,8
MEZZI DI TRASPORTO (ESCLUSI AUTOVEICOLI)	100,0	105,6	71,3	80,7	97,6	100,9	115,2	122,4	117,5	153,8	187,8
	—	5,6	-32,5	13,2	20,9	3,4	14,2	6,3	-4,0	30,9	22,1
PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO	100,0	95,4	109,1	112,4	113,4	139,4	130,6	134,8	133,6	138,2	144,1
	—	-4,6	14,4	3,0	0,9	23,0	-6,3	3,2	-0,9	3,5	4,2

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA **TAB B/11**

(segue)

Quantità importate per settori

(indici 1980=100 e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	100,0	88,2	92,5	94,5	109,9	121,6	129,6	158,7	163,9	176,5	186,1
	—	-11,8	4,9	2,2	16,2	10,6	6,6	22,5	3,3	7,7	5,4
di cui:											
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	100,0	87,4	89,9	91,3	106,2	116,9	124,7	155,1	159,0	169,2	178,2
	—	-12,6	2,9	1,6	16,3	10,1	6,7	24,3	2,5	6,4	5,3
CUOIO, CALZATURE	100,0	92,1	104,2	109,5	126,8	143,0	153,0	176,1	185,9	210,0	221,1
	—	-7,9	13,2	5,1	15,8	12,8	6,9	15,1	5,6	13,0	5,3
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	100,0	87,3	86,5	92,0	105,4	109,4	115,8	133,5	138,5	151,6	159,9
	—	-12,6	-0,9	6,4	14,6	3,8	5,8	15,3	3,7	9,5	5,5
TOTALE	100,0	93,6	93,3	93,4	102,0	110,7	115,9	128,1	136,5	147,8	154,4
	—	-6,4	-0,4	0,1	9,2	8,5	4,8	10,5	6,5	8,3	4,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA **TAB B/12**

Tassi di copertura reali per settori

(rapporti percentuali tra gli indici delle quantità esportate ed importate 1980=100
e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA,											
SILVICOLTURA E PESCA	100,0	116,5	112,6	113,5	109,8	100,4	90,1	83,1	85,3	91,1	82,8
	—	16,5%	-3,3%	0,7%	-3,3%	-8,5%	-10,3%	-7,7%	2,6%	6,8%	-9,1%
PRODOTTI ENERGETICI	100,0	101,2	121,0	102,4	96,1	100,5	107,3	105,2	104,9	96,3	106,1
	—	1,2%	19,5%	-15,4%	-6,1%	4,5%	6,8%	-2,0%	-0,2%	-8,3%	10,3%
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	100,0	106,4	107,6	117,9	104,9	104,5	95,1	91,5	84,2	80,9	79,8
	—	6,4%	1,1%	9,6%	-11,1%	-0,4%	-9,0%	-3,8%	-8,0%	-3,9%	-1,4%
MINERALI E PRODOTTI											
NON METALLICI	100,0	111,4	115,2	128,7	117,2	112,0	104,5	95,8	93,5	94,2	88,9
	—	11,4%	3,4%	11,7%	-8,9%	-4,5%	-6,6%	-8,3%	-2,4%	0,7%	-5,6%
PRODOTTI CHIMICI	100,0	108,6	103,1	109,4	109,4	107,7	103,0	100,9	98,9	96,5	94,7
	—	8,6%	-5,1%	6,1%	0,0%	-1,6%	-4,3%	-2,0%	-2,0%	-2,4%	-1,9%
PRODOTTI METALMECCANICI	100,0	110,5	117,0	123,6	109,5	109,5	107,5	93,3	84,8	88,5	84,0
	—	10,5%	5,9%	5,6%	-11,4%	0,0%	-1,8%	-13,1%	-9,1%	4,3%	-5,0%
di cui:											
PRODOTTI IN METALLO	100,0	130,9	134,9	138,3	121,9	109,6	102,1	92,2	78,3	78,4	78,6
	—	30,9%	3,0%	2,5%	-11,9%	-10,1%	-6,9%	-9,6%	-15,1%	0,1%	0,2%
MACCHINE AGRICOLE											
ED INDUSTRIALI	100,0	106,1	119,2	131,4	126,0	126,7	122,5	107,9	95,9	98,0	92,2
	—	6,1%	12,4%	10,3%	-4,1%	0,6%	-3,3%	-11,9%	-11,1%	2,1%	-5,9%
MACCHINE PER UFFICIO											
ED ELABORAZIONE DATI	100,0	97,4	106,9	104,9	93,0	118,1	120,9	89,3	90,6	106,7	98,6
	—	-2,6%	9,8%	-1,9%	-11,4%	27,1%	2,3%	-26,1%	1,4%	17,8%	-7,6%
MATERIALE ELETTRICO											
ED ELETTRONICO	100,0	114,8	120,0	126,5	105,5	106,4	104,6	96,3	89,6	88,6	87,3
	—	14,8%	4,5%	5,4%	-16,6%	0,8%	-1,7%	-7,9%	-7,0%	-1,0%	-1,5%
MEZZI DI TRASPORTO	100,0	93,9	100,1	129,1	101,0	100,1	103,5	94,0	92,4	85,5	86,9
	—	-6,1%	6,6%	29,0%	-21,7%	-0,9%	3,4%	-9,2%	-1,8%	-7,4%	1,7%
di cui:											
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	100,0	89,3	90,1	122,9	105,4	96,1	109,0	99,3	92,1	87,9	84,5
	—	-10,7%	0,8%	36,4%	-14,2%	-8,8%	13,4%	-9,0%	-7,2%	-4,6%	-3,8%
MEZZI DI TRASPORTO											
(ESCLUSI AUTOVEICOLI)	100,0	107,4	134,1	126,6	90,2	108,3	74,9	72,0	94,1	76,3	74,9
	—	7,4%	24,9%	-5,6%	-28,8%	20,1%	-30,8%	-3,9%	30,7%	-18,9%	-1,8%
PRODOTTI ALIMENTARI,											
BEVANDE, TABACCO	100,0	129,3	111,0	99,5	114,3	106,8	105,6	108,0	116,9	117,3	121,8
	—	29,3%	-14,1%	-10,3%	14,8%	-6,6%	-1,1%	2,3%	8,2%	0,3%	3,8%

