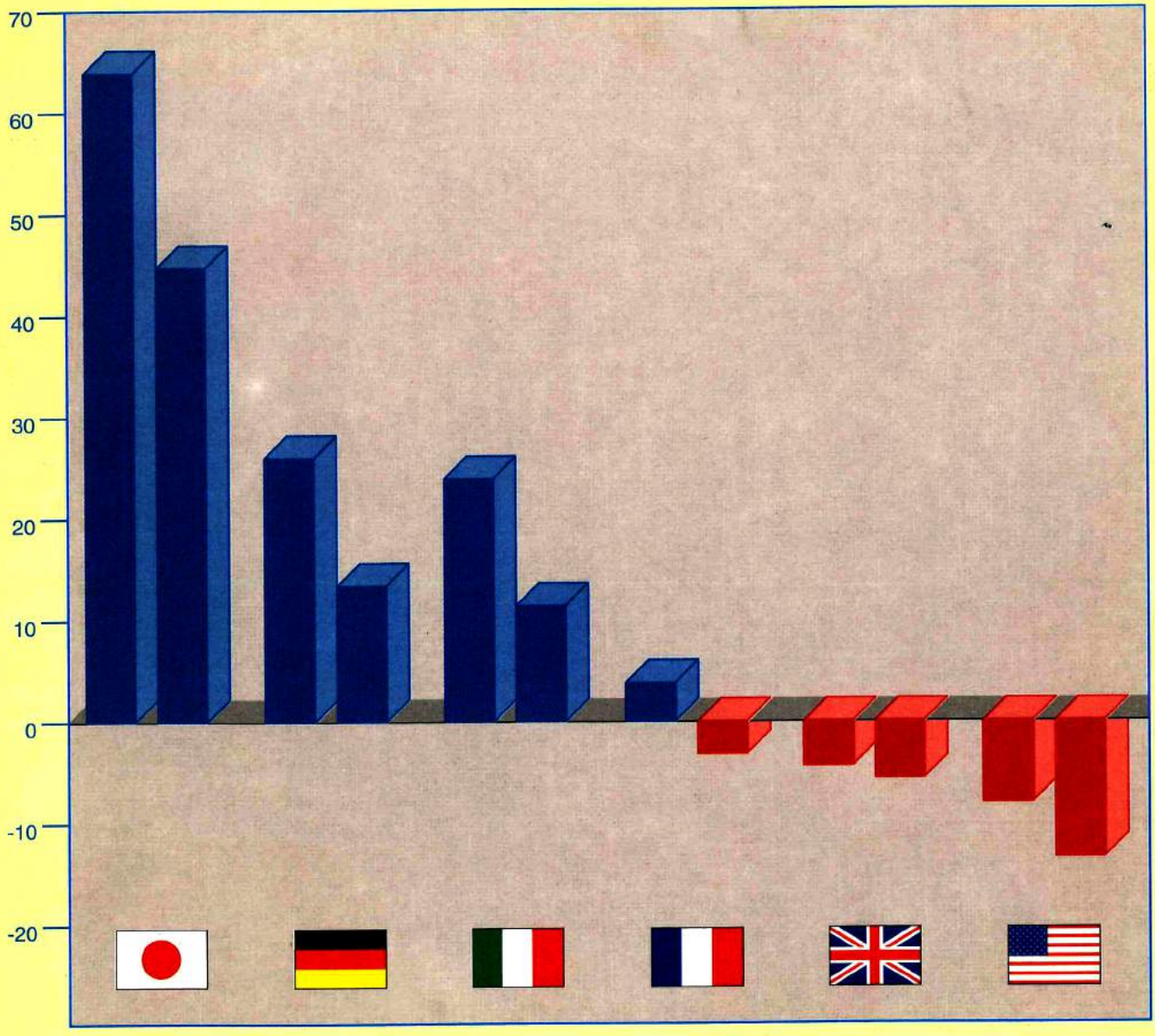
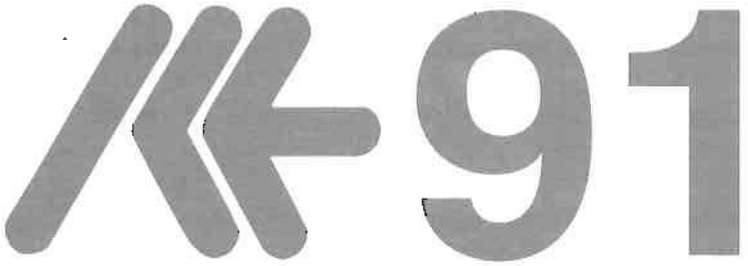
K-91

Istituto nazionale per il Commercio Estero



1982 / 83 - 1990 / 91

Rapporto sul Commercio Estero



Istituto nazionale per il Commercio Estero

Rapporto sul Commercio Estero

Il Rapporto è stato redatto da un gruppo di lavoro dell'Ufficio Studi Economici dell'ICE.

Direzione del progetto: Guido Norcio.

Coordinamento: Lelio Iapadre.

Redazione:
Simonetta Berti, Americo Beviglia Zampetti, Cinzia Bruno, Alessandra De Santis, Paolo Ferrucci, Francesca Romana Gaudiano, Luciana Lo Monaco, Elena Mazzeo, Anna Pacia e Raffaele Quarto.

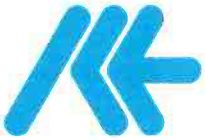
Assistenza al coordinamento e realizzazione dei grafici:
Laura Aimerito.

Elaborazione dei dati e preparazione dei testi:
Loriana Ceccarelli, Marina Mosconi e Carlo Valentini.

Il Rapporto è stato realizzato con la consulenza di un Comitato Scientifico presieduto da Antonio Pedone e composto da Giorgio Basevi, Innocenzo Cipolletta, Giuliano Conti, Riccardo Faini, Enzo Grilli, Gian Maria Gros-Pietro, Pietro Modiano, Fabrizio Onida, Luigi Prosperetti e Fabio Taiti.

Hanno collaborato anche Sergio De Nardis, Paolo Manasse, Sergio Mariotti, Antonella Massari, Alessandra Mori, Marco Mutinelli, Gianfranco Ottaviano, Giulio Polimeni, Lucia Tajoli e Gianfranco Viesti.

Si ringraziano tutti per la collaborazione prestata.



ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO

Via Liszt, 21 - 00144 ROMA

Nel grafico di copertina sono rappresentati, per il comparto manifatturiero, i saldi commerciali dei principali paesi industriali in rapporto alla somma delle esportazioni e delle importazioni nella media del 1982-83 e del 1990-91.

INDICE

SINTESI INTRODUTTIVA Pag. VII

1. IL COMMERCIO MONDIALE

1.1 Aspetti salienti della congiuntura internazionale » 1

1.2 La dinamica del commercio mondiale » 5

- Merci e servizi
- Manufatti e materie prime: prezzi e quantità
- Aree geografiche e principali paesi

1.3 Bilance commerciali e saldi delle partite correnti » 19

1.4 I fenomeni di polarizzazione degli scambi internazionali » 29

1.5 L'integrazione commerciale nell'area europea (CEE, EFTA, Polonia, Cecoslovacchia ed Ungheria) » 39

- Il commercio della Comunità Europea per grandi zone geografiche e per prodotti: 1958-1990
- La polarizzazione del commercio nell'area europea

2. LE TENDENZE DELLE POLITICHE COMMERCIALI

2.1 Il quadro internazionale » 46

- Tendenze protezionistiche e processi di liberalizzazione nel commercio internazionale
- L'integrazione economica regionale
- Politica commerciale e politica della concorrenza
- Commercio e ambiente

2.2 I negoziati dell'Uruguay Round » 53

2.3 La politica commerciale della Comunità Europea » 58

2.4 Le relazioni commerciali regionali della Comunità Europea » 64

3. I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA

3.1 L'economia italiana e la bilancia dei pagamenti » 72

- Quadro generale
- Le partite correnti e i movimenti di capitale

3.2 Il saldo commerciale e le sue determinanti » 75

3.3 Le esportazioni Pag. 82

3.4 Le importazioni » 99

3.5 Il commercio estero per classi di destinazione economica » 101

4. L'ORIENTAMENTO GEOGRAFICO DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

4.1 L'interscambio e le quote di mercato dell'Italia per aree geografiche » 104

- I saldi e la polarizzazione della bilancia commerciale italiana
- I flussi commerciali e le quote di mercato
- La specializzazione geografica rispetto alla CEE

4.2 L'evoluzione degli scambi commerciali e delle quote di mercato per singole aree e per paesi » 109

- La Comunità Economica Europea
- L'EFTA
- Il Nordamerica
- Gli altri paesi industriali
- L'Europa orientale
- I paesi esportatori di petrolio
- Le NIEs
- Gli altri paesi in via di sviluppo
- La graduatoria dei principali partners commerciali dell'Italia

5. LA STRUTTURA SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

5.1 Tendenze recenti » 128

- Saldi settoriali e polarizzazione della bilancia commerciale
- Valori, quantità e prezzi nel 1991
- La distribuzione settoriale delle esportazioni e delle importazioni

5.2 Penetrazione delle importazioni e propensione ad esportare » 138

5.3 L'evoluzione degli scambi commerciali dei principali settori » 147

- Mezzi di trasporto
- Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca
- Tessile, cuoio, abbigliamento
- Prodotti alimentari, bevande, tabacco
- Prodotti chimici
- Prodotti metalmeccanici
- Prodotti energetici

5.4 Le quote di mercato settoriali dell'Italia e dei principali concorrenti » 167

5.5 Il modello di specializzazione dell'Italia e dei principali concorrenti nel commercio internazionale di manufatti » 194

6. IL COMMERCIO ESTERO DELLE REGIONI ITALIANE Pag.

6.1 Le esportazioni per regioni » 215

6.2 La struttura merceologica delle esportazioni regionali » 219

- I mutamenti nella specializzazione internazionale delle regioni italiane
- Il contenuto tecnologico delle esportazioni regionali

6.3 L'orientamento geografico delle esportazioni regionali » 233

7. LE POLITICHE DI SOSTEGNO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE

7.1 L'intervento del Mediocredito Centrale » 245

- L'agevolazione dei crediti all'esportazione
- I crediti di aiuto, i doni ed il project finance
- Il finanziamento agevolato per la realizzazione di programmi di penetrazione commerciale

7.2 L'attività assicurativa della SACE » 264

7.3 L'ICE e i servizi reali di commercio estero » 273

NOTA STATISTICA » 427

APPENDICI STATISTICHE » 435

Indice delle tabelle » 436

INDICE DEI RIQUADRI

Le statistiche degli scambi di beni tra stati membri nel mercato unico europeo Pag. 67

Le quote di mercato dell'Italia e dei concorrenti sulle importazioni manufatturiere dei G7: una analisi "constant market shares" » 88

Nuovi strumenti di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese italiane » 271

INDICE DEI CONTRIBUTI

Sezione A - Tendenze dell'economia internazionale

Giorgio Basevi e Riccardo Faini
Movimenti migratori, commercio internazionale e politiche commerciali: le nuove prospettive in Europa Pag. 290

Sergio De Nardis
La specializzazione delle industrie manifatturiere dei paesi CEE nella prospettiva del mercato unico » 297

Riccardo Faini
Uruguay Round e completamento del mercato interno europeo: due appuntamenti importanti per il settore tessile-abbigliamento » 308

Paolo Manasse e Gianfranco Ottaviano
Recenti sviluppi economici interni e posizione internazionale del Giappone » 313

Giulio Polimeni
L'area di libero scambio nord-americana » 323

Lucia Tajoli
Il grado di apertura internazionale spiega i diversi tassi di crescita dei paesi? Teoria ed evidenza empirica » 348

Sezione B - Aspetti della collocazione internazionale dell'economia italiana

Giuliano Conti, Antonella Massari e Pietro Modiano
Deficit corrente, movimenti di capitale e cambio stabile: uno schema di compatibilità al 1995 » 358

Sergio Mariotti e Marco Mutinelli
Gli investimenti diretti esteri industriali in entrata ed in uscita dall'Italia » 364

Alessandra Mori
La funzione di esportazione disaggregata per l'Italia: un'analisi dinamica » 389

Luigi Prosperetti
Servizi e competitività delle esportazioni italiane » 398

Fabio Taiti
La posizione dell'Italia nel commercio internazionale dei servizi: elementi di quadro e casi di settore » 405

Gianfranco Viesti
L'export del Sud Italia nella seconda metà degli anni 80 » 413

SINTESI INTRODUTTIVA

1. Il commercio mondiale

I segnali di ripresa presenti in alcuni paesi industriali fanno pensare che si stiano finalmente realizzando le previsioni di una inversione del ciclo economico mondiale. In effetti già alla fine dell'anno scorso per gli Stati Uniti ha cominciato a profilarsi la possibilità di una fuoriuscita dalla recessione, ma nello stesso tempo la crescita della produzione si è affievolita in Giappone e soprattutto nella Comunità Europea, dove si stanno spegnendo gli impulsi espansivi generati dalla riunificazione tedesca. Resta molto grave la situazione nei paesi dell'Est europeo e nelle repubbliche nate dalla dissoluzione dell'URSS: il processo di transizione dalle regole della pianificazione a quelle del mercato e la disintegrazione dei vecchi legami commerciali si stanno per il momento traducendo in un pesante deterioramento degli indicatori macroeconomici. Nell'insieme dei paesi in via di sviluppo, invece, la crescita del prodotto continua ad essere superiore alla media mondiale, grazie al rapido progresso economico che si sta realizzando in Estremo Oriente. Si manifestano inoltre anche in altre aree alcuni effetti positivi dei processi di risanamento strutturale avviati, sotto la pressione del debito estero, da molti paesi in via di sviluppo.

Nonostante la recessione produttiva, il commercio mondiale ha continuato a svilupparsi ad un ritmo abbastanza sostenuto nel 1991. Si sono intensificati soprattutto gli scambi di servizi, che già da alcuni anni crescono più rapidamente di quelli mercantili. Ma anche questi ultimi e in particolare gli scambi di manufatti, pur rallentando la loro espansione, hanno manifestato un dinamismo nettamente superiore rispetto alle precedenti fasi di congiuntura negativa. Ciò è dipeso da un lato dalla minore profondità della stessa recessione produttiva, dall'altro dal persistere di una tendenza di fondo ad una maggiore integrazione economica internazionale, che caratterizza l'ultimo ventennio indipendentemente dalle sue fasi cicliche. La differenziazione dei gusti dei consumatori, la specializzazione sempre più spinta delle imprese, lo sviluppo degli scambi all'interno di uno stesso settore o di uno stesso gruppo aziendale multinazionale, la pervasiva utilizzazione di beni intermedi importati nei processi produttivi, concorrono a spiegare questa capacità del commercio internazionale di espandersi anche in una fase di ripiegamento dell'attività economica, come quella che si sta forse concludendo in questi mesi. Anzi, la stessa espansione dei traffici commerciali, imprimendo impulsi moltiplicativi alla produzione, ne ha impedito un declino più profondo e ne sta sostenendo la ripresa.

I mercati di sbocco più dinamici sono stati, anche nel 1991, la Germania e i paesi in via di sviluppo.

La straordinaria crescita della domanda interna tedesca, indotta dal processo di riunificazione, pur avendo perso slancio nel corso dell'anno, si è comunque tradotta in un aumento delle importazioni ancora maggiore di quello già eccezionale del 1990. Ne hanno tratto beneficio tutti i paesi che, come l'Italia, indirizzano verso la Germania una quota rilevante delle proprie esportazioni.

Tra le aree in via di sviluppo il ruolo trainante è stato interpretato, ancora una volta, dalle economie asiatiche di recente industrializzazione. In questi paesi la rapida crescita generata dalle esportazioni si accompagna ormai da molti anni ad una ancor più forte dinamica delle importazioni, necessarie sia per alimentare l'attività produttiva e l'accumulazione di capitale, sia per soddisfare la crescente domanda di consumi. Sono inoltre aumentate considerevolmente le importazioni dei paesi petroliferi, grazie ai maggiori introiti valutari affluiti con il rincaro del greggio nel biennio 1989-90. Nell'insieme dell'America Latina, infine, l'accelerazione delle importazioni può essere attribuita al mutamento in senso liberistico delle politiche commerciali e al miglioramento del quadro macroeconomico, a cui hanno contribuito in buona parte i programmi di riforma strutturale in corso in molti paesi.

I prezzi relativi dei manufatti sui mercati internazionali sono aumentati sia rispetto alle materie prime non energetiche, le cui quotazioni hanno continuato a diminuire, sia rispetto al petrolio,

che ha ribaltato la tendenza ascendente dell'ultimo biennio. In conseguenza sono tornate a migliorare le ragioni di scambio dei paesi industriali, ripristinando la tendenza prevalente nello scorso decennio, la cui contropartita è il progressivo impoverimento della capacità d'importazione dei paesi in via di sviluppo esportatori di materie prime.

Dopo il 1987 i tassi di cambio delle principali valute hanno assunto andamenti meno divergenti, grazie agli interventi concertati delle banche centrali, e contemporaneamente la sfasatura ciclica tra i paesi industriali ha favorito un graduale e parziale riassorbimento degli squilibri nelle bilance dei pagamenti correnti. Il processo si è accelerato nel 1991 con il concorso di fattori eccezionali, come gli effetti della riunificazione tedesca e i trasferimenti internazionali per le spese della guerra del Golfo. Tuttavia i primi mesi del 1992 sembrano mostrare una ripresa delle divaricazioni. In effetti già l'anno scorso il saldo attivo del Giappone è aumentato nettamente, invertendo la tendenza discendente del precedente triennio. Ma in questi mesi stanno ricominciando ad allargarsi sia il disavanzo commerciale degli Stati Uniti, a conferma dei segnali di ripresa dell'economia, sia il surplus tedesco, essendosi esaurito l'impatto della riunificazione.

Nel complesso gli effetti reali delle oscillazioni dei tassi di cambio non sembrano sufficienti a compensarne quelli nominali e comunque la loro azione richiede tempi lunghi. Accade così che paesi in disavanzo come gli Stati Uniti non riescano a trarre grande vantaggio nemmeno dai fortissimi guadagni di competitività consentiti dal deprezzamento del dollaro nella seconda metà degli anni ottanta.

La maggiore incidenza dei paesi in via di sviluppo nel commercio mondiale, sia sulle esportazioni che sulle importazioni, potrebbe correggere la tendenza prevalente negli anni ottanta verso una loro emarginazione dagli scambi internazionali. In effetti già nel 1990 erano emersi segni di una minore polarizzazione del commercio mondiale. Nella CEE la quota degli scambi intra-regionali è aumentata meno di quanto sia cresciuto il peso dell'area sul commercio mondiale e anche nelle aree in via di sviluppo è emersa un maggiore dinamismo degli scambi con il resto del mondo. Tuttavia la tendenza di fondo del decennio, appena corretta dagli ultimi dati, è verso una frammentazione del commercio mondiale, non tanto tra blocchi integrati di paesi industriali, quanto tra l'insieme di questi blocchi e l'insieme dei paesi in via di sviluppo. L'intensificazione del protezionismo non tariffario nel corso degli anni ottanta ha favorito questa tendenza.

La Comunità Europea appare comunque l'area maggiormente aperta al commercio internazionale. L'approfondirsi della sua integrazione interna non è in contrasto con lo sviluppo dei rapporti con altre aree, ed in particolare con l'EFTA e con i paesi dell'Est europeo. La nascita dello Spazio Economico Europeo, che dovrebbe riunire CEE ed EFTA a partire dal gennaio 1993 in un'unica area di libero scambio, farà sorgere un mercato integrato di enormi dimensioni, la cui importanza nel commercio mondiale sarà di poco inferiore al 50%. In tempi più lunghi, il processo potrebbe estendersi almeno ad alcuni paesi dell'Europa orientale (Polonia, Cecoslovacchia, Ungheria) con i quali sono già in vigore nuovi accordi di associazione, che implicano tra l'altro una limitata riduzione delle restrizioni quantitative sulle importazioni della CEE. In effetti, dopo la dissoluzione del COMECON, i paesi che ne facevano parte hanno parzialmente compensato il crollo degli scambi intra-regionali con un forte sviluppo delle esportazioni dirette verso i paesi industriali.

2. Le tendenze delle politiche commerciali

La globalizzazione costituisce uno degli aspetti salienti dell'evoluzione dell'economia mondiale a partire dagli anni ottanta ed è destinata ad approfondirsi ulteriormente nel decennio in corso. La forte crescita degli investimenti esteri diretti è soltanto una delle sue manifestazioni, ma vi rientra anche il già ricordato aumento della quota di scambi di prodotti intermedi e di transazioni intra-aziendali sul totale del commercio mondiale. Tuttavia la sua caratteristica essenziale, che la distingue rispetto ai precedenti stadi dell'internazionalizzazione, è il sempre più marcato orientamento delle imprese verso strategie che consentano di organizzare su scala globale tutte le funzioni aziendali.

Al fenomeno della globalizzazione, sospinto dalle strategie delle imprese, chiaramente si oppongono le tendenze protezioniste tuttora presenti a livello internazionale.

A questo proposito è importante notare come gli sforzi più convinti di liberalizzazione siano stati intrapresi dai paesi in via di sviluppo e dai paesi dell'Europa centrale ed orientale, mentre nei paesi industriali alle iniziative di liberalizzazione si contrappone il perdurare di notevoli misure protezioniste.

Un'altra tendenza evidente nell'evoluzione delle relazioni economiche internazionali è quella all'approfondimento dell'integrazione regionale, soprattutto nei tre poli della Triade: l'Europa, il Nordamerica e la regione del Sud Est asiatico e del Giappone. Il fenomeno, che può certamente nascondere degli intenti protezionisti, non si contrappone necessariamente alla generale tendenza verso la globalizzazione.

L'integrazione regionale infatti implica un sempre maggiore coordinamento delle politiche economiche e commerciali che certamente rende più facile la globalizzazione delle attività delle imprese, sia pure a livello regionale.

E' dunque fondamentale che le politiche commerciali, intese in senso ampio fino a comprendere tutte le misure che esplicano effetti sulla concorrenza a livello internazionale tra produttori di nazionalità diversa, siano volte a mantenere libero il sistema commerciale multilaterale. In una epoca di globalizzazione in cui i confini nazionali perdono progressivamente di importanza gli stessi obiettivi vanno perseguiti anche attraverso un coordinamento internazionale delle politiche della concorrenza, in modo da evitare che alle restrizioni al commercio di carattere pubblico si sostituiscano pratiche restrittive di natura privata, a livello di imprese o di gruppi.

A partire dalla seconda metà degli anni ottanta un altro problema di natura globale si è presentato chiaramente all'attenzione della comunità internazionale: la questione ambientale. Notevoli sono le possibili interrelazioni tra la politica ambientale ed il commercio internazionale. Ciò che appare chiaro comunque è che la protezione ambientale non deve essere utilizzata per introdurre restrizioni a fini protezionisti.

Se i temi dell'integrazione regionale, delle interrelazioni tra politica commerciale e politica della concorrenza e tra commercio internazionale e problemi dell'ambiente saranno certamente al centro del dibattito degli anni novanta, di particolare importanza appare la positiva conclusione dell'Uruguay Round. Il pacchetto di proposte messo a punto dal Direttore Generale del GATT Dunkel alla fine dello scorso anno è essenziale, anche se ancora migliorabile, per rafforzare e ulteriormente liberalizzare il sistema multilaterale degli scambi nel suo complesso. La possibilità tuttora esistente che tale processo fallisca a causa del perdurare del disaccordo in materia agricola, principalmente tra CEE e Stati Uniti, appare estremamente grave se si considerano da un lato i potenziali benefici a cui si dovrebbe rinunciare e dall'altro l'importanza relativamente limitata che il settore agricolo riveste nell'economia internazionale.

Il programma comunitario di completamento del mercato interno costituisce certamente uno dei più importanti esempi della tendenza alla integrazione regionale pocanzi ricordata. Parte di tale programma è costituita dall'eliminazione dei controlli alle frontiere intracomunitarie. Ciò rappresenta un forte incentivo al completamento della politica commerciale comune in vari settori, dalle automobili alle banane, i cui mercati sono ancora frammentati a livello di stati membri. Tali sviluppi, compreso quello verso una maggiore armonizzazione degli standards, gioveranno certamente sia alla competitività dell'industria europea sia anche ai produttori extraeuropei. Particolarmente rilevante per lo sviluppo della competitività delle imprese comunitarie appare comunque il mantenimento di una vigorosa concorrenza da parte delle importazioni. A tal fine fondamentali appaiono sia una politica commerciale liberista sia una attiva politica della concorrenza.

Una tale impostazione è confermata nell'approccio alla integrazione regionale adottato dalla Comunità. La liberalizzazione degli scambi, seppure ancora con alcune importanti eccezioni, e la politica della concorrenza sono infatti due degli elementi più significativi sia dell'accordo sullo Spazio Economico Europeo, sia dei tre accordi di associazione con Cecoslovacchia, Polonia e Ungheria.

3. I conti con l'estero dell'Italia

L'economia italiana ha partecipato al generale rallentamento dell'attività produttiva in corso nei paesi industriali, ma si è distinta perché la domanda interna ed in particolare i consumi privati

hanno continuato ad espandersi a tassi simili a quelli del 1990. Ciò si è tradotto in un aumento delle importazioni di beni e servizi superiore a quello delle esportazioni.

In realtà il progressivo aggravarsi del disavanzo delle partite correnti nell'ultima parte degli anni ottanta — malgrado il rallentamento ciclico — non è legato tanto alla dinamica degli scambi commerciali, quanto al servizio del debito estero accumulato negli anni precedenti. L'attivo della bilancia turistica nel 1991 è stato ancora sufficiente a compensare il deficit delle altre voci dell'interscambio di merci e servizi, ma si è aggravato nettamente il passivo dei trasferimenti privati e pubblici e soprattutto quello dei redditi da capitale. Gli stessi pagamenti per interessi continuano infatti ad alimentare la dilatazione del debito da cui derivano, appesantendo l'onere del ripristino dell'equilibrio esterno e rinviandolo ad un imprecisato futuro.

Il disavanzo commerciale dell'Italia ha ripreso ad allargarsi nel 1991, dopo il leggero miglioramento dell'anno precedente. Il pur notevole guadagno nella ragione di scambio, dovuto soprattutto al calo dei prezzi delle importazioni, non ha compensato l'andamento sfavorevole delle quantità. La persistente vivacità dei consumi, come già accennato, ha alimentato la crescita delle importazioni, mentre le quantità esportate sono rimaste praticamente invariate, frenate non solo dal rallentamento della domanda mondiale, ma anche dalla perdita di competitività accumulata dai prodotti italiani negli ultimi anni. Anche sul mercato interno, del resto, la posizione competitiva della produzione nazionale si è deteriorata, come appare dal fatto che la propensione ad importare è aumentata in Italia più che nella maggior parte degli altri principali paesi industriali.

In realtà, dopo le forti perdite subìte nel biennio precedente, la competitività dei manufatti italiani, misurata sui prezzi alla produzione, è rimasta quasi invariata nel 1991. L'ulteriore allargamento nel differenziale dei prezzi con i nostri principali concorrenti è stato compensato da un lieve deprezzamento nominale della lira, soprattutto nei confronti del dollaro, della sterlina e dello yen. Come accade ormai da tre anni, però, il deterioramento della competitività è stato frenato dalla compressione dei margini di profitto delle imprese. Questo fenomeno è stato più accentuato sul mercato interno che all'esportazione, dove lo scivolamento del tasso di cambio ha consentito di moderare il sacrificio dei profitti relativi.

Le perdite di competitività degli ultimi anni si sono riflesse sulla quota di mercato internazionale detenuta dalle esportazioni italiane, che nel 1991 è diminuita sia in quantità che in valore. In realtà il risultato del 1990, a cui questa diminuzione si riferisce, era stato eccezionalmente positivo. Malgrado il forte apprezzamento reale della lira, la quota italiana a prezzi costanti aveva subìto una erosione molto lieve e quella a prezzi correnti era aumentata nettamente, raggiungendo il punto massimo del dopoguerra. Di conseguenza nel 1991 quest'ultima, pur essendo sensibilmente diminuita, risulta ancora nettamente superiore ai livelli detenuti negli anni precedenti, prima del deterioramento di competitività.

La ragione principale di questa sorprendente capacità di tenuta delle esportazioni italiane sta nell'orientamento geografico della domanda estera. Il fatto che anche nel 1991 il mercato più dinamico sia stato quello tedesco, in cui l'Italia detiene posizioni più forti, ha giocato a favore della nostra quota aggregata. Considerando invece singolarmente i mercati di sbocco, i risultati appaiono meno favorevoli: la quota dell'Italia sulle importazioni di manufatti è diminuita in tutti i principali paesi industriali, toccando in alcuni casi il livello più basso del decennio.

Nel corso del 1991 l'influenza positiva della distribuzione geografica della domanda — l'effetto-Germania — si è progressivamente indebolita, fino a diventare negativa negli ultimi mesi dell'anno.

Tra i principali concorrenti dell'Italia, nella seconda metà degli anni ottanta, va segnalata la generale avanzata dei paesi europei, che tendono ad espandere le loro quote sulle esportazioni mondiali di manufatti. Tuttavia la Germania ha accusato qualche cedimento, soprattutto nel 1991, quando le imprese tedesche sono state indotte a trascurare le esportazioni per soddisfare la forte pressione della domanda interna dopo la riunificazione. Tra i paesi europei, però, soltanto la Francia ha saputo trarre un sia pur lieve vantaggio dall'indebolimento della Germania nel 1991.

Stati Uniti e Giappone sono invece riusciti a recuperare una parte delle perdite accumulate negli anni precedenti, ma tale ripresa si è manifestata prevalentemente su mercati diversi da quelli dei principali paesi industriali.

In definitiva il calo della quota tedesca sulle importazioni di manufatti di questi ultimi è an-

dato quasi esclusivamente a vantaggio dei paesi in via di sviluppo asiatici. Tuttavia non è aumentata la quota delle quattro NIEs (Corea del Sud, Hong Kong, Singapore, Taiwan) ma, ancora una volta, quella degli altri esportatori di manufatti, tra i quali sta emergendo in maniera molto netta la Cina, che ha allargato le sue quote in tutti i mercati ed ha quasi raggiunto l'Italia nella posizione di primo fornitore mondiale di prodotti dei settori "tradizionali".

4. L'orientamento geografico del commercio estero dell'Italia

Il peggioramento del saldo commerciale dell'Italia nel 1991 è dovuto principalmente all'evoluzione negativa dell'interscambio con i paesi industriali extra-CEE (in particolare Stati Uniti, Giappone e Svizzera), mentre all'interno della Comunità l'azzeramento dell'attivo con la Francia e il forte ridimensionamento di quelli con il Regno Unito e con la Spagna sono stati compensati dall'andamento favorevole dei saldi con quasi tutti gli altri paesi ed in particolare con la Germania. E' aumentato anche il disavanzo dell'Italia con i paesi dell'Est europeo, mentre si è nettamente ridotto quello con l'insieme dei paesi in via di sviluppo, non solo petroliferi, grazie alla contenuta dinamica del valore dei nostri acquisti, su cui hanno inciso le cedenti quotazioni delle materie prime e dei semilavorati, e alla discreta espansione di quello delle vendite.

Le quote delle esportazioni italiane sono diminuite in tutte le principali aree, tranne in quelle europee. Il successo rilevante conseguito nei paesi dell'Europa orientale si spiega prevalentemente con il crollo del commercio intra-regionale di quest'area.

Adeguandosi ai mutamenti nella distribuzione della domanda mondiale, le esportazioni italiane nel 1991 hanno modificato il loro orientamento geografico, con un aumento di incidenza della CEE ma soprattutto dei paesi in via di sviluppo. Cambiamenti analoghi si sono verificati per l'insieme delle esportazioni della Comunità, ma per l'Italia sono stati più accentuati: ciò potrà comportare un vantaggio, se questi paesi si confermeranno anche negli anni futuri tra i mercati più dinamici.

5. La struttura settoriale del commercio estero dell'Italia

Considerando i principali settori, si nota che l'aumento del disavanzo commerciale dell'Italia nel 1991 è derivato da una dilatazione del deficit agro-alimentare (nonostante una crescita delle esportazioni più rapida di quella delle importazioni) e da un peggioramento del saldo di molti settori manifatturieri, tra cui soprattutto i mezzi di trasporto, le macchine per ufficio ed elaborazione dati e il "sistema-moda" (tessili, abbigliamento e cuoio, calzature). Sono invece migliorati i saldi delle macchine agricole ed industriali, del materiale elettrico ed elettronico e del settore della carta, articoli di carta e stampa. Si è inoltre ridotto il disavanzo energetico e quello dei minerali metallici, grazie alla flessione nelle quotazioni internazionali delle materie prime.

La quota di domanda interna soddisfatta dalle importazioni è aumentata in quasi tutti i settori manifatturieri e soprattutto in quelli dove la penetrazione delle importazioni era già alta (mezzi di trasporto, macchine per ufficio ed elaborazione dati, macchine agricole ed industriali). Parallelamente è aumentata la propensione ad esportare (con le importanti eccezioni del cuoio, calzature e dei prodotti in legno), ma in molti casi ciò riflette più un calo della produzione che non un aumento delle esportazioni.

Il declino dei prezzi internazionali delle materie prime nel corso degli anni ottanta e i mutamenti nella struttura della domanda hanno progressivamente accresciuto (con una accelerazione nel 1986, in occasione del "contro-shock" petrolifero) l'importanza dei manufatti nel commercio internazionale. Pertanto i paesi industriali a più forte vocazione manifatturiera, come l'Italia e il Giappone, hanno aumentato le proprie quote sulle esportazioni totali di merci, anche in presenza di un andamento non altrettanto brillante delle quote manifatturiere.

In effetti, considerando le importazioni di manufatti dei sette principali paesi industriali (G7), appare che le quote di mercato di Francia, Italia e Regno Unito hanno oscillato moderatamente, manifestando una lieve tendenza crescente a partire dal 1985, mentre Germania, Giappone e Stati

Uniti, al termine di un decennio di fluttuazioni marcate, si ritrovano su livelli inferiori a quelli di partenza.

Nei settori tradizionali l'Italia, pur mantenendo il primato, ha subìto una progressiva erosione della propria quota. Anche gli altri paesi industriali hanno visto diminuire le proprie quote, ma in misura molto leggera, tranne nel caso del Giappone.

Nei settori con forti economie di scala la quota tedesca mostra una evoluzione discontinua e tuttavia ascendente nel corso degli anni ottanta: la Germania ha superato prima gli Stati Uniti e poi il Giappone, anche se nel 1991 quest'ultimo ha recuperato il primo posto. Francia, Italia e Regno Unito hanno lentamente migliorato la propria posizione, a partire dal 1986.

Nella meccanica specializzata gli Stati Uniti hanno subìto un forte deterioramento del proprio ruolo dominante, minacciato soprattutto dalla Germania, che pure nell'arco del decennio ha visto lievemente ridimensionarsi la sua quota di mercato. In netta ascesa il Giappone — nonostante la flessione dell'ultimo triennio — e, in misura minore, l'Italia e la Francia.

Anche nei settori ad alta intensità tecnologica l'avanzata giapponese si è contrapposta al tendenziale declino degli Stati Uniti. La quota italiana ha oscillato su valori molto più bassi di quelli degli altri concorrenti, tra i quali negli ultimi anni è emersa la Francia.

Nel 1991 la quota italiana sulle importazioni dei G7 è aumentata negli alimentari, raggiungendo il punto massimo del decennio, ma è scesa nei manufatti, pur rimanendo su un livello abbastanza elevato.

La perdita più forte si è registrata nei settori tradizionali e in particolare negli articoli da viaggio, nelle calzature, nell'abbigliamento e nel mobilio. Anche nei settori ad alta intensità tecnologica la quota italiana si è nettamente abbassata, con le sole eccezioni degli elettromedicali e della meccanica di precisione. E' invece rimasta stabile nella meccanica specializzata, per effetto di andamenti contrastanti nei singoli settori: tra gli aumenti si segnalano i trattori e le macchine per l'industria alimentare, tra le diminuzioni le navi e barche e le macchine tessili. Infine l'Italia ha mantenuto invariata la sua quota anche nei settori con forti economie di scala, nonostante le perdite nella siderurgia e negli elettrodomestici.

Considerando i saldi manifatturieri dei principali paesi industriali in proporzione alla somma delle esportazioni e delle importazioni (saldi normalizzati) si nota che l'Italia detiene la terza posizione, dopo Giappone e Germania e prima di Francia, Regno Unito e Stati Uniti, che si presentano attualmente in deficit. Nel corso degli anni ottanta in tutti i paesi industriali si è svolto un processo di crescita della penetrazione delle importazioni, soprattutto di beni intermedi, e si è ampliata la quota di mercato manifatturiero detenuta dai paesi asiatici emergenti. Questi fenomeni hanno determinato una flessione generalizzata dei saldi normalizzati manifatturieri, tanto più ampia quanto migliore era la posizione di partenza, ma la graduatoria tra i principali paesi non è mutata (cfr. grafico di copertina).

I modelli di specializzazione internazionale dei principali paesi industriali non si sono modificati radicalmente nel corso degli anni ottanta. Tuttavia sembra essersi ridotto il loro grado di polarizzazione settoriale, nel senso che si è mediamente attenuata in tutti i paesi sia l'intensità dei saldi attivi che di quelli passivi. L'Italia mantiene comunque un modello di specializzazione più polarizzato rispetto ai principali paesi europei, ma meno degli Stati Uniti e soprattutto del Giappone.

Il modello italiano si basa ancora prevalentemente sui settori tradizionali e sulla meccanica specializzata, anche se appaiono segni di attenuazione della sua debolezza nei settori con forti economie di scala.

La Francia ha invece un modello di specializzazione equilibrato, con vantaggi e svantaggi comparati non molto accentuati. I suoi punti di forza sono i settori con forti economie di scala e quelli ad alta intensità tecnologica.

La Germania concentra i suoi vantaggi comparati nei settori della meccanica specializzata e, in misura minore, in quelli con forti economie di scala.

Regno Unito e Stati Uniti hanno modelli di specializzazione simili, basati sui settori ad alta intensità tecnologica e sulla meccanica specializzata.

Infine il Giappone manifesta una forza crescente nei settori ad alta intensità tecnologica, ma appare specializzato anche negli altri comparti manifatturieri, tranne nei settori tradizionali.

6. Il commercio estero delle regioni italiane

Le regioni italiane partecipano in misura molto diversa alle esportazioni nazionali. Anche tenendo conto degli scambi interregionali, la propensione ad esportare delle regioni del Mezzogiorno resta nettamente inferiore a quella del Centro-Nord. La loro incidenza complessiva sulle esportazioni italiane — ed in particolare su quelle manifatturiere — appare inferiore anche alla già bassa quota con cui contribuiscono al prodotto nazionale.

Tuttavia nel 1991 le esportazioni di alcune regioni meridionali (Abruzzi, Basilicata, Calabria, Campania) sono state più dinamiche della media nazionale, facendo leggermente innalzare la quota della loro ripartizione sul totale nazionale. Osservando però l'andamento delle quote regionali nell'arco della seconda metà degli anni ottanta, si nota un generale indebolimento della posizione del Mezzogiorno, con l'eccezione degli Abruzzi, a cui si contrappone un'avanzata di tutte le regioni del Centro-Nord, tranne la Liguria e la Toscana.

I modelli di specializzazione internazionale delle regioni italiane non si sono modificati di molto nella seconda metà degli anni ottanta, ma restano notevolmente diversi tra di loro. In generale le regioni settentrionali e centrali presentano vantaggi comparati distribuiti su molti settori, mentre nelle regioni meridionali i modelli di specializzazione delle esportazioni si concentrano in un numero più ristretto di comparti, fino a risultare estremamente polarizzati nell'Italia insulare.

A questa minore diversificazione settoriale delle esportazioni del Mezzogiorno si associa la loro tendenziale divergenza rispetto al modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana. I punti di forza del nostro commercio estero sono concentrati nelle regioni centro-settentrionali, mentre il Mezzogiorno appare orientato soprattutto verso settori nei quali la posizione competitiva dell'Italia è più debole.

Considerando il contenuto tecnologico delle esportazioni, le regioni italiane possono essere divise in tre gruppi. Del primo fanno parte quasi tutte le regioni adriatiche, nonché la Toscana e l'Umbria, caratterizzate da modelli di specializzazione basati principalmente sui prodotti tradizionali. All'estremo opposto si trovano le regioni nelle cui esportazioni hanno un peso superiore alla media nazionale i prodotti ad alto contenuto tecnologico: si tratta del Lazio, di gran parte del Mezzogiorno e dell'Italia nord-occidentale. Nel terzo gruppo infine si possono collocare la Calabria, l'Emilia-Romagna, la Liguria e il Trentino-Alto Adige, i cui modelli di specializzazione hanno caratteristiche intermedie.

Anche l'orientamento geografico delle esportazioni è molto diverso da regione a regione. Rispetto alla media nazionale l'Italia nord-occidentale si caratterizza per il più accentuato peso della CEE e dell'EFTA, ma al suo interno la Liguria appare invece fortemente orientata verso i paesi in via di sviluppo. Sulle esportazioni dell'Italia nord-orientale è naturalmente più elevato il peso dell'Est europeo e dei paesi EFTA, ma appare anche una certa specializzazione verso il Nordamerica (Veneto). Tuttavia l'Emilia-Romagna condivide con la maggior parte delle regioni dell'Italia centrale una maggiore proiezione verso i mercati extra-europei, sia industrializzati che in via di sviluppo. Il Lazio e soprattutto gli Abruzzi destinano alla CEE una quota elevatissima delle proprie esportazioni, mentre la Campania appare specializzata verso i paesi industriali extra-europei e la Puglia, ma soprattutto la Sicilia e la Sardegna, mostrano uno spiccato orientamento verso le aree in via di sviluppo.

7. Le politiche di sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese italiane

Gli strumenti tradizionali di agevolazione delle esportazioni non sembrano più sufficienti a garantire un sostegno adeguato all'internazionalizzazione delle imprese italiane. In realtà le garanzie assicurative concesse dalla SACE, in particolare sui crediti a medio-lungo termine, sono aumentate considerevolmente nel 1991. Ma il valore delle forniture agevolate dal Mediocredito Centrale è rimasto pressoché invariato per il secondo anno consecutivo, per ragioni che solo in parte riguardano la distribuzione geografica delle esportazioni italiane di beni d'investimento e di consumo durevole. Si vanno facendo sempre più restrittive le regole internazionali per la con-

cessione di crediti agevolati all'esportazione e ciò tende a comprimere i margini di convenienza dei sussidi. Inoltre vengono introdotte limitazioni crescenti all'uso commerciale dei crediti d'aiuto.

Nuovi strumenti di sostegno dell'internazionalizzazione, come le finanziarie pubbliche per la costituzione di imprese miste all'estero, si sono aggiunti a quelli già esistenti e sono recentemente divenuti pienamente operativi.

Anche l'ICE ha rinnovato la sua fisionomia ed ha iniziato a perseguire criteri di maggiore efficienza nella produzione e nella distribuzione dei suoi servizi alle imprese.

Considerazioni conclusive

Dall'insieme delle analisi di questo Rapporto emerge che l'evoluzione recente della bilancia commerciale italiana, in se stessa solo moderatamente negativa, nasconde in realtà crescenti elementi di vulnerabilità.

Il peggioramento del saldo mercantile deriva almeno in parte dal fatto che in Italia i consumi privati hanno mantenuto, malgrado la recessione, un ritmo superiore a quello degli altri principali paesi. Da questo punto di vista si è dunque semplicemente manifestato il consueto vincolo estero alla crescita della domanda.

D'altra parte l'andamento dei prezzi internazionali delle materie prime ha generato una riduzione del disavanzo dell'Italia in questo comparto. Il deterioramento del saldo globale è dunque interamente dovuto al calo dell'attivo manifatturiero. In effetti, a partire dall'inizio degli anni ottanta, la crescita delle importazioni di manufatti ha nettamente sopravanzato quella delle esportazioni.

Il fenomeno ha coinvolto tutti i principali paesi industriali, avendo motivazioni profonde nei mutamenti della divisione internazionale del lavoro, e non è stato in Italia più accentuato che altrove. Pertanto vanno respinte le recriminazioni contro una presunta eccessiva apertura del mercato italiano alle importazioni.

Tuttavia non va dimenticato che l'aumento della quota di domanda interna soddisfatta dalle importazioni è anche un sintomo di minore competitività della produzione nazionale. Inoltre in altri paesi industriali la crescita delle importazioni è alimentata in misura crescente da merci prodotte all'estero dall'industria nazionale, in attuazione della propria strategia di globalizzazione. In Italia invece, nonostante i rapidi progressi recenti, l'internazionalizzazione delle imprese manifatturiere, soprattutto piccole e medie, non è ancora ad uno stadio paragonabile a quello dei nostri principali concorrenti.

L'altra faccia dei problemi che fanno sempre più spesso evocare il pericolo di una "deindustrializzazione" dell'economia italiana è l'andamento insoddisfacente delle esportazioni.

Anche in questo caso, però, va riconosciuto che gli elementi di preoccupazione non derivano tanto dall'evoluzione delle cifre aggregate, quanto da alcuni fenomeni sottostanti che probabilmente non si sono ancora pienamente manifestati.

Come è stato già sottolineato, la quota italiana sulle esportazioni mondiali di manufatti è diminuita nel 1991 non solo in quantità, come già aveva fatto in precedenza, ma anche in valore, restando però in questo caso nettamente al di sopra del livello detenuto prima che iniziasse la fase di declino della competitività di prezzo. Anche i primi dati disponibili sul 1992, pur con qualche ambiguità, sembrano rivelare una ripresa delle esportazioni italiane.

La spiegazione principale — anche se non l'unica — di questa tenuta sta nella favorevole distribuzione geografica della domanda mondiale, ma questa influenza positiva si è indebolita già nel corso del 1991 e potrebbe sparire del tutto nei prossimi mesi, se i mercati trainanti della prevista ripresa saranno soprattutto gli Stati Uniti ed i paesi dell'Estremo Oriente.

Inoltre la struttura settoriale della domanda estera sembra nuovamente orientarsi verso settori, come quelli ad alta intensità tecnologica, nei quali la posizione italiana è più debole.

Se questo sarà lo scenario futuro, potrebbero venire a mancare, almeno in parte, quei fattori compensativi che hanno finora attenuato le ripercussioni delle perdite di competitività sulla quota aggregata.

In effetti, come viene continuamente sottolineato, i molteplici indicatori disponibili per la mi-

sura della competitività di prezzo dei prodotti italiani segnalano da tempo un netto peggioramento. Nel corso del 1991 il processo di deterioramento sembra essersi arrestato, ma non c'è nulla che faccia pensare ad un recupero delle perdite accumulate negli ultimi anni.

La fragilità della posizione competitiva dell'Italia nel confronto con gli altri paesi europei deriva dal fatto che all'adesione della lira alla banda stretta di oscillazione prevista dagli accordi di cambio dello SME non si accompagna ancora una dinamica dei costi di produzione in linea con la media europea.

Il fatto che la perdita di competitività, misurata sui prezzi alla produzione o sui valori unitari delle esportazioni, risulti minore di quella misurata sui costi del lavoro rivela inoltre che le imprese italiane, non trovando come una volta nel tasso di cambio la valvola per aggiustare i loro conti, hanno reagito alle pressioni competitive comprimendo i margini di profitto.

Questa relazione inversa tra tasso di cambio reale e profittabilità relativa delle esportazioni non è ovviamente un fenomeno solo italiano. In tutti i principali paesi industriali negli ultimi anni le fasi di deprezzamento del cambio sono state tendenzialmente accompagnate da dilatazioni nei margini di profitto relativo e viceversa. In regimi non perfettamente concorrenziali, in presenza di "costi sommersi" di accesso ai mercati e di incertezza sui tassi di cambio, non sempre la strategia ottimale di formazione dei prezzi consiste nel loro pieno adeguamento alle variazioni dei tassi di cambio. Tuttavia non si può pensare che le imprese italiane continuino ad accettare indefinitamente compressioni dei margini di profitto superiori a quelle dei concorrenti.

Va in ogni caso ricordato che la competitività di prezzo della produzione di un paese non andrebbe valutata soltanto con riferimento alle sue variazioni nel tempo, ma anche ai livelli assoluti dei prezzi.

Trascurando questo aspetto, si correrebbe il rischio di pensare che, ad esempio, i forti aumenti nel costo del lavoro che stanno caratterizzando il processo di sviluppo di alcune economie di recente industrializzazione nell'Estremo Oriente le possano tagliare fuori dai mercati internazionali. In realtà i vantaggi iniziali di queste economie, in termini di livelli assoluti dei costi, erano talmente elevati che le recenti perdite di competitività hanno intaccato solo parzialmente la loro capacità concorrenziale.

Analogamente per l'Italia si potrebbe tentare di sostenere che il tendenziale apprezzamento del tasso di cambio reale nel corso degli anni ottanta non abbia fatto altro che erodere i vantaggi competitivi iniziali di cui il nostro paese godeva, grazie a livelli salariali mediamente più bassi, rispetto ai concorrenti europei più avanzati. Le difficoltà statistiche di questi confronti sono notevoli. Tuttavia gli indizi disponibili permettono di affermare che, per quanto riguarda il costo del lavoro per unità di prodotto, tale divario iniziale è stato colmato ed anzi il livello del CLUP in Italia è ormai leggermente più alto di quello di tutti e tre i principali "partner" comunitari.

Si è dunque probabilmente esaurito quel margine residuo di vantaggio assoluto nei costi che potrebbe aver contribuito, nel passato recente, a rendere le esportazioni italiane apparentemente meno vulnerabili alle oscillazioni dei prezzi relativi. Superata una certa soglia critica, ulteriori perdite di competitività rischiano non solo di compromettere le quote di mercato, ma anche di incentivare la temuta "deindustrializzazione", con conseguenze rilevanti per il reddito e per l'occupazione.

Si impone perciò un recupero di competitività. La via della svalutazione è preclusa, non solo per le conseguenze negative che potrebbe avere sull'equilibrio macroeconomico e sugli impegni assunti per l'integrazione europea, ma anche perché i suoi benefici complessivi sulla bilancia commerciale appaiono dubbi. E' quindi necessario da un lato un contenimento della dinamica dei costi di produzione, dall'altro un incremento della produttività, da conseguire possibilmente senza ulteriori tagli nell'occupazione. Ma non va trascurato il ruolo dei fattori di competitività diversi dai prezzi.

Da alcune analisi emerge infatti l'ipotesi che l'andamento recente delle esportazioni italiane possa essere stato favorevolmente influenzato da un abbassamento delle elasticità ai prezzi del commercio internazionale o, in altri termini, dalla maggiore importanza acquisita dai fattori di competitività diversi dal prezzo.

Nelle produzioni in cui l'Italia gode di vantaggi comparati (beni tradizionali di consumo e meccanica specializzata) sembra effettivamente che il ruolo di tali fattori sia aumentato e che le imprese italiane siano riuscite a rafforzare il loro potere di mercato, consolidando così il modello

di specializzazione internazionale del nostro paese. Si tratta, come è noto, da un lato della capacità di occupare con successo le fasce alte del mercato dei prodotti per la persona e per la casa, valorizzando al massimo la qualità e l'immagine dei manufatti italiani, dall'altro della flessibilità con cui le imprese italiane della meccanica specializzata riescono ad adattare i loro prodotti alle esigenze dei singoli acquirenti, sfruttando al meglio le innovazioni tecnologiche disponibili. In questi settori i vantaggi comparati dell'Italia si perpetuano e si rinnovano.

Questo stesso carattere cumulativo e dinamico dei vantaggi comparati spiega però perché permane ed anzi si rafforza la debolezza italiana in altri settori. In particolare nei comparti ad alta intensità di capitale e/o di ricerca tecnologica, in cui spesso le economie di scala giocano un ruolo decisivo e le grandi imprese multinazionali hanno posizioni dominanti, i fattori di competitività più importanti scaturiscono dalla capacità di accumulare conoscenze tecniche, di raggiungere dimensioni ottimali, di attuare forme di internazionalizzazione produttiva e non solo mercantile. Su questo terreno l'Italia è più debole perché sia le imprese a partecipazione statale, sia molte grandi imprese private, nonostante l'intensa ristrutturazione degli anni ottanta, a confronto con i loro concorrenti non appaiono ancora ben adeguate al carattere globale della competizione.

Più in generale i sondaggi effettuati sui fattori di competitività diversi dal prezzo mettono in luce una certa debolezza delle imprese italiane non tanto a proposito delle caratteristiche dei prodotti, quanto degli aspetti organizzativi che condizionano il successo concorrenziale: certificazioni di qualità, promozione e pubblicità, distribuzione, tempi di consegna, assistenza post-vendita, etc.; tutti fattori nei quali la tradizionale polverizzazione della struttura produttiva italiana si rivela fonte di problemi.

Il successo concorrenziale di un paese sui mercati internazionali dipende quindi non soltanto dalla competitività di prezzo, ma anche da una serie di altre caratteristiche dei prodotti e da un insieme di condizioni esterne.

Si parla spesso a questo proposito di "competitività di sistema", alludendo al fatto che l'interazione esistente tra lo Stato e le parti sociali, nonché la qualità delle relazioni industriali, esercitano un ruolo fondamentale per la collocazione internazionale di un paese, come l'esempio giapponese mostra con grande evidenza.

Del resto i governi nazionali sono da sempre in competizione tra loro per assicurare vantaggi alle proprie imprese: barriere tariffarie e non tariffarie alle importazioni, svalutazioni competitive, commesse pubbliche, sussidi finanziari etc. sono altrettanti strumenti per influire, esplicitamente o implicitamente, sulla posizione concorrenziale delle imprese nazionali. I margini di manovra per questo tipo di interventi da parte dei singoli governi tendono però a restringersi, soprattutto, ma non soltanto, all'interno della CEE, per non distorcere il funzionamento dei meccanismi di mercato.

Ciò nonostante i governi nazionali possono svolgere un ruolo prezioso per rafforzare i vantaggi competitivi del proprio paese. Le aree di intervento utile sono almeno quattro: la formazione, le regole per la tutela della concorrenza, le infrastrutture e i servizi. In questo ambito anche i servizi per l'internazionalizzazione delle imprese erogati dall'ICE accrescono la propria importanza.

1. IL COMMERCIO MONDIALE

1.1 ASPETTI SALIENTI DELLA CONGIUNTURA INTERNAZIONALE

Nel 1991 la crescita dell'economia mondiale ha registrato una battuta d'arresto, con un prodotto interno lordo totale che è diminuito dello 0,3% rispetto all'anno precedente (cfr. tav. 1.1). Tale risultato è il riflesso sia della negativa situazione congiunturale attraversata dalla maggior parte dell'area industrializzata, sia dei difficoltosi mutamenti strutturali in corso in Europa orientale.

Si è confermato così, all'inizio del nuovo decennio, il passaggio ad una fase di debolezza del ciclo economico internazionale a conclusione del periodo di forte slancio della crescita, che aveva caratterizzato gran parte degli anni ottanta.

Il 1991 per l'insieme dei paesi industriali è apparso come un anno ricco di contrasti. Conclusa la guerra del Golfo, la previsione di una ripresa per l'estate non si è concretizzata, anzi la congiuntura economica, dopo un iniziale miglioramento degli indicatori ciclici di alcuni paesi, si è repentinamente deteriorata nella seconda metà dell'anno. La fase di assestamento iniziata nel 1990 nel Nordamerica e nel Regno Unito è evoluta in una vera e propria recessione. Contemporaneamente ha subìto un'inversione l'andamento ciclico di Germania e Giappone, le due economie che avevano sino a quel momento trainato la crescita della domanda mondiale. In conclusione, il 1991 ha registrato, in termini di tasso di sviluppo del PIL, un modestissimo +0,9% nella media dell'area industriale.

PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI
(variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991[1]	1992[2]	1993[3]
PIL MONDIALE	4,4	3,4	3,1	3,4	4,3	3,3	2,2	-0,3	1,4	3,6
PAESI INDUSTRIALI										
PIL/PNL	4,5	3,3	2,8	3,2	4,3	3,4	2,5	0,9	2,0	3,3
DOMANDA INTERNA	4,8	3,4	3,4	3,5	4,5	3,4	2,3	0,6	2,0	3,3
di cui:										
INVESTIMENTI FISSI LORDI	8,3	4,4	2,7	3,6	7,3	5,1	2,4	-2,1	2,1	5,3
TASSO DI DISOCCUPAZIONE[3]	8,1	8,0	7,9	7,5	6,9	6,4	6,1	7,0	7,2	6,9
TASSO DI INFLAZIONE[4]	4,7	4,2	2,4	3,0	3,3	4,4	4,9	4,4	3,4	3,2
EUROPA ORIENTALE										
PIL/PNL	3,3	2,0	3,3	2,7	4,7	2,3	-2,9	-16,9	-16,7	...
TASSO DI INFLAZIONE[4]	4,4	4,7	5,3	5,7	7,5	18,1	22,0	92,8	713,5	...
PAESI IN VIA DI SVILUPPO										
PIL/PNL	4,5	4,4	3,8	4,5	3,8	3,7	3,5	3,3	6,7	5,4
TASSO DI INFLAZIONE[4]	37,8	34,3	27,9	36,4	59,4	72,6	81,6	41,5	37,8	16,1

[1] stime
[2] previsioni
[3] livello
[4] prezzi al consumo

Fonte: FMI

Tavola 1.1

I principali fattori che hanno dato luogo ad un risultato peggiore di quanto inizialmente preventivato sono di varia natura. Tra essi si possono menzionare la forzata contrazione delle spese di consumo del settore privato negli USA e nel Regno Unito, ai fini del rientro dalle posizioni finanziarie debitorie contratte negli anni ottanta; il peggioramento delle aspettative dei consumatori nei principali paesi industriali, una volta constatato il mancato rapido avvio della ripresa; un calo della spesa per gli investimenti in Giappone; un inasprimento della pressione fiscale ed una politica monetaria fortemente restrittiva in Germania, associatasi a tassi di interesse piuttosto elevati anche negli altri paesi europei.

La perdita di slancio dell'attività economica nei paesi industriali ha avuto come risultato un generale incremento del tasso di disoccupazione, tornato nel 1991 al 7%, dopo la lenta tendenza discendente che aveva caratterizzato la seconda parte degli anni ottanta. L'aumento è stato particolarmente rilevante nei paesi in recessione — Stati Uniti, Canada e Regno Unito — ma anche in altri paesi europei il numero dei senza lavoro è cresciuto considerevolmente.

Come notazione positiva, si può tuttavia sottolineare che, a differenza delle recessioni del 1974-75 e 1980-82, che erano state innescate da disturbi dal lato dell'offerta nei mercati delle materie prime, in questa occasione nella maggior parte dei paesi sviluppati non si è registrata una intensificazione delle pressioni sui prezzi.

L'inflazione nell'area industrializzata è scesa al 4,4% nella media del 1991, invertendo il *trend* di progressivo surriscaldamento iniziato nel 1987. Il rallentamento della crescita dei prezzi al consumo è stato determinato sia da fattori internazionali — quali la flessione delle quotazioni delle materie prime — sia da fattori interni dei singoli paesi ed in particolare dalla decelerazione della dinamica salariale, favorita dal ristagno nei mercati della produzione e del lavoro. Il calo dell'inflazione è stato molto pronunciato negli USA e, tra i paesi europei, nel Regno Unito e in Francia.

Considerando singolarmente i principali paesi industriali, va sottolineato che la crisi economica negli Stati Uniti ha già avuto una durata superiore alla media delle altre fasi recessive attraversate nel secondo dopoguerra. Nel 1991 il prodotto lordo è diminuito dello 0,7% rispetto all'anno precedente, ma la contrazione della domanda interna è stata ancora più ampia (-1,3%). Infatti il ritardo della ripresa statunitense è principalmente imputabile a fattori di origine interna: il progressivo peggioramento del clima di fiducia delle famiglie ha contribuito a deprimere la domanda di consumi (-0,1%) da parte di un settore privato ancora fortemente indebitato. A ciò si è associato un crollo degli investimenti fissi lordi del 7,6%, che ha riguardato soprattutto quelli residenziali, in diminuzione già dal 1989, a seguito di un eccesso d'offerta creatosi nel settore. Nel 1991 la situazione è peggiorata in quanto — oltre alle scarse prospettive dal lato della domanda — ad una ridotta capacità di autofinanziamento dovuta alla diminuzione dei profitti ha corrisposto un irrigidimento nella concessione di nuovi crediti da parte delle banche, condizionate dalla necessità di consolidare la loro difficile situazione patrimoniale. In questo contesto gli interventi espansivi della politica monetaria sono apparsi sempre meno efficaci.

La fase recessiva è stata ancor più pronunciata in Canada e soprattutto nel Regno Unito (rispettivamente -1% e -2,3% in termini di PIL) dati i vincoli alle manovre di politica economica derivanti dalle pressioni inflazionistiche del biennio 1989-90. Gli investimenti britannici hanno subìto una nuova drastica riduzione (-11%), anche a causa degli alti tassi d'interesse reali che hanno reso molto stringenti le condizioni del mercato finanziario per le imprese e per le famiglie. In compenso, l'inflazione nel 1991 è calata al 5,8% dal 9,5% dell'anno precedente.

Sebbene sia rimasta più sostenuta che nelle altre principali economie, la crescita del prodotto in Giappone ha accusato una decelerazione, essendosi attestata sul 4,6%, rispetto al 5,2% del 1990. Il rallentamento è avvenuto nel secondo semestre dell'anno, quale riflesso di una perdita di slancio nell'espansione della domanda di consumi e ancor più di investimenti, a cui hanno contribuito i persistenti problemi del sistema finanziario nipponico. Inoltre, la banca centrale ha dovuto seguire nella prima parte dell'anno una politica monetaria restrittiva, in risposta alle ulteriori pressioni dal lato dei prezzi, registrate già a partire dal 1988.

Anche in Germania la crescita ha ridotto il suo ritmo, essendo scesa ad appena l'1,2% nel 1991, dopo il balzo del 4,5% dell'anno precedente. Più specificamente, nella parte occidentale la domanda di consumi delle famiglie è stata indebolita dagli inasprimenti fiscali (l'«imposta di solidarietà» temporanea sul reddito del 7,5%) introdotti nel luglio scorso per finanziare l'unificazione con le regioni orientali. Nel frattempo in queste ultime l'attività produttiva ha continuato a

contrarsi, ad un tasso stimato complessivamente intorno al 30%. Infatti il profondo divario di produttività tra le due aree ha esposto l'industria dei *Länder* dell'Est ad una insostenibile concorrenza con le aziende tedesco-occidentali, provocando una fuga dei consumatori verso i prodotti di queste ultime. Si stima che il numero dei disoccupati nelle nuove regioni sia passato dai 642 mila del 1990 a circa un milione a fine 1991, a cui va aggiunto un altro milione di lavoratori a tempo parziale.

Nella seconda parte del 1991, comunque, ha avuto inizio una lieve ripresa basata principalmente sui massicci trasferimenti pubblici, che hanno però influito negativamente sul bilancio statale. L'intensificarsi dell'inflazione, dal 2,7% del 1990 al 3,5%, per l'eccesso di domanda provocato dell'unificazione e per l'aumento del costo del lavoro e delle imposte indirette, ha indotto la Bundesbank a mantenere una intonazione restrittiva alla politica monetaria.

In definitiva, le vicende della seconda metà del 1991 hanno attenuato lo sfasamento ciclico, che si era aperto tra il 1989 e il 1990, nell'andamento delle economie degli Stati Uniti, del Canada e del Regno Unito, da una parte, e del Giappone e della Germania, dall'altra. In conseguenza, da un lato si sono create le premesse per una maggiore cooperazione tra i principali paesi industriali al fine di favorire la ripresa. D'altro lato, in ambito europeo, si è fatta sentire maggiormente l'influenza del generale clima recessivo dell'economia internazionale e degli elevati tassi d'interesse, imposti dalla banca centrale tedesca. Complessivamente, la Comunità Europea ha registrato un aumento del prodotto lordo di appena lo 0,8%, proseguendo nella fase di rallentamento iniziata nel 1989. Leggermente sopra la media comunitaria sono risultate l'Italia (+1%) e la Francia (+1,2%). In quest'ultimo paese il tasso di disoccupazione è aumentato dal 9,1% del 1990 al 9,6%, ma l'inflazione è scesa al 3,1% nel 1991, toccando un livello inferiore a quello della Germania.

Nei paesi dell'Europa orientale e nell'Unione Sovietica la crisi economica, aggravata dai drastici processi di trasformazione verso il sistema di mercato iniziati nel 1989, è ulteriormente peggiorata nel 1991. Il calo della produzione, in media pari a quasi il 17%, è stato particolarmente grave in Bulgaria, Romania e Jugoslavia, nelle quali è risultato molto elevato anche il tasso di inflazione.

Le cause dell'intensificazione della crisi economica sono numerose. In primo luogo, lo scioglimento del Consiglio di Mutua Assistenza Economica (COMECON) ha provocato una drastica riduzione quantitativa del commercio intraregionale. A ciò non ha ancora corrisposto un adeguato sviluppo degli scambi con le altre aree ed anzi l'adozione dei prezzi mondiali nelle importazioni ha determinato, per i paesi poveri di materie prime energetiche, un forte deterioramento delle ragioni di scambio.

Altra motivazione è stata lo smantellamento del vecchio sistema dirigistico, che ha provocato un rapido declino dell'attività produttiva basata su tale sistema, senza generare ancora lo sviluppo di una nuova offerta. Ciò ha richiesto politiche fiscali restrittive, al fine di contenere le spinte inflazionistiche che, in presenza di una liberalizzazione dei prezzi, permettono di ricostituire l'equilibrio tra la domanda di prodotti, prima compressa artificiosamente, e la loro offerta, ora divenuta (sia pur temporaneamente) più scarsa. Si devono menzionare, infine, la lentezza nella attuazione delle riforme strutturali ed i gravi conflitti interni e i disordini sociali in Jugoslavia ed in Albania.

L'Unione Sovietica, discioltasi ufficialmente nel dicembre 1991, ha dovuto affrontare una situazione particolarmente difficile, poiché l'incertezza sulle sorti politiche del paese ha reso impossibile la definizione e l'attuazione delle più importanti politiche macroeconomiche e delle riforme strutturali. I gravi problemi dal lato dei rifornimenti seguìti alla scomparsa del sistema di pianificazione, in connessione con una drastica riduzione del commercio interno tra le repubbliche e con un calo delle produzioni petrolifere ed agricole, appaiono come le cause fondamentali della ulteriore flessione della produzione sovietica. Infine, il mancato trasferimento da parte delle singole repubbliche di una quota delle proprie entrate fiscali a quelle del bilancio centrale, unitosi ad un incremento delle uscite, ha provocato una rilevante dilatazione del disavanzo statale. Tale disavanzo è stato finanziato attraverso un consistente incremento nella creazione di moneta. Il rublo si è ulteriormente indebolito e si è generato un forte surriscaldamento delle pressioni inflazionistiche.

Malgrado il clima recessivo nell'area industrializzata, il PIL nei paesi in via di sviluppo è salito complessivamente del 3,3% nel 1991. Tuttavia l'attività economica ha presentato un andamento diversificato a seconda delle regioni: la produzione è cresciuta in Asia, America Latina ed Afri-

ca (rispettivamente +5,8%, +2,8% e +1,5%), mentre è rimasta quasi invariata in Medio Oriente (+0,4%).

In particolare, le sette più avanzate economie asiatiche in via di sviluppo (Hong Kong, Taiwan, Singapore e Corea, cui si sono aggiunte recentemente Indonesia, Malesia e Tailandia) hanno continuato a realizzare una *performance* superiore agli altri paesi del continente. Anche l'inflazione, però, ha confermato la sua tendenza al surriscaldamento, connessa al sostenuto incremento della domanda di consumi e di investimenti.

Il miglioramento della situazione economica nell'America del Sud è ricollegabile alle politiche di stabilizzazione adottate a partire dal 1988, che hanno finalmente cominciato a far sentire i propri effetti sulle variabili macroeconomiche principali.

L'arresto della crescita in Medio Oriente, invece, è da imputarsi soprattutto alla crisi produttiva di Iraq e Kuwait ed alla distruzione dei pozzi petroliferi, in seguito alla guerra del Golfo. Per contro le tensioni inflazionistiche si sono attenuate, per la prima volta in cinque anni.

Anche considerando l'insieme dei paesi in via di sviluppo la crescita dei prezzi al consumo appare rallentata, essendosi attestata a poco più del 40% in media d'anno, specie per merito dei rilevanti miglioramenti in America Latina (passata dal 663% nel 1990 al 164% nel 1991).

Le prospettive dell'economia mondiale per il prossimo biennio indicano per la produzione totale il ritorno ad una espansione ad un tasso compreso tra l'1% ed il 2% nel 1992; nel 1993 la ripresa dovrebbe essere più sostenuta, con una crescita che dovrebbe attestarsi tra il 3% ed il 4%. Grazie soprattutto al previsto recupero dei paesi mediorientali, per l'anno in corso l'aumento del PIL dovrebbe riguardare principalmente i paesi in via di sviluppo (+7% circa), dopo il passato decennio di ristagno che ha comportato un generale declino nella qualità della vita delle popolazioni interessate.

Per i paesi dell'area industriale, invece, le difficoltà della ripresa, manifestatesi alla fine dell'anno passato, sono rimaste evidenti anche nella prima parte del 1992. Come è stato già accennato, le previsioni di una attenuazione dello sfasamento ciclico tra le economie statunitense, canadese e britannica, da un lato, e quelle giapponese e tedesca, dall'altro, si sono realizzate, ma non per via di una decisa ripresa delle prime, bensì attraverso un rallentamento delle seconde. Comunque, l'espansione economica dovrebbe acquistare un tono maggiormente vivace già nel secondo semestre (per chiudersi con un +2% nell'intero anno) ed ancora più sostenuto nel 1993. Anche sul fronte della disoccupazione per il prossimo biennio i paesi sviluppati potranno aspettarsi solo lievi miglioramenti. Il ritorno a ritmi di sviluppo più vigorosi appare, peraltro, fondamentale anche perché potrebbe favorire un primo recupero nei paesi dell'Est, per i quali è previsto invece nel 1992 un ulteriore crollo produttivo, di entità pari a quello dell'anno scorso.

In compenso, la relativa debolezza della ripresa dell'economia mondiale potrà far proseguire la tendenza ad un'attenuazione generalizzata delle spinte inflazionistiche. Fa eccezione l'ex-URSS, nella quale si prevede per quest'anno un fenomeno di iperinflazione (+1000% circa), in seguito al completamento dei processi di liberalizzazione dei prezzi.

Infine, per quanto riguarda l'Europa occidentale, è da ricordare che nel febbraio di quest'anno gli Stati membri della CEE hanno firmato a Maastricht la versione definitiva del Trattato sulla unione economica e monetaria (UEM). Per giungere — entro il termine ultimo del 1999 — all'instaurazione di una banca centrale europea ed all'adozione dell'ECU come moneta unica, nel futuro immediato le politiche dei Dodici dovranno essere mirate a realizzare una tendenziale convergenza in alcune delle principali variabili macroeconomiche, vale a dire il disavanzo e il debito pubblico, l'inflazione, i tassi d'interesse a lungo termine e i tassi di cambio.

Peraltro, nei paesi cui si richiedono i più decisi sforzi di adeguamento è emersa la preoccupazione che la necessità di adottare condotte monetarie e di bilancio comparativamente più restrittive — in assenza della libertà di manovra dei cambi nell'ambito dello SME — possa influenzare negativamente i propri tassi di sviluppo economico e di conseguenza ostacolare gli stessi processi di riequilibrio. Quindi, per prevenire l'esclusione, sia pure temporanea, di alcuni paesi dall'Unione, i membri della CEE che partono da una situazione economica più difficile hanno richiesto ed ottenuto che i parametri di riferimento per la convergenza non vengano interpretati rigidamente, bensì nell'ottica di un progressivo ravvicinamento verso di essi.

1.2 LA DINAMICA DEL COMMERCIO MONDIALE

Merci e servizi

Nel 1991 il valore del commercio mondiale di merci e servizi in dollari statunitensi è aumentato meno del 2% rispetto all'anno precedente. Le esportazioni di servizi commerciali sono state la componente più dinamica della crescita, essendo salite del 4,8% nei confronti del 1990, mentre le esportazioni mondiali di merci sono aumentate solo dell'1,3% (cfr. tav. 1.2)[1].

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

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991[1]
MERCI	1.946	1.947	2.136	2.513	2.857	3.080	3.485	3.530
	5,6%	0,1%	9,7%	17,6%	13,7%	7,8%	13,1%	1,3%
SERVIZI[2]	398	405	474	559	630	693	811	850
	2,8%	1,8%	17,0%	17,9%	12,7%	10,0%	17,0%	4,8%

[1] stime
[2] servizi commerciali

Fonte: GATT

Tavola 1.2

Nella classifica dei principali protagonisti del commercio mondiale di servizi, i dati GATT — disponibili fino al 1990 — vedono ai primi posti il gruppo composto da Stati Uniti, Giappone, Francia, Regno Unito, Germania ed Italia, sia dal lato dell'export che da quello dell'import.

Il superiore ritmo di espansione degli scambi di servizi rispetto a quelli di merci nel 1991 è in linea con quanto verificatosi in media negli anni ottanta. La produzione e il commercio del settore terziario sembrano avere un comportamento anticiclico: nei periodi di recessione economica rallentano meno del settore industriale, mentre nelle fasi di ripresa della congiuntura non condividono nella stessa misura le forti accelerazioni che si verificano in alcuni anni nella produzione e nell'interscambio di merci.

A partire dagli anni settanta, al calo dell'occupazione verificatosi nei settori agricolo e manifatturiero si è contrapposto un veloce aumento del numero di impiegati nel terziario.

In particolare i servizi usati come *inputs* nel processo produttivo hanno avuto un ruolo cruciale nella crescita economica internazionale. Ciò si può ricollegare essenzialmente a fattori microeconomici: la tendenza verso una crescente esternalizzazione dei servizi, motivata dalla opportunità per le imprese manifatturiere di conseguire in tal modo sostanziali riduzioni nei costi, ha consentito al settore dei servizi alla produzione di ottenere una maggiore efficienza, grazie alle economie di scala, alla specializzazione e all'adozione di nuovi approcci manageriali.

L'ampio ricorso alla tecnologia informatica è stato fondamentale in questo processo. Infatti, utilizzando servizi «*knowledge intensive*» nelle varie fasi della produzione e della commercializzazione, le imprese hanno ottenuto rilevanti guadagni di competitività. La telematica è divenuta sempre più importante per la realizzazione e la distribuzione dei servizi, anche oltre le frontiere nazionali, consentendo di superare il vincolo della presenza contemporanea dei fornitori e dei consumatori nello stesso luogo.

Le prospettive di ulteriore espansione degli scambi internazionali di servizi nei prossimi anni

[1] Nell'analizzare il commercio mondiale di servizi bisogna tener conto della scarsa comparabilità dei dati statistici, poiché i vari paesi adottano differenti metodi di classificazione e di registrazione. Inoltre non è disponibile una adeguata disaggregazione dei dati, né è possibile individuare con precisione l'origine e la destinazione degli scambi di servizi. Questi problemi metodologici impediscono, per il momento, una stima dell'andamento in volume di tale commercio.

sono legate non solo al prolungarsi di queste tendenze, ma anche all'esito che avranno i negoziati in corso nell'ambito dell'Uruguay Round del GATT sul tema della liberalizzazione del commercio mondiale di servizi (cfr. cap. 2).

Manufatti e materie prime: prezzi e quantità

Come è stato appena illustrato, la crescita in valore dell'interscambio mondiale di merci nel 1991 si è attestata su un tasso molto contenuto (1,3%). A questo risultato ha concorso da un lato il rallentamento dell'espansione quantitativa del commercio, dall'altro la flessione dei prezzi internazionali espressi in dollari ed in particolare di quelli delle materie prime (cfr. tav. 1.3).

PREZZI IN DOLLARI DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE
(variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991[1]	1992[2]	1993[3]
TOTALE[3]	-2,4	-2,2	4,4	10,7	5,2	1,3	8,7	-1,4	2,7	2,2
MANUFATTI[4]	-3,1	1,1	17,7	11,9	6,1	-0,9	9,3	1,9	3,4	2,9
PETROLIO[5]	-2,8	-4,6	-48,8	28,7	-20,4	21,5	28,2	-16,9	-8,6	2,4
MATERIE PRIME NON ENERGETICHE[6]	2,0	-13,2	-3,8	8,8	23,3	-0,5	-7,9	-4,8	2,1	4,4
di cui:										
ALIMENTARI[7]	3,0	-18,6	-12,1	7,5	26,1	0,3	-6,9	1,1	0,5	3,0
BEVANDE[7]	15,8	-11,5	16,3	-28,7	0,3	-17,0	-13,3	-5,8	7,3	9,0
MATERIE PRIME AGRICOLE[7]	2,5	-16,8	-0,6	32,7	5,6	-2,4	-3,5	-	2,5	4,8
METALLI[7]	-6,5	-4,2	-9,0	17,2	40,2	5,4	-8,1	-9,1	-2,3	1,4
DOLLARO USA[8]	7,9	4,0	-18,1	-11,9	-5,8	4,3	-6,5	-0,4	...	...

[1] stime
[2] previsioni
[3] media dei valori unitari delle esportazioni e importazioni mondiali
[4] prezzi all'export dei paesi industriali
[5] media dei prezzi spot del Brent, Dubai, Alaska North Slope
[6] quotazioni di mercato
[7] prezzi delle merci esportate dai PVS
[8] tasso di cambio effettivo nominale

Fonte: FMI

Tavola 1.3

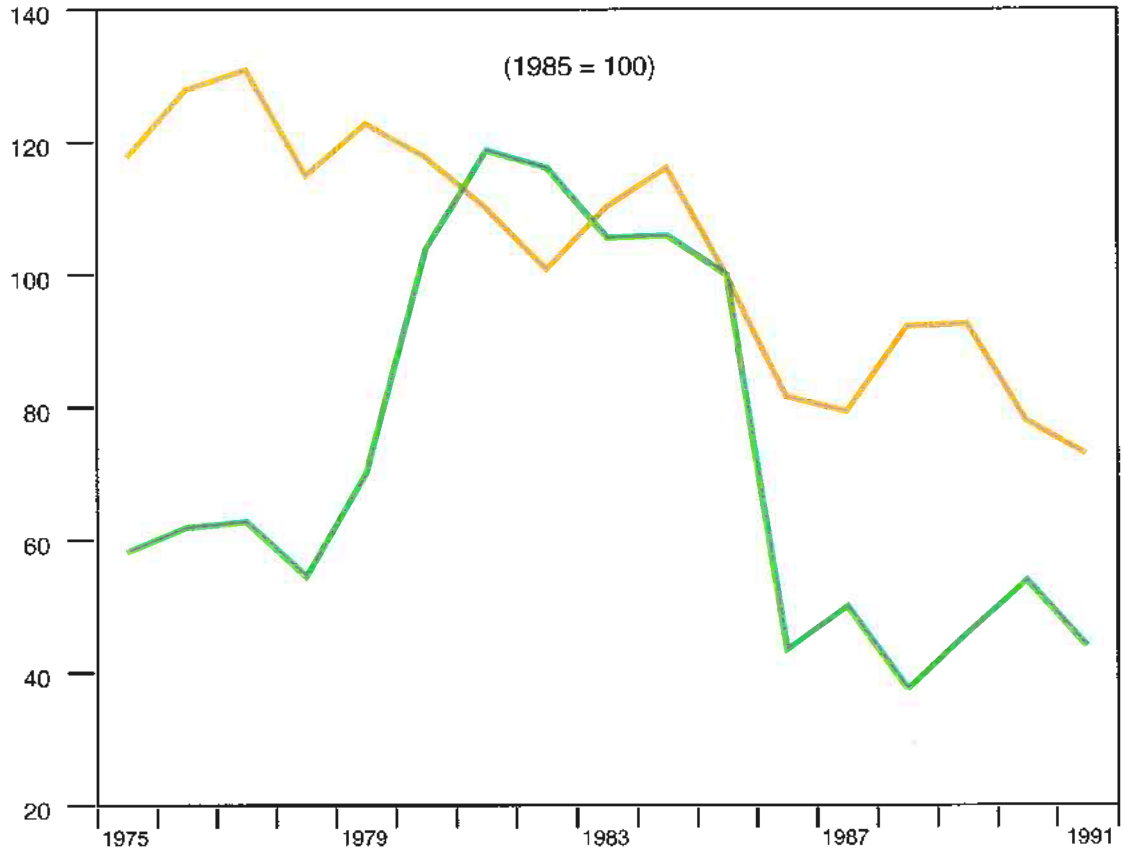
L'apprezzamento della moneta statunitense nei confronti dell'ECU e quindi delle principali valute europee (2,9%) ha contribuito a comprimere i tassi di variazione dei prezzi in dollari del commercio mondiale[2].

Da un lato i valori unitari delle esportazioni di manufatti sono aumentati ad un tasso (1,9%) nettamente inferiore a quello dell'anno precedente; dall'altro la scarsità della domanda di *inputs* produttivi da parte dell'area industriale, provocata dalla debolezza dell'attività economica, ha favorito una drastica riduzione delle quotazioni della maggior parte delle materie prime (cfr. graf. 1.1).

In particolare, dopo il picco raggiunto nell'ottobre del 1990, i prezzi del greggio si sono co-

[2] Il tasso di cambio effettivo del dollaro si è in realtà lievemente deprezzato (-0,4%), ma l'andamento dei prezzi del commercio mondiale risente più del tasso di cambio dollaro-ECU che del cambio effettivo del dollaro, perché l'importanza dei paesi europei nella determinazione di quest'ultimo è minore del loro peso sul commercio mondiale.

PREZZI RELATIVI DELLE MATERIE PRIME (*)



petrolio

materie prime non energetiche

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1.1

stantemente ridimensionati, fino a toccare una punta minima al termine della guerra nel Golfo Persico, nel febbraio dello scorso anno. Infatti, superati definitivamente i timori di un nuovo *shock* petrolifero, grazie anche all'impegno dell'Arabia Saudita a garantire la stabilità e la sicurezza degli approvvigionamenti mondiali, il diffuso clima recessivo internazionale ha provocato un eccesso di offerta sul mercato.

Successivamente la crisi produttiva in Unione Sovietica, dopo aver indotto un certo rialzo dei corsi del greggio nell'ultima parte del 1991 (23 dollari al barile all'inizio di novembre), si è rivelata sovrastimata. L'eccessiva accumulazione di scorte che ne è derivata ha rappresentato un nuovo fattore di depressione delle quotazioni petrolifere: esse sono ritornate a dicembre ai livelli antecedenti l'invasione del Kuwait, pari a circa 17 dollari al barile. In media nel 1991 esse hanno perso complessivamente quasi il 17%, dopo i forti guadagni registrati nel biennio precedente.

La lenta crescita della domanda nell'area industriale ha contribuito anche ad un ulteriore declino delle quotazioni medie internazionali delle materie prime non energetiche, scese per il terzo anno consecutivo (-4,8%) (cfr. graf. 1.2). Il nuovo calo è stato forte nei settori delle bevande (-5,8%) e soprattutto dei minerali e metalli (-9,1%), in cui si è determinato un eccesso delle scorte di magazzino, a causa delle tendenze recessive negli acquirenti maggiori, delle sostenute esportazioni da parte dell'URSS e dell'aumentata produzione in altri paesi.

Le previsioni per quest'anno confermano le tendenze del 1991 per i prezzi dei manufatti e del petrolio ed indicano, invece, la probabilità di una certa ripresa dei corsi delle restanti materie prime.

L'interscambio mondiale in volume nel 1991 ha continuato ad accrescersi ad un tasso discretamente elevato, pur accusando un rallentamento per il terzo anno consecutivo. Le stime dei principali organismi internazionali infatti si attestano tutte intorno al 3,2-3,3% (cfr. tav. 1.4)[3]. La nuo-

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

	75-79	80-82	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991[1]	1992[2]	1993[3]
COMMERCIO MONDIALE:													
FMI[3]	...	-0,4	2,6	8,5	3,3	5,1	6,1	8,9	6,8	4,1	3,2	5,1	6,3
GATT[4]	6,4	-0,9	3,1	8,0	2,8	4,5	5,2	9,0	6,8	5,0	3,2	4,0	...
OCSE[5]	7,8	0,4	3,2	9,5	4,1	4,1	5,8	9,5	7,5	5,2	3,3	5,7	7,2
di cui:													
MANUFATTI	8,5	1,6	4,1	10,9	5,0	3,2	6,7	10,3	8,1	5,7	3,5	6,3	8,1
MATERIE PRIME ENERGETICHE	5,7	-4,9	-0,8	2,8	-1,5	11,1	-0,4	5,7	5,2	3,8	1,1	2,8	3,9
MATERIE PRIME NON ENERGETICHE	6,4	-1,4	1,4	6,2	3,7	2,1	6,4	6,4	3,9	1,2	2,4	4,9	5,1

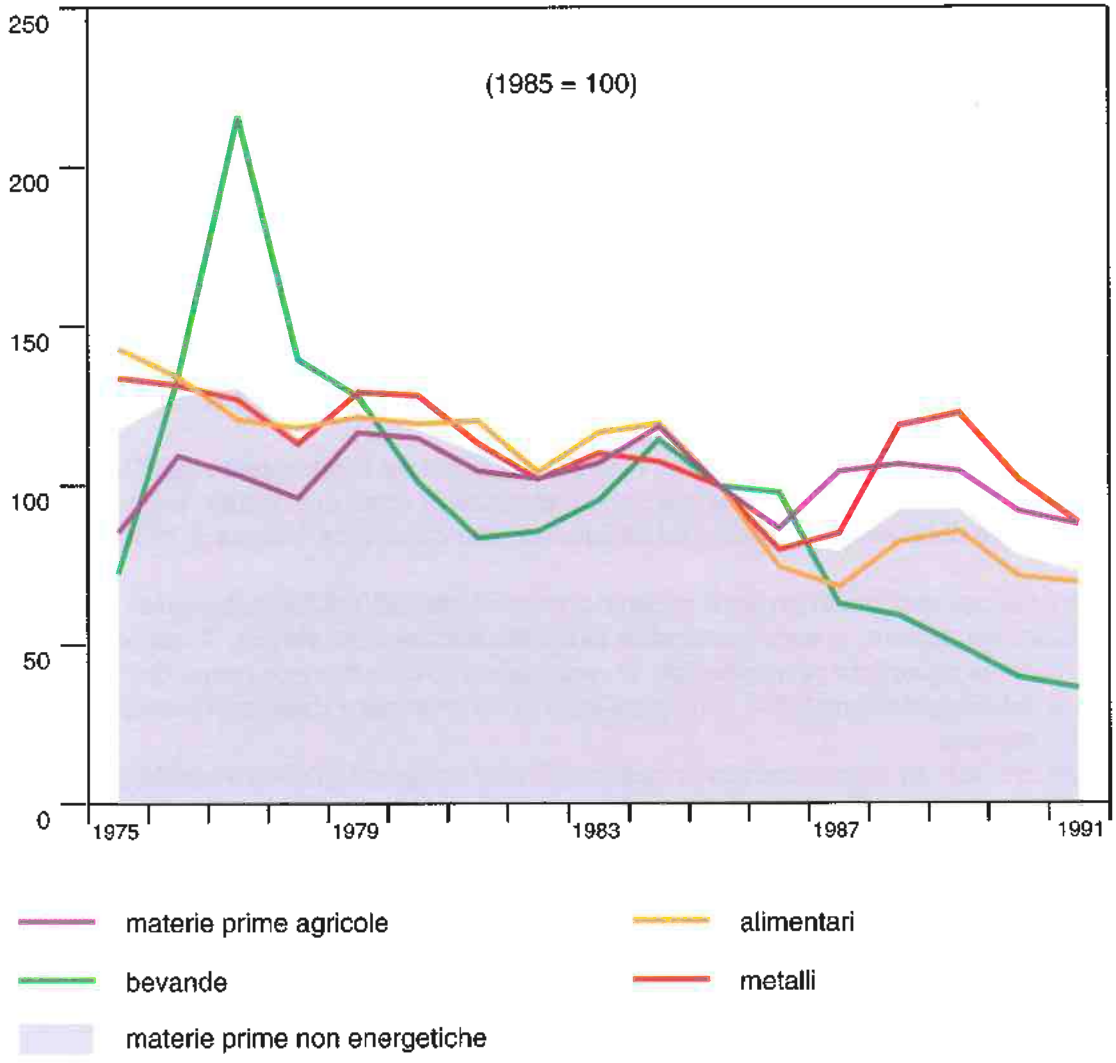
[1] stime
[2] previsioni
[3] maggio 1992
[4] marzo 1992
[5] dicembre 1991

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, GATT e OCSE

Tavola 1.4

[3] È da segnalare che i dati più recentemente elaborati dall'OCSE correggono verso l'alto la stima sui risultati del commercio mondiale nel 1991, indicando una crescita in volume pari al 3,9%. Anche il gruppo di lavoro sul commercio mondiale dell'AIECE (Associazione degli Istituti Europei di Congiuntura Economica) fornisce una valutazione più elevata (4,7%). Quest'ultimo dato è in controtendenza rispetto alle stime dei principali organismi internazionali, in quanto si basa su una ripartizione differente tra volume e prezzi del commercio dei paesi esterni all'OCSE; esso inoltre non include le cifre relative al commercio intraregionale degli ex membri del COMECON.

PREZZI RELATIVI DELLE MATERIE PRIME NON ENERGETICHE (*)



(*) 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

va decelerazione, concentratasi nella prima parte dell'anno, risente degli effetti negativi della guerra del Golfo ma è essenzialmente imputabile al declino dell'attività economica in molti paesi.

Anche se si tratta della crescita più modesta dopo il 1983, il commercio ha continuato però a dimostrare una dinamica nettamente più vivace di quella del PIL mondiale, che si è addirittura contratto nel 1991 (cfr. graf. 1.3).

Rispetto ai due precedenti periodi di recessione, peraltro, questo comportamento del commercio costituisce una novità. Infatti nel 1975 e nel 1980-82 gli scambi internazionali avevano registrato una contrazione superiore a quella del PIL. Viceversa, nel 1991, la decelerazione è stata meno forte. Continua quindi ad intensificarsi il processo di integrazione commerciale internazionale, prolungando la tendenza emersa nella seconda metà degli anni ottanta per effetto dell'approfondirsi della specializzazione intra-industriale e della crescente diversificazione della domanda.

Secondo i dati dell'OCSE, il rallentamento dell'espansione quantitativa ha riguardato innanzitutto i beni manufatti (3,5% contro il 5,7% del 1990) che in ogni caso continuano ad essere scambiati ad un ritmo molto superiore alla media degli altri prodotti.

La forte decelerazione della crescita del commercio di materie prime energetiche (passate dal 3,8% ad appena l'1,1%) è imputabile a tre ordini di fattori. Il primo motivo, di carattere generale, può essere individuato nella diminuita richiesta di importazioni energetiche quali *inputs* industriali, in un contesto di infiacchimento della produzione mondiale. In secondo luogo, il timore di un nuovo *shock* petrolifero all'inizio delle ostilità nel Golfo Persico ha portato all'adozione di misure di risparmio energetico ed allo sviluppo di fonti alternative, da parte di alcuni paesi importatori. Infine, la stessa crisi del Golfo, per quanto conclusasi ufficialmente già nel febbraio dello scorso anno, ha continuato a far sentire i propri effetti negativi sull'offerta di petrolio, a causa dei vuoti lasciati dall'Iraq (tuttora sottoposto all'embargo dell'ONU) e dal Kuwait (i cui pozzi sono stati incendiati dagli invasori durante il conflitto).

La nuova crisi energetica, comunque, è stata scongiurata dal ruolo assunto dall'OPEC in questa occasione. La produzione è stata costantemente mantenuta quasi al massimo della capacità, grazie all'aumento delle estrazioni dell'Arabia Saudita, che da sola ha toccato il 35% del totale del cartello.

Anche le esportazioni di prodotti energetici provenienti dall'URSS, nonostante un vero e proprio collasso produttivo, si sono mantenute su livelli relativamente elevati. Il calo che comunque si è verificato ha riguardato principalmente le esportazioni sovietiche verso i paesi dell'Europa orientale, i cui fabbisogni energetici si sono peraltro ridotti, a motivo della grave crisi economica in atto nella regione.

Sono risultate in controtendenza rispetto agli altri comparti produttivi principali le materie prime non energetiche, che hanno fatto registrare una netta accelerazione del commercio nel 1991 (da 1,2% a 2,4%)[4].

Per l'anno in corso, in connessione con la probabile uscita dalla recessione dell'economia mondiale, si annuncia una più rapida espansione del commercio internazionale, ad un tasso tra il 4% ed il 6% circa. L'entità relativamente modesta dell'accelerazione prevista sembra coerente con il grado non forte del rallentamento avvenuto nel 1991. Più netto dovrebbe essere il miglioramento nel 1993.

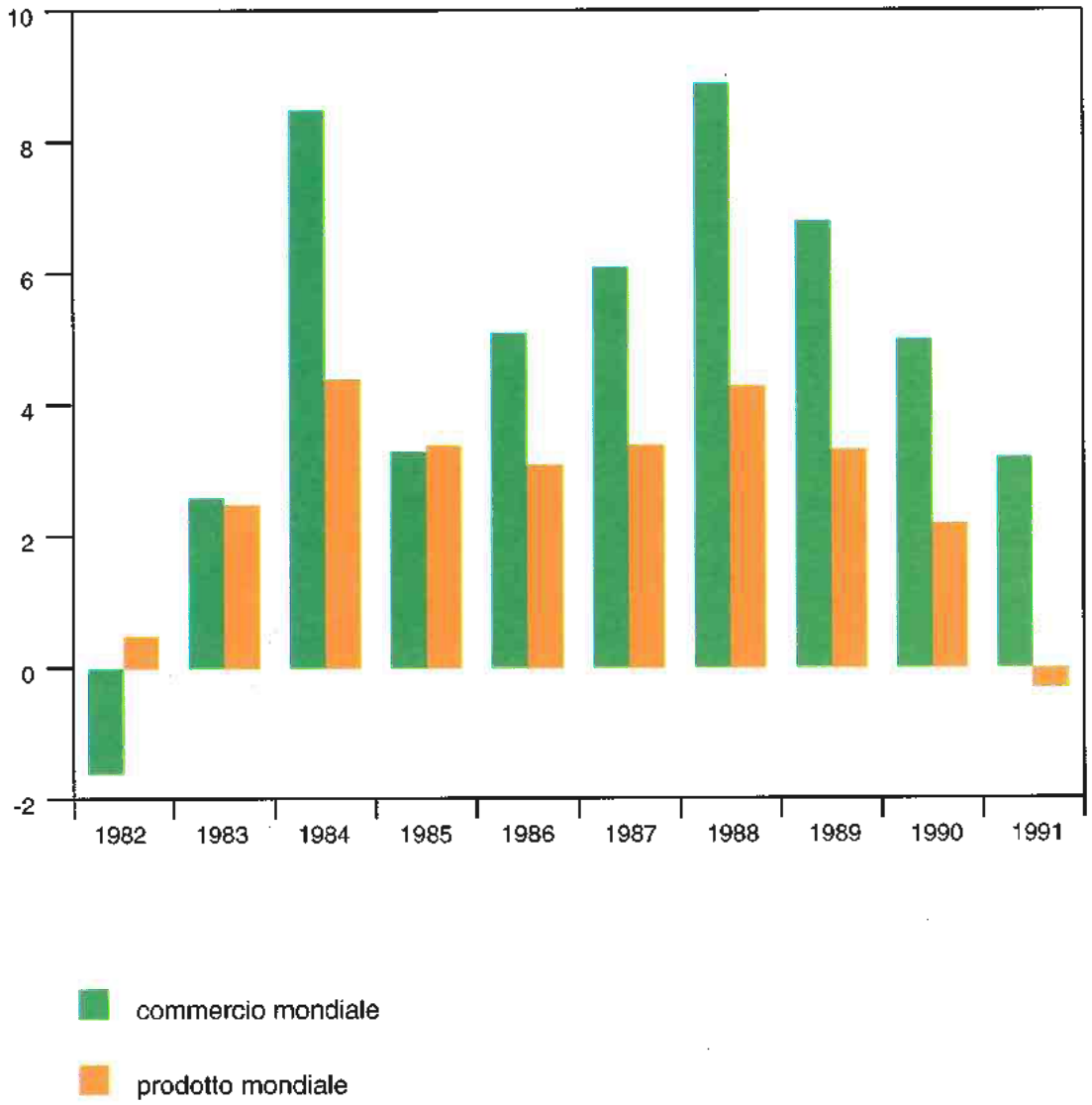
Aree geografiche e principali paesi

Il rallentamento complessivo del commercio mondiale nel 1991 nasconde andamenti molto differenziati tra le principali aree.

Mentre nei paesi industriali il volume delle esportazioni e delle importazioni ha dimezzato il suo tasso di crescita e in Europa orientale è ulteriormente e fortemente diminuito, nei paesi in via di sviluppo si è generata una netta accelerazione di ambedue i flussi di interscambio. Si tratta di una novità rilevante nel generale clima recessivo che caratterizza l'economia mondiale, ma va sot-

[4] Esistono, tuttavia, valutazioni differenti sull'andamento degli scambi internazionali dei principali comparti merceologici nel 1991. In particolare il GATT e PROMETEIA segnalano un rallentamento generalizzato per tutti i settori, comprese le materie prime non energetiche, sia agricole che non agricole.

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



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1.3

tolineato che già dal 1987 l'insieme dei paesi in via di sviluppo rappresenta la componente più dinamica del commercio internazionale (cfr. tav. 1.5 e graf. 1.4).

Considerando innanzitutto le *quantità esportate*, si nota che il rallentamento del 1991 ha coinvolto tutti i principali paesi industriali, mentre nel biennio precedente si erano manifestate alcune sfasature.

L'espansione delle esportazioni degli Stati Uniti ha subìto una decelerazione (da 8,1% a 6,6%), ma è rimasta comunque su livelli doppi rispetto alla media mondiale. Per il sesto anno consecutivo gli USA hanno conseguito una crescita delle quantità esportate superiore a quella di tutti gli altri principali paesi industriali. In termini di valore, nel 1991 gli Stati Uniti hanno guadagnato il 7,3% rispetto all'anno antecedente: raggiungendo una quota del 12% sull'export mondiale, essi hanno così riconquistato la *leadership* della graduatoria per paesi, detenuta nel 1990 dalla Germania riunificata (cfr. tav. 1.6 e tavv. A/1 e A/3 in appendice).

Il terzo posto di tale graduatoria continua ad essere occupato dal Giappone, che pure non è riuscito a mantenere il ritmo degli ultimi anni, ponendosi così in controtendenza rispetto al dinamismo delle esportazioni degli altri paesi dell'Estremo Oriente.

Anche le esportazioni dall'Europa occidentale hanno rallentato fortemente la loro crescita, sia nella CEE che nell'EFTA. In particolare, l'export proveniente dalla Germania è diminuito in volume dello 0,2% rispetto all'anno precedente. Tra gli altri paesi maggiori della Comunità Europea, si deve sottolineare la buona tenuta dell'export della Francia (+3,5% dopo il +4,9% del 1990) che ha continuato a trarre profitto dal prolungato *boom* degli acquisti esteri nella Germania unita.

Tra le aree in via di sviluppo spicca la forte espansione delle esportazioni di un insieme di paesi asiatici che comprende le quattro NIEs ed altri esportatori di manufatti (Malesia, Tailandia) che, nel loro insieme, sono aumentate ad un tasso quadruplo rispetto alla crescita degli scambi mondiali, soprattutto per merito di un commercio intraregionale in netta espansione. In particolare, nel 1991 Hong Kong ha conquistato il decimo posto nella lista dei maggiori esportatori del mondo, arrivando a detenere da sola una quota in valore del 2,8%. Va sottolineata anche la prestazione della Cina, che è passata dal quindicesimo al tredicesimo posto di tale graduatoria.

Negli altri continenti le quantità esportate dai paesi in via di sviluppo hanno generalmente ridotto i loro tassi di crescita. Particolarmente marcata è risultata la decelerazione — per il secondo anno consecutivo — del volume delle esportazioni dei paesi produttori di petrolio (da 3,1% a 0,8%). Fa eccezione l'Africa sub-sahariana, che è riuscita ad accrescere le quantità esportate ad un tasso (3,8%) superiore a quello del 1990.

Un discorso a parte merita il gruppo composto dai paesi dell'Europa centrale ed orientale con l'Unione Sovietica, dove si è verificato un vero e proprio crollo delle esportazioni, calate globalmente di più del 17% in confronto al 1990. Difatti, oltre a subire gli effetti negativi della recessione nei paesi occidentali, l'intera regione ha registrato un grave declino negli scambi intra-area dopo lo smantellamento dei rapporti commerciali preferenziali vigenti nel COMECON.

Anche esaminando le *quantità importate*, appaiono marcate divaricazioni nell'andamento della domanda dei principali mercati mondiali.

Nei paesi industriali la recessione ha fatto sentire nettamente i suoi effetti nel 1991, provocando un ulteriore raffreddamento della crescita delle importazioni dal 4,5% del 1990 al 2,4% (cfr. tav. 1.5 e graf. 1.5).

Negli USA il volume delle importazioni è addirittura lievemente diminuito (-0,4%). Per quanto riguarda i valori, comunque, gli Stati Uniti sono rimasti anche nel 1991 il principale mercato mondiale, avendo assorbito quasi il 14% delle importazioni totali (cfr. tav. 1.7 e tavv. A/2 e A/4 in appendice).

La sostanziale tenuta del ritmo di espansione delle importazioni nella CEE (+5%) si può attribuire, oltre che alla stabilità di quello dell'Italia, alla ulteriore accelerazione nella Germania unificata. Nella media del 1991 il volume delle importazioni tedesche si è accresciuto di oltre il 16%, sospinto dalla dinamica della domanda interna, ancora molto vivace nella prima parte dell'anno, e dagli effetti ritardati dell'apprezzamento reale del marco[5]. Viceversa, la crisi produttiva in Gran Bretagna ha fatto comprimere l'import del 2,4% su base annua.