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA **TAB B/12**

(segue)

Tassi di copertura reali per settori

(rapporti percentuali tra gli indici delle quantità esportate ed importate 1980=100
e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	100,0	124,9	123,6	126,9	119,9	115,8	111,5	90,6	90,1	85,1	85,2
	—	24,9%	-1,1%	2,7%	-5,5%	-3,4%	-3,7%	-18,7%	-0,5%	-5,5%	0,1%
di cui:											
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	100,0	127,8	125,8	132,7	125,8	121,4	120,3	97,9	96,8	93,6	93,2
	—	27,8%	-1,6%	5,5%	-5,2%	-3,5%	-0,9%	-18,6%	-1,1%	-3,3%	-0,4%
CUOIO, CALZATURE	100,0	116,8	111,6	107,6	101,4	96,8	88,1	74,0	73,5	65,1	65,7
	—	16,8%	-4,4%	-3,6%	-5,8%	-4,5%	-9,0%	-16,0%	-0,8%	-11,4%	1,0%
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	100,0	127,9	131,3	120,2	120,5	121,9	114,4	102,4	107,5	109,7	106,6
	—	27,9%	2,7%	-8,4%	0,3%	1,1%	-6,2%	-10,5%	5,1%	2,0%	-2,8%
TOTALE	100,0	111,9	112,3	116,3	113,5	112,2	109,0	101,5	99,8	100,5	99,5
	—	11,9%	0,4%	3,6%	-2,4%	-1,1%	-2,8%	-6,9%	-1,7%	0,7%	-0,9%

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

APERTURA INTERNAZIONALE DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA **TAB B/13**

Penetrazione delle importazioni a prezzi costanti

(rapporto percentuale tra i volumi delle importazioni e della domanda interna)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	24,2	22,6	26,2	26,6	29,6	30,4	31,0	31,9	31,9	34,6	36,7
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	7,5	6,7	6,8	7,4	8,3	8,7	8,7	9,5	10,1	10,6	10,8
PRODOTTI CHIMICI	23,0	23,4	23,7	25,7	26,8	28,2	28,8	30,1	30,9	31,5	31,8
PRODOTTI IN METALLO	3,8	3,2	3,5	3,9	4,4	4,9	5,1	5,3	5,8	6,4	6,8
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	17,6	17,0	17,7	19,4	21,2	22,3	22,9	25,7	26,7	28,4	30,4
MACCHINE PER UFFICIO ED ELABORAZIONE DATI	53,6	51,5	53,9	52,6	52,5	51,2	48,9	51,2	50,6	57,8	58,8
MATERIALE ELETTRICO ED ELETTRONICO	25,1	24,3	23,2	23,4	25,9	27,5	28,4	29,8	33,1	33,1	36,4
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	34,0	35,1	35,3	29,0	33,3	36,0	33,7	37,3	35,4	39,5	40,6
MEZZI DI TRASPORTO (ESCLUSI AUTOVEICOLI)	32,3	29,5	20,3	21,8	24,5	28,1	20,6	23,6	21,3	26,6	30,7
PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO	13,0	12,5	14,1	14,4	14,7	17,3	15,8	15,5	15,0	15,5	16,0
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	9,4	8,6	9,0	10,4	11,2	12,5	13,1	15,6	15,9	16,2	17,6
CUOIO, CALZATURE	9,0	8,6	9,4	10,8	13,3	16,0	17,6	21,3	23,7	27,4	29,2
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	7,5	6,8	6,9	7,2	7,6	7,9	7,8	8,4	8,6	9,4	9,6
CARTA, ARTICOLI DI CARTA E STAMPA	10,2	9,5	10,0	10,7	11,3	12,1	12,5	13,1	12,2	12,5	13,4
PRODOTTI IN GOMMA E PLASTICA	9,0	8,7	9,0	10,3	11,8	13,0	12,8	14,6	15,1	16,7	18,0
TOTALE MANUFATTI	15,9	15,4	16,1	16,9	18,7	20,2	20,2	21,6	22,0	23,4	24,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

APERTURA INTERNAZIONALE DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA **TAB B/14**

Penetrazione delle importazioni a prezzi correnti

(rapporto percentuale tra i valori delle importazioni e della domanda interna)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	23,5	23,7	27,9	28,2	31,3	30,4	28,4	27,7	28,7	31,6	30,8
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	6,8	6,7	6,8	7,2	8,1	8,7	8,3	8,9	9,7	10,1	9,8
PRODOTTI CHIMICI	22,3	23,6	24,1	25,0	26,9	28,2	27,5	27,5	28,7	30,1	30,1
PRODOTTI IN METALLO	3,4	3,4	3,9	4,1	4,4	4,9	4,9	4,9	5,6	5,9	6,2
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	16,2	17,7	19,6	20,5	21,1	22,3	20,7	22,0	23,0	23,6	24,5
MACCHINE PER UFFICIO ED ELABORAZIONE DATI	38,6	43,8	49,1	48,5	50,2	51,2	46,3	48,2	48,3	53,0	52,9
MATERIALE ELETTRICO ED ELETTRONICO	20,0	21,8	22,1	21,7	24,7	27,5	28,3	29,8	33,1	33,7	36,4
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	28,2	31,2	32,4	27,6	31,7	36,0	34,8	35,2	34,9	37,3	39,7
PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO	12,7	13,0	14,7	14,3	15,0	17,3	14,9	14,5	14,8	15,6	15,0
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	10,0	10,0	10,0	10,6	11,1	12,5	11,9	13,3	13,9	14,3	14,8
CUOIO, CALZATURE	8,4	7,5	8,9	9,6	13,0	16,0	14,6	17,2	19,4	24,7	25,7
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	8,2	7,6	7,5	7,5	8,0	7,9	7,2	7,4	7,3	8,1	8,5
CARTA, ARTICOLI DI CARTA E STAMPA	10,2	10,1	10,3	10,1	11,8	12,1	11,3	11,8	11,6	12,3	11,7
PRODOTTI IN GOMMA E PLASTICA	9,2	9,5	9,7	10,4	11,8	13,0	12,5	13,7	13,9	14,8	15,5
TOTALE MANUFATTI	14,8	15,3	16,5	16,7	18,5	20,1	18,9	19,5	20,4	21,7	21,9

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

APERTURA INTERNAZIONALE DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA **TAB B/15**