---

[5] Si ricorda che, essendo avvenuta l'unificazione economica tra la Germania occidentale e quella orientale nel corso del 1990, il 1991 è stato il primo anno in cui le cifre sul commercio tedesco comprendono per l'intero periodo i dati statistici delle due regioni.

COMMERCIO MONDIALE IN VOLUME PER AREE GEOGRAFICHE
(variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991[1]	1992[2]	1993[3]
COMMERCIO MONDIALE	8,5	3,3	5,1	6,1	8,9	6,8	4,1	3,2	5,1	6,3
ESPORTAZIONI										
PAESI INDUSTRIALI	9,6	4,0	2,7	4,4	8,3	6,6	5,6	2,8	4,3	5,7
di cui:										
USA	6,3	1,4	6,0	8,3	20,7	10,6	8,1	6,6	4,7	7,2
CANADA	18,6	6,4	4,0	3,6	9,3	1,1	4,5	1,6	5,1	5,1
GIAPPONE	15,8	5,0	-0,6	0,4	4,4	4,2	6,4	2,9	4,1	5,8
CEE	7,8	3,8	3,1	4,6	6,5	6,9	5,0	1,6	4,1	5,5
di cui:										
GERMANIA[3]	9,2	5,9	1,3	2,9	6,8	8,0	4,5	-0,2	2,7	4,9
FRANCIA	5,5	1,5	0,5	3,6	8,7	8,1	4,9	3,5	3,9	5,6
ITALIA[4]	6,4	7,3	1,8	2,9	4,8	9,0	3,5	0,1	3,2	4,8
REGNO UNITO	8,1	5,6	4,2	5,2	1,8	4,8	6,7	2,0	3,8	6,1
EUROPA ORIENTALE	1,1	3,8	5,4	3,4	4,9	-2,0	-22,2	-17,6	...	...
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	6,5	0,4	12,1	12,1	11,9	7,0	5,5	7,4	9,0	8,5
di cui:										
PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO	0,5	-4,1	11,6	2,7	11,7	10,2	3,1	0,8	10,3	6,2
NIEs	15,6	3,1	21,2	21,9	16,1	3,6	6,2	13,4	10,5	11,6
15 PAESI PESANTEMENTE INDEBITATI	8,2	1,5	-4,5	8,2	8,2	6,8	5,3	2,8	4,4	6,7
PAESI DELL'AFRICA SUB-SAHARIANA	3,9	-1,0	4,8	1,1	-3,1	6,0	2,7	3,8	4,8	3,4
IMPORTAZIONI										
PAESI INDUSTRIALI	12,4	4,8	8,2	6,6	8,4	7,3	4,5	2,4	4,1	5,5
di cui:										
USA	25,5	5,6	9,8	3,4	4,1	3,9	1,3	-0,4	1,4	7,8
CANADA	19,7	10,4	8,1	6,2	13,6	4,9	-0,4	1,6	4,4	4,9
GIAPPONE	10,5	0,7	9,7	9,0	16,7	7,9	6,1	3,0	6,6	4,8
CEE	6,3	4,0	8,2	8,7	8,6	8,0	6,5	5,0	4,4	5,0
di cui:										
GERMANIA[3]	5,1	4,1	6,1	5,5	6,5	7,2	12,8	16,2	3,3	4,5
FRANCIA	3,4	4,2	10,2	7,4	8,9	7,8	5,2	2,3	3,1	5,0
ITALIA[4]	9,2	8,5	4,8	10,5	6,6	8,3	4,5	4,5	4,1	5,4
REGNO UNITO	11,4	3,2	7,4	7,4	13,1	7,9	1,2	-2,4	4,3	4,8
EUROPA ORIENTALE	0,5	7,5	-4,2	0,5	3,1	6,4	-4,7	-17,5	...	...
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	2,5	-1,2	-0,4	7,4	12,1	7,3	6,5	11,2	9,8	8,1
di cui:										
PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO	-5,8	-11,1	-18,3	-5,0	5,9	8,2	6,4	9,7	12,5	3,9
NIEs	7,4	-0,8	17,1	24,3	23,2	8,2	10,5	18,5	10,1	11,4
15 PAESI PESANTEMENTE INDEBITATI	-1,1	-2,3	-	2,0	6,4	4,4	9,4	9,9	8,2	6,1
PAESI DELL'AFRICA SUB-SAHARIANA	0,2	0,4	2,9	-3,2	3,7	0,6	-1,1	-0,2	1,9	2,7

[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 e ISTAT

Tavola 1.5

I PRIMI 20 PAESI DI PROVENIENZA DELLE ESPORTAZIONI MONDIALI NEL 1991
(valori in miliardi di dollari e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	graduatoria 1990	quota%	valore	var. % 90-91
1) STATI UNITI	(2)	12,0	422	7,3
2) GERMANIA	(1)	11,4	403	-1,6
3) GIAPPONE	(3)	8,9	315	9,4
4) FRANCIA	(4)	6,2	217	0,3
5) REGNO UNITO	(5)	5,3	187	0,8
6) ITALIA	(6)	4,8	169	-0,5
7) PAESI BASSI	(7)	3,8	133	1,1
8) CANADA	(8)	3,6	126	-0,7
9) BELGIO-LUSSEMBURGO	(9)	3,4	119	1,4
10) HONG KONG[1]	(11)	2,8	98	19,7
11) URSS	(10)	2,2	78	-25,0
12) TAIWAN	(12)	2,2	76	13,3
13) CINA	(15)	2,0	72	16,0
14) COREA DEL SUD	(13)	2,0	72	10,5
15) SVIZZERA	(14)	1,7	61	-3,9
16) SPAGNA	(17)	1,7	59	7,6
17) SINGAPORE[1]	(18)	1,7	59	12,0
18) SVEZIA	(16)	1,6	56	-1,8
19) ARABIA SAUDITA	(19)	1,4	49	11,0
20) MESSICO	(21)	1,2	42	1,0
TOTALE		79,9	2813	3,9
MONDO		100,0	3522	1,3

[1] incluse le riesportazioni

Fonte: elaborazioni ICE su dati di fonte nazionale, FMI, GATT e ISTAT

Tavola 1.6

I PRIMI 20 PAESI DI ORIGINE DELLE IMPORTAZIONI MONDIALI NEL 1991
(valori in miliardi di dollari e variazioni percentuali sull'anno precedente)

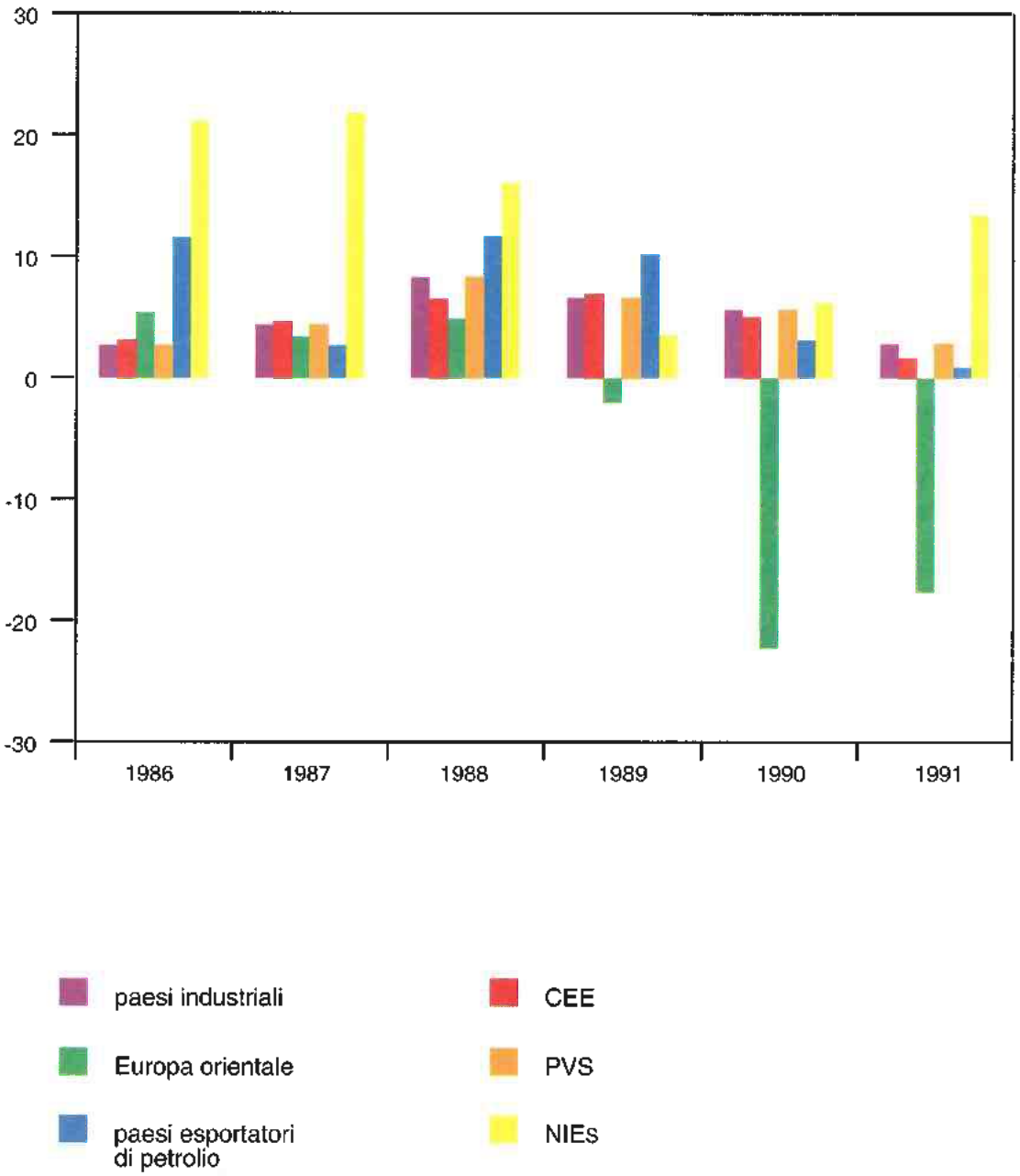
	graduatoria 1990	quota%	valore	var. % 90-91
1) STATI UNITI	(1)	13,9	509	-1,5
2) GERMANIA	(2)	10,7	390	12,5
3) GIAPPONE	(3)	6,5	237	0,5
4) FRANCIA	(4)	6,3	232	-1,1
5) REGNO UNITO	(5)	5,8	212	-4,9
6) ITALIA	(6)	5,0	182	0,1
7) PAESI BASSI	(8)	3,4	125	-0,5
8) BELGIO-LUSSEMBURGO	(10)	3,3	122	2,1
9) CANADA	(7)	3,3	120	0,9
10) HONG KONG[1]	(12)	2,7	100	21,2
11) SPAGNA	(11)	2,6	94	8,1
12) COREA DEL SUD	(13)	2,2	82	16,7
13) URSS	(9)	1,9	70	-42,0
14) SINGAPORE	(14)	1,9	70	11,7
15) SVIZZERA	(15)	1,8	66	-4,6
16) CINA	(18)	1,8	64	19,5
17) TAIWAN	(16)	1,7	63	14,9
18) SVEZIA	(17)	1,4	51	-4,9
19) AUSTRIA	(19)	1,4	51	2,9
20) MESSICO	(21)	1,4	50	23,5
TOTALE		79,0	2890	3,8
MONDO		100,0	3660	1,4

[1] incluse le importazioni per riesportazione

Fonte: elaborazioni ICE su dati di fonte nazionale, FMI, GATT e ISTAT

Tavola 1.7

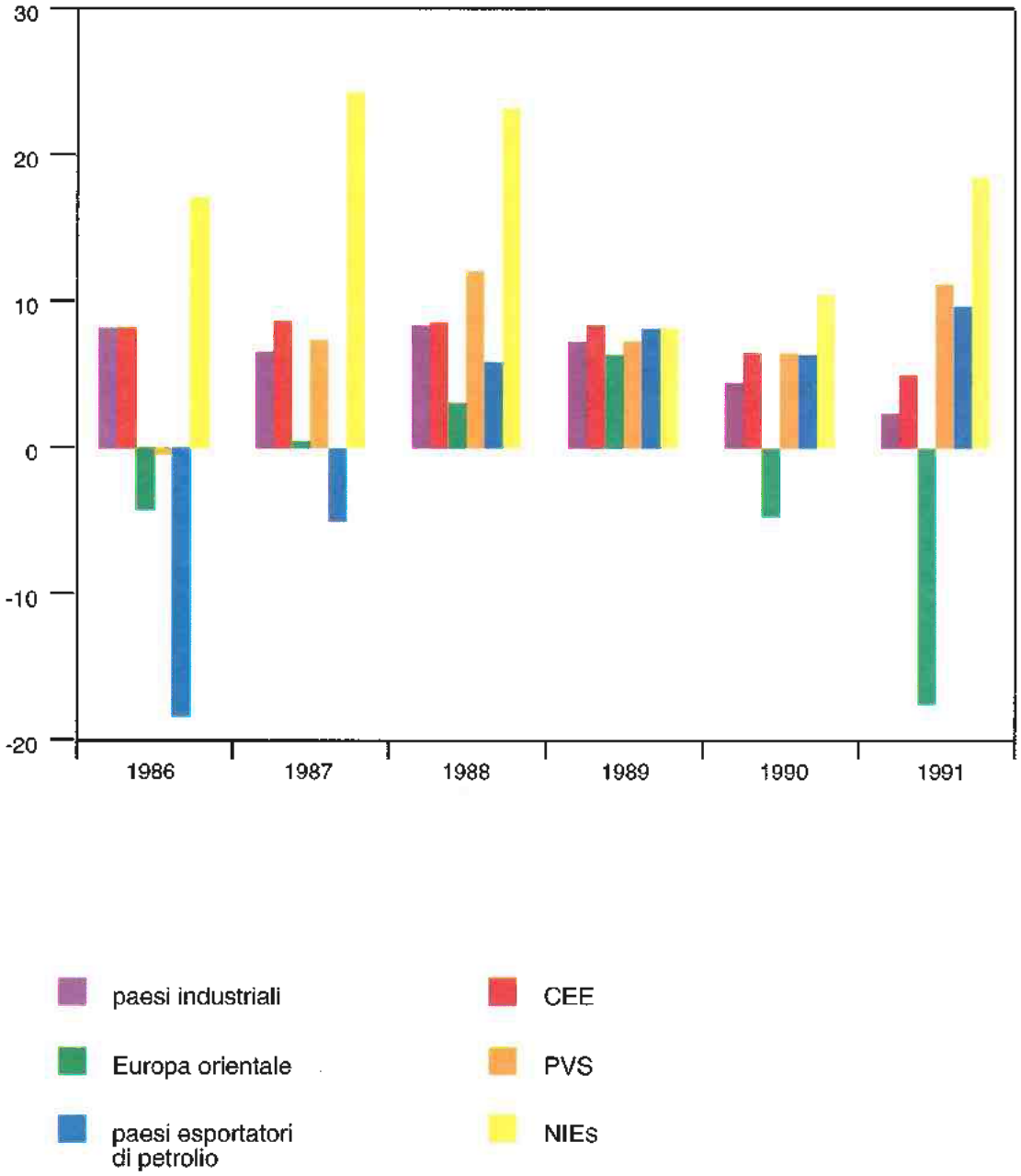
VOLUME DELLE ESPORTAZIONI
(variazioni percentuali)



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1.4

VOLUME DELLE IMPORTAZIONI
(variazioni percentuali)



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1.5

Infine, anche le importazioni del Giappone hanno risentito del rallentamento della domanda interna, avvenuto nella seconda metà del 1991, essendo cresciute ad un tasso dimezzato (3%) rispetto all'anno precedente.

A differenza dell'area industriale, nel 1991 i paesi in via di sviluppo hanno registrato un deciso incremento della dinamica delle importazioni, passata da +6,5% a +11,2%. Tale andamento è stato condiviso da tutte le regioni principali, ad eccezione dell'Africa sub-sahariana.

In questo ambito va sottolineata innanzitutto la forte espansione delle importazioni dell'area asiatica ed in particolare delle quattro NIEs (+18,5% in volume), che si confermano per il sesto anno consecutivo come il mercato più dinamico nel commercio mondiale. Nella graduatoria dei principali importatori, basata su dati in valore, Hong Kong e la Corea del Sud sono passati rispettivamente dal dodicesimo al decimo posto e dal tredicesimo al dodicesimo posto tra il 1990 e il 1991 ed anche le altre NIEs hanno mostrato tassi di crescita tra i più elevati. Nella regione asiatica, è degna di nota anche la forte ripresa delle importazioni da parte della Cina.

I principali paesi esportatori di petrolio hanno beneficiato ancora nel 1991 delle maggiori disponibilità finanziarie, derivanti dal forte rialzo delle quotazioni del greggio nel biennio precedente. Essi hanno potuto così ulteriormente accelerare il tasso di crescita delle loro importazioni, pari al 9,7%.

Anche il gruppo dei quindici paesi ad elevato indebitamento è riuscito, per il secondo anno consecutivo, ad aumentare la dinamica dei suoi acquisti dall'estero.

Per contro i paesi dell'Europa orientale e l'Unione Sovietica, che già nel 1990 avevano subìto una netta flessione delle quantità importate, hanno fatto registrare l'anno scorso un vero e proprio crollo (-17,5%), a conferma della gravità della crisi che stanno attraversando.

Il Fondo Monetario Internazionale prevede per il biennio 1992-93 una discreta e progressiva ripresa del tasso di crescita, sia delle esportazioni che delle importazioni, nei paesi industriali.

In particolare, tornerà ad essere più sostenuto il ritmo di crescita dell'export in Giappone e nella Comunità Europea. D'altro lato, al rallentamento dell'import tedesco, dopo l'eccezionale biennio 1990-91, si dovrebbe contrapporre l'accelerazione di quello statunitense, grazie al definitivo superamento della recessione.

Fondamentali saranno, in questa prospettiva, gli effetti degli ultimi sviluppi nei processi di integrazione regionale in quest'area: il completamento del Mercato Unico tra i paesi della CEE, entro la fine di quest'anno; l'ulteriore liberalizzazione degli scambi tra questi ultimi ed i membri dell'EFTA, per merito del trattato sottoscritto nel maggio 1992; l'avanzamento dei negoziati partiti nel 1991 per una estensione al Messico dell'accordo preferenziale in vigore tra Stati Uniti e Canada.

Peraltro, nel prossimo biennio saranno ancora una volta i paesi in via di sviluppo a fornire il contributo più dinamico alla crescita degli scambi internazionali. Difatti, la già sostenuta espansione delle esportazioni dovrebbe aumentare ulteriormente il suo ritmo, specie nell'anno in corso. Anche la crescita dell'import, nonostante un rallentamento — soprattutto nelle NIEs — dovrebbe mantenersi su tassi elevati e nettamente superiori a quelli dell'area industriale.

Le *ragioni di scambio* dei paesi industriali, dopo due anni di peggioramento, hanno conseguito un recupero nel 1991 (+1,7%) per merito della netta flessione dei prezzi petroliferi, cui ha fatto riscontro un aumento delle quotazioni dei manufatti (cfr. tavv. 1.3 e 1.8).

Il guadagno è stato lieve per gli Stati Uniti e per l'area CEE, all'interno della quale peraltro si sono manifestati sensibili divari tra gli andamenti delle ragioni di scambio dei singoli paesi. Il Giappone invece ha conseguito un miglioramento notevole (+8,8%), riconducibile soprattutto all'apprezzamento dello yen nei riguardi delle principali valute internazionali.

Il calo delle quotazioni delle materie prime, energetiche e non, ha invece determinato una perdita pari al 2,8% nel rapporto tra prezzi all'export e prezzi all'import dei paesi in via di sviluppo. Tra essi fanno eccezione solamente le NIEs, in quanto essenzialmente produttrici di beni manufatti.

Infine, il miglioramento dei termini di scambio del gruppo dell'Europa orientale (+13%), è in realtà imputabile prevalentemente al guadagno dell'Unione Sovietica. Infatti, le sue esportazioni di materie prime energetiche, prima valutate a prezzi fittizi molto bassi all'interno del COMECON, vengono ora regolate in base alle quotazioni del mercato internazionale.

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

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991[1]	1992[2]	1993[3]
PAESI INDUSTRIALI	0,6	1,2	8,6	1,0	1,3	-0,6	-0,8	1,7	-0,4	-
di cui:										
USA	4,0	0,6	-1,6	-3,8	1,2	-0,6	-3,1	1,3	-3,6	0,9
CANADA	-0,9	-1,2	-2,4	3,2	2,5	1,0	-2,2	-0,8	0,5	0,4
GIAPPONE	2,3	4,4	34,6	0,7	3,1	-4,4	-6,6	8,8	3,2	-1,7
CEE	-0,9	1,4	9,6	1,7	0,3	-0,6	1,1	1,1	0,2	-0,1
di cui:										
GERMANIA[4]	-2,3	1,3	15,1	3,7	-	-2,7	1,5	0,3	0,2	0,1
FRANCIA	1,0	2,9	11,8	0,7	0,4	-0,8	-0,1	0,6	0,1	-0,1
ITALIA[5]	-1,5	0,6	15,9	2,4	1,1	-1,2	2,9	3,7	0,6	-0,3
REGNO UNITO	-1,8	0,8	-5,1	0,8	0,3	3,2	1,5	3,4	-1,1	-0,8
EUROPA ORIENTALE	-0,1	-0,8	-7,7	-0,2	-4,8	1,5	8,0	13,0	...	...
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	1,4	-2,4	-18,1	2,5	-3,8	1,8	2,1	-2,8	-1,9	0,1
di cui:										
PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO	0,4	-5,0	-46,1	11,2	-17,2	11,5	15,8	-10,8	-7,8	-0,1
NIEs	-0,1	1,1	4,1	1,8	0,8	2,1	-1,3	1,0	-0,1	-0,2
15 PAESI PESANTEMENTE INDEBITATI	4,6	-5,4	-12,7	-3,2	-1,7	0,5	-0,5	-5,4	-1,0	1,0
PAESI DELL'AFRICA SUB-SAHARIANA	9,6	-0,5	-10,1	-6,9	1,1	-3,3	-3,0	-3,3	-2,0	1,0

[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

Fonte: FMI e ISTAT

Tavola 1.8

1.3 BILANCE COMMERCIALI E SALDI DELLE PARTITE CORRENTI

Gli andamenti quantitativi dei flussi di merci associati alla evoluzione delle ragioni di scambio, di cui si è parlato nel paragrafo precedente, hanno determinato i risultati delle bilance commerciali.

Nel 1991, per la prima volta da molti anni, l'insieme dei paesi industrializzati ha fatto registrare il passaggio da un deficit commerciale, che era superiore ai 44 miliardi di dollari nel 1990 in termini FOB-FOB, ad un surplus pari a 4 miliardi. Di conseguenza, anche il disavanzo di parte corrente ha conseguito una netta riduzione, da 97 a 27 miliardi di dollari (cfr. tav. 1.9 e graf. 1.6).

Più in dettaglio, l'anno scorso si sono verificate significative variazioni nelle posizioni di parte corrente dei principali paesi industriali. La divergenza delle fasi cicliche ha facilitato un ulteriore ridimensionamento degli squilibri esterni negli Stati Uniti ed in Germania; viceversa, il processo ha subìto una battuta d'arresto in Giappone.

Negli USA il saldo delle partite correnti ha continuato nel suo processo di progressivo miglioramento, iniziato nel 1988. Il deficit, che ancora nel 1990 era stato superiore ai 92 miliardi di dollari, bruscamente l'anno scorso si è quasi azzerato, scendendo al di sotto dei 9 miliardi. A questo risultato ha contribuito, in primo luogo, la flessione di circa 36 miliardi del disavanzo commerciale FOB-CIF. Il guadagno di competitività dovuto al fortissimo deprezzamento reale del dollaro

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

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991[1]	1992[2]	1993[3]
ESPORTAZIONI (f.o.b.)	1194,6	1232,1	1438,9	1683,0	1938,0	2073,0	2381,3	2442,7	2624,9	2828,2
IMPORTAZIONI (f.o.b.)	1248,5	1282,2	1452,0	1716,7	1953,9	2117,6	2425,6	2438,7	2626,9	2822,8
SALDO COMMERCIALE	-53,9	-50,0	-13,1	-33,7	-15,9	-44,6	-44,3	4,0	-2,0	5,4
SALDO CORRENTE	-53,8	-62,5	-26,9	-54,8	-53,9	-81,5	-97,1	-27,1	-63,2	-72,5
di cui:										
USA	-99,0	-122,3	-145,4	-160,2	-126,2	-106,3	-92,1	-8,9	-53,4	-69,3
GIAPPONE	35,0	49,2	85,8	87,0	79,6	57,2	35,8	71,1	74,3	79,4
CANADA	2,1	-2,3	-8,2	-8,7	-11,3	-17,5	-18,9	-20,8	-18,4	-17,9
CEE	10,5	17,9	49,9	35,2	14,4	5,3	-5,9	-56,7	-50,7	-51,7
di cui:										
GERMANIA[3]	9,8	16,4	39,5	45,9	50,5	57,2	47,9	-18,9	-12,4	-7,0
FRANCIA	-0,8	-0,3	1,8	-5,0	-4,8	-4,6	-8,4	-4,3	-3,5	-2,8
ITALIA[4]	-2,4	-3,6	2,5	-0,7	-6,0	-10,7	-14,5	-18,9	-19,7	-25,1
REGNO UNITO	2,4	3,6	-0,0	-6,8	-27,6	-33,5	-27,1	-9,8	-14,8	-16,6
SALDO CORRENTE COME % del PIL	-0,6	-0,7	-0,2	-0,4	-0,4	-0,6	-0,6	-0,2	-0,3	-0,4
di cui:										
USA	-2,6	-3,0	-3,4	-3,5	-2,6	-2,0	-1,7	-0,2	-0,9	-1,1
GIAPPONE	2,8	3,6	4,3	3,6	2,7	2,0	1,2	2,1	2,0	2,1
CANADA	0,6	-0,6	-2,3	-2,1	-2,3	-3,2	-3,3	-3,5	-2,9	-2,6
CEE	0,4	0,7	1,4	0,8	0,3	0,1	-0,1	-0,9	-0,7	-0,7
di cui:										
GERMANIA[3]	1,6	2,6	4,4	4,1	4,2	4,8	2,9	-1,1	-0,7	-0,4
FRANCIA	-0,2	-0,1	0,3	-0,6	-0,5	-0,5	-0,7	-0,4	-0,3	-0,2
ITALIA[4]	-0,6	-0,8	0,4	-0,1	-0,7	-1,2	-1,3	-1,7	-1,6	-1,9
REGNO UNITO	0,6	0,8	-0,0	-1,0	-3,3	-4,0	-2,8	-1,0	-1,4	-1,5

[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 e ISTAT

Tavola 1.9

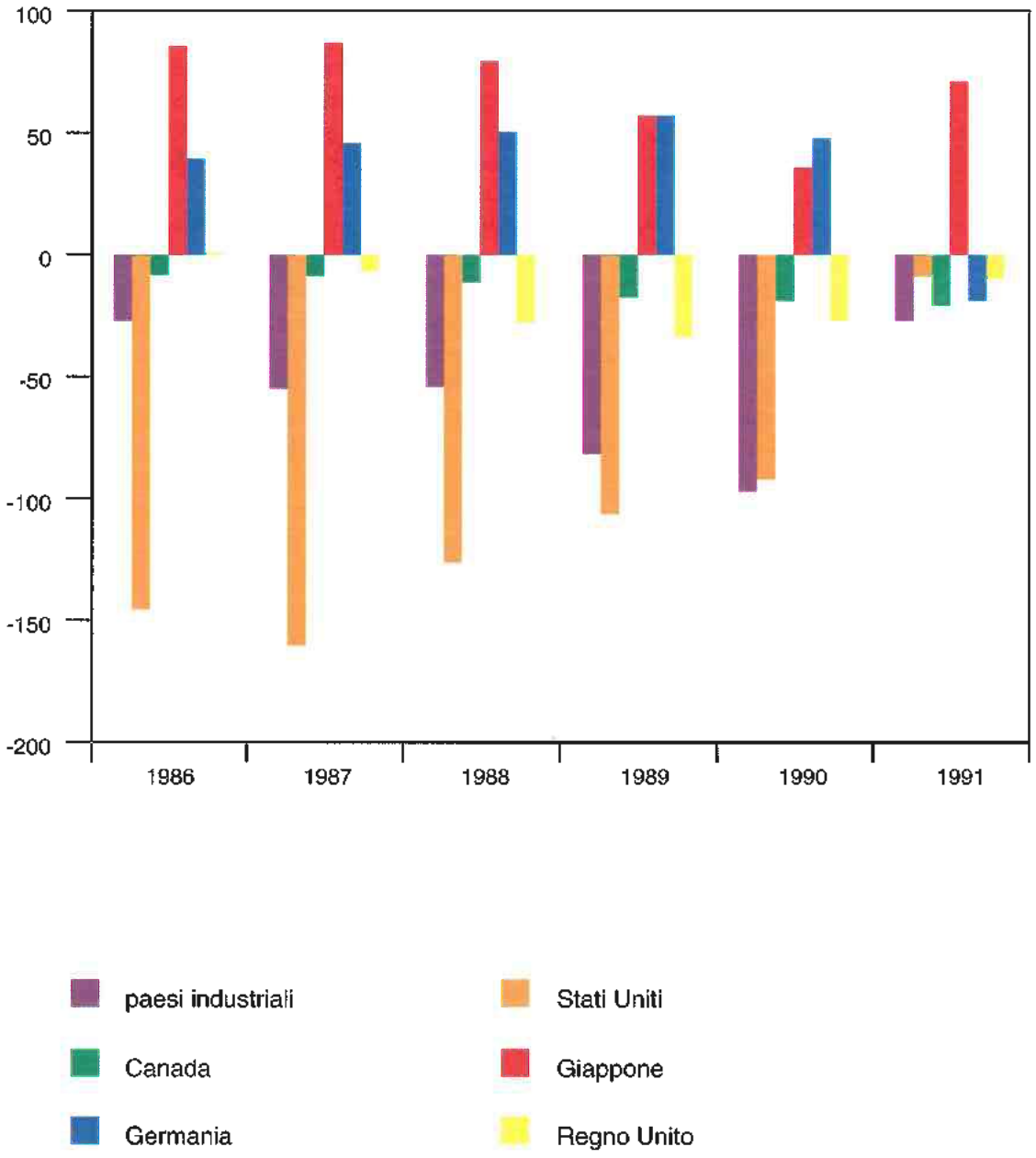
tra il 1985 ed il 1991, combinandosi con il calo della domanda interna connesso alla recessione, ha compresso le importazioni (-0,4% e -1,5% rispettivamente in volume ed in valore) e stimolato le esportazioni (+6,6% e +7,3%) (cfr. tav. 1.5 e tavv. A/2 e A/3 in appendice).

Ma la consistente correzione dello squilibrio corrente degli Stati Uniti è stata merito in special modo della sezione delle partite invisibili, grazie ai sostanziosi trasferimenti ufficiali netti ricevuti nella prima parte dell'anno da Arabia Saudita, Germania e Giappone, quali contributi alle spese di guerra contro l'Iraq.

Il forte aggravamento della bilancia dei pagamenti della Comunità Europea — entrata in deficit nel 1990, dopo aver detenuto una posizione costantemente eccedentaria nei sette anni precedenti — si può far risalire agli effetti dell'unificazione tedesca. Il disavanzo complessivo, passato da circa 6 a poco meno di 57 miliardi di dollari nel 1991, è stato pari a quasi l'1% del PIL.

Tuttavia negli scambi intracomunitari il processo di correzione degli squilibri tra i paesi membri, che si era avviato nel 1990, è continuato anche l'anno scorso, per merito dell'opposto andamento delle importazioni tedesche e britanniche e nonostante il freno costituito dall'Italia, che ha ulteriormente aggravato il suo disavanzo.

BILANCIA DELLE PARTITE CORRENTI DEI PAESI INDUSTRIALI
(valori in miliardi di dollari)



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1.6

In Germania il tradizionale surplus delle partite correnti nel 1991 si è trasformato, per la prima volta da dieci anni, in un deficit di quasi 19 miliardi di dollari, pari all'1,1% del PIL. La svolta è ricollegabile in gran parte alla pesante contrazione dell'avanzo commerciale (FOB-CIF) da 62 a meno di 13 miliardi di dollari, avvenuta soprattutto nei confronti degli altri paesi CEE. Infatti, rispetto al 1990, le esportazioni hanno subìto un calo, sia in volume (-0,2%) che in valore (-1,6%), in quanto al riorientamento delle produzioni nazionali verso i territori orientali, si è aggiunta una riduzione della domanda di beni tedeschi all'estero, a causa della recessione internazionale e degli effetti ritardati dell'apprezzamento reale del marco nel 1990. A ciò ha fatto riscontro un deciso aumento dell'import, poiché i fabbisogni dei *Länder* orientali hanno continuato ad oltrepassare la capacità produttiva di quelli dell'Ovest.

Tra gli altri membri della CEE, è stato notevole il miglioramento del saldo corrente del Regno Unito, il cui disavanzo è sceso dal 2,8% all'1% del PIL. Ciò riflette principalmente la netta contrazione del deficit commerciale, grazie ad un aumento del valore delle esportazioni dello 0,8%, cui ha corrisposto una riduzione delle importazioni pari al 4,9% in confronto al 1990. La recessione produttiva ha determinato una compressione degli acquisti di *inputs* dall'estero. La connessa flessione del reddito e della domanda interna ha provocato una riduzione delle importazioni di prodotti finiti maggiore dell'incremento delle importazioni richiesto per far fronte al calo della produzione interna.

In Francia il saldo commerciale tradizionalmente negativo ha registrato l'anno passato un miglioramento. Il deprezzamento nominale del franco ha favorito un calo nel valore delle importazioni e la contemporanea tenuta delle esportazioni, che hanno tratto vantaggio anche dalla riduzione del differenziale d'inflazione con i principali concorrenti nel biennio 1989-90.

Anche altri paesi industriali nel 1991 hanno ottenuto una riduzione del deficit di parte corrente in proporzione al prodotto interno lordo. Alla radice di questa evoluzione vi sono il miglioramento delle ragioni di scambio — grazie ai prezzi internazionali delle materie prime in ribasso — e la contrazione delle importazioni, dovuta al tono generalmente negativo della congiuntura economica.

Nel caso del Giappone, il surplus della bilancia commerciale ha conseguito un forte ampliamento, giungendo a toccare in termini FOB-FOB il nuovo livello record di 103 miliardi di dollari. L'origine di questo risultato non va ricercata tanto nell'andamento delle quantità scambiate, quanto nella dinamica dei prezzi. Infatti, se è vero che il volume delle importazioni ha subìto una decelerazione (da un tasso di crescita del 6,1% nel 1990 al 3% l'anno scorso) per il raffreddamento della domanda interna nel secondo semestre, d'altro canto anche l'espansione delle quantità esportate si è fatta più lenta (dal 6,4% al 2,9%), per la debolezza del mercato statunitense, che è stata solo in parte compensata dalla sostenuta richiesta di prodotti nipponici proveniente dal Sud-Est asiatico e dall'Europa. La ragione di scambio invece è migliorata in misura molto consistente (+8,8%), grazie alla riduzione dei prezzi delle importazioni energetiche ed all'apprezzamento dello yen nel 1991. Questa evoluzione del saldo commerciale ha invertito la tendenza verso un lento ridimensionamento del surplus giapponese, che era stata avviata nel 1987 con una politica di sostegno della domanda interna, per superare le acute tensioni con alcuni *partners*. Si sono così verificati nuovi episodi di frizione nei rapporti commerciali internazionali, specie con gli USA.

D'altro lato, il cronico disavanzo delle partite invisibili nipponiche si è ridotto, nonostante i notevoli trasferimenti finanziari a favore degli Stati Uniti connessi con la guerra del Golfo, poiché durante quest'ultima sono state compresse le spese turistiche. Quindi come risultato globale, dopo tre anni di declino, nel 1991 l'avanzo di parte corrente giapponese si è raddoppiato, passando da quasi 36 a 71 miliardi di dollari.

Per l'anno in corso ed il successivo si prevede un leggero e progressivo aumento del deficit delle partite correnti dei paesi avanzati in rapporto al PIL. Ciò è ricollegabile principalmente al ritorno ad un peggioramento del saldo negli Stati Uniti, dopo il risultato eccezionale del 1991, in quanto ricominceranno ad aumentare le importazioni, in concomitanza con la prevista fine della recessione, e soprattutto si esauriranno gli effetti positivi dei contributi finanziari di altri paesi alle spese militari americane nel Golfo. Ciononostante, la posizione esterna degli USA dovrebbe rimanere migliore di quella del 1990 e degli anni immediatamente precedenti. A sua volta, il pesante deficit delle partite correnti globali della CEE scenderà solo lievemente nel prossimo biennio, frenato dal persistere del disavanzo commerciale, mentre per il Giappone si prevede un ulteriore ampliamento del saldo attivo.

Passando ad esaminare la bilancia dei pagamenti dei paesi della parte orientale del continente europeo nel 1991 (cfr. tav. 1.10), occorre fare una distinzione tra l'URSS e gli altri paesi[6].

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

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991[1]
ESPORTAZIONI (f.o.b.)	142,2	144,4	158,4	173,5	180,2	176,6	162,4	123,9
IMPORTAZIONI (f.o.b.)	128,0	135,7	146,6	156,4	167,8	175,9	183,3	124,0
SALDO COMMERCIALE	14,2	8,7	11,9	17,1	12,4	0,7	-20,9	-0,1
SALDO CORRENTE	11,6	6,3	9,9	14,6	8,9	-4,2	-24,9	-12,6
Saldo corrente come % delle esportazioni di beni e servizi	7,3	3,9	5,6	7,6	4,4	-2,1	-13,4	-9,1

[1] stime

Fonte: FMI

Tavola 1.10

Il deficit di parte corrente di questi ultimi si è ampliato da 1,4 nel 1990 a quasi 7 miliardi di dollari USA. Le motivazioni vanno ricercate nella cattiva *performance* delle partite invisibili (servizi e trasferimenti unilaterali) piuttosto che negli scambi di merci. Infatti il disavanzo commerciale si è abbassato, malgrado il deterioramento della ragione di scambio dei paesi importatori netti di energia.

Per capire le ragioni di questo risultato, bisogna tener presente che gli accordi bilaterali di compensazione e di baratto, sostituitisi al sistema preferenziale commerciale vigente nel COMECON, si sono rivelati scarsamente efficaci dal punto di vista della quantità delle operazioni. La scomparsa del COMECON ha in effetti esposto i poco competitivi prodotti locali alla concorrenza di merci di qualità superiore proveniente dall'Occidente, come nel caso della Germania orientale che in passato costituiva uno degli acquirenti principali, determinando un tracollo degli scambi intraregionali. Tuttavia in valore le esportazioni sono calate meno che proporzionalmente rispetto alle importazioni, dato che Cecoslovacchia, Ungheria, Polonia e Bulgaria, avendo accresciuto le loro vendite verso l'area OCSE — a prezzi molto più alti di quelli vigenti in passato nel COMECON — sono riuscite a compensare parzialmente le perdite avvenute su altri mercati, *in primis* quello sovietico. Ciò spiega l'andamento relativamente favorevole del saldo commerciale di questi paesi.

Viceversa, in Unione Sovietica il deciso ridimensionamento del disavanzo delle partite correnti, sceso da 23 a meno di 6 miliardi di dollari, è interamente da attribuire al passaggio in attivo della bilancia commerciale. Qui la diminuzione delle esportazioni è stata forte sia in volume, per la crisi nella produzione delle materie prime nella seconda parte dell'anno, sia in valore (-33%) dato l'andamento negativo dei prezzi di queste ultime sui mercati internazionali. Il calo è stato particolarmente accentuato nelle esportazioni verso gli ex membri del COMECON, che si sono ristrette alle fonti energetiche essenziali e ad alcune materie prime, per via della scarsità delle valute pregiate con cui questi paesi devono ora regolare tutti i loro scambi internazionali.

Ancor più grave, però, è stata la compressione delle importazioni, pressoché dimezzatesi rispetto al 1990 (-43% in valore FOB) soprattutto per effetto dei gravi problemi finanziari sovietici. Anche in questo caso la diminuzione è stata particolarmente sensibile nelle importazioni provenienti dagli altri paesi dell'Europa dell'Est.

---

[6] Bisogna sottolineare che le cifre relative a questa regione geografica sono molto approssimative, date le difficoltà nella rilevazione dei dati statistici e nella loro conversione dalle valute nazionali in dollari statunitensi.

Nel 1991 il saldo complessivo delle partite correnti dei paesi in via di sviluppo è passato da -7,9 a -84,8 miliardi di dollari (cfr. tav. 1.11). Questo aggravamento del deficit riflette da una parte l'evoluzione del saldo commerciale, negativa per tutte le regioni principali del gruppo eccetto l'Africa sub-sahariana, e dall'altra il deterioramento nelle partite invisibili.

Si prevede che tale pesante disavanzo corrente scenderà solo di poco nel biennio 1992-93. Infatti al completamento dei pagamenti agli USA per le spese di guerra da parte dei paesi del Golfo si contrapporrà un netto deterioramento del saldo commerciale di questa regione e dell'America Latina.

Analizzando in dettaglio le singole aree, bisogna rilevare che nel 1991 la vivace dinamica della domanda interna delle NIEs asiatiche ha indotto un incremento delle importazioni maggiore di quello delle esportazioni, tale da causare per la prima volta la comparsa di un leggero deficit nella bilancia commerciale di quest'area (-1,6 miliardi).

Nel Medio Oriente gli introiti valutari dovuti all'aumento del prezzo del petrolio nel biennio 1989-90 hanno consentito l'anno scorso una accelerazione delle importazioni, alimentate anche dai fabbisogni della ricostruzione dopo la guerra nel Golfo. A ciò si è contrapposta una netta diminuzione del valore delle esportazioni, sia per la stagnazione della domanda mondiale di petrolio, sia per la flessione delle sue quotazioni subentrata nel 1991. Inoltre sono stati registrati ingenti trasferimenti finanziari da parte del Kuwait e dell'Arabia Saudita in favore delle nazioni intervenute militarmente nel Golfo Persico. Tutti questi fattori hanno contribuito a determinare un grosso deficit nelle partite correnti dei paesi esportatori di petrolio, pari in valore assoluto a quasi 60 miliardi di dollari, corrispondenti a più del 22% delle loro esportazioni totali di beni e servizi.

Per i paesi dell'Africa sub-sahariana i disavanzi commerciale e corrente (quest'ultimo pari a ben il 22% dell'export globale) sono rimasti pressoché invariati. Tuttavia, nonostante la flessione delle quotazioni internazionali delle materie prime, il valore delle esportazioni è cresciuto più di quello delle importazioni, grazie a fenomeni di ricostituzione delle scorte da parte dei paesi industriali.

Considerando, infine, il gruppo dei quindici paesi fortemente indebitati a cui si riferisce il «Programma per una crescita sostenuta», più noto come «Piano Baker», va sottolineato che le loro importazioni hanno continuato ad espandersi ad un ritmo molto elevato, provocando un netto ridimensionamento del surplus commerciale. Ciò si può spiegare, innanzitutto, con l'inclusione in questo gruppo di un certo numero di paesi esportatori di petrolio, la cui domanda di importazioni è aumentata notevolmente per le ragioni già indicate. In secondo luogo, in alcuni paesi latinoamericani hanno cominciato a manifestarsi gli effetti del miglioramento della situazione debitoria e delle misure di aggiustamento strutturale previste dal Piano.

In particolare sono state varate riforme in senso liberale nei regimi del commercio estero e dei cambi e si è progressivamente intensificata l'integrazione regionale. Riducendo o eliminando le restrizioni quantitative sulle importazioni ed abbassando il livello delle tariffe doganali, paesi prima molto chiusi in sé stessi — quali l'Argentina ed il Messico — si stanno trasformando in economie con regimi commerciali e valutari aperti. Conseguentemente nel 1991 le importazioni di questi paesi sono tornate ad accrescersi ad un tasso più consono alle forti necessità di un'economia in via di sviluppo. In particolare, si è ampliato l'acquisto di beni capitali dagli Stati Uniti.

Il tendenziale miglioramento del clima economico generato dalle riforme ha anche ridimensionato nell'ultimo biennio il fabbisogno complessivo di finanziamenti esteri dei paesi latinoamericani. Inoltre si è resa possibile la conclusione di accordi di riduzione del debito nei confronti delle banche commerciali, del tipo suggerito per la prima volta nel 1989 dal Ministro del Tesoro statunitense Brady. Tali operazioni, ristabilendo la fiducia degli investitori, hanno anche consentito un rinnovato accesso ai mercati di capitali privati.

Grazie ai suddetti progressi in America Latina, nel 1991 il livello globale dell'indebitamento internazionale non ha registrato un forte incremento, nonostante l'avverso clima economico. Infatti, il debito esterno totale dei paesi in via di sviluppo è aumentato appena del 5%, giungendo a toccare i 1.343 miliardi di dollari USA (cfr. tav. 1.12).

Inoltre, analizzati su un periodo più lungo, gli indicatori aggregati dell'onere del debito dei PVS forniscono indicazioni moderatamente positive. Infatti, pur essendo leggermente salito l'anno scorso a causa della recessione, il rapporto tra debito estero e PIL (32%) è rimasto nettamente al di sotto del livello massimo toccato nel 1989 (39%) e dovrebbe continuare a calare nel prossimo

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

(miliardi di dollari)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991[1]	1992[2]	1993[3]
PAESI IN VIA DI SVILUPPO										
ESPORTAZIONI (f.o.b.)	506,2	482,0	442,8	550,1	634,1	712,3	802,1	847,8	926,7	1033,0
IMPORTAZIONI (f.o.b.)	456,8	438,6	436,9	507,1	608,3	672,5	748,6	842,9	946,5	1051,0
SALDO COMMERCIALE	49,4	43,4	5,9	43,1	25,8	39,9	53,5	4,8	-19,8	-18,0
SALDO CORRENTE	-31,7	-24,9	-46,4	-3,9	-22,4	-18,4	-7,9	-84,8	-71,1	-72,5
Saldo corrente come % delle esportazioni di beni e servizi	-4,9	-4,1	-8,0	-0,6	-2,8	-2,0	-0,8	-7,9	-6,1	-5,6
PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO										
ESPORTAZIONI (f.o.b.)	210,6	189,1	125,9	153,2	152,8	187,8	231,5	213,5	222,7	242,7
IMPORTAZIONI (f.o.b.)	139,9	122,6	110,9	112,2	128,2	138,8	152,6	171,6	198,0	211,4
SALDO COMMERCIALE	70,7	66,5	115,1	41,0	24,7	49,0	78,9	41,9	24,7	31,3
SALDO CORRENTE	-4,9	-0,8	-37,1	-10,4	-27,0	-11,2	4,6	-59,7	-38,6	-36,1
Saldo corrente come % delle esportazioni di beni e servizi	-1,9	-0,3	-22,2	-5,4	-13,8	-4,8	1,7	-22,5	-13,9	-12,0
NIEs										
ESPORTAZIONI (f.o.b.)	107,5	108,6	130,2	175,5	221,1	243,7	262,8	302,8	341,0	389,5
IMPORTAZIONI (f.o.b.)	103,8	99,8	111,1	150,0	198,9	224,3	255,3	304,4	342,0	390,7
SALDO COMMERCIALE	3,7	8,8	19,1	25,5	22,2	19,3	7,5	-1,6	-0,9	-1,2
SALDO CORRENTE	7,2	11,0	23,9	31,8	29,4	25,1	16,0	4,0	2,9	4,4
Saldo corrente come % delle esportazioni di beni e servizi	5,3	8,1	14,8	14,8	10,9	8,3	4,9	1,1	0,7	0,9
15 PAESI PESANTEMENTE INDEBITATI										
ESPORTAZIONI (f.o.b.)	123,2	119,3	99,7	113,2	128,4	142,2	159,5	157,3	165,7	183,5
IMPORTAZIONI (f.o.b.)	79,8	78,5	78,8	87,1	98,9	106,6	124,7	139,1	153,4	167,4
SALDO COMMERCIALE	43,4	40,7	20,9	26,1	29,5	35,7	34,8	18,2	12,3	16,1
SALDO CORRENTE	-0,9	0,4	-17,4	-7,8	-8,4	-4,3	-2,0	-23,8	-25,4	-24,3
Saldo corrente come % delle esportazioni di beni e servizi	-0,6	0,3	-13,5	-5,4	-5,1	-2,4	-1,0	-12,2	-12,3	-10,7
PAESI DELL'AFRICA SUB-SAHARIANA										
ESPORTAZIONI (f.o.b.)	21,6	20,8	21,2	22,6	23,4	24,4	26,0	26,7	27,8	29,7
IMPORTAZIONI (f.o.b.)	20,7	20,4	22,7	24,8	27,2	27,8	29,5	30,1	31,2	32,6
SALDO COMMERCIALE	0,9	0,5	-1,5	-2,2	-3,8	-3,5	-3,5	-3,4	-3,3	-3,0
SALDO CORRENTE	-3,2	-3,4	-5,6	-6,4	-7,5	-6,3	-7,7	-7,8	-7,1	-6,9
Saldo corrente come % delle esportazioni di beni e servizi	-12,0	-13,3	-21,0	-22,1	-24,7	-20,1	-22,8	-22,4	-19,7	-17,7

[1] stime
[2] previsioni

Fonte: FMI

Tavola 1.11

SITUAZIONE DEBITORIA DEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO E DELL'EUROPA ORIENTALE[1]
(miliardi di dollari)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991[1]	1992[2]	1993[3]
DEBITO TOTALE										
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	879,2	949,1	1050,2	1173,3	1194,5	1221,7	1280,7	1343,4	1404,3	1469,3
di cui:										
15 PAESI PESANTEMENTE INDEBITATI	407,4	418,4	442,1	484,9	473,6	475,6	491,1	493,4	498,7	505,8
PAESI DELL'AFRICA SUB-SAHARIANA	56,2	64,7	86,6	105,2	110,4	113,8	126,2	131,1	136,0	141,0
EUROPA ORIENTALE	98,7	114,2	124,5	141,5	141,4	153,1	169,9	164,2	...	...
RAPPORTO TRA DEBITO ED ESPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI										
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	137,0	154,5	180,4	167,0	148,2	135,3	126,0	125,3	120,9	114,0
di cui:										
15 PAESI PESANTEMENTE INDEBITATI	269,3	283,8	343,2	332,9	288,3	260,2	239,3	252,1	241,4	221,1
PAESI DELL'AFRICA SUB-SAHARIANA	214,3	253,2	323,4	365,4	365,5	362,3	375,2	377,0	375,6	365,1
EUROPA ORIENTALE	62,2	71,1	70,6	73,4	70,3	77,0	91,5	118,0	...	...
RAPPORTO TRA PAGAMENTI PER INTERESSI ED ESPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI										
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	19,3	20,9	22,5	20,1	18,8	16,3	14,4	14,2	14,6	13,2
di cui:										
15 PAESI PESANTEMENTE INDEBITATI	39,5	40,9	45,3	37,4	41,8	30,8	27,2	30,5	35,7	29,7
PAESI DELL'AFRICA SUB-SAHARIANA	23,5	22,4	24,7	21,6	22,9	21,7	21,4	22,0	22,6	21,8
EUROPA ORIENTALE	11,9	12,6	12,0	10,7	12,4	11,0	16,00	18,00	...	...

[1] escluso debito e servizio del debito dovuti al FMI
[2] stime
[3] previsioni

Fonte: FMI

Tavola 1.12

biennio. Inoltre nel 1991, in proporzione alle esportazioni di beni e servizi, sono diminuiti per il quinto anno consecutivo sia l'indebitamento che i pagamenti per interessi da parte dell'insieme dei paesi in via di sviluppo (cfr. graf. 1.7).

Il problema del debito estero riguarda, oltre ai paesi latino-americani, anche la maggior parte dell'Africa e dell'Europa orientale (cfr. tav. 1.13). In questo ambito, l'evento più significativo nel 1991 è stato, su proposta del Club di Parigi, un condono straordinario, fino al 50% del valore attuale, del debito ufficiale dell'Egitto e della Polonia.

Quest'ultima riduzione associata alla scarsa disponibilità dei creditori privati a concedere nuovi prestiti, ha determinato una diminuzione dell'ammontare del debito totale dell'Europa centro-orientale pari a circa il 3% rispetto al 1990. Tuttavia il rapporto tra l'indebitamento e i principali

DEBITO TOTALE E IN PERCENTUALE SUL PIL DEI 20 PAESI MAGGIORMENTE INDEBITATI NEL 1990[1]

	Debito totale[2]		Percentuale del debito sul PIL		Percentuale degli interessi sul debito	
	1989	1990	1989	1990	1989	1990
BRASILE	111,3	116,2	24,1	22,8	14,7	8,6
MESSICO	95,6	96,8	51,2	42,1	24,6	16,7
ARGENTINA	64,7	61,1	119,7	61,7	17,7	18,4
POLONIA	43,3	49,4	68,3	82,4	5,3	1,6
EGITTO	51,2	39,9	166,7	126,5	13,2	11,0
NIGERIA	32,8	36,1	119,1	1117,9	17,1	12,1
VENEZUELA	33,1	33,3	79,9	71,0	19,8	15,6
FILIPPINE	28,5	30,5	12,8	13,3	16,8	13,0
ALGERIA	26,1	26,8	55,1	52,9	19,4	15,1
MAROCCO	20,9	23,5	95,9	97,1	18,7	11,7
UNGHERIA	20,4	21,3	73,7	65,6	12,4	19,6
PERÙ	19,9	21,1	70,8	60,1	3,6	5,2
CILE	18,0	19,1	76,8	73,6	16,6	16,8
COSTA D'AVORIO	15,4	18,0	182,2	203,9	15,6	13,3
SIRIA	16,9	16,4	169,2	118,1	4,8	3,9
ECUADOR	11,3	12,1	112,9	120,6	17,3	14,5
BULGARIA	10,2	10,9	48,4	56,9	7,9	6,4
NICARAGUA	9,2	10,5	623,6	...	1,4	3,0
CONGO	4,3	5,1	214,9	203,6	11,5	9,3
BOLIVIA	4,4	4,3	103,1	101,0	14,1	15,9
TOTALE	637,5	652,4	123,4	89,0	13,6	11,6

[1] stime comprendenti i debiti dovuti al FMI
[2] miliardi di dollari USA

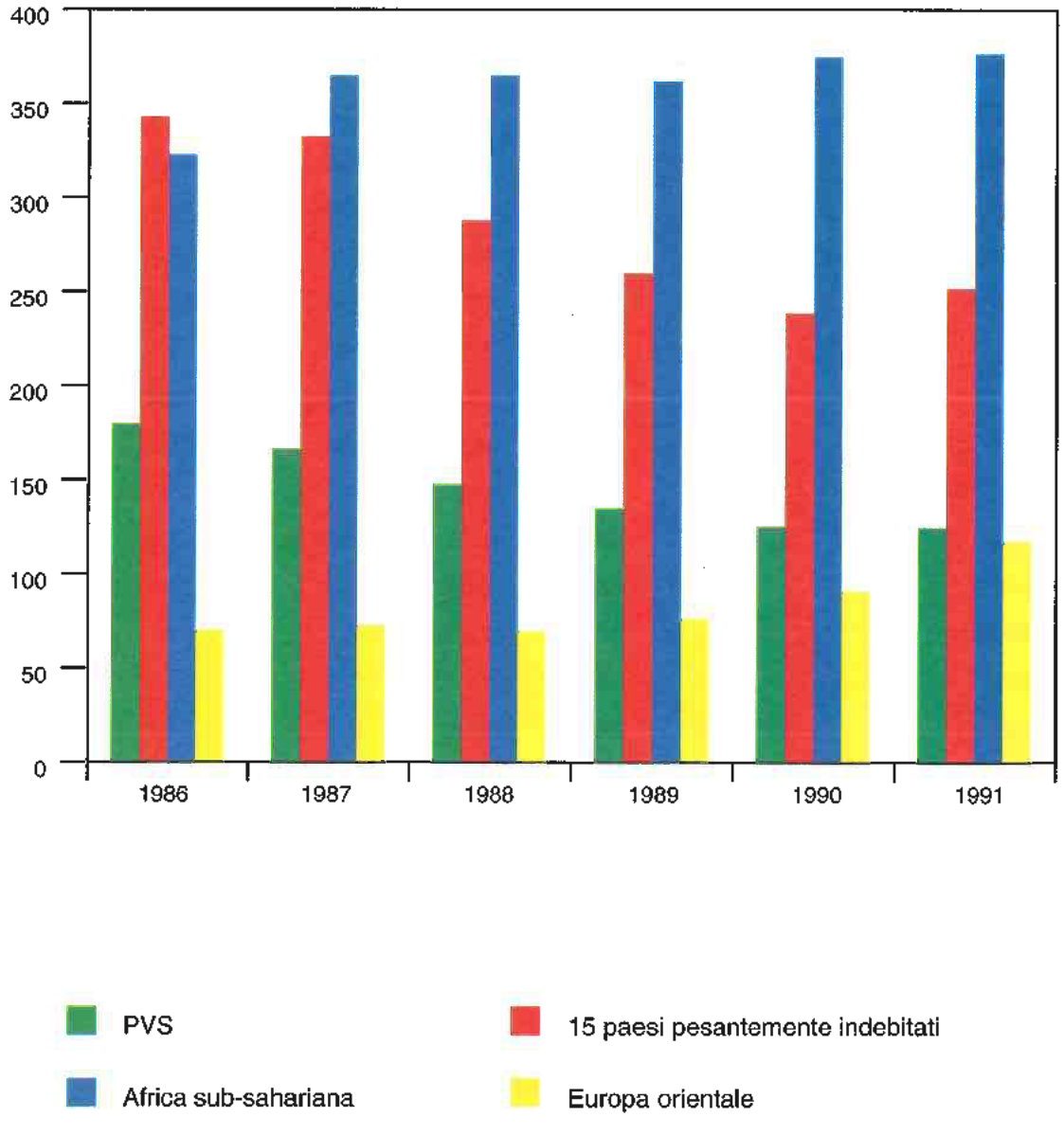
Fonte: Banca Mondiale

Tavola 1.13

indicatori macroeconomici di quest'area è invece notevolmente aumentato nel 1991, a causa della forte riduzione dei proventi delle esportazioni e della profonda crisi finanziaria in Unione Sovietica.

Infine va ricordato che l'onere del debito è rimasto estremamente elevato per gran parte dei paesi più poveri, localizzati soprattutto nell'Africa sub-sahariana (oltre 131 miliardi di dollari nel 1991), a causa dei loro gravissimi problemi economici e dei limitati sforzi di riforma. Per superare questa situazione, durante il *summit* dei G-7 nel luglio 1991 è stata varata una importante iniziativa: decidendo caso per caso, sarà possibile concedere a questi paesi ulteriori agevolazioni sul debito rispetto a quelle già previste in base ai «termini di Toronto» che al momento prevedono soltanto la cancellazione degli interessi sul debito dovuti nell'immediato futuro. Secondo la Banca Mondiale, solo se fosse concessa ai suddetti paesi l'applicazione dei cosiddetti «*Trinidad terms*», che propongono una riduzione del debito pari ai due terzi di quello attuale, molti di essi sarebbero in grado di tornare alla solvibilità verso l'estero.

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



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1.7

1.4 I FENOMENI DI POLARIZZAZIONE DEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI

L'interesse per lo studio dei fenomeni di polarizzazione degli scambi internazionali è in continuo aumento, anche come conseguenza delle politiche di integrazione commerciale regionale che si vanno sempre più diffondendo in diverse aree del mondo.

Si tratta di accordi di natura diversa, ma tutti accomunati dalla volontà di sviluppare una maggiore corrente di scambi tra paesi che appartengono ad aree geograficamente, economicamente o culturalmente omogenee.

Limitandosi ad un breve accenno ai principali[7], si può fare riferimento al processo di sempre più stretta integrazione economica in corso in Europa, che ora coinvolge - seppure a diversi livelli - oltre i dodici paesi della Comunità Europea ed i sette appartenenti all'EFTA, anche le nazioni dell'Europa centrale ed orientale che facevano parte dell'ex-COMECON ed alcune delle nuove repubbliche autonome nate dalla dissoluzione dell'URSS; alle recenti trattative tra USA, Canada e Messico per la costituzione di una zona di libero scambio nordamericana (NAFTA); alle rinnovate forme di integrazione economica in America Latina come il Mercato Comune del Cono del Sud (MERCOSUR)[8], il Patto Andino[9] ed il Mercato Comune Centro-Americano (CACM)[10]; ed infine ai processi di integrazione spontanea nel Sud-Est Asiatico che sono culminati recentemente in accordi formali per la costituzione di una zona di libero scambio tra i paesi ASEAN[11] che prenderà la denominazione di Asean Free Trade Area (AFTA).

Il dibattito si concentra su un punto fondamentale: se la crescita del regionalismo negli scambi internazionali porterà come conseguenza l'abbandono dei principi del multilateralismo e quindi una segmentazione dell'economia mondiale in "blocchi commerciali" integrati al loro interno ma protezionisti nei rapporti reciproci, oppure si rivelerà uno stadio preliminare di una più stretta integrazione tra regioni diverse e potrà poi favorire lo sviluppo del commercio mondiale nel suo complesso.

Conseguentemente acquista sempre maggiore importanza, ai fini di una più completa conoscenza del fenomeno, l'analisi quantitativa dei processi di integrazione economica in atto nel mondo che è stata già sviluppata nelle precedenti edizioni del *Rapporto*.

La fonte di tali elaborazioni è sempre la matrice degli scambi internazionali pubblicata dal GATT, che contiene i dati aggiornati al 1990 e quest'anno presenta per la prima volta la disaggregazione dell'area dei paesi ad economia pianificata tra i paesi dell'Europa dell'Est e l'ex URSS, da una parte, e la Cina e gli altri paesi ad economia pianificata (PEP) asiatici dall'altra. Tale suddivisione, che si adegua ai recenti sviluppi politici ed economici dell'area est-europea, permette di analizzarne più in dettaglio i cambiamenti in atto nell'orientamento dei flussi commerciali.

L'esame della distribuzione geografica delle esportazioni mondiali evidenzia, dopo la lieve battuta di arresto dell'anno precedente, una ripresa nel 1990 della crescita dei flussi intra-area che ora raggiungono circa il 40% del totale degli scambi (cfr. tav. 1.14).

Tale andamento è spiegato principalmente dall'aumento di quasi due punti percentuali del peso del commercio intra-CEE, che rappresenta ormai un quarto degli scambi mondiali.

Viceversa tutte le altre aree prese in esame - ad eccezione dell'EFTA - presentano una generale contrazione dell'incidenza degli scambi al loro interno sul commercio mondiale. Particolarmente pesante è il *trend* decrescente della quota del commercio intra-Est Europa, che è passata da circa il 4-5% dei primi anni ottanta al 2,2% del 1990, come conseguenza dello smantellamento dei legami preferenziali che erano previsti dall'accordo COMECON.

Tuttavia questi risultati non significano che la CEE e l'EFTA abbiano un'esclusiva tendenza ad una progressiva regionalizzazione del loro commercio; al contrario, analizzando i loro scambi con le altre aree, si può notare - seppure con qualche trascurabile eccezione - che essi sono aumentati generalmente a tassi comparabili o superiori alla crescita del commercio mondiale (+13,1%)[12].

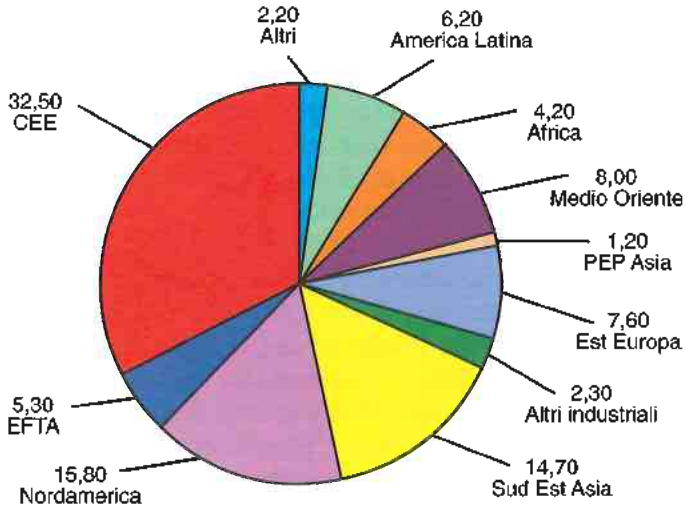
---

[7] Una panoramica dettagliata delle tendenze delle politiche commerciali verrà svolta nel capitolo 2.
[8] Brasile, Argentina, Paraguay, Uruguay.
[9] Bolivia, Colombia, Ecuador, Perù, Venezuela.
[10] Costa Rica, El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.
[11] Singapore, Filippine, Indonesia, Thailandia, Malesia, Brunei.
[12] Va ricordato che il 1990 è stato caratterizzato da un notevole sviluppo delle importazioni della Germania (+27%) impegnata nel processo di unificazione con i 5 Länder dell'ex-DDR, e questo fattore - dato il peso importante del paese all'interno della CEE - spiega almeno in parte la crescita dei flussi commerciali della Comunità.

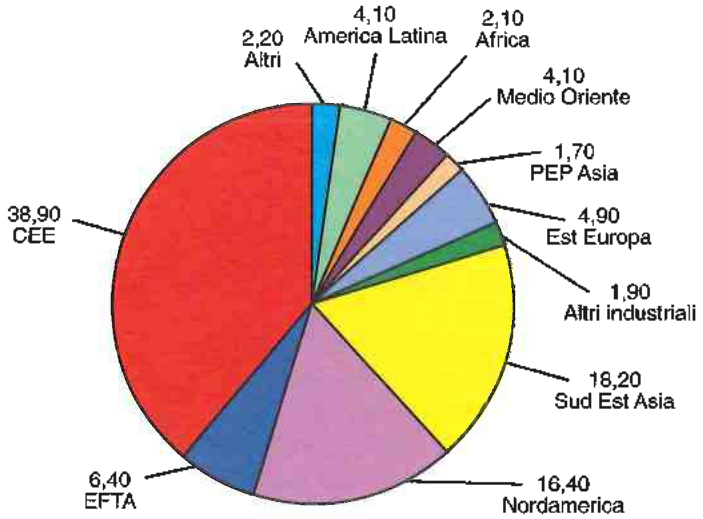
QUOTE DELLE AREE SUL COMMERCIO MONDIALE

(percentuali basate sul valore delle esportazioni e delle importazioni)

1981



1990



Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

Grafico 1.8

PESI PERCENTUALI DEGLI SCAMBI INTRA-AREA SUL COMMERCIO MONDIALE

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
INTRA-CEE	16,71	17,57	17,68	16,98	18,07	21,10	22,32	21,98	21,86	23,58
INTRA-EFTA	0,74	0,74	0,74	0,71	0,76	0,90	0,94	0,87	0,81	0,86
INTRA-NORD AMERICA	4,56	4,50	5,31	6,08	6,25	5,74	5,25	5,36	5,32	5,11
INTRA-SUD EST ASIA	4,77	5,03	5,28	5,48	5,20	5,09	5,61	6,35	6,83	6,77
INTRA-ALTRI INDUSTRIALI	0,11	0,10	0,10	0,12	0,10	0,10	0,11	0,12	0,12	0,11
INTRA-EST EUROPA	4,02	4,49	4,97	4,80	3,90	4,20	3,86	3,53	3,05	2,21
INTRA-PIANIFICATI ASIA	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,03	0,02
INTRA-MEDIO ORIENTE	0,59	0,60	0,50	0,38	0,38	0,26	0,24	0,20	0,22	0,20
INTRA-AFRICA	0,15	0,14	0,13	0,14	0,15	0,13	0,14	0,14	0,14	0,13
INTRA-AMERICA LATINA	1,19	1,16	0,95	0,97	0,80	0,62	0,58	0,57	0,62	0,57
TOTALE FLUSSI INTRA-AREA	32,87	34,36	35,68	35,68	35,64	38,16	39,06	39,15	39,01	39,56
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 1.14

In particolare, oltre al forte incremento dell'interscambio tra i paesi che faranno parte dello Spazio Economico Europeo (+21%), i flussi più dinamici della CEE sono risultati quelli verso le aree in via di sviluppo: Africa (+21,1%), America Latina (+17,9%), Medio Oriente (+13,7%), e verso i paesi del Sud-Est asiatico (+18,3%) e dell'Est europeo (+13,4%) (tav. A/11 in appendice).

Un andamento simile hanno avuto i flussi extra-area dell'EFTA, tra i quali spicca il forte incremento del commercio con il Medio Oriente (+25,5%) dopo un decennio di cali o aumenti contenuti.

Incrementi inferiori alla media si registrano invece nei flussi di Nordamerica e Altri Industriali, dove l'unico dato di rilievo è ancora quello relativo all'interscambio con il Medio Oriente. Peraltro la sostenuta dinamica del commercio di quest'ultima regione con quasi tutte le altre è spiegabile con l'incremento del prezzo del petrolio negli ultimi mesi del 1990.

L'analisi degli indici di introversione commerciale[13] (tav. 1.16) sembra confermare l'ipotesi che la creazione di aree commerciali integrate rafforzi sia il commercio intra-area che gli scambi con le altre aree.

---

[13] 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 ed il peso di quest'ultima sul commercio mondiale.
La formula utilizzata è la seguente:
IC = (aTa/aTw)/(aTw/wTw)
in cui
aTa = commercio interno all'area (a)
aTw = commercio dell'area (a) con il mondo (w)
wTw = commercio mondiale
e ove i dati impiegati sono tutti in milioni di dollari.
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, perché risente di altri fenomeni. Ad esempio, essendo basato su dati espressi in un'unica valuta (il dollaro), l'indice potrebbe anche essere influenzato dalla diversa composizione valutaria del commercio dell'area e dalle variazioni dei tassi di cambio: 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.

PESI PERCENTUALI DEGLI SCAMBI TRA AREE DIVERSE SUL COMMERCIO MONDIALE

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
CEE-EFTA	5,84	5,96	6,08	5,93	6,29	7,34	7,66	7,40	7,22	7,72
CEE-NORD AMERICA	5,65	5,67	5,73	6,21	6,50	6,63	6,41	6,34	6,27	6,20
CEE-SUD EST ASIA	3,34	3,47	3,58	3,53	3,66	4,47	5,03	5,38	5,37	5,61
CEE-ALTRI INDUSTRIALI	1,05	1,07	0,97	1,00	0,99	0,94	0,94	0,98	0,98	0,89
CEE-EST EUROPA	2,44	2,54	2,66	2,56	2,45	2,16	2,14	2,07	2,11	2,11
CEE-PEP ASIA	0,26	0,24	0,28	0,28	0,40	0,50	0,43	0,42	0,40	0,37
CEE-MEDIO ORIENTE	5,52	4,92	3,93	3,19	2,78	2,21	2,03	1,73	1,84	1,85
CEE-AFRICA	4,08	3,95	3,71	3,51	3,59	2,78	2,52	2,20	2,21	2,36
CEE-AMERICA LATINA	2,23	2,09	1,93	1,85	1,78	1,61	1,58	1,52	1,50	1,57
EFTA-NORD AMERICA	0,72	0,70	0,79	0,84	0,88	0,92	0,88	0,57	0,95	0,91
EFTA-SED EST ASIA	0,52	0,54	0,56	0,58	0,61	0,76	0,84	0,89	0,86	0,89
EFTA-ALTRI INDUSTRIALI	0,10	0,09	0,09	0,10	0,10	0,10	0,11	0,11	0,12	0,13
EFTA-EST EUROPA	0,84	0,89	0,91	0,80	0,83	0,76	0,72	0,69	0,67	0,63
EFTA-PEP ASIA	0,03	0,03	0,03	0,04	0,06	0,07	0,06	0,05	0,05	0,05
EFTA-MEDIO ORIENTE	0,50	0,42	0,35	0,28	0,27	0,22	0,22	0,21	0,20	0,22
EFTA-AFRICA	0,27	0,26	0,22	0,19	0,19	0,16	0,16	0,13	0,12	0,12
EFTA-AMERICA LATINA	0,24	0,20	0,18	0,17	0,19	0,21	0,21	0,19	0,19	0,19
NORD AMERICA-SUD EST ASIA	6,41	6,73	7,92	9,17	9,32	9,94	9,57	8,50	9,90	9,00
NORDAMERICA-ALTRI INDUSTRIALI	0,74	0,68	0,64	0,72	0,67	0,64	0,54	0,58	0,64	0,58
NORD AMERICA-EST EUROPA	0,37	0,32	0,41	0,41	0,33	0,24	0,20	0,25	0,29	0,24
NORD AMERICA-PEP ASIA	0,29	0,28	0,34	0,33	0,37	0,32	0,32	0,39	0,38	0,34
NORDAMERICA-MEDIO ORIENTE	1,89	1,57	1,23	1,04	0,86	0,77	0,83	0,80	0,90	0,89
NORDAMERICA-AFRICA	1,61	1,19	0,96	0,90	0,78	0,56	0,57	0,50	0,56	0,54
NORDAMERICA-AMERICA LATINA	4,47	4,15	4,03	4,33	4,29	3,61	3,50	3,61	3,65	3,57
SUD EST ASIA-ALTRI INDUSTRIALI	1,27	1,29	1,25	1,34	1,31	1,20	1,19	1,37	1,38	1,25
SUD EST ASIA-EST EUROPA	0,62	0,67	0,66	0,66	0,75	0,76	0,72	0,72	0,68	0,61
SUD EST ASIA-PEP ASIA	1,06	1,06	1,20	1,51	1,96	1,65	1,79	2,07	2,11	2,05
SUD EST ASIA-MEDIO ORIENTE	4,56	4,45	4,08	3,46	3,13	2,00	1,85	1,66	1,77	1,98
SUD EST ASIA-AFRICA	0,72	0,57	0,51	0,48	0,45	0,39	0,38	0,42	0,39	0,37
SUD EST ASIA-AMERICA LATINA	1,07	0,92	0,78	0,84	0,79	0,76	0,70	0,70	0,73	0,71
ALTRI INDUSTRIALI-EST EUROPA	0,07	0,07	0,06	0,05	0,05	0,05	0,04	0,05	0,05	0,02
ALTRI INDUSTRIALI-PEP ASIA	0,05	0,06	0,04	0,06	0,06	0,07	0,06	0,06	0,06	0,05
ALTRI INDUSTRIALI-MEDIO ORIENTE	0,23	0,20	0,16	0,17	0,15	0,10	0,09	0,08	0,10	0,10

Tavola 1.15

PESI PERCENTUALI DEGLI SCAMBI TRA AREE DIVERSE SUL COMMERCIO MONDIALE

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
ALTRI INDUSTRIALI-AFRICA	0,11	0,09	0,10	0,08	0,09	0,07	0,08	0,07	0,07	0,06
ALTRI INDUSTRIALI-AMERICA LATINA	0,05	0,05	0,06	0,05	0,05	0,04	0,04	0,05	0,05	0,05
EST EUROPA-PEP ASIA	0,31	0,36	0,41	0,42	0,41	0,48	0,45	0,47	0,42	0,35
EST EUROPA-MEDIO ORIENTE	0,53	0,55	0,52	0,57	0,43	0,30	0,28	0,22	0,25	0,19
EST EUROPA-AFRICA	0,36	0,44	0,46	0,41	0,36	0,31	0,25	0,23	0,19	0,18
EST EUROPA-AMERICA LATINA	0,71	0,78	0,80	0,76	0,73	0,66	0,60	0,55	0,52	0,44
PEP ASIA-MEDIO ORIENTE	0,10	0,13	0,14	0,04	0,09	0,10	0,11	0,06	0,05	0,05
PEP ASIA-AFRICA	0,05	0,08	0,06	0,04	0,04	0,05	0,07	0,04	0,03	0,03
PEP ASIA-AMERICA LATINA	0,06	0,08	0,09	0,08	0,11	0,08	0,06	0,08	0,10	0,09
MEDIO ORIENTE-AFRICA	0,28	0,25	0,20	0,15	0,13	0,11	0,15	0,16	0,16	0,14
MEDIO ORIENTE-AMERICA LATINA	0,64	0,63	0,62	0,53	0,48	0,37	0,33	0,29	0,29	0,28
AFRICA-AMERICA LATINA	0,38	0,37	0,29	0,28	0,30	0,15	0,13	0,12	0,09	0,09
TOTALE FLUSSI TRA AREE DIVERSE	62,62	61,08	60,03	59,94	60,03	57,61	56,83	54,97	56,84	56,07
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

(segue: Tavola 1.15)

L'indice della CEE è nettamente diminuito nel 1990, raggiungendo il livello più basso del decennio (1,56), in quanto l'aumento dell'incidenza degli scambi intra-area sul commercio totale della Comunità, sebbene sia stato considerevole, è tuttavia risultato inferiore alla crescita del peso della CEE sul totale mondiale (che ammonta ormai al 38,9%).

Continua inoltre il *trend* decrescente dell'indice di introversione dell'EFTA: anche qui ad un aumento del peso dell'intra-area è corrisposta una maggiore crescita della quota sugli scambi mondiali.

L'andamento degli indicatori per i paesi meno sviluppati presenta una netta inversione della tendenza che si era protratta per tutto il decennio: l'introversione commerciale è calata per tutte e tre le aree considerate (Medio Oriente, Africa e America Latina).

Mentre per quanto riguarda il Medio Oriente e parzialmente l'Africa la spiegazione va ricercata, come già accennato, nell'aumento dei prezzi petroliferi verificatosi nella seconda metà del 1990, che ha provocato un incremento dell'interscambio con le aree sviluppate, la diminuzione dell'indicatore dell'America Latina si può attribuire anche alle prime manifestazioni di nuovi indirizzi di politica commerciale nella regione, non più concentrati sulla sostituzione delle importazioni, ma sulla riduzione delle barriere con i paesi terzi.

E' invece aumentato l'indice di introversione commerciale del Nordamerica, interrompendo la tendenza discendente dell'ultimo biennio e tornando ai livelli dei primi anni ottanta. Infatti è risalita leggermente, dopo quattro anni di calo quasi continuo, la quota degli scambi reciproci sul commercio totale dei due paesi, ma il contributo più rilevante per l'incremento dell'indice di introversione è dovuto alla flessione del peso del Nordamerica sul commercio mondiale, a sua volta attribuibile all'avvio della recessione e all'impatto del forte deprezzamento nominale del dollaro nel 1990.

Analoghe motivazioni valutarie (lo yen si è indebolito anche rispetto al dollaro nel 1990) pos-

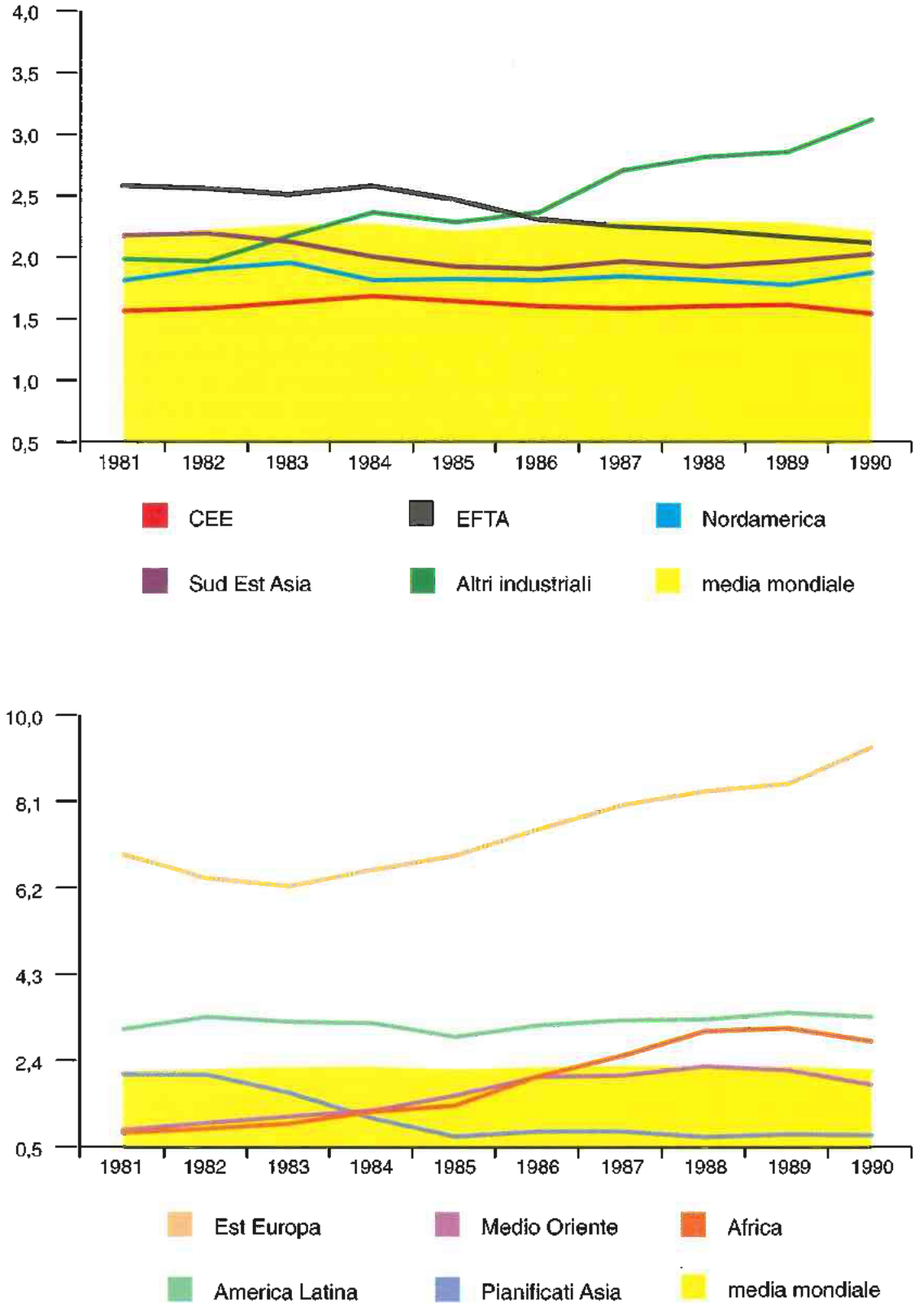
LA POLARIZZAZIONE DEL COMMERCIO MONDIALE

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
A) INCIDENZA PERCENTUALE DEL COMMERCIO INTRA-AREA SUL TOTALE DEGLI SCAMBI DI OGNI AREA										
CEE	51,34	53,01	54,03	53,65	54,80	58,39	59,71	59,69	59,65	60,65
EFTA	13,79	13,73	13,59	13,57	13,75	14,43	14,52	13,94	13,28	13,53
NORDAMERICA	28,86	29,38	32,32	33,36	33,93	32,41	31,20	31,27	30,89	31,08
SUD EST ASIA	32,36	33,36	33,58	33,31	31,75	31,30	33,34	35,09	36,77	37,19
ALTRI INDUSTRIALI	4,65	4,47	4,69	5,32	4,87	4,76	5,37	5,77	5,95	5,95
EST EUROPA	53,02	53,91	55,93	56,49	52,08	56,25	55,82	54,39	50,98	45,41
PEP ASIA	2,48	2,56	2,28	1,78	1,41	1,55	1,55	1,47	1,54	1,41
MEDIO ORIENTE	7,45	8,09	7,87	7,21	8,02	7,34	7,07	6,89	7,10	6,21
AFRICA	3,64	3,69	3,70	4,31	4,66	5,17	5,98	6,55	6,65	6,11
AMERICA LATINA	19,40	19,88	17,73	17,79	15,46	14,17	13,95	13,86	14,76	13,93
MEDIA MONDIALE	34,40	35,94	37,27	37,31	37,21	39,78	40,70	40,81	40,68	41,23
B) INCIDENZA PERCENTUALE DEGLI SCAMBI TOTALI DI OGNI AREA SUL COMMERCIO MONDIALE										
CEE	32,5	33,1	32,7	31,6	33,0	36,1	37,4	36,8	36,6	38,9
EFTA	5,3	5,4	5,4	5,3	5,6	6,3	6,4	6,3	6,1	6,4
NORDAMERICA	15,8	15,3	16,4	18,2	18,4	17,7	16,8	17,1	17,2	16,4
SUD EST ASIA	14,7	15,1	15,7	16,5	16,4	16,3	16,8	18,1	18,6	18,2
ALTRI INDUSTRIALI	2,3	2,3	2,1	2,2	2,1	2,0	2,0	2,0	2,1	1,9
EST EUROPA	7,6	8,3	8,9	8,5	7,5	7,5	6,9	6,5	6,0	4,9
PEP ASIA	1,2	1,2	1,3	1,5	1,8	1,7	1,7	1,9	1,8	1,7
MEDIO ORIENTE	8,0	7,4	6,4	5,3	4,8	3,5	3,3	3,0	3,2	3,2
AFRICA	4,2	3,8	3,4	3,2	3,2	2,5	2,3	2,1	2,1	2,1
AMERICA LATINA	6,2	5,8	5,4	5,4	5,2	4,4	4,2	4,1	4,2	4,1
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)										
CEE	1,58	1,60	1,65	1,70	1,66	1,62	1,60	1,62	1,63	1,56
EFTA	2,58	2,56	2,51	2,58	2,47	2,31	2,25	2,22	2,17	2,12
NORDAMERICA	1,83	1,92	1,97	1,83	1,84	1,83	1,86	1,83	1,79	1,89
SUD EST ASIA	2,19	2,21	2,14	2,02	1,94	1,92	1,98	1,94	1,98	2,04
ALTRI INDUSTRIALI	2,00	1,98	2,19	2,38	2,30	2,38	2,72	2,83	2,87	3,13
EST EUROPA	6,99	6,47	6,29	6,65	6,96	7,54	8,07	8,38	8,54	9,34
PEP ASIA	2,16	2,15	1,75	1,19	0,79	0,90	0,90	0,78	0,84	0,82
MEDIO ORIENTE	0,94	1,09	1,23	1,36	1,69	2,10	2,13	2,33	2,25	1,93
AFRICA	0,87	0,96	1,07	1,33	1,47	2,11	2,56	3,10	3,17	2,88
AMERICA LATINA	3,15	3,42	3,31	3,28	2,98	3,23	3,34	3,36	3,51	3,42
MEDIA MONDIALE	2,17	2,22	2,26	2,27	2,21	2,26	2,29	2,29	2,28	2,21

Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

Tavola 1.16

INDICI DI INTROVERSIONE COMMERCIALE



Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

Grafico 1.9

sono spiegare il calo nell'incidenza del Sud Est asiatico sull'interscambio mondiale, che chiude un decennio di crescita quasi continua. Inoltre è aumentata ancora, per il quarto anno consecutivo, la quota intra-regionale del commercio di questa area. L'effetto combinato di tali variazioni è stato un nuovo innalzamento dell'indice di introversione commerciale, che è tornato su un livello simile a quelli della prima metà del decennio.

Anche l'indicatore relativo all'Est Europa - che si è attestato per tutto il decennio su livelli elevatissimi - è in ulteriore crescita (da 8,54 a 9,34) - nonostante il nuovo forte calo dell'incidenza degli scambi intra-area - a causa del crollo della quota di quest'area sul commercio mondiale a meno del 5%.

Per quanto riguarda i paesi ad economia pianificata asiatici, l'indice di introversione fa registrare una lieve diminuzione, che conferma la tendenza declinante del decennio.

La risultante di questi andamenti contrastanti è comunque una diminuzione della polarizzazione complessiva del commercio mondiale: la media ponderata degli indici di introversione è scesa per il secondo anno consecutivo, ritornando ad un livello simile a quelli dell'inizio del decennio (2,21)[14].

Sembra quindi aver subito una battuta d'arresto la tendenza caratteristica degli anni ottanta ad una progressiva concentrazione del commercio mondiale nelle aree industrializzate (senza peraltro segni evidenti di frammentazione in blocchi al loro interno) e ad una conseguente emarginazione delle regioni in via di sviluppo, con la rilevante eccezione del Sud Est asiatico.

Effettivamente considerando l'intero periodo 1981-90 la quota degli scambi all'interno delle diverse aree sul totale del commercio mondiale è notevolmente cresciuta passando dal 32,9% al 39,6%, mentre il peso dei flussi tra le aree è diminuito di quasi sei punti percentuali (passando dal 62,6% al 56,9%).

Tale andamento è dovuto esclusivamente all'incremento del commercio all'interno delle principale aree sviluppate e soprattutto della CEE (+6,9)[15] e tra i paesi del Sud-Est asiatico (+2). Del resto anche considerando i flussi tra aree diverse, appaiono notevolmente dinamici gli scambi delle regioni industrializzate tra di loro e con i paesi asiatici in rapido sviluppo, mentre sono in calo le quote degli scambi con le aree più arretrate.

Questa tendenza può essere spiegata da una parte con il crescente peso del commercio intra-industriale negli anni ottanta, che ha favorito lo sviluppo dei flussi commerciali tra aree con un livello economico simile e dall'altra con il forte calo nel periodo considerato dei prezzi delle materie prime (principalmente il petrolio) che rappresentano la quota preponderante delle esportazioni di aree come il Medio Oriente, l'Africa e l'America Latina, nonché la fonte primaria della valuta necessaria per i loro acquisti dall'estero.

Ciò che emerge quindi dall'analisi di un decennio di scambi internazionali è un mondo suddiviso fra paesi avanzati che si integrano sempre più tra di loro e con le economie asiatiche in rapida industrializzazione ed aree economicamente meno sviluppate in via di progressiva emarginazione dal commercio mondiale.

Il 1990 tuttavia, come già accennato, presenta dei segnali in contrasto con questo scenario: sono infatti in aumento i flussi dei paesi in via di sviluppo (in particolare Medio Oriente ed America Latina). Questa ripresa riflette in parte l'aumento del prezzo del petrolio ed in parte il maggiore dinamismo dimostrato negli ultimi anni dal volume degli scambi con l'estero dei PVS.

E difficile dire se questi segnali prefigurano una vera e propria inversione di tendenza. Il prezzo del petrolio è tornato a diminuire nel 1991 e le quotazioni delle altre materie prime non accennano ad interrompere il loro andamento declinante. Per contro anche nel 1991 i paesi in via di sviluppo hanno conseguito tassi di crescita delle quantità scambiate nettamente superiori alla media mondiale.

---

[14] La polarizzazione del commercio mondiale - misurata dalla media ponderata degli indici di introversione commerciale delle singole aree - è diminuita nel 1990 nonostante che, nella media delle aree considerate, l'incidenza degli scambi intra-regionali sul totale sia cresciuta, raggiungendo il livello più alto del decennio (41,2%). Ciò dipende dal fatto che in alcuni casi (CEE ed EFTA) l'aumento di peso dei flussi intra-area - il numeratore degli indici di introversione - è semplicemente il riflesso di un ancor più accentuato incremento della quota di tali aree sul commercio mondiale - il denominatore degli indici.
Nel complesso la flessione dell'indice di polarizzazione del commercio mondiale può essere attribuita da un lato al calo degli indici di introversione commerciale in Europa occidentale e nei paesi in via di sviluppo, dall'altro alla crescita di peso sul commercio mondiale di aree, come la stessa Europa occidentale, che hanno indici di introversione commerciale inferiori alla media.

[15] A questo incremento hanno contribuito notevolmente i fenomeni di creazione e diversione di flussi commerciali legati al progressivo allargamento della Comunità nel corso degli anni ottanta.

Questo elemento, unito al progressivo fenomeno di delocalizzazione di alcune produzioni dai paesi industriali a quelli in via di sviluppo - che potrà essere ulteriormente incentivato dalla realizzazione di aree di libero scambio tra paesi con un diverso livello di sviluppo (come ad esempio la NAFTA) - potrebbe favorire nei prossimi anni una maggiore partecipazione dei PVS alle correnti di scambio mondiali.

Un discorso a parte va fatto per l'area dei paesi in transizione verso il sistema di mercato. Lo sforzo di riconversione delle economie dei paesi europei ex-comunisti è di notevole portata e non si completerà in tempi brevi. L'integrazione di queste nazioni nelle correnti di scambi internazionali è quindi ancora limitata, come dimostrano le quote del commercio con queste aree sul totale mondiale che sono in calo durante tutto il decennio.

I paesi asiatici ad economia pianificata appaiono invece come un'area abbastanza dinamica, anche se con un peso limitato sul commercio mondiale. Le quote di quasi tutti i flussi sono in aumento ed in particolare quelle con i paesi industrializzati e con l'Asia del Sud-Est (che raddoppia nel decennio considerato). Si tratta di cifre che si riferiscono principalmente all'interscambio della Cina, confermando che è in atto un processo di integrazione di questo enorme paese nel commercio internazionale.

Al termine della presente analisi si può tentare di rispondere all'interrogativo posto all'inizio del paragrafo sulle prospettive degli scambi mondiali.

I dati a disposizione confermano nel complesso la progressiva intensificazione degli scambi intra-regionali associata alla creazione di aree commerciali integrate, in particolare tra paesi con un livello simile di sviluppo economico. Questo non ha tuttavia comportato come conseguenza la temuta chiusura protezionistica e le guerre commerciali tra i "blocchi". Al contrario sembra - e l'esempio della CEE, almeno per i prodotti non agricoli, lo dimostra pienamente - che il successo degli schemi di integrazione economica regionale sia attribuibile anche ad una politica di apertura al commercio con le altre aree.

Lo sviluppo degli scambi extra-area consente infatti di compensare per quanto possibile gli effetti negativi di *trade diversion* derivanti dall'integrazione regionale e quindi di ridurre il rischio di misure di ritorsione da parte degli altri paesi.

Affinché ciò avvenga sono però necessarie chiare regole a livello internazionale ed un unico sistema di riferimento che attualmente può identificarsi nel GATT: questo infatti prevede la possibilità per le nazioni che lo sottoscrivono di aderire ad accordi commerciali regionali purché non riducano il grado di apertura verso i paesi terzi.

In effetti la questione cruciale non è tanto l'alternativa tra regionalismo e multilateralismo quanto la progressiva liberalizzazione del commercio mondiale. Gli accordi commerciali regionali possono senza dubbio rappresentare una tappa di transizione verso il multilateralismo quando questo è bloccato in certi settori e quindi contribuire - invece che essere di ostacolo - alla liberalizzazione degli scambi a livello mondiale.

LE DIREZIONI GEOGRAFICHE DEL COMMERCIO MONDIALE 1981-1990
(pesi percentuali sul commercio mondiale e variazione media annua dei flussi tra aree diverse e intra-area)

	CEE	EFTA	N. AMER.	S-EST ASIA	ALTRI IND.	EST EUROPA	PEP ASIA	MEDIO ORIENTE	AFRICA	AM. LATINA
CEE										
1981	16,71	5,84	5,65	3,34	1,05	2,44	0,26	5,52	4,08	2,23
1990	23,58	7,72	6,20	5,61	0,89	2,11	0,37	1,85	2,36	1,57
var. % media 81-90	10,49	9,70	7,44	12,64	4,37	4,66	10,80	-5,85	0,06	2,26
EFTA										
1981		0,74	0,72	0,52	0,10	0,84	0,03	0,50	0,27	0,24
1990		0,86	0,91	0,89	0,92	0,63	0,05	0,22	0,12	0,19
var % media 81-90		8,26	9,17	12,95	9,49	3,01	11,29	-3,00	-2,71	3,55
NORDAMERICA										
1981			4,56	6,41	0,74	0,37	0,29	1,89	1,61	4,47
1990			5,11	9,00	0,58	0,24	0,34	0,89	0,54	3,57
var % media 81-90			7,69	10,43	3,58	1,36	8,36	-2,17	5,91	3,70
SUD EST ASIA										
1981				4,77	1,27	0,62	1,06	4,56	0,72	1,07
1990				6,77	1,25	0,61	2,05	1,98	0,37	0,71
var % media 81-90				10,50	6,18	6,15	14,41	-3,07	-1,30	1,62
ALTRI INDUSTRIALI										
1981					0,11	0,07	0,05	0,23	0,11	0,05
1990					0,11	0,02	0,05	0,10	0,06	0,05
var % media 81-90					6,88	-4,62	5,64	-2,63	-0,54	5,23
EST EUROPA										
1981						4,02	0,31	0,53	0,36	0,71
1990						2,21	0,35	0,19	0,18	0,44
var % media 81-90						-0,52	8,06	-5,07	-1,46	0,77
PIANIFICATI ASIA										
1981							0,03	0,10	0,05	0,06
1990							0,02	0,05	0,03	0,09
var % media 81-90							4,48	-2,13	1,10	10,28
MEDIO ORIENTE										
1981								0,59	0,28	0,64
1990								0,20	0,14	0,28
var % media 81-90								-5,76	-1,40	-3,04
AFRICA										
1981									0,15	0,38
1990									0,13	0,09
var % media 81-90									4,46	-9,42
AMERICA LATINA										
1981										1,19
1990										0,57
var % media 81-90										-2,09

Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

Tavola 1.17

1.5 L'INTEGRAZIONE COMMERCIALE NELL'AREA EUROPEA (CEE, EFTA, POLONIA, CECOSLOVACCHIA ED UNGHERIA)

Il commercio della Comunità Europea per grandi zone geografiche e per prodotti: 1958-1990

Gli scambi di merci tra la Comunità Europea ed i paesi terzi rappresentano ormai circa il 15% del commercio mondiale.

Nel 1990 (ultimo dato disponibile) le esportazioni e le importazioni extracomunitarie hanno raggiunto rispettivamente 420 e 463 miliardi di ECU, vale a dire il 15% ed il 16% del totale mondiale.

Durante la seconda metà del decennio scorso il commercio della CEE ha beneficiato di una favorevole congiuntura esterna. Gli alti tassi di crescita del Nordamerica, delle economie dinamiche dell'Asia e dei paesi dell'EFTA hanno più che compensato l'incidenza negativa che hanno avuto sulle esportazioni comunitarie le mediocri *performances* economiche dei paesi fortemente indebitati dell'America Latina e dell'Africa oltre che delle nazioni del Medio Oriente.

Tuttavia, nel 1989-90, il periodo eccezionalmente lungo di sostenuta crescita economica nei paesi industrializzati è giunto al suo termine. L'inversione del ciclo ed il temporaneo aumento dei prezzi del petrolio causato dalla guerra del Golfo non avranno forse un'influenza duratura sulla situazione economica della Comunità ma ne condizionano comunque le prospettive a breve termine.

In effetti le previsioni sugli scambi commerciali per il 1992 restano modeste a causa della mediocre ripresa attesa negli altri paesi industriali e del perdurare delle difficoltà sui mercati dell'Europa orientale.

Passando ad un'analisi dettagliata della struttura geografica degli scambi della Comunità, i dati riportati nella tavola 1.18 evidenziano nel corso degli ultimi tre decenni una crescita degli scambi di merci con i paesi industriali, sia come mercati di esportazione che come fornitori di importazioni.

Nel 1990 la quota dei paesi industriali sulle importazioni della CEE ha raggiunto il 60%, con un aumento di 12 punti percentuali dalla nascita del mercato comune. In effetti la maggior parte di questo incremento è avvenuta nel corso degli anni ottanta e, a partire dal 1988 (62%), si è verificata una progressiva riduzione, come confermano anche i dati relativi al terzo trimestre 1991.

Nel periodo 1958-90 si sono notevolmente allargate le quote del Giappone e dei paesi EFTA sul mercato di importazione della CEE, mentre è rimasta invariata quella degli Stati Uniti.

Il calo di quota dei paesi in via di sviluppo non è stato generalizzato: hanno perso posizioni soprattutto i paesi OPEC e quelli dell'America Latina, per effetto del calo nei prezzi delle materie prime, mentre hanno guadagnato qualche punto sia i paesi del Mediterraneo, legati alla CEE da accordi preferenziali di diversa natura, sia gli esportatori di manufatti del Sud-Est asiatico, ed in particolare le quattro NIEs.

Un lieve incremento è stato conseguito anche dai paesi dell'Est europeo e dalla Cina.

I dati disponibili per il 1991, relativi ai primi nove mesi, non mostrano variazioni di grande entità rispetto all'anno precedente. Si sono leggermente innalzate le quote degli Stati Uniti, dell'Europa orientale e dei paesi asiatici ad economia pianificata, mentre sono diminuite quelle dell'EFTA, dei paesi OPEC e dell'America Latina.

La struttura geografica delle esportazioni della Comunità assomiglia molto a quella delle importazioni, che è stata appena presentata.

L'incidenza percentuale dei paesi industrializzati è aumentata sensibilmente, passando dal 48% del 1958 al 60% del 1990. L'aumento degli Stati Uniti e del Giappone si è concentrato negli anni ottanta, mentre i paesi EFTA hanno accresciuto il loro peso soprattutto nei due decenni precedenti.

D'altra parte nello stesso periodo la quota delle esportazioni della Comunità diretta verso i paesi in via di sviluppo è diminuita dal 44% al 32%. La sensibile diminuzione del peso dei paesi dell'OPEC (dal 12% all'8%) e dell'America Latina (dal 9 al 4%) è stata solo parzialmente compensata dalla forte crescita delle esportazioni verso le NIEs asiatiche, la cui quota è raddoppiata nel corso degli anni ottanta.

La quota dell'Est europeo ha avuto un andamento alterno: in forte crescita tra il 1958 e il 1980, si è parzialmente ridimensionata nel decennio successivo.