Propensione ad esportare a prezzi costanti

(rapporto percentuale tra i volumi delle esportazioni e della produzione interna)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	13,9	13,6	16,2	17,7	18,2	18,7	17,7	17,8	17,2	18,4	19,6
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	14,5	14,3	15,0	17,7	18,0	18,0	17,2	17,4	17,8	18,9	18,2
PRODOTTI CHIMICI	16,1	17,5	17,0	19,4	20,4	21,2	21,0	21,7	22,0	22,2	22,1
PRODOTTI IN METALLO	11,7	12,7	14,0	15,8	15,8	15,9	15,5	14,8	13,4	14,8	15,7
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	32,4	32,7	36,6	41,5	43,2	44,9	45,0	45,5	43,9	46,7	47,5
MACCHINE PER UFFICIO ED ELABORAZIONE DATI	44,1	41,4	46,0	44,3	41,3	45,9	44,2	39,0	38,6	49,9	48,9
MATERIALE ELETTRICO ED ELETTRONICO	24,5	26,3	25,9	27,2	26,3	28,1	28,7	28,4	30,2	30,0	32,9
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	30,1	28,8	29,2	29,6	30,6	31,1	31,7	33,1	30,1	32,9	32,8
MEZZI DI TRASPORTO (ESCLUSI AUTOVEICOLI)	37,9	36,5	30,5	31,1	27,2	35,1	19,9	22,1	24,4	26,1	29,8
PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO	6,2	7,5	7,4	6,8	8,0	8,9	8,0	8,0	8,3	8,6	9,3
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	18,0	20,3	20,9	24,6	25,1	26,8	27,8	27,7	27,9	27,7	29,6
CUOIO, CALZATURE	34,3	36,8	38,1	40,8	45,2	49,4	49,9	51,4	53,1	55,1	57,6
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	10,0	11,2	11,5	13,1	12,9	14,4	14,3	14,1	14,8	15,0	15,1
CARTA, ARTICOLI DI CARTA E STAMPA	7,8	8,5	8,5	8,1	9,1	9,1	9,2	8,9	9,0	9,1	9,5
PRODOTTI IN GOMMA E PLASTICA	13,8	15,1	16,4	18,4	18,5	19,9	19,5	21,1	22,8	25,1	27,4
TOTALE MANUFATTI	18,1	19,1	19,9	21,7	22,6	24,0	23,5	23,4	23,3	24,7	25,6

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

APERTURA INTERNAZIONALE DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA **TAB/B16**

Propensione ad esportare a prezzi correnti

(rapporto percentuale tra i valori delle esportazioni e della produzione interna)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	12,3	16,4	18,1	18,2	18,8	18,7	16,5	15,1	15,4	16,6	16,9
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	13,9	14,5	15,0	17,4	17,7	18,0	17,0	17,3	18,4	19,0	18,0
PRODOTTI CHIMICI	15,8	18,1	17,3	19,0	20,7	21,2	19,3	19,3	20,1	20,5	19,8
PRODOTTI IN METALLO	10,7	13,2	14,9	16,3	16,0	15,9	14,5	13,4	13,1	14,2	14,6
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	30,0	35,1	40,1	44,3	43,9	44,9	40,2	39,2	39,2	41,6	42,3
MACCHINE PER UFFICIO ED ELABORAZIONE DATI	32,0	35,8	43,0	43,5	42,2	45,9	40,4	38,1	38,1	46,6	45,5
MATERIALE ELETTRICO ED ELETTRONICO	20,0	23,7	24,5	25,2	26,4	28,1	27,8	27,3	29,3	30,0	32,4
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	24,5	26,7	26,8	28,0	29,2	31,1	30,9	29,6	28,8	30,7	32,6
PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO	5,7	7,4	7,2	6,5	7,7	8,9	7,2	7,0	7,4	7,8	7,9
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	19,6	22,1	22,5	25,2	24,8	26,8	26,5	26,3	26,2	26,7	28,9
CUOIO, CALZATURE	35,1	34,8	38,0	40,7	45,2	49,4	48,3	49,0	47,8	55,0	56,8
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	9,4	11,1	11,7	13,0	12,8	14,4	13,9	12,9	13,0	14,0	14,3
CARTA, ARTICOLI DI CARTA E STAMPA	7,3	8,0	8,0	7,7	8,7	9,1	8,6	8,1	8,2	8,3	8,4
PRODOTTI IN GOMMA E PLASTICA	13,6	15,5	16,2	17,8	18,3	19,9	18,6	19,5	21,2	22,5	23,4
TOTALE MANUFATTI	16,4	19,0	20,2	21,4	22,4	23,8	22,3	21,6	21,8	23,1	23,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