STRUTTURA DEL COMMMERCIO DELLA CEE PER PARTNER COMMERCIALE, 1958-1991

	IMPORTAZIONI (%)				ESPORTAZIONI (%)			
	1958	1980	1990	1991[1]	1958	1980	1990	1991[1]
PAESI INDUSTRIALI	48	46	60	59	48	50	60	58
di cui:								
EFTA	14	17	23	22	20	25	27	26
STATI UNITI	18	17	18	19	13	13	18	17
GIAPPONE	1	5	10	10	1	2	5	5
EST EUROPA	5	7	6	7	4	8	6	7
ECONOMIE PIAN. ASIATICHE	1	1	2	3	3	1	1	1
ALTRI PAESI	46	46	31	31	44	41	32	33
di cui:								
OPEC	17	27	10	9	12	18	8	9
ASEAN	3	3	4	4	3	3	4	4
NIEs ASIATICHE	1	3	6	6	2	3	6	6
BACINO DEL MEDITERRANEO	7	8	9	9	12	13	11	11
AMERICA LATINA	10	6	6	5	9	6	4	4

[1] I dati si riferiscono al periodo gennaio-settembre

Fonte: EUROSTAT

Tavola 1.18

Il 1991 ha visto una sensibile flessione nell'incidenza delle esportazioni dirette verso i paesi industriali (EFTA e Stati Uniti), compensata da un lieve incremento di quella dell'Europa orientale e dei paesi OPEC.

La ventilazione per prodotti delle importazioni della CEE si è sensibilmente modificata nel corso degli ultimi tre decenni (tav. 1.19).

Gli sviluppi più importanti consistono nella relativa diminuzione delle importazioni di prodotti alimentari e di materie prime non combustibili, la cui quota aggregata è scesa dal 60% nel 1958 al 20% nel 1980 ed al 16% nel 1990.

Questo calo è stato compensato da una espansione molto dinamica delle importazioni di prodotti manufatti, la cui quota è passata dal 23% nel 1958 al 38% nel 1980 ed la 64% nel 1990.

L'impatto della politica agricola comune, l'introduzione di tecnologie che risparmiano risorse naturali nonché la crescita delle importazioni di prodotti trasformati dal Giappone e dalle quattro NIEs asiatiche hanno contribuito significativamente a questa evoluzione.

Al contrario, la composizione per prodotto delle esportazioni della Comunità è rimasta relativamente stabile nel periodo 1958-1990.

Nel 1990 i manufatti rappresentavano sempre circa l'80% delle esportazioni totali, cioè la stessa proporzione che trent'anni prima, mentre la quota dei prodotti di base è caduta di 5 punti percentuali, scendendo al 12%.

Nel gruppo dei prodotti manufatti, le esportazioni di macchinari, di mezzi di trasporto e di prodotti chimici hanno visto accrescere notevolmente la loro importanza relativa

La polarizzazione del commercio nell'area europea

La CEE ha di recente concluso alcuni importanti accordi, di natura e contenuti diversi, ma ugualmente volti a favorire l'integrazione economica nel continente europeo.

A partire dal marzo 1992 sono già operativi i protocolli commerciali relativi agli Accordi di

STRUTTURA DEL COMMERCIO DELLA CEE PER PRODOTTO, 1958-1991

	IMPORTAZIONI (%)				ESPORTAZIONI (%)			
	1958	1980	1990	1991[1]	1958	1980	1990	1991[1]
MATERIE PRIME:								
- alimentari, bevande e tabacchi	30	9	8	8	9	8	8	8
- combustibili	16	35	15	14	..	5	2	2
- altre materie prime[2]	30	11	8	7	8	2	2	2
MANUFATTI:								
- macchine e mezzi trasporto	6	14	29	30	37	37	40	40
- prodotti chimici	..	4	7	7	9	10	12	12
- altri manufatti[3]	17	20	28	29	37	32	31	31
DIVERSI:	1	7	5	5		0	6	5

[1] I dati si riferiscono al periodo gennaio-settembre
[2] Per il 1958 le esportazioni comprendono i combustibili
[3] Per il 1958 le importazioni comprendono i prodotti chimici

Fonte: EUROSTAT

Tavola 1.19

Associazione con la Cecoslovacchia, la Polonia e l'Ungheria, che sono finalizzati allo sviluppo della cooperazione politica, economica e finanziaria tra le parti con l'obiettivo di realizzare un'area di libero scambio. Inoltre dal 1993 - se sarà ratificato in tempo dai paesi interessati - entrerà in vigore il trattato che impegna la Comunità ed i sette paesi appartenenti all'EFTA alla costituzione di uno Spazio Economico Europeo (SEE) estendendo a questi ultimi le quattro libertà di circolazione per le persone, per i capitali, per i beni e per i servizi già previste nel mercato unico europeo.

In questo paragrafo - attraverso l'analisi dei dati del FMI aggiornati al settembre 1991 - si cercherà di valutare il grado di integrazione commerciale di questa area di 21 paesi europei che raggruppa i Dodici ed i più probabili candidati per un futuro allargamento della Comunità Europea.

L'accordo con i paesi EFTA darà luogo alla più ampia zona di libero scambio del mondo, con 360 milioni di consumatori e quasi la metà del commercio mondiale.

I due blocchi sono già notevolmente integrati. Il peso percentuale dell'interscambio CEE-EFTA è in tendenziale crescita dal 1982 e ha raggiunto nel 1990 l'8,1% sul totale degli scambi mondiali (7,7% nei primi nove mesi del 1991) (cfr. tav 1.22).

L'EFTA è il partner commerciale più importante per la CEE, essendo ad essa destinato il 27% delle sue esportazioni verso l'esterno e ricevendo da quest'area il 23% dei flussi di import.

In particolare la Svizzera rappresenta il secondo mercato di sbocco delle esportazioni extra-CEE (10% del totale, dopo gli USA col 17%) ed il terzo come quota sulle importazioni (7% dell'import extracomunitario) (tav. 1.20).

Negli scambi di manufatti industriali, per i quali sono già stati aboliti dazi e contingenti, saranno eliminate le residue barriere non tariffarie; in particolare verranno armonizzati standard tecnici e procedure di certificazione[16].

Tuttavia i settori dell'energia, del carbone, dell'acciaio, della pesca e quello agro-alimentare saranno sottoposti ad un regime separato ed inoltre i paesi dell'EFTA non dovranno adeguarsi alla Politica Agricola Comune (PAC).

Passando ad analizzare gli indici di introversione commerciale nel periodo 1982-1991, costruiti similmente a quelli già discussi per il commercio mondiale[17], si osserva che l'indicatore relativo

[16] In base all'accordo, i paesi dell'EFTA faranno proprie circa 1400 leggi e direttive comunitarie.
[17] I valori non sono però strettamente comparabili a causa della diversità delle fonti dei dati.

IL COMMERCIO DELLA COMUNITÀ CON I PAESI EFTA, 1988-1991

	IMPORTAZIONI (%)				ESPORTAZIONI (%)			
	1988	1980	1990	1991[1]	1988	1980	1990	1991[1]
	387891	446716	462720	368587	362909	413010	419813	307514
ISLANDA								
milioni di ECU	731	779	936	711	625	592	638	519
% EFTA	0,8	0,8	0,9	0,9	0,6	0,5	0,6	0,6
% extra-CEE	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2
NORVEGIA								
milioni di ECU	12507	15365	16465	13001	8515	8607	9306	7118
% EFTA	13,8	15,0	15,2	15,8	8,8	8,0	8,4	8,8
% extra-CEE	3,2	3,4	3,6	3,5	2,3	2,1	2,2	2,3
SVEZIA								
milioni di ECU	21965	25406	25432	18768	21132	24058	23941	16090
% EFTA	24,2	24,8	23,4	22,8	21,9	22,3	21,5	19,9
% extra-CEE	5,7	5,7	5,5	5,1	5,8	5,8	5,7	5,2
FINLANDIA								
milioni di ECU	8996	9918	10438	7769	7767	9372	9165	5634
% EFTA	9,9	9,7	9,6	9,4	8,1	8,7	8,2	7,0
% extra-CEE	2,3	2,2	2,3	2,1	2,1	2,3	2,2	1,8
SVIZZERA								
milioni di ECU	29572	32029	34338	25765	35881	40071	41340	30148
% EFTA	32,6	31,2	31,6	31,2	37,2	37,1	37,1	37,2
% extra-CEE	7,6	7,2	7,4	7,0	9,9	9,7	9,8	9,8
AUSTRIA								
milioni di ECU	16881	19092	20989	16438	22514	25268	26981	21455
% EFTA	18,6	18,6	19,3	19,9	23,3	23,4	24,2	26,5
% extra-CEE	4,4	4,3	4,5	4,5	6,2	6,1	6,4	7,0
TOTALE EFTA								
milioni di ECU	90652	102589	108598	82452	96434	107968	111371	80964
% EFTA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
% extra-CEE	23,4	23,0	23,5	22,4	26,6	26,1	26,5	26,3

[1] I dati si riferiscono al periodo gennaio-settembre

Fonte: EUROSTAT

Tavola 1.20

allo Spazio Economico Europeo - seppure con un andamento oscillante - è in tendenziale diminuzione a partire dalla metà del decennio, anche se si è sensibilmente innalzato nel 1991 (tav. 1.21).

Tale andamento deriva da una duplice tendenza, da una parte una più stretta integrazione dell'area al suo interno - il peso del commercio intra-area è passato dal 64 al 71% del totale degli scambi dello SEE, e dall'altra un relativamente più accentuato incremento dell'incidenza dell'area sul commercio mondiale, che è cresciuta dal 40-41% dei primi anni ottanta al 46-47% dell'ultimo biennio. Sia il calo dell'indice di introversione fino al 1990 che la sua ripresa nell'anno successivo dipendono strettamente dall'andamento del commercio della CEE.

L'accordo con Polonia, Ungheria e Cecoslovacchia copre importanti aspetti delle relazioni economiche e politiche tra le parti e costituisce un primo passo verso la futura integrazione dei tre paesi dell'Est nella Comunità Europea.

Per quanto riguarda l'aspetto commerciale l'accordo mira a realizzare in un periodo massimo

LA POLARIZZAZIONE DEL COMMERCIO IN EUROPA

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991[1]
A) INCIDENZA PERCENTUALE DEL COMMERCIO INTRA-AREA SUL TOTALE DEGLI SCAMBI DI OGNI AREA										
CEE	53,46	54,32	53,82	54,99	58,43	59,84	60,12	60,03	60,83	60,77
EFTA	13,66	13,54	13,53	13,76	14,40	14,53	14,03	13,71	13,65	12,85
SPAZIO ECONOMICO EUROPEO	63,51	64,51	64,20	65,40	69,27	70,71	70,68	70,39	71,27	70,97
POLONIA/UNGHERIA/ CECOSLOVACCHIA	11,55	11,91	9,94	9,22	9,76	9,56	10,08	9,80	8,92	8,28
COMUNITÀ A 21 PAESI	63,78	64,72	64,18	65,32	69,14	70,72	70,80	70,69	72,00	71,94
B) INCIDENZA PERCENTUALE DEGLI SCAMBI TOTALI DI OGNI AREA SUL COMMERCIO MONDIALE										
CEE	35,93	35,71	34,32	35,52	38,81	39,83	39,12	38,83	40,83	40,17
EFTA	5,87	5,96	5,74	5,97	6,75	6,89	6,64	6,49	6,66	6,27
SPAZIO ECONOMICO EUROPEO	41,80	41,67	40,06	41,48	45,56	46,72	45,77	45,32	47,49	46,44
POLONIA/UNGHERIA/ CECOSLOVACCHIA	1,39	1,42	1,62	1,65	1,67	1,51	1,42	1,28	1,10	1,09
COMUNITÀ A 21 PAESI	43,19	43,09	41,69	43,13	47,23	48,23	47,19	46,61	48,58	47,53
C) INDICI DI INTROVERSIONE COMMERCIALE (A/B)										
CEE	1,49	1,52	1,57	1,55	1,51	1,50	1,54	1,55	1,49	1,51
EFTA	2,33	2,27	2,36	2,31	2,13	2,11	2,11	2,11	2,05	2,05
SPAZIO ECONOMICO EUROPEO	1,52	1,55	1,60	1,58	1,52	1,51	1,54	1,55	1,50	1,53
POLONIA/UNGHERIA/ CECOSLOVACCHIA	8,29	8,40	6,13	5,59	5,85	6,32	7,11	7,62	8,14	7,63
COMUNITÀ A 21 PAESI	1,48	1,50	1,54	1,51	1,46	1,47	1,50	1,52	1,48	1,51

[1] I dati si riferiscono al periodo gennaio-settembre

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 1.21

PESI PERCENTUALI DEGLI SCAMBI INTRA E TRA AREE EUROPEE SUL COMMERCIO MONDIALE

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991[1]
INTRA-CEE	19,21	19,39	18,47	19,53	22,68	23,83	23,52	23,31	24,83	24,41
INTRA-EFTA	0,80	0,81	0,78	0,82	0,97	1,00	0,93	0,89	0,91	0,81
CEE-EFTA	6,54	6,68	6,47	6,78	7,91	8,20	7,90	7,70	8,10	7,74
INTRA-SEE	26,54	26,88	25,72	27,13	31,56	33,03	32,35	31,90	33,84	32,96
INTRA-PHC	0,16	0,17	0,16	0,15	0,16	0,14	0,14	0,13	0,10	0,09
CEE-PHC	0,63	0,63	0,65	0,67	0,70	0,70	0,69	0,70	0,81	0,91
EFTA-PHC	0,21	0,20	0,22	0,23	0,24	0,23	0,23	0,22	0,22	0,23
INTRA-CEE A 21 PAESI	27,55	27,89	26,75	28,18	32,65	34,11	33,41	32,95	34,98	34,19
TOTALE MONDO	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

[1] I dati si riferiscono al periodo gennaio-settembre

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 1.22

PESI PERCENTUALI DEGLI SCAMBI INTRA E TRA AREE EUROPEE SUL COMMERCIO DEI 21 PAESI

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991[1]
INTRA-CEE	69,72	69,55	69,05	69,32	69,44	69,88	70,40	70,76	71,00	71,40
INTRA-EFTA	2,91	2,89	2,90	2,91	2,98	2,93	2,79	2,70	2,60	2,36
CEE-EFTA	23,73	23,95	24,19	24,05	24,22	24,04	23,64	23,37	23,15	22,64
INTRA-SEE	96,36	96,40	96,14	96,28	96,64	96,85	96,84	96,83	96,75	96,39
INTRA-PHC	0,58	0,61	0,60	0,54	0,50	0,42	0,43	0,38	0,28	0,26
CEE-PHC	2,30	2,26	2,44	2,37	2,14	2,05	2,05	2,12	2,33	2,68
EFTA-PHC	0,76	0,73	0,82	0,81	0,72	0,67	0,69	0,67	0,64	0,67
INTRA-CEE A 21 PAESI	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

[1] I dati si riferiscono al periodo gennaio-settembre

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 1.23

di dieci anni un'area di libero scambio per la quasi totalità dei prodotti ad eccezione dei settori "sensibili" della produzione comunitaria (agricoltura, tessile, siderurgia) che restano fortemente protetti.

Sebbene gli scambi con l'intera Europa dell'Est si siano intensificati da qualche tempo, i tre paesi considerati non rappresentano che una quota modesta del commercio estero della Comunità.

Nel 1990 Polonia, Ungheria e Cecoslovacchia messe insieme costituivano circa il 2,6% delle importazioni ed il 2,7% delle esportazioni extra-CEE (nel primi nove mesi del 1991 le esportazioni sono aumentate al 3,5%) (cfr. tav. 1.24).

Per i tre paesi ex-comunisti il commercio con la CEE è invece molto più importante (cfr. tav. 1.25). Il crollo del sistema di scambi del COMECON e la recessione registrata nella maggior parte dei paesi dell'Est hanno spinto questi ultimi a riorientare le proprie esportazioni verso la Comunità.

Nel 1990 i Dodici hanno assorbito il 27% delle esportazioni cecoslovacche, il 35% di quelle ungheresi ed il 46% dell'export polacco.

Anche l'analisi dei flussi tra le aree conferma il calo della quota degli scambi tra i tre paesi ed un progressivo aumento del peso del commercio con la CEE e l'EFTA: segnale di una lenta ma progressiva integrazione di queste nazioni nel sistema economico dell'Europa occidentale.

L'area così ottenuta - una ipotetica Comunità Europea a 21 paesi - presenta un grado di inte-

IL COMMERCIO DELLA COMUNITÀ CON I PAESI ASSOCIATI, 1988-1991

	IMPORTAZIONI CEE DA:				ESPORTAZIONI CEE VERSO:			
	1988	1980	1990	1991[1]	1988	1980	1990	1991[1]
POLONIA								
milioni di ECU	3361	3858	5278	4545	2756	3944	4934	5678
% Europa Est	11,4	11,2	14,0	14,3	10,9	12,6	14,2	20,4
% extra-CEE	0,9	0,9	1,2	1,2	0,8	1,0	1,2	1,8
UNGHERIA								
milioni di ECU	2158	2587	3004	2594	2,55	2988	3220	2538
% Europa Est	7,3	7,5	8,0	8,2	9,3	9,6	9,2	9,1
% extra-CEE	0,6	0,6	0,7	0,7	0,6	0,7	0,8	0,8
CECOSLOVACCHIA								
milioni di ECU	2211	2557	2786	2791	2169	2384	2909	2652
% Europa Est	7,5	7,4	7,4	8,8	8,6	7,6	8,3	9,5
% extra-CEE	0,6	0,6	0,7	0,8	0,6	0,6	0,7	0,9
TOTALI TRE PAESI								
milioni di ECU	7730	9002	11068	9930	4927,55	9316	11063	10868
% Europa Est	26,2	26,1	29,4	31,3	28,8	29,8	31,7	39,0
% extra-CEE	2,1	2,1	2,6	2,7	2,0	2,3	2,7	3,5

[1] I dati si riferiscono al periodo gennaio-settembre

Fonte: EUROSTAT

Tavola 1.24

QUOTE PERCENTUALI DELLA COMUNITÀ NELLE ESPORTAZIONI DEI TRE PAESI ASSOCIATI

	1989	1990
Polonia	31	46
Ungheria	24	35
Cecoslovacchia	16	27

Fonte: stime della Commissione CEE

Tavola 1.25

grazione già abbastanza elevato e crescente nel tempo. La quota degli scambi intra-area sul totale degli scambi mondiali è aumentata di 7,5 punti percentuali dal 1982 giungendo al 35% nel 1990 (il dato di settembre 1991 registra un leggero calo pur rimanendo sui valori più alti del decennio).

L'indice di introversione commerciale tuttavia mostra una sostanziale stabilità nel periodo considerato su valori relativamente poco elevati (1,5). Questo risultato è spiegato dal peso crescente degli scambi della Comunità a 21 paesi (che ormai raggiungono quasi il 50% del commercio mondiale) che controbilancia l'aumento di peso dei flussi intra-area sul commercio totale della regione (dal 64% del 1982 al 72% del 1991).

2. LE TENDENZE DELLE POLITICHE COMMERCIALI

2.1 IL QUADRO INTERNAZIONALE

Le relazioni economiche internazionali hanno subìto negli anni ottanta una serie di mutamenti particolarmente rilevanti anche a seguito degli eventi politici che si sono susseguiti a ritmo intenso. Non certo meno importanti sono comunque i cambiamenti che si possono rilevare nel commercio internazionale a causa dell'intensificarsi del fenomeno dell'internazionalizzazione della produzione, meglio definito "globalizzazione"[1]. Con il termine globalizzazione si cerca di definire quel fenomeno più variegato e complesso rispetto alla semplice tendenza verso il decentramento internazionale delle attività economiche che ha caratterizzato il periodo che termina con la fine degli anni settanta. La globalizzazione invece implica una complessa integrazione funzionale e strategica delle varie attività economiche localizzate oltre i confini nazionali.

Un elemento importante di globalizzazione dell'economia mondiale è dovuto alla forte espansione degli investimenti diretti all'estero (IDE) che sono cresciuti nel periodo 1983-1989 ad un tasso del 28,9%, tre volte superiore al tasso di crescita delle esportazioni e quattro volte a quello del prodotto mondiale[2]. Il fenomeno della globalizzazione appare comunque più complesso rispetto a quello della crescita degli IDE, che del resto ha origini più remote e si era già vigorosamente manifestato fin dagli anni sessanta e settanta. Il fenomeno della globalizzazione trova le sue radici nelle nuove strategie delle imprese, che sempre più spesso sono concepite a livello planetario per quanto riguarda, tra l'altro, la progettazione dei prodotti, la localizzazione della produzione, il *marketing* e la commercializzazione. Inoltre le strategie globali implicano che lo stesso processo produttivo sia diviso in più stadi e tra unità produttive distinte. Ciò ha comportato un mutamento nella composizione del commercio internazionale con un forte aumento negli scambi di parti, componenti, merci semilavorate e servizi rispetto al tradizionale commercio di merci finite. L'importazione di manufatti intermedi aveva raggiunto alla metà degli anni ottanta un livello pari al 50-70% del totale delle importazioni per i maggiori paesi industriali. Una parte notevole di questo commercio avviene all'interno dei gruppi di imprese (commercio *intra-firm*). Per gli Stati Uniti è stato calcolato che già nel 1982 un terzo del commercio mercantile era *intra-firm*[3].

Si è inoltre arrivati negli ultimi anni ad una diversificazione nelle scelte di localizzazione delle varie attività delle imprese e quindi nella specializzazione internazionale. Il criterio dei costi di produzione certamente rimane valido in alcuni settori ma particolarmente rilevanti sono anche divenuti i criteri della vicinanza al cliente finale, a centri di ricerca, ad altre unità produttive con le quali si possono realizzare sinergie, la necessità di essere presenti nei principali mercati, il rischio politico ed altri ancora. La vicinanza al cliente finale risulta specialmente importante se si considera la tendenza alla "*customization*" sempre più accentuata per quanto riguarda la produzione di servizi ed anche recentemente per quanto attiene alla produzione di merci, tra cui in particolare i prodotti in acciaio, plastica, i componenti auto ed i prodotti meccanici.

Questi importanti cambiamenti nella composizione del commercio internazionale e nella localizzazione delle attività produttive sono stati resi possibili in larga misura dallo sviluppo e dall'applicazione delle nuove tecnologie, tra cui specialmente quelle dell'informazione e delle telecomunicazioni. Esse hanno reso tra l'altro possibile la commercializzazione a livello internazionale di nuovi prodotti e servizi. Inoltre hanno favorito l'affermarsi di nuove tecniche di gestione come la consegna "*just-in-time*" o "*zero-inventory*" che certamente hanno favorito la crescita della globalizzazione.

A questo ruolo fondamentale assunto dalla tecnologia e dai servizi ad essa collegati nello svi-

---

[1] M. Porter, *Competition in Global Industries*, 1989.
[2] UNCTC, *World Investment Report 1991*, New York, 1991, p. 3.
[3] F. S. Hipple, "The Measurement of International Trade Related to Multinational Companies", *American Economic Review*, dicembre 1990, p. 1263 e ss.

luppo dell'economia mondiale è dovuta la particolare attenzione che la regolamentazione del commercio di servizi ed i problemi connessi alla protezione dei diritti di proprietà intellettuale hanno ricevuto sia in sede di negoziati multilaterali sia nei rapporti bilaterali tra vari paesi.

La globalizzazione dell'economia mondiale rende chiaramente più complicata la gestione delle relazioni economiche internazionali. Concetti acquisiti come l'origine di un prodotto o la nazionalità di un'impresa divengono più sfumati. La produzione ed il commercio di merci sono sempre più collegati alla produzione ed al commercio di servizi. La mobilità internazionale dei fattori produttivi è sempre maggiore. Gli strumenti di politica commerciale applicati alle frontiere divengono progressivamente meno importanti, mentre cresce fortemente l'influenza delle politiche economiche nazionali sui flussi commerciali e di investimento sia in entrata che in uscita. La necessità di una cooperazione a livello internazionale per assicurare all'economia mondiale un sistema di regole che permetta agli scambi internazionali di crescere in modo efficiente appare del tutto chiara.

L'Accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio (GATT) ha rappresentato questo sistema di regole per oltre quaranta anni. Il processo di liberalizzazione degli scambi che si è progressivamente realizzato attraverso il meccanismo dei negoziati multilaterali ha consentito una crescita del benessere a livello mondiale. Il sistema delle regole commerciali multilaterali ha però bisogno di essere integrato e rafforzato. Da un lato infatti il processo di liberalizzazione non può dirsi compiuto, ed anzi nel decennio trascorso nuove tendenze protezionistiche si sono manifestate. Dall'altro il fenomeno della globalizzazione pone nuovi problemi che il "*Round*" di negoziati commerciali in corso ha preso in considerazione solo parzialmente. I "nuovi temi" dell'*Uruguay Round* — servizi, proprietà intellettuale ed investimenti — sono chiaramente collegati al fenomeno della globalizzazione.

Più in generale però il problema di come assicurare il libero svolgersi della concorrenza a livello globale costituirà uno dei temi di dibattito degli anni novanta.

Se il fenomeno dalla globalizzazione ha un carattere planetario è anche vero che l'internazionalizzazione della produzione si sta accentuando fortemente intorno a tre poli di integrazione economica: l'Europa occidentale, il Nord America ed il Sud-Est asiatico/Giappone. L'integrazione economica ha caratteristiche piuttosto diverse nelle tre regioni — la cosiddetta Triade — ma il sistema commerciale multilaterale dovrà adattarsi a questo variegato fenomeno che ha visto già negli anni ottanta una notevole accelerazione e che va oltre i classici schemi delle zone di libero scambio e delle unioni doganali. Inoltre anche i PVS stanno manifestando un rinnovato interesse per l'integrazione regionale, almeno in parte per contrastare il rischio di marginalizzazione che il rafforzamento della Triade certamente pone per le loro economie.

Infine il sistema commerciale multilaterale e le politiche economiche nazionali ed internazionali che si svolgono nel suo ambito dovranno negli anni novanta prendere in considerazione e selezionare le risposte adeguate ad un altro problema di natura globale: il problema della preservazione dell'ambiente.

Le preoccupazioni ambientali saranno sempre più integrate, almeno in alcuni paesi, nella formulazione della politiche economiche con una evidente influenza sul commercio internazionale. Esiste a tale riguardo il rischio che l'utilizzazione di misure di politica commerciale per obiettivi di difesa ambientale possa nascondere intenti protezionistici. È dunque necessario che si giunga attraverso una cooperazione a livello internazionale ad un coordinamento delle politiche ambientali e commerciali che non infici il libero funzionamento del sistema commerciale multilaterale.

Tendenze protezioniste e processi di liberalizzazione nel commercio internazionale

Certamente gli anni ottanta sono stati caratterizzati dall'esistenza di notevoli tendenze protezioniste. Particolarmente rilevante è che mentre nei PVS e recentemente anche nei paesi dell'Europa centrale ed orientale (PECO) tali tendenze si sono andate nettamente capovolgendo, non altrettanto si può affermare per quanto riguarda i paesi industriali, ove il panorama è rimasto contraddittorio. Certamente varie misure liberalizzatrici sono state intraprese in questi ultimi, come ad esempio il vasto programma australiano di riduzione delle tariffe e di eliminazione delle quote o la soppressione delle restrizioni quantitative della CEE nei riguardi dei PECO. Ma anche queste misure risentono della tendenza alla selettività che fa sì che la liberalizzazione sia spesso limitata

nella sua copertura geografica e settoriale. In particolare i settori "sensibili" come l'acciaio, il tessile, gli autoveicoli e l'agricoltura rimangono nella larga maggioranza dei casi fortemente protetti. La tendenza all'unilateralismo presente soprattutto nella politica degli Stati Uniti, seppure mitigata in parte dalla decadenza nel 1990 della normativa denominata "super 301", non sembra dimenticata. Il congresso statunitense sta infatti discutendo proposte di legge per reintrodurre tale normativa, che impone all'Amministrazione di condurre negoziati intergovernativi per la rimozione delle pratiche commerciali considerate sleali ed in caso di fallimento dei negoziati obbliga l'Amministrazione a prendere misure di rappresaglia commerciale. Direttamente o indirettamente questa normativa è stata utilizzata nei confronti di Brasile, Corea, Giappone e Taiwan.

Il ricorso alle misure *antidumping* non sembra recedere, anzi l'uso dello strumento si sta diffondendo anche tra alcuni PVS e PECO. Recenti dati del GATT indicano come il numero delle investigazioni iniziate nel periodo che va dal luglio 1990 al giugno 1991 sia fortemente aumentato rispetto ai periodi precedenti. Ciò accresce il timore che l'avvio delle investigazioni sia spesso utilizzato come forma di disturbo dei concorrenti stranieri o come pressione affinché essi "volontariamente" autolimitino le esportazioni. Anche quest'ultimo tipo di pratiche, particolarmente dannose per il funzionamento del sistema multilaterale, è ampiamente utilizzato. Il GATT ne ha contate 284 nel 1990. Al momento esse non sono specificamente regolate dalle norme dell'Accordo Generale ma sono oggetto di negoziato nell'ambito dell'*Uruguay Round*, ove le parti negoziali si sono accordate sulla loro illiceità. Ciò non toglie che i maggiori paesi industriali continuino a farne largo uso, come dimostra la recente intesa tra la Comunità ed il Giappone in materia di autolimitazione delle esportazioni giapponesi di autoveicoli. Le intese settoriali bilaterali cosiddette della zona grigia (*grey-area measures*) sono molto varie e comprendono meccanismi di consultazione, impegni sui prezzi minimi, allocazione delle importazioni, misure di sorveglianza informale, previsioni sui livelli delle esportazioni, e così via. Esse riguardano vari settori tra cui in particolare quello agricolo, tessile e abbigliamento, siderurgico, degli autoveicoli e dei prodotti elettronici.

Frequenti sono inoltre divenute quelle intese per cui un paese, anche in questo caso "volontariamente", accetta di importare delle quantità stabilite di prodotti da un altro paese. Ne è esempio recente l'accordo tra il Giappone e gli Stati Uniti in materia di componenti auto statunitensi. Tutte queste misure volte a regolare il commercio sul piano bilaterale condividono le stesse caratteristiche di essere discriminatorie, di implicare limitazioni quantitative e di essere, formalmente al di fuori delle regole, ma di fatto contro le regole del sistema commerciale multilaterale.

È infine opportuno ricordare come le misure protezioniste non siano solo dannose per i paesi terzi colpiti e per l'efficienza del sistema commerciale multilaterale ma anche, per conseguenza, estremamente costose per il paese che le utilizza. In una indagine del 1989 la U.S. *Federal Trade Commission* ha calcolato che il vantaggio potenziale per i consumatori statunitensi di rimuovere tutti i dazi sulle importazioni di prodotti manufatti oscillava tra 0,6 e 1,3 miliardi di dollari all'anno. Il vantaggio nel rimuovere le restrizioni quantitative all'importazione di prodotti dell'abbigliamento si aggirava intorno ai 10 miliardi di dollari all'anno. Nel caso delle politiche agricole dei paesi OCSE questa organizzazione calcola annualmente i trasferimenti, cioè l'imposizione implicita, cui sono soggetti i consumatori. Nel 1991 il totale per i 24 paesi è ammontato a oltre 134 miliardi di dollari, in lieve aumento rispetto all'anno precedente.

La tendenza presente nei PVS e nei PECO è invece chiaramente verso una liberalizzazione delle loro politiche commerciali. Il GATT ha recentemente computato che ben 51 di essi dall'inizio dei negoziati dell'*Uruguay Round* hanno intrapreso misure autonome di liberalizzazione. Ciò è avvenuto sia sotto la spinta delle necessità dell'aggiustamento strutturale, sia anche nell'attesa di una vasta liberalizzazione del commercio a livello multilaterale. Se il problema dell'accesso ai mercati è particolarmente importante per i paesi industriali, certamente non lo è meno per i PVS. L'UNDP ha recentemente calcolato che le restrizioni al commercio attualmente esistenti costano ai PVS 500 miliardi di dollari all'anno, contribuendo a limitare gravemente le loro prospettive di sviluppo. I PVS ed i PECO stanno dimostrando una sempre maggiore attenzione per il sistema commerciale internazionale, come regolato dall'Accordo Generale. Un numero crescente di PVS è divenuto membro o sta negoziando il suo ingresso nel GATT. Tra questi ultimi particolare menzione va fatta per Taiwan e per la Cina Popolare. Essi inoltre hanno partecipato sempre più attivamente ai negoziati dell'*Uruguay Round*, in parte attenuando le tradizionali richieste di trattamento differenziato. Per quanto riguarda i PECO, la Polonia e l'Ungheria stanno rinegoziando

i loro protocolli di accessione, la Bulgaria sta negoziando il suo ingresso, mentre la Romania ha chiesto di rinegoziare il suo protocollo di accessione e gli Stati baltici hanno avanzato richiesta per ottenere lo status di osservatori.

Fondamentale dunque, perché il processo di liberalizzazione in questi paesi si consolidi e perché le tendenze protezionistiche tuttora presenti nei paesi industriali siano sconfitte, è il successo dell'*Uruguay Round*. Un tale successo potrà inoltre da un lato imprimere un forte impulso positivo alla crescita mondiale e dall'altro evitare che le varie tensioni commerciali, almeno in parte trattenute durante lo svolgersi dei negoziati, esplodano in conflitti aperti.

L'integrazione economica regionale

La globalizzazione dell'economia mondiale necessita un sempre maggiore coordinamento tra le politiche economiche e commerciali dei vari paesi. Tale esigenza è sentita in modo particolarmente urgente a livello regionale, ove il processo di internazionalizzazione della produzione ha certo raggiunto livelli più elevati. Infatti tanto più le regole e le misure che influiscono sulla produzione e il commercio sono rese compatibili tra paesi diversi, tanto più il processo di internazionalizzazione viene facilitato. Gli accordi commerciali bilaterali e regionali sono spesso uno strumento efficace per raggiungere questo obiettivo. La spinta verso l'integrazione regionale, sia a livello bilaterale che plurilaterale, è alimentata comunque anche da altri obiettivi. A livello europeo, ad esempio, considerazioni di tipo politico sono state e sono tuttora fortemente presenti. Ovviamente l'obiettivo generale di sviluppare il commercio intraregionale utilizzando le complementarietà delle economie è sempre stato presente nelle scelte di integrazione. Per i PVS e per alcuni dei PECO esiste poi anche la necessità di collegare le proprie economie a quelle dei paesi industriali, per non correre il rischio di essere marginalizzati nei processi dei crescita e globalizzazione dell'economia mondiale. In questi casi spesso è stata ulteriormente perseguita la via dell'integrazione regionale.

Non va comunque dimenticato che a favore della proliferazione degli accordi regionali milita anche una certa insoddisfazione nei riguardi del processo di liberalizzazione a livello multilaterale. La volontà di giungere più rapidamente ad una maggiore liberalizzazione su base regionale rispetto a quella raggiunta a livello multilaterale è sicuramente presente. Un tale obiettivo non è necessariamente dannoso per il sistema commerciale multilaterale se la liberalizzazione regionale viene considerata come una fase transitoria propedeutica — ed in certi casi di prova — per una liberalizzazione multilaterale, su base non discriminatoria. Ciò appare vero se si tiene presente in particolare che l'integrazione a livello regionale è di solito più profonda, regolando dei settori come ad esempio i servizi e gli investimenti non ancora oggetto di norme multilaterali. Il persistere delle tendenze protezioniste nel sistema può però indurre a dubitare di una tale prospettiva. Certamente molto importante a tale riguardo è valutare in ogni caso specifico se le barriere verso i paesi non membri vengono aumentate o diminuite e se le norme multilaterali esistenti vengono o meno rispettate. Appare comunque chiaro che la tendenza verso la globalizzazione della produzione, la dipendenza dei tre grandi poli di integrazione rispetto ai mercati esterni, e le scelte di liberalizzazione compiute da PVS e PECO negli ultimi anni sono tutti elementi che militano in favore di una evoluzione positiva del fenomeno dell'integrazione regionale nei riguardi della liberalizzazione del sistema commerciale multilaterale.

Durante il 1991 si sono avute diverse nuove iniziative di integrazione regionale. Per quanto riguarda l'Europa bisogna ricordare l'accordo sullo Spazio Economico Europeo e gli Accordi Europei tra la Comunità e Cecoslovacchia, Polonia ed Ungheria, di cui si parlerà nel paragrafo 2.4. Il 10 dicembre 1991 gli Stati membri dell'EFTA e la Turchia hanno firmato un accordo di libero scambio entrato poi in vigore il 1 aprile 1992. Tale accordo prevede l'eliminazione di tutte le barriere tariffarie e non tariffarie da parte dei paesi dell'EFTA con l'eccezione dei prodotti tessili e abbigliamento, per cui è previsto un periodo transitorio fino al 1995. La Turchia eliminerà invece progressivamente le sue barriere tariffarie e non tariffarie secondo le stesse modalità previste nel Protocollo Addizionale dell'accordo di associazione tra la Turchia e la CEE. Sono stati conclusi inoltre degli accordi bilaterali tra ciascun paese dell'EFTA e la Turchia specificamente per quanto riguarda i prodotti agricoli. L'accordo prevede anche delle disposizioni in materia di appalti pubblici, protezione della proprietà intellettuale, politica della concorrenza, aiuti di stato, *dumping* e misure di salvaguardia. Nel febbraio 1992, Turchia, Romania, Bulgaria e sei repubbliche dell'ex

Unione Sovietica hanno parafato un accordo quadro sulla cooperazione economica nella regione del Mar Nero, che prevede una cooperazione in vari settori tra cui le infrastrutture, l'ambiente, il trasporto, l'agricoltura, la pesca, l'energia, il turismo e la tecnologia. Nel dicembre 1991, i paesi dell'EFTA hanno firmato accordi di cooperazione commerciale con Bulgaria, Romania e le tre repubbliche baltiche. Tali accordi sono considerati come un primo passo verso accordi di libero scambio. Nel marzo 1992, i paesi dell'EFTA hanno firmato un tale accordo con la Cecoslovacchia, mentre i negoziati con Polonia e Ungheria sono ancora in corso. Tali accordi vengono negoziati in modo di assicurare la compatibilità con gli Accordi Europei conclusi tra i tre PECO e la CEE. Ancora nel marzo 1992, la Svezia ha firmato accordi di libero scambio in materia di prodotti industriali con le tre repubbliche baltiche. Un protocollo di cooperazione commerciale ed economica che prevede un regime di libero scambio per i prodotti industriali è stato anche firmato nel febbraio dalla Finlandia e dall'Estonia.

Notevoli sviluppi si sono registrati nella regione americana. I negoziati in vista della creazione di un accordo di libero scambio tra Canada, Messico e Stati Uniti (*North American Free Trade Area*, NAFTA), iniziati nel 1991, continuano a ritmo serrato. L'accordo dovrebbe contenere norme anche in materia di servizi, investimenti e protezione della proprietà intellettuale. Notevoli problemi rimangono ancora insoluti tra l'altro nei settori sensibili come l'agricoltura, i prodotti tessili e gli autoveicoli. L'accordo di libero scambio tra Stati Uniti, Canada e Messico si inserisce in una strategia più vasta, che prevede il raggiungimento del libero scambio in tutta la regione americana, il potenziamento degli investimenti e la riduzione del debito. Questa strategia, lanciata nel giugno 1990 con il nome di "*Enterprise for the Americas Initiative*", è stata accolta favorevolmente nella regione, come dimostra il fatto che praticamente tutti i paesi, ad eccezione solo di Cuba, Haiti e Suriname, hanno già raggiunto degli accordi quadro bilaterali con gli Stati Uniti.

Il programma sembra aver inoltre contribuito a stimolare una serie di iniziative di integrazione nella regione latino-americana. Il trattato di Asuncion del marzo 1991 tra Argentina, Brasile , Paraguay ed Uruguay è stato inserito nel quadro dell'Associazione latino-americana di integrazione con un accordo del novembre 1991. Il trattato prevede l'instaurazione di un mercato comune denominato "*Mercosur*" tra i quattro paesi entro la fine del 1994, attraverso una graduale eliminazione di tutte le barriere tariffarie e non tariffarie e l'instaurazione di una tariffa esterna comune, nonché il coordinamento delle politiche macroeconomiche e la conclusione di accordi settoriali sulla mobilità dei fattori produttivi. Il commercio intra-regionale sembra averne risentito positivamente, avvantaggiando soprattutto il Brasile. In effetti, la posizione del Brasile all'interno del futuro mercato comune è cruciale poiché la sua economia rappresenta circa l'82% del PIL combinato dei 4 paesi (pari a 455 miliardi di dollari) e la sua popolazione il 78% dei 194 milioni totali. Indubbiamente la particolare instabilità macroeconomica brasiliana, con una inflazione di circa il 21 % mensile rispetto al 2 % dell'Argentina, nonché la possibilità di diversione di commercio in favore dell'industria brasiliana, costituiscono elementi particolarmente problematici sulla strada dell'instaurazione del mercato comune tra i 4 paesi.

Notevoli problemi stanno anche incontrando sia i paesi del Patto Andino — Bolivia, Colombia, Ecuador, Perù e Venezuela — sia i paesi della Comunità dei Caraibi (Caricom) nel loro tentativi di creare delle unioni doganali. Particolarmente attivo il ruolo del Messico nella regione. Nel gennaio 1992 è entrato in vigore l'accordo di libero scambio concluso con il Cile nel settembre del 1991. Tale accordo prevede una tariffa doganale del 10% con una progressiva diminuzione annua del 2,5%. Riduzioni più lente sono previste per alcuni prodotti "sensibili". Il Messico sta anche negoziando accordi di libero scambio con alcuni paesi dell'America centrale, con il Venezuela e la Colombia. Negoziati sono anche in corso tra Venezuela e Cile.

Anche in Asia si stanno avviando i primi tentativi di integrazione regionale. Nel gennaio 1992 i paesi dell'ASEAN — Brunei, Filippine, Indonesia, Malesia, Singapore e Tailandia — hanno deciso di dar vita ad un accordo di libero scambio (*ASEAN Free Trade Agreement, AFTA*) entro il 2008. Il piano prevede di ridurre le tariffe ad un livello del 20% a partire dal 1993 ed entro il 2001. Particolari difficoltà comunque esistono per la notevole differenziazione dei livelli tariffari, che spazia da una media del 31 % in Tailandia ad una dello 0,3 % a Singapore. Una struttura scarsamente istituzionalizzata è quella dell'*Asia Pacific Economic Cooperation* (APEC) che, nata nel 1989, raggruppa i sei paesi dell'ASEAN, più Corea del Sud, Giappone, Australia, Nuova Ze-

landa, Canada, Stati Uniti e, a partire dal vertice del novembre 1991, anche la Cina Popolare, Hong Kong e Taiwan. In tale occasione i partecipanti hanno riaffermato l'importanza di ridurre le barriere agli scambi di merci e servizi e agli investimenti. Di particolare rilievo è anche la dimensione politica di un foro di discussione in cui partecipano contemporaneamente le tre Cine.

Politica commerciale e politica della concorrenza

Le tendenze verso la globalizzazione dell'economia mondiale comportano una intensificazione della concorrenza a livello internazionale. Appare dunque sempre più necessario che il sistema commerciale multilaterale sia mantenuto libero e che la concorrenza tra agenti economici possa in esso svolgersi senza impedimenti. Un tale obiettivo è condiviso sia da una politica commerciale liberista sia dalla politica della concorrenza.

Tradizionalmente una politica commerciale volta alla liberalizzazione degli scambi si è indirizzata allo smantellamento delle barriere tariffarie e non tariffarie che impediscono e distorcono la concorrenza. Una tale politica è stata perseguita sia a livello unilaterale che bilaterale, nonché nell'ambito dei negoziati multilaterali. Ma oltre alla concorrenza che esiste tra merci di produzione interna e merci importate, diviene sempre più importante la concorrenza tra merci prodotte in uno stesso paese da produttori nazionali ed esteri, così come la concorrenza tra produttori di diversa nazionalità sui mercati terzi. La portata della politica commerciale è divenuta dunque progressivamente più vasta, fino a comprendere tutte le misure che esplicano effetti sulla concorrenza a livello internazionale tra produttori di nazionalità diversa. L'obiettivo di una politica commerciale liberista è conseguentemente quello di eliminare tutte le misure distorsive della concorrenza a livello internazionale.

Sia i paesi industriali che i PVS hanno però spesso perseguito un obiettivo di protezione e sostegno dei produttori nazionali utilizzando gli strumenti più vari, dai sussidi alla produzione e all'esportazione, agli *standards* tecnici, alla regolamentazione delle commesse pubbliche, alla legislazione sulla proprietà intellettuale, alla politica tecnologica, alla regolamentazione ed incentivazione degli investimenti e così via. Esiste dunque la necessità che le regole che governano il sistema commerciale multilaterale prendano sempre più in considerazione tutti questi aspetti delle politiche nazionali al fine di garantire il libero svolgersi della concorrenza tra produttori nazionali ed esteri e di evitare le distorsioni nei flussi commerciali.

La politica della concorrenza è stata invece tradizionalmente volta ad assicurare l'efficiente funzionamento dei mercati attraverso il controllo delle pratiche anticoncorrenziali delle imprese e dei cambiamenti nelle strutture dei mercati capaci di ridurre la concorrenza. Ciò con particolare attenzione alla necessità di difendere gli interessi dei consumatori. Il campo di azione delle politiche della concorrenza e delle legislazioni sulla concorrenza è stato finora prevalentemente nazionale — e comunitario nel caso dei dodici — mentre l'accentuarsi della concorrenza a livello internazionale rende quanto mai attuale la necessità di stabilire una serie di principi comuni in questa materia tra i vari paesi, per integrare le regole che governano il sistema commerciale multilaterale[4]. Il GATT potrà assicurare il quadro negoziale per affrontare questi temi. L'esigenza invero non è nuova, ma era già chiaramente presente ai negoziatori della carta dell'Avana, che redassero un intero capitolo dedicato alle pratiche commerciali restrittive.

Le pratiche commerciali restrittive messe in opera da singole imprese o da gruppi di esse possono provocare degli effetti distorsivi del commercio del tutto analoghi a quelli dovuti alle pratiche protezionistiche decise dai governi nazionali. Di qui la necessità di una cooperazione a livello internazionale per stabilire dei principi comuni circa le regolamentazioni a livello nazionale di queste pratiche. Notevoli frizioni si sono già prodotte tra paesi con una sviluppata e attivamente applicata legislazione sulla concorrenza, come ad esempio gli Stati Uniti, e paesi con una legislazione sulla concorrenza considerata inadeguata e/o inadeguatamente applicata, come ad esempio il Giappone. Svariati sono gli esempi di pratiche commerciali restrittive che di fatto limitano l'accesso al mercato nazionale da parte delle merci, servizi e investimenti stranieri. Tra le più evidenti sono

[4] L. Brittan, *A Framework for International Competitiveness*, discorso tenuto al World Economic Forum di Davos, 3 febbraio 1992, dattiloscritto.

le restrizioni all'accesso alle reti di distribuzione o l'esistenza di collusione tra produttori nazionali attraverso la fissazione dei prezzi e la divisione dei mercati.

Gli effetti negativi delle pratiche commerciali restrittive non si esauriscono comunque nella limitazione dell'accesso al mercato nazionale. Tale protezione e le rendite che ne derivano, infatti, in alcuni casi facilitano il finanziamento delle pratiche di dumping su mercati terzi. Inoltre gli accordi tra imprese di paesi diversi circa la fissazione di prezzi o quantità possono avere effetti di diversione dei flussi commerciali verso paesi terzi. Le fusioni e acquisizioni e le *joint-ventures* internazionali, nonché le alleanze strategiche, possono poi influire sulle strutture dei mercati in senso oligopolistico a livello mondiale e anch'esse favorire pratiche di collusione.

Appare dunque chiaro come sia urgente giungere ad un consenso internazionale nei riguardi delle varie pratiche commerciali restrittive, per evitare che i risultati positivi nella liberalizzazione del commercio che faticosamente si stanno ottenendo dal punto di vista delle misure di natura pubblica non vengano pregiudicati dalle pratiche restrittive di natura privata. E ciò soprattutto quando sia un numero sempre crescente di PVS sia i PECO si stanno avviando sulla strada della liberalizzazione del commercio e dell'economia di mercato.

Commercio e ambiente

La questione ambientale si è di nuovo riproposta con forza all'attenzione delle comunità nazionali ed internazionale a partire della seconda metà degli anni ottanta. La conferenza di Stoccolma del 1972 aveva già chiaramente sottolineato l'importanza dei problemi ambientali. Essi sono stati poi in buona misura messi in secondo piano a causa della crisi economica che ha caratterizzato gran parte degli anni settanta e l'inizio degli anni ottanta. A partire della seconda metà degli anni ottanta, ed in particolare a seguito della pubblicazione del rapporto Bruntland[5], si sta imponendo un nuovo fondamentale concetto nell'ambito del dibattito sui problemi ambientali o più in generale sulla crescita del sistema economico a livello mondiale: quello dello sviluppo sostenibile. Il concetto, sebbene dai contorni non ancora rigorosamente definiti, si incentra sulla necessità di preservare il "capitale naturale" come l'aria, l'acqua e le altre risorse naturali, e di armonizzare le attività umane, economiche e non, con la capacità del sistema naturale di riprodurre le risorse utilizzate. Ovviamente un tale concetto implica una profonda ristrutturazione dei sistemi economici sia dei paesi industriali sia dei PVS. Nei primi sarà necessario ad esempio introdurre sistemi produttivi a più bassa intensità di risorse e meno inquinanti, nonché contenere i consumi di alcuni prodotti. Nei secondi sarà necessario modificare i modi di produzione agricola, procedere ad una industrializzazione rispettosa dell'ambiente, ridurre i tassi di crescita della popolazione e ridurre la povertà che in se stessa costituisce una delle più gravi minacce per l'ambiente nei PVS. Questo programma appare particolarmente impegnativo, soprattutto per i PVS che, in larga misura, non dispongono delle capacità finanziarie e tecnologiche per realizzarlo.

Chiaramente l'introduzione di politiche ambientali più impegnative e, più in generale, l'integrazione delle considerazioni ambientali nelle scelte di politica economica ha delle importanti influenze sul commercio internazionale.

Le politiche ambientali si sono finora basate soprattutto sullo strumento della regolamentazione, stabilendo una serie di *standards* per quanto riguarda i prodotti, i processi produttivi e le emissioni inquinanti. L'adozione di tali *standards* può, aumentando i costi per le imprese, da un alto influire sulla competitività internazionale di queste e dall'altro indurle a domandare protezione contro le importazioni provenienti da paesi che adottano *standards* ambientali meno rigorosi o addirittura sono privi di tali *standards*. Una tale preoccupazione è avvertita soprattutto da PVS, spesso accusati di praticare un "*dumping* ambientale". Dal punto di vista degli esportatori in generale tali *standards* possono creare notevoli problemi per l'accesso ad un mercato particolarmente regolato. Inoltre le misure di regolamentazione del mercato nazionale sono spesso accompagnate da specifiche misure di controllo delle importazioni. E evidente come di tali misure si possa abusare a fini protezionistici. Appare dunque necessario che gli *standards* nazionali siano applicati in modo non discriminatorio e che le misure commerciali complementari non creino per gli esportatori maggiori oneri rispetto alle imprese nazionali. Le regole del GATT, in particolare l'art. XX,

[5] UN, *Our Common Future*, Report of the World Commission on Environment and Development, 1987.

e l'accordo sulle barriere tecniche al commercio (*"Standards Code"*) consentono comunque l'uso di strumenti commerciali nell'ambito della politica ambientale. Ciò che invece non è consentito dalle regole multilaterali è l'introduzione di misure commerciali unilaterali di restrizione dell'accesso al mercato nazionale al fine ad esempio di indurre cambiamenti nella politica ambientale perseguita dal paese esportatore. Un caso particolarmente significativo in questo contesto si è presentato nel 1991 quando gli Stati Uniti, in applicazione di una legge nazionale in materia di protezione di varie specie marine, inclusi i delfini[6], hanno imposto un embargo sul tonno importato dal Messico e dal Venezuela poiché le tecniche di pesca utilizzate da questi due paesi comportano un tasso di mortalità dei delfini superiore a quello consentito dalla normativa interna. Precedentemente un analogo embargo imposto contro Panama e Vanuatu era stato eliminato solo dopo che tali paesi si erano conformati alle disposizioni statunitensi. A richiesta del Messico la questione è stata sottoposta ad un *"panel"* in sede GATT che ha giudicato illecito l'embargo imposto dagli Stati Uniti. Nonostante ciò, a seguito di una pronuncia giudiziaria l'embargo statunitense è stato recentemente esteso ad altri venti paesi, compresa Francia, Italia, Regno Unito e Spagna, a meno che tali paesi non provvedano anch'essi ad impedire le importazioni di tonno proveniente dal Messico e dal Venezuela. Una tale applicazione extraterritoriale della normativa ambientale interna statunitense è fermamente contestata tra gli altri dalla Comunità, che pur condivide gli obiettivi di protezione delle specie marine.

Misure commerciali sono state in alcuni casi previste in accordi multilaterali che si occupano di problemi ambientali di natura globale[7]. La relazione tra tali norme e le regole del GATT appare complessa, soprattutto per quanto riguarda l'applicazione di misure commerciali nei riguardi dei paesi non partecipanti agli accordi.

Oltre alle misure di carattere regolamentare e commerciale le politiche ambientali possono essere attuate attraverso l'imposizione di tasse e imposte o la concessione di sussidi. Anche tali strumenti possono, in alcuni casi, influire sulla competitività internazionale delle imprese, nonché sulle loro decisioni di investimento. In generale tutti gli aggravi di costo derivanti sia da stringenti standards sia da maggiori tributi potrebbero indurre le imprese, soprattutto quelle multinazionali, a rilocalizzare le proprie produzioni in paesi (i cosiddetti *pollution havens*) privi di politica e normativa di protezione ambientale.

Un problema particolare si pone nei PECO, ove in alcuni casi gli investimenti sono scoraggiati sia dall'esistenza di costi addizionali derivanti dalla possibilità per le imprese estere di essere coinvolte nella responsabilità per il danno ambientale già prodottosi, sia dall'incertezza circa i costi derivanti dalle politiche ambientali ancora in corso di definizione.

Uno sforzo di cooperazione internazionale attraverso una armonizzazione delle politiche ambientali per minimizzare gli effetti distorsivi sul commercio internazionale appare dunque necessario. Per quanto riguarda le misure commerciali, esse hanno in generale un ruolo solo complementare nell'applicazione delle politiche ambientali, che devono essere volte a rimuovere direttamente le cause del degrado e nel cui utilizzo particolare attenzione deve essere posta agli effetti distorsivi del commercio che possono insorgere. Un ruolo molto importante della regolamentazione commerciale a livello internazionale esiste comunque in casi specifici come il commercio di animali in via di estinzione o il commercio di prodotti e scorie tossiche.

2.2 I NEGOZIATI DELL'URUGUAY ROUND

Dopo l'insuccesso dell'incontro ministeriale di Bruxelles del dicembre 1990, i negoziati dell'*Uruguay Round* sono formalmente ripresi nel febbraio 1991 ed è stata adottata una nuova struttura negoziale. I gruppi in cui è diviso il negoziato sono stati ridotti da 15 a 7:

— agricoltura;
— tessili;

---

[6] *Marine Mammal Protection Act* del 1972 come emendato.
[7] Tra gli esempi più recenti il *Montreal Protocol on Ozone Depleting Substances* del 1987 e la *Basel Convention on the Control of Transboundary Movements of Hazardous Wastes andtheir Disposal* del 1989.

— servizi;

— regole del GATT, che comprende sussidi e misure di compensazione, *antidumping*, misure di salvaguardia, revisione degli articoli del GATT, *standards*, licenze all'importazione, appalti pubblici, valore in dogana, *pre-shipment inspections*, regole di origine, misure sugli investimenti che hanno influenza sul commercio (TRIMs);

— protezione della proprietà intellettuale negli aspetti riguardanti il commercio (TRIPs);

— risoluzione delle controversie e funzionamento del sistema GATT;

— accesso ai mercati, che comprende tariffe, misure non tariffarie, prodotti basati su risorse naturali e prodotti tropicali.

Intensi negoziati sono stati condotti nel corso dell'anno, ma senza riuscire a superare il principale punto di controversia, che riguarda la riforma del sistema di sussidi all'agricoltura e che divide la Comunità Europea e gli Stati Uniti, sostenuti su questo punto da un largo numero di paesi. Nel dicembre 1991, il Direttore Generale del GATT Dunkel ha perciò deciso di presentare alle parti negoziali un pacchetto globale di proposte per la risoluzione delle trattative. Il documento, di oltre 400 pagine, comprende varie parti su cui il consenso sembra ormai consolidato ed altre su cui invece permane un notevole dissenso e per le quali la proposta Dunkel costituisce un tentativo di mediazione. Nel gennaio 1992 tutti i partecipanti hanno manifestato apprezzamento per la proposta, pur esprimendo varie riserve su punti specifici. La Comunità Europea ha specificamente rigettato le proposte di mediazione in materia agricola.

Il negoziato è comunque ripreso secondo il piano proposto dal Direttore Generale e basato su un approccio globale per cui nessun accordo va considerato finale finché non vi è accordo su tutti i punti. Ciò soprattutto per spingere le parti a compiere le necessarie scelte a livello politico che sole possono a questo punto del negoziato far giungere ad un accordo finale. Il piano di lavoro adottato si basa su quattro "binari". Il primo si concentra su intensi e continui negoziati a livello bilaterale, plurilaterale e multilaterale sull'accesso ai mercati, incluso il settore agricolo. Il secondo binario riguarda i negoziati in materia di servizi. Il terzo binario negoziale si concentra sulla necessità di assicurare la compatibilità giuridica e la coerenza reciproca dei vari accordi di cui sarà costituito l'Atto Finale dell'*Uruguay Round*. Il quarto binario esamina la possibilità di apportare eventuali specifici e limitati aggiustamenti al pacchetto proposto.

La necessità di mantenere in vita il gruppo negoziale sull'accesso ai mercati per merci e servizi è dovuta al fatto che al dicembre 1991 le proposte specifiche di concessioni in vari settori merceologici compresa ovviamente l'agricoltura e nei servizi erano ancora incomplete ed in corso di negoziazione. Ciò chiaramente a causa della mancanza di un accordo sulle scelte fondamentali su cui gli impegni specifici devono essere basati. La proposta Dunkel costituisce un fondamentale passo avanti verso la conclusione positiva del negoziato. Il pacchetto comunque anche se suscettibile di ulteriori modificazioni dovrebbe rimanere la base dell'accordo definitivo. Alcuni dei punti principali della proposta sono brevemente riassunti nel proseguo.

Accesso ai mercati

Il protocollo sull'accesso ai mercati è ancora incompleto ma conterrà le liste di concessioni di tutti i partecipanti per quanto riguarda i dazi, le misure non tariffarie, i prodotti tropicali ed i prodotti basati su risorse naturali.

La riduzione delle aliquote doganali prevista è di circa il 30% con una riduzione sostanziale dei picchi tariffari e della "*tariff escalation*". Il calendario per le riduzioni prevede l'inizio al 1.1.1993 ed il completamento al 1.1.1997.

Agricoltura

La proposta Dunkel si basa sulla necessità, percepita sia pure in maniera diversa da tutti i partecipanti al negoziato, di ridurre il sostegno all' agricoltura, che ha raggiunto i 300 miliardi di dollari all'anno a livello mondiale, e di limitare le altre misure distorsive applicate alle frontiere. Per quanto riguarda queste ultime il principio base della proposta Dunkel consiste nel convertire tutte le misure restrittive delle importazioni in dazi doganali consolidati e nel ridurre il loro livello medio del 36% in un periodo di sei anni, con un minimo di riduzione per ogni prodotto del 15%.

Poiché a seguito della conversione i dazi doganali saranno in alcuni casi particolarmente elevati, tutti i partecipanti saranno tenuti ad assicurare un accesso minimo per le importazioni pari al 3% del consumo interno che si eleverà al 5% entro il 1999.

Per quanto riguarda i sussidi interni, il pacchetto Dunkel propone una riduzione del 20% di tutte le misure di sussidio dei produttori agricoli entro il 1999 rispetto al periodo base 1986-88, tenendo però in considerazione le riduzioni già intraprese dal 1986.

Per quanto riguarda le sovvenzioni all'esportazione vengono proposti due tipi di riduzioni, una in termini di valore pari al 36% e l'altra in termini di quantità di prodotti beneficiari delle sovvenzioni pari al 24%, in un periodo dei sei anni dal 1993 al 1999, utilizzando come periodo base gli anni 1986-1990.

I PVS meno avanzati sono esentati da queste riduzioni mentre gli altri PVS godono di una maggiore flessibilità nella applicazione delle riduzioni proposte, che non potranno comunque essere inferiori ai due terzi di quanto stabilito per i paesi industriali, e di un periodo di applicazione più lungo pari a 10 anni. Inoltre alcuni tipi di sussidi interni e di sovvenzioni all'esportazione sono esclusi dagli impegni di riduzione. La proposta Dunkel prevede la creazione di un Comitato sull'agricoltura incaricato di sorvegliare l'applicazione degli impegni e le misure di salvaguardia previste.

Le proposte avanzate nel pacchetto hanno certamente il merito di offrire un approccio globale per inserire il settore agricolo nel quadro della regolamentazione multilaterale. La riduzione delle misure distorsive non appare particolarmente radicale, almeno rispetto alle iniziali richieste degli Stati Uniti e dei paesi del gruppo di Cairns. La proposta di riduzione del 20% dei sussidi interni è anche inferiore al limite del 30% che la stessa Comunità aveva dichiarato di poter accettare. Le critiche comunitarie si sono concentrate soprattutto su due aspetti. Da un lato la Comunità chiede un "ribilanciamento" del proprio sistema di protezione principalmente nei riguardi delle importazioni di sostituti di cereali provenienti soprattutto dagli Stati Uniti e dall'altro, ed è forse questa la questione principale, non accetta che i contributi diretti agli agricoltori, volti a ridurre la produzione interna e per conseguenza le sovvenzioni all'esportazione e considerati un elemento essenziale per la riforma della PAC, siano esclusi dalla "*green box*", cioè dalla categoria dei sussidi considerati non distorsivi della produzione e del commercio e quindi esenti delle previste misure di riduzione delle sovvenzioni.

Tessili e Abbigliamento

L'obiettivo dell'*Uruguay Round* in materia di prodotti tessili e abbigliamento è stato fin dall'inizio quello di integrare il settore nel quadro della regolamentazione multilaterale dal quale è stato per gran parte escluso a causa dell'esistenza dell'Accordo Multifibre. Tale accordo è scaduto nel luglio 1991 ed è stato rinnovato per un periodo di 17 mesi fino al 31.12.1992 nell'attesa che si concluda il negoziato multilaterale.

Il pacchetto Dunkel prevede l'eliminazione delle restrizioni dell'Accordo Multifibre in un periodo transitorio di 10 anni a partire dal 1.1.1993 con un calendario di progressiva integrazione nel GATT e cioè di eliminazione del sistema di quote per i vari prodotti. Inoltre ad ogni fase dell'integrazione corrisponderà un aumento nelle importazioni rispetto alle restrizioni quantitative esistenti. Sono previste una serie di misure di salvaguardia nonché di misure contro l'elusione delle restrizioni quantitative ancora esistenti durante la fase transitoria. I giudizi sulla proposta di accordo espressi dai PVS e dei paesi industriali appaiono opposti. I primi considerano il periodo transitorio troppo lungo ed il calendario di integrazione troppo lento mentre il contrario vale per i secondi, i quali inoltre sottolineano la mancanza di efficaci garanzie in materia di accesso ai mercati dei PVS.

Misure di salvaguardia

L'accordo proposto in materia di misure di salvaguardia stabilisce le condizioni e le procedure necessarie all'applicazione dell'art. XIX del GATT e prevede l'istituzione di un comitato specifico per la sorveglianza delle misure adottate. La condizione principale per l'introduzione di una misura di salvaguardia è identificata nella determinazione da parte del paese importatore che il

prodotto è importato in quantità così aumentate in termini assoluti o relativamente alla produzione interna ed in condizioni tali da provocare o da minacciare un serio pregiudizio per l'industria nazionale che produce merci direttamente in concorrenza con quelle importate. La proposta di accordo stabilisce che in tali casi una misura di salvaguardia consistente in dazi doganali e restrizioni quantitative possa essere introdotta su base non discriminatoria. La restrizione quantitativa non potrà però ridurre il livello di importazione al di sotto del livello medio degli ultimi tre anni rappresentativi. Un certo margine di selettività è stato accolto nella possibilità per il paese danneggiato di accordarsi con i paesi fornitori circa l'allocazione delle quote di importazione di ciascuno all'interno della quota massima stabilita come misura di salvaguardia. La durata della misura di salvaguardia non può eccedere gli otto anni. Per quando riguarda le cosiddette "*grey-area measures*" esse sono chiaramente definite illecite e dovranno essere modificate o eliminate in un periodo di quattro anni. L'unica eccezione prevista riguarda l'accordo tra la Comunità e il Giappone in materia di importazioni di autoveicoli giapponesi la cui validità sarà consentita fino la termine concordato.

Nella proposta Dunkel non sono comunque prese in considerazione le misure restrittive che possono essere decise ed applicate di concerto tra imprese private.

Revisione dei codici del Tokyo Round

Particolarmente controversa si è dimostrata la revisione del codice *antidumping*. La proposta di accordo inserita nel pacchetto Dunkel certamente costituisce un notevole passo avanti nella chiarificazione del codice del 1979. Essa inoltre tenta di dare risposta ad alcuni problemi particolarmente complicati che riguardano da un lato le strategie di prezzo praticate sui mercati di esportazione accettando la possibilità, entro certi limiti, che nella fase di lancio di un nuovo prodotto esso sia venduto sottocosto e dall'altro il problema dell'elusione dei diritti *antidumping* affermando la possibilità di azioni in materia, ma solo in circostanze molto determinate.

In materia di sussidi e misure compensative la proposta prevede la sostituzione della distinzione esistente nel codice del 1979 tra sussidi all'esportazione e sussidi interni con una nuova tripartizione tra sussidi proibiti, sussidi contro i quali possono essere prese misure compensative e sussidi per i quali tali misure sono escluse. Tra i sussidi proibiti figurano oltre alle sovvenzioni all'esportazione anche le sovvenzioni ottenibili unicamente sulla base dell'utilizzazione di prodotti nazionali ad esclusione di quelli importati. Tra i sussidi compresi nella seconda categoria sono inclusi quelli che causano effetti negativi sugli interessi di altre parti contraenti ad esempio attraverso un danno all'industria nazionale. Tra i sussidi non passibili di misure compensative figurano ad esempio le sovvenzioni non specifiche dirette alle piccole e medie imprese, alle regioni svantaggiate e alla ricerca e sviluppo.

Per quanto riguarda il codice sulle barriere tecniche al commercio una importante novità riguarda la considerazione degli *standards* ambientali.

Risoluzione delle controversie e istituzione della Multilateral Trade Organization

Il sistema per la risoluzione delle controversie viene chiaramente rafforzato con l'accordo inserito nel pacchetto Dunkel. La sequenza normale per la risoluzione di una controversia prevede una prima fase di consultazioni seguita ove necessario dall'istituzione di un "*panel*". La fase delle consultazioni non è però indispensabile per l'istituzione del "*panel*". Sono inoltre possibili altre procedure volontarie come buoni uffici, conciliazione e mediazione. I "*panels*" non potranno essere sostituiti da gruppi di lavoro. Viene istituita una nuova istanza di appello per riesaminare i rapporti emessi dai "*panels*". La procedura del consensus viene sostituita da quella del "consensus negativo". Ciò significa che solo una decisione unanime contraria del consiglio del GATT (consensus negativo) potrà impedire sia l'istituzione di un "*panel*" sia l'adozione di un rapporto o di un rapporto dell'istanza di appello in tal modo evitando la possibilità che una delle parti in una controversia possa bloccare la procedura. L'esecuzione delle raccomandazioni contenute nei rapporti sarà assicurata stabilendo dei periodi di tempo limite, mentre l'inizio dell'esecuzione non dovrà normalmente essere ritardato oltre i 15 mesi dall'adozione del rapporto. Il Consiglio del GATT sorveglierà, l'esecuzione dei rapporti. In caso di mancata esecuzione entro i tempi stabiliti

misure di compensazione o sospensione delle concessioni potranno essere decise dal Consiglio. Le nuove regole verranno applicate in via provvisoria per un periodo di quattro anni al termine del quale è prevista una revisione.

Le nuove regole sulla risoluzione delle controversie dovrebbero essere uno degli strumenti internazionali amministrativi della nuova "*Multilateral Trade Organization*" (MTO). Gli altri saranno l'Accordo generale e gli accordi del *Tokyo Round* come emendati dall'*Uruguay Round* (con un particolare trattamento per i codici esistenti sugli scambi di aeromobili civili, sugli appalti pubblici, sui prodotti lattiero-caseari e sulla carne bovina), l'accordo sulla protezione della proprietà intellettuale negli aspetti riguardanti il commercio, l'accordo sul monitoraggio delle politiche commerciali e l'accordo generale sul commercio di servizi (GATS). In tal modo si provvederà a consolidare la esigua struttura istituzionale del GATT, che formalmente non è neppure una organizzazione internazionale, consentendogli anche maggiori possibilità di coordinamento con altre istituzioni intergovernative e non governative. L'accesso alla MTO sarà riservato unicamente alle Parti Contraenti che accetteranno tutti gli accordi risultanti dall'*Uruguay Round*.

Misure sugli investimenti che hanno influenza sul commercio (TRIMs)

L'accordo previsto sulle TRIMs si limita a proibire quelle regolamentazioni riguardanti gli investimenti esteri che sono in contrasto con le regole sul trattamento nazionale e sulla eliminazione delle restrizioni quantitative, ed in particolare le misure che richiedono un certo contenuto di merci locali nella produzione, quelle che impongono il pareggio commerciale obbligando ad utilizzare per le importazioni solo i proventi delle esportazioni, le misure che richiedono di fornire una certa proporzione della produzione al mercato locale, e quelle che restringono l'accesso dell'investitore alla valuta estera. Tutte queste misure hanno la caratteristica comune di limitare la capacità dell'investitore di importare e/o esportare liberamente. Le misure proibite dovranno essere eliminate entro un periodo transitorio. A motivo dello svantaggio in cui possono venire a trovarsi imprese che hanno investito in presenza delle misure ora proibite, nel periodo transitorio le stesse misure potranno essere applicate ai nuovi investitori. La durata del periodo transitorio è fissata in 2 anni per i paesi industriali, 5 anni per i PVS e 7 anni per i PVS meno avanzati. Una particolare flessibilità è comunque prevista per le necessità dei PVS. La proposta richiede inoltre di migliorare la trasparenza delle misure adottate.

Nonostante sia estremamente significativo che per la prima volta vengano inserite nell'ambito delle regole del sistema commerciale multilaterale delle norme riguardanti gli IDE la loro portata sembra piuttosto contenuta. Sono infatti escluse sia le misure di "*export performance*" che obbligano ad esportare una certa quantità o proporzione della produzione, sia in generale le misure che riguardano il commercio di servizi. Non vi è inoltre nessun riferimento alle pratiche commerciali restrittive. La revisione delle presenti norme è comunque prevista al massimo entro cinque anni.

Protezione della proprietà intellettuale negli aspetti riguardanti il commercio (TRIPs)

Il pacchetto Dunkel prevede un accordo specifico in materia accogliendo l'impostazione dei PVS che hanno sempre rifiutato l'inserimento delle questioni riguardanti la proprietà intellettuale nell'Accordo generale. L'accordo comunque dovrebbe essere amministrato dalla prevista MTO e le controversie in materia dovrebbero essere regolate nell'ambito dello stesso sistema di risoluzione delle controversie integrato da disposizioni particolari. Viene prevista l'istituzione di un consiglio specifico per la sorveglianza del funzionamento dell'accordo e per favorire le consultazioni tra le parti. Sulle questioni di sostanza le soluzioni adottate comunque sembrano rispondere in larga misura alle aspettative dei paesi industriali. Viene prevista una protezione ventennale per i brevetti con limitate eccezioni in materia di invenzioni di specie animali e vegetali e di processi biotecnologici. Per quanto riguarda i prodotti farmaceutici i PVS avranno un periodo di 10 anni per adeguarsi al livello di protezione richiesto. Le licenze di brevetto obbligatorie sono assoggettate a stringenti limitazioni e comportano comunque il diritto per il detentore del brevetto di ottenere una adeguata remunerazione. Per i diritti di autore è prevista una protezione di 50 anni. I prodotti di *software* e le compilazioni di dati sono incluse nella protezione accordata ai diritti d'autore.

Per i marchi viene prevista una protezione di almeno sette anni. Una protezione specifica è prevista anche per i disegni industriali, le topografie dei circuiti integrati, i segreti industriali, le indicazioni geografiche, in particolare dei prodotti alcolici e vinicoli.

Dal punto di vista della applicazione nazionale delle normative in materia di proprietà intellettuale è previsto un generale principio di non discriminazione. Inoltre l'accordo sottolinea la necessità della trasparenza delle normative e decisioni giudiziarie nazionali.

Accordo generale sul commercio di servizi (GATS)

L'accordo previsto nel pacchetto Dunkel costituirà certamente uno dei principali risultati del *Round*. Esso estende il concetto di liberalizzazione del commercio anche al settore dei servizi oggi valutato intorno agli 800 miliardi di dollari all'anno ed in crescita ad un tasso annuale del 12%. Il GATS costituisce un accordo quadro, certamente non completo, ma di fondamentale importanza perché stabilisce il principio della nazione più favorita incondizionata aprendo la strada alla liberalizzazione del commercio nel settore su base multilaterale. In linea generale, le eccezioni alla clausola della nazione più favorita dovranno essere invocate prima dell'adozione dell'accordo e avranno una durata massima di dieci anni, con una revisione dopo i primi cinque anni. Non viene stabilita invece come principio generale la libertà di stabilimento, che potrà invece derivare a livello settoriale dalle concessioni delle parti. Anche a tale riguardo perciò una parte centrale dell'accordo è costituita dalle liste di impegni iniziali in materia di accesso al mercato che, come ricordato, sono ancora in corso di negoziazione. Esse stabiliranno la portata della liberalizzazione iniziale.

L'accordo si compone poi di quattro importanti annessi. Il primo riguarda il movimento delle persone collegato alla vendita di servizi. Gli altri tre riguardano i servizi finanziari, le telecomunicazioni ed il trasporto aereo.

2.3 LA POLITICA COMMERCIALE DELLA COMUNITÀ EUROPEA

Certamente uno degli elementi principali del programma di attuazione del grande mercato è costituito dal perfezionamento dell'unione doganale tra gli stati membri. In tale contesto la dimensione interna, cioè la soppressione delle frontiere intracomunitarie è quella che ha ricevuto l'attenzione principale almeno nel libro bianco e nei primi anni di attuazione del programma. L'art. 8A introdotto dall'Atto Unico stabilisce chiaramente l'obiettivo della realizzazione di uno spazio senza frontiere interne. Tale obiettivo può essere raggiunto solo tramite la soppressione dell'insieme dei controlli alle frontiere relativi alle merci, nonché alle persone, che si trovano sul territorio comunitario. In ciascuno stato si sono accumulati nel corso della storia formalità e controlli che, pur avendo perduto talvolta il loro significato originario, sono sopravvissuti nelle tradizioni amministrative e che devono ora essere aboliti poiché dal 1.1.1993 i supporti documentari del controllo spariranno. I progressi compiuti sono notevoli anche considerando la varietà dei controlli esistenti che vanno da quelli fiscali a quelli economici, tecnici, veterinari, fitosanitari, sanitari, ambientali, di sicurezza, e ancora quelli connessi alla PAC ed allo scambio di beni culturali. L'obiettivo comunque è quello di creare condizioni di circolazione intracomunitaria delle merci comparabili a quelle esistenti sul piano nazionale, senza documenti o procedure di carattere doganale.

Questa fondamentale realizzazione nell'ambito del programma di completamento del mercato interno ha una ovvia dimensione esterna. Tutte le merci, anche di origine extra-CEE, una volta espletate le formalità doganali alla frontiera esterna comunitaria godranno di tutti i vantaggi derivanti dalla eliminazione delle frontiere interne in base al principio di non discriminazione più volte confermato dalla stessa Corte di Giustizia. Tuttavia un diffuso timore che in connessione con il completamento del mercato interno la Comunità procedesse a rafforzare le barriere esterne è stata spesso espressa da vari *partners* commerciali e sempre smentita dalle autorità comunitarie.

La dimensione esterna del programma si è però manifestata anche con la necessità di proce-

dere ad un rafforzamento della politica commerciale comune la cui uniformità è stata fino ad oggi limitata dalla persistenza di restrizioni quantitative a livello nazionale in alcuni stati membri. L'eliminazione delle frontiere interne ha finalmente imposto la necessità di eliminare, o quanto meno fortemente ridurre, l'esistenza delle restrizioni quantitative nazionali che diverranno di difficile amministrazione una volta che le merci non saranno più soggette al controllo alla frontiera. Ovviamente però non si tratta solo di una esigenza amministrativa ma anche di un requisito economico necessario per la realizzazione piena del grande mercato. Le restrizioni delle importazioni in modo per giunta diverso tra vari paesi membri comportano in fatti una evidente distorsione della concorrenza nel mercato comunitario. Consapevoli di tali problemi le autorità comunitarie hanno fin dal 1987 adottato una politica di riduzione di tali misure. Ne è derivata una rilevante diminuzione del numero di autorizzazioni relative all'adozione di misure di sorveglianza intracomunitaria che sono passate da 1300 nel 1987 a 185 nel 1991. Parallelamente sono diminuite le misure di protezione ex art. 115 che consentono di impedire l'ingresso delle merci soggette a restrizione quantitativa nazionale via un altro stato membro. Nel 1991 le misure di protezione consentite sono diminuite sensibilmente ed ancora più nel primo trimestre del 1992 in cui sono state consentite solo quattro misure su 15 richieste. I settori maggiormente interessati dalle restrizioni quantitative nazionali sono i tessili, gli auto e motoveicoli, le banane ed alcuni prodotti manufatti come le calzature ed i prodotti elettronici di largo consumo (cfr. tavv. 2.1 e 2.2). Per quanto riguarda i prodotti tessili la soluzione a livello comunitario è strettamente legata all'esito dei negoziati in materia nell'ambito dell'*Uruguay Round*.

Per quanto riguarda il mercato automobilistico oltre alle restrizioni nazionali esistono altre importanti distorsioni della concorrenza al livello europeo, come ad esempio la varietà nei livelli di imposizione indiretta, nei sistemi di certificazione e nell'utilizzo delle reti di distribuzione, che comportano larghe differenze di prezzo nei vari paesi membri. La particolare importanza del settore automobilistico che rappresenta il 10% dell'*output* manifatturiero e l'8% dell'occupazione nella Comunità ha indotto quest'ultima a cercare una soluzione temporanea che consenta di limitare la concorrenza giapponese fino al termine del decennio.

In questo quadro si colloca il recente accordo tra la CEE ed il Giappone volto a liberalizzare completamente il mercato europeo dopo un periodo transitorio di sette anni, dal 1 gennaio 1993 al 31 dicembre 1999. L'accordo prevede che nel caso in cui la domanda totale nel 1999 si attesterà sui 15,1 milioni di autoveicoli, la quota giapponese non supererà gli 1,23 milioni di unità, mantenendosi cioè circa sul livello attuale. Le restrizioni quantitative nazionali in Francia, Italia, Portogallo, Regno Unito e Spagna dovranno essere progressivamente diminuite per consentire una maggiore presenza giapponese. In particolare per l'Italia è prevista la vendita di 138.000 unità pari al 4,9% delle vendite totali previste, con l'aumento di 3 volte rispetto all'attuale livello. L'accordo non affronta direttamente il problema che si porrà ove la domanda comunitaria totale eccederà o sarà inferiore al livello previsto, lasciando in tal modo un ampio margine per la possibile rinegoziazione.

A parte i notevoli problemi di applicazione, la saggezza economica di un accordo di autolimitazione delle esportazioni nel settore automobilistico è quanto meno dubbia. Se è vero che il periodo transitorio darà ai produttori europei un ulteriore margine di tempo per migliorare la loro competitività è opportuno ricordare che essi hanno operato in un mercato europeo largamente protetto già per vari decenni. Inoltre le restrizioni quantitative concordate, consentiranno ai produttori giapponesi di aumentare relativamente le loro quote pur mantenendo i prezzi elevati. Ciò consentirà loro di realizzare degli extra-profitti da utilizzare soprattutto nella ricerca e sviluppo, in tal modo ulteriormente incrementando la loro competitività in un mercato molto sensibile all'innovazione — per il rapido ciclo di vita dei prodotti — ed ai tempi di anticipo dei nuovi modelli. Inoltre particolarmente controverso appare il problema degli investimenti giapponesi in Europa. L'accordo prevede che non vi siano restrizioni a tali investimenti e che gli autoveicoli prodotti nelle "*transplants*" giapponesi in Europa potranno liberamente circolare all'interno della Comunità. Esiste solo un "*understanding*" non scritto per cui i produttori giapponesi non si doteranno di una capacità produttiva superiore ai 1,2 milioni di autoveicoli. Il totale delle vendite in Italia tra importazioni ed unità prodotte nelle "*transplants*" alla fine del secolo dovrebbe essere limitato al 10-11% del mercato. Resta infine la questione della *joint ventures* tra produttori europei e giapponesi. An-

che questo problema non è stato contemplato dall'accordo CEE-Giappone. Appare comunque improbabile che, ad esempio, gli autoveicoli prodotti in Spagna a partire dal 1996 a seguito del recente accordo tra Suzuki e Volkswagen verranno considerati in alcun modo all'interno delle nuove restrizioni quantitative concordate.

Anche la soluzione al problema delle restrizioni quantitative nel mercato delle banane appare particolarmente complesso. I prezzi divergono largamente nella Comunità. Per i prezzi all'ingrosso alla frontiera escludendo il dazio si va dagli oltre 800 ECU alla tonnellata in Spagna ai meno di 200 in Portogallo con gli altri paesi sparsi nell'intervallo. Ciò è dovuto alla preferenza accordata in particolare da Spagna, Francia e Regno Unito alle banane provenienti da paesi ACP o da alcuni territori nazionali come le Isole Canarie, Martinica e Guadalupa. Il restante circa 60% delle importazioni proviene invece dai paesi dell'America centrale ove le banane sono prodotte in vaste piantagioni a prezzi pari alla metà o un terzo dei prezzi di produzione dei paesi che godono delle preferenze. Sulle banane provenienti dall'America centrale è imposto un dazio del 20% eccetto per le importazioni a dazio zero verso la Germania sul cui mercato è però diretto un terzo del totale delle importazioni comunitarie. Il problema è dunque particolarmente complicato anche a causa dell'importanza fondamentale che la produzione di banane riveste per alcuni paesi ACP. La soluzione verso cui la Comunità sembra propendere è quella di stabilire una quota a livello comunitario per le banane del Centroamerica ed un tasso annuale di crescita della quota stessa. Nel contempo il dazio dovrebbe essere esteso anche alla Germania. La soluzione scelta è comunque contraria alla proposta inclusa nel pacchetto Dunkel che prevede di trasformare tutte le misure non tariffarie in dazi da ridurre progressivamente.

È dunque chiaro che con la spinta impressa dal programma di completamento del mercato interno anche la politica commerciale comune sta progredendo e, pur dovendo contemperare la protezione di vari interessi, la Comunità sta cercando di adottare soluzioni tendenzialmente liberalizzatrici. Rimane comunque la eventualità che alcuni Stati membri decidano di continuare a controllare e di fatto a restringere i flussi di commercio intra-comunitari, ad esempio mediante il controllo del commercio all'ingrosso o, per gli autoveicoli, attraverso l'obbligo di immatricolazione nel paese di residenza. Particolarmente importante è che parallelamente alla riduzione delle restrizioni quantitative non si assista all'aumento dell'utilizzo di altri strumenti. Un chiaro nesso potrebbe sorgere infatti con le misure *antidumping*. Nel 1991 sono state imposte 19 misure *antidumping* definitive ed altrettante provvisorie confermando i livelli dell'anno precedente. Si nota invece una diminuzione nell'apertura di nuove investigazioni avviate nel 1991. Nel periodo che va dal 1987 al 1991 sono state istituite 169 investigazioni riguardanti le importazioni provenienti da 33 paesi. I paesi principalmente coinvolti sono stati il Giappone con 21 investigazioni, la Cina con 20 e la Corea con 19. Delle 20 investigazioni iniziate nel 1991 riguardanti 11 paesi 5 coinvolgevano il Giappone e 4 la Cina. Per quanto riguarda i settori più colpiti vanno certamente menzionati il tessile ed il chimico e, per quanto riguarda il 1991, soprattutto il siderurgico e quello dei prodotti elettronici. È opportuno inoltre ricordare che al 30.12.1991 erano in vigore dazi *antidumping* ed impegni sui prezzi per quanto riguarda 64 prodotti (cfr. tavv. 2.3 e 2.4).

Un'altra area in cui la realizzazione del programma di completamento del mercato interno ha una importante dimensione esterna è quello della armonizzazione degli *standards* tecnici e della normalizzazione. In base ai nuovi orientamenti comunitari è stato introdotto il principio del mutuo riconoscimento che consente la commercializzazione di un prodotto in qualsiasi stato membro nel caso in cui esso sia stato ritenuto conforme alle regolamentazioni tecniche in un altro stato membro. Questo principio viene ad integrare ed a facilitare lo sforzo di armonizzazione a livello comunitario che è così limitato a stabilire i requisiti essenziali di un prodotto, ove esistano. Per quanto riguarda gli *standards* industriali i tre organi europei: il CEN (Comitato Europeo di Standardizzazione), il CENELEC (Comitato Europeo di standardizzazione elettronica) e l'ETSI (European Telecommunications Standards Institute) stanno faticosamente mettendo a punto le migliaia di *standards* ancora mancanti. Questo compito è particolarmente importante perché permetterà di evitare che alla eliminazione delle barriere a livello nazionale si sostituisca l'utilizzo delle barriere costituite dalla persistenza o dall'introduzione di *standards* differenti a livello di indu-

strie nazionali. Molto importante a questo proposito notare che negli organi di standardizzazioneeuropei partecipano anche i paesi dell'EFTA e che al processo di fissazione degli *standards* viene tenuto in considerazione anche l'avviso dei produttori e degli organi di standardizzazione di altri paesi come ad esempio l'American National Standards Institute. Problemi ancora persistono del punto di vista del riconoscimento delle prove e dei certificati. Essi devono infatti essere condotti nel territorio comunitario, ciò che in alcuni casi può provocare notevoli problemi a produttori stranieri. A tale questione è connessa anche la possibilità di godere dei vantaggi del mutuo riconoscimento. In ogni caso i benefici derivanti dallo sforzo di armonizzazione tecnica sono del tutto evidenti per i produttori sia comunitari che non comunitari.

Nell'ambito del programma di completamento del mercato interno, oltre alla eliminazione delle barriere al commercio tra gli stati membri ed all'adozione di regole comuni o il mutuo riconoscimento ad esempio in materia di *standards*, esiste certamente un altro elemento di fondamentale importanza anche per la sua dimensione esterna: la politica della concorrenza. Tale politica appare centrale nella realizzazione degli obiettivi del grande mercato sia in termini di aumento del benessere per i cittadini europei sia anche in termini di maggiore concorrenzialità per l'industria europea. Condizione necessaria perché una tale concorrenzialità sia realizzata è che esista una vigorosa concorrenza da parte delle importazioni. Essa è infatti particolarmente importante per limitare le tendenze oligopolistiche esistenti nei mercati europei, in parte facilitate dalla protezione offerta dalle barriere interne, nonché da una politica industriale comunitaria favorevole alle concentrazioni durante gli anni sessanta ed oltre[8]. Il ruolo della politica della concorrenza in questo campo è particolarmente importante. La commissione ha la possibilità di attaccare tutte quelle pratiche che sia a livello nazionale, ad esempio attraverso gli aiuti di stato, sia a livello di impresa, ad esempio attraverso le pratiche di cartellizzazione, l'abuso di posizione dominante o in caso di fusioni e acquisizioni anticompetitive, limitano o restringono la concorrenza a livello europeo, nonché mondiale.

Certamente molto importante sarà però l'interazione che si verrà stabilire fra la politica commerciale e quella della concorrenza. La spinta liberalizzatrice impressa, forse parzialmente per inerzia, anche a livello esterno non dovrà essere contraddetta. Strumenti come le misure *antidumping* o gli accordi di autolimitazione delle esportazioni, a parte l'illiceità di questi ultimi che dovrebbe risultare a seguito dell'*Uruguay Round*, andranno usati con moderazione e tenendo conto dei loro effetti potenzialmente restrittivi sulla concorrenza non solo esterna ma anche interna. Le misure *antidumping* ad esempio possono essere infatti adottate in presenza di strategie di prezzo certamente accettabili a livello interno poiché non implicano alcun intento predatorio. La vendita a prezzi inferiori al costo medio ma superiori al costo marginale sono considerate infatti ora casi di *dumping*. Inoltre la possibilità di terminare una inchiesta mediante un impegno sul prezzo da parte degli esportatori costituisce un chiaro incentivo alla collusione fra gli esportatori ma anche fra le imprese danneggiate che di solito partecipano in gruppo alla procedura. In alcuni casi poi il risultato finale dell'introduzione di dazi *antidumping* è solo quello di aumentare il prezzo di un prodotto senza alcun vantaggio per l'industria locale. Tale sembra essere ad esempio il caso del dazio del 20% imposto sulle fotocopiatrici giapponesi nel 1986 che ha condotto il livello dei prezzi in Europa ad un livello del 20% superiore a quello che esiste sul mercato statunitense, preso come riferimento, ma non ha portato che a modestissimi guadagni in termini di quota di mercato per i produttori europei che nel 1986 detenevano una quota del mercato europeo pari al 29% passata nel 1990 solo al 31%[9].

I vantaggi del grande mercato per le imprese come per i consumatori europei si realizzeranno appieno solo attraverso la realizzazione di una concorrenza globale. In un epoca di globalizzazione dell'economia in cui gli IDE, i flussi *intra-firm*, la rilocalizzazione delle attività, ed il contenuto sempre meno locale e più internazionale dei prodotti e dei servizi costantemente aumentano, le restrizioni al commercio perdono progressivamente significato. L'esigenza di una vigorosa politica della concorrenza e di una coerente politica commerciale liberale diviene ineludibile.

---

[8] A. Jacquemin e A. Sapir, *Competition and Imports in the European Market*, Londra, 1990; P. Garoski, A. Jacquemin, "Industrial Change, Barriers to Mobility, and European Industrial Policy", *Economic Policy*, n. 1, nov. 1985, p. 170 e ss.
[9] "Copy cats", *The Economist*, 18 aprile 1992, p. 70.

NUMERO DEI RICORSI ALL'ARTICOLO 115 E MISURE DI PROTEZIONE EVOLUZIONE DAL 1990 AL 1991[1]

	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
TESSILI	273	184	156	176	155	143	131	122	84	95	69	62
ALTRI PRODOTTI (agricoli e ind.li)	83	71	85	77	60	68	53	60	69	66	43	19
TOTALE	356	255	241	253	215	211	184	182	153	161	112	81
ACCETTAZIONI	222	166	174	188	165	176	141	157	128	119	79	48
RIGETTI	134	89	67	65	50	35	43	25	25	42	33	33[2]
Percentuale di accettazioni	62	65	72	74	77	83	77	86	84	74	71	59
Percentuale di rigetti	38	35	28	26	23	17	23	14	16	26	29	41

[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.
[2] Compreso un ricorso ritirato.

Fonte: Commissione delle Comunità Europee

Tavola 2.1

NUMERO DEI RICORSI ALL'ARTICOLO 115 E MISURE DI PROTEZIONE NEL 1991

STATO MEMBRO	PRODOTTI TESSILI		ALTRI PRODOTTI		PRODOTTI AGRICOLI		TOTALE	
FRANCIA	Accolti	3	Accolti	6	Accolti	1	Accolti	10
	Respinti	0	Respinti	1	Respinti	0	Respinti	1
	Totale	3	Totale	7	Totale	1	Totale	11
GRAN BRETAGNA	Accolti	1	—		Accolti	1	Accolti	2
	Respinti	0	—		Respinti	0	Respinti	0
	Totale	1	—		Totale	1	Totale	2
IRLANDA	Accolti	1	—		—		Accolti	1
	Respinti	4	—		—		Respinti	4
	Totale	5	—		—		Totale	5
ITALIA	Accolti	10	Accolti	3	Accolti	1	Accolti	14
	Respinti	0	Respinti	0	Respinti	0	Respinti	0
			Ritirati	1			Ritirati	1
	Totale	10	Totale	4	Totale	1	Totale	15
PORTOGALLO	—		Accolti	1	—		Accolti	1
	—		Respinti	0	—		Respinti	0
	—		Totale	1	—		Totale	1
SPAGNA	Accolti	17	Accolti	3	—		Accolti	20
	Respinti	26	Respinti	1	—		Respinti	27
	Totale	43	Totale	4	—		Totale	47
TOTALE	Accolti	32	Accolti	13	Accolti	3	Accolti	48
	Respinti	30	Respinti	2	Respinti	0	Respinti	32
			Ritirati	1			Ritirati	1
	Totale	62	Totale	16	Totale	3	Totale	81

Fonte: Commissione delle Comunità Europee

Tavola 2.2

INCHIESTE *ANTIDUMPING* E ANTISOVVENZIONI NEL PERIODO 1 GENNAIO 1985-31 DICEMBRE 1991

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Inchieste in corso all'inizio del periodo	40	44	21	39	53	60	59
Inchieste avviate durante il periodo	36	24	39	40	27	43	20
Inchieste in corso durante il periodo	76	68	60	79	80	103	79
Inchieste concluse con:							
- istituzione di un dazio definitivo	8	4	9	18	10	18	19
- accettazione di un impegno sui prezzi	4	25	8	—	5	9	3
- constatazione dell'assenza di *dumping* o di pregiudizio	2	4	—	—	—	—	1
- constatazione dell'assenza di sovvenzioni	1	—	—	—	—	—	—
- constatazione di assenza di pregiudizio	15	7	4	5	5	13	6
- altri motivi	2	7	—	3	—	4	4
Totale delle inchieste concluse	32	47	21	26	20	44	33
Inchieste in corso al termine del periodo	44	21	39	53	60	59	46
Dazi provvisori istituiti durante il periodo	9	6	13	28	10	23	19

Fonte: CEE, 10ª Relazione annuale della Commissione sulle attività anti-dumping e antisovvenzioni della Comunità, 1991.

Tavola 2.3

INCHIESTE *ANTIDUMPING* E ANTISOVVENZIONI AVVIATE NEL PERIODO 1 GENNAIO 1987-31 DICEMBRE 1991 RIPARTITE PER PRODOTTO

PRODOTTO	1987	1988	1989	1990	1991
Prodotti chimici e affini	11	13	6	8	4
Tessili e affini	10	—	9	14	—
Legno e carta	2	2	—	—	1
Prodotti elettronici	6	4	4	1	5
Prodotti dell'industria meccanica	4	6	3	6	4
Prodotti siderurgici (CEE e CECA)	5	4	2	9	6
Altri metalli	1	10	2	3	—
Altri	—	1	1	2	—
TOTALE	39	40	27	43	20

Fonte: CEE, 10ª Relazione annuale della Commissione sulle attività antidumping e antisovvenzioni della Comunità, 1991.

Tavola 2.4

2.4 LE RELAZIONI COMMERCIALI REGIONALI DELLA COMUNITA EUROPEA

Nell'ambito delle relazioni regionali della Comunità due importanti sviluppi sono stati recentemente finalizzati: la conclusione degli Accordi Europei con Cecoslovacchia, Polonia e Ungheria e la firma dell'accordo sullo Spazio Economico Europeo con i sette paesi dell'EFTA. L'entrata in vigore di questi accordi attende comunque le necessarie procedure di ratifica dei parlamenti nazionali.

Per quanto riguarda le misure commerciali degli Accordi Europei il 16 dicembre 1991 contemporaneamente alla firma degli accordi stessi sono stati firmati degli accordi transitori semplificati denominati "accordi provvisori per il commercio e le misure di accompagnamento" che sono entrati in vigore a partire dal 1 marzo 1992. L'importanza politica degli Accordi Europei appare chiara sia del punto di vista del consolidamento delle riforme democratiche ed economiche nei tre PECO sia dal punto di vista del loro processo di integrazione nell'economia mondiale ed in particolare europea. Nei preamboli degli accordi è inoltre ribadita la volontà di questi paesi di diventare membri della Comunità, un obiettivo su cui quest'ultima non ha però voluto formalmente impegnarsi. I tre accordi piuttosto simili nei contenuti e molto articolati contengono norme in materia di dialogo politico, cooperazione culturale, cooperazione economica, finanziaria nonché, dal punto di vista più strettamente commerciale, sulla libera circolazione dei beni, circolazione dei lavoratori, movimento dei capitali, concorrenza e ravvicinamento delle legislazioni. È anche prevista la creazione di Consigli di associazione responsabili della esecuzione degli accordi, e di Commissioni parlamentari di associazione di cui faranno parte membri del Parlamento Europeo e membri dei singoli parlamenti nazionali.

Obiettivo fondamentale degli accordi europei è quello di creare una zona di libero scambio tra la Comunità e ciascuno dei tre paesi nell'arco di dieci anni sia pure in maniera asimmetrica. La Comunità cioè si impegna a realizzare la liberalizzazione più velocemente rispetto ai tre partners. Nel settore dei prodotti industriali, esclusi i tessili, la Comunità abolirà tutte le barriere tariffarie e non tariffarie entro cinque anni con una progressività diversa a seconda della "sensibilità" dei prodotti. In realtà lo smantellamento autonomo delle restrizioni quantitative e la concessione delle preferenze generalizzate aveva già portato precedentemente a risultati analoghi. Il problema centrale rimane certamente l'accesso al mercato comunitario per i prodotti "sensibili" tra cui i prodotti agricoli in cui persistono ancora importanti restrizioni tariffarie e quantitative, i prodotti tessili e abbigliamento ove i dazi saranno aboliti solo in sei anni e le restrizioni quantitative in non meno di cinque anni, i prodotti siderurgici ove i dazi saranno eliminati in sei anni, il carbone ove i dazi saranno aboliti in quattro anni e le restrizioni quantitative in un anno ad eccezione di alcune restrizioni per i mercati spagnolo e tedesco. Considerando le pressanti necessità delle economie in transizione il calendario della liberalizzazione non appare dunque particolarmente favorevole soprattutto se si considera che i settori sensibili sono proprio quelli in cui si concentrano le loro esportazioni verso la Comunità in una percentuale media di oltre il 42%. Inoltre negli accordi sono contenute norme che destano notevoli preoccupazioni. Per quanto riguarda l'eventuale applicazione di dazi *antidumping* non viene chiarito se la Comunità applicherà le procedure previste per le economie di mercato o quelle, più sfavorevoli, utilizzate nei confronti delle economie non di mercato. La possibilità per l'industria europea di ottenere misure di salvaguardia sembra inoltre particolarmente larga. Viene infatti inserito il concetto non meglio chiarito di un aumento di importazioni capace di causare "difficoltà, che possono provocare il serio deterioramento nella situazione di una regione comunitaria" che può lasciar spazio a notevoli interventi restrittivi. Perché un prodotto goda dei benefici previsti negli accordi è necessario stabilire la sua origine nazionale che è determinata in generale dal paese in cui avviene l'ultima trasformazione sostanziale che comporta il cambiamento di voce doganale a quattro cifre del Sistema Armonizzato. In vari casi però è stabilito che il valore delle merci importate (ad esclusione di quelle di origine comunitaria) contenute nel prodotto esportato dai tre paesi non può superare una certa percentuale (in vari casi del 40 o 50%) senza far perdere ad esso l'origine. Ciò si traduce in una regola sul contenuto locale che potrà scoraggiare alcune attività di assemblaggio di prodotti da componenti di provenienza extra-CEE e destinati al mercato comunitario.

In materia di circolazione delle persone gli accordi non aggiungono molto rispetto alle legislazioni piuttosto restrittive dei paesi membri della Comunità che vanno singolarmente rispettate.

Per quanto riguarda le imprese viene previsto il trattamento nazionale e la possibilità di trasferire liberamente i capitali compresi i redditi derivanti da investimenti.

Un capitolo molto importante degli accordi è costituito dal ravvicinamento delle legislazioni. I tre paesi infatti si impegnano ad adottare entro il breve periodo di tre anni la legislazione comunitaria in materia di concorrenza. Per quando riguarda la valutazione degli aiuti di stato nei primi 5 anni, rinnovabili per altri cinque, i tre paesi saranno considerati equiparati alle aree descritte dall'art. 92.3 (a) del Trattato di Roma[10] e riceveranno il trattamento più favorevole corrispondente. Le legislazioni in materia di diritti della proprietà intellettuale le dovranno essere allineate alle convenzioni internazionali ed alla normativa CEE. Un impegno particolare è richiesto ai tre paesi in un vasto numero di settori tra cui il diritto doganale, societario, bancario, tributario, i servizi finanziari, la protezione dei lavoratori e dei consumatori, i trasporti e la protezione ambientale. Ovviamente la creazione di un "infrastruttura" giuridica è di vitale importanza sia per attrarre gli investimenti dall'estero sia per porre le condizioni necessarie per la auspicata adesione alla Comunità.

La cooperazione finanziaria prevista dagli accordi non va oltre quanto già previsto dal programma PHARE che per il 1992 si avvale di uno stanziamento di un miliardo di ECU per i sei PECO beneficiari. La cifra è piuttosto modesta se rapportata ad esempio alle sole necessità del servizio del debito estero che si aggirano intorno ai 4 miliardi di dollari per l'Ungheria ed ai 10 per la Polonia. Gli Accordi Europei dunque a parte la loro importanza politica e di stimolo alla prosecuzione delle riforme in Cecoslovacchia, Polonia ed Ungheria sembrano aver in linea generale consolidato la liberalizzazione già acquisita lasciando però pressoché intatte le restrizioni esistenti nei settori "sensibili" — agricoltura, siderurgia, tessile e abbigliamento — in cui tali paesi godono di vantaggi comparati e ove una liberalizzazione totale da parte comunitaria comunque non provocherebbe che una diminuzione dell'*output* europeo dell'ordine del 2-4%[11].