APERTURA INTERNAZIONALE DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA

TAB B/17

Prezzi relativi

(rapporto tra gli indici dei prezzi interni della produzione e gli indici dei prezzi all'importazione – base1985=100)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	102,3	97,4	94,2	92,7	92,9	100,0	111,6	118,5	113,9	112,1	125,5
	—	-4,7%	-3,3%	-1,7%	0,2%	7,7%	11,6%	6,2%	-3,9%	-1,6%	12,0%
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	110,0	100,6	100,0	103,1	101,6	100,0	106,0	108,0	105,2	106,0	110,4
	—	-8,5%	-0,6%	3,0%	-1,4%	-1,6%	6,0%	1,9%	-2,6%	0,8%	4,2%
PRODOTTI CHIMICI	103,8	99,4	97,9	102,8	99,9	100,0	104,6	109,9	108,7	104,5	105,2
	—	-4,2%	-1,5%	5,0%	-2,8%	0,1%	4,6%	5,1%	-1,1%	-3,9%	0,7%
PRODOTTI IN METALLO	112,9	94,9	91,0	95,6	99,8	100,0	103,1	107,6	104,0	107,7	109,1
	—	-15,9%	-4,1%	5,0%	4,3%	0,2%	3,1%	4,3%	-3,3%	3,5%	1,3%
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	106,9	98,6	93,6	98,2	101,7	100,0	105,0	109,9	112,4	117,4	122,2
	—	-7,8%	-5,0%	4,9%	3,6%	-1,7%	5,0%	4,7%	2,2%	4,4%	4,1%
MACCHINE PER UFFICIO D ELABORAZIONE DATI	151,4	124,4	114,8	116,3	111,4	100,0	104,3	110,9	108,9	114,2	119,4
	—	-17,8%	-7,7%	1,4%	-4,2%	-10,2%	4,3%	6,4%	-1,8%	4,8%	4,6%
MATERIALE ELETTRICO ED ELETTRONICO	126,6	111,3	104,1	107,2	106,6	100,0	99,6	98,5	98,6	97,7	99,7
	—	-12,1%	-6,5%	3,0%	-0,6%	-6,2%	-0,4%	-1,1%	0,1%	-0,9%	2,0%
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	121,3	115,8	110,5	104,7	105,2	100,0	93,8	104,0	100,8	106,4	103,7
	—	-4,5%	-4,6%	-5,2%	0,4%	-4,9%	-6,2%	10,8%	-3,1%	5,6%	-2,5%
PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO	101,7	95,1	94,8	100,1	98,0	100,0	106,3	107,2	100,9	98,7	106,9
	—	-6,5%	-0,3%	5,5%	-2,0%	2,0%	6,3%	0,8%	-5,8%	-2,2%	8,3%
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	95,4	86,8	91,0	98,7	100,5	100,0	109,8	118,7	114,6	113,8	121,8
	—	-9,0%	4,8%	8,5%	1,8%	-0,5%	9,8%	8,0%	-3,4%	-0,7%	7,0%
CUOIO, CALZATURE	108,6	113,0	106,8	113,9	102,6	100,0	120,9	123,8	115,7	114,9	116,9
	—	4,1%	-5,5%	6,7%	-9,9%	-2,6%	20,9%	2,4%	-6,6%	-0,7%	1,8%
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	89,6	87,5	91,1	95,9	94,7	100,0	108,6	114,5	116,9	117,6	113,0
	—	-2,3%	4,1%	5,3%	-1,3%	5,6%	8,6%	5,5%	2,1%	0,6%	-3,9%
CARTA, ARTICOLI DI CARTA E STAMPA	99,5	92,5	96,8	106,3	95,1	100,0	112,0	111,6	104,5	101,4	116,2
	—	-7,1%	4,7%	9,8%	-10,5%	5,1%	12,0%	-0,3%	-6,3%	-3,0%	14,7%

APERTURA INTERNAZIONALE DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA **TAB B/17**
(segue)

Prezzi relativi

(rapporto tra gli indici dei prezzi interni della produzione e gli indici dei prezzi all'importazione – base1985=100)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PRODOTTI IN GOMMA E PLASTICA	97,0	90,6	91,7	97,9	99,4	100,0	101,3	105,3	107,4	111,3	113,1
	—	-6,5%	1,2%	6,8%	1,5%	0,6%	1,3%	3,9%	2,0%	3,6%	1,6%
TOTALE MANUFATTI	105,6	98,9	97,2	100,7	100,3	100,0	106,4	110,8	108,2	107,9	113,2
	—	-6,4%	-1,6%	3,6%	-0,4%	-0,3%	6,4%	4,1%	-2,3%	-0,4%	4,9%