Per quanto riguarda gli altri paesi della regione la Comunità sta conducendo discussioni preliminari con Bulgaria e Romania circa la possibilità di giungere ad Accordi Europei anche con essi. Dopo una lunga reciproca indifferenza la Comunità e l'Albania hanno firmato nel maggio 1992 un accordo di commercio e di cooperazione simile agli accordi cosiddetti di prima generazione già esistenti con gli altri PECO. Dall'accordo sono esclusi sia i prodotti tessili che quelli siderurgici mentre non sono previste concessioni particolari per il settore agricolo. per quanto riguarda l'accesso al mercato comunitario l'accordo consolida l'eliminazione delle restrizioni quantitative specifiche già adottate autonomamente dalla Comunità a partire dal 1.1.1992. Non è inoltre previsto nessun impegno finanziario specifico da parte comunitaria. Nel maggio 1992 sono stati firmati accordi di commercio e cooperazione anche con Lituania, Lettonia ed Estonia. In questi accordi è stata confermata l'eliminazione delle restrizioni quantitative specifiche in vigore dal 1.8.1991 già prevista dal trattato tra la Comunità e l'Unione Sovietica. Per i tre paesi baltici è prefigurata la possibilità di giungere ad accordi europei.

Nel maggio 1992 è stato firmato l'accordo sullo Spazio Economico Europeo (SEE) dopo le necessarie modifiche al meccanismo di controllo giurisdizionale contenuto nell'accordo che la Corte di giustizia delle Comunità Europee aveva giudicato incompatibile con il Trattato di Roma. Gli obiettivi che l'accordo si pone sono da un lato di far profittare dei benefici del grande mercato anche i paesi dell'EFTA, seppure con il limite dell'esclusione del settore agricolo, dall'altro di progredire sulla strada della costruzione europea la cui prossima fase dal punto di vista esterno sarà quasi certamente l'apertura di negoziati per l'adesione dei paesi che ne hanno fatto la richiesta, e cioè l'Austria nel 1989, la Svezia nel 1991 e la Finlandia nel 1992, o che ne faranno in futuro. Fondamentale in questa prospettiva è la scelta compiuta dai paesi EFTA e rispecchiata nell'accordo di far proprio l'insieme dell'esperienza comunitaria nella realizzazione delle quattro libertà che a loro si estenderanno. Tale patrimonio, il cosiddetto *acquis communautaire*, è contenuto nelle 12.000 pagine di normative comunitarie annesse all'accordo. La legislazione CEE che i paesi dell'EFTA hanno deciso di assumere comprende, tra l'altro, la normativa in materia di concorrenza, di diritto societario, di politica sociale e ambientale. In questi due ultimi campi in particolare è

---

[10] "Possono considerarsi compatibili con il mercato comune: a) gli aiuti destinati a favorire lo sviluppo economico delle regioni ove il tenore di vita sia anormalmente basso, oppure si abbia una grave forma di sottoccupazione ...".

[11] P. Messerlin, *Restrictions on OECD Imports from Eastern Europe*, Parigi, 1992.

certo che i paesi EFTA non mancheranno di influenzare le scelte che la Comunità compierà in futuro. Particolarmente controverse nella negoziazione dell'accordo sono state le disposizioni sui trasporti, anche in relazione all'ambiente, quelle sulla pesca e quelle sul contributo EFTA alla riduzione delle disparità regionali in Europa.

Dal punto di vista della circolazione delle merci gran parte della liberalizzazione era già acquistata a seguito degli accordi bilaterali del 1972, ne è prova il fatto che il 68% del commercio dei 19 paesi membri del SEE avviene tra loro stessi. Notevoli effetti positivi indiretti sul commercio di merci dovrebbero comunque derivare dalla liberalizzazione del commercio di servizi e dalla libera mobilità dei capitali e delle persone. In ciascuna di queste aree sono previste alcune eccezioni e salvaguardie. L'eliminazione dei dazi doganali sui prodotti industriali già realizzata dagli accordi bilaterali del 1972 è ora integrata dalla eliminazione delle rimanenti restrizioni quantitative e misure di effetto equivalente, ed ostacoli di tipo tecnico. Non sarà inoltre più consentito il ricorso a misure *antidumping*. Per quanto riguarda i prodotti agricoli e della pesca anche se sono stati compiuti alcuni progressi i rispettivi mercati rimarranno fortemente protetti. Ciò, insieme alla mancanza di una tariffa esterna comune, fa sì che non sarà possibile procedere alla rimozione dei controlli doganali tra i dodici ed i paesi dell'EFTA in modo analogo a quello previsto nel programma di completamento del grande mercato interno. L'entrata in vigore dell'accordo è prevista per il 1.1.1993 soggetta però al completamento delle necessarie procedure di ratifica ove potrebbe ancora sorgere qualche difficoltà.

LE STATISTICHE DEGLI SCAMBI DI BENI TRA STATI MEMBRI NEL MERCATO UNICO EUROPEO

Il 31 dicembre 1992 rappresenta la scadenza fissata dalla Comunità Europea per il completamento del mercato unico e la definitiva realizzazione delle cosiddette quattro libertà fondamentali: libera circolazione delle merci, delle persone, dei servizi e dei capitali.

Il campo che maggiormente simboleggia l'abolizione delle barriere tra gli Stati comunitari è quello della soppressione dei controlli fisici alle frontiere interne. Tra le conseguenze della sparizione della raccolta dei documenti di accompagnamento delle merci, vi sarà però anche la perdita delle fonti tradizionali di rilevazione delle statistiche del commercio estero. Il mantenimento delle informazioni sulle vendite e sugli acquisti tra i Dodici appare assolutamente indispensabile anche una volta scomparsa la nozione tecnica di "esportazione" all'interno della Comunità. Ciò vale sia per gli Stati, che così continueranno a misurare i benefici derivanti da un'integrazione economica sempre più accentuata, sia per le imprese, le quali potranno basare su tali informazioni le loro strategie concorrenziali.

Attualmente la statistica delle operazioni in regime interno viene disciplinata dal Regolamento (CEE) 1736/75 del Consiglio, del 24-6-75, relativo alle statistiche del commercio estero della Comunità e del commercio degli Stati membri della stessa *(1) e più in particolare dal* Regolamento (CEE) 2954/85 del Consiglio, del 22-10-85, che istituisce talune misure relative all'uniformazione e alla semplificazione delle statistiche del commercio tra gli Stati membri.

Dal 1° gennaio 1988, nel quadro del processo di semplificazione delle formalità amministrative, i dati sono raccolti a partire dagli esemplari per la statistica inseriti in un formulario doganale unico e normalizzato, cioè il cosiddetto DAU (2). Alla stessa data fu messa in vigore la Nomenclatura Combinata, strumento unico per la designazione dei prodotti sia a scopi tariffari che a scopi statistici (3). Per motivi di compatibilità, essa viene applicata anche alla statistica degli scambi tra Stati membri della Comunità (4). Inoltre, la regolamentazione CEE prevede il ricorso ad una procedura di transito comune a tutti gli Stati membri per il trasferimento "sotto dogana" di una merce da un paese all'altro.

Le procedure doganali attuali generano a carico delle imprese una serie di formalità amministrative, che implicano dei ritardi più o meno lunghi ed impongono dei costi piuttosto elevati (5).

Una serie di regolamenti approvati negli ultimi tempi prevede che tali procedure scompaiano a partire dal 1° gennaio 1993. Questi testi, infatti, hanno già eliminato - o elimineranno entro la data suddetta - i controlli alle frontiere intra-CEE sui mezzi di trasporto (6), l'obbligo dell'avviso di passaggio per i trasportatori (7), le procedure sul transito comunitario per le merci di provenienza comunitaria (8), la presentazione del documento amministrativo unico alle dogane interne (9) ed infine i controlli sui bagagli delle persone (10).

Nell'ideare un nuovo regime delle statistiche del commercio intracomunitario, la Commissione ha quindi cercato di mantenere un giusto equilibrio tra i bisogni di informazione pubblici e privati, da un lato, ed i princìpi del Mercato Unico del 1993 miranti alla deregolamentazione e all'alleggerimento degli oneri amministrativi per le imprese, dall'altro. Tale compito è stato facilitato dalla considerazione che, in effetti, il commercio estero della Comunità presenta una forte concentrazione in un numero relativamente ristretto di imprese.

Così nel 1988 la Commissione ha incaricato l'Ufficio Statistico della Comunità di elaborare una proposta di regolamento concernente un nuovo sistema di indagini. I lavori preparatori, però, si sono rivelati piuttosto complessi, non solo per gli aspetti tecnici, ma soprattutto per il legame con il dossier fiscale della Comunità.

Infatti, benché i dazi doganali siano stati eliminati già dal 1968, gli Stati membri continuano ad applicare ancor oggi controlli alle frontiere interne per la realizzazione di una serie di politiche, di cui la più importante è la politica fiscale. Date le differenze nelle aliquote dell'IVA e delle accise tra i Dodici, la permanenza di tali controlli permette a ciascuno Stato membro di riscuotere comunque gli introiti fiscali sulle importazioni previsti dalla sua attuale normativa, costituendo inoltre un mezzo per la lotta contro la frode e l'evasione fiscale. Perciò, al fine di costruire un vero mercato unificato, già dal 1986 il Consiglio e la Commissione, partendo da premesse diverse, si sono messi al lavoro per cercare di risolvere il problema dell'imposizione indiretta.

Le conclusioni ottenute nel giugno 1991 nell'ambito del Consiglio "Economia e Finanze" appaiono in realtà una soluzione di compromesso tra le due istituzioni. Da una parte, per quanto riguarda l'armonizzazione delle aliquote IVA, è stato raggiunto un accordo politico per applicare dal 1° gennaio 1993 un tasso minimo del 15% per l'aliquota "normale" ed un tasso del 5% per l'aliquota "ridotta" riguardante determinate categorie di beni e servizi (11); l'IVA maggiorata sui prodotti di lusso dovrà invece essere completamente abolita (cfr. tav. 1) (12). Dall'altra parte, l'esecutivo CEE è riuscito ad ottenere che allo stadio finale del mercato unico questa imposta venga riscossa direttamente nel paese di origine della merce, in maniera tale che gli operatori economici possano realmente considerare le vendite e gli acquisti transfrontalieri come degli affari identici a quelli che essi svolgono nell'ambito dei propri confini. Però, nell'impossibiltà di raggiungere immediatamente un accordo

LISTA DELLE ALIQUOTE IVA APPLICABILI NEGLI STATI MEMBRI AL 20.1.1992

	Aliquote ridotte	Aliquote standard e intermedie	Aliquote maggiorate
Germania	7	14	—
Belgio	1/6	17/19	25/25+8
Danimarca	—	25	—
Spagna	6	13	28/33
Grecia	4/8	18	36
Francia	2,1/5,5	18/6	22
Irlanda	0/2,3/10/12,5	21	—
Italia	4/9/12	19	38
Lussemburgo	3/6	15	—
Paesi Bassi	6	18,5	—
Portogallo	0/8	17	30
Regno Unito	0	17,5	—

Fonte: Commissione CEE

Tavola 1

tra i Dodici, è stato necessario prevedere un periodo transitorio, almeno sino alla fine del 1996, durante il quale l'IVA continuerà ad essere pagata nel paese di destinazione.

La grande novità della direttiva adottata il 16 dicembre 1991 consisterà nella completa soppressione dei formulari doganali a partire dal 1° gennaio 1993: in tale contesto, il controllo a fini fiscali sugli scambi di merci sarà effettuato ex-post *sulla base della documentazione classica che accompagna la vendita di un bene, cioè le fatture emanate dai singoli operatori economici. Difatti, le imprese dovranno semplicemente indicare in dichiarazioni trimestrali IVA, che già adesso sono tenute a compilare, l'ammontare globale delle vendite e degli acquisti effettuati all'interno della Comunità. Inoltre, nell'ambito della normale contabilità aziendale, esse dovranno sia registrare il codice IVA del* partner *commerciale, sia farsi rilasciare dalle autorità nazionali una dichiarazione che attesti la propria qualità di soggetti passivi dell'IVA (per consentire all'esportatore estero l'esenzione d'imposta).*

Essenziale sarà, poi, la collaborazione tra le dodici amministrazioni pubbliche, da realizzarsi attraverso una rete telematica pluri-uso denominata "Sistema nervoso europeo" (ENS). A questo fine, nel gennaio 1992 è stato approvato un regolamento che prevede l'instaurazione di un sistema informatico e telematico di scambio di informazioni per il controllo dell'IVA e la prevenzione delle possibili frodi in questo campo (13).

Una volta risolto, sia pure parzialmente, il problema dei controlli fiscali, finalmente è stato possibile approntare un nuovo metodo di rilevazione statistica delle transazioni intracomunitarie. A questo fine, è stato recentemente adottato il Regolamento (CEE) 3330/91 del Consiglio, del 7-11-91, relativo alle statistiche degli scambi di beni tra Stati membri. *Questo sistema, che sarà utilizzato per tutto il periodo di applicazione del regime fiscale transitorio, si basa anch'esso sul concetto fondamentale che le informazioni necessarie dovranno essere fornite dagli stessi operatori del commercio intracomunitario, i quali saranno chiamati a svolgere un ruolo attivo e cruciale nelle statistiche del dopo-1992.*

La chiave di volta del nuovo meccanismo è rappresentata dall'utilizzazione della rete amministrativa fiscale e più in particolare dai soggetti IVA, che saranno tenuti a fornire tutti i dati relativi ai movimenti di merci. Infatti, l'immissione al consumo di tutte le merci originarie o in libera pratica in un paese della Comunità può essere realizzata solo previo assoggettamento della merce stessa all'imposta sul valore aggiunto, che costituisce l'unica imposta nelle cessioni di beni tra Stati CEE. Ciò determina una sostanziale identità tra il campo di osservazione statistico e quello fiscale.

Da un punto di vista analitico, il regolamento in questione è composto dai seguenti elementi:

1) introduzione di un meccanismo centrale di raccolta dei dati, denominato "sistema Intrastat";

2) revisione della statistica del commercio intracomunitario.

Il sistema Intrastat

Il nuovo sistema presenta le seguenti caratteristiche:

a) Campo di applicazione. *Il sistema Intrastat copre tre tipi di indagini: la statistica del commercio interno, la statistica del transito e quella dei depositi (art. 7 p. 4).*

b) Soggetti obbligati a fornire l'informazione statistica. *In linea di principio, è tenuta a fornire i dati richiesti, ogni persona fisica o giuridica che partecipi ad uno scambio di beni tra Stati membri (art. 8). I privati, però, sono esentati dall'obbligo di dichiarazione, salvo il caso di inchieste periodiche realizzate per conoscere l'andamento delle operazioni da loro effettuate (art. 15).*

c) Modalità della dichiarazione. *Per sottolineare la diversità del commercio intra-CEE rispetto alle transazioni con i paesi terzi, i termini tradizionali "esportazioni" ed "importazioni" saranno rimpiazzati dalle nuove espressioni "spedizioni" ed "arrivi". Infatti, la raccolta di dati non si realizzerà più attraverso procedure amministrative da espletarsi alle dogane, bensì nei luoghi di spedizione e di arrivo dei beni. Ciò avverrà per mezzo di dichiarazioni periodiche che i soggetti obbligati all'informazione dovranno trasmettere ai rispettivi servizi statistici nazionali (art. 13 p. 1).*

d) Misure che garantiscono la comunicazione dei dati. *Per evitare i problemi dovuti ad eventuali violazioni dei loro doveri statistici da parte delle imprese che operano nel commercio internazionale, il regolamento prevede due tipi di azioni, l'una preventiva e l'altra di controllo.*

In primo luogo, le autorità fiscali di ogni Stato membro dovranno attirare l'attenzione dei soggetti passivi dell'IVA sui loro obblighi statistici, attraverso appropriate istruzioni amministrative (art. 11 p. 6).

Il secondo intervento ha una funzione più critica. Innanzitutto alle amministrazioni statistiche nazionali è fatta richiesta di costituire entro il 1° gennaio 1993, e di aggiornare in seguito, un "registro degli operatori intracomunitari", in cui elencare gli speditori (alla spedizione), i destinatari (all'arrivo) e - se necessario - i terzi delegati alla dichiarazione, che partecipino tra il 1991 ed il 1992 al commercio tra i Dodici (14). Le stesse informazioni potranno essere dedotte da analoghi registri eventualmente predisposti dal fisco, il quale dovrà comunicare al rispettivo servizio statistico il numero di identificazione dei soggetti passivi dell'IVA e dei soggetti esenti che siano anche operatori intracomunitari (art. 10).

Successivamente, le varie amministrazioni fiscali saranno tenute a fornire ai servizi statistici competenti, almeno ogni tre mesi, gli elenchi dei soggetti delle imposte indirette che abbiano dichiarato di aver effettuato, nel periodo precedente, acquisti o forniture negli altri Stati membri. Tali elenchi dovranno riportare, per ogni operatore, il valore degli scambi di beni tra i Dodici che egli ha menzionato nella sua dichiarazione fiscale periodica (art. 11). Di conseguenza, il problema della qualità dei dati statistici, che si pone nel momento del passaggio dalla rilevazione amministrativa all'indagine statistica vera e propria, potrà essere affrontato anche attraverso controlli indiretti ed a posteriori *con i dati forniti dall'amministrazione finanziaria.*

Per i soggetti inadempienti agli obblighi di informazione statistica sono previste delle sanzioni, stabilite dai legislatori nazionali (art. 14).

e) Trasmissione dei dati agli uffici statistici nazionali. *Il nuovo sistema dovrà rendere possibile un grado di copertura delle informazioni statistiche analogo a quello attuale ma, al tempo stesso, diminuire l'onere per i protagonisti del commercio interno. Per questo motivo, le persone obbligate dovranno trasmettere le informazioni statistiche richieste ai servizi nazionali competenti, sotto forma di dichiarazioni periodiche (art. 13). Inoltre, è suggerita una utilizzazione sempre maggiore delle tecniche di elaborazione automatica e di trasmissione elettronica dei dati, in sintonia con gli ultimi sviluppi tecnologici (art. 34).*

La revisione della statistica del commercio intracomunitario

In concreto, i punti fondamentali che riguardano la più importante fra le tre rilevazioni statistiche disciplinate da Intrastat sono:

a) Oggetto. *Tutti gli scambi di merci tra Stati membri devono essere registrati secondo la definizione di "commercio speciale" contenuta nella Convenzione internazionale del 1928, vale a dire escludendo il commercio di transito e il traffico di deposito.*

b) Dati. *Il regolamento distingue tra dati obbligatori e dati facoltativi. I primi costituiscono il minimo assoluto di informazioni basilari, indispensabili alla realizzazione ed all'utilizzazione della statistica del commercio tra paesi CEE. Tra essi rientrano:*

— *il tipo di merce;*
— *notizie relative ai paesi: Stato membro di spedizione e Stato membro di destinazione;*

— *il valore delle merci;*
— *la natura della transazione;*
— *le condizioni di consegna;*
— *le modalità di trasporto.*
Gli Stati membri hanno inoltre la possibilità di raccogliere alcuni dati facoltativi (art. 23).

c) Livello di disaggregazione dei dati. *Per questo aspetto si è deciso di accogliere la richiesta della maggior parte delle associazioni di categoria europee, di mantenere il grado attuale di informazione in un campo - quale il commercio estero - in cui sono significativi soprattutto i dati microeconomici, a livello di prodotto specifico. Perciò, nelle dichiarazioni le merci dovranno essere designate seguendo la suddivisione più dettagliata della vigente nomenclatura doganale comunitaria (la Nomenclatura Combinata a 7-8 cifre, compatibile a sua volta con il Sistema Armonizzato di designazione e codificazione delle merci a 6 cifre, in rispetto degli accordi internazionali sottoscritti dalla CEE) menzionando in particolare il numero di codice ad 8 cifre corrispondente (art. 21).*

d) Periodicità. *Le indagini statistiche sulle operazioni in regime interno dovranno continuare ad essere realizzate con la attuale frequenza mensile (art. 20 p. 7) (15).*

e) Trasmissione dei dati alla Commissione. *Gli Stati membri trasmetteranno all'Ufficio Statistico della Commissione i risultati mensili delle loro rilevazioni dei flussi intracomunitari, con modalità che sono attualmente oggetto di studio da parte dell'esecutivo CEE. Riguardo al problema dei dati riservati, la loro divulgazione sarà disciplinata dal* Regolamento (EURATOM, CEE) 1588/90 del Consiglio, dell'11-6-90, relativo alla trasmissione all'Istituto Statistico delle Comunità Europee di dati statistici coperti dal segreto *(art. 26).*

f) Il fornitore dell'informazione. *I soggetti tenuti a fornire l'informazione statistica sono tutte le persone fisiche o giuridiche che abbiano stipulato un contratto di spedizione - nello Stato membro di spedizione - o un contratto di consegna - nello Stato membro di arrivo - delle merci. Se all'origine dello scambio di beni non vi è alcun contratto, il fornitore dell'informazione statistica è la persona che - a seconda dei casi - spedisce o fa spedire, o che prende o fa prendere le merci, o che in ogni caso si trova in possesso di esse (art. 20 p. 5).*

g) La soglia statistica. *Allo scopo di garantire l'obiettivo, strenuamente difeso dalla Commissione, di non opprimere gli operatori economici europei con formalità amministrative sproporzionate rispetto alla capacità interna di gestione delle informazioni, il regolamento ha previsto un trattamento differenziato delle imprese, a seconda delle dimensioni dei loro scambi commerciali intracomunitari. In effetti - come si è già detto - il commercio estero della CEE risulta molto concentrato: appena il 30% delle imprese effettuano ben il 98% delle importazioni comunitarie e circa 1.000 aziende realizzano il 60% dell'interscambio totale della Comunità.*

In generale, saranno obbligate ad una dichiarazione analitica, con periodicità mensile e contenuto simile a quello dell'attuale documento amministrativo unico, solo le imprese il cui fatturato con i paesi CEE alla spedizione e all'arrivo sia superiore ai 100.000 ECU. Questa rilevazione interesserà circa 61.000 unità e, con l'adozione di tale soglia, l'Eurostat prevede una copertura in valore pari a ben il 98% per l'import ed il 97,3% per l'export. Dato che la dichiarazione analitica avrà un contenuto perfettamente coincidente con le informazioni raccolte per il commercio con i paesi terzi, essa permetterà un trattamento statistico uniforme per tutte le aree geografiche.

Si è poi prevista la fissazione di valori limite, al di sotto dei quali gli oneri per gli operatori vengono alleggeriti o addirittura eliminati (art. 28).

Innanzitutto, è stata introdotta una "soglia di esclusione" dall'obbligo di dichiarazione statistica, valida per i privati in caso di acquisti per uso personale al di là dei confini nazionali (art. 5 c. 1) e per i soggetti totalmente esonerati dall'IVA che abbiano realizzato un fatturato annuale fino a 35.000 ECU. Bisogna sottolineare, però, che dal punto di vista della copertura merceologica, la fissazione di questa soglia potrebbe incidere negativamente su particolari flussi commerciali, specie nei settori tessile ed agricolo, caratterizzati da piccole dimensioni esportative.

Gli operatori con un fatturato intra-CEE compreso tra i 35.000 ed i 100.000 ECU saranno invece assoggettati a due tipi di regime statistico, in funzione di altre due soglie:

1) una "soglia di assimilazione", stabilita dai singoli Stati membri, che dispensa determinati fornitori dell'informazione dall'obbligo della dichiarazione mensile al servizio statistico nazionale. In questo caso, varrà ai fini statistici la dichiarazione fiscale periodica;

2) una "soglia di semplificazione" del contenuto della dichiarazione statistica stessa. Alle imprese con valori annuali di transazioni intracomunitarie inferiori ai 100.000 ECU sarà richiesta una dichiarazione semplificata, meno onerosa di quella analitica, limitata al codice della merce in base alla Nomenclatura Combinata, al paese di spedizione o di provenienza ed al valore dei beni scambiati.

In conclusione, il regolamento in esame ha previsto l'istituzione di un apposito "Comitato delle statistiche degli scambi di beni tra Stati membri". Suo compito sarà quello di occuparsi dei problemi tecnici di applicazione della normativa analizzata, assicurando così la regolare collaborazione dei paesi CEE per le decisioni di accompagnamento e di esecuzione del sistema Intrastat (art. 29).

---

(1) Modificato dal regolamento (CEE) 1629/88.

(2) Il Documento Amministrativo Unico, introdotto dai regolamenti 678/85 e 679/85 del 18-2-88.

(3) Regolamento 2658/87 del 23-7-87.

(4) Regolamento 3367/87 del 9-11-87.

(5) Il "Rapporto Cecchini" sui costi della non-Europa prevedeva un risparmio dai 13 ai 24 miliardi di ECU, grazie alle minori spese derivanti dall'abolizione dei controlli alle frontiere e di altre formalità.

(6) Regolamento 4060/89 del 21-12-89.

(7) Regolamento 474/90 del 22-2-90.

(8) Regolamento 2726/90 del 17-9-90.

(9) Regolamento 717/91 del 21-3-91.

(10) Regolamento 3925/91 del 19-12-91.

(11) Si tratta in particolare di: prodotti alimentari ad uso umano e animale, farmaceutici, apparecchi medici per handicappati, libri, giornali, periodici, trasporti di persone, alberghi, spettacoli, alloggi, manifestazioni sportive, attività sociali, cure mediche, pompe funebri, nettezza urbana.

(12) Anche per il ravvicinamento delle aliquote delle accise (cioè le imposte di fabbricazione su oli minerali, sigarette, tabacchi ed alcolici) si è raggiunta, nella stessa data, un'intesa politica sia su una gamma di tassi "minimi" da applicarsi dal 1993, sia su una serie di tassi "obiettivo" proposti dalla Commissione, verso cui gli Stati membri dovranno tendere in caso di modifica delle proprie aliquote. Tale intesa dovrà essere formalizzata nei mesi prossimi con l'adozione definitiva di quattro direttive. Il regime di riscossione di questa imposta indiretta è stato invece già disciplinato in via definitiva dalla recente direttiva 92/12 del 25 febbraio 1992. La normativa - che entrerà in vigore dal 1° gennaio 1993 - introduce un sistema di circolazione in sospensione d'imposta dei beni assoggettati, sino all'arrivo nel paese di destinazione finale, momento in cui dovrà avvenire il pagamento dell'accisa.

(13) Regolamento 218/92 del 27-1-1992. Attraverso il sistema elettronico denominato "VIES" (*VAT Information Exchange Service*) le amministrazioni fiscali nazionali potranno conoscere i codici IVA degli acquirenti e i dati sul valore delle consegne ricevute da ogni acquirente, mediante l'invio automatico di tali informazioni da parte delle amministrazioni degli altri Stati membri. Inoltre, ogni amministrazione potrà avere presso le altre accesso diretto al codice IVA e al valore totale delle consegne dei venditori operanti con un acquirente specifico.

(14) In particolare, dal 1991 l'ISTAT sta predisponendo un archivio in cui sono registrate 200.000 imprese, delle quali però solo 70.000, data la loro rappresentatività, saranno in futuro oggetto di indagine.

(15) Ad esempio, l'ISTAT riceve ogni mese circa un milione di bollette doganali, di cui l'85% è informatizzato.

3. I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA

3.1 L'ECONOMIA ITALIANA E LA BILANCIA DEI PAGAMENTI

Quadro generale

Nel corso del 1991 si è accentuata la tendenza al rallentamento dell'attività economica internazionale, i cui primi segni si erano avvertiti a partire dal 1989, in particolare negli Stati Uniti e nel Regno Unito (cfr. cap. 1). La ripresa della domanda mondiale, attesa per il 1991, ha tardato a manifestarsi e ciò ha condizionato la congiuntura interna.

La crescita del PIL in Italia è stata dell'1,4%, contro il 2,2% dell'anno precedente (cfr. tav. 3.1).

La produzione industriale ha presentato un calo del 2% circa rispetto al 1990 e anche il grado di utilizzazione degli impianti industriali, pari al 76,9%, è diminuito. Nei primi mesi del 1992 continua un andamento non molto vivace della produzione industriale e anche gli altri indicatori non sembrano per il momento fornire indizi di una robusta ripresa.

Nel 1991 la domanda interna è stata trainata dai consumi, in particolare quelli delle famiglie, cresciuti in termini reali del 2,8%. Per gli investimenti si è registrato un tasso di crescita dello 0,9%, con un profilo in apprezzabile recupero a partire dal secondo trimestre. La ripresa ha interessato in maggior misura quelli in macchine e attrezzature, che nel terzo e quarto trimestre sono cresciuti del 4,9% e del 2,6% sui periodi precedenti.

QUADRO MACROECONOMICO
(variazioni percentuali a prezzi costanti)

	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTO INTERNO LORDO	3,1	4,1	3,0	2,2	1,4
IMPORT DI BENI E SERVIZI	8,9	7,0	9,0	7,9	2,9
DOMANDA TOTALE INTERNA	4,1	4,4	2,8	2,4	2,3
CONSUMI DELLE FAMIGLIE	4,2	4,2	3,6	2,8	2,8
CONSUMI COLLETTIVI	3,4	2,8	0,9	1,3	1.7
INVESTIMENTI IN MACCHINARI E ATTREZZATURE	12,0	12,7	4,0	3,2	1,9
INVESTIMENTI IN COSTRUZIONI	-0,7	2,3	3,9	3,4	1,2
EXPORT DI BENI E SERVIZI	4,4	5,7	10,0	7,8	-0,8
PRODUZIONE INDUSTRIALE[1]	2,6	6,9	3,9	-0,7	-2,1
GRADO DI UTILIZZO CAPACITÀ PRODUTTIVA[2]	77,1	78,3	80,1	79,4	76,9
TASSO DI DISOCCUPAZIONE	12,0	12,0	12,0	11,4	10,9
PREZZI AL CONSUMO	4,7	5,0	6,3	6,5	6,4
PREZZI PRATICI DAI GROSSISTI[3]	2,7	4,7	6,4	7,4	5,2

[1] corretta secondo i giorni lavorativi di calendario
[2] ISCO
[3] dal 1990 sostituisce la serie «prezzi all'ingrosso»

Fonte: ISTAT e Relazione Generale sulla situazione economica del Paese (1991)

Tavola 3.1

Il contributo degli scambi con l'estero alla crescita del PIL è tornato ad essere negativo (-0,6%), dopo che nel 1990 era risultato pari a zero.

Le importazioni di beni e servizi sono aumentate ad un tasso del 2,9%, superiore a quello della domanda interna. In linea con la composizione di quest'ultima, sono state proprio le importazioni di beni per il consumo quelle che hanno registrato il tasso di crescita più sostenuto, maggiore di quello dell'anno precedente. Gli acquisti dall'estero di beni finali di investimento hanno mostrato invece una decelerazione rispetto al 1990, concentrata nel primo trimestre del 1991 e legata alla contrazione dell'attività produttiva, che ha determinato anche un calo delle importazioni di beni intermedi e materie ausiliarie.

Le esportazioni di beni e servizi, anche come riflesso della stagnazione mondiale, si sono ridotte in termini reali dello 0,8%, invertendo la tendenza espansiva degli ultimi anni. La flessione si è manifestata in modo continuo per gran parte dell'anno, ma nell'ultimo trimestre le esportazioni sono aumentate del 3,1% rispetto ai tre mesi precedenti.

Nonostante la discesa dei prezzi delle fonti energetiche e delle altre materie prime, sia in dollari che in lire, il tasso di inflazione è rimasto allo stesso livello del 1990, per effetto di fattori di origine interna: i prezzi al consumo sono cresciuti in media del 6,4% (6,5% nel 1990), mentre quelli praticati dai grossisti del 5,3%, contro il 7,4% del 1990.

Le partite correnti e i movimenti di capitale

Il disavanzo corrente nel 1991 è stato di oltre 26.000 miliardi contro i 17.600 del 1990 (cfr. tav. 3.2). In percentuale del PIL, il deficit corrente è passato dall'1,3% del 1990 all'1,8%.

Questo dato negativo è dovuto solo in minima parte allo scambio di merci, che è risultato passivo per 919 miliardi (FOB-FOB), mentre l'anno precedente era in attivo per 431 miliardi.

Il contributo più rilevante al deterioramento dei conti con l'estero è venuto ancora una volta dalle partite invisibili, il cui deficit ormai da quattro anni coincide quasi con quello corrente ed è andato progressivamente aggravandosi.

L'aspetto più preoccupante di questo fenomeno è il suo carattere cumulativo: il protrarsi dello squilibrio esterno - nonostante il rallentamento ciclico - non fa che dilatare la consistenza del

SALDI DELLE PRINCIPALI VOCI DELLA BILANCIA DELLE PARTITE CORRENTI
(bilancia dei pagmenti economica: miliardi in 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	Trasf.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	-437	1828	-5214	-11855	-14811
1990	431	-3876	7083	-16000	-2023	1063	-4303	-18056	-17625
1991	-919	-3560	8402	-19992	-2807	-1539	-5808	-25304	-26223

[1] In questa voce sono compresi anche i redditi da lavoro

Fonte: elaborazione ICE su dati Banca d'Italia

Tavola 3.2

debito estero e conseguentemente gli esborsi netti per interessi, che a loro volta accentuano il disavanzo corrente.

Tra le partite invisibili, infatti, la prima voce in passivo è stata, anche nel 1991, quella dei redditi da capitale, con un deficit aumentato di 4.000 miliardi. L'approfondirsi del disavanzo non è legato soltanto all'accumularsi del debito estero, ma vi ha concorso anche l'evoluzione del costo unitario di quest'ultimo.

Nel corso del 1991 si è infatti verificato un aumento del tasso d'interesse sul marco, divisa in cui è denominata la quota più cospicua delle nostre passività finanziarie, mentre i tassi sul dollaro, la moneta più usata per le nostre attività finanziarie, sono scesi, con conseguente minore flusso di redditi in entrata.

Osservando le altre voci della bilancia delle partite correnti, si nota che per i viaggi all'estero nel 1991 si è arrestata la tendenza alla discesa del saldo attivo.

Pur essendosi verificato un calo delle presenze sul territorio nazionale, nonostante gli effetti di diversione dei flussi turistici indotti dalla crisi jugoslava, sono però aumentati sia la spesa procapite sia il numero dei giorni di permanenza dei turisti stranieri ed inoltre si sono ridotte le uscite per viaggi all'estero degli italiani. Nella prima parte dell'anno tutti i movimenti turistici sono stati condizionati negativamente dagli effetti della guerra del Golfo.

Tra le altre voci della bilancia corrente i noli e le assicurazioni hanno fatto registrare una riduzione, anche se contenuta, del proprio passivo. Si deve osservare anche l'aumento d'importanza dell'interscambio di servizi, in particolare di quelli diversi dai trasporti ed assicurazioni, rilevati sotto la voce "altri servizi", il cui saldo negativo ha subìto nel 1991 un nuovo peggioramento.

Per i trasferimenti pubblici, l'aumento delle uscite ha superato quello delle entrate, dando vita così ad un saldo negativo superiore di circa 1.500 miliardi rispetto al 1990, quasi interamente dovuto a maggiori esborsi verso la CEE.

I trasferimenti unilaterali privati, tradizionalmente una delle voci attive della bilancia italiana, sono invece per la prima volta risultati in deficit per un ammontare di 1539 miliardi.

È continuato nel 1991 il cospicuo afflusso di capitali verso l'Italia, sebbene non ai livelli eccezionali del 1990. Il saldo dei movimenti di capitale, attivo per 26.600 miliardi, si è quasi dimezzato rispetto a quello dell'anno precedente ed è riuscito appena a compensare il crescente disavanzo delle partite correnti.

In complesso, il nostro paese ha perso, nel corso del 1991, 8.600 miliardi di riserve ufficiali, mentre nel 1990 esse erano aumentate di 15.150 miliardi.

Si è verificato un notevole aumento dell'avanzo relativo ai capitali bancari, passato a 39.400 dai 23.000 miliardi del 1990 e più che raddoppiato nella seconda metà dell'anno rispetto allo stesso periodo del 1990. Tale aumento può essere collegato all'eliminazione della riserva obbligatoria sulla raccolta in valuta delle aziende di credito, avvenuta in maggio, che ha fatto sì che la posizione debitoria netta sull'estero delle banche sia cresciuta, come emerge anche dai dati sui primi mesi del 1992.

A fronte di ciò si è riscontrata una perdita consistente nella voce "capitali non bancari", passati dal 1990 al 1991 da un attivo di 28.500 a un passivo di 12.800 miliardi.

Riguardo ai prestiti, nel 1991 vi è stata una contrazione di circa 26.000 miliardi, che ha interessato sia la componente pubblica che quella privata. Questo risultato è imputabile prevalentemente alla riduzione dei prestiti dall'estero, particolarmente sostenuta nella seconda metà dell'anno e continuata nei primi mesi del 1992. Va detto che in tale voce confluiscono anche le posizioni creditorie delle filiali estere delle banche italiane, ridottesi a seguito della caduta dell'obbligo di riserva cui si accennava in precedenza.

Infine il saldo dei movimenti di capitale per investimenti ha fatto registrare un deflusso di 13.600 miliardi, molto rilevante rispetto al 1990. Si è riscontrato un aumento degli investimenti di portafoglio all'estero per circa 7.000 miliardi, avvenuto nel primo semestre, mentre gli investimenti diretti italiani sono lievemente diminuiti.

Gli investimenti provenienti dall'estero sono complessivamente scesi, passando da 30.600 a 26.300 miliardi. Questa flessione si è verificata interamente nel secondo semestre ed ha riguardato unicamente i diretti, dimezzati rispetto al 1990, mentre gli investimenti di portafoglio sono aumentati, anche se di poco.

I disinvestimenti degli operatori esteri, insieme con l'aumento degli investimenti italiani, sono proseguiti anche nei primi mesi del 1992.

3.2 IL SALDO COMMERCIALE E LE SUE DETERMINANTI

Nel 1991 il passivo della bilancia commerciale (misurato in termini FOB-CIF) è stato di 16.023 miliardi (tav. 3.3), essendosi allargato di 1.835 miliardi rispetto al 1990, quando si era temporaneamente interrotto il peggioramento iniziato nel 1987. La crescita del valore delle importazioni (3,7%) risulta identica a quella che si era avuta nel 1990, mentre le vendite all'estero hanno mostrato una decelerazione, essendo aumentate del 3,1% contro il 5,6% dell'anno precedente.

L'ampliamento del passivo globale, essendosi ridotto di quasi 700 miliardi il disavanzo energetico (tav. 3.4), è da imputare al settore agroalimentare e, in misura analoga, all'insieme degli altri prodotti. Nel primo caso, quasi vanificando il guadagno del 1990, è aumentato un deficit già consistente, malgrado il notevole sviluppo delle esportazioni (11,7%), ancora una volta più sostenuto di quello delle importazioni. Nel secondo è sceso il saldo attivo, invertendo la tendenza osservata nel biennio precedente.

L'evoluzione della ragione di scambio (+3,7%) è stata tra le più favorevoli dell'ultimo decennio (graf. 3.1) grazie al miglioramento relativo ai beni intermedi e alle materie di base (cfr. par. 3.5), ma, diversamente da quanto era avvenuto nel 1990, non ha compensato il deterioramento delle esportazioni nette in quantità (tasso di copertura reale), che l'anno scorso si è accentuato (-4,2%).

Questo secondo fenomeno è dipeso innanzitutto dalla sfasatura tra la dinamica della domanda interna in Italia e nell'insieme dei paesi industriali, in alcuni dei quali (Nordamerica, Gran Bretagna, Svizzera, Svezia) è stata negativa (cfr. Cap. 1); ed inoltre dalle perdite di competitività di prezzo, accumulate dal 1989 fino a febbraio dell'anno scorso (graf. 3.2), che hanno comportato, come sarà precisato nei paragrafi seguenti, la flessione della quota italiana di mercato internazionale.

Per le sue implicazioni, anche in prospettiva, l'andamento della competitività va analizzato più in dettaglio.

A partire da marzo, per cinque mesi consecutivi, il cambio reale della lira, misurato sulla base dei prezzi alla produzione dei manufatti, mostra un profilo declinante e nella media dell'anno è rimasto praticamente invariato (+0,2%), poiché lo scivolamento del cambio effettivo nominale ha quasi compensato il differenziale di inflazione (tav. 3.5 e graf. 3.3).

Il risultato annuale deriva da evoluzioni differenziate per paesi della competitività dei manufatti italiani (tav. 3.6): se ne osserva un miglioramento rispetto ai prodotti giapponesi, britannici e, in misura minore, degli Stati Uniti; un peggioramento nei confronti di quelli tedeschi e francesi. Nella seconda parte del 1991 tali andamenti appaiono però rovesciati: in particolare da maggio è tornato a scendere il cambio della lira verso le valute di Germania e Francia e contemporaneamente ha smesso di allargarsi il divario nei prezzi alla produzione tra l'Italia e tali paesi.

L'ultima circostanza merita di essere sottolineata tenendo conto che, nell'ambito dei vincoli connessi all'integrazione europea, l'appartenenza della lira alla banda ristretta di oscillazione dello SME continuerà a limitare la possibilità di movimenti compensativi del cambio nominale.

Acquisteranno dunque maggiore importanza le determinanti di fondo della competitività di prezzo, segnatamente il costo del lavoro per unità di prodotto (CLUP) che, pur costituendone meno del 50%, è comunque la parte dei costi variabili di impresa per la quale si possono effettuare più facilmente confronti internazionali. L'anno scorso questo indicatore ha mostrato, nell'industria italiana, una dinamica più vivace di quella già sensibile del 1990: agli effetti dell'"*una tantum*" erogata a diverse categorie di lavoratori si è sommata la rallentata crescita della produttività per addetto.

In termini di CLUP relativo la perdita di competitività della lira è stata maggiore, come nel biennio precedente, di quella calcolata sui prezzi alla produzione, indice del fatto che le aziende manifatturiere hanno dovuto di nuovo comprimere i margini di profitto (tav. 3.7). Tuttavia tale necessità è stata meno impellente sui mercati esteri, dato che l'apprezzamento del cambio reale basato sui valori unitari all'esportazione è stato minore di quello calcolato sul CLUP, ma più consistente della perdita di competitività della produzione collocata sul mercato interno.

Per il 1992 da questo punto di vista si avranno probabilmente sviluppi positivi, dati i benefici derivanti dal contenimento delle retribuzioni contrattuali, dai minori oneri sociali (sanità) a carico

IL COMMERCIO CON L'ESTERO DELL'ITALIA

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
A) ESPORTAZIONI FOB miliardi di lire	110.530	129.027	149.724	145.331	150.879	166.380	192.813	203.516	209.747
var.%	11,4	16,7	16,0	-2,9	3,8	10,3	15,9	5,6	3,1
B) IMPORTAZIONI CIF miliardi di lire	121.978	148.162	172.809	148.994	162.352	180.014	209.910	217.704	225.770
var.%	5,0	21,5	16,6	-13,8	9,0	10,9	16,6	3,7	3,7
C) SALDO miliardi di lire	-11.448	-19.135	-23.085	-3.663	-11.473	-13.634	-17.097	-14.188	-16.023
var. assoluta	5.537	-7.687	-3.950	19.422	-7.810	-2.161	-3.463	2.909	-1.835
D) TASSO DI COPERTURA IN VALORE (A/B%)	90,6	87,1	86,6	97,5	92,9	92,4	91,9	93,5	92,9
var. %	6,1	-3,9	-0,5	-12,6	-4,7	-0,5	-0,6	1,8	-0,6
E) PREZZI ESPORTAZIONI 1980 = 100	152,5	167,1	180,7	172,3	173,9	182,9	194,5	198,6	204,4
var. %	7,4	9,6	8,1	-4,6	0,9	5,1	6,3	2,1	2,9
F) PREZZI IMPORTAZIONI 1980 = 100	152,6	169,8	182,5	150,2	148,1	154,1	165,8	164,6	163,4
var. %	4,8	11,3	7,5	-17,7	-1,4	4,1	7,6	-0,7	-0,8
G) RAGIONE DI SCAMBIO (E/F%)	99,9	98,4	99,0	114,7	117,4	118,7	117,3	120,7	125,1
var. %	2,5	-1,5	0,6	15,9	2,4	1,1	-1,2	2,9	3,7
H) VOLUMI ESPORTAZIONI 1980 = 100	108,7	115,7	124,2	126,4	130,0	136,2	148,4	153,6	153,8
var. %	3,7	6,4	7,3	1,8	2,9	4,8	9,0	3,5	0,1
I) VOLUMI IMPORTAZIONI 1980 = 100	93,4	102,0	110,7	115,9	128,1	136,5	147,8	154,4	161,3
var. %	0,1	9,2	8,5	4,8	10,5	6,6	8,3	4,5	4,5
L) TASSO DI COPERTURA REALE (H/I%)	116,4	113,4	112,2	109,1	101,5	99,8	100,4	99,5	95,4
var. %	3,6	-2,2	-1,0	-2,8	-7,0	-1,7	0.6	-0,9	-4,1

Fonte: elaborazione ICE su dati ISTAT

Tavola 3.3

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	-16939	-16987	24452	-11474
1988	-15855	-17760	19981	-13634
1989	-20599	-19329	22831	-17097
1990	-22851	-17587	26250	-14188
1991	-22183	-18901	25061	-16023

Fonte: elaborazione ICE su dati ISTAT

Tavola 3.4

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

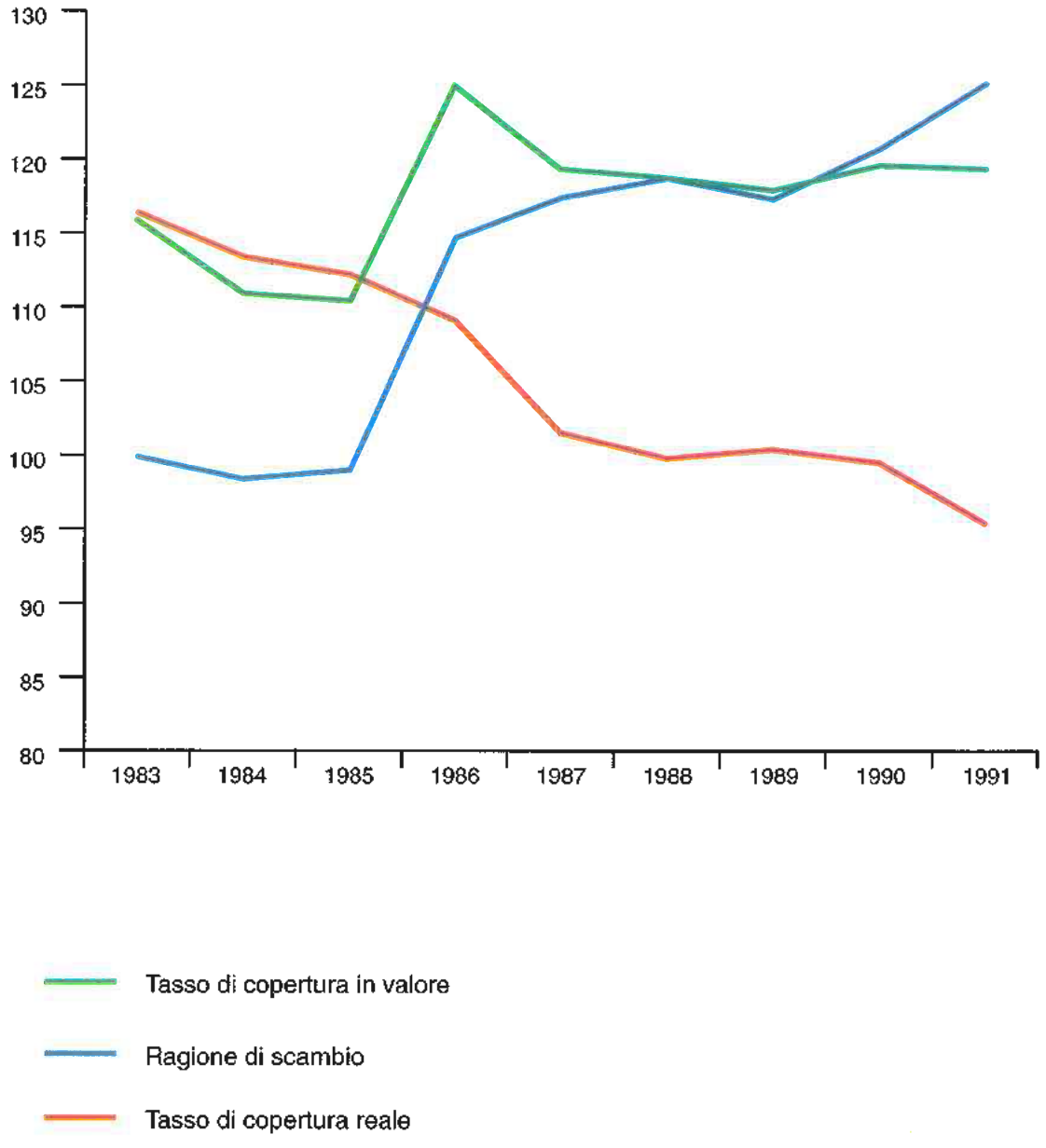
	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
ITALIA								
tasso di cambio effettivo reale	-	-1,6	3,2	2,5	-2,6	2,3	3,8	0,2
tasso di cambio effettivo nominale	-4,5	-5,5	0,8	-0,6	-3,2	0,9	1,4	-1,5
prezzi relativi	4,6	4,1	2,3	3,1	0,6	1,4	2,4	1,7
GERMANIA								
tasso di cambio effettivo reale	-3,8	-1,4	8,8	4,6	-1,5	-2,0	3,8	-0,7
tasso di cambio effettivo nominale	-1,0	-	8,1	5,7	-0,6	-0,8	4,6	-1,2
prezzi relativi	-2,7	-1,4	0,5	1,0	-1,0	-1,2	-0,8	0,5
FRANCIA								
tasso di cambio effettivo reale	-0,6	4,0	5,9	0,9	-0,9	-1,6	3,5	-1,9
tasso di cambio effettivo nominale	-3,7	1,0	2,1	-0,3	-1,9	-1,0	4,4	-1,8
prezzi relativi	3,4	3,1	3,7	1,3	1,0	-0,6	-0,9	-0,1
REGNO UNITO								
tasso di cambio effettivo reale	-3,2	2,2	-1,7	1,6	7,8	-2,3	2,4	4,7
tasso di cambio effettivo nominale	-4,3	-0,5	-8,7	-1,7	5,8	-3,0	-1,5	0,4
prezzi relativi	1,2	2,7	7,7	3,3	1,9	0,7	4,0	4,3
USA								
tasso di cambio effettivo reale	4,7	1,5	-19,6	-9,2	-5,9	5,9	-1,7	-2,5
tasso di cambio effettivo nominale	6,2	3,2	-18,0	-11,3	-7,1	3,8	-3,8	-2,0
prezzi relativi	-1,4	-1,6	-2,0	2,4	1,2	2,0	2,2	-0,5
GIAPPONE								
tasso di cambio effettivo reale	1,2	-0,9	26,3	4,1	6,9	-7,1	-10,6	8,7
tasso di cambio effettivo nominale	4,9	1,9	29,3	9,3	10,8	-4,9	-9,4	8,0
prezzi relativi	-3,5	-2,7	-2,3	-4,8	-3,5	-2,3	-1,3	0,7

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

Fonte: elaborazione ICE su dati Banca d'Italia

Tavola 3.5

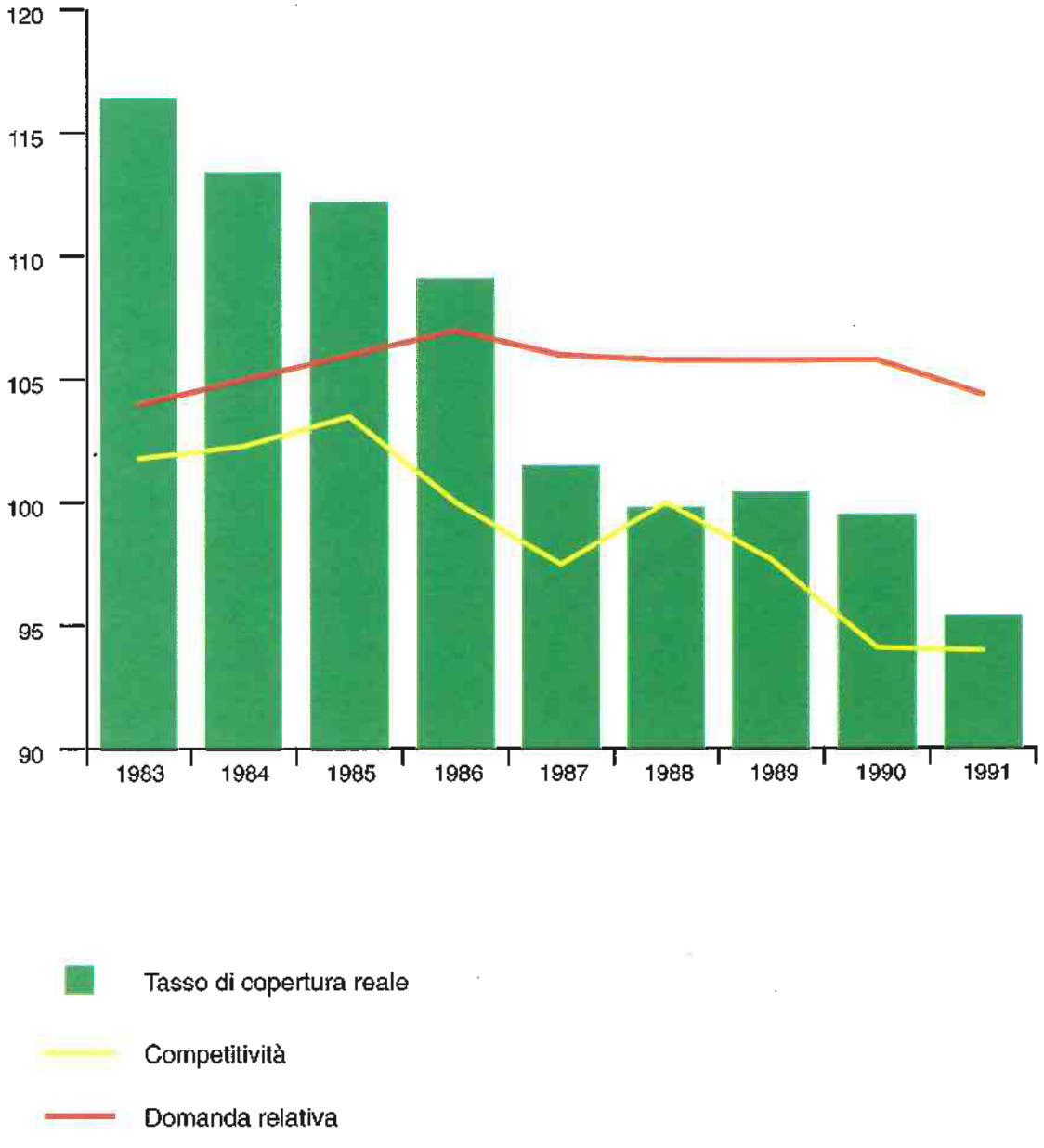
**TASSO DI COPERTURA IN VALORE E SUE COMPONENTI:
TASSO DI COPERTURA REALE E RAGIONE DI SCAMBIO
(1980 = 100)**



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 3.1

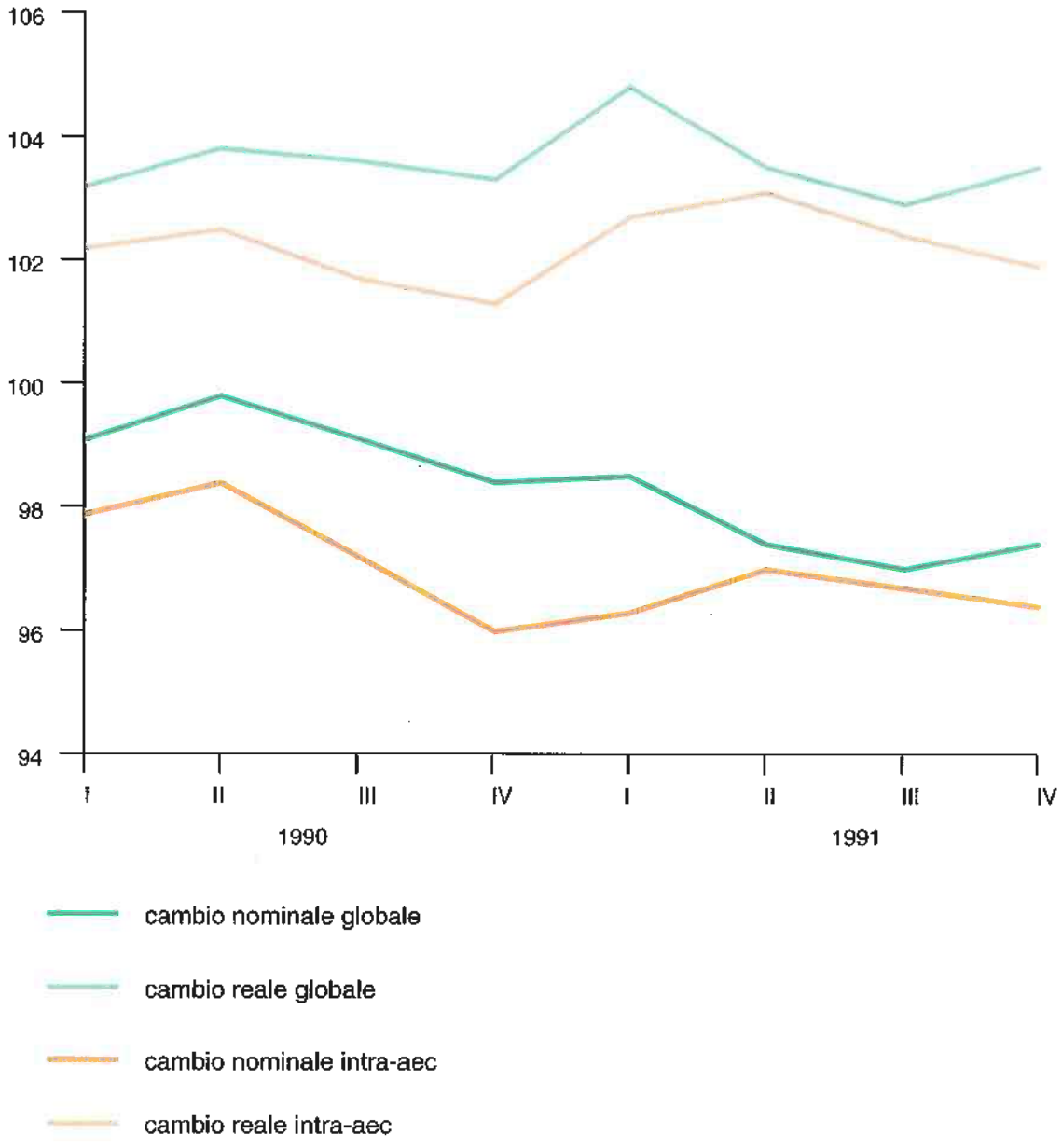
TASSO DI COPERTURA REALE E SUE DETERMINANTI
(1980 = 100)



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

Grafico 3.2

COMPETITIVITA' DELL'ITALIA
(1987 = 100)



Fonte: Banca d'Italia

Grafico 3.3

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

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
ITALIA rispetto a:								
MEDIA PAESI INDUSTRIALI								
- tasso di cambio reale	-	-1,6	3,2	2,5	-2,6	2,3	3,8	0,2
- tasso di cambio nominale	-4,5	-5,5	0,8	-0,6	-3,2	0,9	1,4	-1,5
- prezzi relativi	4,6	4,1	2,3	3,1	0,6	1,4	2,4	1,7
CEE								
- tasso di cambio reale	1,3	-1,8	0,1	0,6	-2,4	3,0	1,5	0,7
- tasso di cambio nominale	-2,5	-5,1	-1,8	-2,4	-3,0	1,6	-1,2	-0,8
- prezzi relativi	4,0	3,4	2,0	3,1	0,6	1,4	2,7	1,5
GERMANIA								
- tasso di cambio reale	2,7	-	-3,1	-1,1	-1,3	3,6	1,3	0,6
- tasso di cambio nominale	-3,7	-5,0	-5,4	-4,8	-2,7	1,5	-1,6	-0,8
- prezzi relativi	6,9	5,2	2,4	3,9	1,4	1,1	2,9	1,4
FRANCIA								
- tasso di cambio reale	0,3	-4,6	-1,7	1,5	-1,6	3,3	0,5	1,9
- tasso di cambio nominale	-0,8	-5,6	-1,0	-0,3	1,3	1,5	-2,2	-
- prezzi relativi	1,3	1,0	-0,8	1,8	-0,3	1,8	2,7	1,9
REGNO UNITO								
- tasso di cambio reale	1,5	-3,1	8,1	2,4	-9,7	3,5	3,9	-4,5
- tasso di cambio nominale	-1,8	-4,8	12,8	2,8	-8,4	3,1	5,4	-2,7
- prezzi relativi	3,5	1,7	-4,1	-0,4	-1,3	0,4	-1,4	-1,8
USA								
- tasso di cambio reale	-7,2	-1,6	32,9	15,7	-0,7	-4,7	15,2	-0,5
- tasso di cambio nominale	-13,6	-8,0	28,1	14,7	-0,2	-5,3	14,7	-3,3
- prezzi relativi	7,3	6,9	3,9	0,8	-0,5	0,6	0,4	2,8
GIAPPONE								
- tasso di cambio reale	-5,4	-0,2	-5,0	5,2	-8,8	5,7	23,2	-8,2
- tasso di cambio nominale	-13,7	-7,9	-9,4	-1,2	-11,7	2,0	20,1	-9,9
- prezzi relativi	9,9	8,2	4,7	6,7	3,3	3,6	2,6	1,9

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Tavola 3.6

delle imprese e, auspicabilmente, da un accordo sulla scala mobile. Ne risulterà un andamento del CLUP allineato con quello sostenuto dai concorrenti esteri: l'OCSE prevede che crescerà in misura superiore in Germania e solo di poco inferiore in Francia.

Una ridotta pressione del costo del lavoro permetterebbe ai produttori italiani di scegliere più liberamente la propria strategia commerciale; consentirebbe in particolare agli esportatori di decidere, compatibilmente con i vincoli della domanda e della concorrenza, se ricostituire i margini unitari di profitto sulle vendite all'estero o piuttosto trasferire sui prezzi i minori costi con l'obbiettivo di rafforzare le quote di mercato internazionale.

L'alternativa non si porrebbe se fosse minore l'elasticità al prezzo delle nostre esportazioni, cioè se queste fossero più competitive nei *non price factors*: le imprese potrebbero perseguire una maggiore remunerativitá delle vendite all'estero e contemporaneamente la loro espansione in volume.

In tal modo migliorerebbe anche l'evoluzione della ragione di scambio dei beni finali, negli ultimi anni non particolarmente positiva anche a causa del rallentamento dei prezzi all'esportazione.

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

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
ITALIA										
Cambio reale basato su:										
- prezzi all'ingrosso manufatti	-0,7	2,9	-0,8	-0,8	5,2	3,3	-2,6	2,2	4,6	0,3
- valori medi unitari all'export	1,3	-0,4	-0,5	-	1,6	0,7	-1,5	2,0	3,7	1,3
- costi unitari del lavoro	1,3	5,4	1,2	-0,6	1,9	3,1	-0,2	2,6	5,9	2,2
GERMANIA										
Cambio reale basato su:										
- prezzi all'ingrosso manufatti	4,0	0,1	-4,5	-0,8	10,1	3,1	-2,5	-2,5	4,4	0
- valori medi unitari all'export	1,6	0,9	-3,0	0,3	15,0	6,0	-1,1	-4,1	4,7	0,6
- costi unitari del lavoro	0,9	-1,2	-4,4	-2,2	8,1	5,6	-3,1	-3,8	1,6	-1,2
FRANCIA										
Cambio reale basato su:										
- prezzi all'ingrosso manufatti	-4,3	-0,8	3,5	1,8	1,2	1,2	-0,5	-0,1	1,1	-4,2
- valori medi unitari all'export	-2,9	-1,3	0,1	2,5	5,4	0,7	-1,7	-1,4	2,6	-2,8
- costi unitari del lavoro	-3,4	-2,2	-1,7	1,6	1,7	-1,0	-3,4	-1,7	2,9	-3,5
REGNO UNITO										
Cambio reale basato su:										
- prezzi all'ingrosso manufatti	-3,3	-6,1	-3,5	2,4	-0,8	2,5	7,8	-2,4	2,5	5,1
- valori medi unitari all'export	-4,6	-3,7	-2,3	3,0	-13,4	3,5	3,5	1,3	2,9	0,4
- costi unitari del lavoro	-6,7	-7,7	-2,7	0,9	-7,6	-0,4	10,8	3,1	2,8	4,2
STATI UNITI										
Cambio reale basato su:										
- prezzi all'ingrosso manufatti	8,4	0,7	5,6	1,4	-17,9	-10,3	-4,4	5,4	-4,0	0,5
- valori medi unitari all'export	3,9	2,1	3,8	-2,1	-13,0	-8,2	-2,5	0,9	-7,4	-2,7
- costi unitari del lavoro	11,8	2,8	8,2	5,0	-16,8	-10,0	-4,9	3,6	-5,5	-1,9
GIAPPONE										
Cambio reale basato su:										
- prezzi all'ingrosso manufatti	-10,9	6,4	3,5	-0,7	22,7	4,2	7,0	-5,0	-12,1	5,5
- valori medi unitari all'export	-5,0	0,4	1,0	4,8	21,8	4,1	3,1	-4,4	-0,7	8,3
- costi unitari del lavoro	-10,6	8,4	1,9	1,8	36,1	6,5	5,5	-8,1	-6,9	6,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 3.7

3.3 LE ESPORTAZIONI

Il valore delle esportazioni ha avuto un incremento annuo (3,1%) tra i più modesti mai riscontrati (ancora minore è stato quello relativo ai manufatti al netto degli agro-alimentari), nonostante una crescita dei loro prezzi (2,9%) maggiore che nel 1990.

L'accelerazione dei valori unitari è stata favorita dal seppur lieve deprezzamanto della lira in termini medi ponderati; vi ha concorso anche in una certa misura il riaffiorare di tendenze inflattive in Germania, indotte dai problemi dell'unificazione: per gli esportatori italiani è stato possibile puntare a ricostituire sul proprio principale mercato i margini unitari di profitto.

Tuttavia in generale la convenienza relativa delle vendite all'estero è ancora leggermente diminuita (cfr. cap. 5); questo fatto ha contribuito a disincentivarle, insieme con le residue perdite di competitività di prezzo e con la pressione della domanda interna su un offerta in calo.

Pertanto, malgrado abbia continuato a manifestarsi un "effetto mercato" positivo, grazie alla dinamica delle importazioni tedesche, le quantità esportate sono rimaste stazionarie (+0,1%),

anche se verso la fine dell'anno se ne osserva un recupero originato dai primi impulsi di accelerazione della domanda mondiale e probabilmente anche dal lieve deprezzamento reale della lira nei mesi precedenti).

Si tratta del peggiore andamento dal 1982, cioè dalla recessione internazionale seguita al secondo *shock* petrolifero, ed anche rispetto a quelli dei principali concorrenti (tranne la Germania, assorbita dal proprio mercato interno; tav. 3.8).

La quota dell'Italia in volume, calcolata sulle esportazioni sia mondiali che della CEE, è dunque scesa (tav. 3.9), come era avvenuto nel 1990 e quasi costantemente nella seconda metà degli anni ottanta.

L'anno scorso ha influito in senso sfavorevole anche la composizione merceologica della domanda internazionale, sufficentemente vivace solo per i beni ad alta intensità tecnologica, nei quali l'Italia ha una scarsa specializzazione, e cedente per quelli di consumo. Si può inoltre ipotizzare che la stessa domanda di consumi si sia orientata in modo svantaggioso per le nostre esportazioni: con ogni probabilità le famiglie appartenenti alle fasce elevate di reddito avrebbero teso, nei paesi colpiti dalla crisi economica, ad accantonare gli acquisti di immagine preferendo prodotti meno cari e con una elasticità ai prezzi più elevata.

Buoni risultati hanno ottenuto la Francia e specialmente, per il sesto anno consecutivo, gli Stati Uniti. Questi continuano a trarre profitto dal *trend* discendente del dollaro, mantenuto, con una breve interruzione, nel 1991; la Francia dall'espansione dei suoi mercati più importanti (Germania e Italia). Entrambi i paesi, in quanto specializzati nei prodotti ad alta intensità tecnologica, hanno inoltre usufruito di condizioni di domanda particolarmente propizie.

Anche misurata sui valori la quota di mercato mondiale detenuta dall'Italia è diminuita (dal 4,9% al 4,8%, tav. 3.11), erodendo parte del notevole guadagno conseguito nel 1990, ma rimanendo comunque nettamente al di sopra del livello medio degli ultimi anni.

In realtà la maggior parte dei paesi industriali hanno fortemente accresciuto la loro quota sulle esportazioni mondiali nel corso degli anni ottanta, principalmente per effetto dei mutamenti intervenuti nei prezzi relativi delle materie prime e conseguentemente nella composizione della domanda globale.

Il peso dei manufatti sull'interscambio mondiale è passato dal 61% del 1985 al 67% del 1986 e al 71% del 1991, in seguito prima al controshock petrolifero e poi al tendenziale declino delle quotazioni internazionali delle materie prime. I paesi industriali, e in modo particolare quelli più

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

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991[1]
Italia	-	3,7	6,4	7,3	1,8	2,9	4,8	9,0	3,5	0,1
Germania	3,3	-0,3	9,2	5,9	1,3	2,9	6,8	8,0	4,5	-0,2
Francia	-3,8	3,8	5,5	1,5	0,5	3,6	8,7	8,1	4,9	3,5
Regno Unito	2,8	2,3	8,1	5,5	4,2	5,2	1,8	4,8	6,7	2,0
Stati Uniti	-10,9	-3,8	6,3	1,4	6,0	8,3	20,7	10,6	8,1	6,6
Giappone	-2,2	7,9	15,8	5,0	-0,6	0,4	4,4	4,2	-6,4	2,9
CEE	0,6	3,1	7,8	3,9	3,1	4,6	6,5	6,9	5,0	1,6
Paesi industriali	-1,9	2,9	9,6	4,0	2,7	4,4	8,3	6,6	5,6	2,8
Mondo (2)	-1,6	2,7	8,5	3,3	5,1	6,1	8,9	6,8	4,1	3,2

[1] dati provvisori
[2] media dei tassi di crescita delle esortazioni e delle importazioni mondiali

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

Tavola 3.8

QUOTE PERCENTUALI SULLE ESPORTAZIONI MONDIALI IN VOLUME

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991[1]
Italia	4,0	4,1	4,0	4,2	4,1	4,0	3,8	3,9	3,9	3,8
Germania	10,5	10,2	10,2	10,5	10,2	9,9	9,7	9,8	9,8	9,5
Francia	5,8	5,8	5,6	5,5	5,3	5,2	5,2	5,3	5,3	5,3
Regno Unito	5,5	5,5	5,5	5,6	5,6	5,6	5,2	5,1	5,2	5,1
Stati Uniti	9,6	9,0	8,8	8,6	8,7	8,9	9,9	10,3	10,7	11,1
Giappone	7,0	7,4	7,9	8,0	7,6	7,2	6,9	6,7	6,8	6,8
CEE	35,8	35,9	35,5	35,9	35,6	35,1	34,3	34,2	34,6	34,1
Paesi industriali	62,9	63,0	63,6	64,0	62,5	61,5	61,2	61,1	62,0	61,8

[1] dati provvisori

Fonte: elaborazione ICE su dati FMI

Tavola 3.9

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

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991[1]
Italia	-2,4	-1,0	1,0	6,7	24,4	19,3	9,8	9.9	21,0	-0,5
Germania	0,2	-4,0	1,3	7,1	32,3	20,9	9,9	5,6	19,9	-1,6
Francia	-9,1	-1,8	2,8	4,2	22,9	18,8	13,0	7,0	20,6	0,3
Regno Unito	-5,2	-5,5	2,4	7,8	5,8	22,6	10,6	5,0	21,6	0,8
Stati Uniti	-9,2	-5,5	8,7	-2,2	1,9	16,4	26,3	13,9	8,1	7,3
Giappone	-8,6	6,2	15,5	4,4	18,9	9,8	14,5	3,6	4,8	9,4
CEE	-3,5	-2,6	2,4	6,0	22,5	20,4	10,7	6,9	20,4	0,4
Paesi industriali	-5,1	-1,3	6,6	3,6	16,3	17,5	14,2	7,4	15,1	2,3
Mondo	-5,9	-1,8	6,0	0,7	10,0	17,7	13,4	7,1	13,4	1,3

[1] dati provvisori

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

Tavola 3.10

QUOTE PERCENTUALI SUL VALORE DELLE ESPORTAZIONI MONDIALI

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991[1]
Italia	3,9	4,0	3,8	4,0	4,5	4,6	4,5	4,6	4,9	4,8
Germania	9,5	9,3	8,9	9,4	11,3	11,7	11,3	11,1	11,8	11,4
Francia	5,2	5,2	5,0	5,2	5,8	5,9	5,9	5,8	6,2	6,2
Regno Unito	5,2	5,0	4,8	5,2	5,0	5,2	5,1	5,0	5,3	5,3
Stati Uniti	11,4	11,0	11,3	10,9	10,1	10,0	11,2	11,9	11,3	12,0
Giappone	7,4	8,0	8,8	9,1	9,8	9,2	9,3	9,0	8,3	8,9
CEE	33,0	32,8	31,7	33,3	37,1	38,0	37,1	37,0	39,3	39,0
Paesi industriali	62,5	62,9	63,2	65,0	68,8	68,7	69,2	69,3	70,4	71,1

[1] dati provvisori

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

Tavola 3.11

specializzati nella produzione di manufatti, hanno per ciò stesso visto crescere le proprie quote di mercato internazionale.

Confrontando la tavola 3.11 con la 3.12 si osserva infatti che, per tutti i più importanti concorrenti (con la significativa eccezione del Regno Unito che esporta anche petrolio), le differenze di quota tra il 1985 e il 1991 sono minori sui manufatti che sul totale dei prodotti.

Tuttavia, anche concentrando l'attenzione sui manufatti, la quota italiana sulle esportazioni mondiali nel 1991, pur essendo diminuita, appare ancora considerevolmente superiore a quella del 1988, anno a partire dal quale la perdita di competitività di prezzo accumulata dalle nostre esportazioni, benché limitata dalla compressione dei margini di profitto delle imprese, può essere valutata intorno al 7% (graf. 3.4).

Nella precedente edizione del *Rapporto* già era stato constatato che questa inattesa capacità di tenuta delle esportazioni italiane poteva essere attribuita in buona parte al favorevole orientamento geografico e allora anche merceologico della domanda estera, ma poiché questa spiegazione non sembrava sufficiente, era stata avanzata una ipotesi aggiuntiva. Per effetto dei sempre più intensi e diffusi fenomeni di specializzazione dell'offerta e differenziazione della domanda, potrebbe essersi in qualche misura ridotta l'elasticità dei flussi commerciali internazionali rispetto ai prezzi e conseguentemente acquisterebbero importanza crescente altri fattori di competitività. Ciò permetterebbe alle imprese di fissare prezzi più elevati senza per questo andare incontro a gravi riduzioni nel valore delle vendite.

Questa ipotesi naturalmente non implica che i prezzi siano divenuti irrilevanti e d'altra parte la capacità concorrenziale dell'Italia appare fragile anche sotto profili diversi da quelli dei costi. Di conseguenza il risultato negativo del 1991 va analizzato con particolare attenzione.

Malgrado un orientamento geografico ancora favorevole della domanda estera, la quota italiana sulle esportazioni mondiali di manufatti si è sensibilmente ridotta rispetto all'anno precedente. È vero che, come è stato già ricordato, il livello raggiunto nel 1990 deve essere considerato eccezionale, ma proprio il persistere del contributo positivo dovuto alla maggiore dinamicità del mercato tedesco nel 1991 rivela indirettamente che nei singoli mercati di sbocco le perdite di quota dell'Italia sono state generalmente più ampie di quanto appaia dai dati aggregati (cfr. cap. 4).

Come già accennato, un ruolo sfavorevole per le esportazioni italiane nel 1991 è stato svolto dalla composizione merceologica della domanda. Tuttavia appare innegabile l'influenza negativa esercitata l'anno scorso dall'insieme dei fattori di competitività. Inoltre non va trascurato il sia pur lieve impulso verso il basso impresso alla quota italiana dal deprezzamento nominale della lira rispetto alle principali valute.

Per quanto riguarda gli altri paesi, della netta perdita accusata dalla Germania hanno approfittato la Francia e soprattutto concorrenti esterni alla CEE. Gli Stati Uniti hanno tratto vantaggio, non più solo in termini quantitativi ma anche in valore, dalla forte e prolungata svalutazione del dollaro verificatasi a partire dal 1986. Nel caso del Giappone, agli effetti reali ritardati del re-

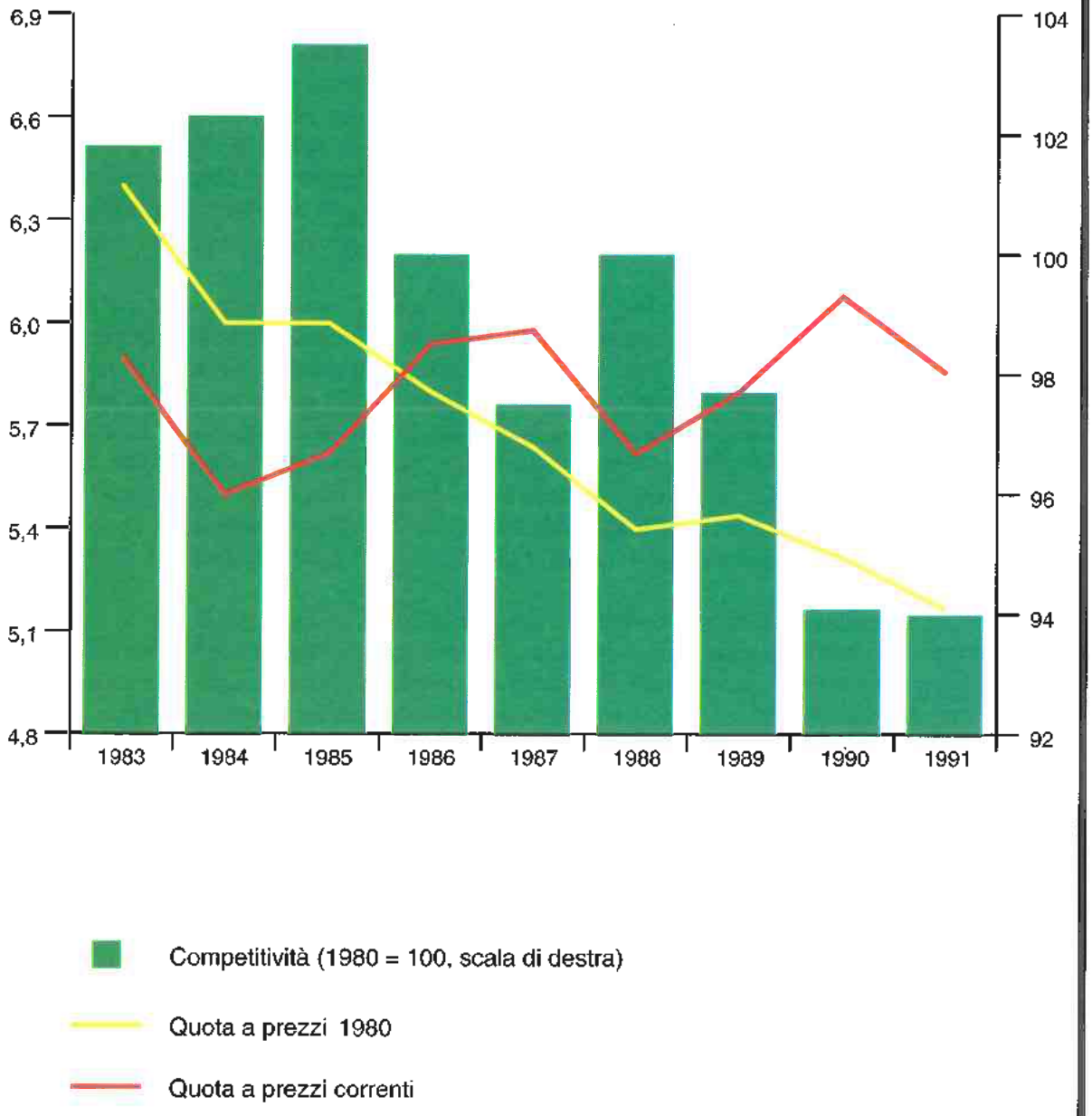
QUOTE PERCENTUALI SUL VALORE DELLE ESPORTAZIONI MONDIALI DI MANUFATTI

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Italia	5,6	5,9	6,0	5,6	5,8	6,1	5,9
Germania	13,3	14,9	15,1	14,3	14,0	14,5	14,1
Francia	6,0	6,3	6,3	6,1	6,1	6,6	6,7
Regno Unito	5,5	5,4	5,7	5,7	5,7	6,0	5,9
Stati Uniti	12,9	11,3	10,7	11,5	12,3	11,9	12,6
Giappone	14,2	14,1	12,9	12,7	12,3	11,3	12,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT e, per il 1991, OCSE

Tavola 3.12

COMPETITIVITA' DI PREZZO E QUOTE DELL'ITALIA SULLE ESPORTAZIONI MONDIALI DI MANUFATTI



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e FMI

Grafico 3.4

cupero di competitività conseguito nel 1989-90 si è aggiunto il favorevole impatto nominale della recente ascesa dello yen[1].

Nel corso del 1991, il contributo positivo dell'orientamento geografico della domanda estera all'andamento della quota italiana si è progressivamente dissolto, essenzialmente per il venir meno del ruolo trainante del mercato tedesco.

Inoltre i dati sul primo bimestre del 1992, disponibili limitatamente alle importazioni di merci dei paesi OCSE, indicano che la tendenza cedente della quota italiana non si è arrestata: sull'area è scesa al 5,1% dal 5,2% dell'intero 1991 e dal 5,3% del corrispondente periodo; tra i sette principali paesi industriali nessun altro ha indebolito la propria posizione, nemmeno la Germania che, al contrario, sembra tornare a migliorarla.

Sulla base dei dati sin qui rilevati, è quindi possibile affermare che i fattori di competitività diversi dal prezzo ai quali gli esportatori italiani si affidano hanno bisogno di essere potenziati ed integrati con altri: arricchimento degli strumenti di commercializzazione, miglioramento dei servizi ai clienti, internazionalizzazione produttiva.

Le prospettive della domanda estera non sono negative: l'esaurirsi dell'impulso tedesco sarà bilanciato dalla ripresa economica negli Stati Uniti e in Gran Bretagna e dalla sempre più stretta integrazione europea; proprio questa, d'altra parte, renderà maggiormente visibili e quindi aggredibili le insufficenze nella complessiva capacità concorrenziale delle nostre imprese.

[1] Un riquadro alla fine di questo paragrafo è dedicato all'analisi più dettagliata della quota dell'Italia e dei concorrenti, anche esterni all'OCSE, su un particolare mercato manifatturiero, quello dei sette principali paesi industriali.

LE QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA E DEI CONCORRENTI SULLE IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DEI PRINCIPALI PAESI INDUSTRIALI: UNA ANALISI CONSTANT-MARKET-SHARES

Nel 1991 le importazioni manifatturiere dei sette principali paesi industriali sono cresciute in valore leggermente meno di quelle mondiali, di cui costituiscono oltre il 50%.

In rapporto ad esse ha subìto una secca riduzione la quota di mercato detenuta dalla Germania (tav. 1), non compensata da variazioni di segno contrario relative agli altri concorrenti OCSE che anzi, nel loro insieme, hanno perso terreno: ai lievi incrementi di Giappone, Francia e Spagna si contrappone il calo che ha interessato Italia, Belgio, EFTA e Canada, mentre risulta invariata la posizione di Stati Uniti, Gran Bretagna e Olanda.

Sono rimaste stabili anche le quote dei concorrenti asiatici definiti Newly Industrializing Economies *(NIEs: Corea del Sud, Hong Kong, Singapore e Taiwan) e dell' America Latina; un nuovo aumento mostra quella dell'Europa orientale.*

Hanno invece conseguito un guadagno netto, identico alla perdita della Germania, gli "altri PVS Asia", il cui successo del resto prosegue ininterrotto da cinque anni e all'interno dei quali si vedrà che emerge la Cina.

Per analizzare gli andamenti delle quote di mercato se ne possono scomporre le variazioni assolute negli "effetti" strutturali e di competitività, secondo il metodo della Constant-Market-Shares Analysis *(CMSA) (1).*

Gli effetti strutturali sono tanto più favorevoli ad un paese quanto più è elevata la sua specializzazione (misurata dal livello della quota normalizzata) nei mercati e/o nei settori maggiormente dinamici. L'effetto competitività dipende dall'evoluzione delle singole quote, settore per settore e paese per paese, e permette quindi di valutare sinteticamente il contributo dell'insieme dei fattori di competitività all'andamento della quota aggregata, a prescindere dai mutamenti nella composizione della domanda.

I risultati della CMSA per i principali paesi industriali e per la Cina sono riportati nelle tavole da 5 a 12. Le tavole 2, 3 e 4 presentano sinteticamente alcuni dati - utili per comprendere tali risultati - relativi alla dinamica dei mercati e dei settori ed all'evoluzione delle quote di ciascun paese. In queste tavole i 51 settori che nel nostro caso definiscono il totale dei manufatti sono raggruppati secondo la classificazione di Pavitt.

La tavola 2 mostra che la nuova forte crescita del mercato tedesco ha avuto quale contropartita, nel 1991, la diminuzione relativa di tutti gli altri paesi europei e degli Stati Uniti. I cinque anni precedenti erano stati invece caratterizzati dal progressivo calo del peso del Nordamerica (dal 51% del 1985 al 36% del 1990) che aveva comportato l'aumento dell'incidenza dei rimanenti mercati.

La tavola 2 evidenzia inoltre che, a fronte dell'ulteriore sensibile flessione dell'importanza dei settori a forti economie di scala (chimica, siderurgia, autoveicoli, elettrodomestici etc.), è ancora aumentata quella dei beni ad alta intensità tecnologica; sostanzialmente stazionari risultano, nel loro complesso, i prodotti nei quali l'Italia è specializzata: si è quasi arrestata la crescita del peso dei beni tradizionali (che era stata la novità del 1990) e nello stesso tempo quello della meccanica specializzata è diminuito, invertendo una tendenza che si manifestava dal 1984.

La forte flessione della quota tedesca può essere attribuita in analoga misura ad un effetto competitività (EC) nettamente negativo, testimonianza delle perdite generalizzate subìte dalla Germania nei singoli segmenti del mercato dei G7, e al sommarsi di effetti strutturali sfavorevoli (tav. 5). In particolare la quota tedesca è stata penalizzata dalle ripercussioni del processo di riunificazione delle due Germanie, sia perché la conseguente forte pressione della domanda sulla capacità produttiva ha indotto le imprese locali a concentrarsi sul mercato interno, sia per ragioni connesse al metodo di calcolo della quota stessa (2). Questi fattori, combinandosi con la relativa lentezza della domanda negli altri paesi europei, hanno fatto sì che, per la prima volta dopo sei anni, l'effetto distribuzione dei mercati (EDM) sia risultato fortemente negativo per la Germania. Anche l'effetto composizione dei settori (ECS) è stato sfavorevole, perché il modello di specializzazione delle esportazioni tedesche è orientato prevalentemente sui settori con forti economie di scala e sulla meccanica specializzata.

Il leggero incremento della percentuale del mercato dei G7 detenuta da Giappone *e* Francia *viene spiegato da contributi diversi dei sottostanti effetti (tavv. 6 e 7).*

Nel primo caso è dipeso dall'EC: la quota del paese asiatico si è innalzata solo nei settori a forti economie di scala, ma in compenso è salita in tutti i mercati tranne che in Germania dove è rimasta invariata (tavv. 3 e 4); è stato positivo anche l'effetto composizione dei settori, grazie all'impennata del peso delle merci ad alta intensità tecnologica sulle importazioni dei G7. Si deve rilevare che il Giappone nel 1991 ha interrotto il trend *negativo della propria quota che dal picco del 1986 era scesa progressivamente, arrivando a cedere nel complesso quattro punti percentuali: il recupero dell'anno scorso è dovuto al fatto che ogni singolo effetto ha fornito un contributo migliore che in precedenza.*

Per la Francia, la cui tendenza ascendente prosegue invece dal 1986, l'EC risulta negativo, come lo era stato in passato ad anni alterni, ma è più che compensato dal fatto che gli effetti distribuzione

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

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Import dal mond (mll. $)	467560	495343	575704	623207	759184	915761	1083568	1158979	1307306	1344633
var. % import dal mondo	--	5,9	16,2	8,3	21,8	20,6	18,3	7,0	12,8	2,9
peso % su import totale	53,1	56,1	59,6	61,2	67,6	69,8	72,0	71,5	71,0	71,7
QUOTE DI MERCATO										
CEE	40,9	38,8	35,8	36,4	38,9	39,6	39,0	38,7	41,0	39,7
ITALIA	6,2	5,9	5,5	5,5	6,0	6,0	5,7	5,8	6,2	6,0
FRANCIA	6,9	6,4	5,8	5,7	6,0	6,1	6,2	6,2	6,6	6,7
GERMANIA	11,4	10,6	9,9	10,3	11,4	11,6	11,2	10,8	11,1	10,0
REGNO UNITO	4,4	4,2	4,0	4,2	4,4	4,4	4,5	4,5	4,7	4,7
BELGIO	4,9	4,6	4,0	3,9	4,3	4,3	4,2	4,2	4,5	4,3
OLANDA	3,4	3,4	3,0	3,0	3,2	3,2	3,2	3,2	3,4	3,4
SPAGNA	1,6	1,5	1,5	1,6	1,6	1,6	1,6	1,7	2,0	2,1
ALTRI CEE	2,2	2,1	2,1	2,0	2,2	2,3	2,2	2,3	2,5	2,5
EFTA + TURCHIA	7,0	7,0	6,6	6,7	7,3	7,8	7,7	7,6	8,0	7,6
USA	14,5	14,8	14,7	14,1	12,2	11,7	12,2	12,6	12,3	12,3
CANADA	6,7	7,1	8,1	7,7	6,6	5,9	5,9	5,9	5,4	5,3
GIAPPONE	11,9	12,2	13,6	14,7	15,0	13,5	12,7	12,2	11,1	11,2
ALTRI OCSE	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4	0,5	0,4	0,4	0,4
EUROPA ORIENTALE	1,8	1,7	1,7	1,6	1,7	1,7	1,7	1,7	1,9	2,0
NIES	7,8	8,6	9,4	9,0	9,2	10,2	10,1	9,5	8,4	8,4
ALTRI PVS ASIA	3,6	3,7	4,0	3,9	3,8	4,4	4,9	5,7	6,2	7,3
PVS AMERICA	3,0	3,3	3,7	3,5	3,2	3,2	3,6	3,7	3,4	3,4
PVS AFRICA	1,5	1,4	1,3	1,1	1,2	1,1	1,1	1,1	1,1	1,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 1

dei mercati (grazie alla dinamica della domanda tedesca) e composizione dei settori (grazie ai vantaggi comparati della Francia nei settori ad alta tecnologia) rimangono positivi.

Al di fuori dell'area OCSE merita di essere sottolineata la performance della Cina*: la sua quota ha superato il 3% (tav. 8), con un balzo di sette decimi rispetto al 1990; nel 1983 era appena dello 0,8% e da allora se ne è avuta una espansione costante.*

La Cina si è andata rafforzando specialmente in Giappone e negli Stati Uniti; nei beni tradizionali insidia ormai l'Italia come principale esportatore mondiale.

La presenza dei suoi prodotti è comunque cresciuta dappertutto, rapidamente e con continuità: in ognuno degli anni dal 1983 al 1991 gli effetti struttura appaiono trascurabili, ad indicare che i progressi della quota aggregata sono stati realizzati quasi completamente a prescindere dalle condizioni della domanda, cioè dai mutamenti della sua distribuzione per settori e per paesi.

Lo straordinario e generalizzato sviluppo delle esportazioni cinesi si è manifestato a scapito in particolare di quelle giapponesi e delle NIEs: queste hanno perso i privilegi doganali, valutari e di costo del lavoro di cui avevano in precedenza goduto, mentre il Giappone ha esteso anche alla Cina la politica di decentramento di alcune attività produttive.

*L'*Italia *(tavv. 9-10) ha perso nel 1991 la metà del notevole guadagno di quota conseguito l'anno prima.*

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

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Italia	8,0	7,1	6,8	6,7	7,6	8,3	8,3	8,5	9,1	8,8
Germania	18,2	17,7	15,5	15,1	16,9	17,4	16,6	16,9	19,4	21,9
Francia	13,9	12,2	10,0	10,0	11,2	11,8	12,4	12,5	13,6	13,1
Regno Unito	12,8	12,6	11,2	11,1	11,2	12,7	13,7	13,4	13,3	12,1
Stati Uniti	32,0	34,3	39,9	41,2	38,6	35,3	33,1	32,2	29,1	28,5
Canada	8,8	9,7	10,3	10,0	8,8	7,9	8,3	8,1	7,2	7,2
Giappone	6,3	6,3	6,3	5,8	5,7	6,6	7,7	8,4	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)

SETTORI TRADIZIONALI	23,6	23,2	22,9	22,9	23,5	24,3	23,3	23,4	24,0	24,1
SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA	46,3	47,1	47,0	47,0	46,0	44,9	45,0	44,1	42,9	41,9
MECCANICA SPECIALIZZATA	16,2	15,3	15,3	15,7	16,0	15,9	16,3	16,5	16,7	16,4
SETTORI AD ALTA INTENSITÀ TECNOLOGICA	13,9	14,3	14,7	14,4	14,5	14,8	15,4	16,1	16,4	17,6

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 2

Tale guadagno, come quello identico del 1986, era stato originato prevalentemente da un EDM molto positivo; sia la Germania che la Francia avevano sensibilmente aumentato il proprio peso come importatori nell'ambito dei G7.

Nel 1991 è rimasta solo la Germania a trainare la domanda estera e questa funzione di impulso si è inoltre andata esaurendo nel corso dell'anno: pertanto l'EDM per l'Italia è stato in media di entità decisamente più contenuta e, da agosto, negativo (tav. 10).

Al minore contributo dell'EDM si sono accompagnati un ECS non favorevole, in seguito alla riduzione dell'importanza di alcuni dei settori nei quali l'Italia è specializzata, e soprattutto un EC ampiamente negativo: la quota non è salita in nessuno dei comparti manifatturieri ed è nettamente scesa nei beni tradizionali determinando un peggioramento della nostra posizione in ciascuno dei G7.

Per collocare in una prospettiva temporale più lunga l'analisi delle quote di mercato, si può prendere come anno di riferimento il 1985, quando giunse al suo culmine una fase di forte apprezzamento del dollaro e ne iniziò una di rapida svalutazione, che ha condizionato l'evoluzione successiva dello scenario economico internazionale.

Rispetto a quell'anno la quota statunitense sulle importazioni di manufatti dei G7 non ha ancora recuperato tutto il terreno perduto per effetto del precedente declino di competitività, nonostante che il successivo deprezzamento reale del dollaro sia stato di proporzioni estremamente ampie (quasi il 30% in termini di prezzi all'export fino al 1991). Gli effetti nominali della svalutazione sembrano ancora prevalere su quelli reali.

Tuttavia va precisato che nello stesso periodo gli Stati Uniti hanno concentrato verso altri paesi (America Latina, Sud Est asiatico) l'espansione delle loro vendite (sul mercato mondiale la perdita di quota non recuperata è molto più lieve, come mostra la tavola 3.12 di questo Rapporto.

Considerando i concorrenti della CEE, la posizione della Spagna è molto migliorata, ma rispetto ad un livello iniziale relativamente basso. Ma è soprattutto con quella francese che può essere con-

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

MERCATI CONCORRENTI	TOTALE G7	ITALIA	GERMANIA	FRANCIA	REGNO UNITO	STATI UNITI	GIAPPONE	CANADA
	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
1990	41,0	67,4	53,0	64,9	50,9	20,6	27,3	10,5
1991	39,7	66,8	52,7	62,6	48,5	19,3	23,5	10,2
ITALIA								
1982	6,2	-	11,4	14,3	6,7	3,1	3,0	1,2
1990	6,2	-	11,1	13,7	6,3	3,0	4,3	1,6
1991	6,0	-	10,7	13,0	6,1	2,7	3,8	1,4
GERMANIA								
1982	11,4	28,5	-	25,9	18,5	7,8	7,2	2,5
1990	11,1	27,8	-	22,6	18,3	7,0	10,1	3,3
1991	10,0	26,8	-	21,2	16,9	6,4	9,1	3,2
FRANCIA								
1982	6,9	18,1	15,9	-	9,1	3,2	3,4	1,4
1990	6,6	15,5	12,9	-	9,4	2,9	5,8	1,8
1991	6,7	15,3	13,4	-	8,9	3,0	3,9	2,1
REGNO UNITO								
1982	4,4	7,3	5,9	6,3	-	4,3	3,6	2,6
1990	4,7	6,7	7,1	7,5	-	4,2	4,6	2,2
1991	4,7	7,3	7,1	7,6	-	3,9	3,4	2,0
STATI UNITI								
1982	14,5	8,4	8,3	10,2	14,8	-	37,1	76,2
1990	12,3	5,5	7,3	9,3	14,2	-	28,4	67,8
1991	12,3	6,2	7,4	11,0	12,9	-	28,7	66,6
GIAPPONE								
1982	11,9	3,0	6,0	4,4	7,9	26,0	-	6,7
1990	11,1	3,5	8,0	5,2	7,7	23,6	-	8,5
1991	11,2	3,6	8,0	5,4	8,0	23,8	-	9,1
NIEs								
1982	7,8	1,8	3,9	1,9	4,5	15,1	14,9	3,8
1990	8,4	2,3	4,4	2,7	4,6	15,7	16,4	5,2
1991	8,4	2,5	4,6	3,2	5,0	15,3	17,3	5,1
CINA								
1982	0,9	0,5	0,5	0,4	0,4	1,0	4,1	0,3
1990	2,4	1,2	1,7	1,0	1,2	3,8	5,4	1,1
1991	3,1	1,5	2,2	1,5	1,6	4,8	7,1	1,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 3

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 specializzata	Settori ad alta intensità tecnologica
	quota %	quota %	quota %	quota %	quota %
PAESI CEE					
1982	40,9	40,3	43,3	43,7	33,9
1990	41,0	38,3	45,2	43,9	30,8
1991	39,7	36,1	44,3	43,4	30,4
ITALIA					
1982	6,2	12,3	4,3	6,0	2,6
1990	6,2	11,0	4,7	6,5	2,7
1991	6,0	10,4	4,7	6,5	2,4
GERMANIA					
1982	11,4	6,7	13,2	16,0	8,0
1990	11,1	6,4	13,4	16,0	7,3
1991	10,0	5,9	12,0	15,2	6,1
FRANCIA					
1982	6,9	5,3	7,1	5,8	10,1
1990	6,6	5,5	7,1	6,1	7,4
1991	6,7	4,6	7,3	6,3	8,5
REGNO UNITO					
1982	4,4	3,4	3,6	7,0	5,6
1990	4,7	3,2	4,5	5,9	6,2
1991	4,7	3,1	4,7	5,8	6,0
STATI UNITI					
1982	14,5	7,6	11,6	22,8	26,4
1990	12,3	6,9	9,8	16,9	22,2
1991	12,3	7,0	10,1	16,6	21,1
GIAPPONE					
1982	11,9	5,8	15,6	9,1	12,9
1990	11,1	4,3	12,3	11,5	17,2
1991	11,2	4,1	12,7	11,4	16,9
NIEs					
1982	7,8	20,4	3,1	3,5	7,2
1990	8,4	16,3	4,1	4,5	11,9
1991	8,4	15,8	4,3	4,6	11,7
CINA					
1982	0,9	2,7	0,4	0,1	0,1
1990	2,4	7,2	1,0	0,5	0,8
1991	3,1	9,3	1,2	0,8	1,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 4

frontata la performance *dell'Italia sul mercato dei G7: negli ultimi sei anni la Francia ha guadagnato un punto percentuale pieno, aumentando progressivamente la sua quota, mentre l'incremento dell'Italia, con varie oscillazioni, non ha superato i cinque decimi di punto.*

Per i due paesi gli EDM hanno fornito un contributo totale largamente positivo e di entità simile; sono stati invece diversi quelli degli altri effetti: trascurabile per l'Italia e favorevole per la Francia l'ECS, negativo in entrambi i casi l'EC, ma in misura notevole nel primo e più contenuta nel secondo (rispettivamente -0,53 e -0,14). Del resto, a fronte di un apprezzamento reale del franco di circa il 2,5% in termini di prezzi all'export tra il 1985 e il 1991, la perdita di competitività della lira è stata nello stesso periodo dell'8%.

La tavola 10 mostra che a partire dall'agosto del 1991 e fino a dicembre, il profilo della quota italiana è ascendente, ma i valori disponibili per il primo bimestre dell'anno in corso (cfr. par. 3.3) indicano un suo nuovo peggioramento su quasi tutti i mercati dell'OCSE.

Sembrano dunque nel complesso confermate le analisi sui limiti della struttura produttiva e della collocazione internazionale dell'Italia, poco specializzata, a differenza della Francia, nei settori ad alta intensità tecnologica la cui domanda risulta essere particolarmente dinamica (ECS non favorevole), e in generale scarsamente competitiva (EC negativo), mentre l'evoluzione della quota aggregata è affidata interamente alla crescita di alcuni mercati.

---

(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 1982-91, 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 la Cina. 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:

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

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 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:

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

Effetto "distribuzione dei mercati" (EDM)

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

Effetto "composizione dei settori" (ECS)

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

Effetto "specifico mercato-settore (ESMS)

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

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 adotta 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) Quando la quota di un paese (la Germania) viene calcolata con riferimento al totale delle importazioni di un'area che lo comprende (i G7), tale quota risulta inversamente correlata alla dinamica relativa delle importazioni di quel paese. Questa relazione inversa viene catturata dall'effetto distribuzione dei mercati dell'analisi CMS. In altri termini le imprese tedesche sono escluse, per definizione, dalla possibilità di esportare in quello che si è rivelato il mercato più dinamico nel 1990-91 (la Germania).

RISULTATI DELLA CMSA APPLICATA ALLE IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DEI G7: GERMANIA
(anni 1983-91)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Quota aggregata	10,65	9,93	10,34	11,40	11,60	11,21	10,81	11,15	10,01
Variazione sull'anno precedente	-0,74	-0,72	0,42	1,05	0,20	-0,39	-0,40	0,34	-1,14
Effetto competitività	-0,09	-0,11	0,29	0,55	-0,18	-0,65	-0,44	0,13	-0,53
Effetto struttura di cui:	-0,65	-0,61	0,13	0,49	0,35	0,27	0,05	0,20	-0,59
effetto distribuzione dei mercati	-0,52	-0,47	0,01	0,30	0,43	0,26	0,03	0,15	-0,41
effetto composizione dei settori	-0,07	-0,06	0,15	0,08	-0,10	-0,06	-0,08	0,00	-0,13
effetto specifico mercato-settore	-0,06	-0,08	-0,03	0,11	0,02	0,08	0,09	0,05	-0,05

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5

RISULTATI DELLA CMSA APPLICATA ALLE IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DEI G7: GIAPPONE
(anni 1983-91)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Quota aggregata	12,19	13,60	14,67	15,05	13,47	12,67	12,25	11,07	11,18
Variazione sull'anno precedente	0,34	1,41	1,07	0,38	-1,58	-0,80	-0,42	-1,18	0,11
Effetto competitività	-0,35	0,05	0,48	0,64	-0,71	-0,23	-0,11	-0,52	0,11
Effetto struttura di cui:	0,69	1,36	0,59	-0,26	-0,88	-0,57	-0,31	-0,65	-0,00
effetto distribuzione dei mercati	0,52	1,18	0,31	-0,53	-0,73	-0,46	-0,22	-0,62	-0,07
effetto composizione dei settori	0,28	0,33	0,36	0,08	-0,33	-0,21	-0,08	-0,08	0,04
effetto specifico mercato-settore	-0,11	-0,15	-0,08	0,19	0,18	0,10	-0,01	0,05	0,03

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 6

RISULTATI DELLA CMSA APPLICATA ALLE IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DEI G7: FRANCIA
(anni 1983-91)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Quota aggregata	6,40	5,76	5,73	5,97	6,13	6,17	6,23	6,61	6,71
Variazione sull'anno precedente	-0,46	-0,64	-0,03	0,24	0,17	0,04	0,06	0,38	0,10
Effetto competitività	-0,13	-0,20	0,06	0,01	-0,05	0,02	-0,09	0,06	-0,11
Effetto struttura di cui:	-0,33	-0,43	-0,09	0,23	0,23	0,03	0,16	0,32	0,21
effetto distribuzione dei mercati	-0,17	-0,32	-0,06	0,29	0,26	-0,05	0,06	0,30	0,16
effetto composizione dei settori	-0,12	-0,12	-0,02	-0,06	0,01	0,10	-0,02	0,07	0,06
effetto specifico mercato-settore	-0,03	0,01	-0,01	0,00	-0,04	-0,02	0,12	-0,06	-0,01

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 7

RISULTATI DELLA CMSA APPLICATA ALLE IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DEI G7: CINA
(anni 1983-91)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Quota aggregata	0,84	0,91	0,96	1,07	1,38	1,68	2,09	2,36	3,06
Variazione sull'anno precedente	-0,02	0,07	0,06	0,11	0,30	0,31	0,41	0,27	0,70
Effetto competitività	-0,01	0,02	0,07	0,11	0,26	0,33	0,37	0,34	0,66
Effetto struttura di cui:	-0,01	0,05	-0,01	-0,01	0,05	-0,03	0,04	-0,08	0,04
effetto distribuzione dei mercati	0,01	0,03	-0,01	-0,02	0,00	0,02	0,02	-0,06	-0,01
effetto composizione dei settori	-0,02	-0,01	-0,01	0,02	0,04	-0,06	0,02	0,03	0,04
effetto specifico mercato-settore	-0,01	0,03	0,01	-0,01	0,01	0,01	0,01	-0,04	0,01

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 8

RISULTATI DELLA CMSA APPLICATA ALLE IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DEI G7: ITALIA
(anni 1983-91)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Quota aggregata	5,92	5,47	5,54	5,98	5,98	5,74	5,76	6,19	5,96
Variazione sull'anno precedente	-0,30	-0,45	0,07	0,44	0,00	-0,24	0,02	0,44	-0,23
Effetto competitività	0,02	0,06	0,11	0,03	-0,22	-0,17	0,01	0,06	-0,32
Effetto struttura di cui:	-0,32	-0,51	-0,04	0,40	0,21	-0,08	0,00	0,37	0,10
effetto distribuzione dei mercati	-0,23	-0,50	-0,02	0,28	0,15	0,03	0,03	0,30	0,11
effetto composizione dei settori	-0,09	-0,01	-0,01	0,08	0,09	-0,08	-0,02	0,05	-0,01
effetto specifico mercato-settore	-0,01	0,00	-0,01	0,04	-0,03	-0,02	-0,01	0,02	0,00

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 9

RISULTATI DELLA CMSA APPLICATA ALLE IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DEI G7: ITALIA

	1991M1	1991M2	1991M3	1991M4	1991M5	1991M6	1991M7	1991M8	1991M9	1991M10	1991M11	1991M12
Quota aggregata	6,19	6,54	6,43	5,74	5,79	5,95	6,91	5,03	5,27	5,62	5,81	6,14
Variazione della quota aggregata	0,39	0,24	0,18	-0,53	-0,16	-0,24	-0,32	-0,45	-0,41	-0,59	-0,52	-0,37
Effetto competitività	-0,02	-0,12	-0,21	-0,64	-0,34	-0,34	-0,53	-0,42	-0,34	-0,40	-0,34	-0,27
Effetto distribuzione dei mercati	0,39	0,32	0,37	0,23	0,17	0,18	0,18	-0,01	-0,06	-0,18	-0,15	-0,05
Effetto composizione dei settori	-0,01	0,01	0,00	-0,08	-0,03	-0,06	0,02	-0,01	-0,01	0,00	0,01	0,00
Effetto specifico mercato-prodotto	0,04	0,03	0,01	-0,04	0,04	-0,03	0,00	-0,01	0,00	-0,01	-0,04	-0,04

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 10

RISULTATI DELLA CMSA APPLICATA ALLE IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DEI G7: REGNO UNITO
(anni 1983-91)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Quota aggregata	4,16	3,96	4,18	4,35	4,41	4,48	4,47	4,69	4,72
Variazione sull'anno precedente	-0,21	-0,20	0,22	0,17	0,06	0,07	-0,02	0,22	0,03
Effetto competitività	-0,15	-0,15	0,17	0,09	0,08	0,07	-0,05	0,06	-0,06
Effetto struttura di cui:	-0,06	-0,05	0,05	0,08	-0,02	0,01	0,03	0,16	0,09
effetto distribuzione dei mercati	-0,07	-0,05	0,00	0,12	0,00	-0,06	0,03	0,15	0,10
effetto composizione dei settori	-0,02	-0,06	-0,01	-0,03	0,02	0,08	0,02	0,01	0,00
effetto specifico mercato-settore	0,03	0,07	0,06	-0,01	-0,04	-0,01	-0,02	0,00	-0,01

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 11

RISULTATI DELLA CMSA APPLICATA ALLE IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DEI G7: STATI UNITI
(anni 1983-91)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Quota aggregata	14,77	14,66	14,12	12,20	11,65	12,22	12,58	12,32	12,35
Variazione sull'anno precedente	0,25	-0,10	-0,55	-1,92	-0,55	0,57	0,36	-0,26	0,03
Effetto competitività	-0,36	-0,08	-0,38	-1,05	-0,30	-0,11	0,27	-0,10	0,05
Effetto struttura di cui:	0,61	-0,04	-0,19	-0,83	-0,25	0,66	0,10	-0,16	0,08
effetto distribuzione dei mercati	0,41	-0,22	-0,44	-0,62	-0,04	0,73	0,10	-0,27	-0,03
effetto composizione dei settori	0,14	0,08	0,19	0,02	0,01	0,12	0,09	0,11	0,07
effetto specifico mercato-settore	0,06	0,10	0,06	-0,22	-0,23	-0,19	-0,09	-0,01	0,04

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 12

3.4 LE IMPORTAZIONI

La dinamica delle importazioni è stata identica a quella del 1990, sia per quanto riguarda il valore (+3,7%) che le sue componenti reale (4,5%) e nominale (-0,8%).

I valori medi hanno continuato a diminuire, malgrado il leggero deprezzamento della lira, grazie alle condizioni internazionali in questo caso favorevoli: le quotazioni delle materie prime, energetiche e non, si sono abbassate più di quanto si è apprezzato il dollaro, valuta nella quale prevalentemente sono fatturate.

Il valore unitario dei beni finali importati è invece aumentato, accelerando rispetto all'andamento del 1990, ma meno di quanto si osserva per gli analoghi prodotti dell'industria nazionale (cfr. cap. 5.)

La persistente dinamicità relativa della domanda interna e soprattutto dei consumi privati concorre a spiegare la crescita in termini reali delle importazioni, nel 1991 più elevata che per tutti gli altri principali paesi industriali ad eccezione della Germania (tav. 3.13).

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

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991[1]
Italia	-4,0	0,1	9,2	8,5	4,8	10,5	6,6	8,3	4,5	4,5
Germania	1,4	4,0	5,1	4,1	6,1	5,5	6,5	7,2	12,8	16,2
Francia	3,0	-1,6	3,4	4,2	10,2	7,4	8,9	7,8	5,2	2,3
Regno Unito	5,2	8,7	11,4	3,2	7,4	7,4	13,1	7,9	1,2	-2,4
Stati Uniti	-3,7	12,9	25,5	5,6	9,8	3,4	4,1	3,9	1,3	-0,4
Giappone	-0,6	0,8	10,5	0,7	9,7	9,0	16,7	7,9	6,1	3,0
CEE	1,7	2,1	6,3	4,0	8,2	8,7	8,6	8,0	6,5	5,0
Paesi industriali	-0,6	4,5	12,4	4,8	8,2	6,6	8,4	7,3	4,5	2,4

[1] dati provvisori

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

Tavola 3.13

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

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991[2]
Italia	-0,7	-0,1	5,5	5,5	1,7	6,0	2,1	5,4	2,1	2,2
Germania	3,5	1,7	3,0	3,3	2,7	2,9	2,9	4,6	8,0	11,8
Francia	-0,5	-0,9	3,0	1,7	5,5	4,0	4,3	4,2	1,9	1,1
Regno Unito	2,9	3,6	8,7	0,4	2,7	2,0	4,9	4,5	1,2	1,0
Stati Uniti	-1,8	7,4	16,5	1,9	6,6	0,7	1,1	2,0	0,8	0,9
Giappone	-3,3	-1,0	6,7	-3,3	5,8	3,7	8,5	2,0	0,7	-0,3
CEE	0,9	0,9	4,4	1,7	4,1	4,8	3,7	4,3	3,5	3,4
Paesi industriali	-0,4	1,7	7,3	1,4	4,6	3,0	3,7	3,8	2,2	1,8

[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 3.14

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA PER CLASSI DI DESTINAZIONE ECONOMICA

	Saldi (miliardi di lire e variaz. assolute)			Ragioni di scambio (indici in base '80 e variaz. percentuali)			Tassi di copertura reali (indici in base '80 e variaz. percentuali)		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
BENI FINALI	29613	31178	25813	97,8	99,7	100,4	90,3	88,5	83,5
	6348	1565	-5365	4,9	1,9	0,7	-1,8	-2,0	-5,6
Investimento	14307	14217	12488	104,3	109,0	112,9	87,5	82,4	77,7
	4471	180	-1729	5,3	4,5	3,6	1,7	-5,8	-5,7
Consumo	15576	16961	13325	93,0	93,3	92,1	92,4	93,0	87,9
	1877	1385	-3636	4,3	0,3	-1,3	-4,3	0,6	-5,5
Alimentari	-6908	-6507	-7369	113,2	119,8	115,9	86,4	85,6	88,1
	-881	401	-862	0,2	5,8	-3,3	-1,6	-0,9	2,9
Altri non durevoli	15594	16907	15011	90,5	88,2	84,0	73,2	73,2	64,7
	1601	1313	-1896	7,5	-2,5	-4,8	-7,3	0,0	-11,6
Durevoli	6890	6561	5683	82,6	82,4	84,4	104,2	103,4	97,2
	1157	-329	-878	1,3	-0,2	2,4	-0,8	-0,8	-6,0
PRODOTTI INTERMEDI	-5682	-4273	-1381	105,9	113,1	117,3	94,0	89,7	90,7
	-2156	1409	2892	0,3	6,8	3,7	-2,5	-4,6	1,1
MATERIE DI BASE	-40798	-41030	-40452	89,6	89,5	93,9	115,6	124,1	128,7
	-7421	-232	578	1,7	-0,1	4,9	-6,7	7,4	3,7
Fonti enegetiche	-20144	-22253	-21329	96,0	91,9	96,4	100,2	117,0	123,0
	-4738	-2109	924	1,0	-4,3	4,9	-10,4	16,8	5,1
Altre materie prime	-20654	-18777	-19123	79,9	90,9	95,7	193,9	161,8	163,7
	-2683	1877	-346	-2,8	13,8	5,3	3,6	-16,6	1,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISCO

Tavola 3.15

L'andamento dei prezzi relativi a sua volta contribuisce a dar conto dell'aumento della propensione ad importare (tav. 3.14), verificatosi nonostante l'assenza, l'anno scorso, di uno dei fattori che in generale lo determinano (maggior peso degli investimenti nella composizione della domanda). Anche da questo punto di vista l'Italia nel 1991 supera tutti i principali paesi industriali, a parte la Germania che fa caso a sè. Del resto i nuovi dati di contabilità nazionale e di commercio mondiale indicano, a parziale modifica di quanto osservato sulla base dei valori in precedenza disponibili, che anche in tendenza la propensione ad importare dell'Italia cresce comparativamente di più: dal 1983, cioè dall'inizio della ripresa dopo il secondo *shock* petrolifero, il tasso annuo è stato del 3,8% contro il 3,5% della media dei paesi industriali.

Questo fenomeno potrebbe accentuarsi con l'avvio della ripresa della produzione industriale e d'altra parte, nel lungo periodo, continuerà verosimilmente a manifestarsi data la progressiva caduta delle residue barriere all'importazione (conseguenza, fra l'altro, del mercato unico europeo).

Essendo la conferma della crescente importanza del commercio intra-industriale, l'aumento della penetrazione delle importazioni costituisce un ulteriore stimolo a perseguire l'ampliamento della quota di valore aggiunto da acquisire alle imprese e al sistema economico tramite le esportazioni, diversificandole e migliorandone la qualità relativa anche in termini di servizi.

3.5 IL COMMERCIO ESTERO PER CLASSI DI DESTINAZIONE ECONOMICA

Il peggioramento della bilancia commerciale del 1991 è il risultato della riduzione del *saldo* attivo dei prodotti finali, passato da circa 31.000 a meno di 26.000 miliardi, mentre al contrario il disavanzo di materie prime e beni intermedi si è leggermente ridotto (cfr. tav. 3.15).

La contrazione dell'avanzo dei beni finali, dopo due anni di consistenti incrementi, è attribuibile in misura maggiore al comparto dei beni di consumo: i prodotti alimentari hanno fatto segnare un aumento del passivo, mentre si è ridotto l'attivo degli altri beni di consumo, sia durevoli (autoveicoli, mobili, elettrodomestici) che non durevoli (abbigliamento, calzature).

Per quanto riguarda i beni intermedi e le materie prime, il calo delle importazioni ha contribuito alla riduzione del loro disavanzo. Per i primi, il segno del saldo è negativo ormai dalla seconda metà degli anni ottanta, ma dal 1989 la sua entità è diminuita consistentemente.

In quasi tutti i comparti si osservano tassi d'incremento sia delle importazioni che delle esportazioni piuttosto bassi, tanto in valore che in quantità, sintomo del rallentamento del commercio e della domanda mondiale.

Fanno eccezione l'interscambio di prodotti alimentari e le esportazioni di beni intermedi, ma nel secondo caso occorre tener conto del livello molto basso registrato nel 1990.

Anche il deterioramento dell'interscambio in quantità (tasso di copertura reale) per il totale dei prodotti è dipeso da quello dei beni finali (-5,6%), sia di investimento (-5,7%) che di consumo (-5,5%). Per questi ultimi però il peggioramento non è stato generalizzato: alle forti flessioni dei beni durevoli e degli "altri non durevoli" si è contrapposto un incremento per gli alimentari, che ha invertito la tendenza manifestatasi nei due anni precedenti.

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA PER CLASSI DI DESTINAZIONE ECONOMICA

ESPORTAZIONI

	Valori (miliardi di lire e variaz. percentuali)			Prezzi (indici in base '80 e variaz. percentuali)			Volumi (indici in base '80 e variaz. percentuali)		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
BENI FINALI	129525	139226	144125	203,4	210,7	217,0	147,1	152,4	153,3
	16,6	7,5	3,5	6,2	3,6	3,0	9,5	3,6	0,6
Investimento	58770	63024	64788	219,1	233,1	244,1	147,5	146,8	144,5
	19,9	7,2	2,8	3,6	6,4	4,7	15,6	-0,5	-1,6
Consumo	70755	76202	79337	191,9	195,5	199,1	146,8	156,4	159,8
	13,9	7,7	4,1	7,8	1,9	1,8	5,5	6,5	2,2
Alimentari	10963	11865	13264	198,3	208,3	211,9	132,4	136,4	150,0
	10,1	8,2	11,8	4,3	5,0	1,7	5,5	3,0	10,0
Altri non durevoli	25249	27826	28120	190,4	191,3	190,7	139,2	152,7	154,8
	11,7	10,2	1,1	16,1	0,5	-0,3	-3,8	9,7	1,4
Durevoli	34543	36511	37953	190,9	194,8	201,8	160,4	168,6	168,8
	16,9	5,7	3,9	1,6	2,0	3,6	14,7	5,1	0,1
PRODOTTI INTERMEDI	58980	59463	60429	188,0	188,8	191,3	153,5	153,9	154,3
	14,8	0,8	1,6	6,7	0,4	1,3	7,7	0,3	0,3
MATERIE DI BASE	4545	4916	5192	109,4	109,5	110,4	118,1	128,4	135,9
	16,7	8,2	5,6	15,3	0,1	0,8	0,8	8,7	5,8
Fonti energetiche	2740	3418	3610	94,6	98,7	100,4	99,6	119,6	126,1
	17,4	24,7	5,6	20,5	4,3	1,7	-2,9	20,1	5,4
Altre materie prime	1805	1498	1582	143,4	146,1	143,6	212,7	173,5	186,4
	15,7	-17,0	5,6	3,8	1,9	-1,7	11,0	-18,4	7,4

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISCO

Tavola 3.16

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA PER CLASSI DI DESTINAZIONE ECONOMICA

IMPORTAZIONI

	Valori (miliardi di lire e variaz. percentuali)			Prezzi (indici in base '80 e variaz. percentuali)			Volumi (indici in base '80 e variaz. percentuali)		
	1989	1990	1991	1989	1990	1991	1989	1990	1991
BENI FINALI	99912	108048	118312	207,9	211,4	216,1	162,9	172,3	183,5
	13,7	8,1	9,5	1,2	1,7	2,2	11,7	5,8	6,5
Investimento	44733	48807	52300	210,0	213,9	216,2	168,6	178,2	186,0
	13,4	9,1	7,2	-1,7	1,9	1,1	13,6	5,7	4,4
Consumo	55179	59241	66012	206,3	209,6	216,1	158,9	168,1	181,7
	14,0	7,4	11,4	3,4	1,6	3,1	10,3	5,8	8,1
Alimentari	17871	18372	20633	175,2	173,9	182,8	153,2	159,3	170,2
	11,8	2,8	12,3	4,2	-0,7	5,1	7,2	4,0	6,8
Altri non durevoli	9655	10919	13109	210,4	216,8	226,9	190,1	208,5	239,3
	12,2	13,1	20,1	8,1	3,0	4,6	3,8	9,7	14,8
Durevoli	27653	29950	32270	231,2	236,4	239,2	154,0	163,1	173,7
	16,1	8,3	7,7	0,4	2,2	1,2	15,7	5,9	6,5
PRODOTTI INTERMEDI	64662	63736	61810	177,5	166,9	163,1	163,5	171,6	170,2
	17,8	-1,4	-3,0	6,4	-6,0	-2,2	10,6	5,0	-0,8
MATERIE DI BASE	45343	45946	45644	122,1	122,4	117,6	102,2	103,5	105,6
	21,7	1,3	-0,7	3,3	0,2	-3,9	8,0	1,3	2,0
Fonti energetiche	22884	25671	24939	98,5	107,4	104,1	99,4	102,2	102,5
	29,0	12,2	-2,9	19,2	9,0	-3,1	8,3	2,8	0,3
Altre materie prime	22459	20275	20705	179,5	160,7	150,0	109,7	107,2	113,9
	15,0	-9,7	2,1	6,8	-10,5	-6,7	7,1	-2,3	6,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISCO

Tavola 3.17

Ugualmente inferiore a quello degli altri comparti è stato il miglioramento della ragione di scambio dei prodotti finali, come del resto era già avvenuto nel 1990.

L'anno scorso la sua variazione è stata negativa nel caso dei beni di consumo, mentre i prezzi relativi dei macchinari hanno continuato a salire, ma a tassi decrescenti.

La tavola 3.16 mostra che le *esportazioni* di beni finali (il 70% del totale) sono cresciute in valore del 3,5%: il comparto più dinamico è stato anche nel 1991 quello dei beni di consumo (4,1%), tra cui si distinguono i prodotti alimentari (12%).

Meno accentuata, specie se confrontata gli anni precedenti, è stata la dinamica dei beni d'investimento.

L'espansione relativa ai prodotti alimentari è dipesa da quella delle quantità, accompagnata da un modesto incremento dei valori unitari.

I prezzi degli altri beni non durevoli risultano addirittura in lievissimo calo, ma, ciò nonostante l'aumento delle esportazioni in termini reali, diversamente da quello del 1990, è stato quasi trascurabile.

Questo comparto, essenziale per il modello italiano di specializzazione produttiva, oltre a doversi confrontare con la concorrenza dei paesi emergenti, ha risentito della recessione in molti dei nostri principali mercati. La crisi economica, infatti, colpendo i redditi individuali, si è manifestata anche con dilazioni delle decisioni di acquisto di beni di lusso, che hanno colpito in modo particolare la produzione italiana.

Il continuo rallentamento delle quantità di beni durevoli esportate, fino alla stasi dell'anno scorso, è invece speculare all'accelerazione dei loro valori unitari.

Il 1990 e il 1991 segnano un'inversione di tendenza per le esportazioni reali di beni d'investi-

mento, che dal 1986 erano aumentate a tassi crescenti, in corrispondenza di prezzi anch'essi relativamente sostenuti. Negli ultimi due anni se ne osserva una diminuzione, legata al generale ristagno nell'accumulazione di capitale.

Un analogo comportamento, collegato all'incertezza sui tempi e sull'entità della ripresa produttiva, hanno mostrato le vendite all'estero di prodotti intermedi, che in termini reali negli anni passati crescevano rapidamente: dal 1990, alla dinamica meno accentuata dei prezzi, ha corrisposto un andamento piatto delle quantità esportate.

Le esportazioni di fonti energetiche (derivati del petrolio) sono aumentate di oltre il 5% in quantità, mentre i prezzi sono praticamente rimasti stazionari nonostante la flessione di quelli degli inputs di origine estera.

Il valore delle *importazioni* di beni finali è cresciuto del 9,5%, in seguito soprattutto all'aumento relativo ai prodotti non durevoli di consumo e agli alimentari (rispettivamente 20% e 12%, tav. 3.17).

Come è stato già detto, il 1991 si è caratterizzato per il ruolo di traino della domanda globale svolto dai consumi. Gli acquisti dall'estero di beni di consumo in termini reali hanno manifestato una dinamica non solo sostenuta, ma anche maggiore di quella del 1990, soprattutto nel caso dei prodotti non durevoli diversi dagli alimentari, malgrado una accelerazione dei loro prezzi.

La crescita delle importazioni di prodotti durevoli è stata invece favorita dall'andamento moderato dei loro valori unitari.

Viceversa per i beni d'investimento si rileva una decelerazione delle quantità importate, indotta dalla debolezza della domanda interna di macchinari e attrezzature destinati alla ristrutturazione o all'incremento della capacità produttiva.

Da tempo le imprese italiane tendono a far ricorso ad acquisti di beni intermedi da paesi a costo del lavoro inferiore, per risparmiare su una componente dei costi e recuperare competitività ai propri prodotti. Nel 1991 la congiuntura negativa ha coinvolto anche le importazioni reali di questi prodotti, diminuite di quasi l'1%.

Anche le materie di base ne sono state frenate, malgrado le ulteriori recenti flessioni dei loro prezzi. In questo caso si deve considerare che , sia per attenuare la nostra strutturale dipendenza dall'estero che a causa di una maggiore attenzione verso i problemi ambientali, si stanno diffondendo da una parte la sperimentazione e l'uso, dove possibile, di tecniche e di comportamenti per il risparmio di risorse energetiche e di materie prime inquinanti, dall'altra la ricerca e lo sfruttamento di fonti alternative.

4. L'ORIENTAMENTO GEOGRAFICO DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

4.1 L'INTERSCAMBIO E LE QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE

I saldi e la polarizzazione della bilancia commerciale italiana

L'approfondirsi del deficit della bilancia commerciale è dipeso soprattutto dal peggioramento di quello con i paesi industriali, più che raddoppiato rispetto al 1990 (cfr. tav. e graf. 4.1): da una parte si è ampliato il disavanzo con l'EFTA e con i paesi industriali del Pacifico, dall'altra l'attivo con il Nordamerica è passato da 4.500 a 1.800 miliardi.

Contemporaneamente, anche il passivo con i paesi dell'Europa orientale è aumentato di oltre 1.000 miliardi, dopo essersi ridotto in misura consistente l'anno prima.

Si è invece verificato un miglioramento della bilancia commmerciale con l'insieme dei paesi in via di sviluppo grazie sia alla crescita discreta delle esportazioni che a quella mediamente contenuta delle importazioni.

L'indice d'intensità degli squilibri commerciali (ottenuto dal rapporto percentuale tra la somma dei valori assoluti dei saldi con ciascuna area e l'interscambio globale) è ulteriormente diminuito, passando dal 6,3% del 1990 al 5,3% del 1991. Su questo risultato ha inciso soprattutto la notevole flessione del saldo attivo con il Nordamerica che, come si è visto, ha caratterizzato il 1991.

Nel primo trimestre dell'anno in corso sembrano confermarsi gli andamenti dei saldi per aree sperimentati nel 1991, con un'unica differenza di rilievo: la bilancia commerciale con la CEE, che nel 1991 era rimasta invariata, subisce un netto deterioramento dovuto soprattutto all'esaurirsi dell'effetto Germania, verso la quale le esportazioni mostrano una sia pur lieve variazione negativa.

SALDI DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE

	SALDI CORRENTI (miliardi di lire)		SALDI NORMALIZZATI (*)	
	1990	1991	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	-3561	-7486	-1,1	-2,2
CEE	-6518	-6644	-2,7	-2,6
EFTA	-1302	-1823	-3,3	-4,7
Nordamerica	4482	1810	14,9	5,9
Altri	-223	-829	-1,8	-6,5
EUROPA ORIENTALE	-2131	-3286	-9,9	-15,9
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	-8489	-5251	-11,4	-6,4
Paesi petrolliferi	-7046	-5898	-27,5	-21,0
NIEs	1629	1667	19,3	18,1
Altri	-3072	-1020	-7,6	-2,4
MONDO	-14186	-16023	-3,4	-3,7

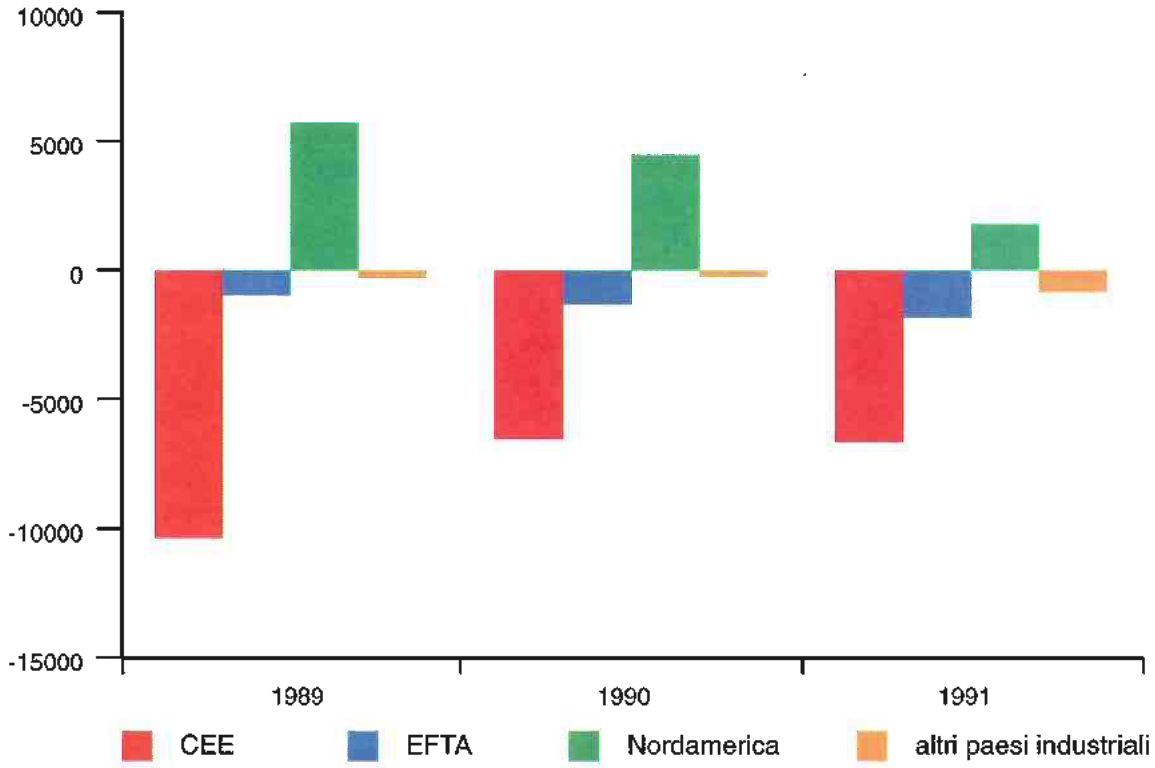
(*) Rapporti percentuali tra saldo ed interscambio totale (export + import)

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.1

SALDI COMMERCIALI DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE

(valori in miliardi di lire correnti)



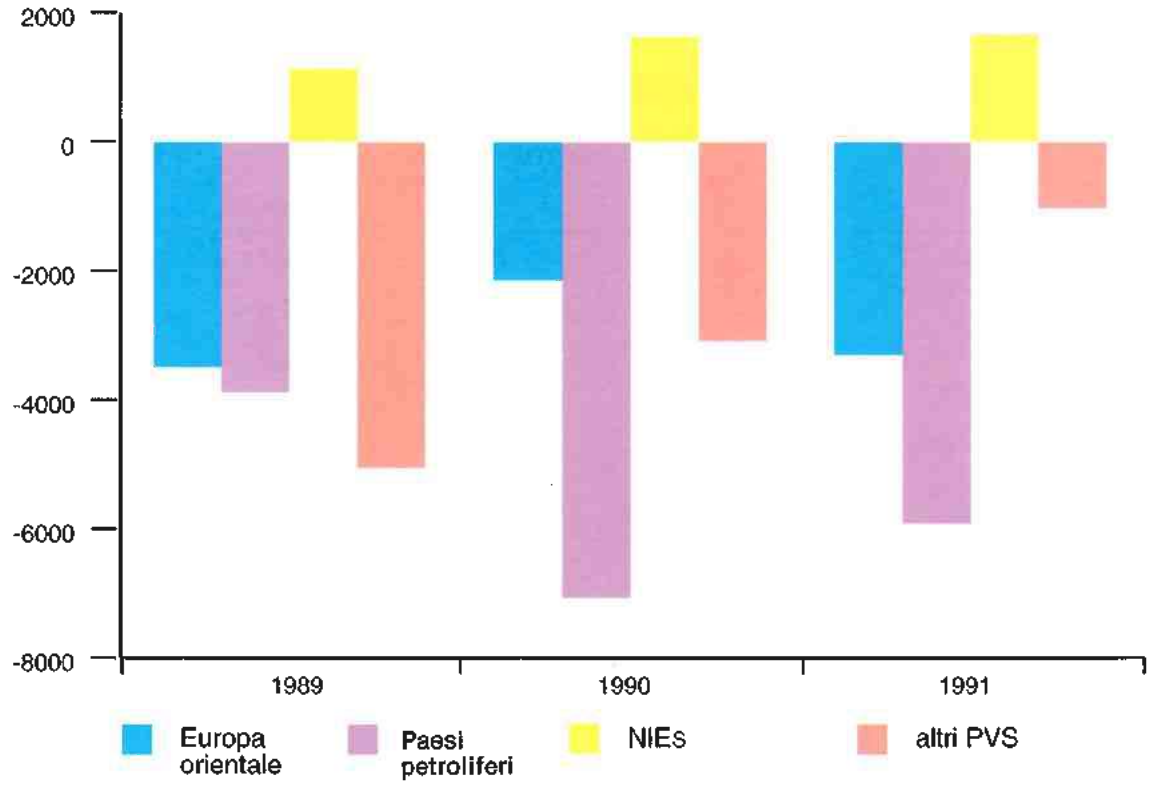


Grafico 4.1

I flussi commerciali e le quote di mercato

Rispetto al 1990 non appaiono rilevanti variazioni del peso delle aree di provenienza sul totale delle importazioni italiane (tav. 4.2).

È aumentato ancora quello del Nordamerica (i nostri acquisti sono cresciuti dell'11,8%); al contrario si è verificata una flessione del peso dell'EFTA, le cui esportazioni verso l'Italia sono diminuite dello 0,2%.

Si nota anche, originata dalle cedenti quotazioni delle materie prime e dalla ridotta richiesta di beni intermedi, una più contenuta incidenza dei PVS, che rappresenta una conferma dell'andamento presentato negli anni precedenti (cfr. tavola B/6).

Più pronunciate sono le differenze che si riferiscono alle esportazioni.

È scesa l'incidenza dei paesi industriali, in seguito al fatto che le nostre vendite verso l'EFTA, il Nordamerica e l'area degli "altri paesi industriali" (Giappone, Australia e Nuova Zelanda) sono diminuite rispettivamente del 3%, del 6,7% e del 4,6%.

Sull'insieme dei mercati industrializzati la quota italiana tende a crescere dal 1986, anche se lentamente (tav. 4.3), come effetto di due dinamiche diverse, discendente in Nordamerica e ascendente in Europa e nei paesi del Pacifico.

Le esportazioni verso Stati Uniti e Canada si sono contratte per il secondo anno consecutivo. Dal 1986 non si verificano più gli elevatissimi tassi di aumento che avevano caratterizzato la prima metà degli anni ottanta: ciò è spiegabile come effetto dell'andamento del dollaro statunitense, delle politiche di rientro dal deficit commerciale da parte degli USA e, negli ultimi due anni, della recessione.

La quota italiana sul mercato dell'EFTA, che da circa sei anni oscilla intorno al 7%, è leggermente salita, nonostante il calo delle esportazioni dovuto ad una generalizzata stagnazione della domanda.

Nei paesi industriali del Pacifico si è arrestata la tendenza all'aumento a ritmo sostenuto, sia delle esportazioni che della quota, che continuava dalla metà dello scorso decennio.

Le vendite verso la CEE sono invece cresciute, anche se ad un tasso (4,2%) pari a meno della metà di quello dell'anno precedente; il loro rallentamento non ha comportato la discesa della quo-

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI
	var.% 91/90	composizione perc. 1990	1991	var. % 91/90
PAESI INDUSTRIALI	1,8	79,2	78,3	4,2
CEE	4,2	58,3	59,0	4,1
EFTA	-3,0	9,3	8,7	-0,2
Nordamerica	-6,7	8,5	7,7	11,8
Altri	-4,6	3,1	2,8	4,9
EUROPA ORIENTALE	-7,7	4,6	4,1	3,7
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	12,2	16,2	17,6	1,8
Paesi petroliferi	19,4	4,6	5,3	4,0
NIEs	8,3	2,5	2,6	11,1
Altri	9,6	9,1	9,7	-1,2
MONDO	3,1	100,0	100,0	3,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.2

QUOTE PERCENTUALI DELL'ITALIA SUL VALORE DELLE IMPORTAZIONI DAL MONDO

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	4,1	3,9	4,1	4,9	5,1	5,0	5,0	5,3	5,2
CEE	5,6	5,4	5,4	6,5	6,6	6,6	6,6	6,8	6,8
EFTA	6,3	6,1	6,0	6,8	7,0	6,8	6,8	7,1	7,2
Nordamerica	1,9	2,2	2,6	2,7	2,5	2,4	2,4	2,4	2,2
Altri	1,1	1,1	1,2	1,5	1,7	1,8	2,0	2,3	2,1
EUROPA ORIENTALE	5,7	4,7	4,0	4,2	4,8	5,2	6,0	7,5	9,1
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	3,9	3,7	3,9	4,0	3,6	3,2	3,0	2,9	2,7
Esportatori di petrolio	7,5	6,6	6,4	6,4	5,7	5,5	5,7	5,2	5,0
NIES	1,0	1,1	1,2	1,3	1,4	1,4	1,6	1,6	1,5
Altri	2,7	3,1	3,5	3,9	3,7	3,0	2,6	2,7	2,4
MONDO	4,0	3,8	4,0	4,5	4,6	4,5	4,6	4,9	4,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e, per il 1991, Uffici Statistici Nazionali per paesi Industriali e NIES

Tavola 4.3

ta italiana, essendo stato determinato dalla minore vivacità complessiva della domanda dei paesi comunitari (in particolare la crisi economica nel Regno Unito ha vanificato gli effetti della dinamica delle importazioni tedesche, ancora più sostenuta che nel 1990)[1].

Le esportazioni verso l'Europa orientale sono scese del 7,7% e ciò si è riflesso in una diminuita incidenza (dal 4,6% al 4,1%) dei paesi dell'area tra i mercati di sbocco dei nostri prodotti. Malgrado ciò la quota dell'Italia sull'insieme delle loro importazioni, in aumento dal 1987, si è innalzata con particolare rapidità, arrivando a superare il 9%. Va fra l'altro tenuto conto del fatto che, come è noto, negli ultimi anni si sono contratti gli scambi all'interno del gruppo di paesi ex-COMECON: dall'analisi sulla polarizzazione del commercio mondiale svolta nel capitolo 1, emerge che l'incidenza percentuale del commercio intraregionale sul totale degli scambi dell'Europa orientale si è ridotta di circa quattro punti sia nel 1989 che nel 1990; l'Italia potrebbe essere riuscita ad entrare in spazi di mercato che prima erano chiusi.

Simmetricamente al calo dell'incidenza delle altre aree sulle esportazioni italiane, è cresciuta quella dei paesi in via di sviluppo, verso i quali le nostre vendite hanno mostrato una buona espansione, in particolare nei paesi petroliferi (19,4%).

Come si può osservare dalla tavola di appendice B/5, l'aumento dell'incidenza dei PVS, se destinato a proseguire nel tempo, rappresenterebbe in questo caso, diversamente che per le importazioni, un'inversione di tendenza rispetto agli anni precedenti.

Sul mercato dei PVS nel loro insieme sta avvenendo il contrario di quanto rilevato per l'Europa orientale: la quota italiana continua a diminuire dal 1987, segno del fatto che la loro domanda ha avuto una dinamica maggiore di quella della nostre esportazioni.

È scesa in particolare la già bassa quota nelle cosiddette NIEs (Corea del Sud, Taiwan, Hong Kong e Singapore), dove le vendite dell'Italia sono cresciute dell'8,3%, un incremento limitato per questi paesi che hanno confermato di essere i mercati più dinamici a livello mondiale.

La posizione italiana nei paesi petroliferi è migliore, ma si va indebolendo nel corso degli anni e nel 1991 la quota è passata dal 5,2% al 5% malgrado la forte crescita delle esportazioni.

Anche negli altri paesi in via di sviluppo la percentuale detenuta dai prodotti italiani (2,4%) ha toccato il livello minimo dell'ultimo decennio.

[1] I primi dati relativi al 1992, disponibili fino a febbraio per i paesi dell'OCSE, forniscono un quadro negativo dell'attuale tendenza della quota italiana, che risulta diminuire in tutte le aree industriali, sia in Europa che in Nordamerica e in Estremo Oriente.

La specializzazione geografica rispetto alla CEE

La tavola 4.4 permette di confrontare le distribuzioni per aree delle esportazioni italiane e della CEE e i loro mutamenti nel tempo; la tavola 4.5 ne costituisce una semplice elaborazione: il rapporto percentuale tra le due strutture misura la specializzazione geografica dell'Italia.

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI
CONFRONTO TRA ITALIA E CEE
(pesi percentuali su valori a prezzi correnti)

	1980		1990		1991	
	ITALIA	CEE	ITALIA	CEE	ITALIA	CEE(*)
PAESI INDUSTRIALI	68,1	76,3	79,2	81,7	78,2	81,9
CEE	51,6	57,2	58,3	60,6	59,0	62,0
EFTA	9,0	10,9	9,3	10,3	8,7	10,0
Nordamerica	5,9	6,4	8,5	7,9	7,7	7,2
Altri	1,6	1,8	3,1	2,9	2,8	2,7
EUROPA ORIENTALE	5,1	4,3	4,6	3,6	4,1	3,5
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	26,8	19,4	16,2	14,7	17,6	14,6
Paesi petroliferi	13,5	8,3	4,6	3.8	5,3	4,1
NIEs	0,9	1,2	2,5	2,1	2,6	2,3
Altri	12,4	9,9	9,1	8,8	9,7	8,2
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(*) I dati si riferiscono ai primi 10 mesi

Fonte: elaborazione ICE su dati ISTAT e FMI

Tavola 4.4

Nel 1980 la quota di vendite estere destinata alla generalità dei paesi industriali era notevolmente minore per l'Italia che per i concorrenti comunitari, mentre era maggiore l'importanza delle altre aree (ad eccezione delle NIEs), specialmente dei paesi petroliferi.

Nel decennio successivo i divari si sono mediamente ridotti e in alcuni casi si sono rovesciati: per la CEE il peso dei mercati industrializzati è ancora cresciuto ma per l'Italia è aumentato in misura superiore, soprattutto quello delle aree nordamericana e del Pacifico, la cui percentuale è ora più alta sulle nostre esportazioni; anche relativamente alle NIEs si osserva lo stesso fenomeno. Si è peraltro accentuata la specializzazione italiana nell'Europa orientale.

L'anno scorso sembra essersi confermata la capacità delle imprese italiane di adeguarsi con particolare prontezza alla dinamica della domanda estera: alla relativa vivacità delle importazioni dei PVS si è associato l'innalzamento dell'indice di specializzazione verso la media di quei paesi, considerando il quale viene ridimensionata la valenza negativa delle perdite di quota sul loro mercato che si sono poco sopra rilevate.

INDICI DI SPECIALIZZAZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE RISPETTO ALLA CEE

	1980	1990	1991 (**)
PAESI INDUSTRIALI	89,3	96,9	95,6
CEE	90,2	96,2	95,2
EFTA	82,6	90,3	87,0
Nordamerica	92,2	107,6	106,9
Altri	88,9	106,9	103,7
EUROPA ORIENTALE	118,6	127,8	117,1
PAESI IN VIA SVILUPPO	138,1	110,2	120,5
Paesi petroliferi	172,6	121,1	129,3
NIEs	75,0	119,0	113,0
Altri	122,0	103,4	118,3

(**) I dati si riferiscono ai primi 10 mesi

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e FMI

Tavola 4.5

4.2 L'EVOLUZIONE DELL'INTERSCAMBIO E DELLE QUOTE DI MERCATO PER SINGOLE AREE E PER PAESI

La Comunità Economica Europea

Dopo la notevole contrazione del 1990, il passivo nei confronti della CEE (tav. 4.6) è rimasto sostanzialmente invariato nel 1991, le nostre vendite avendo decelerato più degli acquisti, ma nel secondo semestre ha mostrato un ampliamento tendenziale proseguito durante l'inverno dell'anno in corso.

Tra giugno e dicembre si era interrotta la perdita di competitività dovuta all'apprezzamento reale della lira verso la media delle valute comunitarie, ma nel frattempo si è allargato in senso sfavorevole il divario di domanda interna.

Nell'intero 1991 al miglioramento dei saldi tradizionalmente attivi (meccanica e tessile-abbigliamento) si sono contrapposti i più ampi disavanzi di alimentari, mezzi di trasporto e, in misura minore, chimica.

La crescita delle esportazioni (4,2%) è passata dal 7% tendenziale nel primo semestre a meno del 2% nel secondo, a causa soprattutto dell'affievolirsi dell''"effetto Germania", esauritosi con la fine del 1991.

Contemporaneamente la dinamica delle importazioni, quasi identica in media annua (4,1%), è andata invece accelerando dal 2,8% al 5,4%.

Il consistente calo del disavanzo verso la *Germania* (da 7.500 a 3.200 miliardi), analogo a quello del 1990, si è verificato, in presenza di un aumento trascurabile delle esportazioni tedesche anche verso l'Italia (frenate dal fatto che quel paese ha dovuto prioritariamente destinare le proprie risorse al completamento del mercato interno dopo l'unificazione), grazie all'incremento delle vendite italiane. Tuttavia la loro espansione, che nel primo semestre aveva toccato il 21% spiegando l' intera crescita delle nostre esportazioni verso il mondo (cfr. cap. 3), ha successivamente perso vigore e a consuntivo annuale risulta ridimensionata al 13%.

In ogni caso la quota di mercato dell'Italia (9,2%, cfr. tav. 4.7), è ancora leggermente salita rispetto a quello che nel 1990 era già un dato senza precedenti (9,1%), avvantaggiata dalla circostanza che sono state di nuovo particolarmente sostenute le importazioni tedesche di beni di consumo (alimentari, calzature, mobili, ecc.), nei quali la posizione italiana resta preponderante mal-

grado una certa perdita accusata a partire dal 1985. Ma lo sviluppo delle nostre esportazioni risulta elevato soprattutto, e per il terzo anno consecutivo, nella meccanica, il cui valore già nel 1990 aveva superato quello del tessile-abbigliamento, ed inoltre negli autoveicoli, dove la quota italiana è però diminuita a vantaggio di quelle britannica e spagnola.

I risultati relativi al primo scorcio del 1992 sono deludenti: la bilancia bilaterale torna a deteriorarsi a causa del fatto che le esportazioni hanno smesso di aumentare; il loro attuale andamento non è del resto spiegato solo dalla minore dinamica della domanda tedesca, poiché contemporaneamente sta diminuendo la nostra quota di mercato.

Il saldo con la *Francia* mostra un disavanzo, sia pure di appena 140 miliardi, essendo peggiorato di 2.500 miliardi rispetto al 1990 anche per un effetto prezzi relativi sfavorevole.

Il valore delle esportazioni è sceso, per la prima volta da molti anni, del 4,4%, in un mercato rimasto in crescita sia pur lieve.

Sugli acquisti della Francia dal mondo, aumentati in misura sensibile solo nei prodotti ad alta intensità tecnologica, la quota italiana ha subìto un drastico ridimensionamento, dall'11,5% al 10,9% (il livello più basso dal 1986), cedendo spazio agli Stati Uniti, specializzati nei suddetti settori , ma anche ai paesi asiatici a recente e meno recente vocazione esportativa (beni di consumo) ed a concorrenti CEE come Gran Bretagna e Spagna (autoveicoli,per i quali il calo delle vendite dell'Italia è stato del 10%).

L'incremento delle nostre importazioni è stato modesto (3,3%) e tuttavia maggiore di quello dell'anno precedente; sono in particolare passati da una variazione negativa ad una positiva e discreta gli acquisti di alimentari, mezzi di trasporto e prodotti chimici.

Un pesante peggioramento mostra pure la bilancia commerciale con il *Regno Unito*: l'attivo si è contratto di quasi 2.000 miliardi, dopo la riduzione della stessa entità manifestata nel 1990, e con 1.140 miliardi ha toccato il valore più contenuto dell'ultimo decennio.

Su tale risultato ha influito non tanto l'andamento della competitività bilaterale (il cambio reale della lira verso la sterlina nel 1991 si è deprezzato, ma nel biennio precedente si era fortemente rivalutato), quanto la vera e propria recessione che ha colpito l'economia britannica determinando una minore domanda di importazioni e un orientamento dell'offerta verso l'estero.

Il calo delle vendite italiane, nella misura del 3%, non ha in effetti comportato un abbassamento della quota di mercato, che anzi ha recuperato in parte la perdita del 1990 passando dal 5,3% al 5,4%.

La dinamica degli acquisti è stata sensibile (13%); ad essa ha contribuito per circa la metà la crescita relativa agli autoveicoli (da 540 a 1.300 miliardi) che, accompagnandosi al crollo (-40%) delle esportazioni degli stessi prodotti, ha trasformato il saldo settoriale da leggermente positivo a negativo per quasi 1.000 miliardi.

Nel primo trimestre del 1992 si rileva un ulteriore deterioramento del saldo totale con il Regno Unito, il cui avanzo tende ad annullarsi: le esportazioni sono in ripresa ma le importazioni conservano un notevole ritmo di incremento.

Verso i paesi del *Benelux* i disavanzi hanno carattere strutturale, come è evidenziato dal fatto che il loro rapporto con l'interscambio è elevato (rispettivamente 32% e 23% per quanto riguarda Olanda e Belgio-Lussemburgo); complessivamente il passivo aveva superato i 10.000 miliardi già nel 1990 e l'anno scorso si è mantenuto sullo stesso livello dal momento che il valore dei flussi si è modificato di poco.

Quasi tutte le categorie di beni presentano un deficit, specificamente la chimica con il Belgio-Lussemburgo e i prodotti alimentari con l'Olanda, nei confronti della quale anche il saldo dei prodotti meccanici nel 1991 è stato deficitario per oltre 700 miliardi.

Al contrario è decisamente buona la situazione della bilance commerciali con *Spagna, Portogallo* e *Grecia*, i cui attivi nel 1991 sono nell'ordine i più alti tra i bilaterali dell'Italia.

Tuttavia quello relativo al maggiore dei paesi iberici si è andato riducendo nell'ultimo biennio, e contemporaneamente l'aumento che si riferisce alla Grecia è stato possibile soprattutto grazie alle diminuite importazioni: lo sviluppo delle esportazioni appare infatti limitato e, nel 1991, inferiore a quanto consentito dalla domanda di quel paese.

Ha mostrato una decelerazione anche lo spettacolare incremento delle vendite verso la Spagna e il Portogallo che aveva fatto seguito al loro ingresso nella Comunità Europea e che aveva

originato una altrettanto vistosa crescita della quota dell'Italia in entrambi i mercati: se nel secondo tale crescita è proseguita, nel primo la percentuale detenuta dai prodotti italiani è scesa dal 10,4% nel 1989 al 10% nel 1991.

Le importazioni dalla Spagna hanno invece continuato ad aumentare a tassi sostenuti, in particolare di alimentari e di autoveicoli; questi ultimi, in singolare parallelismo con quanto si è riscontrato per il Regno Unito, hanno avuto un incremento del 40% (del 250% dal 1988), mentre le vendite italiane degli stessi prodotti sono scese del 16%: il saldo di settore, che già nel 1990 era diventato negativo, si è di nuovo fortemente deteriorato, tanto da spiegare tutta la riduzione di quello aggregato.

L'EFTA

Il saldo con l'area nel suo complesso (tav. 4.8), in crescente passivo da alcuni anni, è ancora peggiorato: le importazioni sono rimaste stazionarie e le esportazioni sono diminuite del 3%.

Come per la Gran Bretagna, si deve considerare che in quattro paesi dell'area (tutti meno Austria e Islanda), si è manifestata una contrazione della domanda interna.

In effetti proprio su questi mercati si rileva il calo delle vendite italiane, che in Svizzera e in Norvegia è stato inferiore a quello accusato dall'insieme dei concorrenti (la quota dell'Italia è aumentata, in misura consistente in Svizzera dove è passata dal 10,5% all'11%, tav. 4.9).

Verso la Svezia il decremento delle esportazioni è stato sensibile (-10,5%), mentre se ne osserva una discreta crescita (6,5%) in Austria, la cui domanda di prodotti esteri, seguendo l'andamento di quella tedesca, ha avuto però una espansione ancora più pronunciata (l'Italia ha perso quote di mercato, come è avvenuto in Svezia e in Finlandia).

Il Nordamerica

Verso gli *Stati Uniti* il saldo risulta attivo per circa 1.800 miliardi (tav. 4.10), meno della metà di quello del 1990.

Negli ultimi sei anni, dopo un quinquennio di impetuoso aumento, si è verificato un calo quasi continuo, salvo che tra il 1988 e il 1989, delle esportazioni italiane. Contemporaneamente le importazioni hanno mostrato una evoluzione discontinua ma ascendente; va tuttavia precisato che la loro crescita nel 1991, di 1.500 miliardi, è stata determinata per oltre il 50% da acquisti di aeromobili, verosimilmente occasionali.

La discesa delle esportazioni (il peso del mercato nordamericano sul complesso delle vendite italiane all'estero è passato dal 12,3% nel 1985 a meno del 7% attuale) aveva seguito con regolarità, fino al 1990, l'andamento del cambio, accentuandosi nelle fasi di maggior deprezzamento del dollaro. Nel 1991, invece, i minori acquisti complessivi degli Stati Uniti appaiono piuttosto conseguenza della recessione che, iniziata nella seconda metà del 1990, è poi proseguita interrompendosi solo temporaneamente tra la primavera e l'estate scorsi.

Si sono ridotte anche le esportazioni di alcuni dei principali concorrenti dell'Italia. La nostra quota di mercato, che nel 1990 aveva arrestato la tendenza declinante in corso dal 1986, è comunque tornata a diminuire arrivando al 2,4% (tav. 4.11); pure in rapporto alle sole esportazioni della CEE la percentuale di quelle italiane è scesa.

Tale perdita si può spiegare, almeno in parte, sulla base dell'"effetto prodotto": poichè le importazioni statunitensi sono aumentate solo nei settori ad alta intensità tecnologica, l'Italia è stata svantaggiata dal fatto che proprio in questi prodotti la sua presenza sul mercato americano è particolarmente scarsa.

Un'altra spiegazione si fonda sul fatto che, in tempi di recessione, i consumatori tendono a rinunciare agli articoli "firmati", relativamente più cari, che spesso sono "made in Italy".

Da questa circostanza trae probabilmente origine la contrazione della quota italiana in tutte le più importanti categorie di beni di consumo (tranne che nell'abbigliamento, dove è rimasta invariata al 3,4%): gioielleria, calzature, mobili e articoli da viaggio.

Negli stessi comparti seguita ad espandersi la percentuale del mercato di importazione detenuta dai paesi asiatici a più recente sviluppo industriale (specialmente la Cina), i quali sempre più tendono a sostituirsi alle cosiddette NIEs (Corea del Sud, Taiwan, Hong Kong e Singapore) che dal 1989 hanno perso i privilegi doganali goduti fino ad allora negli Stati Uniti.

Nella seconda parte del 1991 le esportazioni italiane hanno arrestato la tendenza alla diminuzione, favorite dall'ascesa del dollaro del periodo precedente; nei primi mesi di quest'anno hanno ricominciato ad espandersi, ma la discesa della quota di mercato è continuata, segno del fatto che con la fine della recessione in Nordamerica rimane un problema di complessiva competitività dei nostri prodotti.

Per motivi analoghi a quelli più sopra rilevati per gli Stati Uniti, dal 1987 si è progressivamente deteriorata, fino a presentare un pareggio, la bilancia commerciale con il *Canada*; nel 1991 le nostre vendite, di valore limitato in assoluto e anche relativamente alla dimensione del mercato (di cui l'Italia detiene una quota di poco superiore all'1%), si sono ridotte per il secondo anno consecutivo.

Altri paesi industriali

Pure nei confronti degli altri paesi industriali extraeuropei l'evoluzione dell'interscambio è stata negativa (tav. 4.12).

Il disavanzo con il *Giappone*, pari a 925 miliardi, è tornato ad allargarsi dopo due anni di miglioramento: le importazioni sono aumentate del 9%, un tasso quasi doppio di quello del 1990, a causa in particolare dei maggiori acquisti di natanti, motocicli, parti di autoveicoli e prodotti chimici; le esportazioni sono invece diminuite del 3,5%, aggravando il rallentamento del 1990 rispetto alla veloce crescita che tra il 1986 e il 1989 ne aveva portato il valore da meno di 2.000 a 4.400 miliardi.

La quota di mercato dell'Italia sugli acquisti totali del Giappone (tav. 4.13) è nuovamente scesa sotto il 2% dopo i progressi del precedente quinquennio e quella sui soli manufatti non agricoli è passata dal 4,3% al 3,8%.

Quest'ultimo punto va però qualificato: tutti gli altri concorrenti europei hanno perso il terreno guadagnato l'anno prima, mentre gli Stati Uniti non riescono a recuperare quello ceduto fino al 1988; gli unici che continuano a rafforzare quasi ininterrottamente la presenza dei propri prodotti sul mercato giapponese sono i paesi asiatici, soprattutto la Cina.

D'altra parte la crescita della domanda giapponese non ha favorito, nella sua composizione settoriale, le vendite dell'Italia, concentrate nei beni tradizionali che nel 1991 hanno avuto la dinamica più lenta.

L'interscambio con *Australia* e *Nuova Zelanda*, di ammontare non elevato, si è contratto per il secondo anno consecutivo in entrambi i flussi.

In particolare, le esportazioni verso il maggiore dei due paesi hanno mostrato un decremento che ha prolungato quello ancora più sensibile del 1990; pur tenendo conto della recessione economica che nel 1991 ha interessato anche l'Australia riducendone le importazioni, la quota italiana su quel mercato è passata dal 3% al 2,6%, il livello più basso dell'ultimo decennio.

L'Europa orientale

Gli scambi con l'area (tav. 4.14) sono stati influenzati dai rivolgimenti verificatisi nei paesi che la compongono tra il 1989 e il 1991, tali, fra l'altro, da disgregarne l'unità economica; si osservano pertanto profonde differenze nell'andamento dei rapporti commerciali con l'Italia, che l'anno scorso hanno avuto una notevole espansione solo per quanto riguarda *Cecoslovacchia* e *Ungheria*, con la Polonia di recente associate alla CEE.

I saldi sono generalmente tornati a peggiorare dopo la parentesi del 1990.

Le esportazioni verso la Bulgaria non hanno avuto una variazione significativa, mentre sono diminuite in Unione Sovietica (malgrado l'impennata di quelle alimentari) e specialmente in Jugoslavia, i mercati per noi più importanti; sono invece aumentate in tutti gli altri, a tassi molto alti salvo che in Polonia, dove peraltro nel biennio precedente erano più che raddoppiate.

La quota di mercato detenuta dall'Italia (tav. 4.15) è comunque cresciuta dappertutto meno che in URSS, in un contesto di crisi economiche gravi che, colpendo i paesi in questione e sommandosi alle difficoltà del radicale riorientamento dei loro flussi di commercio, ne ha in generale fortemente ridotto gli acquisti dall'estero.

Le importazioni italiane hanno mostrato una dinamica sostenuta da Cecoslovacchia e Unghe-

ria, in entrambi i casi chimica e tessile-abbigliamento, ed in misura inferiore dall'URSS (metalli preziosi).

I paesi esportatori di petrolio

L'interscambio con questo gruppo di paesi è notevolmente cresciuto (tav. 4.16), sospinto dalla pronta ripresa delle nostre esportazioni dopo la fine della guerra nel Golfo.

Se l'Arabia Saudita, da cui le imprese italiane negli ultimi anni si erano progressivamente allontanate, sembra aver semplicemente rimpiazzato i mercati dell'Irak e del Kuwait, le vendite verso l'Iran sono aumentate del 65% (dopo che tra il 1988 e il 1990 si erano quasi triplicate), mentre, per quanto riguarda il Nordafrica, il loro nuovo calo in Algeria è stato ampiamente compensato dal sensibile incremento in Libia.

Tutte le categorie di prodotti (tranne gli alimentari) hanno contribuito all'espansione delle vendite in Arabia Saudita e in Libia; quelle verso l'Iran si sono invece concentrate nei beni strumentali e nelle parti di autoveicoli.

Hanno inoltre mostrato una dinamica accentuata le esportazioni in Messico che, pur non appartenendo all'OPEC, rientra a pieno titolo tra i paesi petroliferi: la loro forte crescita negli ultimi quattro anni ha fatto sì che il nostro attivo, divenuto tale nel 1987 a causa del crollo degli acquisti di greggio verificatosi a partire dal 1983, migliorasse con continuità fino ai 560 miliardi del 1991.

Tuttavia la quota di mercato italiana è diminuita nuovamente toccando il livello minimo dell'1,4% (tav. 4.17): quest'apparente insuccesso va però valutato considerando che si tratta di un paese il cui interscambio, in rapida espansione, dopo i recenti accordi commerciali è assorbito sempre di più da quello con gli Stati Uniti.

La posizione relativa dell'Italia è al contrario migliorata nei principali mercati nordafricani e mediorientali, soprattutto in Iran dove la quota è arrivata a sfiorare il 10%.

Le NIEs

I quattro paesi del Sud Est asiatico identificati con questa sigla sono tornati nell'insieme a manifestare, dopo un paio d'anni di rallentamento, un tasso di crescita molto alto dei loro scambi con l'estero (cfr. cap.1), in particolare delle importazioni.

Le vendite dell'Italia (tav. 4.18) hanno invece avuto un incremento, seppure discreto e accelerato rispetto a quello del 1990, comunque inferiore agli acquisti: si è pertanto interrotto il miglioramento del saldo, che tra il 1987 e il 1990 era passato dal pareggio ad un attivo di 1.600 miliardi grazie soprattutto ai guadagni ottenuti nel tessile-abbigliamento (da -180 a +390 miliardi) e nella meccanica (da -290 a +130 miliardi).

Si deve in ogni caso distinguere. Con Hong Kong e Singapore la bilancia commerciale è tradizionalmente in avanzo, al contrario di quanto si osserva nel caso di Taiwan, ma è la Corea del Sud che nell'ultimo decennio ha mostrato gli sviluppi più notevoli: un continuo forte aumento delle nostre esportazioni che già nel 1990 aveva fatto diventare positivo il saldo bilaterale e che, interessando specialmente la meccanica, è proseguito anche nel 1991 in misura tale da consentire una ulteriore salita della quota di mercato italiana (diversamente da quanto si è verificato negli altri tre paesi, tav. 4.19).

Le importazioni dall'area, costituite per il 45% da prodotti meccanici tra cui prevalgono i computers di Taiwan, hanno ripreso a crescere, dopo la parentesi del 1990 proseguita solo nel caso di Singapore; la loro dinamica è stata accentuata per quanto riguarda mezzi di trasporto e tessile-abbigliamento (in particolare calzature di pelle).

Gli altri paesi in via di sviluppo

Questo numerosissimo gruppo di paesi, comprendente la quasi totalità dell'Africa e dell'America Latina e buona parte dell' Asia, può essere considerato un'area solo per comodità di esposizione.

L'andamento in generale per noi favorevole delle ragioni di scambio e la ripresa della domanda da parte di molti di quei paesi hanno dato origine ad una sostanziale riduzione del disavanzo (tav. 4.20): il valore delle vendite italiane è cresciuto complesssivamente in misura discreta (mag-

giore che nel 1990), mentre gli acquisti hanno di nuovo mostrato una variazione leggermente negativa; ma risultano profonde differenze all'interno dell'area.

Il saldo con la *Turchia*, il principale dei mercati in esame, è diventato ancora più positivo, grazie soprattutto al nuovo calo delle importazioni (tappeti). Il forte rallentamento delle esportazioni, rispetto alla loro dinamica dell'anno prima, non ha impedito che la quota di mercato dell'Italia (tav. 4.21) salisse ulteriormente fino al livello record dell'8,3%, ma si deve tenere presente che in quel paese la domanda di prodotti esteri ha avuto una espansione limitata.

L'interscambio con la *Cina* ha manifestato un grande incremento, recuperando la quasi altrettanto ampia contrazione seguita ai drammatici fatti di Tienanmen.

Il disavanzo si è allargato, malgrado le nostre vendite (meccanica e chimica) siano aumentate più degli acquisti (tessile-abbigliamento ma anche prodotti meccanici, il cui valore negli ultimi quattro anni è praticamente quintuplicato arrivando a sfiorare i 500 miliardi).

La quota detenuta dall'Italia, che nel 1991 era seccamente scesa dal 3% al 2,1% annullando gran parte dei progressi del periodo 1984-1989, appare in lieve risalita.

La bilancia commerciale con l'*India*, negativa dal 1988, è di nuovo peggiorata a causa delle minori esportazioni (che del resto anche in precedenza avevano avuto una dinamica discontinua e complessivamente lenta). La posizione dell'Italia rispetto ai concorrenti su questo mercato è comunque rimasta invariata.

Molto buona continua invece ad essere l'evoluzione degli scambi con il *Brasile*, il maggiore dei mercati sudamericani, verso cui le nostre vendite hanno conservato anche nel 1991 un buon ritmo di crescita che ha consentito alla quota italiana di raggiungere il livello più alto dell'ultimo decennio (3,4%).

Le importazioni si sono ridotte per il secondo anno consecutivo pur essendo ancora, con oltre 2.000 miliardi, il doppio delle esportazioni: da una parte stentano a riprendersi, risentendo della debole domanda, le vendite brasiliane di prodotti alimentari; dall'altra scende, per la stessa ragione, il valore relativo ai siderurgici semilavorati di cui questo paese è tra i nostri principali fornitori, e continua a contrarsi rapidamente quello degli autoveicoli e parti che nel 1989, quando era entrata a regime la produzione della Duna, aveva sfiorato i 700 miliardi.

Anche verso i principali mercati dell'Africa mediterranea, *Egitto* e *Tunisia*, l'andamento della bilancia commerciale è stato positivo, soprattutto perchè le importazioni sono diminuite (i maggiori acquisti di alimentari dal secondo non hanno compensato il fortissimo calo di quelli di petrolio da ambedue i paesi). Le esportazioni sono cresciute solo verso la Tunisia; qui è salita pure la già elevata quota di mercato dell'Italia, diversamente che in Egitto dove ha perso buona parte del guadagno del 1990.

L'ampio disavanzo con il *Sudafrica*, da cui l'Italia importa prevalentemente oro, non accenna a ridursi, dato che le esportazioni, fino al 1990 limitate dall'"embargo", neanche in seguito sono cresciute: hanno agito da freno le difficoltà economiche in cui continua a trovarsi quel paese, dalle quali vengono condizionate pure le vendite dei concorrenti, e in misura maggiore tanto è vero che migliora la percentuale del mercato di importazione detenuta dai prodotti italiani.

La graduatoria dei principali partners commerciali dell'Italia

La distribuzione delle esportazioni italiane per singoli paesi è rimasta invariata per le prime dieci posizioni (tav. 4.22).

Si è verificato un aumento dell'incidenza percentuale della Germania e una riduzione della stessa per Francia, USA e Regno Unito.

Di rilievo è la comparsa di Iran ed Arabia Saudita tra i primi 20 mercati di sbocco: le esportazioni verso questi due paesi sono cresciute rispettivamente del 65% e del 45%.

Al contrario sono pesantemente diminuite le esportazioni verso la Jugoslavia (-26%).

Per quanto riguarda le importazioni (tav. 4.23), tra i primi dieci fornitori vi è l'ingresso al nono posto dell' Unione Sovietica, che recupera così la posizione che aveva nel 1989.

Tra i paesi esportatori di petrolio, mentre la Libia perde di importanza, salgono l'Algeria e l'Arabia Saudita, dalle quali gli acquisti dell'Italia sono aumentati rispettivamente del 16% e del 34%.

Va infine sottolineata l'accresciuta rilevanza della Cina come nostro partner commerciale: l'interscambio con questo paese ha avuto un'incremento di circa il 30%, sia dal lato delle importazioni che da quello delle esportazioni.

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON LA CEE

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
CEE											
export	38983	47826	53424	60896	71955	77404	84096	94599	108251	118720	123684
	13,7%	22,7%	11,7%	14,0%	18,2%	7,6%	8,6%	12,5%	14,4%	9,7%	4,2%
import	43490	50373	53990	66894	81218	82271	91521	103248	118777	125238	130328
	10,5%	15,8%	7,2%	23,9%	21,4%	1,3%	11,2%	12,8%	15,0%	5,4%	4,1%
saldo	-4507	-2547	-566	-5998	-9263	-4867	-7425	-8649	-10526	-6518	-6644
saldo normalizzato	-5	-3	-1	-5	-6	-3	-4	-4	-5	-3	-3
GERMANIA											
export	13351	15491	18331	20782	24172	26355	27998	30058	32718	38924	44017
	9,3%	16,0%	18,3%	13,4%	16,3%	9,0%	6,2%	7,4%	8,8%	19,0%	13,1%
import	16191	18658	19387	23666	28742	30468	34168	39203	44492	46406	47224
	14,2%	15,2%	3,9%	22,1%	21,4%	6,0%	12,1%	14,7%	13,5%	4,3%	1,8%
saldo	-2840	-3167	-1056	-2884	-4570	-4113	-6169	-9145	-11774	-7482	-3207
saldo normalizzato	-10	-9	-3	-6	-9	-7	-10	-13	-15	-9	-4
FRANCIA											
export	11686	15103	16252	18078	21003	22704	24629	27598	31415	33320	31848
	15,8%	29,2%	7,6%	11,2%	16,2%	8,1%	8,5%	12,1%	13,8%	6,1%	-4,4%
import	12938	14531	15372	18436	21546	21705	23764	26722	30842	30980	31988
	9,1%	12,3%	5,8%	19,9%	16,9%	0,7%	9,5%	12,4%	15,4%	0,4%	3,3%
saldo	-1252	572	880	-358	-543	999	865	876	573	2340	-140
saldo	-5	2	3	-1	-1	2	2	2	1	4	0
REGNO UNITO											
export	4999	6219	7019	8716	10424	10298	11232	13371	15207	14402	13973
	23,0%	24,4%	12,9%	24,2%	19,6%	-1,2%	9,1%	19,0%	13,7%	-5,3%	-3,0%
import	4012	4601	4749	6384	8540	7606	8584	9165	10173	11373	12836
	6,0%	14,7%	3,2%	34,4%	33,8%	-10,9%	12,9%	6,8%	11,0%	11,8%	12,9%
saldo	987	1618	2270	2332	1884	2692	2648	4206	5034	3029	1137
saldo normalizzato	11	15	19	15	10	15	13	19	20	12	4
PAESI BASSI											
export	2616	3049	3313	3709	4630	4755	4663	5124	5973	6344	6616
	6,3%	16,6%	8,7%	12,0%	24,8%	2,7%	-1,9%	9,9%	16,6%	6,2%	4,3%
import	4288	5024	5948	7246	8796	8771	9066	10306	11532	12483	12976
	18,1%	17,2%	18,4%	21,8%	21,4%	-0,3%	3,4%	13,7%	11,9%	8,2%	3,9%
saldo	-1672	-1975	-2635	-3537	-4166	-4016	-4403	-5182	-5559	-6139	-6360
saldo normalizzato	-24	-24	-28	-32	-31	-30	-32	-34	-32	-33	-32
BELGIO											
export	2370	2873	3177	3732	4443	4843	5089	5617	6306	6934	7130
	6,8%	21,2%	10,6%	17,5%	19,1%	9,0%	5,1%	10,4%	12,3%	10,0%	2,8%
import	3205	3747	4131	5465	6412	6919	8038	8801	10391	11084	11009
	5,4%	16,9%	10,2%	32,3%	17,3%	7,9%	16,2%	9,5%	18,1%	6,7%	-0,7%
saldo	-835	-874	-954	-1733	-1969	-2076	-2949	-3184	-4085	-4150	-3879
saldo normalizzato	-15	-13	-13	-19	-18	-18	-22	-22	-24	-23	-23
SPAGNA											
export	1403	1809	1858	1952	2447	3657	5295	6752	9151	10060	10712
	10,4%	28,9%	2,7%	5,1%	25,4%	49,4%	44,8%	27,5%	35,5%	9,9%	6,5%
import	1264	1646	1709	2438	3335	3156	3626	4347	5077	6527	7888
	-7,1%	30,2%	3,8%	42,7%	36,8%	-5,4%	14,9%	19,9%	16,8%	28,6%	20,9%
saldo	139	163	149	-486	-888	501	1669	2405	4074	3533	2824
saldo normalizzato	5	5	4	-11	-15	7	19	22	29	21	15

Tavola 4.6

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON LA CEE
(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
GRECIA											
export	1376	1179	1853	2207	2620	2141	2201	2701	3525	3677	3832
	34,6%	-14,3%	57,2%	19,1%	18,7%	-18,3%	2,8%	22,7%	30,5%	4,3%	4,2%
import	499	676	1179	1412	1395	1363	1602	1562	2427	1974	1876
	20,0%	35,5%	74,4%	19,8%	-1,2%	-2,3%	17,5%	-2,5%	55,4%	-18,7%	-5,0%
saldo	877	503	674	795	1225	778	599	1139	1098	1703	1956
saldo normalizzato	47	27	22	22	31	22	16	27	18	30	34
DANIMARCA											
export	460	658	813	979	1237	1389	1288	1306	1455	1556	1628
	-0,4%	43,0%	23,6%	20,4%	26,4%	12,3%	-7,3%	1,4%	11,4%	6,9%	4,6%
import	834	1080	1112	1124	1464	1548	1693	1775	1974	2178	2228
	11,2%	29,5%	3,0%	1,1%	30,2%	5,7%	9,4%	4,8%	11,2%	10,3%	2,3%
saldo	-374	-422	-299	-145	-227	-159	-405	-469	-519	-622	-600
saldo normalizzato	-29	-24	-16	-7	-8	-5	-14	-15	-15	-17	-16
PORTOGALLO											
export	643	682	649	631	432	1149	1615	2006	2386	2925	3236
	47,5%	6,1%	-4,8%	-2,8%	-31,5%	166,0%	40,6%	24,2%	18,9%	22,6%	10,6%
import	240	304	304	446	517	432	507	582	805	766	826
	-6,6%	26,7%	-	46,7%	15,9%	-16,4%	17,4%	14,8%	38,3%	-4,8%	7,8%
saldo	403	378	345	185	-85	717	1108	1424	1581	2159	2410
saldo normalizzato	46	38	36	17	-9	45	52	55	50	58	59
IRLANDA											
export	266	287	292	343	359	389	384	435	573	577	693
	47,0%	7,9%	1,7%	17,5%	4,7%	8,4%	-1,3%	13,3%	31,7%	0,7%	20,1%
import	248	324	314	479	709	604	731	1068	1363	1467	1477
	9,7%	30,6%	-3,1%	52,5%	48,0%	-14,8%	21,0%	46,1%	27,6%	7,6%	0,7%
saldo	18	-37	-22	-136	-350	-215	-347	-633	-790	-890	-784
saldo normalizzato	4	-6	-4	-17	-33	-22	-31	-42	-41	-44	-36

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

(segue: Tavola 4.6)

QUOTE PERCENTUALI DELL'ITALIA SUL VALORE DELLE IMPORTAZIONI DAL MONDO

CEE

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
GERMANIA	8,1	7,7	7,5	8,7	8,9	8,5	8,4	9,1	9,2
FRANCIA	9,9	9,8	10,0	11,6	11,7	11,5	11,4	11,5	10,9
REGNO UNITO	4,8	4,8	5,1	5,4	5,6	5,5	5,5	5,3	5,4
PAESI BASSI	3,1	2,9	3,0	3,8	3,8	3,8	3,6	3,7	3,7
BELGIO	3,7	3,6	3,6	4,3	4,3	4,3	4,3	4,5	4,5
SPAGNA	4,3	4,2	4,6	7,3	8,8	9,6	10,4	10,2	10,0
GRECIA	8,9	9,8	9,4	11,6	12,5	14,6	14,9	15,4	13,2
DANIMARCA	3,5	3,6	3,6	4,3	4,1	3,6	3,9	4,2	4,2
PORTOGALLO	5,2	4,7	5,2	8,0	8,7	9,3	9,0	9,8	10,1
IRLANDA	2,4	2,4	2,3	2,6	2,5	2,5	2,6	2,5	2,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e, per il 1991, Uffici Statistici Nazionali

Tavola 4.7

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON L'EFTA
(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
EFTA											
export	6847	8025	9385	10772	12653	13680	14887	16051	18088	18902	18336
	14,3%	17,2%	16,9%	14,8%	17,5%	8,1%	8,8%	7,8%	12,7%	4,5%	-3,0%
import	6895	7915	9040	11676	12898	12864	15148	16425	19041	20204	20159
	27,4	14,8%	14,2%	29,2%	10,5%	-0,3%	17,8%	8,4%	15,9%	6,1%	-0,2%
saldo	-48	110	345	-904	-245	816	-261	-374	-953	-1302	-1823
saldo normalizzato	0	1	2	-4	-1	3	-1	-1	-3	-3	-5
SVIZZERA											
export	3455	3961	4574	5246	6070	6608	7099	7838	8618	9206	8810
	17,0%	14,6%	15,5%	14,7%	15,7%	8,9%	7,4%	10,4%	10,0%	6,8%	-4,3%
import	3301	3984	4735	6100	6667	6485	7728	8059	9089	9926	10004
	51,8%	20,7%	18,9%	28,8%	9,3%	-2,7%	19,2%	4,3%	12,8%	9,2%	0,8%
saldo	154	-23	-161	-854	-597	123	-629	-221	-471	-720	-1194
saldo normalizzato	2	0	-2	-8	-5	1	-4	-1	-3	-4	-6
AUSTRIA											
export	1914	2141	2602	2912	3294	3447	3779	4095	4637	4962	5283
	7,0%	11,9%	21,5%	11,9%	13,1%	4,6%	9,6%	8,4%	13,2%	7,0%	6,5%
import	1878	1953	2150	2698	3084	3188	3732	4311	4847	4968	4938
	16,3%	4,0%	10,1%	25,5%	14,3%	3,4%	17,1%	15,5%	12,4%	2,5%	-0,6%
saldo	36	188	452	214	210	259	47	-216	-210	-6	345
saldo normalizzato	1	5	10	4	3	4	1	-3	-2	0	3
SVEZIA											
export	804	1036	1079	1352	1648	1748	2044	2172	2630	2523	2257
	13,1%	28,9%	4,2%	25,3%	21,9%	6,1%	16,9%	6,3%	21,1%	-4,1%	-10,5%
import	1091	1234	1316	1820	1985	1943	2273	2588	3194	3278	3071
	3,1%	13,1%	6,6%	38,3%	9,1%	-2,1%	17,0%	13,9%	23,4%	2,6%	-6,3%
saldo	-287	-198	-237	-468	-337	-195	-229	-416	-564	-755	-814
saldo normalizzato	-15	-9	-10	-15	-9	-5	-5	-9	-10	-13	-15
FINLANDIA											
export	326	429	509	607	777	864	949	1105	1368	1274	1105
	24,4%	31,6%	18,6%	19,3%	28,0%	11,2%	9,8%	16,4%	23,8%	-6,9%	-13,3%
import	355	379	399	598	666	636	766	881	1043	1163	1213
	10,6%	6,8%	5,3%	49,9%	11,4%	-4,5%	20,4%	15,0%	18,4%	11,5%	4,3%
saldo	-29	50	110	9	111	228	183	224	325	111	-108
saldo normalizzato	-4	6	12	1	8	15	11	11	13	5	-5
NORVEGIA											
export	325	431	593	625	822	958	958	793	762	887	822
	21,3%	32,6%	37,6%	5,4%	31,5%	16,5%	,0%	-17,2%	-3,9%	16,4%	-7,3%
import	237	334	393	438	460	561	584	547	820	819	887
	-1,7%	40,9%	17,7%	11,5%	5,0%	22,0%	4,1%	-6,3%	49,9%	-,1%	8,3%
saldo	88	97	200	187	362	397	374	246	-58	68	-65
saldo normalizzato	16	13	20	18	28	26	24	18	-4	4	-4
ISLANDA											
export	23	27	28	30	42	53	64	50	73	49	60
	-	17,4%	3,7%	7,1%	40,0%	26,2%	20,8%	-21,9%	46,0%	-32,9%	22,4%
import	33	31	47	22	36	51	59	39	48	49	47
	-	-6,1%	51,6%	-53,2%	63,6%	41,7%	15,7%	-33,9%	23,1%	2,1%	-4,1%
saldo	-10	-4	-19	8	6	2	5	11	25	0	13
saldo normalizzato	-18	-7	-25	15	8	2	4	12	21	0	12

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.8

QUOTE PERCENTUALI DELL'ITALIA SUL VALORE DELLE IMPORTAZIONI DAL MONDO

EFTA

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
SVEZIA	3,0	3,2	3,3	3,9	4,1	4,0	4,1	4,2	4,0
NORVEGIA	3,4	3,1	3,3	3,8	4,0	3,4	2,9	3,2	3,4
FINLANDIA	3,0	3,2	3,4	4,2	4,4	4,5	4,7	4,6	4,2
AUSTRIA	9,2	8,6	8,2	9,0	9,4	8,9	9,0	9,0	8,8
SVIZZERA	10,0	9,8	9,7	10,2	10,1	10,1	10,2	10,5	11,1
ISLANDA	2,4	2,7	2,7	2,9	3,1	4,3	3,0	3,2	3,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e, per il 1991, Uffici Statistici Nazionali

Tavola 4.9

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON IL NORDAMERICA

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
NORDAMERICA											
export	6484	7752	9494	15470	20224	17393	16265	16653	18750	17321	16162
	63,7%	19,6%	22,5%	62,9%	30,7%	-14,0%	-6,5%	2,4%	12,6%	-7,6%	-6,7%
import	8016	8861	8040	10066	11298	9352	9779	11354	13018	12839	14352
	17,7%	10,5%	-9,3%	25,2%	12,2%	-17,2%	4,6%	16,1%	14,7%	-1,4%	11,8%
saldo	-1532	-1109	1454	5404	8926	8041	6486	5299	5732	4482	1810
saldo normalizzato	-11	-7	8	21	28	30	25	19	18	15	6
USA											
export	5841	6999	8523	14045	18357	15604	14514	14791	16616	15516	14445
	64,3%	19,8%	21,8%	64,8%	30,7%	-15,0%	-7,0%	1,9%	12,3%	-6,6%	-6,9%
import	7032	7864	7266	9111	10294	8474	8701	10091	11444	11100	12618
	18,8%	11,8%	-7,6%	25,4%	13,0%	-17,7%	2,7%	16,0%	13,4%	-3,0%	13,7%
saldo	-1191	-865	1257	4934	8063	7130	5813	4700	5172	4416	1827
saldo normalizzato	-9	-6	8	21	28	30	25	19	18	17	7
CANADA											
export	642	754	968	1420	1867	1788	1751	1861	2135	1805	1716
	54,0%	17,4%	28,4%	46,7%	31,5%	-4,2%	-2,1%	6,3%	14,7%	-15,5%	-4,9%
import	984	999	791	1023	1004	856	1078	1263	1575	1739	1734
	13,0%	1,5%	-20,8%	29,3%	-1,9%	-14,7%	25,9%	17,2%	24,7%	10,4%	-0,3%
saldo	-342	-245	177	397	863	932	673	598	560	66	-18
saldo normalizzato	-21	-14	10	16	30	35	24	19	15	2	-1

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.10

QUOTE PERCENTUALI DELL'ITALIA SUL VALORE DELLE IMPORTAZIONI DAL MONDO

NORDAMERICA

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
USA	2,2	2,5	2,9	2,9	2,8	2,7	2,6	2,6	2,4
CANADA	1,0	1,1	1,2	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e, per il 1991, Uffici Statistici Nazionali

Tavola 4.11

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON GLI ALTRI PAESI INDUSTRIALIZZATI

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
ALTRI PI											
export	1400	1843	2304	2751	3410	3161	3710	4577	6225	6245	5957
	33,8%	31,6%	25,0%	19,4%	24,0%	-7,3%	17,4%	23,4%	36,0%	0,3%	-4,6%
import	2122	2236	2485	3551	4210	4254	4562	6069	6485	6468	6786
	24,2%	5,4%	11,1%	42,9%	18,6%	1,0%	7,2%	33,0%	6,9%	-0,3%	4,9%
saldo	-722	-393	-181	-800	-800	-1093	-852	-1492	-260	-223	-829
saldo normalizzato	-20	-10	-4	-13	-10	-15	-10	-14	-2	-2	-7
GIAPPONE											
export	763	1069	1202	1481	1765	1966	2409	3140	4407	4768	4600
	25,9%	40,1%	12,4%	23,2%	19,2%	11,4%	22,5%	30,3%	40,4%	8,2%	-3,5%
import	1436	1477	1688	2372	2827	3120	3472	4549	4841	5067	5525
	29,3%	2,9%	14,3%	40,5%	19,2%	10,4%	11,3%	31,0%	6,4%	4,7%	9,0%
saldo	-673	-408	-486	-891	-1062	-1154	-1063	-1409	-434	-299	-925
saldo normalizzato	-31	-16	-17	-23	-23	-23	-18	-18	-5	-3	-9
AUSTRALIA											
export	575	689	983	1125	1473	1050	1139	1294	1636	1277	1181
	46,3%	19,8%	42,7%	14,4%	30,9%	-28,7%	8,5%	13,6%	26,4%	-21,9%	-7,5%
import	580	616	649	991	1080	906	863	1272	1373	1173	1061
	17,4%	6,2%	5,4%	52,7%	9,0%	-16,1%	-4,7%	47,4%	7,9%	-14,6%	-9,5%
saldo	-5	73	334	134	393	144	276	22	263	104	120
saldo normalizzato	0	6	20	6	15	7	14	1	9	4	5
NUOVA ZELANDA											
export	62	85	119	145	172	145	162	143	182	193	176
	31,9%	37,1%	40,0%	21,8%	18,6%	-15,7%	11,7%	-11,7%	27,3%	6,0%	-8,8%
import	106	143	148	188	303	228	227	248	271	226	200
	2,9%	34,9%	3,5%	27,0%	61,2%	-24,8%	-0,4%	9,3%	9,3%	-16,6%	-11,5%
saldo	-44	-58	-29	-43	-131	-83	-65	-105	-89	-33	-24
saldo normalizzato	-26	-25	-11	-13	-28	-22	-17	-27	-20	-8	-6

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.12

QUOTE PERCENTUALI DELL'ITALIA SUL VALORE DELLE IMPORTAZIONI DAL MONDO

ALTRI PAESI INDUSTRIALI

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
GIAPPONE	0,8	0,8	0,8	1,2	1,4	1,5	1,8	2,1	1,9
AUSTRALIA	3,1	2,8	3,1	3,1	3,2	3,1	3,0	3,0	2,6
NUOVA ZELANDA	1,7	1,9	1,8	2,0	2,1	1,8	1,8	2,2	2,4

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e, per il 1991, Uffici Statistici Nazionali

Tavola 4.13

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA L'EUROPA ORIENTALE

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
EUROPA ORIENTALE											
export	4087	4682	5678	6087	7289	6321	6568	6771	8657	9397	8669
	19,9%	14,6%	21,3%	7,2%	19,7%	-13,3%	3,9%	3,1%	27,9%	8,5%	-7,7%
Import	6256	8220	9584	12660	11625	8218	9021	10185	12134	11528	11955
	15,2%	31,4%	16,6%	32,1%	-8,2%	-29,3%	9,8%	12,9%	19,1%	-5,0%	3,7%
	-2169	-3538	-3906	-6573	-4336	-1897	-2453	-3414	-3477	-2131	-3286
saldo	-21	-27	-26	-35	-23	-13	-16	-20	-17	-10	-16
saldo normalizzato	18,6%	15,7%	22,9%	5,5%	21,2%	-14,9%	3,8%	2,6%	27,4%	14,6%	-7,7%
URSS											
export	1468	2043	2850	2786	2914	2413	2875	2726	3531	3184	2986
	34,6%	39,2%	39,5%	-2,2%	4,6%	-17,2%	19,1%	-5,2%	29,5%	-9,8%	-6,2%
import	3537	4791	5457	7097	5692	3464	3690	4088	4941	4938	5590
	31,2%	35,5%	13,9%	30,1%	-19,8%	-39,1%	6,5%	10,8%	20,9%	-0,1%	13,2%
saldo	-2069	-2748	-2607	-4311	-2778	-1051	-815	-1362	-1410	-1754	-2604
saldo normalizzato	-41	-40	-31	-44	-32	-18	-12	-20	-17	-22	-30
JUGOSLAVIA											
export	1238	1334	1517	1698	2263	2013	1869	2035	2605	3564	2639
	18,4%	7,8%	13,7%	11,9%	33,3%	-11,0%	-7,2%	8,9%	28,0%	36,8%	-26,0%
import	837	1138	1539	1935	2197	2007	2366	2922	3497	3592	3207
	9,4%	36,0%	35,2%	25,7%	13,5%	-8,6%	17,9%	23,5%	19,7%	2,7%	-10,7%
saldo	401	196	-22	-237	66	6	-497	-887	-892	-28	-568
saldo normalizzato	19	8	-1	-7	1	0	-12	-18	-15	0	-10
POLONIA											
export	262	234	290	354	470	369	404	487	611	989	1030
	-20,1%	-10,7%	23,9%	22,1%	32,8%	-21,5%	9,5%	20,5%	25,5%	61,9%	4,1%
Import	380	389	458	616	582	482	508	573	688	811	753
	-22,9%	2,4%	17,7%	34,5%	-5,5%	-17,2%	5,4%	12,8%	20,1%	17,9%	-7,2%
saldo	-118	-155	-168	-262	-112	-113	-104	-86	-77	178	277
saldo normalizzato	-18	-25	-22	-27	-11	-13	-11	-8	-6	10	16
UNGHERIA											
export	305	308	319	360	450	400	396	413	516	623	753
	33,2%	1,0%	3,6%	12,9%	25,0%	-11,1%	-1,0%	4,3%	24,9%	20,7%	20,9%
import	311	410	466	534	584	483	525	627	727	822	1001
	-4,3%	31,8%	13,7%	14,6%	9,4%	-17,3%	8,7%	19,4%	15,9%	13,1%	21,8%
saldo	-6	-102	-147	-174	-134	-83	-129	-214	-211	-199	-248
saldo normalizzato	-1	-14	-19	-19	-13	-9	-14	-21	-17	-14	-14

Tavola 4.14

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA L'EUROPA ORIENTALE
(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
ALBANIA											
export	26	42	41	37	39	31	31	49	71	73	100
	30,0%	61,5%	-2,4%	-9,8%	5,4%	-20,5%	0,0%	58,1%	44,9%	2,8%	37,0%
import	51	57	42	47	28	28	34	41	54	53	37
	45,7%	11,8%	-26,3%	11,9%	-40,4%	0,0%	21,4%	20,6%	31,7%	-1,9%	-30,2%
saldo	-25	-15	-1	-10	11	3	-3	8	17	20	63
saldo normalizzato	-32	-15	-1	-12	16	5	-5	9	14	16	46
BULGARIA											
export	195	220	176	243	318	290	274	265	370	301	296
	38,3%	12,8%	-20,0%	38,1%	30,9%	-8,8%	-5,5%	-3,3%	39,6%	-18,6%	-1,7%
import	175	160	151	141	160	144	135	145	164	175	208
	-19,7%	-8,6%	-5,6%	-6,6%	13,5%	-10,0%	-6,3%	7,4%	13,1%	6,7%	18,9%
saldo	20	60	25	102	158	146	139	120	206	126	88
saldo normalizzato	5	16	8	27	33	34	34	29	39	26	17
CESCOLOVACCHIA											
export	165	155	182	211	336	291	319	364	370	437	541
	7,8%	-6,1%	17,4%	15,9%	59,2%	-13,4%	9,6%	14,1%	1,6%	18,1%	23,8%
import	252	335	339	380	414	384	371	437	524	540	736
	12,5%	32,9%	1,2%	12,1%	8,9%	-7,2%	-3,4%	17,8%	19,9%	3,1%	36,3%
saldo	-87	-180	-157	-169	-78	-93	-52	-73	-154	-103	-195
saldo normalizzato	-21	-37	-30	-29	-10	-14	-8	-9	-17	-11	-15
GERMANIA DEMOCRATICA											
export	188	169	130	232	194	281	300	338	459	238	0
	55,4%	-10,1%	-23,1%	78,5%	-16,4%	44,8%	6,8%	12,7%	35,8%	-48,1%	0
import	229	218	180	201	240	280	256	275	299	217	0
	44,0%	-4,8%	-17,4%	11,7%	19,4%	16,7%	-8,6%	7,4%	8,7%	-27,4%	0
saldo	-41	-49	-50	31	-46	1	44	63	160	21	0
saldo normalizzato	-10	-13	-16	7	-11	0	8	10	21	5	0
ROMANIA											
export	240	177	173	166	305	233	100	94	124	226	324
	-14,3%	-26,3%	-2,3%	-4,0%	83,7%	-23,6%	-57,1%	-6,0%	31,9%	82,3%	43,4%
import	484	722	952	1709	1728	946	1136	1077	1240	597	423
	-6,2%	49,2%	31,9%	79,5%	1,1%	-45,3%	20,1%	-5,2%	15,1%	-51,9%	-29,1%
saldo	-244	-545	-779	-1543	-1423	-713	-1036	-983	-1116	-371	-99
saldo normalizzato	-34	-61	-69	-82	-70	-60	-84	-84	-82	-45	-13

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

(segue: Tavola 4.14)

QUOTE PERCENTUALI DELL'ITALIA SUL VALORE DELLE IMPORTAZIONI DAL MONDO

EUROPA ORIENTALE

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
UNIONE SOVIETICA	4,7	3,7	3,1	3,4	4,5	3,7	4,1	4,4	4,0
JUGOSLAVIA	8,1	8,0	8,5	8,2	10,3	10,4	10,6	12,8	13,5
POLONIA	1,7	1,8	2,0	1,8	2,5	3,2	3,1	4,9	5,2
UNGHERIA	2,3	2,4	2,8	2,7	2,7	3,2	3,3	3,9	5,7
CECOSLOVACCHIA	2,7	1,3	1,5	1,8	2,0	1,8	1,7	2,2	2,5
ROMANIA	1,2	1,3	1,7	1,5	,5	,7	,6	1,2	3,1
BULGARIA	4,2	4,6	4,4	4,7	4,5	4,0	5,7	6,9	9,6
ALBANIA	12,3	9,4	8,4	9,1	10,8	13,0	14,4	15,9	19,1

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e, per il 1991, Uffici Statistici Nazionali

Tavola 4.15

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON I PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO											
export	15597	15386	15762	15905	14839	9951	8063	8472	10120	9273	11069
	73,8%	-1,4%	2,4%	,9%	-6,7%	-32,9%	-19,0%	5,1%	19,5%	-8,4%	19,4%
import	23423	24874	23747	24389	28672	14948	14098	11011	13988	16319	16967
	47,1%	6,2%	-4,5%	2,7%	17,6%	-47,9%	-5,7%	-21,9%	27,0%	16,7%	4,0%
saldo	-7826	-9488	-7985	-8484	-13833	-4997	-6035	-2539	-3868	-7046	-5898
saldo normalizzato	-20	-24	-20	-21	-32	-20	-27	-13	-16	-28	-21
ARABIA SAUDITA											
export	2605	3331	4557	4187	3506	2181	1898	1874	1884	1449	2101
	46,2%	27,9%	36,8%	-8,1%	-16,3%	-37,8%	-13,0%	-1,3%	0,5%	-23,1%	45,0%
import	9194	6896	4504	3376	2783	2782	1707	1369	1619	2149	2875
	66,6%	-25,0%	-34,7%	-25,0%	-17,6%	0,0%	-38,6%	-19,8%	18,3%	32,7%	33,8%
saldo	-6589	-3565	53	811	723	-601	191	505	265	-700	-774
saldo normalizzato	-56	-35	1	11	11	-12	5	16	8	-19	-16
IRAN											
export	874	975	1367	1669	1156	973	659	485	760	1318	2178
	80,6%	11,6%	40,2%	22,1%	-30,7%	-15,8%	-32,3%	-26,4%	56,7%	73,4%	65,3%
import	821	3785	4001	3270	2849	1313	1366	716	1111	1865	2023
	181,2%	361,0%	5,7%	-18,3%	-12,9%	-53,9%	4,0%	-47,6%	55,2%	67,9%	8,5%
saldo	53	-2810	-2634	-1601	-1693	-340	-707	-231	-351	-547	155
saldo normalizzato	3	-59	-49	-32	-42	-15	-35	-19	-19	-17	4
LIBIA											
export	4955	2875	3193	2918	2402	1406	1456	1637	1578	1276	1689
	125,7%	-42,0%	11,1%	-8,6%	-17,7%	-41,5%	3,6%	12,4%	-3,6%	-19,1%	32,4%
import	3756	3778	4088	4853	6811	2969	3095	3307	4216	5650	5484
	26,0%	0,6%	8,2%	18,7%	40,3%	-56,4%	4,2%	6,8%	27,5%	34,0%	-2,9%
saldo	1199	-903	-895	-1935	-4409	-1563	-1639	-1670	-2638	-4374	-3795
saldo normalizzato	14	-14	-12	-25	-48	-36	-36	-34	-46	-63	-53

Tavola 4.16

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON I PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO
(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
MESSICO											
export	660	565	424	422	459	298	231	324	577	621	816
	115,7%	-14,4%	-25,0%	-,5%	8,8%	-35,1%	-22,5%	40,3%	78,1%	7,6%	31,4%
import	586	986	851	695	665	305	174	189	229	229	253
	140,2%	68,3%	-13,7%	-18,3%	-4,3%	-54,1%	-43,0%	8,6%	21,2%	,0%	10,5%
saldo	74	-421	-427	-273	-206	-7	57	135	348	392	563
saldo normalizzato	6	-27	-33	-24	-18	-1	14	26	43	46	53
ALGERIA											
export	1611	894	893	1369	1802	1430	1007	1036	1617	1401	1369
	45,3%	-44,5%	-0,1%	53,3%	31,6%	-20,6%	-29,6%	2,9%	56,1%	-13,4%	-2,3%
import	1352	2046	2053	3065	4787	2439	2309	2074	2914	3094	3591
	120,2%	51,3%	0,3%	49,3%	56,2%	-49,0%	-5,3%	-10,2%	40,5%	6,2%	16,1%
saldo	259	-1152	-1160	-1696	-2985	-1009	-1302	-1038	-1297	-1693	-2222
saldo normalizzato	9	-39	-39	-38	-45	-26	-39	-33	-29	-38	-45
ALTRI											
export	4892	6746	5328	5340	5514	3663	2812	3116	3704	3208	2916
	58,0%	37,9%	-21,0%	,2%	3,3%	-33,6%	-23,2%	10,8%	18,9%	-13,4%	-9,1%
import	7714	7383	8250	9130	10777	5140	5447	3356	3899	3332	2741
	23,0%	-4,3%	11,7%	10,7%	18,0%	-52,3%	6,0%	-38,4%	16,2%	-14,5%	-17,7%
saldo	-2822	-637	-2922	-3790	-5263	-1477	-2635	-240	-195	-124	175
saldo normalizzato	-22	-5	-22	-26	-32	-17	-32	-4	-3	-2	3

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

(segue: Tavola 4.16)

QUOTE PERCENTUALI DELL'ITALIA SUL VALORE DELLE IMPORTAZIONI DAL MONDO

PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
ARABIA SAUDITA	7,5	7,2	7,8	7,3	6,8	6,5	5,7	4,6	5,1
IRAN	5,5	7,5	6,1	8,1	6,4	4,7	6,4	8,6	9,7
LIBIA	30,0	25,2	24,9	21,1	23,1	21,8	22,5	20,3	23,3
MESSICO	1,8	2,0	1,6	1,6	1,4	1,4	1,6	1,5	1,4
ALGERIA	8,2	8,6	10,9	12,9	11,2	10,9	14,6	12,3	12,4

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 4.17

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON LE NIES
(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
NIES											
export	878	1056	1360	1927	2307	2193	2684	3637	4781	5032	5449
	46,7%	20,2%	28,8%	41,7%	19,7%	-5,0%	22,4%	35,5%	31,5%	5,2%	8,3%
import	951	1026	1167	1499	1786	1772	2662	3320	3649	3403	3782
	5,0%	7,8%	13,7%	28,5%	19,1%	-0,8%	50,2%	24,7%	9,9%	-6,7%	11,1%
saldo	-73	30	193	428	521	421	22	317	1132	1629	1667
saldo normalizzato	-4	1	8	12	13	11	0	5	13	19	18
SINGAPORE											
export	279	336	469	696	714	565	578	761	1040	1048	1026
	59,2%	20,2%	39,6%	48,5%	2,6%	-20,9%	2,2%	31,6%	36,7%	0,8%	-2,1%
import	139	158	272	409	425	286	423	535	749	700	612
	12,5%	13,6%	72,0%	50,4%	4,0%	-32,7%	47,8%	26,6%	39,9%	-6,5%	-12,6%
saldo	140	178	197	287	289	279	155	225	291	348	414
saldo normalizzato	33	36	27	26	25	33	15	17	16	20	25
HONG KONG											
export	338	434	480	633	879	860	1034	1406	1769	1780	1951
	46,7%	28,4%	10,7%	31,7%	38,9%	-2,2%	20,3%	36,0%	25,8%	0,6%	9,6%
import	256	272	293	346	383	363	478	493	468	360	441
	4,0%	5,9%	7,9%	18,0%	10,6%	-5,0%	31,6%	3,2%	-5,1%	-23,1%	22,5%
saldo	81	162	187	287	496	496	556	912	1301	1420	1510
saldo normalizzato	14	23	24	29	39	41	37	48	58	66	63
COREA DEL SUD											
export	99	126	194	292	391	444	543	700	1016	1327	1564
	13,8%	26,8%	54,2%	50,9%	33,8%	13,4%	22,4%	28,8%	45,2%	30,6%	17,9%
import	237	256	268	314	409	481	793	1050	1069	980	1176
	-0,7%	8,1%	4,8%	16,9%	30,5%	17,5%	64,8%	32,5%	1,8%	-8,3%	20,0%
saldo	-138	-130	-75	-21	-18	-37	-250	-351	-53	347	388
saldo normalizzato	-41	-34	-16	-4	-2	-4	-19	-20	-3	15	14
TAIWAN											
export	162	161	217	306	322	324	529	771	956	875	908
	52,6%	-1,0%	34,9%	41,0%	5,4%	0,5%	63,3%	45,8%	24,0%	-8,5%	3,8%
import	318	340	333	431	569	641	968	1241	1363	1361	1553
	7,2%	6,8%	-1,9%	29,3%	32,0%	12,7%	51,0%	28,2%	9,8%	-0,1%	14,1%
saldo	-156	-179	-117	-125	-247	-317	-439	-470	-407	-486	-645
saldo normalizzato	-32	-36	-21	-17	-28	-33	-29	-23	-18	-22	-26

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.18

QUOTE PERCENTUALI DELL'ITALIA SUL VALORE DELLE IMPORTAZIONI DAL MONDO

NIES

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
SINGAPORE	1,3	1,5	1,4	1,3	1,3	1,5	1,6	1,6	1,4
HONG KONG	1,3	1,3	1,5	1,6	1,6	1,5	1,8	1,7	1,5
TAIWAN	0,9	1,0	1,2	1,1	1,3	1,3	1,5	1,5	1,3
COREA DEL SUD	0,6	0,7	0,7	1,0	1,3	1,2	1,4	1,6	1,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e, per il 1991, Uffici Statistici Nazionali

Tavola 4.19

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON GLI ALTRI PVS
(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
ALTRI PVS											
export	11764	12661	13123	15219	17047	15228	14606	15620	17941	18633	20421
	39,3%	7,6%	3,7%	16,0%	12,0%	-10,7%	-4,1%	6,9%	14,9%	3,9%	9,6%
import	12521	12711	13925	17427	21102	15315	15562	18402	22818	21705	21441
	24,8%	1,5%	9,6%	25,1%	21,1%	-27,4%	1,6%	18,2%	24,0%	-4,9%	-1,2%
saldo	-758	-50	-802	-2208	-4055	-87	-956	-2782	-4877	-3072	-1020
saldo normalizzato	-3	0	-3	-7	-11	0	-3	-8	-12	-8	-2
SUD AFRICA											
export	829	733	721	912	628	523	591	814	871	831	779
	63,2%	-11,6%	-1,7%	26,6%	-31,1%	-16,8%	13,0%	37,7%	7,1%	-4,6%	-6,3%
import	1956	2140	1975	3025	3510	2853	2318	2824	3595	3054	3048
	55,1%	9,4%	-7,7%	53,1%	16,0%	-18,7%	-18,7%	21,8%	27,3%	-15,0%	-0,2%
saldo	-1127	-1407	-1255	-2112	-2882	-2330	-1727	-2010	-2724	-2223	-2269
saldo normalizzato	-40	-49	-47	-54	-70	-69	-59	-55	-61	-57	-59
EGITTO											
export	1109	1132	1369	1697	1844	1224	988	996	1087	1612	1386
	96,3%	2,1%	20,9%	24,0%	8,7%	-33,6%	-19,3%	0,8%	9,1%	48,3%	-14,0%
import	2380	1616	2398	2663	3058	1195	1308	1316	1949	1981	1472
	76,2%	-32,1%	48,4%	11,1%	14,8%	-60,9%	9,5%	0,6%	48,1%	1,6%	-25,7%
saldo	-1271	-484	-1029	-966	-1214	29	-320	-320	-862	-369	-86
saldo normalizzato	-36	-18	-27	-22	-25	1	-14	-14	-28	-10	-3
TURCHIA											
export	534	639	840	1160	1347	1256	1365	1194	1384	2021	2199
	45,9%	19,7%	31,5%	38,1%	16,1%	-6,8%	8,7%	-12,5%	15,9%	46,0%	8,8%
import	324	414	634	951	878	764	937	1244	1691	1555	1286
	34,4%	27,8%	53,1%	50,0%	-7,7%	-13,0%	22,6%	32,8%	35,9%	-8,0%	-17,3%
saldo	210	225	206	209	469	492	428	-50	-307	466	913
saldo normalizzato	24	21	14	10	21	24	19	-2	-10	13	26
CINA											
export	368	283	403	790	1507	1493	1413	1690	1698	1168	1562
	67,3%	-23,1%	42,4%	96,0%	90,8%	-0,9%	-5,4%	19,6%	0,5%	-31,2%	33,7%
import	454	577	630	765	1120	1017	1329	1863	2314	2193	2823
	21,1%	27,1%	9,2%	21,4%	46,4%	-9,2%	30,7%	40,2%	24,2%	-5,2%	28,7%
saldo	-86	-294	-227	25	387	476	84	-173	-616	-1025	-1261
saldo normalizzato	-10	-34	-22	2	15	19	3	-5	-15	-30	-29
BRASILE											
export	647	581	343	452	411	631	540	555	775	948	1122
	92,0%	-10,2%	-41,0%	31,8%	-9,1%	53,5%	-14,4%	2,8%	39,6%	22,3%	18,4%
import	1102	1497	1531	2167	2661	1707	1910	2179	2897	2388	2271
	31,5%	35,8%	2,3%	41,5%	22,8%	-35,9%	11,9%	14,1%	33,0%	-17,6%	-4,9%
saldo	-455	-916	-1188	-1715	-2250	-1076	-1370	-1624	-2122	-1440	-1149
saldo normalizzato	-26	-44	-63	-65	-73	-46	-56	-59	-58	-43	-34
TUNISIA											
export	586	664	585	703	610	486	519	604	809	977	1088
	29,9%	13,3%	-11,9%	20,2%	-13,2%	-20,3%	6,8%	16,4%	33,9%	20,8%	11,4%
import	550	578	464	453	664	458	516	626	794	944	806
	3,8%	5,1%	-19,7%	-2,4%	46,6%	-31,0%	12,7%	21,3%	26,8%	18,9%	-14,6%
saldo	36	86	121	250	-54	28	3	-22	15	33	282
saldo normalizzato	3	7	12	22	-4	3	0	-2	1	2	15

Tavola 4.20

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON GLI ALTRI PVS
(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
INDIA											
export	297	388	404	512	523	508	588	511	640	658	551
	42,1%	30,6%	4,1%	26,7%	2,1%	-2,9%	15,7%	-13,1%	25,2%	2,8%	-16,3%
import	259	297	278	440	435	374	528	596	719	798	820
	14,1%	14,7%	-6,4%	58,3%	-1,1%	-14,0%	41,2%	12,9%	20,6%	11,0%	2,8%
saldo	38	91	126	72	88	134	60	-85	-79	-140	-269
saldo normalizzato	7	13	18	8	9	15	5	-8	-6	-10	-20
ALTRI											
export	7394	8241	8459	8993	10177	9107	8602	9256	10677	10418	11734
	27,8%	11,5%	2,6%	6,3%	13,2%	-10,5%	-5,6%	7,6%	15,3%	-2,4%	12,6%
import	5497	5592	6015	6963	8776	6948	6716	7754	8859	8792	8915
	5,6%	1,7%	7,6%	15,8%	26,0%	-20,8%	-3,3%	15,5%	14,3%	-,8%	1,4%
saldo	1897	2649	2444	2029	1401	2160	1886	1503	1818	1626	2819
saldo normalizzato	15	19	17	13	7	13	12	9	9	8	14

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.20

QUOTE PERCENTUALI DELL'ITALIA SUL VALORE DELLE IMPORTAZIONI DAL MONDO

ALTRI PAESI IN VIA DI SVILUPPO

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
SUD AFRICA	3,2	3,5	3,2	2,9	3,2	3,2	3,2	3,7	3,8
EGITTO	8,0	8,5	7,6	6,9	6,9	7,0	5,8	11,0	8,7
TURCHIA	5,5	5,8	5,8	7,7	7,6	7,0	6,8	7,8	8,3
CINA	1,4	1,7	2,1	2,6	2,9	2,8	3,0	2,1	2,2
TUNISIA	13,6	13,9	12,6	10,7	12,1	13,3	13,5	14,6	15,7
INDIA	1,5	1,9	1,6	2,1	2,5	2,5	2,2	2,4	2,4
BRASILE	1,5	1,4	1,4	2,4	2,2	1,9	2,3	3,1	3,4

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 4.21

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

(I primi 20 paesi di sbocco delle esportazioni italiane nel 1991)

		(*)	(**)	miliardi di lire	var.% 91-90
1)	GERMANIA	(1)	21,0	44017	13,1
2)	FRANCIA	(2)	15,1	31848	-4,4
3)	USA	(3)	6,9	14445	-6,9
4)	REGNO UNITO	(4)	6,7	13973	-3,0
5)	SPAGNA	(5)	5,1	10712	6,5
6)	SVIZZERA	(6)	4,2	8810	-4,3
7)	BELGIO E LUSSEMBURGO	(7)	3,4	7130	2,8
8)	PAESI BASSI	(8)	3,2	6616	4,3
9)	AUSTRIA	(9)	2,5	5283	6,5
10)	GIAPPONE	(10)	2,2	4600	-3,5
11)	GRECIA	(11)	1,8	3832	4,2
12)	PORTOGALLO	(14)	1,5	3236	10,6
13)	UNIONE SOVIETICA	(13)	1,4	2986	-6,2
14)	JUGOSLAVIA	(12)	1,3	2639	-26,0
15)	SVEZIA	(15)	1,1	2257	-10,6
16)	TURCHIA	(167	1,0	2199	8,8
17)	IRAN	(24)	1,0	2178	65,2
18)	ARABIA SAUDICA	(21)	1,0	2101	45,0
19)	HONG KONG	(18)	0,9	1951	9,6
20)	CANADA	(17)	0,8	1716	-4,9
MONDO			100,0	209747	3,1

(*) Posto occupato in graduatoria nel 1990
(**) Peso percentuale dei paesi sul totale

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.22

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

(I primi 20 paesi di sbocco delle importazioni italiane nel 1991)

		(*)	(**)	miliardi di lire	var.% 91-90
1)	GERMANIA	(1)	20,9	47224	1,8
2)	FRANCIA	(2)	14,2	31988	3,3
3)	PAESI BASSI	(3)	5,7	12976	3,9
4)	REGNO UNITO	(4)	5,7	12836	12,9
5)	USA	(5)	5,6	12618	13,7
6)	BELGIO E LUSSEMBURGO	(6)	4,9	110089	-0,7
7)	SVIZZERA	(7)	4,4	10004	0,8
8)	SPAGNA	(8)	3,5	7888	20,8
9)	URSS	(12)	2,5	5590	13,2
10)	GIAPPONE	(10)	2,4	5525	9,0
11)	LIBIA	(9)	2,4	5484	-2,9
12)	AUSTRIA	(11)	2,2	4948	-0,6
13)	ALGERIA	(15)	1,6	3591	16,1
14)	JUGOSLAVIA	(13)	1,4	3207	-10,7
15)	SVEZIA	(14)	1,4	3071	-6,3
16)	SUD AFRICA	(167	1,4	3048	-0,2
17)	ARABIA SAUDITA	(20)	1,3	2875	33,8
18)	CINA	(18)	1,3	2823	28,8
19)	BRASILE	(17)	1,0	2271	-4,9
20)	DANIMARCA	(19)	1,0	2228	2,3
MONDO			100,0	225770	3,7

(*) Posto occupato in graduatoria nel 1990
(**) Peso percentuale dei paesi sul totale

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.23

5. LA STRUTTURA SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

5.1 TENDENZE RECENTI

Saldi settoriali e polarizzazione della bilancia commerciale

Nel 1991 il disavanzo della nostra bilancia commerciale si allarga rispetto all'anno precedente, raggiungendo il valore di 16.023 miliardi di lire (tav. 5.1). Tale peggioramento (di oltre 1.800 miliardi) non è imputabile ad un accresciuto deficit energetico — diminuito nel 1991 di quasi 700 miliardi — ma ad un ridotto attivo del saldo per le altre merci.