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

APERTURA INTERNAZIONALE DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA

TAB B/18

Profittabilità relativa all'export

(rapporto tra gli indici dei prezzi all'export e gli indici dei prezzi alla produzione - base 1985 = 100)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	88,7	120,8	111,8	102,9	103,5	100,0	92,9	85,3	89,2	89,9	85,9
	—	36,3%	-7,5%	-7,9%	0,5%	-3,4%	-7,1%	-8,2%	4,5%	0,8%	-4,4%
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	96,3	101,0	100,4	98,5	98,6	100,0	98,9	99,7	102,3	100,5	98,9
	—	4,9%	-0,7%	-1,9%	0,1%	1,5%	-1,1%	0,9%	2,6%	-1,8%	-1,6%
PRODOTTI CHIMICI	98,6	103,4	101,8	98,0	101,4	100,0	92,0	89,2	90,5	92,2	89,4
	—	4,9%	-1,5%	-3,8%	3,5%	-1,4%	-8,0%	-3,1%	1,4%	1,9%	-3,0%
PRODOTTI IN METALLO	91,4	103,6	106,4	103,4	101,2	100,0	93,5	90,9	97,2	95,4	93,4
	—	13,4%	2,7%	-2,9%	-2,1%	-1,1%	-6,5%	-2,8%	7,0%	-1,9%	-2,0%
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	92,7	107,3	109,6	106,7	101,6	100,0	89,3	86,2	89,3	89,0	89,2
	—	15,7%	2,2%	-2,7%	-4,8%	-1,6%	-10,7%	-3,5%	3,6%	-0,3%	0,1%
MACCHINE PER UFFICIO ED ELABORAZIONE DATI	72,4	86,6	93,4	98,1	102,3	100,0	91,5	97,8	98,7	93,6	93,1
	—	19,6%	7,9%	5,0%	4,2%	-2,2%	-8,5%	6,9%	1,0%	-5,2%	-0,5%
MATERIALE ELETTRICO ED ELETTRONICO	81,5	90,1	94,5	92,7	100,3	100,0	97,1	96,1	96,9	99,9	98,6
	—	10,5%	4,9%	-1,9%	8,2%	-0,3%	-2,9%	-1,0%	0,9%	3,2%	-1,3%
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	81,5	92,6	91,9	94,7	95,5	100,0	97,6	89,3	95,8	93,2	99,3
	—	13,7%	-0,8%	3,1%	0,9%	4,7%	-2,4%	-8,6%	7,3%	-2,7%	6,5%
PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO	92,7	98,8	97,5	95,1	97,0	100,0	89,6	86,8	88,6	90,2	85,0
	—	6,5%	-1,3%	-2,5%	2,0%	3,1%	-10,4%	-3,2%	2,1%	1,8%	-5,8%
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	109,2	108,7	107,7	102,5	98,9	100,0	95,3	94,8	93,9	96,4	97,7
	—	-0,5%	-1,0%	-4,8%	-3,5%	1,1%	-4,7%	-0,4%	-1,0%	2,7%	1,3%
CUOIO, CALZATURE	102,5	94,5	99,7	99,9	100,0	100,0	96,8	95,2	90,0	99,8	98,6
	—	-7,8%	5,6%	0,2%	0,0%	0,0%	-3,2%	-1,7%	-5,5%	10,9%	-1,2%
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	93,6	98,6	101,9	99,6	99,5	100,0	97,5	91,6	87,6	93,2	94,4
	—	5,3%	3,3%	-2,2%	-0,1%	0,5%	-2,5%	-6,1%	-4,4%	6,5%	1,3%
CARTA, ARTICOLI DI CARTA E STAMPA	93,7	93,5	94,8	94,3	95,6	100,0	94,3	90,5	91,6	91,0	89,0
	—	-0,2%	1,3%	-0,5%	1,4%	4,6%	-5,7%	-4,0%	1,3%	-0,7%	-2,2%

APERTURA INTERNAZIONALE DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA **TAB B/18**

Profittabilità relativa all'export

(rapporto tra gli indici dei prezzi all'export e gli indici dei prezzi alla produzione – base 1985 = 100)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PRODOTTI IN GOMMA E PLASTICA	98,2	102,7	99,0	96,9	98,8	100,0	95,2	92,3	92,8	89,9	85,3
	—	4,6%	-3,6%	-2,1%	1,9%	1,2%	-4,8%	-3,0%	0,5%	-3,1%	-5,1%
TOTALE MANUFATTI	92,4	101,2	102,3	99,9	99,9	100,0	94,2	92,3	93,1	93,7	93,3
	—	9,6%	1,0%	-2,3%	0,0%	0,1%	-5,8%	-2,1%	0,9%	0,7%	-0,5%

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

APPENDICE C
La struttura geografica del commercio estero dell'Italia

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA **TAB C/1**

Esportazioni per aree geografiche

(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PIEM	45417	53902	65615	74737	90121	108436	111919	119258	132218	151773	161058
	—	18,7%	21,7%	13,9%	20,6%	20,3%	3,2%	6,6%	10,9%	14,8%	6,1%
CEE	34421	39171	47995	53554	61128	72149	77685	84396	94937	108710	118555
	—	13,8%	22,5%	11,6%	14,1%	18,0%	7,7%	8,6%	12,5%	14,5%	9,1%
EFTA	5989	6847	8025	9385	10772	12653	13680	14887	16051	18088	18925
	—	14,3%	17,2%	16,9%	14,8%	17,5%	8,1%	8,8%	7,8%	12,7%	4,6%
NORDAMERICA	3961	6484	7752	9494	15470	20224	17393	16265	16653	18750	17333
	—	63,7%	19,6%	22,5%	62,9%	30,7%	-14,0%	-6,5%	2,4%	12,6%	-7,6%
ALTRI PIEM	1046	1400	1843	2304	2751	3410	3161	3710	4577	6225	6245
	—	33,8%	31,6%	25,0%	19,4%	24,0%	-7,3%	17,4%	23,4%	36,0%	0,3%
EUROPA ORIENTALE	3409	4087	4682	5678	6087	7289	6321	6568	6771	8657	9639
	—	19,9%	14,6%	21,3%	7,2%	19,7%	-13,3%	3,9%	3,1%	27,9%	11,3%
PVS	17893	28051	28934	30115	32819	33999	27091	25053	27391	32383	32908
	—	56,8%	3,1%	4,1%	9,0%	3,6%	-20,3%	-7,5%	9,3%	18,2%	1,6%
PAESI PETROLIFERI	8403	14668	14378	14895	15023	13930	9271	7518	7832	9136	8280
	—	74,6%	-2,0%	3,6%	0,9%	-7,3%	-33,4%	-18,9%	4,2%	16,6%	-9,4%
NIES	599	878	1056	1360	1927	2307	2193	2684	3637	4781	5032
	—	46,7%	20,2%	28,8%	41,7%	19,7%	-5,0%	22,4%	35,5%	31,5%	5,2%
ALTRI PVS	8891	12505	13500	13860	15869	17762	15627	14851	15922	18466	19596
	—	40,6%	8,0%	2,7%	14,5%	11,9%	-12,0%	-5,0%	7,2%	16,0%	6,1%
MONDO	66719	86040	99231	110530	129027	149724	145331	150879	166380	192813	203605
	—	29,0%	15,3%	11,4%	16,7%	16,0%	-2,9%	3,8%	10,3%	15,9%	5,6%