Principali responsabili della cattiva *performance* del 1991 sono i mezzi di trasporto — tra cui soprattutto quelli diversi dagli autoveicoli — ed i prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca: entrambi i comparti aggravano i propri deficit, rispettivamente di 2.500 e 1.000 miliardi circa. Non va inoltre trascurato l'impatto negativo esercitato dal cospicuo ridimensionamento del surplus per il tessile, cuoio, abbigliamento. Tale comparto, che rappresenta il principale punto di forza del nostro modello di specializzazione, riduce infatti il suo attivo di 939 miliardi rispetto al 1990. Il più colpito, al suo interno, è il settore del cuoio, calzature, responsabile per oltre 600 miliardi della riduzione complessiva del saldo.

Viceversa nel 1991 si segnalano i progressi, oltre che del già menzionato comparto energetico, di quelli del legno, carta, gomma, prodotti altre industrie manifatturiere (+1.100 miliardi) — ed in particolare del settore della carta, articoli di carta e stampa (+661 miliardi) — dei minerali ferrosi e non ferrosi (il cui deficit si riduce di oltre 700 miliardi) e dei prodotti metalmeccanici. Quest'ultimo comparto, in cui l'Italia registra tradizionalmente un surplus complessivo elevato, accresce il proprio attivo di 687 miliardi. Esaminando separatamente le *performances* dei singoli settori che lo compongono, si distingue quella particolarmente positiva delle macchine agricole ed industriali (+851 miliardi). Si discosta invece dal buon andamento del comparto il settore delle macchine per ufficio ed elaborazione dati, che nel 1991 aggrava il proprio deficit di oltre 800 miliardi.

Nel 1991 quindi, tra i comparti in attivo, soltanto quelli dei prodotti metalmeccanici e del legno, carta, gomma, prodotti altre industrie manifatturiere contribuiscono positivamente alla variazione del saldo globale. I comparti in deficit, d'altro canto, aggravano tutti il proprio passivo ad eccezione, come già ricordato, dell'energetico e dei minerali ferrosi e non ferrosi (graf. 5.1).

Passando ora ad analizzare l'andamento dei saldi normalizzati[1] rispetto al 1990, appare un quadro parzialmente diverso da quello dei saldi assoluti: la maggior parte dei settori in deficit registra un miglioramento del saldo normalizzato, mentre quasi tutti quelli in surplus peggiorano la propria posizione con un ridimensionamento dell'attivo.

Infatti si può notare che per tre comparti (prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca, prodotti alimentari, bevande, tabacco e prodotti della metalmeccanica) la variazione del saldo normalizzato assume un segno inverso rispetto a quella del saldo assoluto. L'apparente contrasto può spiegarsi con il fatto che la più forte (la più debole) dinamica delle esportazioni rispetto alle importazioni, indicata dal miglioramento (dal peggioramento) del saldo normalizzato, non è sufficiente ad impedire l'aggravamento del disavanzo (l'ampliamento del surplus) quando l'entità dell'import è notevolmente superiore (inferiore) a quella dell'export.

---

[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 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.

SALDI COMMERCIALI DELL'ITALIA PER SETTORI

	SALDI CORRENTI (miliardi di lire)		SALDI NORMALIZZATI (*)	
	1990	1991	1990	1991
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA	-8955	-9961	-45,5	-45,3
PRODOTTI ENERGETICI	-22852	-22175	-71,3	-70,1
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	-11221	-10501	-37,5	-36,9
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	4286	4277	33,8	32,7
PRODOTTI CHIMICI	-11559	-11857	-27,2	-27,5
PRODOTTI METALMECCANICI	19651	20339	16,6	16,5
di cui:				
Prodotti in metallo	5928	6222	44,6	44,2
Macchine agricole e industriali	19614	20465	38,6	39,4
Macchine per ufficio ed elaborazione dati	-2800	-3642	-14,7	-17,9
Materiale elettrico ed elettronico	-3089	-2707	-8,8	-7,3
MEZZI DI TRASPORTO	-4211	-6666	-8,9	-13,1
di cui:				
Autoveicoli e loro parti	-5516	-6607	-15,3	-17,2
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	1304	-59	11,5	-0,5
PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO	-8633	-8945	-34,7	-33,0
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	23347	22408	45,7	43,5
di cui:				
Prodotti tessili, abbigliamento	14357	14030	40,3	38,1
Cuoio, calzature	8990	8378	58,3	57,1
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	5958	7058	14,0	16,0
di cui:				
Legno e mobili in legno	2852	2798	28,5	26,8
Carta, articoli di carta e stampa	-1788	-1127	-18,0	-11,4
Prodotti in gomma e plastica	2984	3190	25,0	24,9
TOTALE	-14188	-16023	-3,4	-3,7

(*) Rapporti percentuali tra saldo corrente ed interscambio totale (export + import)

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.1

Nel 1991 quindi l'indice di intensità degli squilibri settoriali[2] della bilancia commerciale diminuisce ulteriormente (passando dal 32,4% del 1990 al 31,4%), raggiungendo il valore più basso

[2] 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:

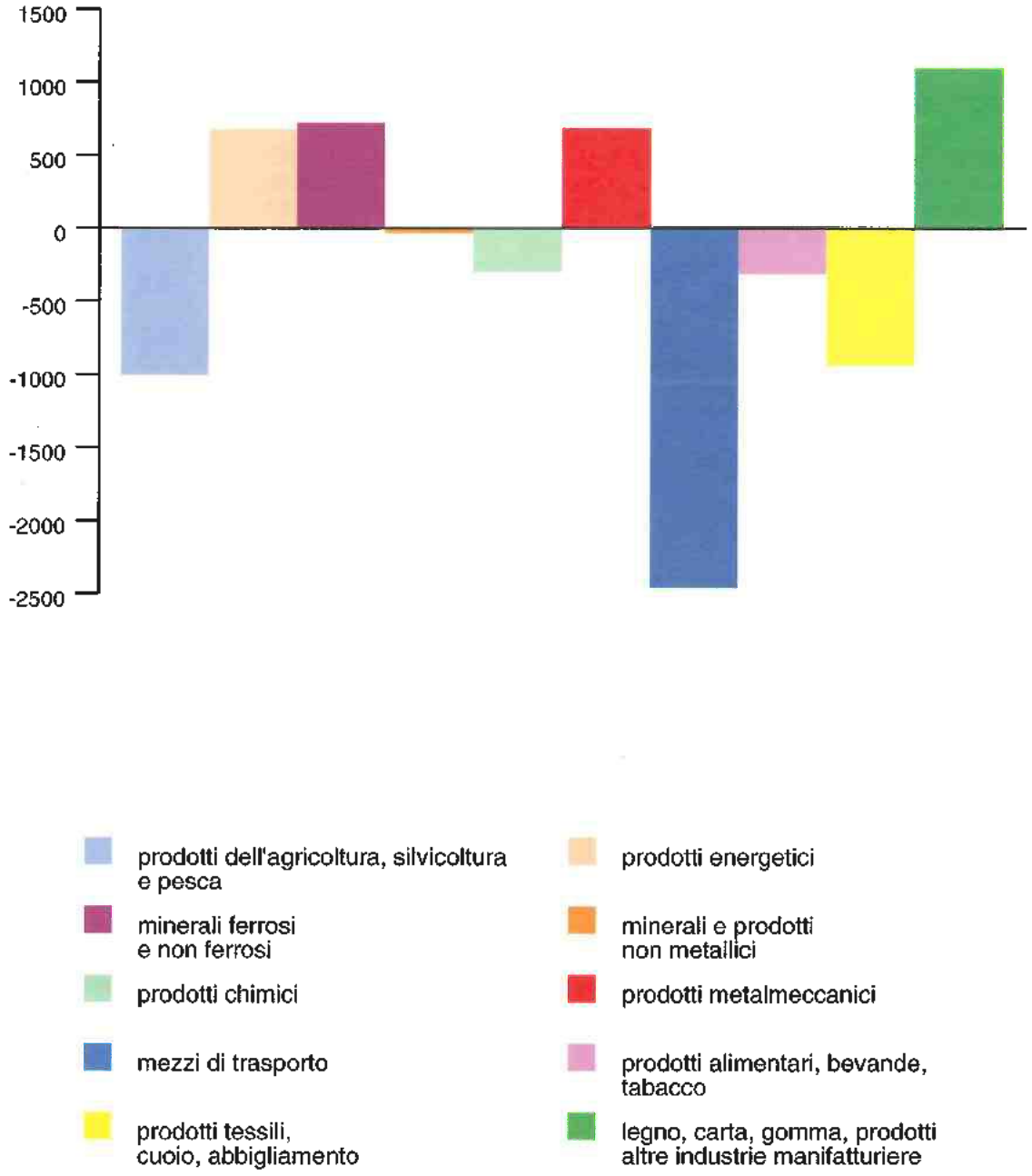
$$I = [\Sigma_i \mid X_i - M_i \mid / (\Sigma_i X_i + \Sigma_i M_i)] \cdot 100$$

in cui X_i = esportazioni del settore i^{mo},
M_i = 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 17 settori della tav. 5.1 (ignorando i dati più aggregati relativi ai comparti in cui alcuni dei 17 settori sono raggruppati).

SALDI COMMERCIALI PER SETTORE: VARIAZIONI ASSOLUTE 1990-1991

(valori in miliardi di lire correnti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 5.1

di tutto il ventennio (graf. 5.2). Viene confermata dunque la tendenza all'attenuazione della polarizzazione caratteristica della nostra bilancia commerciale, evidenziatasi quasi senza interruzioni a partire dal 1984.

In realtà la minore polarizzazione è l'effetto di una riduzione degli avanzi dei settori forti e di un contemporaneo ridimensionamento dei deficit di quelli primari, mentre continua a peggiorare la bilancia commerciale dei settori manifatturieri più svantaggiati.

In particolare, oltre al forte peggioramento del saldo normalizzato dei mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli (-11 punti nel 1991), sulla minore polarizzazione dello scorso anno influisce in misura notevole sia la contrazione del disavanzo energetico, che la vistosa riduzione dell'attivo dei settori legati al "sistema moda": il tessile, abbigliamento ed il cuoio, calzature. Per contro si accentuano gli squilibri negativi della chimica, delle macchine per ufficio ed elaborazione dati e degli autoveicoli.

Valori, quantità e prezzi nel 1991

Si passa ora ad esaminare l'andamento dei flussi commerciali dei vari comparti merceologici nel 1991, come appare dalla scomposizione dei valori in prezzi e quantità (tav. 5.2 e graf. 5.3). Il tasso di copertura in valore (TCV), misurato dal rapporto tra esportazioni ed importazioni a prezzi correnti, rispecchia infatti le variazioni sia del tasso di copertura reale (TCR) — o rapporto tra le quantità esportate ed importate — sia della ragione di scambio (RS) — o rapporto tra prezzi delle esportazioni e delle importazioni.

Se il miglioramento del TCR indica chiaramente un andamento positivo dei volumi delle merci scambiate, non altrettanto univoco è il significato della RS. Un miglioramento di tale indicatore, determinato da un maggiore aumento — o minore diminuzione — degli indici dei valori unitari delle merci esportate rispetto a quelli delle merci importate, può nascondere fenomeni diversi e a volte concomitanti. Può infatti segnalare sia un maggior potere d'acquisto in termini di merci importate, sia una peggiore competitività delle nostre esportazioni — a causa del loro prezzo relativamente più elevato — o, ancora, rivelare un fenomeno di *upgrading*. Le imprese italiane cioè potrebbero aver scelto di collocarsi sulle fasce alte di mercato, specializzandosi nei prodotti a più elevato valore unitario.

Nel grafico 5.3 sono rappresentate le variazioni della RS e del TCR nel 1991 rispetto al 1990. Gli assi tratteggiati si incrociano in corrispondenza della media di tutti i settori. Quelli che appaiono sopra la diagonale registrano nel 1991 un incremento del TCV per l'effetto combinato, complessivamente positivo, delle variazioni della RS e del TCR. I settori collocati sotto la diagonale peggiorano invece la propria posizione sul mercato: la diminuzione del TCV è il risultato globalmente negativo delle *performances* dei prezzi e dei volumi scambiati. Infine i settori sulla diagonale sono quelli per i quali il TCV resta immutato, dato che nel 1991 la variazione della RS viene controbilanciata da una variazione di segno opposto del TCR.

Il tasso di copertura in valore aggregato diminuisce nel 1991 di 6 decimi di punto. Tale peggioramento è imputabile interamente al cattivo andamento del TCR (-4,1%) che si accompagna ad un miglioramento della RS (+3,7%).

Tra i settori al di sopra della diagonale si evidenziano in particolare la carta, articoli di carta e stampa, i prodotti alimentari, bevande, tabacco, i prodotti energetici ed il materiale elettrico ed elettronico. All'opposto, nella parte inferiore del grafico, i più distanti dalla diagonale sono il settore dei mezzi di trasporto esclusi gli autoveicoli, le macchine per ufficio ed elaborazione dati e il tessile, abbigliamento.

Osservando più dettagliatamente la posizione dei settori sopra la diagonale si nota che quelli situati nel primo quadrante, in alto a destra (carta, articoli di carta e stampa, prodotti energetici e minerali ferrosi e non ferrosi), aumentano nel 1991 il proprio TCV per effetto di variazioni positive sia del TCR che della RS. Spostandoci in basso, nel secondo quadrante, il materiale elettrico ed elettronico ed i prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca vedono migliorare il TCV unicamente grazie alle variazioni favorevoli della RS. Viceversa, nel quarto quadrante — in alto a sini-

ESPORTAZIONI ED IMPORTAZIONI ITALIANE PER SETTORI
(variazioni percentuali tra 1990 e 1991)

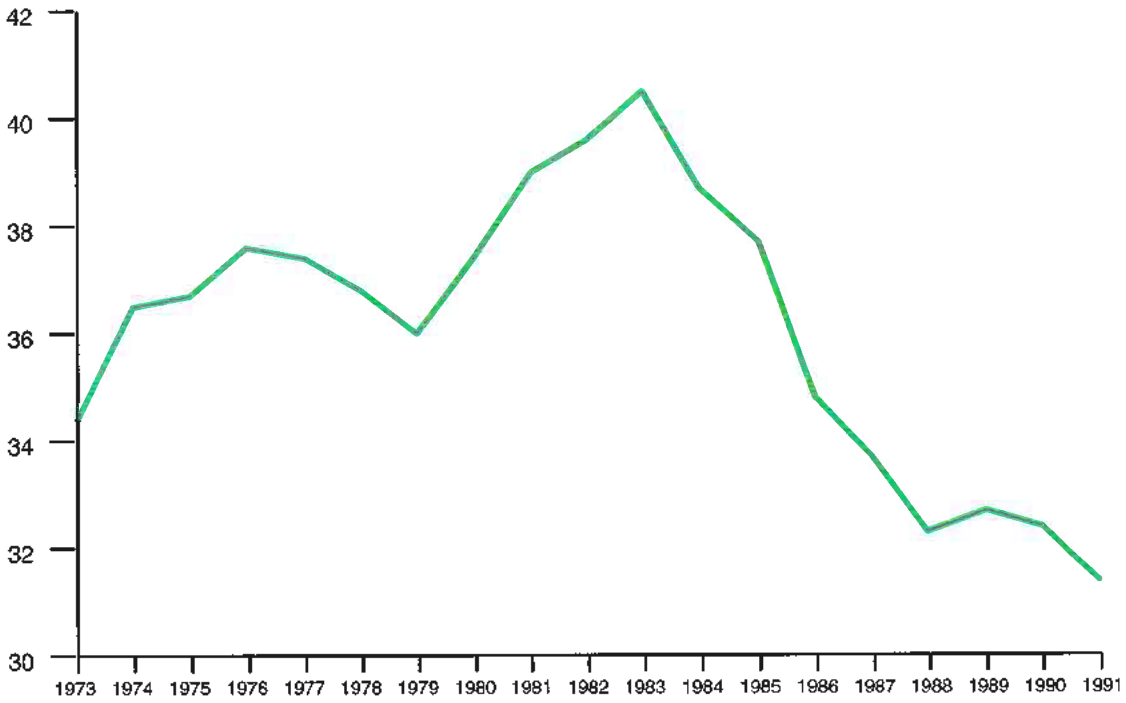
	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI		
	valori	prezzi	quantità	valori	prezzi	quantità
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA	12,2	9,7	1,4	11,6	-1,1	12,7
PRODOTTI ENERGETICI	2,4	-0,7	1,9	-2,1	-3,7	1,6
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	-4,1	-6,5	2,4	-5,3	-7,0	2,0
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	2,1	1,6	0,4	4,4	3,8	0,7
PRODOTTI CHIMICI	1,2	-1,3	2,3	1,8	2,5	-0,9
PRODOTTI METALMECCANICI	4,3	4,7	-0,4	4,6	2,1	2,3
di cui:						
Prodotti in metallo	5,7	1,8	3,9	7,0	2,8	4,1
Macchine agricole e industriali	3,0	4,2	-1,1	1,2	4,4	-2,9
Macchine per ufficio ed elaborazione dati	2,3	5,6	-2,3	9,4	-0,6	9,9
Materiale elettrico ed elettronico	7,2	7,8	-0,5	4,0	1,4	2,4
MEZZI DI TRASPORTO	2,4	5,6	-3,0	11,5	2,4	8,9
di cui:						
Autoveicoli e loro parti	3,7	0,3	2,7	8,0	4,6	3,2
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	-0,7	3,6	-4,0	26,4	-8,3	38,2
PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO	11,4	-1,4	12,8	7,4	0,2	7,0
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	-0,7	2,6	-3,2	5,0	-4,9	10,5
di cui:						
Prodotti tessili, abbigliamento	1,8	0,9	0,7	7,2	-4,9	12,7
Cuoio, calzature	-5,6	5,8	-10,5	-2,1	-4,9	2,7
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	5,5	1,6	3,7	1,3	-4,9	6,5
di cui:						
Legno e mobili in legno	2,8	0,4	2,3	6,5	-0,9	7,6
Carta, articoli di carta e stampa	7,6	-1,0	9,3	-6,0	-13,3	8,2
Prodotti in gomma e plastica	7,1	3,2	3,8	7,2	4,2	2,7
TOTALE	3,1	2,9	0,1	3,7	-0,8	4,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.2

INDICE DI INTENSITA' DEGLI SQUILIBRI SETTORIALI

(media ponderata dei valori assoluti dei saldi normalizzati di 17 settori NACE-CLIO)

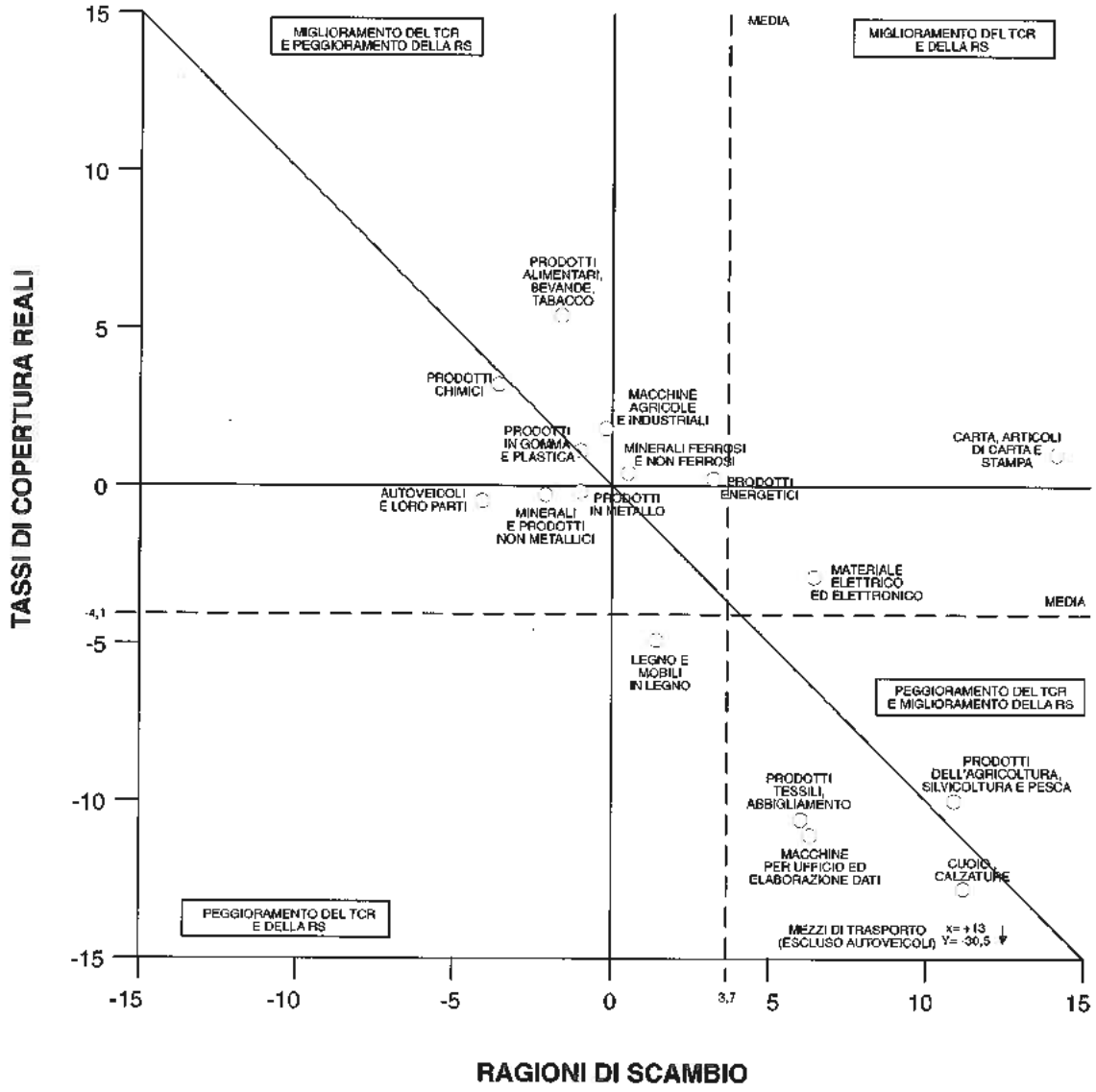


Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 5.2

TASSI DI COPERTURA REALI E RAGIONI DI SCAMBIO PER SETTORI

(variazioni percentuali 1990-91)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 5.3

stra — i prodotti alimentari, le macchine agricole e industriali ed i prodotti in gomma e plastica devono la variazione positiva del TCV esclusivamente al buon andamento delle quantità scambiate.

Riguardo invece ai settori al di sotto della diagonale, per quelli nel secondo e nel quarto quadrante il peggioramento del TCV si può imputare rispettivamente al cattivo andamento della sola RS (i mezzi di trasporto esclusi gli autoveicoli, i due settori del tessile, cuoio, abbigliamento, le macchine per ufficio ed elaborazione dati ed il legno e mobili in legno) o a quello del TCR (prodotti chimici).

Infine, i settori nel terzo quadrante (autoveicoli e parti, minerali e prodotti non metallici e prodotti in metallo) sono quelli che nel 1991 registrano la peggiore *performance* in assoluto: la loro capacità competitiva appare in difficoltà sia sotto il profilo dei prezzi che delle quantità.

La distribuzione settoriale delle esportazioni e delle importazioni

Nel 1991 rispetto all'anno precedente cresce l'incidenza delle esportazioni italiane di prodotti metalmeccanici (+0,4) — principalmente materiale elettrico ed elettronico (+0,3) — nonché di prodotti agricoli ed alimentari e del legno, carta, gomma, prodotti altre industrie manifatturiere (tutti e tre i comparti aumentano la propria quota di 3 decimi di punto) (tav. C/5 in appendice).

Viceversa diminuisce il peso percentuale di altri comparti, primo fra tutti il tessile, cuoio, abbigliamento (-0,7) — e al suo interno principalmente il settore cuoio, calzature (-0,5) — seguito dai minerali ferrosi e non ferrosi (-0,3).

Variazioni minime o nulle vengono invece registrate da tutti i restanti settori merceologici.

Anche osservando la struttura delle esportazioni italiane su un periodo più ampio (1981-91), non si notano grandi mutamenti delle sue caratteristiche di fondo. Se si esclude il comparto energetico — la cui quota si riduce a meno della metà — la graduatoria dei principali settori di esportazione si mantiene pressoché invariata (graf. 5.4).

La quota della metalmeccanica rafforza il suo primato (+3,6), anche se al suo interno diminuisce il peso dei prodotti in metallo (-1,2). Aumenta anche l'incidenza del tessile-abbigliamento (+1,3), dei prodotti in gomma e plastica (+1,2) e degli autoveicoli (+1,1), mentre, oltre al comparto energetico, si riduce soprattutto il peso dei minerali ferrosi e non ferrosi (-1,7).

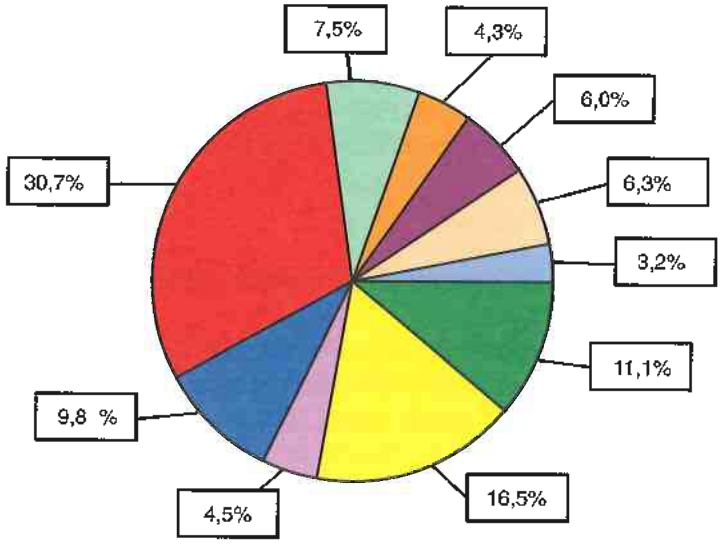
Nel 1991 aumenta rispetto all'anno precedente il peso percentuale delle nostre importazioni di mezzi di trasporto (+0,9), di prodotti agro-alimentari (+0,8), di macchine per ufficio (+0,3) e del tessile, abbigliamento (+ 0,2) (tav. C/6 in appendice). Diminuisce invece la quota sul totale delle nostre importazioni di minerali ferrosi e non ferrosi (-0,8), prodotti energetici (-0,7), carta, articoli di carta e stampa (-0,3) prodotti chimici (-0,2) e macchine agricole ed industriali (-0,2).

Da uno sguardo all'intero decennio emergono alcune importanti trasformazioni nella struttura delle importazioni italiane. Oltre al fortissimo calo della quota dei prodotti energetici (che nel periodo 1981-91 passa dal 33,9% all'11,9%), si segnala la flessione di quella dei prodotti agricoli (-0,6). Tutti gli altri settori hanno aumentato la loro incidenza ed in particolare i prodotti metalmeccanici (+8,8) e i mezzi di trasporto (+4,4), che diventano nel 1991 rispettivamente il primo e il secondo comparto per peso percentuale sull'import, seguiti, come nel 1981, dalla chimica (graf. 5.5).

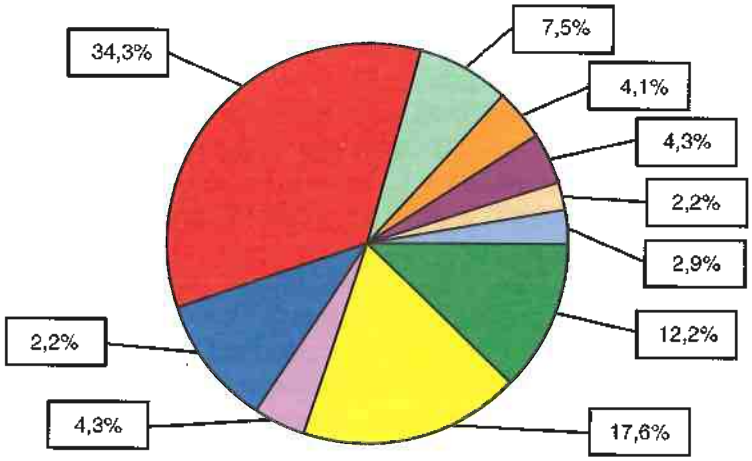
DISTRIBUZIONE SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI

(pesi percentuali su valori a prezzi correnti)

1981



1991



- 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

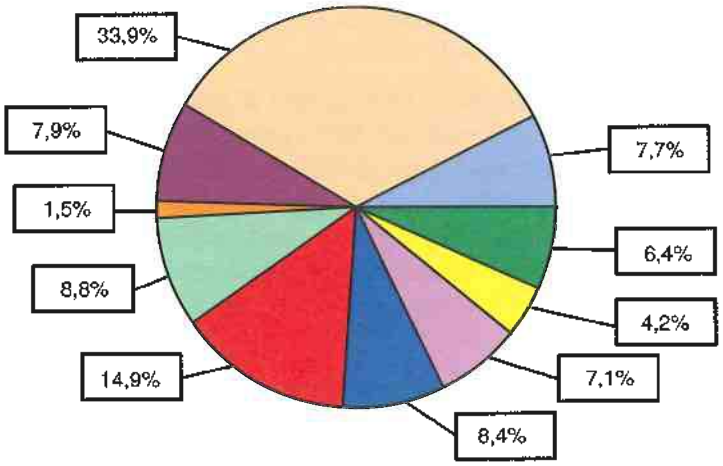
Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 5.4

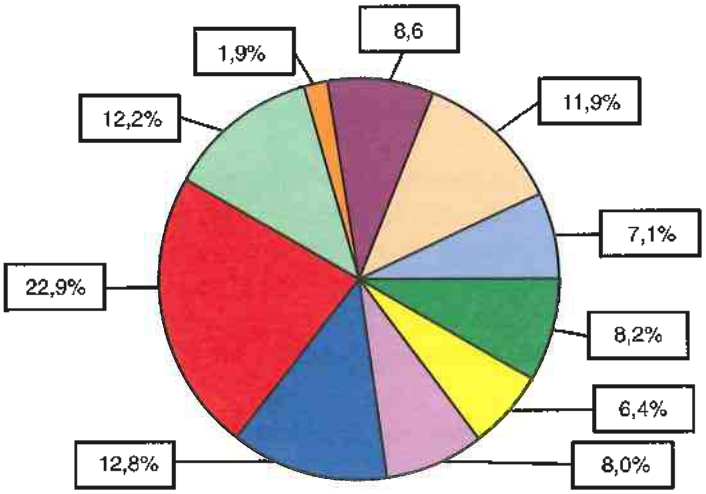
DISTRIBUZIONE SETTORIALE DELLE IMPORTAZIONI

(pesi percentuali su valori a prezzi correnti)

1981



1991



- 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 5.5

5.2 PENETRAZIONE DELLE IMPORTAZIONI E PROPENSIONE AD ESPORTARE

Scopo del paragrafo è di illustrare, con l'ausilio degli indicatori settoriali di penetrazione delle importazioni e di propensione ad esportare, il grado di apertura internazionale dell'industria manifatturiera italiana nel corso dell'ultimo decennio. Quest'anno, rispetto alla precedente edizione del *Rapporto*, oltre all'usuale aggiornamento degli indici è stata effettuata la loro revisione sulla base della nuova Tavola delle interdipendenze settoriali dell'economia italiana (TEI), relativa al 1988, appena pubblicata dall'ISTAT.

Dopo una breve analisi delle principali implicazioni di tale revisione, sarà esaminato l'andamento degli indici di apertura internazionale nel 1991, prendendo in considerazione, oltre agli indicatori di penetrazione delle importazioni (PI), definita come rapporto tra volume delle importazioni e domanda interna apparente (produzione + importazioni - esportazioni) e di propensione ad esportare (PE), calcolata come rapporto tra volume delle esportazioni e volume della produzione interna, anche quelli di profittabilità relativa all'export (rapporto tra prezzi all'export e prezzi alla produzione) e di competitività all'import (rapporto tra prezzi interni alla produzione e prezzi all'importazione).

A parte un generale livellamento verso il basso degli indici di penetrazione delle importazioni e propensione ad esportare[3] negli anni 1980-90, non emergono altre differenze apprezzabili dal cambiamento di matrice, rispetto a quanto già osservato nello scorso *Rapporto*. Permane la tendenza all'aumento nel tempo dei due indicatori, mantenendosi pressoché invariata la graduatoria dei settori, sia per livello, sia per incremento registrato nel decennio. Rimane confermata anche la correlazione positiva tra settori a spiccata vocazione esportativa e a più elevata penetrazione delle importazioni, particolarmente marcata per tutti i settori delle macchine e per il comparto dei mezzi di trasporto.

La corrispondenza tra i due indicatori di apertura internazionale emerge chiaramente anche passando ad analizzare, con i nuovi dati, il decennio 1981-91. Nel grafico 5.6 si osserva infatti che quasi tutti i settori si collocano vicino alla bisettrice, a riprova della similitudine nell'andamento degli indici di PI e PE.

La spiegazione del fenomeno è ricollegabile allo sviluppo del commercio intraindustriale. La sempre maggiore integrazione internazionale ha determinato nel corso degli anni una più accentuata specializzazione all'interno di ciascun settore, basata sulla differenziazione dei prodotti. Le imprese italiane si sono dunque indirizzate verso segmenti produttivi in cui godono di più elevati vantaggi competitivi, continuando a rifornirsi dall'estero di prodotti intermedi o finiti — appartenenti allo stesso settore ma di gamma diversa — in quanto più convenienti sotto il profilo del prezzo o tecnologicamente più maturi.

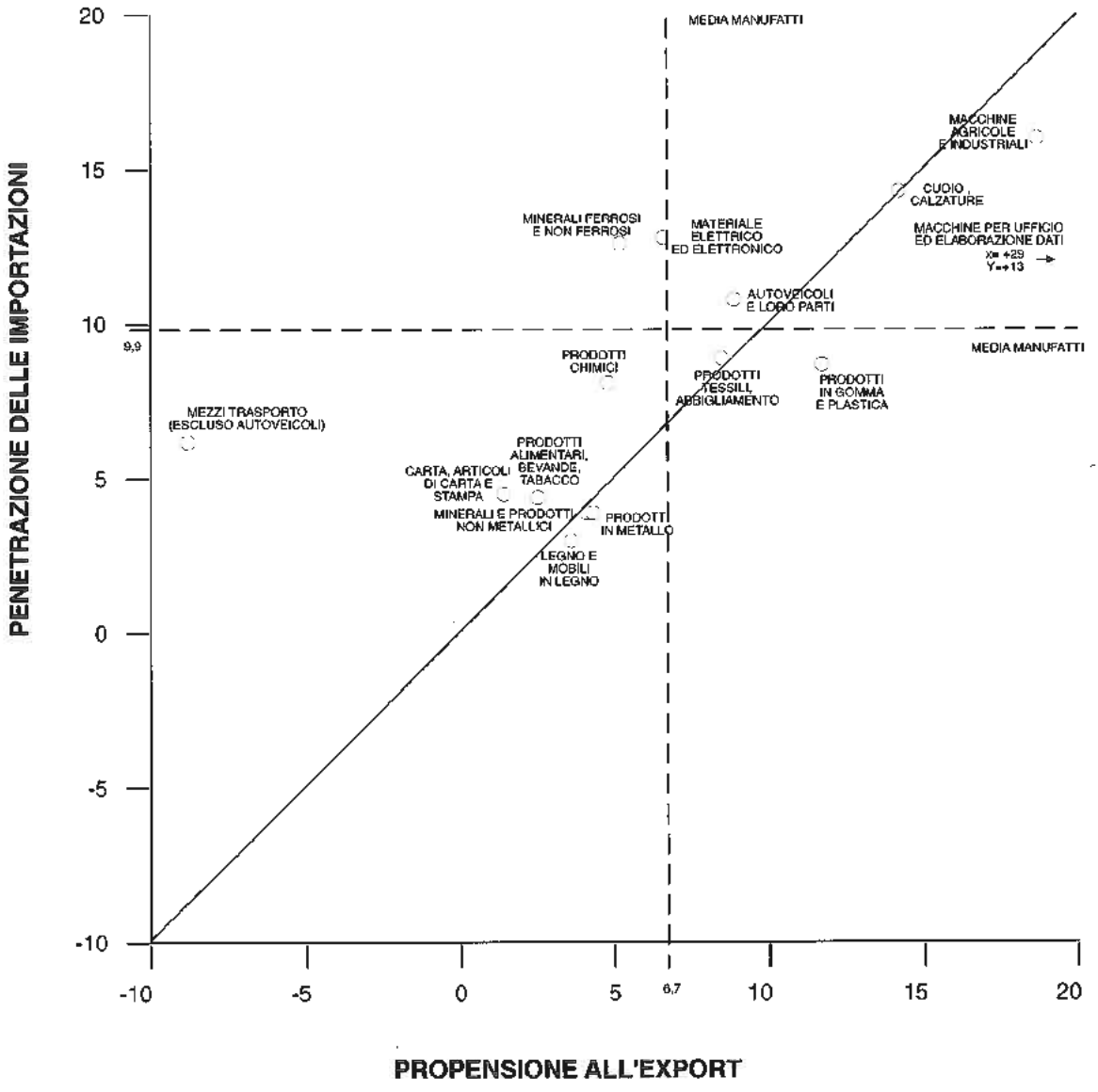
Passando ora all'analisi di breve periodo, si evidenziano le principali novità del 1991 sul 1990.

— La *penetrazione delle importazioni*, calcolata a prezzi costanti, aumenta per il totale dei manufatti di 1,3 punti rispetto al 1990, raggiungendo il livello più elevato del decennio (tav. 5.3 e tav. C/13 in appendice). Tutti i settori, tranne i minerali ferrosi e non ferrosi, registrano incrementi della PI. Quelli nei quali tale indicatore presenta la dinamica più elevata nel 1991 sono, nell'ordine, l'intero comparto dei mezzi di trasporto (rispettivamente +5,2 gli autoveicoli e parti e +5,1 gli altri mezzi di trasporto), le macchine per ufficio ed elaborazione dati (+4,7) e le macchine agricole e industriali (+3,5).
Per quasi tutti questi settori si nota peraltro nel 1991 una variazione della produzione di segno fortemente negativo. Solo nel caso dei mezzi di trasporto (esclusi gli autoveicoli) l'elevato incremento della PI si accompagna ad un'accentuata crescita produttiva (+4%), indicando una spiccata preferenza della domanda interna per l'offerta estera.

---

[3] La rielaborazione degli indici sulla base della nuova Tavola delle interdipendenze settoriali conferma, per grandi linee, le tendenze di fondo già emerse lo scorso anno utilizzando la Tavola per il 1985. Confrontando per lo stesso decennio 1980-90 i nuovi indici con i precedenti, si può osservare un generale ridimensionamento dei primi come conseguenza della rivalutazione operata dall'ISTAT dei dati sulla produzione industriale per settori merceologici.
Sia riguardo alla penetrazione delle importazioni che alla propensione ad esportare, considerate a prezzi costanti, si manifestano due particolarità: l'indice relativo alle macchine per ufficio ed elaborazione dati appare sensibilmente più elevato rispetto a quello calcolato con la precedente Tavola, mentre si ridimensiona in misura particolarmente accentuata quello del settore cuoio, calzature.

PENETRAZIONE DELLE IMPORTAZIONI E PROPENSIONE ALL'EXPORT
1981 - 1991
(variazioni totali a prezzi costanti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 5.6

GRADO DI APERTURA INTERNAZIONALE DEI SETTORI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA
(a prezzi costanti)

	Penetrazione delle importazioni (1)			Propensione ad esportare (2)			Competitività all'import (3)	Profittabilità all'export (4)	Produzione (5)
	1981	1990	1991	1981	1990	1991	var.% 90-91	var.% 90-91	var.% 90-91
Minerali ferrosi e non ferrosi	20,7	33,9	33,3	12,5	18,0	17,7	1,0	-0,5	4,4
Minerali e prodotti non metallici	5,8	9,2	9,7	13,2	16,8	17,3	3,8	-5,6	-2,2
Prodotti chimici	20,0	27,5	28,1	14,6	18,5	19,4	0,3	-3,9	-2,7
Prodotti in metallo	3,0	6,3	6,9	11,9	14,7	16,2	-0,7	-0,3	-5,2
Macchine agricole e industriali	16,0	28,5	32,0	31,2	45,2	49,9	-0,9	0,8	-10,5
Macchine per ufficio ed elaborazione dati	57,5	65,8	70,5	49,1	58,1	60,2	-0,8	7,1	-6,7
Materiale elettrico ed elettronico	22,4	33,7	35,2	23,5	29,3	30,1	-0,2	6,6	-3,0
Autoveicoli e loro parti	36,1	41,7	46,9	29,0	33,0	37,9	-1,5	-2,6	-9,9
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	24,2	25,3	30,4	35,3	28,8	26,5	ND	ND	4,0
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	12,9	16,4	17,3	7,0	8,5	9,5	2,8	-4,3	1,7
Prodotti tessili, abbigliamento	6,9	14,2	15,8	17,8	26,0	26,3	6,7	-0,6	-0,3
Cuoio, calzature	5,9	19,3	20,2	28,8	45,0	43,0	7,8	3,2	-6,5
Legno e mobili in legno	6,5	9,2	9,5	11,1	14,9	14,7	4,2	-2,7	3,6
Carta, articoli di carta e stampa	9,0	12,8	13,5	7,8	8,7	9,2	20,5	-5,3	2,3
Prodotti in gomma e plastica	7,9	16,4	16,6	13,9	25,2	25,6	-8,8	8,5	2,1
Totale manufatti	14,0	22,6	23,9	17,6	23,7	24,3	2,0	-0,3	-2,0

[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 (1988 = 100)
[4] Indici prezzi all'export/indici prezzi alla produzione (1988 = 100)
[5] Indici della produzione industriale (1988 = 100)

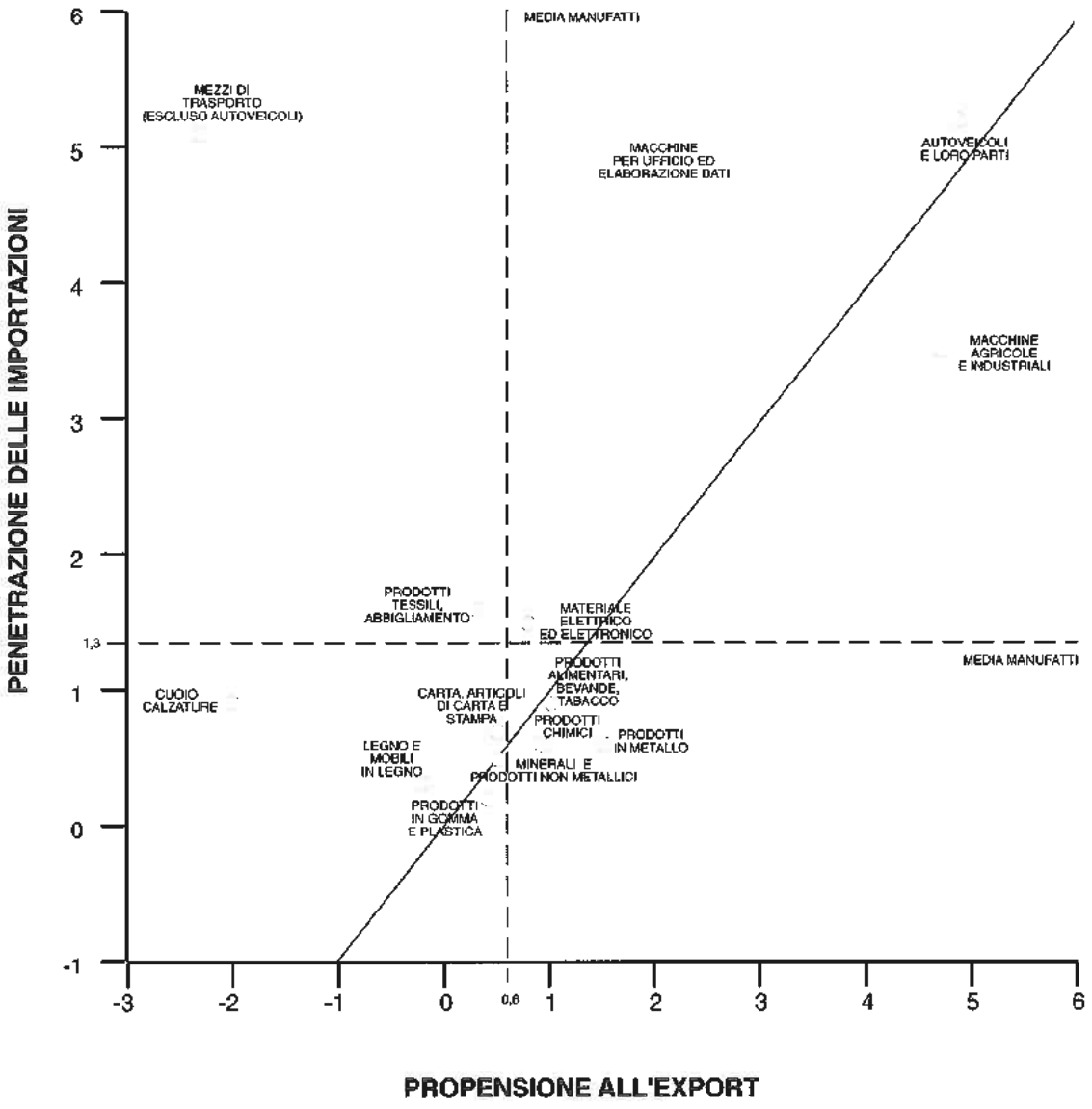
Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.3

Si segnala, viceversa, la sostanziale stabilità, rispetto al 1990, dell'indice di PI dei prodotti in gomma e plastica (+0,2) e del legno e mobili in legno (+ 0,3) (graf. 5.7). In questi settori il modesto incremento della PI si associa ad un discreto aumento della produzione industriale, segno che l'offerta nazionale contribuisce ampiamente a soddisfare il consumo interno. Si può osservare infine che la crescita della penetrazione delle importazioni sembra assumere un carattere cumulativo: i settori che nel 1991 registrano gli incrementi più consistenti dell'indicatore corrispondono approssimativamente a quelli che già nel 1990 mostravano i livelli più elevati di PI. Viceversa i settori che partivano da livelli più bassi di PI sono gli stessi che presentano una minore dinamicità dell'indice (graf. 5.8).

Se si passa ora ad osservare l'andamento della penetrazione delle importazioni, calcolata però a prezzi correnti (tav. 5.4 e tav. C/14 in appendice), emergono alcune differenze rispetto all'analisi a prezzi costanti.

PENETRAZIONE DELLE IMPORTAZIONI E PROPENSIONE ALL'EXPORT
1990-91
(variazioni totali a prezzi costanti)

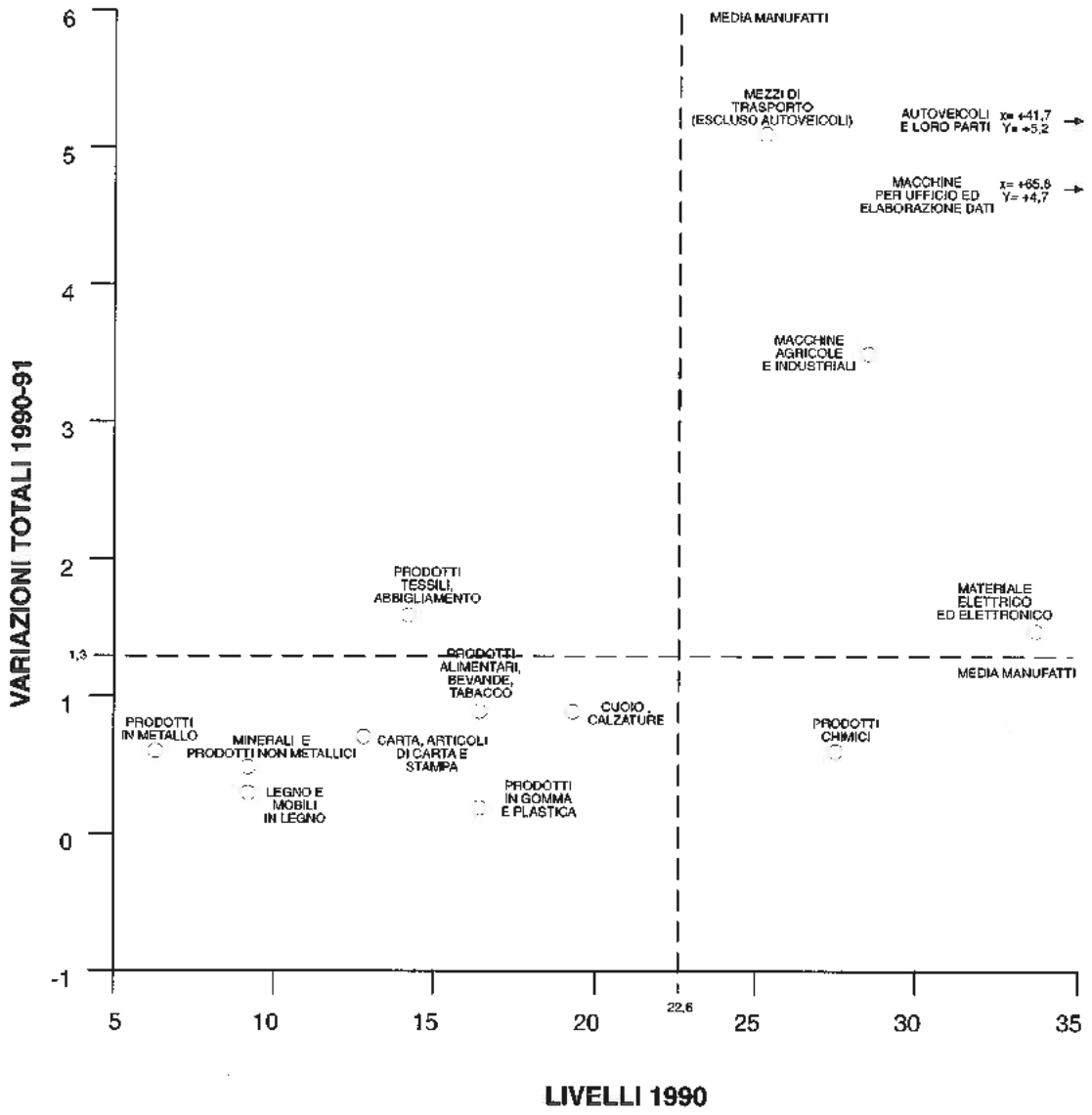


Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 5.7

PENETRAZIONE DELLE IMPORTAZIONI

(variazioni totali a prezzi costanti 1990-91 e livelli 1990)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 5.8

GRADO DI APERTURA INTERNAZIONALE DEI SETTORI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA
(a prezzi correnti)

	Penetrazione delle importazioni (1)			Propensione ad esportare (2)		
	1981	1990	1991	1981	1990	1991
Minerali ferrosi e non ferrosi	24,4	31,6	30,8	16,9	17,4	17,0
Minerali e prodotti non metallici	6,0	8,8	8,7	13,0	16,3	15,8
Prodotti chimici	21,9	28,1	28,5	16,7	18,2	18,5
Prodotti in metallo	3,3	5,9	6,6	12,7	14,2	15,5
Macchine agricole e industriali	19,2	26,7	30,6	37,5	45,2	50,3
Macchine per ufficio ed elaborazione dati	51,4	61,9	69,1	43,1	54,7	60,8
Materiale elettrico ed elettronico	20,0	33,7	35,9	21,8	29,8	32,6
Autoveicoli e loro parti	32,7	41,4	46,7	28,0	34,2	38,2
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	ND	ND	ND	ND	ND	ND
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	13,6	15,6	16,1	7,7	8,2	8,8
Prodotti tessili, abbigliamento	9,3	13,6	14,3	20,6	27,0	27,2
Cuoio, calzature	6,2	20,4	20,5	30,2	49,3	48,6
Legno e mobili in legno	8,6	9,6	9,5	12,5	16,1	15,4
Carta, articoli di carta e stampa	10,4	11,6	10,4	7,9	8,4	8,4
Prodotti in gomma e plastica	9,4	15,3	17,1	15,3	23,2	25,5
Totale manufatti	15,1	21,7	22,5	18,8	23,5	24,2

[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 5.4

L'incremento dell'indicatore di PI per il totale manufatti nel 1991 rispetto al 1990 (+0,8) è leggermente inferiore a quello calcolato a prezzi costanti.
In alcuni comparti (carta, articoli di carta e stampa, minerali e prodotti non metallici, legno e mobili in legno) cambia il segno della variazione della PI, che da positiva diventa negativa.
Gli aumenti della PI a prezzi correnti sono superiori rispetto a quelli a prezzi costanti per tutte le branche della metalmeccanica, nonché per i prodotti in gomma e plastica e per gli autoveicoli e parti. Questi settori, che ad eccezione della gomma e plastica, corrispondono a quelli già segnalati per la maggiore dinamicità dell'indice nel 1991, appaiono quindi ancora più esposti alla PI, quando misurata a prezzi correnti.
Gli acquisti dall'estero in tali comparti merceologici si rivolgono verso prodotti a valore unitario relativo crescente. In effetti, se si osserva il rapporto tra prezzi alla produzione e prezzi alle importazioni, si nota per tutti questi settori un indice dei prezzi relativi in diminuzione nel 1991 (tav. 5.3 e tav. C/17 in appendice). La crescita della PI potrebbe quindi riflettere più che un'insufficiente competitività di prezzo a livello aggregato di settore, situazioni competitive diverse per i singoli beni o una particolare composizione dell'offerta estera. Questa infatti si specializzerebbe nei segmenti produttivi a più elevato valore medio unitario — nei quali si manifesta una relativa despecializzazione della produzione nazionale — e che presentano una crescita della domanda piuttosto sostenuta.
Viceversa, gli aumenti della PI a prezzi correnti sono notevolmente inferiori rispetto a quelli a prezzi costanti per il tessile, abbigliamento ed il cuoio, calzature, per i prodotti alimentari, i minerali ferrosi e non ferrosi ed in minor misura per i prodotti chimici.
In questi casi sembra che la domanda nazionale di prodotti stranieri si indirizzi di preferenza

verso quelli a valore unitario relativo in calo. Per questi settori, l'indice dei prezzi relativi nel 1991 si presenta infatti in crescita. Ciò potrebbe dipendere ancora una volta dalla particolare composizione merceologica dei flussi commerciali che, insieme con la perdita di competitività di prezzo, spiegherebbe l'andamento dell'indicatore settoriale.

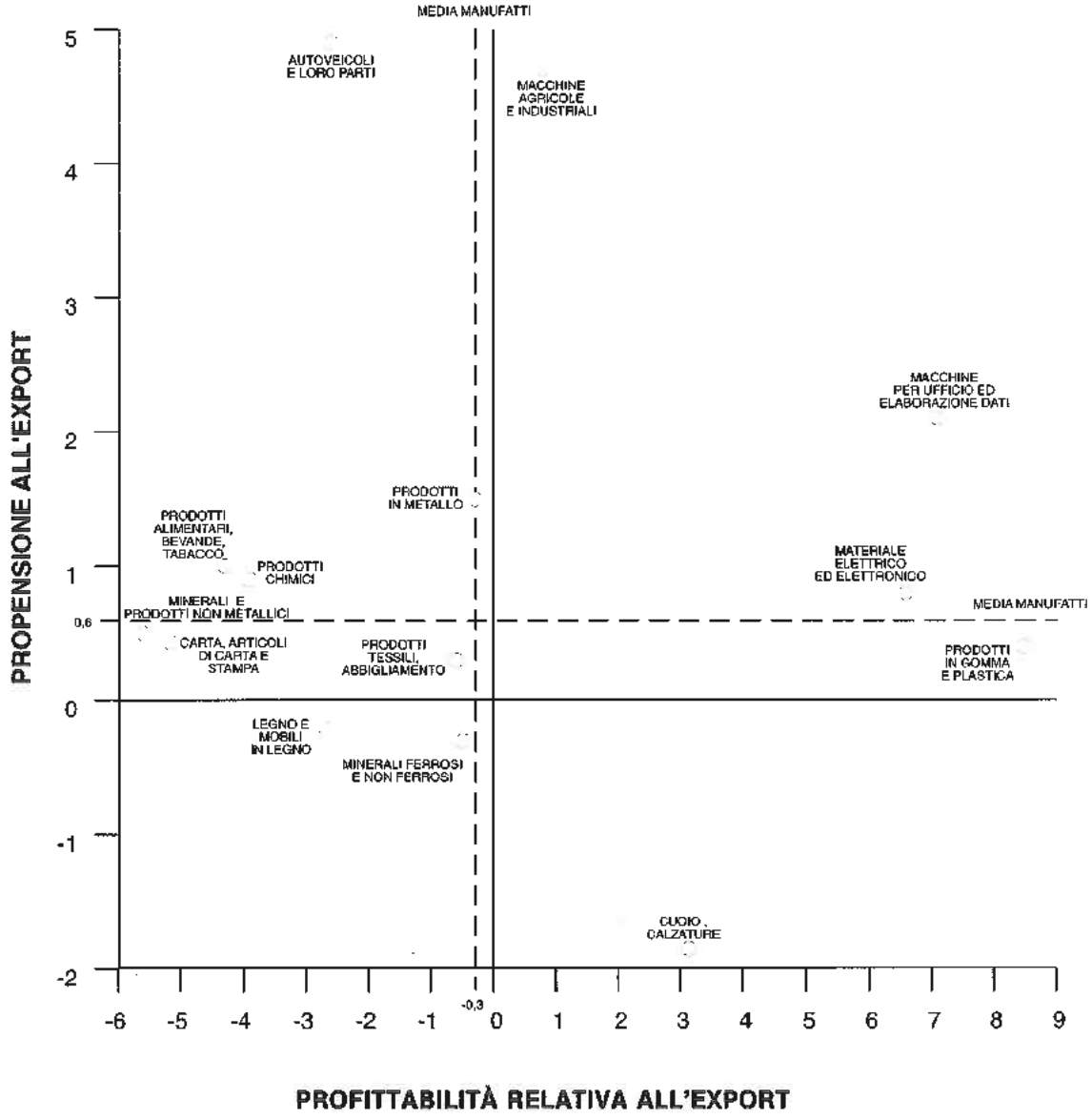
— Nel 1991 la *propensione ad esportare*, calcolata a prezzi costanti, aumenta in totale di 6 decimi di punto rispetto all'anno precedente, raggiungendo anche in questo caso il livello massimo del periodo 1981-91 (tav. 5.3 e tav. C/15 in appendice).
L'aumento, oltre ad essere inferiore rispetto a quello della penetrazione delle importazioni, risulta anche meno generalizzato. La propensione ad esportare infatti diminuisce nei mezzi di trasporto esclusi gli autoveicoli (-2,3), nel cuoio, calzature (-2), nei minerali ferrosi e non ferrosi (-0.3) e nel legno e mobili in legno (-0,2).
I guadagni più significativi vengono registrati dagli autoveicoli e parti (+4,9), dalle macchine agricole e industriali (+4,7) e dalle macchine per ufficio ed elaborazione dati (+2,1) (graf. 5.7).
A parte il settore del cuoio, calzature, in cui il calo della propensione ad esportare si associa alla recessione produttiva, gli altri casi di diminuzione della PE derivano da una forte crescita della produzione, che supera la dinamica delle esportazioni (minerali ferrosi e non ferrosi, legno e mobili in legno) oppure rafforza l'effetto del loro calo (mezzi di trasporto esclusi gli autoveicoli).
Analogamente nei casi delle macchine agricole e industriali e delle macchine per ufficio ed elaborazione dati il sensibile calo produttivo ha più che compensato la flessione delle esportazioni, generando una buona dinamica della PE.
Confrontando gli indici di propensione ad esportare calcolati a prezzi correnti con quelli corrispondenti a prezzi costanti, non emergono differenze sostanziali (tav. 5.4 e tav. C/16 in appendice). L'unica eccezione di rilievo è rappresentata dai minerali e prodotti non metallici per i quali l'indice di PE, calcolato a prezzi correnti, inverte il segno della variazione, diminuendo rispetto al 1990.

— Nel 1991 rispetto al 1990, l'indice di *profittabilità relativa all'export* diminuisce per il totale dei manufatti (-0,3%), pur in presenza di alcune eccezioni di rilievo (tav. 5.3 e tav. C/18 in appendice).
In particolare, si segnala il forte incremento dell'indicatore nei settori dei prodotti in gomma e plastica (+8,5%), delle macchine per ufficio ed elaborazione dati (+7,1%) e del materiale elettrico ed elettronico (+6,6%).
Viceversa, le variazioni più negative interessano i minerali e prodotti non metallici (-5,6%), seguiti dalla carta, articoli di carta e stampa (-5,3%), dai prodotti alimentari, bevande e tabacco (-4,3%) e dai prodotti chimici (-3,9%).
Mettendo a confronto l'andamento dell'indice di profittabilità relativa con quello dell'indice di propensione ad esportare, si nota una lieve correlazione positiva (graf. 5.9).
Tuttavia, se la diminuzione di PE per i minerali ferrosi e non ferrosi ed il legno e mobili in legno si associa ad una variazione negativa dell'indice di profittabilità relativa all'export, altrettanto non può dirsi per il settore del cuoio, calzature. Quest'ultimo, nel 1991, pur registrando un incremento dei prezzi all'export superiore a quello dei prezzi alla produzione, riduce sensibilmente la propensione ad esportare.

— Come è stato già ricordato, il rapporto tra prezzi alla produzione e all'importazione non è suscettibile di interpretazione univoca quale indicatore di competitività in quanto, essendo riferito a comparti merceologici aggregati, può risentire della diversa composizione dei flussi. Variazioni negative di tale indicatore rivelano una riduzione del differenziale tra i prezzi e forniscono solo una stima approssimativa del miglioramento della nostra competitività, potendo segnalare sia una riduzione dei costi di produzione relativi, sia un restringimento dei margini di profitto, sia un peggioramento delle caratteristiche qualitative dei beni prodotti rispetto a quelli importati.
Ciò spiega come mai mettendo a confronto le variazioni dei *prezzi relativi* sul mercato interno con quelle della penetrazione delle importazioni a prezzi costanti non emerge chiaramente la correlazione attesa (graf. 5.10). Infatti, tra il 1990 e il 1991, i settori con i più forti incrementi di PI vedono apparentemente migliorare la propria competitività (tav. 5.3 e tav. C/17 in appendice).
È vero che le variazioni di competitività esercitano solo con un certo ritardo i loro effetti sul grado di penetrazione delle importazioni e che nel 1990 sia le macchine per ufficio che le mac-

PROFITTABILITA' RELATIVA E PROPENSIONE ALL'EXPORT (1)

(variazioni 1990-91)



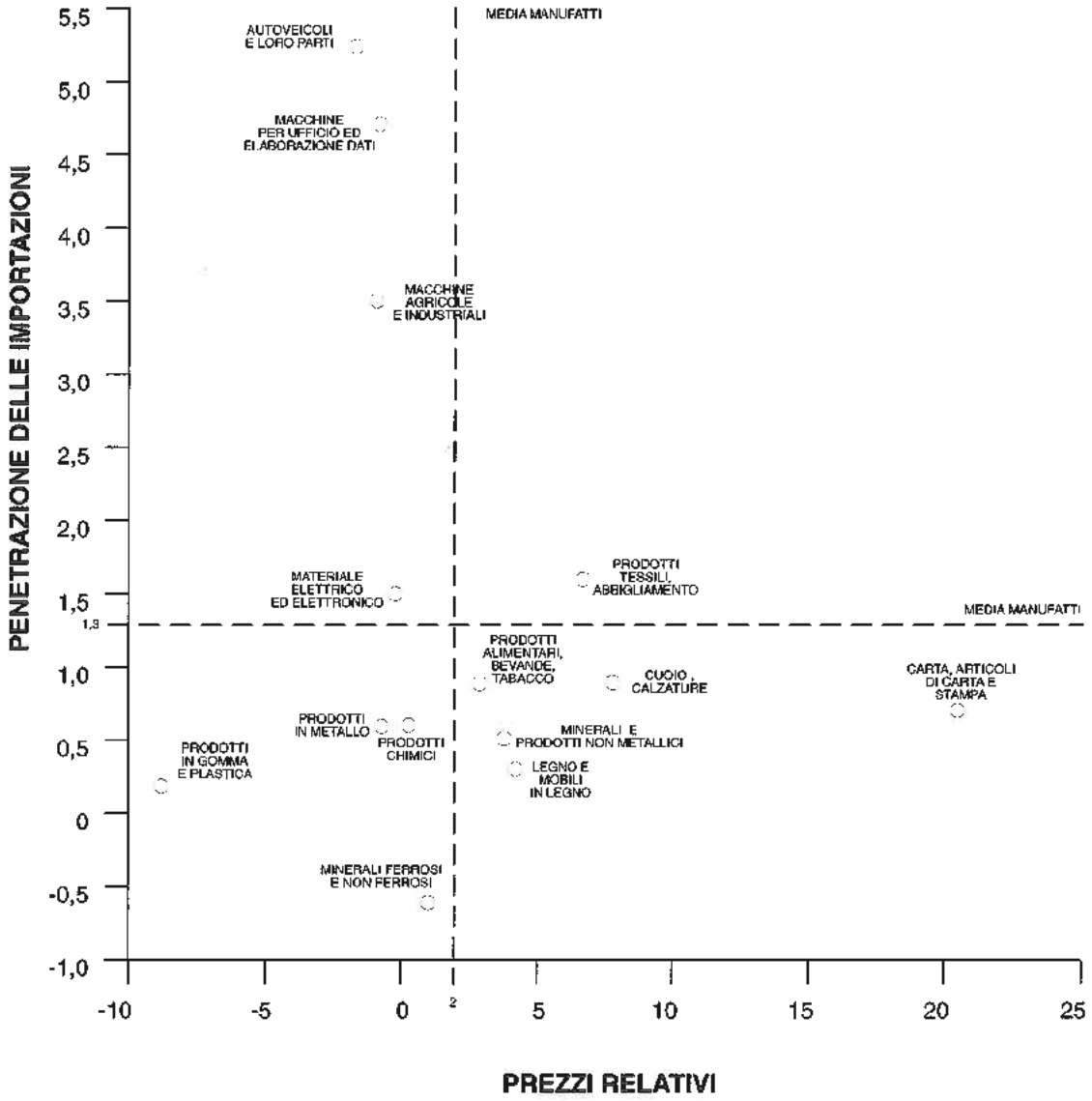
(1) a prezzi costanti

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 5.9

PENETRAZIONE DELLE IMPORTAZIONI E PREZZI RELATIVI

(variazioni 1990-91)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 5.10

chine agricole ed industriali avevano fatto registrare un marcato deterioramento dei prezzi relativi. Ma la spiegazione principale dell'apparente paradosso va probabilmente cercata nei mutamenti in corso nella composizione delle importazioni. L'Italia starebbe cioè diventando importatrice netta non dei prodotti di questi settori *tout court*, ma al loro interno solo di quelli a più alto valore unitario. È questo ad esempio il caso delle macchine per elaborazione dati e degli autoveicoli, settori fortemente interessati dal commercio intraindustriale. La preferenza della domanda interna per i beni esteri appartenenti alle gamme superiori del mercato o tecnologicamente più sofisticati, spiegherebbe dunque per questi settori la concomitanza tra il calo dei prezzi relativi e l'aumento della penetrazione delle importazioni.

5.3 L'EVOLUZIONE DEGLI SCAMBI COMMERCIALI DEI PRINCIPALI SETTORI

Si offre di seguito un'analisi dell'evoluzione recente del commercio estero dei principali settori merceologici, esaminando congiuntamente, per ciascuno di essi, gli indicatori già illustrati nei precedenti due paragrafi, insieme con informazioni più dettagliate sulla composizione merceologica e sull'orientamento geografico degli scambi con l'estero. L'analisi inizia con i settori maggiormente responsabili dell'aggravamento del disavanzo della nostra bilancia commerciale nel 1991, passando poi ai comparti che ottengono i risultati migliori.

Mezzi di trasporto

In deficit dal 1985, è il comparto che nel 1991 registra la peggiore *performance* in assoluto, dilatando il proprio passivo rispetto al 1990 di 2.454 miliardi di lire, in linea con il *trend* quasi costantemente negativo dell'intero decennio (tav. C/3 in appendice).

Principale responsabile dell'aggravamento del disavanzo nel 1991 è il settore denominato *mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)*, il cui saldo diminuisce di quasi 1400 miliardi trasformandosi, per la prima volta nel corso del periodo in esame, da attivo in passivo (tav. 5.5).

La cattiva *performance* commerciale del 1991 è attribuibile essenzialmente al deficit degli aeromobili e parti — aggravatosi di oltre 1.000 miliardi — e in misura minore a quello dei natanti e parti nonché al ridimensionamento dell'attivo dei motocicli e parti (-106 miliardi), dei veicoli per strade ferrate e parti (-40 miliardi) e dei velocipedi e parti (-33 miliardi).

In particolare, il fortissimo deterioramento del passivo degli aeromobili e parti è imputabile soprattutto al peggioramento del saldo con i paesi OCSE extra-CEE (-555 miliardi) e con i PVS Africa (-211 miliardi). Emerge in particolare il notevole aumento del deficit con gli USA (-676 miliardi), determinato dall'elevata dinamica delle importazioni (+115%). Nell'area comunitaria, si segnala il forte deterioramento del saldo con la Francia (-388 miliardi), mercato in cui nel 1991, a fronte di un sostenuto ritmo di crescita delle importazioni (+30%), si verifica una sensibile flessione delle esportazioni (-17%).

Gli *autoveicoli e parti*, d'altro canto, confermano la quasi ininterrotta tendenza negativa dell'ultimo decennio, continuando ad aumentare il proprio deficit (-1.091 miliardi) (tav. 5.6).

Si deteriora in particolare il saldo con la CEE, che scende di quasi 1.300 miliardi, e più specificamente con la Francia (-397) e con il Regno Unito (-1.064 miliardi): la forte dinamica delle importazioni da questo paese (+96%) si accompagna ad una sensibile flessione delle esportazioni (-23%). Si allarga inoltre il deficit con gli altri paesi industriali, soprattutto per effetto dell'andamento sfavorevole dell'interscambio con gli USA, mercato in cui si evidenzia nel 1991 un forte calo delle nostre esportazioni (-37%).

La perdita di competitività dell'industria automobilistica italiana, che si somma ad una generalizzata situazione di congiuntura negativa del settore, spiega la cattiva *performance* commerciale del 1991[4]. Inoltre si fa sentire sempre di più la pressione dei nuovi concorrenti asiatici, primo

[4] Cfr. "Mezzi di trasporto", *Rassegna Congiunturale Confindustria*, supplemento al n. 2, 1992, p. 47.

MEZZI DI TRASPORTO (ESCLUSI AUTOVEICOLI)
Principali variabili di commercio estero e indici di apertura internazionale

(valori in miliardi di lire e numeri indice 1980 = 100)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Esportazioni	2802,0	3092,7	3685,0	3672,3	4047,7	3807,5	3475,7	3994,3	4868,7	6305,3	6274,1
var. %	93,1	10,4	19,2	-0,3	10,2	-5,9	-8,7	14,9	21,9	29,5	-0,7
Importazioni	1727,3	1687,0	1760,8	2580,7	2921,6	2521,9	2668,7	2688,3	3811,2	5000,9	6322,8
var. %	59,6	-2,3	4,4	47,1	12,8	-13,7	5,8	0,7	41,8	31,2	26,4
Saldo	1074,7	1405,7	1924,1	1082,6	1126,1	1285,7	807,0	1306,0	1057,5	1304,4	-58,7
Saldo normalizzato	23,7	29,4	35,3	17,3	16,2	20,3	13,1	19,5	12,2	11,5	-0,5
Prezzi export	170,4	222,9	248,6	287,6	255,3	304,1	271,8	247,8	286,2	310,4	321,7
var. %	70,4	30,8	11,5	15,7	-11,2	19,1	-10,6	-8,9	15,5	8,4	3,6
Prezzi import	151,2	218,6	201,6	245,2	267,6	202,3	201,5	208,4	229,3	246,5	226,1
var. %	51,2	44,6	-7,8	21,6	9,1	-24,4	-0,4	3,4	10,0	7,5	-8,3
Quantità export	113,3	95,6	102,2	88,0	109,3	86,3	88,1	110,6	117,4	140,8	135,1
var. %	13,3	-15,6	6,8	-13,9	24,2	-21,0	2,1	25,5	6,2	19,9	-4,0
Quantità import	105,6	71,3	80,7	97,6	100,9	115,2	122,4	117,5	153,8	187,8	259,5
var. %	5,6	-32,5	13,2	20,9	3,4	14,2	6,3	-4,0	30,9	22,1	38,2
Produzione industriale[1]	117,7	118,9	124,4	122,4	117,9	164,3	150,9	172,5	169,9	178,2	185,3
var. %	17,7	1,0	4,7	-1,6	-3,7	39,3	-8,1	14,3	-1,5	4,9	4,0
Propensione export[2]	35,3	29,5	30,1	26,3	33,9	19,2	21,4	23,6	25,3	28,8	26,5
Penetrazione import[2]	24,2	16,3	17,6	19,9	22,9	16,6	19,2	17,2	21,8	25,3	30,4

[1] a base originaria 1985 = 100
[2] a prezzi costanti 1988 = 100

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.5

fra tutti il Giappone che, forte dei suoi vantaggi in termini di produttività del lavoro e qualità del prodotto, velocità di consegna e rapidità del ciclo di innovazione, si rivolge con sempre maggiore interesse al mercato europeo, anche per compensare il restringersi dei margini di manovra negli altri paesi. La perdita di competitività dell'industria nazionale, segnalata dal ridimensionamento della quota italiana sui principali mercati di sbocco, si manifesta anche all'interno del paese con un aumento della penetrazione delle importazioni nel 1991. La forte dinamica degli acquisti dall'estero, che si indirizzano prevalentemente verso prodotti ad elevato valore unitario, si accompagna ad una flessione della produzione interna (-9,9%).

AUTOVEICOLI E LORO PARTI

Principali variabili di commercio estero e indici di apertura internazionale

(valori in miliardi di lire e numeri indice 1980 = 100)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Esportazioni	5623,6	5774,0	6708,2	7498,5	8362,2	9392,0	10650,2	11973,1	14140,6	15306,1	15873,0
var. %	12,1	2,7	16,2	11,8	11,5	12,3	13,4	12,4	18,1	8,2	3,7
Importazioni	7006,8	7539,5	6570,9	8453,0	10384,6	11222,2	13801,2	15850,7	19027,5	20821,9	22479,8
var. %	15,6	7,6	-12,8	28,6	22,9	8,1	23,0	14,9	20,0	9,4	8,0
Saldo	-1383,3	-1765,5	137,3	-954,5	-2022,4	-1830,2	-3151,0	-3877,5	-4886,9	-5515,8	-6606,8
Saldo normalizzato	-11,0	-13,3	1,0	-6,0	-10,8	-8,9	-12,9	-13,9	-14,7	-15,3	-17,2
Prezzi export	123,8	134,1	148,3	161,1	177,5	176,5	184,5	202,2	229,2	229,9	
var. %	23,8	8,3	10,6	8,6	10,2	-0,6	4,5	9,5	2,6	10,6	0,3
Prezzi import	114,1	130,6	147,8	158,4	175,4	190,4	196,5	206,8	206,6	220,1	230,2
var. %	14,1	14,5	13,2	7,2	10,7	8,5	3,2	5,2	-0,1	6,5	4,6
Prezzi alla produzione[1]	108,9	118,9	127,6	137,4	144,6	147,3	168,4	171,8	181,2	188,1	193,8
var. %	8,9	9,1	7,3	7,7	5,3	1,9	14,3	2,0	5,5	3,8	3,0
Quantità export	90,5	85,8	90,1	92,8	93,9	106,0	115,0	119,5	137,0	135,4	139,0
var. %	-9,5	-5,2	5,1	2,9	1,2	12,9	8,5	3,9	14,6	-1,2	2,7
Quantità import	101,3	95,2	73,4	88,0	97,7	97,2	115,9	129,7	155,9	160,2	165,4
var. %	1,3	-6,0	-23,0	20,0	10,9	-0,4	19,2	11,9	20,2	2,8	3,2
Produzione industriale[2]	94,5	88,5	91,7	91,4	90,7	100,8	104,5	118,3	124,4	122,1	110,0
var. %	-5,5	-6,3	3,7	-0,4	-0,7	11,1	3,7	13,2	5,1	-1,9	-9,9
Propensione export[3]	29,0	29,4	29,7	30,7	31,3	31,8	33,3	30,2	33,1	33,0	37,9
Penetrazione import[3]	36,1	36,3	29,9	34,2	37,0	34,6	38,4	36,4	40,6	41,7	46,9

[1] a base originaria 1980 = 100 e 1990 = 100
[2] a base originaria 1985 = 100
[3] a prezzi costanti 1988 = 100

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

dall'estero, che si indirizzano prevalentemente verso prodotti ad elevato valore unitario, si accompagna ad una flessione della produzione interna (-9,9%).

Nel 1991 l'intero comparto dei mezzi di trasporto registra una crescita delle importazioni (+11,5%) nettamente superiore alla media (+3,7%) e a quella delle esportazioni (+2,4%), con un vero e proprio picco nel caso dei "mezzi di trasporto esclusi gli autoveicoli" (+26,4%).

Il peggioramento del tasso di copertura in valore rispetto al 1990 (per l'insieme del comparto -8,2%) è il risultato di un andamento divergente delle sue determinanti nei due settori. Nel 1991 gli autoveicoli e parti presentano una flessione sia della ragione di scambio, per il più sostenuto aumento dei prezzi delle importazioni rispetto a quelli delle esportazioni, sia del tasso di copertura reale, a causa di una crescita delle quantità importate maggiore di quelle esportate. Nel caso degli altri mezzi di trasporto, invece, il peggioramento del TCV nel 1991 (-21,4%) è imputabile esclusivamente al sostenuto incremento delle quantità importate a fronte di una flessione di quelle esportate, mentre la RS migliora per l'effetto concomitante di un calo dei prezzi all'import e di una crescita di quelli all'export.

Nel 1991 sia gli autoveicoli e parti che gli altri mezzi di trasporto registrano incrementi dell'indice di penetrazione delle importazioni (rispettivamente +5,2 e +5,1) superiori a quelli di tutti gli altri settori, raggiungendo in entrambi i casi il livello più elevato del decennio.

Per gli autoveicoli anche la dinamica della propensione ad esportare (+4,9), gonfiata dal forte calo della produzione (-9,9%), supera quella di tutti gli altri settori. Nel 1991 si registrano inoltre diminuzioni sia nell'indice di profittabilità relativa all'export (-2,6%), sia nei prezzi relativi sul mercato interno (-1,5%).

Sempre nel 1991 gli altri mezzi di trasporto sono invece il settore che accusa la flessione più accentuata dell'indice di PE sul 1990 (-2,3%), interrompendo il favorevole andamento che aveva contraddistinto il quadriennio precedente.

Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca

Anche questo comparto subisce nel 1991 un forte aggravamento (-1.005 miliardi) del proprio passivo (tav. 5.7). Il deterioramento del saldo nasconde tuttavia un ritmo di crescita delle esportazioni superiore, per il quarto anno consecutivo, a quello delle importazioni e ciò nonostante insufficiente ad invertire il *trend* negativo di un deficit assoluto troppo pesante. Inoltre le elevate dinamiche dei valori sia all'export (+12,2%) che all'import (+11,6%) appaiono sensibilmente superiori a quelle osservate in media.

L'accrescimento del tasso di copertura in valore nel 1991 può essere attribuito unicamente al buon andamento della ragione di scambio (+10,9%): in effetti è a partire dal 1985 — e con la sola eccezione del 1989 — che i prezzi all'export si mantengono costantemente più dinamici di quelli all'import. Viceversa peggiora nel 1991 il rapporto tra le quantità scambiate (-10%) accentuando la tendenza cedente che aveva caratterizzato gli anni ottanta, interrotta solo dalla breve parentesi del biennio 1988-89.

Il saldo agricolo peggiora soprattutto con i paesi CEE (-695 miliardi), nonostante la forte crescita delle esportazioni verso la Germania (+17%), e con i PVS America (-197 miliardi). Viceversa si riduce leggermente il passivo con i paesi industriali extra-CEE (+35 miliardi) e aumentano più del doppio le esportazioni italiane verso l'Europa orientale.

Quasi tutti i settori compresi nel comparto agricolo contribuiscono al deterioramento del suo saldo nel 1991. Si accrescono infatti i deficit dei cereali (-619 miliardi), dei prodotti della pesca e della caccia (-219 miliardi), dei prodotti degli allevamenti zootecnici (-39 miliardi), dei prodotti della silvicoltura (-23 miliardi) e si ridimensiona l'attivo dei prodotti ortofrutticoli (-112 miliardi). Di segno positivo è invece la variazione del surplus del vino (+41 miliardi), unico settore veramente competitivo sui mercati esteri tra quelli strutturalmente deficitari dell'agricoltura, degli allevamenti zootecnici e della pesca, che sono i principali responsabili della forte dipendenza dell'Italia dall'estero in campo agro-alimentare. Questi tre settori, infatti, unitamente considerati, rappresentano meno del 33% delle nostre esportazioni agro-alimentari, contro il 14,1% del solo settore vinicolo, mentre pesano per il 66,7% sul totale delle importazioni.

Si conferma quindi la debolezza strutturale dell'Italia in questi settori, i cui prodotti vengono

PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA
Principali variabili di commercio estero

(valori in miliardi di lire e numeri indice 1980 = 100)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Esportazioni	2776,2	3323,2	3509,6	3835,9	4688,4	4198,0	4187,0	4532,1	5025,8	5359,1	6010,5
var. %	20,5	19,7	5,6	9,3	22,2	-10,5	-0,3	8,2	10,9	6,6	12,2
Importazioni	7993,7	9191,7	9943,2	11848,2	14258,1	12886,3	13270,7	14045,3	15163,7	14314,4	15971,1
var. %	8,6	15,0	8,2	19,2	20,3	-9,8	3,1	5,8	8,0	-5,6	11,6
Saldo	-5217,5	-5868,5	-6433,6	-8012,3	-9569,7	-8668,3	-9083,8	-9513,2	-10137,9	-8955,3	-9960,6
Saldo normalizzato	-48,4	-46,9	-47,8	-51,1	-50,5	-50,8	-52,0	-51,2	-50,2	-45,5	-45,3
Prezzi export	117,1	136,0	142,1	155,6	178,6	184,4	184,2	197,5	196,2	225,1	246,9
var. %	17,1	16,1	4,5	9,5	14,8	3,2	-0,1	7,2	-0,6	14,7	9,7
Prezzi import	123,0	132,6	143,0	165,1	170,8	159,4	151,9	160,7	168,2	155,3	153,5
var. %	23,0	7,8	7,9	15,5	3,5	-6,7	-4,7	5,8	4,6	-7,7	-1,1
Quantità export	102,9	106,1	107,1	107,0	113,9	98,8	98,7	100,9	111,4	103,6	105,1
var. %	2,9	3,1	1,0	-0,2	6,5	-13,3	-0,1	2,2	10,4	-7,0	1,4
Quantità Import	88,3	94,2	94,4	97,5	113,4	109,6	118,7	118,3	122,3	125,2	141,1
var. %	-11,7	6,7	0,3	3,2	16,3	-3,3	8,2	-0,3	3,4	2,3	12,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.7

importati oltre che per il consumo diretto anche per le trasformazioni dell'industria alimentare, recentemente in forte espansione[5]. Tale debolezza deriva essenzialmente dal numero ancora elevato di aziende agricole in attività, di dimensioni molto ridotte e ad alta intensità di lavoro, nelle quali non vi sono le condizioni più favorevoli per lo sviluppo degli investimenti, della ricerca, della formazione professionale e per l'adozione di tecnologie e soluzioni organizzative avanzate[6].

Il cattivo andamento del comparto può ricollegarsi anche alla precaria posizione della nostra agricoltura, che si trova a dover competere da un lato con le grandi colture continentali e dall'altro con quelle mediterranee, sempre più concorrenziali, dei PVS e dei nuovi *partners* comunitari.

Inoltre, poiché il sostegno della CEE all'agricoltura viene attuato soprattutto in forma di sostegno ai prezzi e le aziende possono avvalersene in proporzione al loro volume di produzione, risulta che l'80% dei mezzi del FEOGA (Fondo Europeo Agricolo di Orientamento e Garanzia) viene destinato ad appena il 20% delle aziende, le quali coltivano più della metà della superficie comunitaria destinata all'agricoltura. La politica dei prezzi attuata con la PAC (Politica Agricola Comune) tende quindi a favorire le grandi aziende agricole concentrate soprattutto nelle regioni ricche della CEE. Risultano invece penalizzate proprio le regioni mediterranee — dove predominano le colture di prodotti ortofrutticoli e il vino — che sono più esposte alla concorrenza dei paesi emergenti.

[5] Cfr. ICE, *Bollettino Bilancia agro-alimentare*, Roma, 1992.
[6] Cfr. S. Scanu, "I condizionamenti del settore agricolo sulla distribuzione moderna", *Commercio*, n. 33, 1989, pp. 125-151.

Tessile, cuoio, abbigliamento

Con un saldo positivo pari a 22.408 miliardi di lire nel 1991, il tessile, cuoio, abbigliamento si conferma come il principale punto di forza della nostra bilancia commerciale. Tuttavia il suo attivo si ridimensiona fortemente (-939 miliardi rispetto al 1990), interrompendo per la seconda volta — dopo la flessione del biennio 1987-88 — il *trend* favorevole dell'ultimo decennio (cfr. tav. C/3 in appendice).

La cattiva *performance* complessiva del comparto nel 1991 riflette un'elevata crescita delle importazioni (+5%) che si accompagna ad una flessione delle esportazioni (-0,7%), confermando la tendenza — iniziata nel 1984 — ad un divario sfavorevole nella dinamica dei due flussi. Questa evoluzione negativa del 1991 deriva dal forte deterioramento del tasso di copertura reale (-12,5%), non sufficientemente controbilanciato dal miglioramento della ragione di scambio (+7,9%). Il peggiore andamento del rapporto tra le quantità scambiate rispetto a quello tra i prezzi è una costante caratteristica del comparto per quasi tutto il decennio trascorso.

Entrambi i settori inclusi nel comparto subiscono un deterioramento della bilancia commerciale, ma nel *tessile, abbigliamento* il ridimensionamento dell'attivo è di dimensioni relativamente contenute (-327 miliardi sul 1990) (tav. 5.8). Esso deriva da una espansione delle esportazioni (1,8%) nettamente inferiore a quella delle importazioni (+7,2%), che appare molto sostenuta, anche rispetto alla media dei settori (+3,7%).

In effetti le quantità esportate appaiono quasi invariate (+0,7%), mentre il volume delle importazioni accelera notevolmente la sua crescita (+12,7%). Questo peggioramento del tasso di copertura reale viene solo parzialmente compensato da un considerevole guadagno nella ragione di scambio, dovuto alla netta flessione dei valori unitari delle importazioni (-4,9%).

I prezzi delle esportazioni crescono ad un tasso molto contenuto (+0,9%) ed inferiore anche a quello dei prezzi alla produzione (+1,5%), a testimonianza del tentativo delle imprese di difendere le proprie quote comprimendo i margini di profitto sui mercati esteri. Ciò contribuisce a smorzare la crescita della propensione ad esportare, pur in presenza di un nuovo calo della produzione. Favorita dalle perdite di competitività dell'ultimo biennio, sale invece considerevolmente la penetrazione delle importazioni (+1,6), prolungando la tendenza ascendente del decennio trascorso.

L'andamento negativo della bilancia commerciale del settore è imputabile essenzialmente al peggioramento del saldo con i paesi industriali extra-CEE (-565 miliardi) — soprattutto Giappone (-131 miliardi) e USA (-93 miliardi) — e con la Cina (-156 miliardi). Migliora invece il surplus con l'area comunitaria (+690 miliardi), in larga misura per l'effetto trainante del mercato tedesco, nel quale si registra la più forte dinamica delle nostre esportazioni (+10%).

I gruppi merceologici responsabili della cattiva *performance* commerciale sono nel 1991 quelli riconducibili alla voce vestiario, abbigliamento, arredamento e affini (-946 miliardi), seguiti più da lontano dai gruppi appartenenti alla maglieria e calze (-19 miliardi). Al contrario, si distacca dall'andamento negativo del settore, il tessile (cascami, filati e tessuti), con un aumento del proprio surplus di 653 miliardi.

Per l'industria dell'abbigliamento i fattori di successo si sono modificati nel corso degli anni e si è passati dal tipo di produzione "a domicilio" degli anni sessanta e settanta, basato sui bassi livelli delle retribuzioni, ad un'offerta qualitativamente migliore, caratterizzata da un maggiore contenuto di moda e prezzi più elevati. Le produzioni a minore valore aggiunto sono state invece decentrate all'estero, prevalentemente nei paesi asiatici, che godono di servizi efficienti e tariffe ridotte, manodopera flessibile e a basso costo.

Il fattore moda non sembra però sufficiente a salvaguardare la vitalità di un settore in cui l'imitazione e la facile appropriabilità del *know-how* o dei macchinari d'avanguardia giocano un ruolo non trascurabile[7]. I paesi emergenti, acquisendo nuove tecnologie, hanno raggiunto una notevole competitività internazionale ed hanno inoltre cominciato a spostarsi da prodotti con scarso contenuto di moda e realizzati in materiali non pregiati verso quelli di qualità più elevata, minacciando le fasce produttive medie o medio-fini, prima appannaggio esclusivo dei paesi industriali.

---

[7] Cfr. "Aspetti descrittivi dell'industria dell'abbigliamento", *Tendenze e prospettive dell'economia italiana*, Editoriale Lavoro, anno V n. 6, Dicembre 1991.

PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO
Principali variabili di commercio estero e indici di apertura internazionale

(valori in miliardi di lire e numeri indice 1980 = 100)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Esportazioni	9262,7	10983,3	12817,5	15727,5	18561,3	19416,5	19980,9	20835,7	23077,9	24992,6	25431,9
var. %	27,8	18,6	16,7	22,7	18,0	4,6	2,9	4,3	10,8	8,3	1,8
Importazioni	3629,2	4208,7	4508,6	5939,8	7217,8	7282,3	8563,3	9434,0	10590,0	10636,0	11401,8
var. %	10,4	16,0	7,1	31,7	21,5	0,9	17,6	10,2	12,3	0,4	7,2
Saldo	5632,5	6774,7	8308,9	9787,7	11343,5	12134,3	11417,5	11401,7	12487,9	14356,7	14030,1
Saldo normalizzato	43,7	44,6	48,0	45,2	44,0	45,4	40,0	37,7	37,1	40,3	38,1
Prezzi export	114,4	134,0	146,0	162,4	180,4	178,5	181,6	187,7	201,7	208,2	210,1
var. %	14,4	17,1	8,9	11,3	11,0	-1,0	1,7	3,3	7,5	3,2	0,9
Prezzi import	126,3	142,6	150,3	170,3	187,9	177,8	168,2	181,7	191,5	182,4	173,5
var. %	26,3	12,9	5,4	13,3	10,4	-5,4	-5,4	8,1	5,4	-4,7	-4,9
Prezzi alla produzione[1]	115,0	135,9	155,5	179,3	197,0	204,7	209,2	218,4	228,5	232,8	236,3
var. %	15,0	18,2	14,4	15,3	9,8	3,9	2,2	4,4	4,6	1,9	1,5
Quantità import	111,7	113,1	121,2	133,6	142,0	150,0	151,8	154,0	158,4	166,2	267,3
var. %	11,7	1,3	7,2	10,2	6,3	5,7	1,2	1,5	2,9	4,9	0,7
Quantità import	87,4	89,9	91,3	106,2	116,9	124,7	155,1	159,0	169,2	178,2	200,8
var. %	-12,6	2,9	1,6	16,3	10,1	6,7	24,3	2,5	6,4	5,3	12,7
Produzione Industriale[2]	98,7	97,4	88,6	95,6	95,1	96,9	98,3	98,5	102,3	100,5	100,2
var. %	-1,3	-1,3	-9,1	7,9	-0,6	1,9	1,5	-0,2	3,9	-1,8	-0,3
Propensione export[3]	17,8	18,3	21,5	22,0	23,5	24,4	24,3	24,5	24,3	26,0	26,3
Penetrazione import[3]	6,9	7,2	8,3	9,0	10,0	10,5	12,6	12,8	13,1	14,2	15,8

[1] a base originaria 1980 = 100 e 1990 = 100
[2] a base originaria 1985 = 100
[3] a prezzi costanti 1988 = 100

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.8

Tuttavia dal 1987 si assiste ad una differente *performance* dei sottosettori del tessile e dell'abbigliamento, con il rafforzamento della presenza italiana sui mercati esteri nel primo ed il parallelo indebolimento nel secondo. In effetti il deterioramento della competitività ha colpito maggiormente l'abbigliamento, sia per la più elevata elasticità di prezzo dei beni appartenenti a tale sottosettore, sia perché la perdita di competitività di prezzo non è stata compensata — a differenza del tessile — da uno spiccato miglioramento della qualità relativa del prodotto italiano[8].

Una delle conseguenze di queste difficoltà è il diffondersi di preoccupazioni sui possibili effetti dello smantellamento dell'Accordo Multifibre, oggetto di negoziati nell'ambito dell'Uruguay Round. Tale accordo, in vigore dal 1974, ha finora garantito la protezione del settore nei paesi industriali attraverso un sistema di restrizioni quantitative sulle importazioni provenienti dai PVS. L'ipotesi di compromesso in discussione nei negoziati GATT prevede un graduale allentamento di tali restrizioni, fino alla completa integrazione del settore nel sistema del libero scambio internazionale. Tuttavia, come è stato già accennato nel cap. 2, permangono forti dissensi tra paesi industriali e paesi in via di sviluppo non solo sui tempi della transizione, ma anche sulle garanzie di effettiva reciprocità nell'apertura dei mercati e su quelle relative all'attuazione di un efficace sistema di controllo che dovrebbe eliminare pratiche illecite come il *dumping* e le sovvenzioni.

Il principale responsabile della riduzione del surplus del comparto tessile, cuoio, abbigliamento è il settore *cuoio, calzature*, il cui saldo si riduce di oltre 600 miliardi nel 1991 (tav. 5.9). Le dimensioni dell'attivo di questo settore sono tuttora molto rilevanti, ma il saldo normalizzato raggiunge il suo livello minimo, inferiore di oltre quindici punti percentuali rispetto all'inizio degli anni ottanta.

Nel 1991 diminuiscono sia il valore delle esportazioni sia — in misura meno accentuata — quello delle importazioni. Questo parallelismo nasconde però andamenti molto diversi dei prezzi e delle quantità. Per le esportazioni la flessione del valore deriva da un crollo delle quantità (-10,5%) i cui effetti vengono attenuati dal forte aumento dei valori unitari (+5,8%). Invece nel caso delle importazioni sono i prezzi che diminuiscono (-4,9%), mentre le quantità continuano a crescere, sia pure ad un tasso (2,7%) inferiore a quello degli anni precedenti.

Il crollo delle quantità esportate è tale che, per la prima volta da almeno un decennio, si registra un calo nella propensione ad esportare di questo settore, nonostante la netta flessione della produzione e malgrado un discreto recupero nella profittabilità relativa delle esportazioni. La perdita di competitività appare molto forte anche sul mercato interno e concorre a spiegare il nuovo incremento nella penetrazione delle importazioni: ormai un quinto della domanda interna di questo settore è soddisfatto da merci estere, mentre all'inizio degli anni ottanta tale quota superava di poco il 5%.

Anche il forte deterioramento del saldo del settore cuoio, calzature si deve prevalentemente all'interscambio con i paesi OCSE, soprattutto gli extra-CEE (-691 miliardi) e USA in particolare (-259 miliardi). Con l' area dei paesi industriali extra-CEE la flessione dell'export appare particolarmente accentuata (-17,1%). Peggiorano inoltre i saldi con le NIEs asiatiche (-42 miliardi) ed in misura minore quelli con la Cina e con l'Europa orientale.

Il ridimensionamento del saldo nel 1991 interessa essenzialmente le calzature (-558 miliardi) e in misura minore le pelli e cuoio (-28 miliardi), con rilevanti flessioni del nostro export per entrambi i sottosettori.

La struttura produttiva del settore calzaturiero si presenta estremamente frammentata in un numero elevato di imprese — per lo più di dimensioni artigianali, fortemente concentrate in aree produttive locali e a differente specializzazione — circondate da un vasto *entourage* di piccoli produttori di parti e componenti e di imprese conciarie. Nell'ultimo ventennio le imprese del settore hanno ridotto drasticamente la produzione diretta e utilizzato ampiamente componenti realizzati al di fuori dell'azienda, anche all'estero, riducendo così i propri costi di produzione e trasformandosi spesso in semplici aziende di assemblaggio. A volte esse hanno trasferito all'esterno tutte le fasi della lavorazione, mantenendo sotto il proprio controllo diretto solo le attività di progettazione e commercializzazione[9]. Tale modificazione nei rapporti di subfornitura ha influito sulla collocazione internazionale delle nostre imprese calzaturiere facilitando una maggiore presenza dei

[8] Cfr. il contributo di R. Faini "Competitività di prezzo e di qualità: le esportazioni del settore tessile-abbigliamento", in ICE, *Rapporto sul Commercio Estero 1990*, pp. 146-149.
[9] Cfr. R. Reis, "L'industria italiana delle calzature", *Dossier Espansione*, ottobre 1991, pp. 103-111.

CUOIO, CALZATURE

Principali variabili di commercio estero e indici di apertura internazionale

(valori in miliardi di lire e numeri indice 1980 = 100)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Esportazioni	4933,3	6399,7	7217,9	8843,2	10331,9	10347,4	10290,9	10036,7	11490,3	12209,8	11528,0
var. %	17,2	29,7	12,8	22,5	16,8	0,2	-0,5	-2,5	14,5	6,3	-5,6
Importazioni	746,9	1015,7	1112,0	1603,9	2013,6	1892,2	2224,9	2646,9	3079,8	3219,4	3150,3
var. %	4,6	36,0	9,5	44,2	25,5	-6,0	17,6	19,0	16,4	4,5	-2,1
Saldo	4186,5	5384,0	6105,8	7239,3	8318,3	8455,3	8066,0	7389,8	8410,4	8990,4	8377,7
Saldo normalizzato	73,7	72,6	73,3	69,3	67,4	69,1	64,4	58,3	57,7	58,3	57,1
Prezzi export	109,0	130,7	145,5	163,4	177,3	182,4	187,6	182,6	206,3	206,2	218,1
var. %	9,0	19,9	11,3	12,3	8,5	2,9	2,8	-2,7	13,0	0	5,8
Prezzi import	113,6	136,5	142,3	177,2	197,3	173,3	177,0	195,0	200,2	198,9	189,2
var. %	13,6	20,2	4,2	24,6	11,3	-12,1	2,1	10,2	2,6	-0,6	-4,9
Prezzi alla produzione[1]	118,3	134,3	149,3	167,6	181,7	193,1	201,9	207,9	211,8	214,3	219,7
var. %	18,3	13,5	11,1	12,2	8,4	6,3	4,6	2,9	1,9	1,2	2,5
Quantità export	107,5	116,3	117,8	128,6	138,5	134,8	130,4	136,5	136,7	145,3	130,1
var. %	7,5	8,2	1,3	9,1	7,7	-2,7	-3,3	4,8	0,1	6,3	-10,5
Quantità import	92,1	104,2	109,5	126,8	143,0	153,0	176,1	185,9	210,0	221,1	227,1
var. %	-7,9	13,2	5,1	15,8	12,8	6,9	15,1	5,6	13,0	5,3	2,7
Produzione Industriale[2]	100,0	104,6	99,0	97,5	96,0	92,5	86,9	84,4	82,3	83,8	78,3
var. %	0	4,6	-5,3	-1,6	-1,6	-3,6	-6,1	-2,9	-2,4	1,7	-6,5
Propensione export[3]	28,8	29,8	31,9	35,3	38,7	39,0	40,2	41,5	43,1	45,0	43,0
Penetrazione import [3]	5,9	6,4	7,3	8,9	10,6	11,6	14,1	15,8	18,3	19,3	20,2

[1] a base originaria 1980 = 100 e 1990 = 100
[2] a base originaria 1985 = 100
[3] a prezzi costanti 1988 = 100

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.9

PVS sul mercato mondiale e inducendo gli imprenditori nazionali a spostarsi sulle fasce di mercato fini o medio-fini[10].

Prodotti alimentari, bevande, tabacco

Rispetto agli altri settori, la crescita dell'interscambio di prodotti alimentari è molto sostenuta nel 1990-91, a conferma del carattere anticiclico dei consumi di questo settore, ma anche della crescente differenziazione delle abitudini alimentari: mentre la "dieta mediterranea" ottiene sempre più vasti consensi in ambito internazionale, si diffonde in Italia un tipo di alimentazione continentale.

Dopo il ridimensionamento dello scorso anno, nel 1991 il deficit del comparto alimentare torna ad appesantirsi (-312 miliardi), in linea con un *trend* quasi ininterrottamente negativo per tutto il decennio trascorso (tav. 5.10). Tuttavia va sottolineato che, a partire dal 1987, la dinamica delle esportazioni, sia in valore che in quantità, continua ad essere nettamente superiore a quella delle importazioni, determinando una progressiva contrazione del disavanzo normalizzato.

D'altra parte nel 1991 peggiora la ragione di scambio, riprendendo la tendenza quasi costantemente negativa in corso dal 1986. Continuano infatti a diminuire i valori unitari delle esportazioni, mentre quelli delle importazioni restano praticamente invariati.

I prezzi alla produzione crescono invece a tassi più elevati di quelli delle importazioni e ciò facilita il nuovo aumento della penetrazione delle importazioni. D'altro canto si innalza ulteriormente la propensione ad esportare, che raggiunge il livello più elevato dell'ultimo decennio.

Il peggioramento del saldo alimentare è imputabile essenzialmente alla CEE, nostro principale mercato di riferimento (-510 miliardi) - e al suo interno, soprattutto alla Spagna ed alla Germania - ed ai PVS Africa (-142 miliardi). Migliora invece il saldo con l'Est Europa (+366 miliardi) e con i paesi industriali extra-CEE (+40 miliardi), tra cui USA (+22 miliardi) e Giappone (+15 miliardi).

Scendendo in dettaglio tra i singoli gruppi merceologici, aumenta in particolare nel 1991 il passivo dell'olio di oliva alimentare (-259 miliardi) e quello delle carni (-240 miliardi) e si ridimensiona il surplus delle conserve alimentari (-37 miliardi). Si accresce viceversa il saldo attivo della pasta (+139 miliardi) e si riduce il deficit dei prodotti lattiero-caseari (+126 miliardi).

Considerando l'insieme della bilancia agro-alimentare (relativa alla sola alimentazione umana) sono proprio i prodotti agro-industriali che insieme ai vini (appartenenti al comparto agricolo) e alle bevande rappresentano i settori più competitivi sui mercati esteri, contraddistinguendosi negli ultimi anni per le positive *performances* commerciali. Essi partecipano al totale delle importazioni agro-alimentari con una quota pari al 33,4%, rappresentando invece ben il 67,1% del totale delle esportazioni dello stesso aggregato. I soli prodotti agro-industriali, con un valore pari a circa 7.000 miliardi di lire, pesano nel 1991 per il 50,7% del totale delle esportazioni agro-alimentari, contro il 46% del 1981, a testimonianza del forte dinamismo dell'industria alimentare e della conseguente perdita di incidenza dei prodotti agricoli rispetto a quelli trasformati.

Attualmente, nel settore alimentare come negli altri, acquistano sempre maggiore importanza fattori di competitività diversi dal prezzo e legati in parte alla quantità e qualità dei servizi incorporati nel prodotto. Attraverso il processo di trasformazione industriale delle materie prime agricole, agli alimenti viene annessa una dose crescente di beni e servizi aggiuntivi che contribuiscono a migliorare il benessere degli individui, consentendo una maggiore soddisfazione del gusto per la varietà e facendo risparmiare tempo. E quindi nel processo di attività industriale e, ancor più che nella fase di prima trasformazione, in quella di condizionamento e confezionamento che si offrono le maggiori possibilità di innovazione e differenziazione del prodotto, strumenti essenziali di vantaggio competitivo che spiegano il maggiore successo dei prodotti trasformati rispetto a quelli agricoli[11].

Negli ultimi anni, inoltre, l'industria alimentare ha vissuto una fase di rapida concentrazione,

---

[10] Cfr. G.L. Gregori, "Aspetti salienti della competitività internazionale delle imprese calzaturiere italiane", *Economia e politica industriale*, n. 67, 1990, pp. 101-125.

[11] Cfr. L. Pellegrini, "Struttura distributiva e concentrazione industriale: il caso dell'industria alimentare", *Commercio*, anno X, n. 31, 1988, pp. 7-34.

PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO
Principali variabili di commercio estero e indici di apertura internazionale

(valori in miliardi di lire e numeri indice 1980 = 100)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Esportazioni	3904,4	4362,4	4371,0	5585,7	7054,0	6099,5	6266,8	6980,8	7780,2	8132,9	9062,3
var. %	49,4	11,7	0,2	27,8	26,3	-13,5	2,7	11,4	11,5	4,5	11,4
Importazioni	7321,5	9679,9	10511,4	11704,7	15051,8	13804,0	14169,3	15227,8	16971,0	16765,5	18007,3
var. %	16,1	32,2	8,6	11,4	28,6	-8,3	2,6	7,5	11,4	-1,2	7,4
Saldo	-3417,2	-5317,5	-6140,4	-6119,0	-7997,8	-7704,5	-7902,5	-8247,0	-9190,7	-8632,6	-8945,0
Saldo normalizzato	-30,4	-37,9	-41,3	-35,4	-36,2	-38,7	-38,7	-37,1	-37,1	-34,7	-33,0
Prezzi export	121,2	137,8	149,5	165,0	181,4	169,3	164,7	171,7	184,2	178,3	175,9
var. %	21,2	13,7	8,5	10,3	9,9	-6,7	-2,7	4,2	7,3	-3,2	-1,4
Prezzi import	121,7	140,6	148,2	163,6	171,1	167,5	167,1	181,1	195,1	185,2	185,6
var. %	21,7	15,6	5,4	10,4	4,6	-2,1	-0,3	8,4	7,7	-5,1	0,2
Prezzi alla produzione[1]	113,6	130,6	145,4	157,5	168,0	174,7	175,4	178,9	188,3	193,3	199,1
var. %	13,6	14,9	11,4	8,3	6,7	4,0	0,4	2,0	5,2	2,7	3,0
Quantità export	123,3	121,1	111,9	129,6	148,9	137,9	145,6	156,1	162,1	175,5	197,9
var. %	23,3	-1,8	-7,6	15,8	14,9	-7,3	5,6	7,2	3,8	8,2	12,8
Quantità import	95,4	109,1	112,4	113,4	139,4	130,6	134,8	133,6	138,2	144,1	154,2
var. %	-4,6	14,4	3,0	0,9	23,0	-6,3	3,2	-0,9	3,5	4,2	7,0
Produzione industriale[2]	101,3	100,8	101,0	100,1	102,9	105,9	111,4	115,0	115,2	116,7	118,1
var. %	1,3	-0,5	0,2	-0,9	2,8	3,0	5,1	3,3	0,2	1,3	1,2
Propensione export[3]	7,0	6,9	6,3	7,4	8,3	7,4	7,5	7,7	8,0	8,5	9,5
Penetrazione import[3]	12,9	14,5	14,7	15,1	17,7	16,2	16,0	15,5	15,9	16,4	17,3

[1] a base originaria 1980 = 100 e 1990 = 100
[2] a base originaria 1985 = 100
[3] a prezzi costanti 1988 = 100

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.10

attuata oltre che per crescita endogena, sempre più spesso con processi di acquisizione da parte di imprese per lo più estere. E da rilevare, a questo proposito, che tra le nove prime aziende alimentari operanti in Italia quattro sono straniere. Le condizioni che hanno favorito l'internazionalizzazione dell'industria alimentare possono ricondursi a vari fattori: la progressiva segmentazione dei mercati in cui differenti gruppi di consumatori si contraddistinguono per bisogni sempre più specifici, la contemporanea tendenza alla globalizzazione dei gusti, la convenienza economica a sfruttare direttamente il patrimonio di conoscenze di mercato, tecnologiche ed organizzative che sono alla base del successo di un prodotto e l'attuale tendenza delle politiche commerciali verso nuove forme di protezionismo, di tipo non tariffario, teso a difendere la produzione nazionale dalla competizione straniera[12].

Prodotti chimici

In questo comparto, tradizionale voce deficitaria della nostra bilancia commerciale, seconda solo al settore energetico, il disavanzo continua ad aggravarsi nel 1991, ampliandosi di circa 300 miliardi e raggiungendo il valore più elevato dell'ultimo decennio (tav. 5.11). Il peggioramento del saldo conferma un *trend* negativo che ha contraddistinto il comparto ininterrottamente dal 1982.

La dinamica delle importazioni (+1,8%), superiore a quella delle esportazioni (+1,2%) determina nel 1991 un ulteriore peggioramento del tasso di copertura in valore, in diminuzione dal 1985. Il risultato dello scorso anno è imputabile al cattivo andamento della ragione di scambio (-3,6%), a causa della flessione dei prezzi all'export (-1,3%) in concomitanza con un aumento di quelli all'import (+2,5%). Viceversa, il tasso di copertura reale migliora rispetto al 1990 (+3,2%), invertendo una tendenza negativa in atto dal 1985. Nel 1991 si verifica infatti una diminuzione delle quantità importate (-0,9%) a fronte di un aumento di quelle esportate (+2,3%).

Contemporaneamente si registra un netto calo della produzione (-2,7%), che concorre a determinare nuovi incrementi della propensione ad esportare e della penetrazione delle importazioni (rispettivamente, +0,9 e +0,6), le quali raggiungono il valore più elevato del decennio trascorso. All'aumento della quota di domanda interna soddisfatta dalle importazioni contribuiscono anche le perdite di competitività dell'ultimo biennio, testimoniate da una crescita dei prezzi alla produzione superiore a quella dei valori unitari delle importazioni.

Continua inoltre, ormai da tre anni, la tendenza alla compressione dei margini di profitto relativi sulle esportazioni (-3,9% rispetto al 1990).

La cattiva *performance* del settore chimico nel 1991 è l'effetto soprattutto del peggioramento del saldo con i paesi OCSE (-495 miliardi).

All'interno dell'area comunitaria si aggrava in misura notevole il passivo con la Francia (-290 miliardi), mentre si riduce quello con la Germania (+111 miliardi), per effetto di una più sostenuta crescita delle esportazioni sulle importazioni. Nel suo insieme il saldo con la Comunità peggiora di 171 miliardi.

Tra i paesi industriali extra-CEE, si deteriora sensibilmente il saldo con gli USA (-145 miliardi) e con il Giappone (-62 miliardi), per effetto in entrambi i casi di una forte crescita delle importazioni.

Migliora invece il saldo con le NIEs asiatiche (+99 miliardi).

Esaminando più in dettaglio i singoli gruppi merceologici, si osserva che tutte le principali voci della chimica — ad eccezione delle fibre artificiali e sintetiche e loro cascami — risultano deficitarie. Alla crescita di questo passivo contribuisce sia la chimica di base, sia la chimica secondaria; quest'ultima, coprendo una percentuale sempre crescente nel tempo, supera ormai il 60% del passivo. Nel 1991 riducono il proprio disavanzo, nella chimica di base, solo le materie plastiche artificiali e resine sintetiche (+100 miliardi) e, nella chimica secondaria, i coloranti (+83 miliardi) e gli anticrittogamici ed antiparassitari per uso agricolo (+23 miliardi), per effetto essenzialmente di una flessione delle importazioni. Aggravano invece il proprio passivo, nella chimica di base, soprattutto i fertilizzanti (-192 miliardi) e, nella chimica secondaria, i prodotti e preparazioni chimico-farmaceutici (-133 miliardi) e la cosmesi (-79 miliardi).

---

[12] Cfr. G. Galizzi, "Innovazione di prodotto e internazionalizzazione nell'industria alimentare", *Economia e politica industriale* n.65, 1990, pp. 181-201.

PRODOTTI CHIMICI

Principali variabili di commercio estero e indici di apertura internazionale

(valori in miliardi di lire e numeri indice 1980 = 100)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Esportazioni	6494,6	7004,0	8769,9	11056,0	12785,4	11697,6	12397,2	14283,5	15646,0	15445,0	15630,0
var. %	26,3	7,8	25,2	26,1	15,6	-8,5	6,0	15,2	9,5	-1,3	1,2
Importazioni	9100,4	10662,7	12450,4	15603,2	18575,7	18476,7	19655,4	23107,9	26191,1	27004,3	27487,4
var. %	15,8	17,2	16,8	25,3	19,1	-0,5	6,4	17,6	13,3	3,1	1,8
Saldo	-2605,8	-3658,7	-3680,5	-4547,2	-5790,4	-6779,1	-7258,1	-8824,4	-10545,2	-11559,3	-11857,4
Saldo normalizzato	-16,7	-20,7	-17,3	-17,1	-18,5	-22,5	-22,6	-23,6	-25,2	-27,2	-27,5
Prezzi export	120,0	133,3	141,0	159,3	170,7	155,0	154,0	164,1	174,2	170,4	168,2
var. %	20,0	11,1	5,8	13,0	7,1	-9,2	-0,7	6,6	6,2	-2,2	-1,3
Prezzi import	119,5	136,8	143,2	160,9	174,7	164,9	160,8	170,8	185,1	185,3	189,9
var. %	19,5	14,5	4,7	12,4	8,5	-5,6	-2,5	6,2	8,4	0,1	2,5
Prezzi alla produzione[1]	114,4	129,1	141,9	154,9	168,3	166,1	170,2	178,8	186,3	187,8	193,0
var. %	14,4	12,8	9,9	9,2	8,6	-1,3	2,5	5,1	4,2	0,8	2,7
Quantità export	105,3	102,2	121,0	135,0	145,7	146,8	156,6	171,0	174,5	176,6	180,8
var. %	5,3	-2,9	18,4	11,6	7,9	0,8	6,7	9,2	2,0	1,2	2,3
Quantità import	96,9	99,1	110,6	123,4	135,3	142,5	155,6	173,0	180,8	186,5	184,9
var. %	-3,1	2,3	11,6	11,5	9,7	5,3	9,2	11,2	4,5	3,2	-0,9
Produzione industriale[2]	96,8	96,8	100,0	106,3	110,1	112,1	116,4	123,9	126,3	128,1	124,7
var. %	-3,2	0	3,3	6,3	3,6	1,8	3,8	6,4	2,0	1,4	-2,7
Propensione export[3]	14,6	14,2	16,2	17,0	17,7	17,6	18,0	18,3	18,5	18,5	19,4
Penetrazione import[3]	20,0	20,3	22,0	23,0	24,2	24,8	25,8	26,6	27,2	27,5	28,1

[1] a base originaria 1980 = 100 e 1990 = 100
[2] a base originaria 1985 = 100
[3] a prezzi costanti 1988 = 100

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.11

L'aggravamento del disavanzo chimico rende più stringente il vincolo estero allo sviluppo dell'economia italiana in quanto tale comparto, tipicamente "orizzontale" — cioè fornitore di beni intermedi a un' ampia gamma di settori industriali — condiziona in misura diversa numerosi processi produttivi[13]. Il deterioramento dei conti con l'estero è il segnale da un lato di una espansione degli investimenti inadeguata, sia in quantità che come composizione interna, rispetto alla crescita della domanda verificatasi nella seconda metà degli anni ottanta, a causa di una struttura produttiva frammentata e debole, contraddistinta da un'assenza quasi totale di imprese di medie dimensioni. D'altro canto il peggioramento del saldo riflette la scarsa competitività dell'industria chimica italiana, determinata, oltre che da *handicaps* strutturali, come la carenza di materie prime, da altri fattori riconducibili alle lacune del "sistema paese" (costi elevati, ostacoli burocratici alla ristrutturazione, rigidità dei mercati) nonché alla scarsità delle spese in ricerca e sviluppo e alla mancanza di una solida tradizione industriale in molti campi della chimica secondaria. Di conseguenza, l'accentuarsi della concorrenza internazionale sia da parte dei tradizionali produttori europei, sia da parte di nuovi esportatori, soprattutto asiatici, che dispongono di vantaggi di costo, trova le imprese italiane in una difficile situazione competitiva[14].

Prodotti metalmeccanici

Questo comparto, tradizionale pilastro dell'interscambio italiano con l'estero, continua anche nel 1991, e per il terzo anno consecutivo, ad offrire un contributo complessivamente positivo all'andamento del saldo della nostra bilancia commerciale, accrescendo il suo attivo di quasi 700 miliardi (tav. C/3 in appendice).

Tuttavia il tasso di copertura in valore diminuisce leggermente nel 1991, per effetto di una maggiore dinamica delle importazioni (+4,6%) rispetto alle esportazioni (+4,3%). Tale peggioramento è il risultato del cattivo andamento del rapporto tra le quantità scambiate: alla flessione dei volumi esportati (-0,4%) si contrappone infatti la crescita di quelli importati (+2,3%). La negativa *performance* del tasso di copertura reale viene però controbilanciata da quella favorevole della ragione di scambio (+2,6%).

L'incremento dell'attivo metalmeccanico è in larga misura dovuto al miglioramento del saldo con i paesi OPEC (+873 miliardi) e CEE (+623 miliardi). In quest'ultima area il contributo maggiore è dato dall'interscambio con la Germania, verso la quale la forte dinamica delle esportazioni italiane (+20%) si traduce in un miglioramento del saldo di quasi 1.600 miliardi. Peggiora invece notevolmente il saldo con i paesi industriali extra-CEE (-1.351 miliardi) — tra cui soprattutto USA (-594 miliardi) e Giappone (-179 miliardi) — e con l'Est Europa (-571 miliardi).

Il risultato complessivamente positivo del comparto metalmeccanico deriva da *performances* divergenti dei settori che lo compongono. Ai contributi positivi delle *macchine agricole e industriali* (+851 miliardi nel 1991) (Tav. 5.12) e dei *prodotti in metallo* (+294 miliardi) (Tav. 5.13) — settori questi costantemente in attivo per tutto il decennio considerato — e a quello del *materiale elettrico ed elettronico* (+382 miliardi) — in deficit dal 1986 (Tav. 5.14) — si contrappone nel 1991 l'allargamento del disavanzo delle *macchine per ufficio ed elaborazione dati* (-841 miliardi) (Tav. 5.15). Tale settore, in passivo per tutto il periodo osservato, continua ad aggravare la propria posizione, in linea con una tendenza negativa quasi ininterrotta.

Considerando separatamente l'andamento di prezzi e quantità, si nota che nei prodotti in metallo l'inerziale ampliamento del saldo attivo nasconde in realtà un'evoluzione negativa sia della ragione di scambio che del rapporto di copertura tra i volumi di esportazioni ed importazioni. Nelle macchine agricole ed industriali, invece, si registra una flessione delle quantità esportate più contenuta rispetto a quella del volume di importazioni, ma in compenso un lieve deterioramento nella ragione di scambio, per la prima volta dopo quattro anni. D'altra parte nel materiale elettrico ed elettronico i prezzi delle esportazioni crescono molto più di quelli delle importazioni, compensando ampiamente l'evoluzione negativa del tasso di copertura reale. Infine i risultati negativi

---

[13] Cfr. Atti della II Conferenza sulla chimica in Italia: I perché della bilancia commerciale, Federchimica, Milano, 2 marzo 1992, Centro Congressi Cariplo.

[14] Cfr. "L'industria chimica italiana", *Problemi e analisi*, Editoriale Lavoro, n. 2, 1992.

MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI

Principali variabili di commercio estero e indici di apertura internazionale

(valori in miliardi di lire e numeri indice 1980 = 100)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Esportazioni	13377,3	15235,5	17536,5	19800,0	22910,7	23710,6	25272,5	27565,6	33247,6	35192,2	36234,0
var. %	27,5	13,9	15,1	12,9	15,7	3,5	6,6	9,1	20,6	5,8	3,0
Importazioni	5309,8	5546,2	5672,3	6769,0	8053,6	9193,2	11013,0	12776,6	14422,6	15578,7	15769,1
var. %	12,7	4,5	2,3	19,3	19,0	14,2	19,8	16,0	12,9	8,0	1,2
Saldo	8067,5	9689,3	11864,2	13031,0	14857,1	14517,4	14259,6	14788,9	18825,0	19613,5	20464,9
Saldo normalizzato	43,2	46,6	51,1	49,0	48,0	44,1	39,3	36,7	39,5	38,6	39,4
Prezzi export	130,5	149,8	160,9	172,6	184,3	182,3	188,5	200,4	212,1	224,2	233,6
var. %	30,5	14,8	7,4	7,3	6,7	-1,1	3,4	6,3	5,8	5,7	4,2
Prezzi import	122,4	144,7	152,3	165,6	182,7	192,8	197,3	198,1	201,2	204,0	212,9
var. %	22,4	18,3	5,2	8,7	10,4	5,5	2,4	0,4	1,6	1,4	4,4
Prezzi alla produzione[1]	112,8	126,7	139,7	157,5	170,9	189,3	202,8	208,1	220,8	233,1	241,0
var. %	12,8	12,3	10,3	12,7	8,5	10,8	7,2	2,6	6,1	5,6	3,4
Quantità export	97,7	96,9	103,9	109,3	118,5	124,0	127,8	131,5	149,1	149,6	148,0
var. %	-2,3	-0,8	7,2	5,2	8,4	4,6	3,1	2,9	13,4	0,3	-1,1
Quantità import	92,1	81,3	79,1	86,8	93,6	101,2	118,5	137,1	152,2	162,4	157,7
var. %	-7,9	-11,7	-2,8	9,7	7,8	8,2	17,0	15,7	11,1	6,7	-2,9
Produzione industriale[2]	96,7	85,9	81,1	82,0	85,5	89,3	90,9	96,7	103,7	102,1	91,4
var. %	-3,3	-11,2	-5,6	1,2	4,3	4,4	1,8	6,4	7,2	-1,5	-10,5
Propensione export[3]	31,2	34,9	39,6	41,2	42,8	42,9	43,4	41,9	44,5	45,2	49,9
Penetrazione import[3]	16,0	16,6	18,1	19,8	20,8	21,4	24,0	25,0	26,6	28,5	32,0

[1] a base originaria 1980 = 100 e 1990 = 100
[2] a base originaria 1985 = 100
[3] a prezzi costanti 1988 = 100

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.12

PRODOTTI IN METALLO

Principali variabili di commercio estero e indici di apertura internazionale

(valori in miliardi di lire e numeri indice 1980 = 100)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Esportazioni	5180,9	5720,6	6234,0	6573,9	7092,8	6959,0	7124,8	7703,1	9143,9	9602,4	10154,2
var. %	33,4	10,4	9,0	5,5	7,9	-1,9	2,4	8,1	18,7	5,0	5,7
Importazioni	1208,0	1314,5	1369,6	1604,5	1943,0	2125,1	2372,0	3029,5	3493,0	3674,9	3932,3
var. %	6,9	8,8	4,2	17,2	21,1	9,4	11,6	27,7	15,3	5,2	7,0
Saldo	3972,9	4406,1	4864,4	4969,4	5149,8	4833,9	4752,8	4673,6	5650,9	5927,5	6222,0
Saldo normalizzato	62,2	62,6	64,0	60,8	57,0	53,2	50,0	43,5	44,7	44,6	44,2
Prezzi export	124,0	141,4	149,5	161,4	173,7	172,8	172,1	192,4	201,6	204,8	208,4
var. %	24,0	14,1	5,7	8,0	7,6	-0,5	-0,4	11,8	4,8	1,6	1,8
Prezzi import	130,1	150,6	156,1	165,0	179,2	185,0	181,7	196,3	202,6	207,3	213,1
var. %	30,1	15,8	3,6	5,7	8,6	3,3	-1,8	8,0	3,2	2,4	2,8
Prezzi alla produzione[1]	109,3	121,4	132,2	145,8	158,7	169,0	173,1	180,9	193,2	200,3	204,4
var. %	9,3	11,1	8,8	10,3	8,9	6,5	2,4	4,5	6,8	3,7	2,0
Quantità export	107,6	104,1	107,4	104,9	105,1	103,7	106,6	110,0	122,8	126,7	131,7
var. %	7,6	-3,2	3,1	-2,3	0,3	-1,4	2,7	3,3	11,6	3,2	3,9
Quantità import	82,2	77,2	77,6	86,0	95,9	101,6	115,5	140,6	156,6	161,3	168,0
var. %	-17,8	-6,0	0,6	10,8	11,5	5,9	13,7	21,7	11,4	3,0	4,1
Produzione industriale[2]	98,8	87,1	79,5	77,4	77,4	78,3	84,1	89,6	91,8	89,8	85,1
var. %	-1,2	-11,9	-8,7	-2,6	0	1,1	7,5	6,4	2,5	-2,2	-5,2
Propensione export[3]	11,9	13,1	14,8	14,9	14,9	14,5	13,9	12,6	14,0	14,7	16,2
Penetrazione import[3]	3,0	3,2	3,6	4,1	4,5	4,7	4,9	5,4	5,9	6,3	6,9

[1] a base originaria 1980 = 100 e 1990 = 100
[2] a base originaria 1985 = 100
[3] a prezzi costanti 1988 = 100

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.13

MATERIALE ELETTRICO ED ELETTRONICO

Principali variabili di commercio estero e indici di apertura internazionale

(valori in miliardi di lire e numeri indice 1980 = 100)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Esportazioni	5685,4	6872,7	7854,7	9223,3	10496,6	10859,4	11710,5	13260,5	15000,2	16092,2	17247,9
var. %	25,2	20,9	14,3	17,4	13,8	3,5	7,8	13,2	13,1	7,3	7,2
Importazioni	5108,8	6022,0	6458,1	8450,4	10205,2	11106,2	13282,6	15866,8	17785,8	19181,4	19954,7
var. %	12,1	17,9	7,2	30,8	20,8	8,8	19,6	19,5	12,1	7,8	4,0
Saldo	576,6	850,7	1396,6	772,9	291,4	-246,8	-1572,0	-2606,4	-2785,6	-3089,2	-2706,8
Saldo normalizzato	5,3	6,6	9,8	4,4	1,4	-1,1	-6,3	-8,9	-8,5	-8,8	-7,3
Prezzi export	122,8	143,4	154,4	179,1	187,3	183,1	185,1	192,9	207,3	207,9	224,2
var. %	22,8	16,8	7,6	16,0	4,6	-2,2	1,1	4,2	7,5	0,3	7,8
Prezzi import	126,4	150,4	160,1	172,6	193,1	195,3	201,7	208,2	218,9	218,2	221,2
var. %	26,4	19,0	6,4	7,9	11,8	1,1	3,3	3,2	5,2	-0,3	1,4
Prezzi alla produzione[1]	111,1	123,7	135,6	145,5	152,6	153,7	157,0	162,2	169,0	171,8	173,8
var. %	11,1	11,3	9,7	7,3	4,9	0,7	2,1	3,4	4,2	1,7	1,1
Quantità export	101,9	105,5	112,0	113,4	123,4	130,6	139,3	154,9	163,7	174,4	173,5
var. %	1,9	3,5	6,2	1,2	8,8	5,8	6,7	11,2	5,7	6,6	-0,5
Quantità import	88,7	87,9	88,6	107,4	116,0	124,8	144,6	173,0	184,6	199,8	204,6
var. %	-11,3	-0,9	0,8	21,3	8,0	7,6	15,8	19,6	6,7	8,2	2,4
Produzione industriale[2]	94,9	99,7	101,0	105,5	107,5	111,5	120,2	122,7	130,1	127,0	123,1
var. %	-5,1	5,0	1,3	4,5	1,9	3,7	7,8	2,1	6,0	-2,4	-3,0
Propensione export[3]	23,5	23,1	24,2	23,5	25,1	25,6	25,3	27,0	26,8	29,3	30,1
Penetrazione import[3]	22,4	21,3	21,5	24,0	25,4	26,3	27,6	30,6	30,7	33,7	35,2

[1] a base originaria 1980 = 100 e 1990 = 100
[2] a base originaria 1985 = 100
[3] a prezzi costanti 1988 = 100

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.14

MACCHINE PER UFFICIO ED ELABORAZIONE DATI

Principali variabili di commercio estero e indici di apertura internazionale

(valori in miliardi di lire e numeri indice 1980 = 100)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Esportazioni	2146,4	2627,5	3059,8	3797,3	5543,7	5366,8	5461,4	6582,6	8105,1	8139,5	8326,6
var. %	19,3	22,4	16,5	24,1	46,0	-3,2	1,8	20,5	23,1	0,4	2,3
Importazioni	2994,9	3355,0	3739,8	5247,5	6867,7	6812,5	8250,9	9961,9	10448,3	10940,0	11968,1
var. %	24,7	12,0	11,5	40,3	30,9	-0,8	21,1	20,7	4,9	4,7	9,4
Saldo	-848,5	-727,5	-680,0	-1450,2	-1324,0	-1445,7	-2789,5	-3379,3	-2343,2	-2800,5	-3641,6
Saldo normalizzato	-16,5	-12,2	-10,0	-16,0	-10,7	-11,9	-20,3	-20,4	-12,6	-14,7	-17,9
Prezzi export	129,0	144,2	165,2	179,1	187,4	179,8	192,7	199,4	202,5	204,6	216,0
var. %	29,0	11,8	14,6	8,4	4,6	-4,1	7,2	3,5	1,6	1,0	5,6
Prezzi import	131,3	147,5	158,8	172,4	205,5	206,6	194,8	203,3	207,9	201,9	200,6
var. %	31,3	12,3	7,6	8,6	19,2	0,5	-5,7	4,4	2,2	-2,9	-0,6
Prezzi alla produzione[1]	107,9	111,8	122,0	126,9	135,8	142,3	142,7	146,3	156,8	159,2	157,0
var. %	7,9	3,7	9,1	4,0	7,0	4,8	0,3	2,5	7,2	1,5	-1,4
Quantità export	92,5	101,3	102,9	117,8	164,4	166,0	157,5	174,8	212,8	212,1	207,3
var. %	-7,5	9,5	1,6	14,5	39,5	0,9	-5,1	10,9	21,8	-0,4	-2,3
Quantità import	95,0	94,7	98,1	126,8	139,2	137,3	176,3	193,0	199,5	215,2	236,5
var. %	-5,0	-0,3	3,6	29,2	9,8	-1,3	28,4	9,4	3,4	7,9	9,9
Produzione industriale[2]	98,7	97,2	102,5	126,1	158,2	165,8	178,3	209,8	197,0	199,8	186,6
var. %	-1,3	-1,6	5,5	23,0	25,5	4,8	7,5	17,7	-6,1	1,4	-6,7
Propensione export[3]	49,1	54,7	52,7	49,0	54,5	52,5	46,3	45,9	59,2	58,1	60,2
Penetrazione import[3]	57,5	60,6	59,1	58,5	58,0	55,4	56,8	56,2	65,0	65,8	70,5

[1] a base originaria 1980 = 100 e 1990 = 100
[2] a base originaria 1985 = 100
[3] a prezzi costanti 1988 = 100

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

delle macchine per ufficio ed elaborazione dati derivano esclusivamente dalla crescente divaricazione tra le quantità esportate, che accentuano la flessione registrata già nel 1990, e il volume delle importazioni, che accelera la sua espansione per il secondo anno consecutivo. Questo scarto non è compensato dal forte incremento della ragione di scambio.

Nel comparto manifatturiero il settore dei prodotti in metallo, che si caratterizza per avere il più basso grado di penetrazione delle importazioni tra tutte le branche manifatturiere, convive con settori in cui la quota di domanda interna soddisfatta dalle importazioni è molto superiore alla media e, nel caso delle macchine per ufficio, raggiunge il livello massimo (70,5%). Nel 1991 la penetrazione delle importazioni continua ad aumentare in tutti e quattro i settori, ma in modo particolarmente marcato per le macchine per ufficio ed elaborazione dati (+4,7 punti) e per le macchine agricole e industriali (+3,5).

Poiché il calo quasi generalizzato delle quantità esportate risulta comunque meno accentuato di quello della produzione, anche nella propensione ad esportare si osservano incrementi considerevoli, soprattutto per le macchine agricole ed industriali (+4,7) e per le macchine per ufficio ed elaborazione dati (+2,1). Sia l'uno che l'altro indicatore di apertura internazionale presentano nel 1991 i massimi valori del decennio per tutti i settori.

La profittabilità relativa delle esportazioni rispetto alla produzione interna aumenta nel 1991 per l'intero comparto della metalmeccanica, ad eccezione del settore dei prodotti in metallo (-0,3), con incrementi particolarmente sostenuti per le macchine per ufficio ed elaborazione dati (+7,1%) e per il materiale elettrico ed elettronico (+6,6%). Viceversa il rapporto tra prezzi alla produzione e valori unitari delle importazioni si abbassa leggermente in tutti e settori, rivelando forse una battuta d'arresto nella perdita di competitività sul mercato interno.

Considerando più in dettaglio il settore delle *macchine agricole e industriali*, si nota che il suo surplus aumenta soprattutto con i paesi OPEC (+684 miliardi), con i PVS Asia (+328 miliardi) e con la CEE (+291 miliardi) — in tutte e tre le aree per effetto di una maggiore dinamica delle esportazioni rispetto alle importazioni. Si deteriora invece il saldo con i paesi industriali extra-CEE (-612 miliardi) soprattutto per effetto della forte flessione dell'export verso gli USA, e con l'Europa orientale.

I contributi principali all'aumento dell'attivo del 1991 provengono dalle macchine utensili (+111 miliardi) e dalle macchine per la lavorazione della carta e cartoni (+39 miliardi). In entrambi i settori, l'Italia occupa posizioni di rilievo nella graduatoria mondiale.

Nelle macchine utensili — settore di importanza strategica per lo sviluppo dell'industria manifatturiera — il nostro paese è ormai il quarto esportatore mondiale, e più della metà della produzione interna viene destinata all'estero. L' industria italiana di macchine utensili si fonda su un tessuto di piccole e medie imprese altamente innovative, ad elevata flessibilità produttiva e con spiccata propensione all'export[15].

Tuttavia la sempre più pressante concorrenza internazionale rappresenta una minaccia per la debole struttura distributiva di molti produttori italiani sui mercati esteri. Ai tradizionali concorrenti (Germania, USA, Giappone, Svizzera), che vantano come punti di forza fattori di competizione "*non price*" con prodotti ad elevati *standards* qualitativi e tecnologici, si affiancano, nel campo delle macchine tradizionali più semplici, i PVS ed i paesi dell'Europa orientale, che possono beneficiare di costi di manodopera inferiori[16].

L'Italia è inoltre *leader* incontrastato nel commercio mondiale di macchine per la cartotecnica, grazie alle tecnologie meccaniche altamente sofisticate che può vantare. Il settore presenta la struttura tipica dell'intero comparto della meccanica: un' elevata frammentazione delle unità produttive, che rischia anche in questo caso di tramutarsi da punto di forza in elemento di debolezza per quelle imprese di minori dimensioni che non siano in grado di far fronte alla concorrenza internazionale con produzioni altamente specializzate.

Nel 1991 peggiorano invece la propria posizione le macchine ed apparecchi agricoli (-73 miliardi), le macchine ed apparecchi per le industrie alimentari (-60 miliardi), le macchine ed appa-

---

[15] Cfr. F. Onida (a cura di), "*Gli scambi internazionali di macchine utensili: analisi per mercati e concorrenti e prospettive per l'Italia*", CESPRI, febbraio 1991.

[16] Cfr. "L'industria italiana delle macchine utensili per la lavorazione dei metalli", *Problemi e analisi*, Editoriale Lavoro, n. 5, 1990.

recchi per l'industria tessile e del vestiario (-44 miliardi) e le macchine per le industrie grafiche (unico gruppo merceologico in deficit, che aggrava il proprio passivo di 32 miliardi).

Sostanzialmente invariato resta invece il surplus delle macchine per l'estrazione ed il trattamento dei minerali.

Prodotti energetici

Questo comparto — da sempre principale voce deficitaria della nostra bilancia commerciale — è uno dei pochi a registrare nel 1991 una *performance* positiva. L'alleggerimento del disavanzo, di quasi 700 miliardi di lire, interrompe la tendenza negativa del precedente biennio (tav. 5.16). Il miglioramento è dovuto ad una diminuzione nelle importazioni (-2,1%), cui si contrappone una crescita delle esportazioni (+2,4%), anche se rallentata rispetto al biennio precedente.

La riduzione del deficit normalizzato che ne risulta è l'effetto congiunto, per il secondo anno consecutivo, di variazioni positive sia della ragione di scambio che del rapporto tra le quantità scambiate. Il volume delle esportazioni aumenta infatti ad un tasso lievemente superiore a quello delle importazioni. Il miglioramento del primo indicatore si spiega invece con il fatto che ad una lieve flessione dei prezzi delle esportazioni (-0,7%) si accompagna quella più accentuata dei prezzi delle importazioni (-3,7%).

Lo scorso anno infatti l'abbassamento del prezzo del petrolio, in conseguenza della fine della guerra nel Golfo (circa 19 dollari al barile nel 1991 — CIF Italia — contro i 23 del 1990) ha giocato

PRODOTTI ENERGETICI
Principali variabili di commercio estero

(valori in miliardi di lire e numeri indice 1980 = 100)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Esportazioni	5404,5	6873,7	6147,4	6177,1	7161,2	4132,5	3759,1	3239,8	3724,6	4608,6	4718,1
var. %	38,0	27,2	-10,6	0,5	15,9	-42,3	-9,0	-13,8	15,0	23,7	2,4
Importazioni	35108,6	37114,5	38027,8	41825,5	46224,0	23853,3	22698,0	19095,4	24323,5	27460,2	26893,6
var. %	47,4	5,7	2,5	10,0	10,5	-48,4	-4,8	-15,9	27,4	12,9	-2,1
Saldo	-29704,1	-30240,8	-31880,4	-35648,3	-39062,8	-19720,8	-18938,9	-15855,6	-20598,9	-22851,6	-22175,5
Saldo normalizzato	-73,3	-68,7	-72,2	-74,3	-73,2	-70,5	-71,6	-71,0	-73,4	-71,3	-70,1
Prezzi export	140,9	158,0	164,1	181,0	192,2	96,8	89,6	82,5	94,6	103,9	103,2
var. %	40,9	12,1	3,9	10,3	6,2	-49,6	-7,4	-8,0	14,7	9,8	-0,7
Prezzi import	152,3	169,7	170,9	193,7	205,0	98,6	93,5	82,3	97,6	105,4	101,5
var. %	52,3	11,4	0,7	13,4	5,8	-51,9	-5,1	-12,0	18,6	8,1	-3,7
Quantità export	97,9	111,1	95,6	87,1	95,1	109,0	107,1	102,9	100,9	115,8	118,0
var. %	-2,1	13,5	-13,9	-8,9	9,2	14,6	-1,7	-4,0	-1,9	14,8	1,9
Quantità import	96,7	91,8	93,4	90,6	94,7	101,6	101,9	98,0	104,8	109,1	110,9
var. %	-3,3	-5,1	1,8	-3,0	4,4	7,3	0,3	-3,8	6,9	4,1	1,6

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.16

a favore del miglioramento della nostra ragione di scambio nonostante l'apprezzamento della valuta statunitense nei confronti della lira (+3,4%).

Il miglioramento del saldo energetico nel 1991 è un fenomeno che interessa l'interscambio con la generalità dei nostri *partners* commerciali: le uniche eccezioni di rilievo sono rappresentate dai paesi dell'OPEC (-467 miliardi), dai PVS America (-257 miliardi) e dall'Europa orientale (-139 miliardi). Le prime due sono inoltre praticamente le uniche aree dalle quali si registra un incremento delle importazioni nel 1991. Tra i paesi OPEC si evidenzia nel 1991 una parziale redistribuzione delle nostre forniture di prodotti energetici: alla drastica flessione dell'import dal Kuwait e dall'Iraq, per le note vicende belliche, viene fatto fronte con incrementi delle importazioni provenienti dall'Arabia Saudita (+35,2%), dall'Algeria (+16,5%) e dall'Iran (+9,2%).

Osservando separatamente i gruppi merceologici all'interno del comparto, si segnala in particolare il ridimensionamento del deficit del petrolio greggio (+1.179 miliardi) e dei derivati della distillazione del petrolio e del carbone (+616 miliardi). Viceversa aumenta nel 1991 il deficit del carbone (-59 miliardi).

Nel 1991 l'importazione netta (import-export) di prodotti energetici ammonta a 135,1 miliardi di tep (tonnellate di petrolio equivalenti), per un esborso valutario che si aggira sui 22.200 miliardi di lire, le importazioni totali raggiungono invece i 155,2 miliardi di tep. Queste nello stesso anno risultano costituite per il 68% da petrolio, semilavorati e prodotti petroliferi finiti, per il 18% da gas naturale, per il 9% da carbone e per il 15% da energia elettrica. In particolare le importazioni petrolifere (106,3 milioni di tep) sono composte per il 69% da petrolio, per il 19% da prodotti petroliferi finiti e per il restante 12% da semilavorati[17].

5.4 LE QUOTE DI MERCATO SETTORIALI DELL'ITALIA E DEI PRINCIPALI CONCORRENTI

Italia

Nel 1991 rispetto al 1990 è lievemente diminuita la quota italiana sul valore delle importazioni dei sette principali paesi industriali. Questo calo ha eroso solo in parte il forte guadagno conseguito nel 1990 e quindi la quota è rimasta su un livello molto alto rispetto a quelli prevalenti negli anni ottanta. Il peggioramento si è verificato in quasi tutti i comparti ad eccezione degli alimentari (+0,2). Il comparto manifatturiero nel suo insieme ha registrato una perdita di quota pari a 2 decimi di punto. Al suo interno si segnala una perdita abbastanza sostenuta (-0,6) nei tradizionali ed in misura minore nei settori ad alta intensità tecnologica (-0,3); nei settori con forti economie di scala e nella meccanica specializzata la quota italiana nel 1991 è rimasta invariata[18].

Uno sguardo ai dati trimestrali mostra come tutti i comparti del manifatturiero hanno avuto lo stesso andamento nel corso dell'ultimo biennio: le quote italiane hanno toccato i loro livelli massimi tra la fine del 1990 e l'inizio dell'anno successivo, per poi discendere nei trimestri successivi. Alla fine del 1991 si è manifestato qualche segno di ripresa (tav. 5.17).

Tra i paesi qui considerati l'Italia detiene le quote più elevate nei tradizionali e le quote più basse nei settori ad alta intensità tecnologica, staccandosi nettamente dai livelli di quota degli altri concorrenti (graff. 5.16 e 5.19).

In una prospettiva di lungo periodo, il comparto manifatturiero nel suo insieme ha registrato tra il 1982 ed il 1991 una lieve perdita di quota (-0,2). Nel corso del decennio l'andamento della quota ha presentato una notevole variabilità. Dopo essersi abbassata fino al 1985, nel 1986 la quota è notevolmente migliorata. Al netto calo del 1988 ha fatto seguito una vigorosa ripresa nel biennio successivo.

---

[17] Cfr. *La congiuntura economica ed energetica*, ENI, n. 35, marzo 1992.

[18] Le quattro categorie di comparti manifatturieri (settori tradizionali, settori con forti economie di scala, meccanica specializzata, settori ad alta intensità tecnologica) sono state definite in base alla tassonomia proposta da K. Pavitt per lo studio dei rapporti fra 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).

Nel 1991 la diminuzione di quota nei tradizionali è stata determinata soprattutto dalle perdite verificatesi negli articoli da viaggio (-2,8), nelle calzature (-2,2), nell'abbigliamento (-1) e nel mobilio (-1). Un peggioramento si è comunque verificato in tutti i settori ad eccezione dei manufatti in gomma e dei prodotti in metallo nei quali la quota rispetto al 1990 è rimasta invariata. Il peggioramento della quota italiana nei tradizionali è stato però attenuato dall'effetto favorevole della struttura settoriale della domanda dei G7 (graf. 5.11). Questa è stata, rispetto al 1990, più dinamica proprio nei settori in cui l'Italia ha le quote più elevate (impianti sanitari, idraulici e di illuminazione, mobilio, calzature, articoli da viaggio e abbigliamento).

QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

PER GRANDI COMPARTI

	1990Q1	1990Q2	1990Q3	1990Q4	1991Q1	1991Q2	1992Q3	1991Q4
Importazioni totali	4,8	5,0	5,0	4,9	5,0	4,8	4,8	4,8
Alimentari	3,5	4,0	4,4	4,0	3,7	4,2	4,5	4,2
Materie prime	0,9	1,0	0,9	0,6	0,6	0,7	0,8	0,8
Manufatti di cui:	6,1	6,1	6,2	6,3	6,4	5,8	5,8	5,8
Settori tradizionali	11,1	10,6	10,8	11,4	11,5	10,1	10,0	10,1
Settori con forti economie di scala	4,6	4,8	4,6	4,8	5,0	4,7	4,5	4,6
Meccanica specializzata	6,4	6,7	6,3	6,8	6,7	6,6	6,2	6,5
Settori ad alta intensità tecnologica	2,5	2,8	2,5	2,8	2,5	2,4	2,3	2,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.17

QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

PER GRANDI COMPARTI

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Importazioni totali	3,9	3,9	3,7	4,0	4,6	4,7	4,7	4,6	4,9	4,8
Alimentari	3,6	3,6	3,4	3,5	3,4	3,7	3,6	3,6	4,0	4,2
Materie prime	0,5	0,5	0,6	0,8	1,0	0,9	0,9	0,8	0,8	0,7
Manufatti di cui:	6,2	5,9	5,5	5,5	6,0	6,0	5,7	5,8	6,2	6,0
Settori tradizionali	12,3	12,1	11,3	11,6	12,1	11,3	10,7	10,5	11,0	10,4
Settori con forti economie di scala	4,3	3,9	3,6	3,5	3,8	4,0	4,0	4,2	4,7	4,7
Meccanica specializzata	6,0	5,9	5,4	5,4	6,1	6,2	6,1	6,1	6,5	6,5
Settori ad alta intensità tecnologica	2,6	2,5	2,4	2,8	3,0	2,9	2,9	2,6	2,7	2,4

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.18

QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

SETTORI TRADIZIONALI

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Pelli e cuoio	14,4	16,8	17,2	18,0	18,5	17,0	16,5	16,7	16,7	16,6
Manufatti in gomma	8,4	7,8	6,8	7,2	7,9	8,1	7,6	7,4	7,8	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	4,2
Tessile	12,0	12,5	12,1	12,1	12,2	11,7	12,0	12,0	12,5	12,0
Prodotti in metallo	7,4	7,6	7,0	7,0	8,0	8,0	8,2	8,2	8,9	8,9
Impianti sanitari, idraulici, illuminazione	17,6	17,0	15,4	15,7	16,5	16,3	16,1	19,7	20,4	20,0
Mobilio	19,2	18,1	16,7	16,5	18,6	18,7	19,0	19,3	20,2	19,2
Articoli da viaggio	19,0	17,8	16,5	15,9	16,7	15,1	14,0	14,3	14,8	12,0
Abbigliamento	12,2	11,8	11,0	11,4	12,3	11,4	10,3	9,5	10,3	9,3
Calzature	32,9	30,3	27,0	26,3	27,0	23,9	20,8	21,3	21,9	19,7
Altri manufatti	8,6	8,1	7,9	8,6	8,3	7,5	7,1	7,2	7,0	6,9
Totale	12,3	12,1	11,3	11,6	12,1	11,3	10,7	10,5	11,0	10,4

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.19

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	1991
Chimica organica	3,1	3,1	3,4	3,5	3,3	3,9	3,9	4,1	3,9	4,0
Chimica inorganica	1,8	1,6	3,2	3,1	2,2	1,5	1,9	1,8	2,1	2,4
Vernici e colori	2,8	2,4	2,4	2,5	2,6	2,6	2,7	2,8	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	4,3
Fertilizzanti	1,2	1,4	1,4	1,5	1,9	2,3	2,7	2,3	2,5	1,2
Materie plastiche	6,1	5,8	5,7	5,6	5,9	6,0	6,2	6,1	6,2	6,0
Altre chimiche	2,3	2,5	2,4	2,4	3,0	3,2	2,9	3,0	3,1	2,9
Carta e cartotecnica	3,2	3,0	3,4	3,4	3,5	3,3	3,2	3,4	3,6	3,7
Prodotti minerali non metalliferi	11,3	10,9	9,9	9,9	10,8	10,3	9,8	9,8	10,7	10,6
Siderurgici	7,3	6,8	5,7	5,7	6,1	5,7	5,6	5,6	6,4	5,9
Metalli non ferrosi	1,5	1,5	1,6	1,7	2,0	2,0	1,9	1,8	1,9	1,9
Radio e TV	0,9	0,6	0,4	0,3	0,5	0,8	0,7	0,8	1,1	1,2
Elettrodomestici	19,9	19,9	16,3	13,0	14,2	16,5	16,4	15,0	17,4	17,0
Autoveicoli	3,4	3,1	2,5	2,3	2,6	3,1	3,3	3,7	4,3	4,2
Macchine per ufficio	3,0	2,6	2,3	3,3	3,3	3,4	2,6	3,4	3,9	4,5
Totale	4,3	3,9	3,6	3,5	3,8	4,0	4,0	4,2	4,7	4,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.20

QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

MECCANICA SPECIALIZZATA

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Motori e turbine	2,9	2,8	2,5	2,3	3,0	3,2	3,1	3,1	3,1	3,3
Macchine agricole	5,2	6,3	6,2	6,4	6,9	7,5	8,5	8,1	7,8	7,6
Trattori	16,0	13,1	11,5	11,1	11,8	11,9	12,6	12,0	10,0	11,1
Macchine industria costruzione	4,0	4,6	4,6	3,8	4,3	3,6	4,4	4,8	5,5	5,4
Macchine tessili	9,4	9,5	10,2	10,5	10,6	10,0	10,0	11,2	11,7	11,0
Macchine industria carta	6,9	7,1	7,3	6,7	8,1	7,6	6,8	6,6	7,8	7,4
Macchine industria stampa	5,9	5,4	5,1	4,8	5,4	4,2	4,3	4,1	5,4	5,1
Macchine industria alimentare	11,1	10,4	11,1	10,1	11,6	11,9	13,8	14,6	13,7	14,6
Macchine lavorazione legno e sughero	22,2	23,9	22,0	22,7	21,9	21,6	22,5	21,9	21,5	22,2
Macchine lavorazione pietre, terra, minerali	9,8	11,9	12,2	11,1	11,3	12,8	13,1	13,2	14,4	14,9
Altre macchine industriali	7,0	6,8	6,2	7,0	7,7	7,7	7,5	7,9	8,5	8,1
Macchine lavorazione metalli	6,9	6,9	6,2	7,1	7,8	7,9	7,8	7,6	9,2	9,2
Macchine generali industria	8,0	8,7	7,9	8,1	8,8	9,3	8,9	8,7	9,5	9,7
Generatori e distributori elettricità	3,7	3,5	3,0	2,7	2,9	3,1	2,8	3,1	3,0	2,9
Componentistica elettrica	3,3	3,3	3,0	2,9	3,4	3,6	3,5	3,7	4,0	3,9
Veicoli ferroviari	1,6	11,8	11,7	10,7	5,5	5,7	1,5	1,4	4,1	4,5
Navi e barche	9,3	2,2	2,1	4,6	4,2	4,4	5,0	4,5	6,4	4,4
Totale	6,0	5,9	5,4	5,4	6,1	6,2	6,1	6,1	6,5	6,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.21

QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

SETTORI AD ALTA INTENSITÀ TECNOLOGICA

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Farmaceutici	4,8	4,8	5,3	6,3	5,2	5,5	5,2	5,0	5,0	4,5
Macchine per ufficio EDP	4,6	3,8	2,9	4,4	3,8	2,6	3,4	2,4	2,3	1,9
Telecomunicazioni	1,5	1,3	1,0	1,1	1,4	1,6	1,4	1,2	1,3	1,2
Elettromedicali	2,7	2,4	2,1	2,1	2,6	2,5	2,4	2,1	2,3	2,5
Componentistica elettronica	2,5	2,5	2,2	2,4	2,8	2,8	2,7	2,6	3,1	2,6
Aerei e parti	1,1	1,0	1,3	1,1	2,4	2,8	2,4	2,4	2,1	1,8
Meccanica di precisione	2,3	2,3	2,1	2,2	2,5	2,6	2,5	2,3	2,6	2,7
Foto cine-ottica	2,7	2,9	3,0	3,1	3,3	3,4	3,3	3,8	3,7	3,6
Totale	2,6	2,5	2,4	2,8	3,0	2,9	2,9	2,6	2,7	2,4

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.22

DINAMICA DELLA DOMANDA DEI G7 E QUOTE SETTORIALI DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

SETTORI TRADIZIONALI

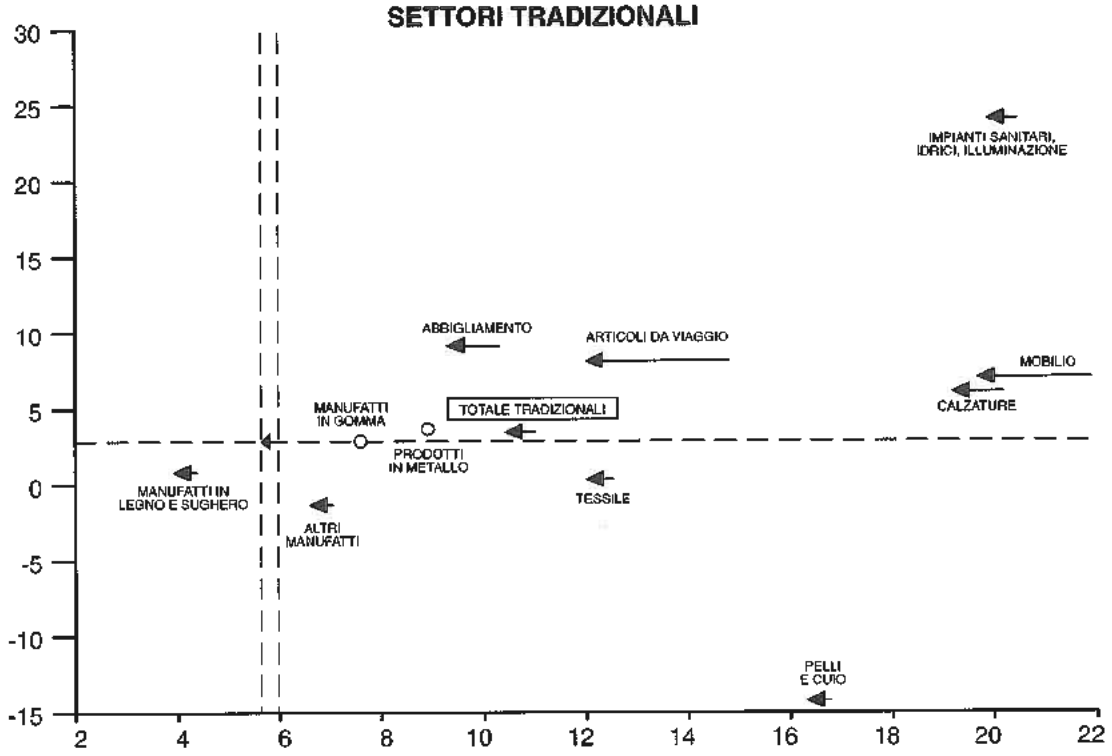
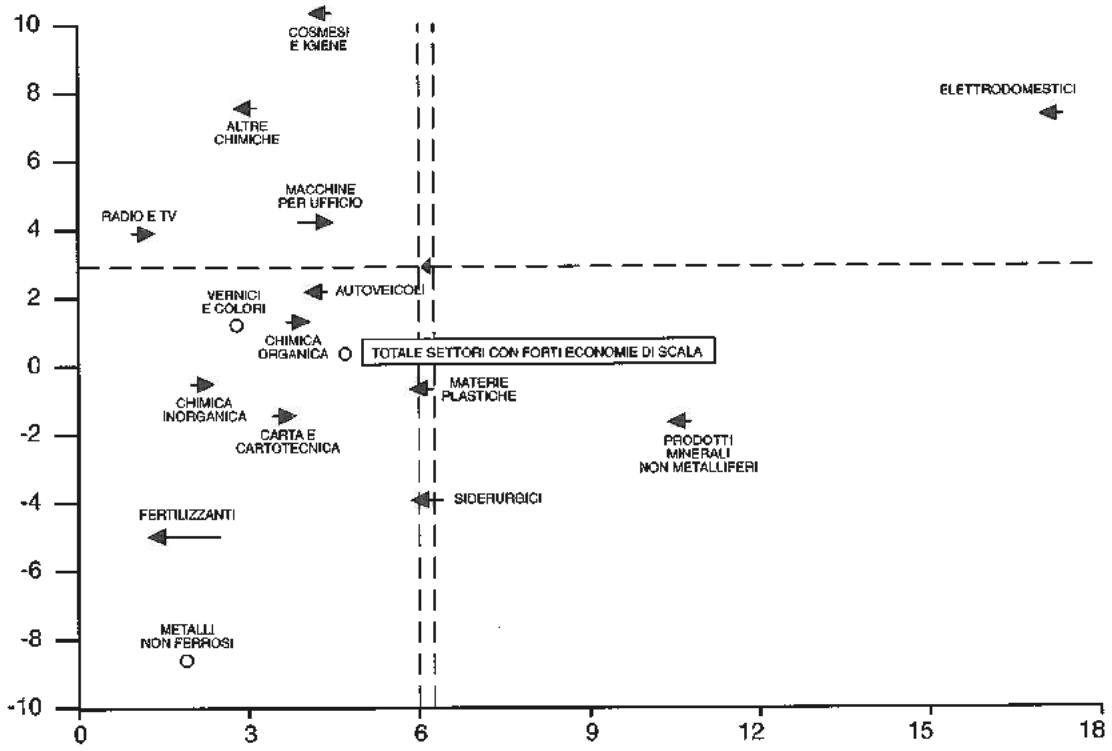


Grafico 5.11

SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA



Ascisse: Quote dell'Italia sulle importazioni dei G7 nel 1990 e nel 1991
Ordinate: Tassi di crescita delle importazioni dei G7 tra il 1990 e il 1991
Gli assi tratteggiati si incrociano in corrispondenza della media manifatturiera.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 5.12

DINAMICA DELLA DOMANDA DEI G7 E QUOTE SETTORIALI DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

SETTORI DELLA MECCANICA SPECIALIZZATA

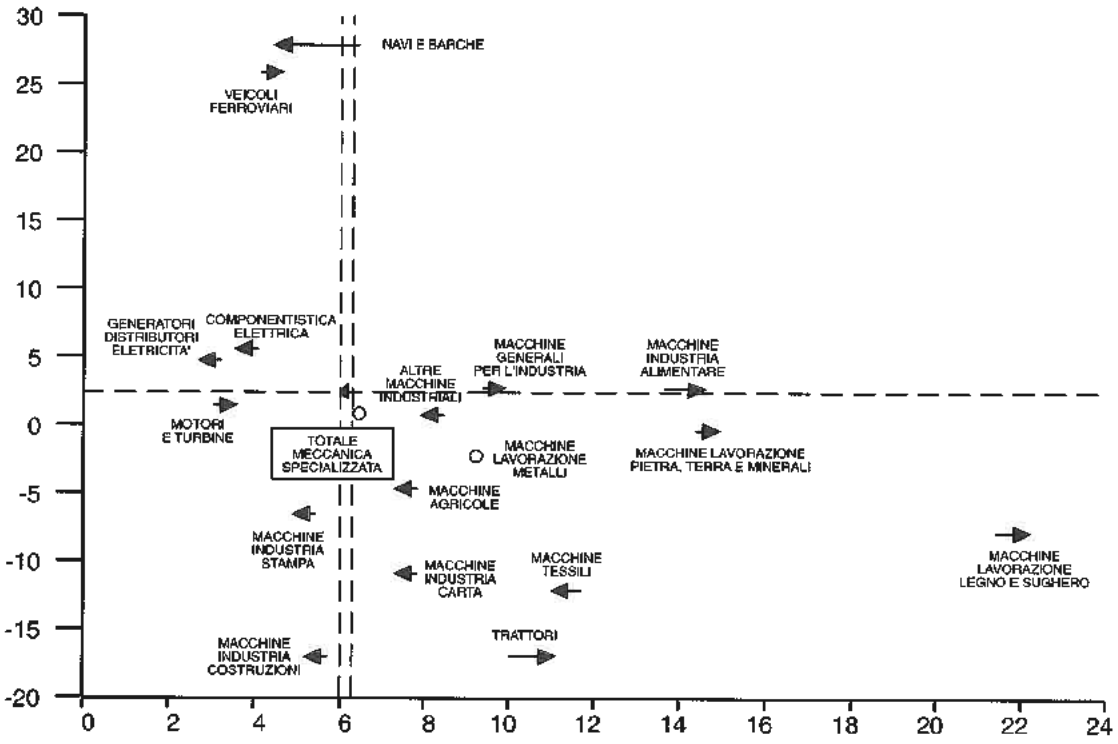
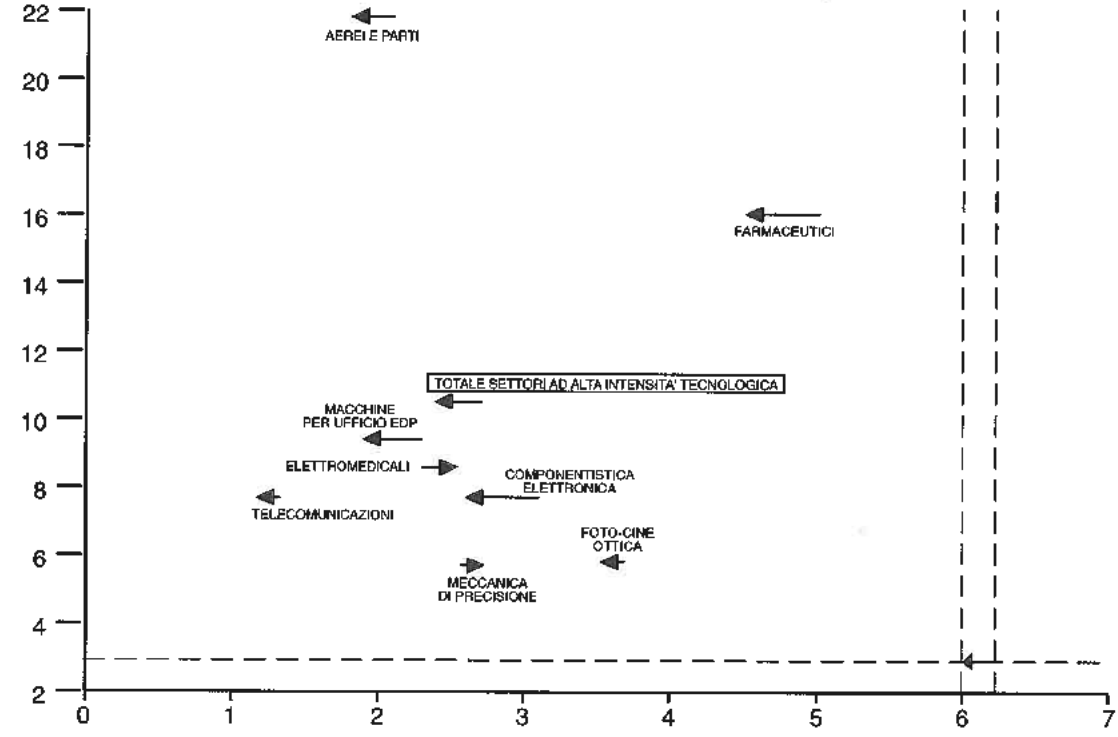


Grafico 5.13

SETTORI AD ALTA INTENSITA' TECNOLOGICA



Ascisse: Quote dell'Italia sulle importazioni dei G7 nel 1990 e nel 1991
Ordinate: Tassi di crescita delle importazioni dei G7 tra il 1990 e il 1991
Gli assi tratteggiati si incrociano in corrispondenza della media manifatturiera.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 5.14

Se si osserva l'intero decennio trascorso, il calo di quota del comparto appare molto più consistente (-1,9). Il peggioramento ha interessato la maggior parte dei settori, ma è stato determinato soprattutto dalla fortissima perdita di quota nelle calzature (-13,2), negli articoli da viaggio (-7) e, in misura minore, nell'abbigliamento (-2,9). Sono invece rimaste stabili le quote nel tessile e e nel mobilio e si sono ampliate quelle dei settori pelli e cuoio (+2,2), prodotti in metallo (+1,5) e impianti sanitari, idraulici e di illuminazione (+2,4). La tendenza della quota nei tradizionali nel corso del decennio è stata analoga a quella del comparto manifatturiero nel suo insieme.

Nei settori a forti economie di scala le modifiche di rilievo intervenute nel 1991 sono state: un aumento di quota nelle macchine per ufficio (+0,6), che raggiungono così il livello più elevato del periodo 1982-91, e viceversa un calo di quota nei fertilizzanti (-1,3), nei siderurgici (-0,5) e negli elettrodomestici (-0,4).

Tra il 1982 ed il 1991 la quota italiana in questo comparto è cresciuta (+0,4). Tra le variazioni più consistenti vanno segnalati gli aumenti di quota nelle macchine per ufficio (+1,5), nella chimica organica (+0,9) e negli autoveicoli (+0,8) e, viceversa, il calo di quota negli elettrodomestici (-2,9) e nei siderurgici (-1,4). L'andamento del comparto nel corso del decennio è stato positivo a partire dal 1986.

Uno sguardo alle modifiche intervenute nel 1991 nella meccanica specializzata evidenzia una notevole crescita della quota italiana nei trattori (+1,1), nelle macchine industria alimentare (+0,9), nelle macchine lavorazione legno e sughero (+0,7) e nelle macchine lavorazione pietra, terra e minerali (+0,5), che raggiungono il livello più elevato del periodo 1982-91. In flessione la quota italiana nelle navi e barche (-2) e nelle macchine tessili (-0,7). Nel comparto della meccanica specializzata l'effetto della struttura settoriale della domanda dei G7 è stato negativo: le quote italiane sono più elevate dove la domanda dei G7 è stata poco dinamica e viceversa sono più basse (es. navi e barche, veicoli ferroviari) dove la domanda dei G7 è stata più dinamica (graf. 5.13).

Tra il 1982 ed il 1991 la quota del comparto è cresciuta (+0,5). Le modifiche di maggior rilievo sono state: l'aumento di quota nelle macchine lavorazione pietra terra e minerali (+5,1), nelle macchine industria alimentare (+3,5), nei veicoli ferroviari (+2,9), nelle macchine agricole (+2,4) e nelle macchine lavorazione metalli (+2,3); un forte calo si è registrato nelle navi e barche (-4,9) e nei trattori (-4,9). Va però ricordato che sia nei veicoli ferroviari che nelle navi e barche le quote di mercato sono soggette ad oscillazioni molto ampie, connesse alla distribuzione temporale delle grandi commesse pubbliche e quindi le variazioni riportate non sono indicative di una vera e propria tendenza di lungo periodo.

Nel comparto ad alta intensità tecnologica nel 1991 tutti i settori mostrano una diminuzione di quota rispetto al 1990, fatta eccezione per gli elettromedicali (+0,2) e per la meccanica di precisione (+0,1).

Tra il 1982 ed il 1991 la posizione italiana nel comparto è lievemente peggiorata (-0,2). Si evidenzia una notevole diminuzione della quota nelle macchine per ufficio EDP (-2,7) ed un aumento nella foto cine-ottica (+0,9), negli aerei e parti (+0,7) e nella meccanica di precisione (+0,4).

Francia

Il 1991 è stato un anno particolarmente favorevole per l'industria manifatturiera francese: rispetto al 1990 le quote sono aumentate in tutti i comparti ad eccezione dei tradizionali. La quota francese è migliorata soprattutto nei settori ad alta intensità tecnologica (+1,1). Negli altri due comparti - settori con forti economie di scala e meccanica specializzata - le quote, pur aumentando in misura più lieve (+0,2), hanno raggiunto i valori più elevati dell'intero periodo 1982-1991.

In una prospettiva di più lungo periodo, tra il 1982 ed il 1991, il comparto manifatturiero

nel suo insieme ha registrato una lieve perdita di quota (-0,2). Al suo interno si è avuto un notevole peggioramento della posizione francese nei settori ad alta intensità tecnologica (-1,6) e, in misura minore, nei tradizionali (-0,7); viceversa un miglioramento di quota nei settori con forti economie di scala (+0,2) e nella meccanica specializzata (+0,5).

Nell'arco del decennio il peggioramento della quota francese nei tradizionali è stato determinato soprattutto dal calo verificatosi nel pelli e cuoio (-2,9), nei manufatti in gomma (-1,8), nelle calzature (-1,5) e nel tessile (-1,3). Nello stesso periodo sono cresciute notevolmente le quote francesi negli articoli da viaggio (+2,7) e negli impianti sanitari idraulici e di illuminazione (+2,5).

Rispetto all'anno precedente nel 1991 la quota francese nei tradizionali si è ridotta (-0,9), invertendo la tendenza positiva del biennio precedente. Si evidenziano per la consistenza il notevole calo di quota registrato nel settore denominato "altri manufatti" (-3,1) e l'ulteriore crescita negli impianti sanitari idraulici e di illuminazione (+0,9).

La posizione francese nei settori con forti economie di scala è migliorata lievemente tra il 1982 e il 1991 (+0,2). A questo aumento ha contribuito principalmente la crescita della quota francese nella cosmetica (in cui la Francia detiene le quote più elevate) e nelle radio e TV. I cali più consistenti si sono manifestati nelle quote delle materie plastiche, della chimica organica e dei prodotti e minerali non metallici.

Il 1991 conferma ulteriormente la tendenza positiva del comparto, iniziata nel 1986. Le quote francesi aumentano nella maggior parte dei settori. Tra le eccezioni si evidenzia il calo di quota nelle macchine per ufficio (-0,7).

Nel periodo 1982-1991 il miglioramento della posizione francese nella meccanica specializzata ha coinvolto molti settori. Si evidenzia per la consistenza, la crescita di quota nei motori e turbine (+3,4) che raggiungono il livello più elevato dell'intero periodo, e nelle macchine industria costruzioni (+1,7). Tuttavia alcuni settori subiscono nette perdite di quota, tra le quali risultano

QUOTE DI MERCATO DELLA FRANCIA NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

PER GRANDI COMPARTI

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Importazioni totali	4,8	4,8	4,5	4,7	5,3	5,5	5,7	5,6	5,9	6,0
Alimentari	7,1	7,3	6,9	7,6	8,4	8,8	8,7	8,7	9,2	9,0
Materie prime	1,1	1,1	1,1	1,2	1,4	1,4	1,8	1,6	1,5	1,5
Manufatti di cui:	6,9	6,4	5,8	5,7	6,0	6,1	6,2	6,2	6,6	6,7
Settori tradizionali	5,3	5,1	4,7	4,7	4,9	4,8	4,8	5,0	5,5	4,6
Settori con forti economie di scala	7,1	6,6	6,0	5,9	6,2	6,6	6,6	6,6	7,1	7,3
Meccanica specializzata	5,8	5,6	5,3	5,6	6,2	5,9	5,7	5,8	6,1	6,3
Settori ad alta intensità tecnologica	10,1	8,7	7,0	6,9	6,6	7,2	7,7	7,5	7,4	8,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.23

QUOTE DI MERCATO DELLA FRANCIA NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

SETTORI TRADIZIONALI

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Pelli e cuoio	5,8	5,5	5,1	4,5	4,0	4,0	3,6	3,5	3,1	2,9
Manufatti in gomma	14,2	13,3	12,0	11,8	13,4	13,9	12,4	11,5	12,0	12,4
Manufatti in legno e sughero	3,6	3,1	3,1	2,9	3,0	2,8	2,9	3,0	3,4	3,6
Tessile	6,9	6,6	6,5	6,7	6,7	6,4	5,8	5,8	6,0	5,6
Prodotti in metallo	5,5	5,4	4,9	4,7	5,2	5,2	4,8	4,7	5,3	5,5
Impianti sanitari, idraulici, illuminazione	8,9	8,5	8,3	8,2	8,5	8,8	9,1	10,0	10,5	11,4
Mobilio	2,8	2,8	2,8	2,9	2,9	3,2	3,3	3,4	3,7	3,7
Articoli da viaggio	3,9	3,4	3,3	3,7	4,6	4,5	5,4	6,3	7,1	6,6
Abbigliamento	2,8	2,7	2,5	2,7	2,7	2,3	2,2	2,3	2,5	2,4
Calzature	3,6	3,3	3,0	3,1	2,8	2,7	2,3	2,1	2,1	2,1
Altri manufatti	5,4	6,0	5,1	4,9	5,4	5,7	6,3	7,2	8,5	5,4
Totale	5,3	5,1	4,7	4,7	4,9	4,8	4,8	5,0	5,5	4,6

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.24

QUOTE DI MERCATO DELLA FRANCIA NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Chimica organica	9,3	9,0	8,9	8,9	9,1	9,7	9,0	8,5	8,8	8,3
Chimica inorganica	11,3	12,0	11,8	15,9	15,3	14,4	13,8	9,4	10,7	11,2
Vernici e colori	7,7	7,7	7,4	7,6	7,9	7,5	7,4	7,8	7,2	7,1
Cosmesi e igiene	21,5	22,5	24,6	25,5	25,8	26,1	25,2	25,5	25,0	25,0
Fertilizzanti	2,5	2,5	2,3	2,6	2,4	2,5	2,5	2,6	2,8	3,2
Materie plastiche	9,7	10,0	9,8	9,5	9,5	9,7	9,8	9,0	8,8	8,3
Altre chimiche	9,1	8,6	8,2	7,6	8,3	8,6	8,9	8,6	9,0	8,6
Carta e cartotecnica	5,4	5,5	5,4	5,4	5,7	5,7	5,4	5,5	5,9	6,2
Prodotti minerali non metalliferi	6,5	6,3	5,7	5,8	5,8	5,3	5,0	5,0	5,4	5,5
Siderurgici	9,5	9,4	8,5	9,2	9,9	9,4	9,0	9,2	9,0	9,5
Metalli non ferrosi	4,3	4,3	4,4	4,4	4,7	4,6	4,4	4,6	4,9	4,8
Radio e TV	0,5	0,5	0,5	0,5	0,7	0,8	1,2	1,8	3,2	3,4
Elettrodomestici	7,0	5,7	5,1	5,2	5,9	5,1	5,2	5,5	6,4	6,6
Autoveicoli	6,8	5,8	4,9	4,1	4,7	5,6	5,9	6,2	6,9	7,4
Macchine per ufficio	4,6	4,2	3,2	3,8	3,9	4,4	4,0	4,5	4,9	4,2
Totale	7,1	6,6	6,0	5,9	6,2	6,6	6,6	6,6	7,1	7,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.25

QUOTE DI MERCATO DELLA FRANCIA NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

MECCANICA SPECIALIZZATA

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Motori e turbine	6,6	6,4	6,6	7,7	9,0	8,0	8,3	9,3	9,2	10,0
Macchine agricole	5,7	6,6	6,9	6,7	6,6	5,7	5,9	6,1	6,5	6,6
Trattori	5,5	6,4	6,4	6,7	5,6	6,8	5,7	5,3	5,8	5,9
Macchine industria costruzioni	7,6	9,0	7,9	7,2	10,0	9,7	8,9	8,2	9,2	9,3
Macchine tessili	3,9	4,0	4,5	4,4	4,5	4,7	4,1	4,8	4,7	4,8
Macchine industria carta	4,3	3,8	4,2	5,0	5,2	5,0	4,7	4,3	4,2	4,5
Macchine industria stampa	3,6	2,7	3,8	3,4	3,1	3,4	4,2	4,5	4,1	4,1
Macchine industria alimentare	4,2	4,2	4,2	4,4	3,8	4,6	4,5	4,2	4,7	4,6
Macchine lavorazione legno e sughero	4,4	4,8	3,3	3,0	3,0	1,9	2,5	1,9	2,2	1,9
Macchine lavorazione pietre, terra, minerali	4,2	4,6	5,6	6,9	6,8	5,3	4,2	3,9	4,5	5,5
Altre macchine industriali	6,3	4,0	3,8	3,7	4,3	4,0	4,1	3,9	4,6	4,2
Macchine lavorazione metalli	3,4	3,4	2,9	2,8	3,0	2,8	3,0	3,1	3,6	4,0
Macchine generali industria	5,8	5,4	5,2	5,1	5,7	5,7	5,5	5,5	6,2	6,5
Generatori e distributori elettricità	6,5	6,3	5,2	5,5	6,0	5,7	5,1	4,8	5,3	5,0
Componentistica elettrica	5,1	5,0	4,3	4,6	4,9	4,7	4,2	4,2	4,5	4,5
Veicoli ferroviari	9,4	5,6	3,8	4,6	12,6	12,9	13,0	5,4	4,0	6,1
Navi e barche	5,6	6,5	3,5	5,7	3,9	7,4	3,7	4,6	5,4	2,8
Totale	5,8	5,6	5,3	5,6	6,2	5,9	5,7	5,8	6,1	6,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.26

QUOTE DI MERCATO DELLA FRANCIA NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

SETTORI AD ALTA INTENSITÀ TECNOLOGICA

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Farmaceutici	8,2	7,3	7,0	6,9	6,9	6,8	6,2	6,6	7,1	7,3
Macchine per ufficio EDP	4,7	4,7	2,9	3,0	4,0	3,8	2,6	2,3	2,4	2,7
Telecomunicazioni	2,2	2,4	2,4	2,2	2,2	2,8	2,7	2,3	2,4	2,3
Elettromedicali	4,5	3,6	3,8	4,6	5,8	5,4	5,0	4,7	5,2	6,4
Componentistica elettronica	5,3	4,3	3,9	5,2	5,6	6,9	6,1	4,9	5,6	5,0
Aerei e parti	35,1	32,1	28,0	24,4	20,4	22,7	26,8	29,6	24,6	29,3
Meccanica di precisione	5,4	5,2	4,7	4,8	5,0	5,3	5,3	5,0	5,5	5,5
Foto cine-ottica	4,9	5,0	5,4	5,0	4,7	4,9	4,8	4,6	4,4	4,2
Totale	10,1	8,7	7,0	6,9	6,6	7,2	7,7	7,5	7,4	8,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.27

particolarmente rilevanti quelle registrate nei veicoli ferroviari (-3,3), nelle navi e barche (-2,8), nelle macchine lavorazione legno e sughero (-2,5).

Il 1991 conferma l'andamento crescente assunto dalla quota del comparto a partire dal 1989. I miglioramenti interessano la maggior parte dei settori. In particolare si vuole evidenziare nel 1991 una crescita di quota nei veicoli ferroviari e nelle macchine lavorazione pietra terra e minerali; e, viceversa, un calo nelle navi e barche.

Tra i settori ad alta intensità tecnologica, il peggioramento della quota francese nel periodo 1982-1991 ha coinvolto principalmente gli aerei e parti (-5,8), ma è stato forte anche nelle macchine per ufficio EDP (-2). Si segnala invece nello stesso periodo un miglioramento della posizione francese negli elettromedicali.

Nel corso del decennio la posizione francese in questo comparto è tendenzialmente peggiorata, ad eccezione del biennio 1987-1988. Il 1991 ha segnato una ripresa: la quota francese è infatti aumentata sensibilmente (+1,1), traendo vantaggio anche dalla forte dinamicità della domanda dei G7 nel settore degli aerei e parti, in cui la Francia ha una quota molto elevata. Tale quota inoltre si è accresciuta nettamente nel 1991 (+4,7), insieme con quella degli elettromedicali (+1,2).

La Francia, rispetto agli altri paesi qui considerati, detiene una quota molto elevata negli alimentari (7,1% nel 1982, 9% nel 1991), che supera nettamente la quota francese nel comparto manifatturiero nel suo insieme (6,9% nel 1982, 6,7% nel 1991).

Germania

La quota tedesca sul valore delle importazioni di manufatti dei sette principali paesi industriali è diminuita notevolmente nel 1991 rispetto al 1990. Il forte peggioramento, che ha coinvolto tutti e quattro i comparti manifatturieri, deriva dagli effetti della riunificazione delle due Germanie[19].

Anche in una prospettiva di più lungo periodo, tra il 1982 ed il 1991, la Germania ha fatto registrare una perdita di quota nell'insieme del comparto manifatturiero (-1,4). Nel corso del decennio tale quota ha presentato fasi alterne: dopo essere diminuita nel 1983-84, è risalita fino a toccare un massimo nel 1987, ha avuto un calo nel biennio successivo e una ripresa nel 1990. All'interno del manifatturiero tutti e quattro i comparti hanno avuto un andamento molto simile a questo.

Nei settori tradizionali il peggioramento della posizione tedesca nell'arco del decennio ha coinvolto quasi tutti i settori. Il calo è stato più rilevante negli impianti sanitari idraulici e di illuminazione (-5,8), nel mobilio (-3,4) e nei manufatti in gomma (-1,6).

Anche rispetto all'anno precedente nel 1991 la posizione tedesca è peggiorata in tutti i settori, ad eccezione di pelli e cuoio e calzature. Per la consistenza, si segnala nel 1991 il calo di quota negli impianti sanitari idraulici e di illuminazione, nei prodotti in metallo e nel mobilio.

La flessione della quota tedesca tra il 1982 e il 1991 è stata ancora più ampia nei settori con forti economie di scala (-1,2). Questa perdita è attribuibile soprattutto ai cali di quota registrati nelle macchine per ufficio (-4,8), nelle vernici e colori (-3,2), negli autoveicoli (-2,6), nei siderurgici (-2,1), negli elettrodomestici (-2) e nei prodotti di minerali non metalliferi (-2). Si è viceversa registrato un netto incremento nella chimica inorganica (+3) e nei fertilizzanti (+1,8).

Questi ultimi sono peraltro l'unico settore di questo comparto nel quale la quota tedesca sia aumentata l'anno scorso rispetto al 1990. Perdite rilevanti hanno invece colpito gli autoveicoli (-3,1)

---

[19] I dati del 1991 riguardano le due Germanie; i dati degli anni precedenti si riferiscono unicamente alla Repubblica Federale Tedesca. Ciò nonostante le quote della Germania unificata sulle importazioni dei principali paesi industriali risultano generalmente più basse di quelle della sola Germania occidentale nel 1990. La ragione principale di questa caduta può essere individuata nella pressione a cui è stata sottoposta la capacità produttiva delle imprese tedesche, che sono state quindi indotte a frenare le esportazioni per soddisfare la rapida espansione della domanda interna dopo la riunificazione.

e, in misura minore, carta e cartotecnica, radio e TV, elettrodomestici e quasi tutti i settori della chimica.

Nell'arco del decennio la quota tedesca nella meccanica specializzata è diminuita in misura più contenuta (-0,8), ma il peggioramento ha interessato moltissimi settori. Si evidenziano cali particolarmente accentuati nei veicoli ferroviari (-8,4), nelle macchine lavorazione legno e sughero (-8,4), nelle macchine lavorazione pietra terra e minerali (-5,7) e nelle macchine industria stampa (-5). La perdita del comparto è stata però in parte attenuata dalla forte crescita di quota verificatasi nei trattori (+8,6) e, in misura minore, nelle navi e barche (+3,3).

Anche rispetto al 1990 la posizione tedesca è peggiorata (-0,8). Il calo è stato quasi generalizzato ed ha assunto dimensioni molto ampie nelle macchine lavorazione legno e sughero e nelle macchine lavorazione pietra terra e minerali. Si rileva però che nel 1991 è migliorata notevolmente la quota tedesca nelle navi e barche (+5,8), il settore più dinamico del comparto, in cui la crescita della domanda dei G7 rispetto al 1990 è stata del 27,8%.

E' nei settori ad alta intensità tecnologica che la Germania ha subìto la contrazione di quota più grave tra il 1982 e il 1991 (-1,9). Il peggioramento ha interessato la maggior parte dei settori, ad eccezione dei farmaceutici, della componentistica elettronica e della meccanica di precisione. Le perdite maggiori si sono verificate nelle macchine per ufficio EDP (-3,4), negli aerei e parti (-3,3) e nelle telecomunicazioni (-2,4).

Anche rispetto al 1990 la posizione tedesca in questo comparto è peggiorata (-1,2). Il calo della quota ha coinvolto tutti i settori e in misura maggiore gli aerei e parti (-3,5), gli elettromedicali (-2) e la meccanica di precisione (-1,2).

Infine negli alimentari la posizione tedesca è progressivamente migliorata nel corso del decennio: la quota sulle importazioni dei principali paesi industriali è passata dal 4,4% nel 1982 al 4,8% nel 1991.

QUOTE DI MERCATO DELLA GERMANIA NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

PER GRANDI COMPARTI

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Importazioni totali	6,9	6,8	6,6	7,1	8,5	8,9	8,8	8,5	8,7	7,9
Alimentari	4,4	4,4	4,0	4,6	4,7	4,6	4,6	4,7	4,7	4,8
Materie prime	0,9	0,9	1,0	0,9	1,2	1,2	1,4	1,3	1,2	1,3
Manufatti di cui:	11,4	10,6	9,9	10,3	11,4	11,6	11,2	10,8	11,1	10,0
Settori tradizionali	6,7	6,4	6,0	6,3	6,8	6,6	6,5	6,3	6,4	5,9
Settori con forti economie di scala	13,2	12,1	11,3	11,9	13,0	13,5	13,0	12,8	13,4	12,0
Meccanica specializzata	16,0	15,1	14,2	14,6	16,6	17,1	16,2	15,6	16,0	15,2
Settori ad alta intensità tecnologica	8,0	7,9	7,0	7,1	8,0	8,1	7,9	7,1	7,3	6,1

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.28

QUOTE DI MERCATO DELLA GERMANIA NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

SETTORI TRADIZIONALI

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Pelli e cuoio	5,2	5,0	4,8	4,5	4,1	3,8	4,1	4,1	4,0	4,2
Manufatti in gomma	11,6	10,9	9,7	9,8	11,2	11,4	11,2	10,2	10,6	10,0
Manufatti in legno e sughero	4,5	3,8	3,8	4,4	4,6	4,2	4,8	4,4	4,3	3,8
Tessile	9,0	8,5	8,4	8,7	9,1	9,1	9,3	9,4	9,6	8,7
Prodotti in metallo	12,0	11,4	11,3	11,4	12,6	12,9	12,7	12,8	13,4	12,0
Impianti sanitari, idraulici, illuminazione	13,5	11,2	10,3	11,1	11,4	11,9	9,1	9,7	9,5	7,7
Mobilio	10,0	9,1	8,6	8,8	9,8	9,2	8,5	7,8	7,9	6,6
Articoli da viaggio	1,8	1,6	1,5	1,6	1,8	1,6	1,6	1,5	1,8	1,7
Abbigliamento	1,6	1,6	1,5	1,7	1,8	1,6	1,6	1,6	1,7	1,6
Calzature	0,9	0,9	0,8	0,8	0,9	0,7	0,8	0,9	0,9	1,0
Altri manufatti	7,3	7,6	7,2	7,5	8,3	7,9	7,5	7,0	7,2	7,0
Totale	6,7	6,4	6,0	6,3	6,8	6,6	6,5	6,3	6,4	5,9

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.29

QUOTE DI MERCATO DELLA GERMANIA NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Chimica organica	12,4	12,3	12,6	12,2	13,4	13,8	13,4	12,7	12,6	11,7
Chimica inorganica	8,9	8,3	8,5	8,4	9,8	10,6	10,3	11,1	12,0	11,9
Vernici e colori	26,6	25,7	24,9	24,7	25,4	25,9	25,6	24,8	24,4	23,4
Cosmesi e igiene	12,4	12,7	12,1	12,2	12,8	13,8	14,5	12,4	12,8	11,6
Fertilizzanti	4,0	4,5	4,4	4,6	4,5	5,1	5,1	4,1	4,4	5,8
Materie plastiche	17,4	16,8	16,5	16,7	17,8	18,1	17,8	17,4	17,3	16,4
Altre chimiche	18,2	18,2	17,2	17,4	18,3	18,4	18,5	18,6	19,1	18,1
Carta e cartotecnica	9,2	9,2	9,0	9,2	10,0	10,2	10,5	10,7	11,3	10,2
Prodotti minerali non metalliferi	9,1	8,2	7,5	7,9	8,3	7,5	7,1	7,0	7,4	7,1
Siderurgici	13,2	11,2	11,3	11,8	11,6	11,4	11,1	11,3	11,1	11,1
Metalli non ferrosi	7,0	7,3	7,1	7,2	7,6	7,4	7,2	6,9	7,2	7,1
Radio e Tv	5,0	4,8	4,2	4,2	5,6	5,9	5,5	5,0	5,4	4,3
Elettrodomestici	14,3	11,9	10,3	10,6	12,8	12,8	12,6	12,5	13,4	12,3
Autoveicoli	17,8	15,7	14,2	15,0	16,4	17,7	17,5	17,4	18,3	15,2
Macchine per ufficio	9,1	7,9	5,7	6,6	7,1	6,6	4,8	4,6	4,7	4,3
Totale	13,2	12,1	11,3	11,9	13,0	13,5	13,0	12,8	13,4	12,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.30

QUOTE DI MERCATO DELLA GERMANIA NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

MECCANICA SPECIALIZZATA

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Motori e turbine	10,1	9,6	8,7	8,8	10,8	11,4	10,2	9,6	10,4	9,8
Macchine agricole	15,1	15,2	14,3	16,2	17,1	16,2	16,9	15,5	15,9	14,7
Trattori	18,6	21,8	16,0	18,6	18,4	19,0	21,3	21,5	26,1	27,2
Macchine industria costruzioni	13,5	13,9	11,9	12,1	14,7	15,1	13,6	14,1	13,0	12,0
Macchine tessili	26,2	27,7	27,8	25,8	29,1	29,4	30,3	27,9	28,0	26,4
Macchine industria carta	23,9	26,4	27,3	24,9	25,8	26,0	24,7	21,7	24,7	23,3
Macchine industria stampa	39,3	36,4	33,6	35,3	36,2	39,7	37,6	39,0	35,6	34,3
Macchine industria alimentare	21,4	23,3	21,7	24,3	22,9	22,0	23,2	21,6	20,2	18,8
Macchine lavorazione legno e sughero	32,6	24,6	26,1	26,8	27,5	29,4	27,3	27,3	28,9	24,2
Macchine lavorazione pietre, terra, minerali	24,8	22,8	22,7	22,5	23,4	22,7	23,3	21,4	22,7	19,1
Altre macchine industriali	21,5	20,4	19,4	20,2	23,0	21,6	20,8	19,6	21,6	20,0
Macchine lavorazione metalli	20,2	18,4	17,9	16,7	18,9	19,7	19,1	19,1	20,8	20,9
Macchine generali industria	17,7	17,1	16,5	17,0	19,1	19,2	18,4	17,7	18,0	17,0
Generatori e distributori elettricità	13,0	12,4	11,5	11,5	13,2	13,6	12,1	11,7	12,0	12,4
Componentistica elettrica	12,8	11,9	10,8	11,1	12,3	12,5	11,7	11,5	11,6	10,4
Veicoli ferroviari	15,1	13,3	9,8	8,9	9,1	10,2	13,6	8,8	7,8	6,7
Navi e barche	4,4	2,1	2,3	3,4	4,9	10,7	3,7	1,6	1,9	7,7
Totale	16,0	15,1	14,2	14,6	16,6	17,1	16,2	15,6	16,0	15,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.31

QUOTE DI MERCATO DELLA GERMANIA NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

SETTORI AD ALTA INTENSITÀ TECNOLOGICA

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Farmaceutici	13,3	13,7	13,3	12,9	13,9	15,0	15,1	15,3	14,4	13,4
Macchine per ufficio EDP	7,2	7,2	5,6	6,4	6,1	5,8	5,0	3,9	4,1	3,8
Telecomunicazioni	5,6	4,4	3,4	3,2	3,9	4,3	4,1	3,5	3,7	3,2
Elettromedicali	21,2	23,8	22,1	25,3	26,3	23,9	24,6	24,9	22,8	20,8
Componentistica elettronica	4,2	4,2	3,5	3,9	4,5	4,1	5,1	4,5	5,3	5,0
Aerei e parti	4,8	5,9	6,3	2,7	3,9	5,5	6,0	5,1	5,0	1,5
Meccanica di precisione	12,5	12,4	11,9	12,3	14,2	14,9	14,2	13,5	14,0	12,8
Foto cine-ottica	8,4	7,6	7,5	7,9	8,3	8,4	8,0	7,7	7,9	7,2
Totale	8,0	7,9	7,0	7,1	8,0	8,1	7,9	7,1	7,3	6,1

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.32

Regno Unito

Nel 1991 la quota inglese sulle importazioni di manufatti dei sette principali paesi industriali è rimasta invariata. Questo risultato fa seguito all'aumento generalizzato di quote del 1990 e deriva da un ulteriore incremento nei settori con forti economie di scala, compensato dalle flessioni registrate in tutti gli altri comparti.