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA **TAB C/2**

Importazioni per aree geografiche

(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PIEM	53434	60752	69603	73735	92388	109864	109021	121266	137371	157620	164582
	—	13,7%	14,6%	5,9%	25,3%	18,9%	-0,8%	11,2%	13,3%	14,7%	4,4%
CEE	39505	43719	50591	54170	67095	81458	82551	91777	103523	119076	125059
	—	10,7%	15,7%	7,1%	23,9%	21,4%	1,3%	11,2%	12,8%	15,0%	5,0%
EFTA	5411	6895	7915	9040	11676	12898	12864	15148	16425	19041	20213
	—	27,4%	14,8%	14,2%	29,2%	10,5%	-0,3%	17,8%	8,4%	15,9%	6,2%
NORDAMERICA	6810	8016	8861	8040	10066	11298	9352	9779	11354	13018	12842
	—	17,7%	10,5%	-9,3%	25,2%	12,2%	-17,2%	4,6%	16,1%	14,7%	-1,4%
ALTRI PIEM	1708	2122	2236	2485	3551	4210	4254	4562	6069	6485	6468
	—	24,2%	5,4%	11,1%	42,9%	18,6%	1,0%	7,2%	33,0%	6,9%	-0,3%
EUROPA ORIENTALE	5431	6256	8220	9584	12660	11625	8218	9021	10185	12134	11746
	—	15,2%	31,4%	16,6%	32,1%	-8,2%	-29,3%	9,8%	12,9%	19,1%	-3,2%
PVS	26699	36666	38393	38659	43114	51320	31755	32066	32458	40156	41398
	—	37,3%	4,7%	0,7%	11,5%	19,0%	-38,1%	1,0%	1,2%	23,7%	3,1%
PAESI PETROLIFERI	15215	22187	23331	22522	23313	27440	14073	13384	10451	13325	15289
	—	45,8%	5,2%	-3,5%	3,5%	17,7%	-48,7%	-4,9%	-21,9%	27,5%	14,7%
NIES	906	951	1026	1167	1499	1786	1772	2662	3320	3649	3403
	—	5,0%	7,8%	13,7%	28,5%	19,1%	-0,8%	50,2%	24.7%	9,9%	-6,7%
ALTRI PVS	10578	13528	14036	14970	18302	22094	15910	16020	18687	23182	22706
	—	27,9%	3,8%	6,7%	22,3%	20,7%	-28,0%	-0,7%	16,6%	24,1%	-2,1%
MONDO	85564	103674	116216	121978	148162	172809	148994	162353	180014	209910	217726
	—	21,2%	12,1%	5,0%	21,5%	16,6%	-13,8%	9,0%	10,9%	16,6%	3,7%

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA **TAB C/5**

Struttura geografica delle esportazioni

(pesi percentuali su valori a prezzi correnti)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PIEM	68,1	62,6	66,1	67,6	69,8	72,4	77,0	79,0	79,5	78,7	79,1
CEE	51,6	45,5	48,4	48,5	47,4	48,2	53,5	55,9	57,1	56,4	58,2
EFTA	9,0	8,0	8,1	8,5	8,3	8,5	9,4	9,9	9,6	9,4	9,3
NORDAMERICA	5,9	7,5	7,8	8,6	12,0	13,5	12,0	10,8	10,0	9,7	8,5
ALTRI PIEM	1,6	1,6	1,9	2,1	2,1	2,3	2,2	2,5	2,8	3,2	3,1
EUROPA ORIENTALE	5,1	4,8	4,7	5,1	4,7	4,9	4,3	4,4	4,1	4,5	4,7
PVS	26,8	32,6	29,2	27,2	25,4	22,7	18,6	16,6	16,5	16,8	16,2
PAESI PETROLIFERI	12,6	17,0	14,5	13,5	11,6	9,3	6,4	5,0	4,7	4,7	4,1
NIES	0,9	1,0	1,1	1,2	1,5	1,5	1,5	1,8	2,2	2,5	2,5
ALTRI PVS	13,3	14,5	13,6	12,5	12,3	11,9	10,8	9,8	9,6	9,6	9,6
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA **TAB C/6**

Struttura geografica delle importazioni

(pesi percentuali su valori a prezzi correnti)

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PIEM	62,4	58,6	59,9	60,4	62,4	63,6	73,2	74,7	76,3	75,1	75,6
CEE	46,2	42,2	43,5	44,4	45,3	47,1	55,4	56,5	57,5	56,7	57,4
EFTA	6,3	6,7	6,8	7,4	7,9	7,5	8,6	9,3	9,1	9,1	9,3
NORDAMERICA	8,0	7,7	7,6	6,6	6,8	6,5	6,3	6,0	6,3	6,2	5,9
ALTRI PIEM	2,0	2,0	1,9	2,0	2,4	2,4	2,9	2,8	3,4	3,1	3,0
EUROPA ORIENTALE	6,3	6,0	7,1	7,9	8,5	6,7	5,5	5,6	5,7	5,8	5,4
PVS	31,2	35,4	33,0	31,7	29,1	29,7	21,3	19,8	18,0	19,1	19,0
PAESI PETROLIFERI	17,8	21,4	20,1	18,5	15,7	15,9	9,4	8,2	5,8	6,3	7,0
NIES	1,1	0,9	0,9	1,0	1,0	1,0	1,2	1,6	1,8	1,7	1,6
ALTRI PVS	12,4	13,0	12,1	12,3	12,4	12,8	10,7	9,9	10,4	11,0	10,4
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Gruppo FERRETTI
PHOTOSISTEM
Printed by-RSB