Rispetto al 1982 la posizione inglese nel comparto manifatturiero appare migliorata nel 1991 (+0,3). Al suo interno è aumentata la quota del Regno Unito nei settori con forti economie di scala (+1,1) e nei settori ad alta intensità tecnologica (+0,4); viceversa è diminuita nei tradizionali (-0,3) e nella meccanica specializzata (-1,2).

Il miglioramento nel comparto manifatturiero ha contribuito alla leggerissima crescita della quota inglese sul valore delle importazioni totali dei G7 (+0,1), attenuando gli effetti del notevole calo subìto nelle materie prime (-1).

Nel periodo 1982-91 il peggioramento della quota inglese nei tradizionali ha interessato quasi tutti i settori ad eccezione dei manufatti in gomma, del tessile e delle calzature. Tra i paesi qui considerati, il Regno Unito è quello che detiene in questo comparto le quote più basse. Nel 1991 le quote nei singoli settori sono rimaste pressoché invariate rispetto all'anno precedente. Si segnala soltanto un calo di quota più sostenuto nel pelli e cuoio e negli "altri manufatti" ed un leggero incremento nel mobilio.

Anche nei settori con forti economie di scala il Regno Unito, rispetto agli altri concorrenti detiene quote più basse. Nel periodo 1982-91 il miglioramento della posizione inglese ha interessato quasi tutti i settori, ad eccezione dei minerali non metalliferi e dei metalli non ferrosi; maggiormente il settore radio e TV (+3,8), gli autoveicoli (+1,6) i siderurgici (+1,9) e alcuni settori della chimica.

Nel corso del decennio, dopo il calo del 1984, la quota inglese in questo comparto è progressivamente aumentata. Il 1991 conferma questa tendenza positiva con un aumento di 0,2 punti percentuali, che porta la quota britannica al livello più alto di tutto il decennio considerato. In quasi

QUOTE DI MERCATO DEL REGNO UNITO NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

PER GRANDI COMPARTI

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Importazioni totali	4,2	4,0	4,2	4,3	4,3	4,3	4,2	4,1	4,3	4,3
Alimentari	2,5	2,4	2,3	2,4	2,8	2,9	2,5	2,6	2,6	2,7
Materie prime	4,3	4,3	5,2	5,2	4,5	4,8	4,0	3,2	3,5	3,3
Manufatti di cui:	4,4	4,2	4,0	4,2	4,4	4,4	4,5	4,5	4,7	4,7
Settori tradizionali	3,4	3,2	3,2	3,5	3,4	3,3	3,2	3,0	3,2	3,1
Settori con forti economie di scala	3,6	3,7	3,3	3,4	3,6	3,8	4,0	4,1	4,5	4,7
Meccanica specializzata	7,0	6,0	5,7	5,9	5,9	5,7	5,6	5,7	5,9	5,8
Settori ad alta intensità tecnologica	5,6	5,2	5,6	6,0	6,7	6,6	6,5	6,2	6,2	6,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.33

QUOTE DI MERCATO DEL REGNO UNITO NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

SETTORI TRADIZIONALI

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Pelli e cuoio	5,1	4,7	4,7	4,5	4,8	4,9	4,6	4,5	4,1	3,7
Manufatti in gomma	5,1	4,8	4,7	5,4	5,6	5,8	5,6	5,6	5,5	5,4
Manufatti in legno e sughero	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,6	0,5	0,5	0,6
Tessile	3,5	3,3	3,4	3,7	3,7	3,7	3,7	3,7	3,8	3,7
Prodotti in metallo	4,3	3,9	3,7	3,8	3,8	3,8	3,7	3,5	3,9	4,0
Impianti sanitari, idraulici, illuminazione	1,9	1,7	1,4	1,4	1,3	1,4	1,4	1,5	1,6	1,5
Mobilio	2,5	2,3	2,2	2,2	2,1	2,1	1,9	1,9	2,1	2,3
Articoli da viaggio	0,7	0,7	0,6	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,7	0,7
Abbigliamento	1,8	1,7	1,6	1,9	1,8	1,8	1,8	1,5	1,6	1,5
Calzature	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,8	0,9	0,8	0,8	0,9
Altri manufatti	5,6	5,7	5,6	6,0	5,9	5,6	5,1	4,7	5,1	4,9
Totale	3,4	3,2	3,2	3,5	3,4	3,3	3,2	3,0	3,2	3,1

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.34

QUOTE DI MERCATO DEL REGNO UNITO NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Chimica organica	8,9	9,7	9,0	9,2	9,6	9,3	9,4	9,5	9,1	9,0
Chimica inorganica	4,3	4,8	4,7	4,1	6,2	5,3	6,3	5,5	5,3	5,3
Vernici e colori	8,1	8,3	7,9	8,2	8,5	8,4	8,9	9,3	9,5	9,8
Cosmesi e igiene	8,1	8,2	8,5	9,1	8,8	8,3	8,6	7,9	8,1	8,1
Fertilizzanti	0,7	0,7	0,4	0,4	0,7	1,3	1,4	1,2	1,2	1,3
Materie plastiche	4,1	3,9	4,0	4,1	4,3	4,2	4,3	4,5	4,5	4,5
Altre chimiche	5,8	5,8	6,2	6,6	7,0	7,5	7,5	7,5	7,8	7,5
Carta e cartotecnica	2,0	2,0	2,1	2,2	2,3	2,6	2,5	2,4	2,8	3,0
Prodotti minerali non metalliferi	4,3	4,3	3,8	4,1	4,0	3,8	4,0	3,5	3,9	3,9
Siderurgici	3,1	3,0	3,0	3,7	4,1	4,3	4,2	4,5	4,8	5,0
Metalli non ferrosi	4,9	6,8	4,4	4,7	5,2	4,5	4,4	4,1	4,8	4,8
Radio e TV	0,8	0,8	1,0	1,1	1,5	2,0	2,5	2,9	3,9	4,6
Elettrodomestici	1,6	1,4	1,3	1,4	1,4	2,1	2,8	2,7	2,8	2,8
Autoveicoli	2,1	1,8	1,7	1,8	1,9	2,3	2,5	2,8	3,2	3,7
Macchine per ufficio	5,0	4,5	4,1	4,8	4,5	5,3	5,3	5,1	5,3	5,3
Totale	3,6	3,7	3,3	3,4	3,6	3,8	4,0	4,1	4,5	4,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.35

QUOTE DI MERCATO DEL REGNO UNITO NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

MECCANICA SPECIALIZZATA

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Motori e turbine	11,9	8,4	8,1	8,8	8,2	8,1	7,3	8,4	8,9	8,7
Macchine agricole	2,9	2,4	2,6	2,8	2,9	3,0	4,1	3,0	2,8	2,8
Trattori	7,7	10,3	12,6	11,2	14,2	14,6	16,8	17,3	18,4	16,6
Macchine industria costruzioni	8,5	5,5	5,4	5,9	8,2	7,9	7,2	7,5	7,5	8,2
Macchine tessili	4,3	3,5	3,2	2,9	2,8	3,2	3,3	3,1	3,4	2,9
Macchine industria carta	5,7	4,2	4,0	6,4	5,2	4,1	4,2	4,2	4,7	7,0
Macchine industria stampa	7,0	8,2	9,2	8,2	6,9	7,2	6,3	5,9	6,5	5,5
Macchine industria alimentare	4,3	4,0	5,2	5,1	4,6	5,1	4,2	3,9	4,2	3,8
Macchine lavorazione legno e sughero	1,6	1,6	2,0	2,1	1,5	1,3	1,3	1,4	1,5	1,4
Macchine lavorazione pietra, terra, minerali	6,4	5,7	6,4	7,5	5,7	5,1	5,8	5,7	6,4	6,3
Altre macchine industriali	6,3	7,5	6,6	6,1	5,8	5,3	5,0	3,8	3,9	4,2
Macchine lavorazione metalli	5,4	4,8	4,5	4,4	4,3	4,3	4,7	4,3	4,8	4,8
Macchine generali industria	6,6	5,5	5,4	5,6	5,5	5,6	5,8	5,6	5,7	5,8
Generatori e distributori elettricità	3,7	3,5	3,4	3,6	3,8	3,5	3,4	3,3	3,0	3,2
Componentistica elettrica	4,8	4,2	3,9	4,2	4,5	4,6	4,9	5,0	5,6	5,5
Veicoli ferroviari	2,5	1,8	2,0	2,1	2,3	2,1	2,0	1,5	2,4	3,8
Navi e barche	6,5	14,5	6,0	4,8	9,6	6,3	6,2	5,7	6,7	8,0
Totale	7,0	6,0	5,7	5,9	5,9	5,7	5,6	5,7	5,9	5,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.36

QUOTE DI MERCATO DEL REGNO UNITO NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

SETTORI AD ALTA INTENSITÀ TECNOLOGICA

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Farmaceutici	9,4	9,9	11,6	10,4	10,3	10,4	11,5	10,2	10,3	11,6
Macchine per ufficio EDP	6,8	5,7	6,2	6,9	5,9	6,5	7,1	7,0	7,5	7,1
Telecomunicazioni	2,7	2,4	1,8	2,0	2,3	2,5	2,7	2,8	3,5	3,4
Elettromedicali	4,0	4,5	5,2	5,2	4,8	5,0	5,6	4,6	5,1	5,5
Componentistica elettronica	3,0	2,8	2,8	4,0	4,5	4,2	4,0	3,6	3,8	3,4
Aerei e parti	5,8	5,7	8,5	8,2	14,1	12,0	9,9	10,0	7,6	6,3
Meccanica di precisione	7,7	7,1	7,2	7,7	7,9	7,5	7,4	7,0	6,9	6,6
Foto cine-ottica	5,1	4,7	4,6	4,9	4,7	4,9	4,6	4,5	4,7	4,4
Totale	5,6	5,2	5,6	6,0	6,7	6,6	6,5	6,2	6,2	6,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.37

tutti i settori la posizione del Regno Unito migliora o resta invariata. Gli aumenti più consistenti si registrano nelle radio e TV (+0,7) e negli autoveicoli (+0,5).

Nel periodo 1982-91 il Regno Unito ha ridotto la sua quota nella meccanica specializzata. Il peggioramento ha interessato quasi tutti i settori, ad eccezione dei trattori, dove invece si segnala un notevolissimo aumento di quota (+8,9), delle macchine industria carta, della componentistica elettrica, dei veicoli ferroviari e delle navi e barche. Dal 1985 il Regno Unito detiene, tra i paesi qui considerati, le quote più basse in questo comparto.

Il 1991 ha segnato un'inversione della tendenza positiva dei due anni precedenti. Va comunque segnalato che nel 1991 è notevolmente aumentata la quota inglese nelle macchine industria carta (+2,3) ed, in misura minore nei veicoli ferroviari (+1,4), nelle navi e barche (+1,3) e nelle macchine industria costruzioni (+0,7); viceversa si è notevolmente ridotta nei trattori (-1,8).

Nei settori ad alta intensità tecnologica il miglioramento della posizione inglese nell'arco del decennio ha coinvolto quasi tutti i settori, ad esclusione della meccanica di precisione e della foto cine-ottica.

Va evidenziato che dopo il 1986 la quota inglese in questo comparto si è progressivamente ridotta. Il 1991 conferma questa tendenza negativa. Nel 1991 le quote inglesi si sono infatti ridotte in quasi tutti i settori (tranne farmaceutici ed elettromedicali). Il peggioramento della quota complessiva del Regno Unito in questo comparto sarebbe stato maggiore nel 1991 se non ci fosse stato un favorevole effetto della struttura settoriale della domanda dei G7: è aumentata infatti l'incidenza di alcuni settori (farmaceutici, aerei e parti, macchine per ufficio EDP) nei quali le quote britanniche sono maggiori della media.

Il Regno Unito si caratterizza anche per la quota molto consistente detenuta nelle materie prime (di cui è secondo esportatore dopo gli Stati Uniti); il livello di tale quota fino al 1987 si è mantenuto superiore a quello del comparto manifatturiero, ma è tendenzialmente diminuito nel corso del decennio.

Stati Uniti

Nel 1991 la quota statunitense sulle importazioni di manufatti dal mondo dei sette principali paesi industriali è rimasta invariata. Al suo interno si è registrato un miglioramento di quota nei tradizionali e nei settori con forti economie di scala e, viceversa, un peggioramento nella meccanica specializzata e nei settori ad alta intensità tecnologica.

QUOTE DI MERCATO DEGLI STATI UNITI NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

PER GRANDI COMPARTI

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Importazioni totali	11,3	11,7	11,8	11,4	11,1	10,7	11,4	11,6	11,1	11,2
Alimentari	14,7	14,2	13,8	11,6	10,2	10,9	11,9	12,1	11,3	11,2
Materie prime	5,2	5,0	5,0	4,9	6,4	6,6	7,7	7,5	6,4	6,4
Manufatti di cui:	14,5	14,8	14,7	14,1	12,2	11,7	12,2	12,6	12,3	12,3
Settori tradizionali	7,6	7,4	6,9	6,2	5,5	5,4	6,3	6,9	6,9	7,0
Settori con forti economie di scala	11,6	12,5	13,0	12,7	10,8	10,3	10,2	10,4	9,8	10,1
Meccanica specializzata	22,8	22,1	21,5	20,2	16,6	15,6	17,2	17,6	16,9	16,6
Settori ad alta intensità tecnologica	26,4	26,4	25,2	24,7	22,6	21,9	21,9	21,6	22,2	21,1

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.38

QUOTE DI MERCATO DEGLI STATI UNITI NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

SETTORI TRADIZIONALI

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Pelli e cuoio	4,1	3,8	3,7	3,5	4,3	4,1	4,0	4,7	4,9	4,7
Manufatti in gomma	8,5	9,6	10,5	8,4	6,9	7,4	10,7	12,0	11,5	11,6
Manufatti in legno e sughero	7,1	7,6	6,6	5,9	6,1	6,4	5,8	6,8	7,3	7,7
Tessile	6,2	6,2	5,8	5,5	5,0	4,8	5,2	5,6	5,3	5,7
Prodotti in metallo	14,4	14,0	13,7	13,0	10,9	10,2	11,1	12,0	11,2	11,1
Impianti sanitari, idraulici, illuminazione	8,6	8,5	8,5	8,0	6,1	5,9	3,9	5,4	4,8	4,5
Mobilio	3,6	3,5	3,3	2,7	2,3	2,4	4,6	5,7	6,2	7,1
Articoli da viaggio	1,5	1,2	1,0	0,8	0,7	0,7	1,0	1,3	1,5	1,7
Abbigliamento	1,5	1,2	0,8	0,7	0,6	0,7	0,9	1,0	1,2	1,5
Calzature	0,9	0,8	0,9	0,9	1,0	1,1	1,0	1,0	1,0	1,1
Altri manufatti	14,4	14,1	12,9	11,5	10,5	10,3	11,9	12,8	12,8	13,1
Totale	7,6	7,4	6,9	6,2	5,5	5,4	6,3	6,9	6,9	7,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.39

QUOTE DI MERCATO DEGLI STATI UNITI NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Chimica organica	13,4	13,6	13,2	12,5	12,1	12,1	11,9	11,6	11,6	11,5
Chimica inorganica	18,4	20,0	21,4	18,2	15,6	15,0	13,3	16,9	16,1	17,0
Vernici e colori	13,7	13,5	14,0	13,6	11,3	10,8	11,0	11,5	10,9	11,4
Cosmesi e igiene	14,0	13,4	12,5	11,1	9,2	9,2	9,6	12,0	11,7	13,5
Fertilizzanti	10,9	10,6	9,6	10,4	10,2	13,0	11,5	10,1	9,5	10,0
Materie plastiche	15,6	15,9	16,1	15,1	13,4	12,7	12,8	13,3	12,0	12,6
Altre chimiche	23,0	23,9	24,4	23,4	21,7	20,5	19,8	21,4	20,3	20,9
Carta e cartotecnica	9,6	9,6	8,7	7,5	6,9	6,4	6,8	7,4	7,2	8,4
Prodotti minerali non metalliferi	6,7	6,6	6,5	6,2	5,5	5,1	5,8	6,4	6,6	6,3
Siderurgici	2,9	3,4	2,8	3,3	2,6	2,7	3,1	4,0	4,1	4,6
Metalli non ferrosi	7,0	6,0	6,3	6,5	5,4	6,2	7,1	7,8	8,1	9,0
Radio e TV	2,1	2,0	2,1	1,8	1,8	1,8	2,3	2,4	2,1	2,2
Elettrodomestici	8,0	7,9	7,7	6,9	6,0	5,7	4,9	5,8	5,7	5,9
Autoveicoli	13,9	16,0	17,7	17,2	13,8	12,6	12,2	11,6	9,9	9,8
Macchine per ufficio	26,9	23,8	22,1	21,4	17,7	17,4	17,9	20,0	20,4	19,8
Totale	11,6	12,5	13,0	12,7	10,8	10,3	10,2	10,4	9,8	10,1

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.40

QUOTE DI MERCATO DEGLI STATI UNITI NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

MECCANICA SPECIALIZZATA

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Motori e turbine	30,9	31,8	31,6	28,4	25,6	24,7	26,6	26,0	25,9	25,5
Macchine agricole	31,7	28,1	27,9	24,7	23,5	22,5	19,7	22,7	20,9	23,7
Trattori	25,8	21,9	19,1	19,1	15,5	13,3	10,5	12,8	10,9	12,7
Macchine industria costruzioni	29,7	29,2	24,9	22,6	17,2	16,6	19,3	18,4	16,6	17,5
Macchine tessili	7,6	7,1	6,8	6,5	5,3	5,3	4,9	5,1	4,7	4,3
Macchine industria carta	17,6	14,7	17,2	16,9	12,1	11,2	11,0	10,7	9,3	10,0
Macchine industria stampa	18,4	17,7	16,2	15,5	12,6	12,3	11,2	11,3	11,1	12,3
Macchine industria alimentare	17,7	17,7	18,1	14,8	12,8	13,0	10,9	10,4	10,3	10,1
Macchine lavorazione legno e sughero	9,5	9,6	10,2	7,3	6,1	7,3	7,3	6,2	4,6	4,9
Macchine lavorazione pietre, terra, minerali	16,6	13,2	13,4	13,0	11,1	10,5	11,4	13,1	11,3	8,9
Altre macchine industriali	23,5	21,9	19,2	20,2	16,5	15,5	15,1	15,0	14,5	15,3
Macchine lavorazione metalli	15,4	14,9	14,2	12,5	10,4	9,8	8,7	9,2	8,1	7,9
Macchine generali industria	21,7	20,9	20,5	18,7	14,9	13,7	16,6	17,3	15,8	15,6
Generatori e distributori elettricità	19,5	17,5	17,4	16,6	13,5	11,8	15,9	16,6	17,4	15,4
Componentistica elettrica	21,1	22,6	22,0	20,8	16,3	15,7	16,7	17,3	15,8	15,6
Veicoli ferroviari	31,2	23,2	22,8	30,8	28,1	22,2	18,5	16,6	16,7	11,0
Navi e barche	5,7	3,8	5,2	13,5	5,6	9,7	15,0	18,9	22,9	19,3
Totale	22,8	22,1	21,5	20,2	16,6	15,6	17,2	17,6	16,9	16,6

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.41

QUOTE DI MERCATO DEGLI STATI UNITI NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

SETTORI AD ALTA INTENSITÀ TECNOLOGICA

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Farmaceutici	21,0	20,6	19,8	18,7	15,5	13,8	13,4	14,7	13,7	13,8
Macchine per ufficio EDP	51,1	44,0	41,3	34,8	30,6	29,1	28,8	25,5	22,8	21,0
Telecomunicazioni	15,5	14,1	12,3	11,4	10,6	10,0	10,1	11,5	12,3	12,1
Elettromedicali	27,2	24,7	21,8	17,6	15,4	16,6	17,1	18,9	18,6	18,5
Componentistica elettronica	19,0	19,1	19,0	20,2	18,7	18,3	16,9	16,4	16,6	16,9
Aerei e parti	22,3	29,0	26,3	34,1	37,1	36,6	36,1	33,2	40,9	35,2
Meccanica di precisione	37,2	37,2	36,6	34,6	29,6	28,4	28,9	31,3	29,4	29,1
Foto cine-ottica	15,6	15,3	15,3	13,8	12,1	11,1	11,9	11,9	11,0	11,4
Totale	26,4	26,4	25,2	24,7	22,6	21,9	21,9	21,6	22,2	21,1

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.42

Considerando l'intero periodo 1982-91, gli Stati Uniti hanno fatto registrare una perdita di quota abbastanza sostenuta per l'insieme dei manufatti (-2,2). Il peggioramento ha interessato tutti e quattro i comparti, ma in misura maggiore i settori della meccanica specializzata (-6,2) e quelli ad alta intensità tecnologica (-5,3).

Nel corso del decennio la quota manifatturiera degli Stati Uniti ha avuto un andamento oscillante, che ha riflesso con un certo ritardo l'evoluzione del tasso di cambio effettivo reale. Fino al 1987 tale quota è diminuita per effetto sia delle perdite di competitività accumulate fino al 1985, sia dell'impatto iniziale del successivo deprezzamento del dollaro. La tendenziale ripresa degli ultimi anni è stata indotta dagli effetti reali di questo deprezzamento, ma non è stata sufficiente a ricondurre la quota statunitense ai livelli dei primi anni ottanta.

Nei settori tradizionali tra il 1982 ed il 1991 la posizione statunitense è peggiorata leggermente (-0,6). Il calo di quota è stato più sostenuto negli impianti sanitari idraulici e di illuminazione (-4,1) e nei prodotti in metallo (-3,3). Per contro sono cresciute in misura molto elevata le quote statunitensi nel mobilio (+3,5) e nei manufatti in gomma (+3,1).

Riflettendo l'andamento complessivo della quota manifatturiera, anche in questo comparto la posizione degli Stati Uniti è migliorata a partire dal 1988. Nel 1991 l'aumento di quota ha interessato moltissimi settori, ed in misura maggiore il mobilio.

Nell'arco del decennio la quota statunitense è diminuita in quasi tutti i settori con forti economie di scala, ad eccezione di siderurgici, metalli non ferrosi e radio e TV. La perdita è stata particolarmente sostenuta nelle macchine per ufficio (-7,1), negli autoveicoli (-4,1), nelle materie plastiche (-3).

Il 1991 ha ribaltato il risultato negativo dell'anno precedente. La quota del comparto è infatti lievemente aumentata. Il miglioramento ha interessato moltissimi settori, soprattutto la cosmetica e la carta.

Nella meccanica specializzata il fortissimo calo di quota degli Stati Uniti tra il 1982 e il 1991 (-6,2) ha interessato tutti i settori tranne navi e barche (+13,6). L'entità delle perdite è stata eccezionalmente elevata nei veicoli ferroviari (-21,2), nei trattori (-13,1) e nelle macchine industria costruzioni (-12,2).

Nel corso del decennio l'andamento della quota statunitense nella meccanica specializzata è stato sempre decrescente, ad eccezione del biennio 1988-1989. Il 1991 ha segnato un ulteriore peggioramento, con perdite particolarmente accentuate nei veicoli ferroviari, nelle navi e barche, nelle macchine lavorazione pietra terra e minerali e nei generatori e distributori di elettricità. Per contro si segnala per la sua consistenza l'aumento di quota nelle macchine agricole.

Tra il 1982 ed il 1991 la quota statunitense è diminuita notevolmente anche nei settori ad alta intensità tecnologica (-5,3). Il peggioramento ha interessato quasi tutti i settori ad eccezione degli aerei e parti (+12,9). Perdite estremamente forti si sono registrate nelle macchine per ufficio EDP (-30,1), negli elettromedicali (-8,7), nella meccanica di precisione (-8,1) e nei farmaceutici (-7,2).

Nel corso del decennio l'andamento della quota del comparto è stato quasi sempre decrescente. La lieve ripresa del 1990 è stata più che compensata dalla nuova flessione registrata l'anno scorso, a cui ha contribuito principalmente il forte calo di quota negli aerei e parti (-5,7).

Gli Stati Uniti detengono negli alimentari una quota abbastanza elevata, leggermente inferiore a quella manifatturiera. Tra il 1982 ed il 1991 tale quota si è notevolmente ridotta, passando dal 14,7% al 11,2%. E invece aumentata la non trascurabile quota detenuta dagli USA sulle importazioni di materie prime dei principali paesi industriali.

Giappone

Nel 1991 è aumentata lievemente la quota del Giappone sulle importazioni di manufatti dei sette principali paesi industriali. Ha contribuito a questo risultato il miglioramento della posizione giapponese nei settori con forti economie di scala, mentre in tutti gli altri comparti si sono registrate perdite.

Nel corso dell'ultimo decennio l'andamento della quota giapponese ha avuto due fasi: in crescita fino al 1986, è rapidamente diminuita negli anni successivi, per effetto del forte apprezza-

mento reale dello yen. Tuttavia ha continuato a scendere anche quando, nel 1989-90, la valuta nipponica si è svalutata. Soltanto l'anno scorso, in coincidenza con un nuovo recupero dello yen, la tendenza declinante sembra essersi arrestata.

Considerando l'intero periodo 1982-91, la quota giapponese sull'import di manufatti dei G7 è lievemente diminuita (-0,7). Questo peggioramento è stato determinato dal netto calo di quota nei settori con forti economie di scala (-2,9) ed in misura minore nei tradizionali (-1,7), parzialmente compensato dalla notevole crescita nei settori ad alta intensità tecnologica (+4) e nella meccanica specializzata (+2,3).

Nello stesso periodo la quota giapponese sul totale delle importazioni dei G7 è passata dal 6,4% all'8,2%. Il miglioramento è stato determinato essenzialmente dal fatto che, sul totale delle importazioni dei G7, è aumentato il peso dei manufatti, nei quali le esportazioni giapponesi detengono una quota più elevata della media.

Nei settori tradizionali la quota giapponese è passata dal 5,8% al 4,1% nel periodo 1982-91. Il peggioramento ha interessato tutti i settori, tranne il mobilio. Per la sua consistenza si segnala il notevole calo di quota nei prodotti in metallo (-6), settore in cui nel 1982 il Giappone deteneva la quota più elevata del comparto insieme ai manufatti in gomma.

Anche nell'ultimo anno la quota giapponese ha subìto una lieve erosione, estesa alla maggior parte dei settori tradizionali. Il calo più forte si è avuto nei manufatti in gomma (-0,9), mentre i prodotti in metallo, il mobilio e gli impianti sanitari, idraulici e di illuminazione hanno conseguito leggeri incrementi.

Alla netta diminuzione della quota giapponese nei settori con forti economie di scala tra il 1982 e il 1991 ha contribuito principalmente la fortissima perdita nelle radio e TV (-27,2) — che peraltro, insieme con gli autoveicoli e le macchine per ufficio, continuano ad essere uno dei punti di forza delle esportazioni nipponiche — e, in misura minore, nei siderurgici (-10,1), negli elettrodomestici (-6,2), nei prodotti di minerali non metalliferi (-3), nelle macchine per ufficio (-2,9) e negli autoveicoli (-2,5). Viceversa è sensibilmente migliorata la posizione giapponese

QUOTE DI MERCATO DEL GIAPPONE NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

PER GRANDI COMPARTI

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Importazioni totali	6,4	7,0	8,1	9,2	10,3	9,6	9,3	8,9	8,0	8,2
Alimentari	0,5	0,6	0,7	0,7	0,6	0,5	0,4	0,4	0,3	0,3
Materie prime	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
Manufatti di cui:	11,9	12,2	13,6	14,7	15,0	13,5	12,7	12,2	11,1	11,2
Settori tradizionali	5,8	5,6	5,7	6,1	5,5	4,7	4,8	4,6	4,3	4,1
Settori con forti economie di scala	15,6	15,5	16,7	18,5	19,4	16,7	14,6	13,5	12,3	12,7
Meccanica specializzata	9,1	9,7	11,9	12,7	13,2	13,1	13,3	13,1	11,5	11,4
Settori ad alta intensità tecnologica	12,9	14,7	17,7	18,0	18,8	18,3	18,2	18,9	17,2	16,9

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.43

QUOTE DI MERCATO DEL GIAPPONE NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

SETTORI TRADIZIONALI

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Pelli e cuoio	1,4	1,6	1,6	1,3	1,0	0,9	0,9	0,9	0,7	0,5
Manufatti in gomma	11,9	12,3	13,9	14,3	12,7	11,7	12,7	13,7	12,5	11,6
Manufatti in legno e sughero	1,6	1,6	1,6	1,5	1,0	0,6	0,4	0,3	0,2	0,2
Tessile	5,0	5,2	5,0	5,1	5,5	4,4	3,7	3,4	3,2	3,1
Prodotti in metallo	13,1	11,1	11,3	11,7	9,7	8,0	8,1	8,0	6,7	7,1
Impianti sanitari, idraulici, illuminazione	1,3	1,1	1,2	1,3	1,2	0,9	1,1	0,7	0,7	0,8
Mobilio	1,2	1,3	1,6	1,9	1,9	1,5	1,4	1,3	1,3	1,5
Articoli da viaggio	1,9	1,7	1,5	1,7	1,7	1,3	0,9	0,6	0,5	0,4
Abbigliamento	1,4	1,7	2,0	1,8	1,5	1,0	0,8	0,6	0,4	0,4
Calzature	0,5	0,4	0,3	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
Altri manufatti	9,7	9,5	9,8	11,0	10,5	9,6	9,7	9,4	9,2	9,1
Totale	5,8	5,6	5,7	6,1	5,5	4,7	4,8	4,6	4,3	4,1

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.44

QUOTE DI MERCATO DEL GIAPPONE NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Chimica organica	3,9	4,0	4,4	4,7	5,3	5,2	4,9	5,2	4,9	5,3
Chimica inorganica	2,1	2,1	1,8	2,0	1,9	2,9	2,7	3,2	2,5	2,3
Vernici e colori	4,1	5,4	7,1	7,4	7,5	7,5	5,5	3,8	3,7	4,5
Cosmesi e igiene	1,3	1,3	1,5	1,6	1,7	1,9	2,0	1,6	1,4	1,4
Fertilizzanti	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2
Materie plastiche	2,9	3,4	3,9	3,8	3,6	3,4	3,1	3,8	3,5	3,8
Altre chimiche	2,1	2,0	2,1	2,0	2,7	2,7	2,8	2,9	2,9	3,0
Carta e cartotecnica	1,3	1,4	1,4	1,5	1,6	1,6	1,7	1,4	1,2	1,1
Prodotti minerali non metalliferi	6,4	6,9	7,5	7,8	6,4	4,6	4,3	4,0	3,4	3,4
Siderurgici	15,8	10,9	13,5	13,1	9,4	8,1	7,3	6,3	5,6	5,7
Metalli non ferrosi	1,9	2,0	2,3	2,6	2,3	1,8	1,2	1,1	1,3	1,2
Radio e TV	54,6	54,3	56,4	60,3	57,0	45,1	39,5	32,3	30,2	27,4
Elettrodomestici	10,5	14,7	19,3	21,5	17,3	12,2	8,3	5,9	4,6	4,3
Autoveicoli	25,2	25,0	25,2	27,2	30,0	27,2	24,9	24,2	21,8	22,7
Macchine per ufficio	27,4	27,6	30,1	31,1	32,2	30,1	29,9	28,4	25,4	24,5
Totale	15,6	15,5	16,7	18,5	19,4	16,7	14,6	13,5	12,3	12,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.45

QUOTE DI MERCATO DEL GIAPPONE NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

MECCANICA SPECIALIZZATA

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Motori e turbine	6,5	5,9	7,4	7,3	8,5	8,9	9,0	8,6	8,0	7,7
Macchine agricole	2,3	3,3	3,7	4,1	5,0	5,6	5,4	5,5	4,3	3,5
Trattori	11,9	13,0	18,0	21,3	23,3	20,8	15,7	13,2	10,5	11,5
Macchine industria costruzioni	7,0	10,2	18,4	21,5	19,4	20,8	19,7	17,1	17,0	13,1
Macchine tessili	10,9	11,9	13,0	13,8	13,8	12,9	14,6	16,5	14,6	15,1
Macchien industria carta	3,7	4,8	5,1	3,5	5,9	4,3	3,6	4,4	4,7	4,9
Macchine industria stampa	6,5	6,6	10,5	11,8	14,0	11,6	11,7	12,5	10,9	12,2
Macchine inustria alimentare	2,3	2,9	2,6	3,9	5,1	3,7	4,3	5,1	4,1	3,2
Macchine lavorazione legno e sughero	2,6	3,5	3,7	4,9	5,8	6,8	7,5	8,7	6,8	8,8
Macchine lavorazione pietre, terra, minerali	2,8	2,9	3,6	4,1	4,2	5,1	5,3	3,6	4,0	5,0
Altre macchine industriali	5,9	7,4	10,0	11,5	11,6	13,3	16,6	20,6	16,5	17,0
Macchine lavorazione metalli	16,8	19,4	22,8	25,5	25,1	22,9	25,5	24,5	18,2	18,8
Macchine generali industria	8,8	9,2	11,2	12,6	12,5	12,1	11,2	11,8	10,1	10,2
Generatori e distributori elettricità	9,7	9,9	11,3	11,0	11,5	12,2	12,1	11,1	9,8	9,9
Componentistica elettrica	14,5	15,5	17,6	18,9	20,5	20,2	21,6	21,3	20,2	20,2
Veicoli ferroviari	14,8	12,2	28,4	17,5	6,9	11,9	9,1	5,4	3,7	3,8
Navi e barche	1,2	14,1	13,1	5,1	5,0	7,3	9,4	5,2	4,7	5,4
Totale	9,1	9,7	11,9	12,7	13,2	13,1	13,3	13,1	11,5	11,4

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.46

QUOTE DI MERCATO DEL GIAPPONE NEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI

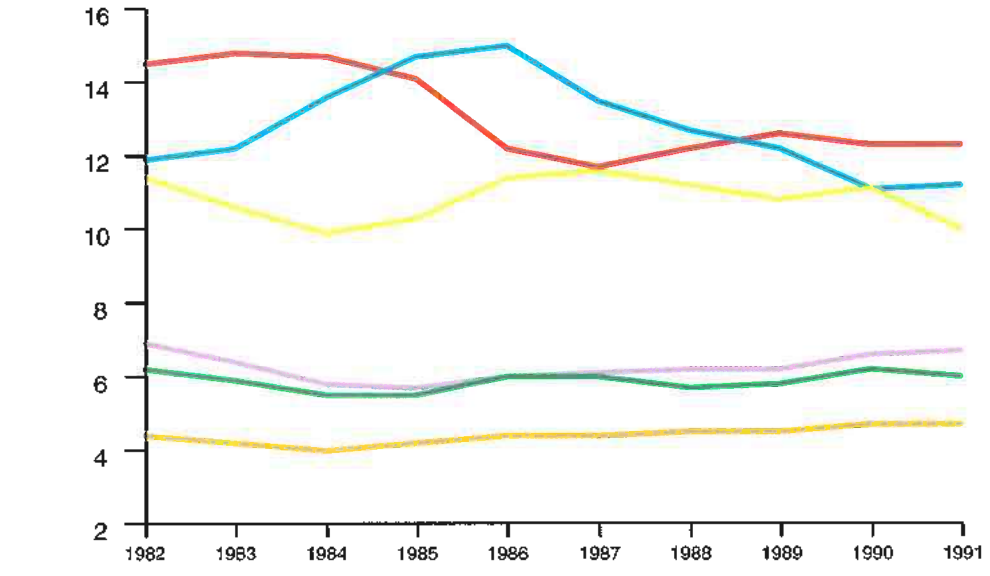
SETTORI AD ALTA INTENSITÀ TECNOLOGICA

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Farmaceutici	3,0	3,4	3,2	3,7	4,3	4,4	3,9	3,2	2,9	3,1
Macchine per ufficio EDP	7,5	14,8	18,1	18,4	22,4	22,4	22,1	22,1	22,3	22,9
Telecomunicazioni	29,5	29,3	35,9	38,9	38,2	26,3	35,8	37,5	34,1	34,0
Elettromedicali	8,4	10,9	13,5	15,3	15,2	15,5	16,4	19,1	20,1	20,8
Comonentistica elettronica	12,5	15,2	19,4	17,5	17,7	17,6	20,7	22,3	19,0	19,1
Arei e parti	2,8	1,3	1,3	1,2	1,3	1,6	1,5	1,6	1,4	1,5
Meccanica di precisione	7,9	8,7	10,3	11,3	11,8	11,3	11,8	11,1	10,3	10,6
Foto cine-ottica	27,4	28,3	28,2	28,3	28,7	27,4	26,3	26,9	25,2	24,7
Totale	12,9	14,7	17,7	18,0	18,8	18,3	18,2	18,9	17,2	16,9

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.47

QUOTE DI MERCATO NEI MANUFATTI



Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Grafico 5.15

nei settori della chimica (anche se le quote restano molto basse rispetto agli altri concorrenti qui considerati).

Nel 1991 si è invertita la tendenza negativa iniziata nel 1987. La ripresa ha coinvolto soprattutto gli autoveicoli (+0,9) e le vernici e colori (+0,8). Va comunque segnalato che nel 1991 è peggiorata ulteriormente la quota nelle radio e TV (-2,8) e nelle macchine per ufficio (-0,9) che raggiungono così il livello più basso dell'intero periodo.

Nella meccanica specializzata la quota giapponese nel periodo 1982-91 è aumentata notevolmente (+2,3). Questo risultato (in parte attenuato dal calo del triennio 1989-91) è stato determinato dai miglioramenti conseguiti in quasi tutti i settori e soprattutto nelle "altre macchine industriali", nelle macchine lavorazione legno e sughero, nelle macchine industria costruzioni, nelle macchine industria stampa, nella componentistica elettrica e nelle macchine agricole. Si è invece verificato un fortissimo calo di quota nei veicoli ferroviari e nelle navi e barche[20] (con qualche oscillazione derivante dalla realizzazione di grandi commesse).

Va segnalato che il lievissimo calo di quota del 1991 nell'insieme del comparto non riflette gli aumenti che invece si sono verificati in moltissimi settori. Segno che sul totale delle importazioni dei G7 è aumentato il peso di settori (veicoli ferroviari, navi e barche) nei quali il Giappone detiene quote più basse rispetto alla media e, viceversa, è diminuito il peso di settori nei quali il Giappone detiene quote più elevate (macchine lavorazione metalli, macchine tessili).

[20] Si ricorda che i dati qui utilizzati sono relativi all'origine geografica delle importazioni dei G7: essi pertanto non riflettono fenomeni di internazionalizzazione della produzione che in alcuni casi (come per la cantieristica giapponese) hanno con ogni probabilità assunto un ruolo di rilievo.

QUOTE DI MERCATO NEI SETTORI TRADIZIONALI

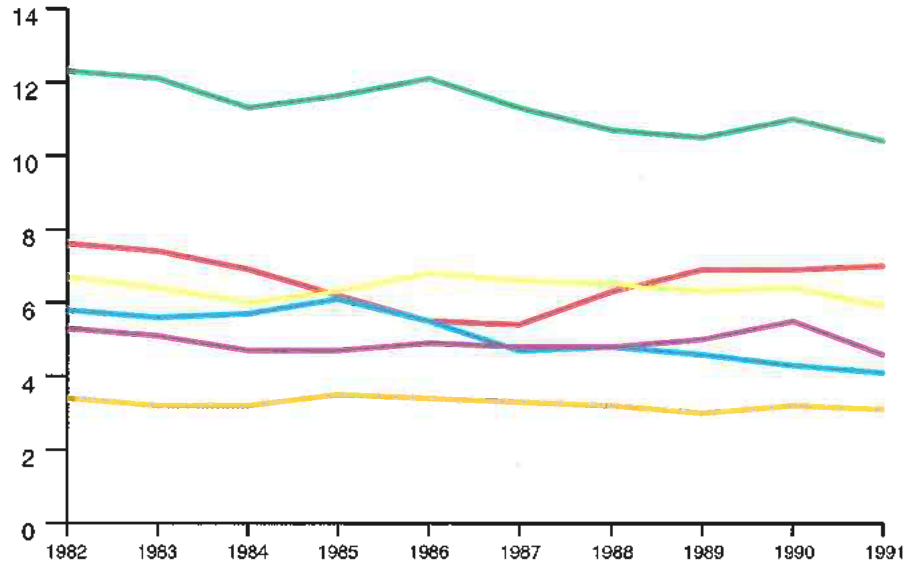


Grafico 5.16

QUOTE DI MERCATO NEI SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA

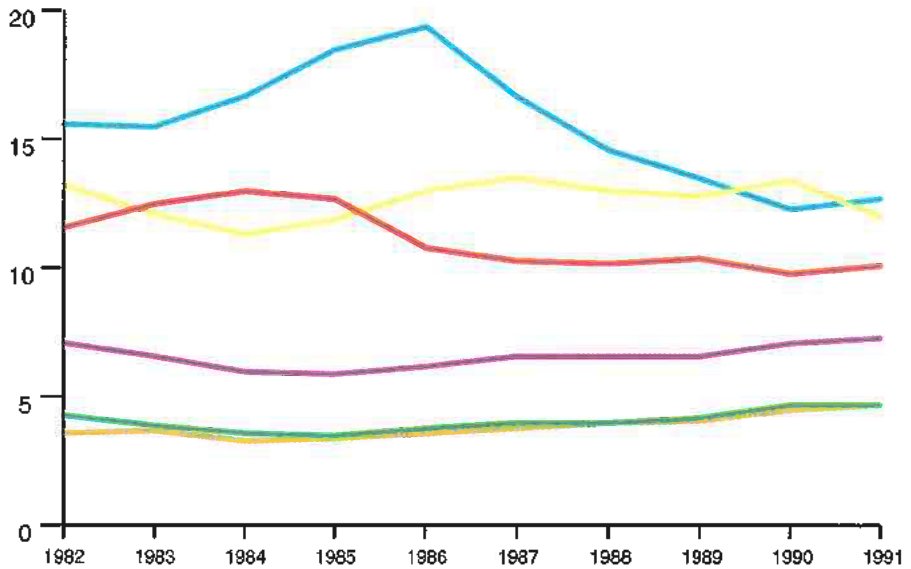


Grafico 5.17

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

QUOTE DI MERCATO NEI SETTORI DELLA MECCANICA SPECIALIZZATA

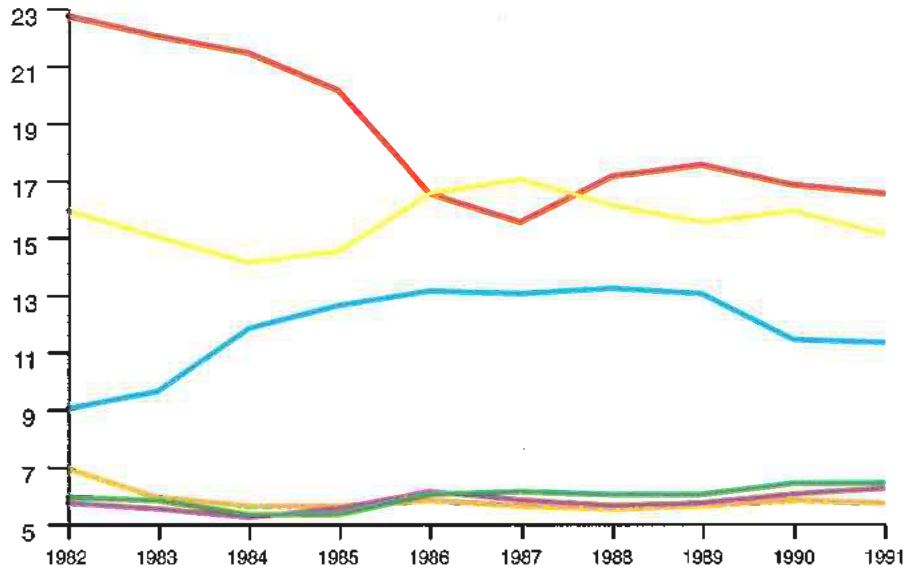


Grafico 5.18

QUOTE DI MERCATO NEI SETTORI AD ALTA INTENSITA' TECNOLOGICA

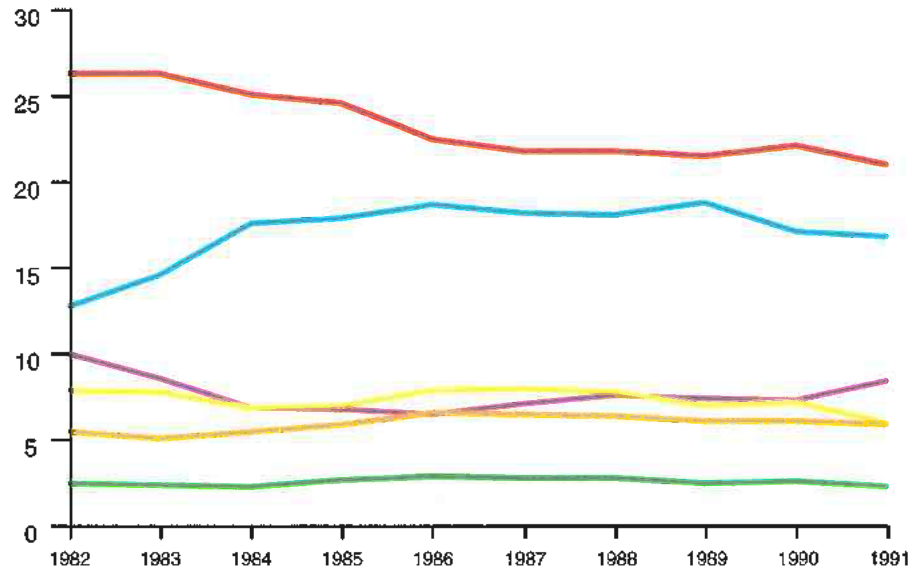
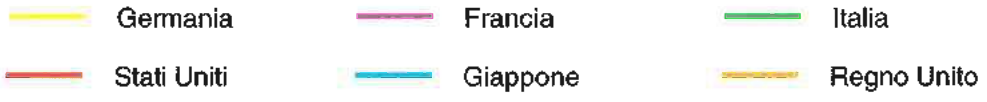


Grafico 5.19



Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

La forte espansione della quota giapponese nel comparto ad alta intensità tecnologica tra il 1982 e il 1991 ha coinvolto quasi tutti i settori, ad eccezione di aerei e parti e foto cine-ottica. La posizione giapponese si è rafforzata soprattutto nei settori - in cui era già molto forte - delle macchine per ufficio EDP (+15,4), degli elettromedicali (+12,4) e della componentistica elettronica (+6,6) e delle telecomunicazioni (+4,5).

Nell'ultimo biennio la quota giapponese in questo comparto ha assunto un andamento discendente. Il peggioramento del 1991 ha comunque colpito soltanto due settori (telecomunicazioni e foto cine-ottica), mentre tutti gli altri hanno migliorato le loro quote. Anche in questo caso si rivela quindi negativo l'effetto della struttura settoriale della domanda dei G7: è aumentato maggiormente il peso di settori (farmaceutici, aerei e parti) in cui il Giappone detiene quote più basse rispetto alla media, piuttosto che di settori (foto cine-ottica) nei quali presenta vantaggi comparati.

5.5 IL MODELLO DI SPECIALIZZAZIONE DELL'ITALIA E DEI PRINCIPALI CONCORRENTI NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE DI MANUFATTI

In questo paragrafo lo studio del modello di specializzazione dell'Italia e dei principali concorrenti viene effettuato attraverso l'uso congiunto di due indicatori: il saldo normalizzato[21] e l'indice di specializzazione[22].

Questi indicatori danno informazioni diverse che si integrano fra loro: il saldo normalizzato viene qui interpretato come un indicatore di specializzazione e considera per ogni paese le sue importazioni ed esportazioni da e verso il mondo per ciascun settore. Valori positivi indicano specializzazione, tanto maggiore quanto più ci si avvicina a 100 (valore massimo, paese totalmente esportatore). Viceversa, valori negativi prossimi a -100 (valore minimo, paese totalmente importatore) rivelano elevata despecializzazione.

Il secondo indicatore di specializzazione (ISP) considera soltanto le esportazioni[23] - limitatamente al mercato dei G7 - e più specificatamente mette a confronto per un dato settore la struttura delle esportazioni di ciascuno dei paesi qui considerati verso il mercato dei sette grandi paesi industriali (G7), con la struttura delle esportazioni mondiali sempre verso i G7. L'indice, se superiore a 100, denota specializzazione, se minore di 100 segnala una sotto-specializzazione.

In sintesi, con il saldo normalizzato i punti di forza o di debolezza del modello di specializzazione di un paese vengono individuati tenendo conto sia delle esportazioni che delle importazioni, ma senza istituire confronti con altri paesi. Gli indici di specializzazione, invece, come si può constatare dalla formula riportata in nota, pur avendo il limite di essere calcolati con riferimento alle sole esportazioni (e in questo caso solo a quelle dirette verso il mercato dei G7) sono intrinsecamente basati su un confronto internazionale.

Dando informazioni diverse i due indicatori possono divergere sia nei livelli che nei segni del-

---

[21] Il saldo normalizzato per ognuno dei sei paesi qui considerati (p), in ciascuno dei settori (i) è dato dal rapporto percentuale tra il saldo corrente e l'interscambio totale, definito come somma delle esportazioni (Xpi) e delle importazioni (Mpi) secondo la formula:

$$S.N. = (Xpi - Mpi)/(Xpi + Mpi)*100$$

[22] L'indice di specializzazione (ISP) è calcolato come rapporto fra la quota detenuta da un paese sulle importazioni dei G7 dal mondo in ognuno dei settori, e la quota detenuta dallo stesso paese sulle importazioni dei G7 dal mondo nel totale manifatturiero:

$$ISP = ({}_{g7}M_{p,i}/{}_{g7}M_{w,i})/({}_{g7}M_{p,t}/{}_{g7}M_{w,t})*100$$

in cui:

${}_{g7}M_{p,i}$ = importazioni dei G7 dal paese p nel settore i;

${}_{g7}M_{w,i}$ = importazioni dei G7 dal mondo nel settore i;

${}_{g7}M_{p,t}$ = importazioni dei G7 dal paese p nei totale manufatti;

${}_{g7}M_{w,t}$ = importazioni dei G7 dal mondo nel totale manufatti;

[23] Come si vede dalla nota precedente, la specializzazione delle esportazioni viene in realtà valutata usando in modo rovesciato dati sulle importazioni.

le variazioni. Ad esempio il Regno Unito nelle macchine per ufficio EDP detiene un saldo normalizzato negativo e un ISP superiore a 100. Quindi, nel suo interscambio con il mondo, questo paese appare despecializzato nelle macchine per ufficio EDP (saldo normalizzato negativo), ma nella competizione internazionale sul mercato dei G7 per questo stesso settore mostra un vantaggio comparato. La despecializzazione risulta da un flusso di importazioni superiore a quello delle esportazioni. Tuttavia in questo esempio ciò non rivela una collocazione internazionale debole e tanto meno i segni di fenomeni di deindustrializzazione, ma piuttosto l'intensità del processo di integrazione con il resto del mondo. Il Regno Unito importa grandi quantità di semilavorati e parti di macchine per ufficio EDP, ma questo settore è comunque uno dei punti di forza delle sue esportazioni verso i G7, anche grazie agli investimenti diretti delle multinazionali sul territorio britannico.

In questo paragrafo, per ciascuno dei principali paesi industriali, verranno illustrati i livelli dei due indicatori e la loro tendenza a crescere o a decrescere nel periodo 1982-1991. Ciò permetterà di capire se il modello di specializzazione di quel paese va mutando.

Considerando il saldo normalizzato totale (tav. 5.48), si nota che in tutti i principali paesi industriali si è verificata una erosione dei vantaggi comparati manifatturieri nel corso degli anni ottanta. I cali più consistenti hanno colpito i paesi che partivano da posizioni più forti (nell'ordine: Giappone, Germania e Italia). La Francia è passata da un saldo attivo ad un altrettanto lieve passivo. Regno Unito e Stati Uniti hanno visto ulteriormente allargarsi il proprio disavanzo manifatturiero.

Questa flessione generalizzata dei saldi manifatturieri riflette una dinamica delle importazioni superiore a quella delle esportazioni e può essere attribuita da un lato alla crescita del contenuto di beni intermedi importati nelle produzioni dei paesi industriali, dall'altro alla forte espansione delle quote di mercato dei paesi in via di sviluppo asiatici.

Prima di esaminare dettagliatamente gli indicatori di specializzazione, si è ritenuto opportuno fare una valutazione di sintesi del grado di polarizzazione settoriale del modello di specializzazione di ciascun paese, usando gli indici di intensità degli squilibri settoriali[24]. Tali indici sono uguali alla media ponderata dei saldi normalizzati settoriali, presi in valore assoluto.

Un modello di specializzazione può essere definito polarizzato quando un paese presenta sia settori molto forti (arbitrariamente si parlerà di forte specializzazione quando il saldo normalizzato è superiore a 50) sia settori molto deboli (forte despecializzazione, con saldo normalizzato inferiore a -50). Viceversa è poco polarizzato quando un paese distribuisce la propria specializzazione in più settori con saldi normalizzati abbastanza simili fra loro e prossimi a 0.

Giappone e Stati Uniti presentano il modello di specializzazione più polarizzato. In particolare in Giappone l'indice appare sempre molto superiore a 50. Tra i principali paesi europei il modello di specializzazione italiano risulta più polarizzato rispetto a quello di Germania, Inghilterra e Francia. Quest'ultima mostra l'indice di livello meno elevato: i saldi normalizzati francesi superano 50 o sono inferiori a -50 in pochissimi settori (soltanto uno nel 1990-91).

Nel periodo 1982-91 tutti e sei i paesi presentano una tendenza alla riduzione della polarizzazione, con un riequilibrio tra settori forti e settori deboli. Per l'Italia e la Francia la diminuzione è stata inferiore rispetto a quella degli altri paesi (graf. 5.20).

Da una rapida sintesi sui modelli di specializzazione emerge che l'Italia ha i suoi punti di forza nei tradizionali e nei settori della meccanica specializzata; la Francia e il Giappone risultano specializzati nei settori ad alta intensità tecnologica e nei settori con forti economie di scala; gli Stati Uniti ed il Regno Unito nei settori della meccanica specializzata e nei settori ad alta intensità tecnologica; la Germania nella meccanica specializzata e nei settori con forti economie di scala.

Nelle pagine seguenti viene offerta un'analisi più dettagliata, confrontando i modelli di specializzazione degli inizi dello scorso decennio (1982-83) con quelli attuali (1990-91).

---

[24] Cfr. nota 2 nel par. 5.1. In questo caso gli indici di intensità degli squilibri settoriali sono stati calcolati con riferimento ai 51 settori del comparto manifatturiero.

SALDI NORMALIZZATI E INDICI DI SPECIALIZZAZIONE (ISP)
(medie biennali)

	Manufatti	Settori tradizionali		Settori con forti economie di scala		Meccanica specializzata		Settori ad alta intensità tecnologica	
	Saldo	Saldo	ISP	Saldo	ISP	Saldo	ISP	Saldo	ISP
ITALIA									
1982-1983	23,9	56,5	201,0	-2,3	67,6	38,9	97,6	-8,3	42,7
1990-1991	11,4	44,4	176,3	-11,3	77,2	29,7	107,4	-23,5	41,8
variazione	-12,5	-12,1	-24,7	-9,0	9,6	-9,2	9,8	-15,2	-0,9
FRANCIA									
1982-1983	3,8	-6,1	78,5	4,2	103,0	10,9	85,9	8,3	141,8
1990-1991	-3,2	-14,1	76,2	0,5	108,0	-1,4	93,4	-0,7	119,8
variazione	-7,0	-8,0	-2,3	-3,7	5,0	-12,3	7,5	-9,0	-22,0
GERMANIA									
1982-1983	26,0	0,4	59,3	31,1	115,0	51,1	141,1	9,6	72,1
1990-1991	13,4	-8,2	58,1	16,9	119,9	36,6	147,5	0,1	63,3
variazione	-12,6	-8,6	-1,2	-14,2	4,9	-14,5	6,4	-9,5	-8,8
REGNO UNITO									
1982-1983	-4,4	-18,4	77,9	-9,8	85,2	18,8	152,2	-3,3	126,8
1990-1991	-5,6	-19,7	66,8	-9,7	97,4	7,2	124,6	4,6	129,6
variazione	-1,2	-1,3	-11,1	0,1	12,2	-11,6	-27,8	7,9	2,8
STATI UNITI									
1982-1983	-8,0	-42,9	51,2	-24,2	82,2	26,0	153,2	26,1	180,1
1990-1991	-13,4	-43,6	56,1	-23,4	80,7	5,2	135,6	13,5	175,7
variazione	-5,4	-0,7	4,9	0,8	-1,5	-20,8	-17,6	-12,6	-4,4
GIAPPONE									
1982-1983	63,9	43,2	47,3	68,5	129,3	77,0	78,0	48,0	114,9
1990-1991	44,7	-12,2	38,0	49,4	112,6	67,7	103,0	49,6	153,4
variazione	-19,2	-55,4	-9,3	-19,1	-16,7	-9,3	25,0	1,6	38,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.48

Italia

Uno sguardo al comparto manifatturiero nel suo insieme rileva per l'Italia un saldo normalizzato positivo abbastanza elevato che la pone al terzo posto dopo Giappone e Germania, con un andamento decrescente nel corso del decennio che tuttavia si riscontra anche per tutti i concorrenti considerati.

L'Italia è fortemente specializzata nei settori tradizionali ed in misura minore nella meccanica specializzata e mostra i suoi punti deboli nei settori ad alta intensità tecnologica ed a forti economie di scala. Nel corso del decennio, in generale, la forte specializzazione è diminuita, la despecializzazione è aumentata. Il modello di specializzazione italiano è pressoché opposto a quello della Francia e del Giappone e diverge notevolmente anche rispetto a quello degli altri paesi qui considerati.

Nel comparto dei tradizionali l'Italia, a differenza degli altri paesi qui considerati, risulta molto specializzata in tutti i settori, esclusi i manufatti in legno e sughero. I maggiori punti di forza —

INDICE DI INTENSITA' DEGLI SQUILIBRI SETTORIALI DEL MODELLO DI SPECIALIZZAZIONE

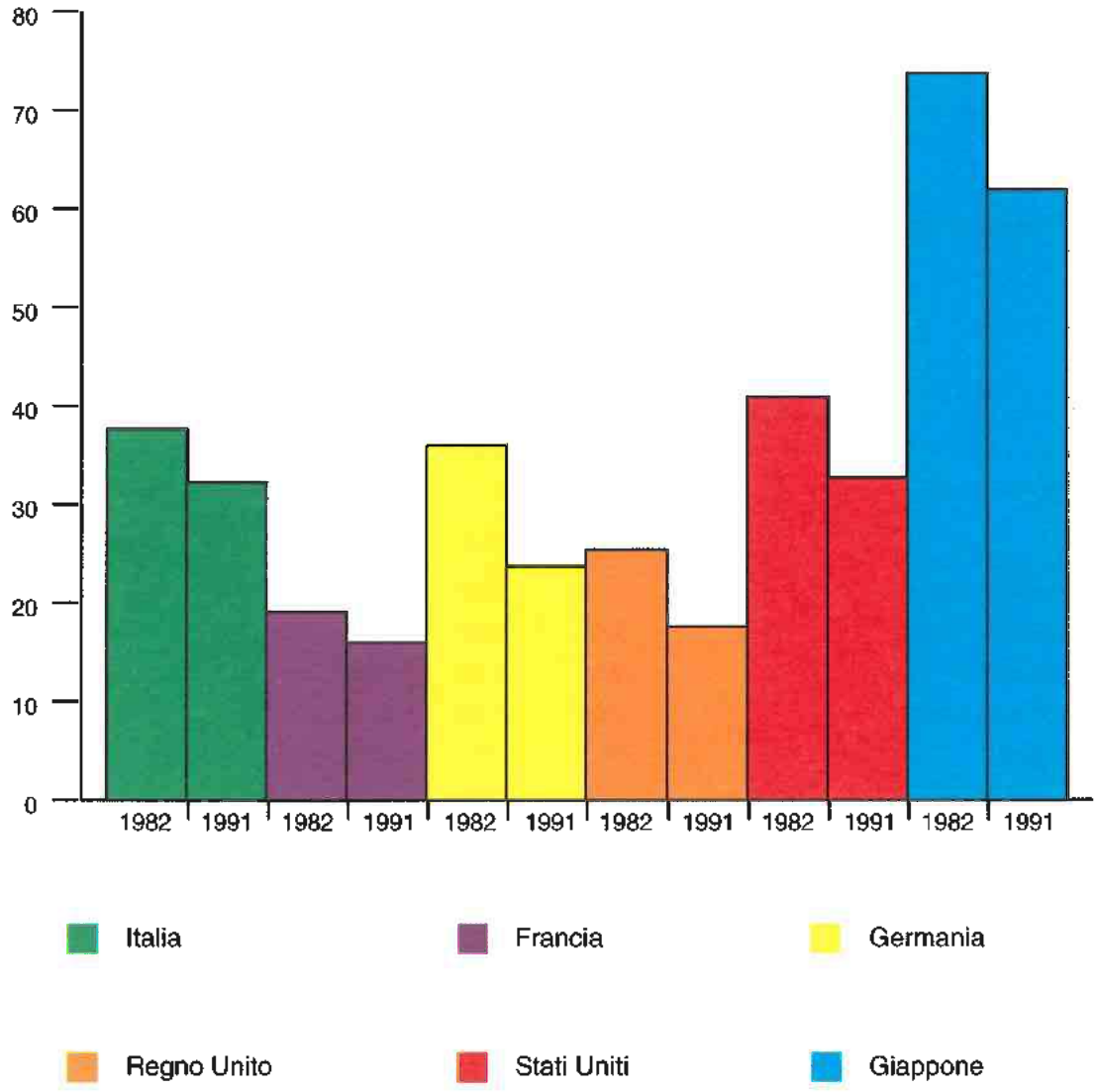


Grafico 5.20

ITALIA - SETTORI TRADIZIONALI

Saldi normalizzati e indici di specializzazione
(medie biennali)

	1982-1983		1990-1991		variazione	
	saldo	isp	saldo	isp	saldo	isp
Pelli e cuoio	17,9	257,0	17,8	273,6	-,1	16,6
Manufatti in gomma	29,4	133,2	13,1	124,3	-16,3	-8,9
Manufatti in legno e sughero	26,6	82,5	-2,6	70,0	-29,2	-12,5
Tessile	28,3	201,9	22,3	201,9	-6,0	,0
Prodotti in metallo	55,0	123,0	41,1	146,5	-13,9	23,5
Impianti sanitari, idraulici, illuminazione	57,6	285,0	39,7	331,7	-17,9	46,7
Mobilio	89,4	306,9	82,3	324,3	-7,1	17,4
Articoli da viaggio	86,5	303,0	60,1	220,3	-26,4	-82,7
Abbigliamento	73,4	197,9	59,5	161,8	-13,9	-36,1
Calzature	90,8	520,9	80,1	342,4	-10,7	-178,5
Altri manufatti	54,6	137,1	36,4	114,5	-18,2	-22,6
Totale	56,5	201,0	44,4	176,3	-12,1	-24,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.49

ITALIA - SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA

Saldi normalizzati e indici di specializzazione
(medie biennali)

	1982-1983		1990-1991		variazione	
	saldo	isp	saldo	isp	saldo	isp
Chimica organica	-37,6	51,3	-37,8	65,4	-,2	14,1
Chimica inorganica	-43,8	27,9	-30,3	37,3	13,5	9,4
Vernici e colori	-26,8	42,6	-35,0	46,3	-8,2	3,7
Cosmesi e igiene	-26,0	61,8	-22,9	71,4	3,1	9,6
Fertilizzanti	-30,2	21,1	-47,0	30,4	-16,8	9,3
Materie plastiche	-10,2	97,7	-18,7	100,6	-8,5	2,9
Altre chimiche	-24,1	39,4	-27,0	49,2	-2,9	9,8
Carta e cartotecnica	-7,8	51,1	-11,4	60,5	-3,6	9,4
Prodotti minerali non metalliferi	54,6	183,2	44,1	175,6	-10,5	-7,6
Siderurgici	22,4	116,0	-5,3	101,3	-27,7	-14,7
Metalli non ferrosi	-46,5	25,2	-45,2	30,9	1,3	5,7
Radio e TV	-59,9	12,5	-66,2	18,8	-6,3	6,3
Elettrodomestici	68,3	327,6	61,2	283,1	-7,1	-44,5
Autoveicoli	-4,6	53,5	-14,9	69,6	-10,3	16,1
Macchine per ufficio	-14,6	45,9	-1,2	69,0	13,4	23,1
Totale	-2,3	67,6	-11,3	77,2	-9,0	9,6

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.50

ITALIA - MECCANICA SPECIALIZZATA

Saldi normalizzati e indici di specializzazione
(medie biennali)

	1982-1983		1990-1991		variazione	
	saldo	isp	saldo	isp	saldo	isp
Motori e turbine	14,2	46,7	7,0	51,9	-7,2	5,2
Macchine agricole	51,4	94,5	49,0	126,3	-2,4	31,8
Trattori	81,8	239,8	73,3	173,9	-8,5	-65,9
Macchine industria costruzioni	24,2	70,4	6,1	89,3	-18,1	18,9
Macchine tessili	36,1	155,6	39,9	187,0	3,8	31,4
Macchine industria carta	44,0	115,6	21,1	125,0	-22,9	9,4
Macchine industria stampa	6,8	93,4	-4,9	86,5	-11,7	-6,9
Macchine industria alimentare	70,0	176,9	70,0	232,6	,0	55,7
Macchine lavorazione legno e sughero	82,5	380,2	77,0	359,2	-5,5	-21,0
Macchine lavorazione pietre, terra, minerali	72,4	178,4	73,0	240,7	,6	62,3
Altre macchine industriali	57,4	113,8	54,0	136,3	-3,4	22,5
Macchine lavorazione metalli	50,1	114,1	32,0	151,4	-18,1	37,3
Macchine generali industria	47,4	138,3	38,7	158,1	-8,7	19,8
Generatori e distributori elettricità	25,3	58,9	-4,7	48,7	-30,0	-10,2
Componentistica elettrica	-2,1	54,3	-4,9	65,0	-2,8	10,7
Veicoli ferroviari	33,0	110,2	18,8	71,4	-14,2	-38,8
Navi e barche	60,1	94,6	4,8	88,9	-55,3	-5,7
Totale	38,9	97,6	29,7	107,4	-9,2	9,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.51

ITALIA - SETTORI AD ALTA INTENSITÀ TECNOLOGICA

Saldi normalizzati e indici di specializzazione
(medie biennali)

	1982-1983		1990-1991		variazione	
	saldo	isp	saldo	isp	saldo	isp
Farmaceutici	-,7	78,6	-30,1	78,7	-29,4	,1
Macchine per ufficio EDP	-13,4	69,1	-26,2	35,2	-12,8	-33,9
Telecomunicazioni	12,2	22,7	-22,1	20,6	-34,3	-2,1
Elettromedicali	-14,5	41,5	-33,3	39,6	-18,8	-1,9
Componentistica elettronica	-25,3	41,3	-33,2	46,7	-7,9	5,4
Aerei e parti	18,0	17,4	,1	31,8	-17,9	14,4
Meccanica di precisione	-25,5	37,9	-30,6	44,0	-48,6	6,1
Foto cine-ottica	-27,0	46,5	-24,2	60,3	1,3	13,8
Totale	-8,3	42,7	-23,5	41,8	-15,2	-,9

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.52

tenendo conto di entrambi gli indicatori - si registrano nelle calzature, nel mobilio, negli impianti sanitari, idraulici e di illuminazione, negli articoli da viaggio e nell'abbigliamento. La specializzazione italiana nel corso del decennio si è parzialmente modificata: sono diminuiti i saldi con il resto del mondo in tutti i settori, ma sul mercato dei G7 (ISP) si evidenzia un aumento della specializzazione nel pelli e cuoio, negli impianti sanitari, idraulici e di illuminazione, nel mobilio e nei prodotti in metallo. In tutti gli altri settori la specializzazione delle esportazioni italiane è diminuita, maggiormente nelle calzature, negli articoli da viaggio e nell'abbigliamento.

Il calo generalizzato dei saldi normalizzati rivela che nei settori tradizionali le importazioni italiane sono cresciute ad un tasso molto più elevato delle esportazioni. Ad esempio, nel periodo 1982-91, le esportazioni italiane di articoli da viaggio e di calzature sono raddoppiate, mentre le importazioni sono cresciute rispettivamente di otto e di sei volte. La minore dinamica delle esportazioni rispetto alle importazioni può essere attribuita principalmente alla crescente penetrazione sul mercato mondiale dei paesi di nuova industrializzazione, concorrenti aggressivi dal lato dei prezzi.

Nel comparto con forti economie di scala l'Italia risulta despecializzata in quasi tutti i settori ed in particolare nelle radio e TV, nei metalli non ferrosi e nei settori della chimica; mostra invece una forte specializzazione negli elettrodomestici e nei prodotti di minerali non metalliferi. La tendenza del comparto è negativa nel corso del decennio se guardiamo i saldi normalizzati, positiva se guardiamo gli indici di specializzazione. La divergenza segnala che nella maggior parte dei settori di questo comparto le esportazioni italiane verso i G7 attenuano la loro debolezza (aumento degli ISP) ma che contemporaneamente la dinamica delle esportazioni verso il mondo è inferiore a quella delle importazioni (diminuzione dei saldi normalizzati). Questo fenomeno, comune a quasi tutti i paesi industriali, rivelerebbe più che un processo di despecializzazione, una maggiore integrazione del mercato italiano con il resto del mondo.

Va sottolineata inoltre la chiara tendenza delle esportazioni italiane verso i G7 ad assumere una struttura settoriale più simile alla composizione della domanda. Aumentano infatti nel periodo considerato tutti gli indici di specializzazione che erano inferiori a 100 nel 1982-83, mentre si riducono quelli degli unici tre settori in cui l'Italia mostrava vantaggi comparati (elettrodomestici, minerali non metalliferi, siderurgici).

Nella graduatoria dei saldi della meccanica specializzata l'Italia è terza dopo Giappone e Germania, ed è fortemente specializzata nelle macchine lavorazione legno e sughero, nei trattori, nella macchine industria alimentare e macchine lavorazione pietra, terra e minerali.

Nel periodo 1982-91 è aumentata la specializzazione italiana sul mercato dei G7 (ISP), tranne che per pochi settori (trattori, macchine industria stampa, macchine lavorazione legno e sughero, generatori e distributori di elettricità, veicoli ferroviari, navi e barche). Sono invece diminuiti in modo quasi generalizzato i saldi normalizzati con il mondo. Si nota soltanto l'eccezione delle macchine tessili, che hanno accentuato la loro già forte specializzazione.

Nel comparto ad alta intensità tecnologica l'Italia resta l'unico paese tra i sei fortemente despecializzato. Questa debolezza coinvolge tutti i settori e si è ulteriormente accentuata nel corso del decennio, soprattutto in termini di saldi con il mondo. Tuttavia sul mercato dei G7 la despecializzazione delle esportazioni italiane si è attenuata nella maggior parte dei settori, ad eccezione delle macchine per ufficio EDP (per le quali entrambi gli indicatori segnalano un notevole indebolimento), delle telecomunicazioni e degli elettromedicali.

Francia

La Francia ha un modello di specializzazione molto equilibrato con vantaggi comparati nei settori con forti economie di scala e soprattutto nei settori ad alta intensità tecnologica; mostra lievi debolezze nella meccanica specializzata, leggermente più marcate nei settori tradizionali.

Nel suo insieme il comparto manifatturiero mostra nel decennio una tendenza negativa e dal 1987 le importazioni superano le esportazioni. I saldi normalizzati dal 1988 diventano negativi in tutti i quattro comparti; il 1991 ribalta nuovamente il segno dei saldi, ma soltanto nei settori a forti economie di scala e ad alta intensità tecnologica.

Nei tradizionali la Francia mostra un consistente vantaggio comparato soltanto nei manufatti

FRANCIA - SETTORI TRADIZIONALI

Saldi normalizzati e indici di specializzazione
(medie biennali)

	1982-1983		1990-1991		variazione	
	saldo	isp	saldo	isp	saldo	isp
Pelli e cuoio	-16,3	85,5	-23,4	45,5	-7,1	-40,0
Manufatti in gomma	32,9	207,7	28,2	183,1	-4,7	-24,6
Manufatti in legno e sughero	-12,1	50,7	-20,2	52,3	-8,1	1,6
Tessile	-8,0	102,3	-8,3	87,3	-,3	-15,0
Prodotti in metallo	14,2	82,4	-7,3	81,0	-21,5	-1,4
Impianti sanitari, idraulici, illuminazione	7,0	131,8	10,3	164,6	3,3	32,8
Mobilio	-35,1	41,9	-31,2	55,7	3,9	13,8
Articoli da viaggio	-28,1	55,1	5,4	103,0	33,5	47,9
Abbigliamento	-17,0	41,7	-28,7	36,7	-11,7	-5,0
Calzature	-23,4	52,4	-44,2	31,8	-20,8	-20,6
Altri manufatti	-13,5	85,4	-14,1	104,9	-,6	19,5
Totale	-6,1	78,5	-14,1	76,2	-8,0	-2,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.53

FRANCIA - SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA

Saldi normalizzati e indici di specializzazione
(medie biennali)

	1982-1983		1990-1991		variazione	
	saldo	isp	saldo	isp	saldo	isp
Chimica organica	7,7	138,3	5,6	128,7	-2,1	-9,6
Chimica inorganica	10,0	175,7	2,1	164,3	-7,9	-11,4
Vernici e colori	-11,9	116,4	-7,3	108,1	4,6	-8,3
Cosmesi e igiene	45,7	332,5	49,9	376,1	4,2	43,6
Fertilizzanti	-48,0	37,2	-55,5	44,8	-7,5	7,6
Materie plastiche	,9	148,3	-7,1	128,0	-8,0	-20,3
Altre chimiche	11,2	133,8	,5	132,5	-10,7	-1,3
Carta e cartotecnica	-18,5	82,7	-16,4	91,1	2,1	8,4
Prodotti minerali non metalliferi	4,7	96,5	-3,2	82,0	-7,9	-14,5
Siderurgici	16,3	142,2	8,4	139,0	-7,9	-3,2
Metalli non ferrosi	-20,2	64,7	-20,8	72,7	-,6	8,0
Radio e TV	-70,7	7,7	-27,8	49,6	42,9	41,9
Elettrodomestici	-20,3	95,6	-16,4	97,9	3,9	2,3
Autoveicoli	15,7	95,2	8,1	107,5	-7,6	12,3
Macchine per ufficio	-29,5	67,0	-12,2	68,3	17,3	1,3
Totale	4,2	103,0	,5	108,0	-3,7	5,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.54

FRANCIA - MECCANICA SPECIALIZZATA

Saldi normalizzati e indici di specializzazione
(medie biennali)

	1982-1983		1990-1991		variazione	
	saldo	isp	saldo	isp	saldo	isp
Motori e turbine	-1,4	97,8	9,3	143,9	10,7	46,1
Macchine agricole	-27,1	92,6	-19,9	98,6	7,2	6,0
Trattori	-21,0	90,1	-33,0	88,0	-12,0	-2,1
Macchine industria costruzioni	38,2	125,7	19,4	139,5	-18,8	13,8
Macchine tessili	-14,6	59,3	-,1	71,8	14,5	12,5
Macchine industria carta	9,9	61,2	-38,3	64,8	-48,2	3,6
Macchine industria stampa	-32,2	47,4	-30,4	62,1	1,8	14,7
Macchine industria alimentare	16,6	63,2	-1,9	69,7	-18,5	6,5
Macchine lavorazione legno e sughero	-19,2	69,8	-47,5	31,1	-28,3	-38,7
Macchine lavorazione pietre, terra, minerali	41,3	66,5	5,0	74,7	-36,3	8,2
Altre macchine industriali	9,0	77,9	-15,4	66,1	-24,4	-11,8
Macchine lavorazione metalli	-7,3	51,4	-34,1	57,0	-26,8	5,6
Macchine generali industria	9,6	84,7	-3,0	95,5	-12,6	10,8
Generatori e distributori elettricità	28,8	96,9	11,2	76,9	-17,6	-20,0
Componentistica elettrica	,2	76,1	-9,1	67,8	-9,3	-8,3
Veicoli ferroviari	82,1	113,1	40,6	75,4	-41,5	-37,7
Navi e barche	55,9	91,3	25,5	61,8	-30,4	-29,5
Totale	10,9	85,9	-1,4	93,4	-12,3	7,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.55

FRANCIA - SETTORI AD ALTA INTENSITÀ TECNOLOGICA

Saldi normalizzati e indici di specializzazione
(medie biennali)

	1982-1983		1990-1991		variazione	
	saldo	isp	saldo	isp	saldo	isp
Farmaceutici	32,0	117,1	14,8	108,1	-17,2	-9,0
Macchine per ufficio EDP	-25,7	70,5	-33,5	38,2	-7,8	-32,3
Telecomunicazioni	25,1	34,6	,8	35,2	-24,3	,6
Elettromedicali	-5,7	60,9	-7,9	86,8	-2,2	25,9
Componentistica elettronica	-8,0	72,6	-9,2	79,5	-1,2	6,9
Aerei e parti	45,6	506,8	27,8	404,6	-17,8	-102,2
Meccanica di precisione	-5,4	79,3	-8,2	82,7	-2,8	3,4
Foto cine-ottica	-11,2	75,3	-13,2	64,4	-2,0	-10,9
Totale	8,3	141,8	-,7	119,8	-9,0	-22,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.56

in gomma e negli impianti sanitari, idraulici e di illuminazione. Nei primi la posizione francese è nettamente più forte rispetto all'Italia, mentre nei secondi la Francia detiene saldi e ISP pari alla metà di quelli italiani.

Nell'arco del decennio la specializzazione francese si è ridotta ulteriormente nella maggior parte dei settori tradizionali, raggiungendo livelli molto bassi nell'abbigliamento e nelle calzature. In controtendenza va evidenziato il settore degli articoli da viaggio, che è passato da una situazione di netta debolezza nel 1982-83 ad una sia pur lieve specializzazione nell'ultimo biennio.

Nei settori con forti economie di scala la Francia è molto specializzata nella cosmetica, in misura minore in diversi settori della chimica, nella siderurgia e negli autoveicoli. Dipendente dall'estero soprattutto nei fertilizzanti, nelle radio e TV, negli elettrodomestici e nelle macchine per ufficio. Durante il decennio la despecializzazione in questi ultimi tre settori si è comunque molto attenuata.

Nella meccanica specializzata la Francia gode di vantaggi comparati nelle macchine per l'industria delle costruzioni e nei motori e turbine. Si rileva che risulta altresì forte esportatrice netta di veicoli ferroviari, navi e barche, generatori e distributori di elettricità. Ma le sue esportazioni non sono orientate verso il mercato dei G7, dove risulta poco specializzata (ISP inferiori a 100).

I saldi normalizzati della Francia sono diminuiti in quasi tutti i settori di questo comparto nel corso degli anni ottanta. Le eccezioni più rilevanti sono macchine tessili, motori e turbine e macchine agricole. La despecializzazione delle esportazioni verso i G7 si è invece complessivamente attenuata, anche se in non pochi settori gli ISP si sono invece ulteriormente abbassati.

La marcata specializzazione francese nel comparto ad alta intensità tecnologica deriva esclusivamente dalla fortissima posizione detenuta negli aerei e parti e, in misura molto minore, nei farmaceutici. In tutti gli altri settori la Francia mostra svantaggi comparati, soprattutto nelle macchine per ufficio EDP.

Nell'insieme del comparto, a partire dal 1985, la specializzazione francese si è notevolmente ridotta (cedendo il passo alla concorrenza inglese). Il 1991 ha invertito la tendenza negativa.

Germania

Uno sguardo al comparto manifatturiero nel suo insieme rileva un paese con vantaggi comparati molto rilevanti nella meccanica specializzata ed in misura minore nei settori con forti economie di scala, relativamente debole nell'alta tecnologia, despecializzato nei tradizionali.

I saldi normalizzati della Germania sono diminuiti notevolmente nel corso del decennio in tutti e quattro i comparti, sono ulteriormente peggiorati nel 1991 in seguito all'unificazione delle due Germanie. Sul mercato dei G7 nello stesso periodo il modello di specializzazione delle esportazioni tedesche ha accentuato i suoi connotati iniziali: sono aumentati gli ISP della meccanica specializzata e dei settori con forti economie di scala, che già nel 1982-83 erano superiori a 100, mentre si è ulteriormente indebolita la posizione tedesca negli altri due comparti.

Nei settori tradizionali la Germania risulta specializzata soltanto nei prodotti in metallo e notevolmente dipendente dall'estero negli articoli da viaggio, nell'abbigliamento e nelle calzature (settori in cui l'Italia gode di un vantaggio comparato).

Nei settori con forti economie di scala la Germania risulta specializzata in tutti i settori della chimica, negli autoveicoli e negli elettrodomestici, in misura più ridotta nei siderurgici; viceversa appare più debole nelle radio e TV, nelle macchine per ufficio e nei metalli non ferrosi.

Nell'arco del decennio in quasi tutti i settori di questo comparto si sono verificati contemporaneamente un calo del saldo normalizzato e un incremento dell'indice di specializzazione.

La Germania tra i paesi qui considerati è il principale esportatore di meccanica specializzata. Presenta vantaggi comparati in quasi tutti i settori, maggiormente nelle macchine industria stampa, nelle macchine tessili, nelle macchine lavorazione legno e sughero, e nei trattori.

Nel periodo 1982-91 il peggioramento dei saldi nell'interscambio con il mondo ha interessato tutti i settori. Sul mercato dei G7 nello stesso periodo in una metà dei settori la Germania ha raf-

GERMANIA - SETTORI TRADIZIONALI

Saldi normalizzati e indici di specializzazione
(medie biennali)

	1982-1983		1990-1991		variazione	
	saldo	isp	saldo	isp	saldo	isp
Pelli e cuoio	-9,5	46,4	-9,0	38,6	,5	-7,8
Manufatti in gomma	7,8	102,2	1,1	97,4	-6,7	-4,8
Manufatti in legno e sughero	-22,8	38,1	-28,7	38,1	-5,9	,0
Tessile	4,8	79,5	5,3	86,4	,5	6,9
Prodotti in metallo	37,2	106,0	21,2	119,9	-16,0	13,9
Impianti sanitari, idraulici, illuminazione	12,0	112,2	2,1	81,3	-9,9	-30,9
Mobilio	15,4	86,7	-1,9	68,5	-17,3	-18,2
Articoli da viaggio	-37,8	15,5	-49,3	16,3	-11,5	,8
Abbigliamento	-45,4	14,5	-50,2	15,6	-4,8	1,1
Calzature	-60,4	8,2	-58,1	9,2	2,3	1,0
Altri manufatti	21,0	67,5	11,9	67,2	-9,1	-,3
Totale	,4	59,3	-8,2	58,1	-8,6	-1,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.57

GERMANIA - SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA

Saldi normalizzati e indici di specializzazione
(medie biennali)

	1982-1983		1990-1991		variazione	
	saldo	isp	saldo	isp	saldo	isp
Chimica organica	23,9	112,0	15,6	114,7	-8,3	2,7
Chimica inorganica	8,8	78,5	21,4	112,5	12,6	34,0
Vernici e colori	61,6	237,5	52,6	226,0	-9,0	-11,5
Cosmesi e igiene	27,1	113,9	21,2	115,5	-5,9	1,6
Fertilizzanti	-7,3	38,4	-6,0	48,3	1,3	9,9
Materie plastiche	26,1	155,1	18,2	159,4	-7,9	4,3
Altre chimiche	44,0	164,9	31,6	175,7	-12,4	10,8
Carta e cartotecnica	2,4	83,5	1,7	101,8	-,7	18,3
Prodotti minerali non metalliferi	11,9	78,5	4,6	68,4	-7,3	-10,1
Siderurgici	26,3	110,9	10,5	104,9	-15,8	-6,0
Metalli non ferrosi	-6,9	65,0	-12,6	67,5	-5,7	2,5
Radio e TV	-13,7	44,6	-31,0	46,2	-17,3	1,6
Elettrodomestici	33,3	119,1	23,5	121,6	-9,8	2,5
Autoveicoli	59,0	151,9	30,7	158,1	-28,3	6,2
Macchine per ufficio	-3,6	76,7	-17,1	42,6	-13,5	-34,1
Totale	31,1	115,0	16,9	119,9	-14,2	4,9

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.58

GERMANIA - MECCANICA SPECIALIZZATA

Saldi normalizzati e indici di specializzazione
(medie biennali)

	1982-1983		1990-1991		variazione	
	saldo	isp	saldo	isp	saldo	isp
Motori e turbine	41,5	89,2	25,4	95,5	-16,1	6,3
Macchine agricole	54,2	137,7	34,7	144,5	-19,5	6,8
Trattori	77,0	183,2	58,4	251,8	-18,6	68,6
Macchine industria costruzioni	56,9	124,3	28,6	117,9	-28,3	-6,4
Macchine tessili	69,8	244,5	69,0	257,2	-,8	12,7
Macchine industria carta	61,3	228,3	43,8	227,0	-17,5	-1,3
Macchine industria stampa	72,5	343,8	64,4	330,3	-8,1	-13,5
Macchine industria alimentare	68,8	203,1	49,3	184,4	-19,5	-18,7
Macchine lavorazione legno e sughero	63,7	259,5	59,1	251,1	-4,6	-8,4
Macchine lavorazione pietre, terra, minerali	73,4	215,9	45,9	197,4	-27,5	-18,5
Altre macchine industriali	58,7	190,3	44,5	196,6	-14,2	6,3
Macchine lavorazione metalli	58,5	175,3	36,8	196,8	-21,7	21,5
Macchine generali industria	50,7	158,2	39,0	165,6	-11,7	7,4
Generatori e distributori elettricità	43,3	115,5	27,0	115,3	-16,3	-,2
Componentistica elettrica	24,6	111,8	13,1	103,8	-11,5	-8,0
Veicoli ferroviari	68,3	128,5	63,0	68,9	-5,3	-59,6
Navi e barche	57,5	29,5	47,4	45,4	-10,1	15,9
Totale	51,1	141,1	36,6	147,5	-14,5	6,4

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.59

GERMANIA - SETTORI AD ALTA INTENSITÀ TECNOLOGICA

Saldi normalizzati e indici di specializzazione
(medie biennali)

	1982-1983		1990-1991		variazione	
	saldo	isp	saldo	isp	saldo	isp
Farmaceutici	28,5	122,6	23,4	131,4	-5,1	8,8
Macchine per ufficio EDP	-5,8	65,5	-28,3	37,3	-22,5	-28,2
Telecomunicazioni	28,3	45,3	-3,2	32,5	-31,5	-12,8
Elettromedicali	45,7	204,4	43,8	205,9	-1,9	1,5
Componentistica elettronica	-15,1	37,7	-5,7	48,8	9,4	11,1
Aerei e parti	-8,1	48,7	-11,2	30,8	-3,1	-17,9
Meccanica di precisione	31,6	112,8	26,7	126,7	-4,9	13,9
Foto cine-ottica	8,4	72,4	,4	71,6	-8,0	-,8
Totale	9,6	72,1	,1	63,3	-9,5	-8,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.60

forzato la propria specializzazione (soprattutto nei trattori e nelle macchine lavorazione metalli), mentre nell'altra metà l'ha ridotta (in particolar modo nei veicoli ferroviari).

Nel comparto ad alta intensità tecnologica la Germania, pur essendo globalmente despecializzata, ha tre punti di forza negli elettromedicali, nella farmaceutica (principale esportatore tra i sei), e nella meccanica di precisione (secondo paese esportatore dopo gli Stati Uniti).

Nel periodo 1982-91 la specializzazione tedesca è diminuita sia sul mercato mondiale, sia sul mercato dei G7. Sul primo il peggioramento dei saldi ha interessato quasi tutti i settori ad esclusione della componentistica elettronica. Sul secondo una metà dei settori ha aumentato i propri ISP, in misura maggiore la meccanica di precisione e la componentistica elettronica; l'altra metà li ha visti diminuire, soprattutto le macchine per ufficio EDP, gli aerei e parti e le telecomunicazioni (dove i livelli degli indici sono i più bassi dell'intero comparto).

Regno Unito

Uno sguardo complessivo alla collocazione internazionale dell'industria manifatturiera del Regno Unito rileva un paese specializzato nei settori della meccanica specializzata e nei settori ad alta intensità tecnologica, molto despecializzato nei tradizionali, meno nei settori a forti economie di scala.

Nel corso del decennio il modello di specializzazione inglese si è in parte modificato : entrambi gli indicatori sono aumentati nei settori ad alta intensità tecnologica e si sono ridotti nei tradizionali e nella meccanica specializzata. Nei settori a forti economie di scala i due indicatori divergono: i saldi normalizzati sono rimasti quasi invariati; gli ISP segnalano invece un forte rafforzamento della specializzazione inglese sul mercato dei G7.

Nei tradizionali il Regno Unito risulta despecializzato in tutti i settori ad eccezione dei manufatti in gomma. Nel corso del decennio soltanto il tessile e le calzature (i due settori in cui la posi-

REGNO UNITO - SETTORI TRADIZIONALI

Saldi normalizzati e indici di specializzazione
(medie biennali)

	1982-1983		1990-1991		variazione	
	saldo	isp	saldo	isp	saldo	isp
Pelli e cuoio	12,5	115,7	3,4	82,4	-9,1	-33,3
Manufatti in gomma	7,6	116,1	,2	116,1	-7,4	,0
Manufatti in legno e sughero	-71,2	14,6	-77,0	12,1	-5,8	-2,5
Tessile	-29,7	79,1	-23,3	79,8	6,4	,7
Prodotti in metallo	13,3	95,0	9,1	83,9	-22,4	-11,1
Impianti sanitari, idraulici, illuminazione	-10,7	41,8	-37,8	32,2	-27,1	-9,6
Mobilio	-27,7	56,5	-30,2	46,0	-2,5	-10,5
Articoli da viaggio	—72,2	16,2	-61,2	14,6	11,0	-1,6
Abbigliamento	-29,2	41,0	-37,9	33,1	-8,7	-7,9
Calzature	-61,8	13,5	-59,0	18,5	2,8	5,0
Altri manufatti	-12,7	132,6	-6,0	106,2	6,7	-26,4
Totale	-18,4	77,9	-19,7	66,8	-1,3	-11,1

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.61

REGNO UNITO - SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA

Saldi normalizzati e indici di specializzazione
(medie biennali)

	1982-1983		1990-1991		variazione	
	saldo	isp	saldo	isp	saldo	isp
Chimica organica	12,4	217,9	11,7	193,1	-,7	-24,8
Chimica inorganica	-5,2	106,8	-3,3	113,0	1,9	6,2
Vernici e colori	26,7	192,1	25,8	205,4	-,9	13,3
Cosmesi e igiene	33,6	190,4	22,6	172,3	-11,0	-18,1
Fertilizzanti	-42,1	16,2	-44,1	26,5	-2,0	10,3
Materie plastiche	-18,7	93,8	-24,2	96,2	-5,5	2,4
Altre chimiche	22,1	135,8	23,1	162,8	1,0	27,0
Carta e cartotecnica	-46,9	47,0	-43,1	61,4	3,8	14,4
Prodotti minerali non metalliferi	47,2	100,7	-4,2	82,1	-51,4	-18,6
Siderurgici	1,8	72,3	7,0	103,7	5,2	31,4
Metalli non ferrosi	-9,7	137,4	-14,3	102,1	-4,6	-35,3
Radio e TV	-75,2	18,7	-13,3	90,0	61,9	71,3
Elettrodomestici	-55,1	35,6	-34,8	58,9	20,3	23,3
Autoveicoli	-24,3	46,3	-17,3	74,0	7,0	27,7
Macchine per ufficio	-9,1	111,7	-11,7	113,2	-2,6	1,5
Totale	-9,8	85,2	-9,7	97,4	,1	12,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.62

zione britannica è più debole nel comparto) mostrano un leggero incremento di entrambi gli indicatori.

Nei settori con forti economie di scala il Regno Unito risulta specializzato soltanto nella chimica e, lievemente, nella siderurgia. Si segnala comunque un forte incremento nel corso del decennio dei due indicatori di specializzazione nelle radio e TV, negli elettrodomestici, negli autoveicoli e nei siderurgici.

Nella meccanica specializzata il Regno Unito gode di vantaggi comparati molto elevati nei trattori, in misura minore nei motori e turbine, nelle macchine industria costruzioni, nelle macchine industria carta, nelle macchine lavorazione pietra terra e minerali, nelle navi e barche. Nel corso del decennio la specializzazione inglese è diminuita in quasi tutti i settori (soprattutto gli ISP delle macchine industria stampa e delle altre macchine industriali); soltanto nei trattori e nelle macchine industria carta i valori dei due indicatori sono aumentati.

Nei settori ad alta intensità tecnologica il Regno Unito risulta molto specializzato nella farmaceutica ed in misura minore negli aerei e parti, negli elettromedicali e nella meccanica di precisione. Inoltre sul mercato dei G7 le esportazioni britanniche mostrano vantaggi comparati anche nelle macchine per ufficio EDP, in cui il saldo con il mondo si presenta lievemente negativo.

Nell'arco del decennio considerato la specializzazione del Regno Unito è aumentata in tutti i settori ad alta intensità tecnologica. Segnali non univoci di indebolimento compaiono però nei farmaceutici, nelle telecomunicazioni, nella meccanica di precisione e nella foto-cine-ottica.

REGNO UNITO - SETTORI TRADIZIONALI

Saldi normalizzati e indici di specializzazione
(medie biennali)

	1982-1983		1990-1991		variazione	
	saldo	isp	saldo	isp	saldo	isp
Motori e turbine	26,5	236,7	20,2	187,7	-6,3	-49,0
Macchine agricole	-22,8	62,0	-11,7	59,1	11,1	-2,9
Trattori	50,4	210,8	63,0	372,4	12,6	161,6
Macchine industria costruzioni	31,5	164,5	30,3	166,9	-1,2	2,4
Macchine tessili	9,1	91,5	7,4	67,2	-1,7	-24,3
Macchine industria carta	12,0	116,5	18,5	124,3	6,5	7,8
Macchine industria stampa	6,5	178,9	-2,5	138,0	-9,0	-50,9
Macchine industria alimentare	9,3	96,6	-1,4	85,2	-10,7	-11,4
Macchine lavorazione legno e sughero	-28,3	37,0	-15,1	31,7	13,2	-5,3
Macchine lavorazione pietre, terra, minerali	41,6	141,2	24,1	135,0	-17,5	-6,2
Altre macchine industriali	12,8	162,3	-14,8	86,0	-27,6	-76,3
Macchine lavorazione metalli	12,7	118,8	-1,9	101,8	-14,6	-17,0
Macchine generali industria	15,5	141,3	2,9	121,7	-12,6	-19,6
Generatori e distributori elettricità	8,3	83,5	-11,5	66,0	-19,8	-17,5
Componentistica elettrica	5,6	105,2	,9	117,9	-4,7	12,7
Veicoli ferroviari	73,2	51,5	9,0	66,1	-64,2	14,6
Navi e barche	21,6	245,6	19,4	156,8	-2,2	-88,8
Totale	18,8	152,4	7,2	124,6	-11,6	-27,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.63

REGNO UNITO - SETTORI TRADIZIONALI

Saldi normalizzati e indici di specializzazione
(medie biennali)

	1982-1983		1990-1991		variazione	
	saldo	isp	saldo	isp	saldo	isp
Farmaceutici	42,0	226,5	31,5	232,4	-10,5	5,9
Macchine per ufficio EDP	-29,3	146,9	-5,8	155,6	23,5	8,7
Telecomunicazioni	3,0	60,4	-7,1	73,0	-10,1	12,6
Elettromedicali	-1,1	99,2	17,9	112,8	19,0	13,6
Componentistica elettronica	-20,4	68,0	-13,1	76,1	7,3	8,1
Aerei e parti	..	135,2	..	147,9	..	12,7
Meccanica di precisione	6,6	173,0	8,5	143,5	1,9	-29,5
Foto cine-ottica	-17,4	114,7	-12,3	97,1	5,1	-17,6
Totale	-3,3	126,8	4,6	129,6	7,9	2,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.64

Stati Uniti

Il modello di specializzazione internazionale dell'industria manifatturiera statunitense è simile a quello del Regno Unito; presenta forti vantaggi comparati nella meccanica specializzata, ma

STATI UNITI - SETTORI TRADIZIONALI

Saldi normalizzati e indici di specializzazione
(medie biennali)

	1982-1983		1990-1991		variazione	
	saldo	Isp	saldo	Isp	saldo	Isp
Pelli e cuoio	-16,5	27,0	-17,7	38,7	-1,2	11,7
Manufatti in gomma	-28,7	61,8	-23,7	93,6	5,0	31,8
Manufatti in legno e sughero	-46,1	50,0	-30,9	60,8	15,2	10,8
Tessile	-8,3	42,6	-16,4	44,6	-8,1	2,0
Prodotti in metallo	-17,0	96,8	-20,7	90,6	-3,7	-6,2
Impianti sanitari, idraulici, illuminazione	7,4	58,2	-17,5	37,8	-24,9	-20,4
Mobilio	-47,8	24,3	-46,0	54,0	1,8	29,7
Articoli da viaggio	-88,8	9,3	-88,5	13,2	,3	3,9
Abbigliamento	-82,1	9,0	-81,2	11,0	,9	2,0
Calzature	-94,5	6,0	-91,0	8,7	3,5	2,7
Altri manufatti	-30,0	97,3	-23,3	104,9	6,7	7,6
Totale	-42,9	51,2	-43,6	56,1	-,7	4,9

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.65

STATI UNITI - SETTORI TRADIZIONALI

Saldi normalizzati e indici di specializzazione
(medie biennali)

	1982-1983		1990-1991		variazione	
	saldo	Isp	saldo	Isp	saldo	Isp
Chimica organica	18,2	92,3	15,2	93,9	-3,0	-37,3
Chimica inorganica	9,8	131,2	6,1	134,3	-3,7	41,4
Vernici e colori	11,3	92,9	6,9	90,4	-4,4	-3,2
Cosmesi e igiene	33,7	93,6	25,9	102,3	-7,8	29,0
Fertilizzanti	11,6	73,3	42,8	79,1	31,2	-28,5
Materie plastiche	57,2	107,6	42,8	99,9	-14,4	-60,1
Altre chimiche	72,3	160,0	44,1	167,0	-28,2	101,7
Carta e cartotecnica	-23,4	65,3	-22,2	63,2	1,2	17,8
Prodotti minerali non metalliferi	-47,0	45,4	-50,9	52,0	-3,9	30,6
Siderurgici	-66,0	21,4	-43,9	35,2	22,1	-9,2
Metalli non ferrosi	-48,7	44,4	-25,3	69,2	23,4	55,1
Radio e TV	-84,4	14,1	-77,6	17,2	6,8	-37,3
Elettrodomestici	-30,1	54,5	-30,5	46,9	-,4	-55,0
Autoveicoli	-42,0	101,9	-42,2	79,8	-,2	-93,1
Macchine per ufficio	14,4	172,9	-2,9	163,3	-17,3	-9,6
Totale	-24,2	82,2	-23,4	80,7	,8	-1,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.66

STATI UNITI - MECCANICA SPECIALIZZATA

Saldi normalizzati e indici di specializzazione
(medie biennali)

	1982-1983		1990-1991		variazione	
	saldo	isp	saldo	isp	saldo	isp
Motori e turbine	31,8	214,0	11,6	208,4	-20,2	-5,6
Macchine agricole	32,2	204,3	34,1	180,9	1,9	-23,4
Trattori	18,2	163,1	-17,5	95,7	-35,7	-67,4
Macchine industria costruzioni	75,6	200,9	48,0	138,3	-27,6	-62,6
Macchine tessili	33,7	49,9	-32,3	36,7	1,4	-13,2
Macchine industria carta	8,0	110,5	-8,1	78,2	-16,1	-32,3
Macchine industria stampa	8,7	123,4	-31,	95,1	-11,8	-28,3
Macchine industria alimentare	42,2	120,7	10,4	82,6	-31,8	-38,1
Macchine lavorazione legno e sughero	14,1	65,1	-38,4	38,4	-52,5	-26,7
Macchine lavorazione pietre, terra, minerali	44,9	101,9	19,1	82,1	-25,8	-19,8
Altre macchine industriali	19,5	154,9	8,9	121,0	-10,6	-33,9
Macchine lavorazione metalli	-10,3	103,6	-17,4	64,8	-7,1	-38,8
Macchine generali industria	28,4	145,5	8,0	127,0	-20,4	-18,5
Generatori e distributori elettricità	2,4	126,0	-10,7	133,0	-13,1	7,0
Componentistica elettrica	5,7	149,1	-6,1	127,3	-11,8	-21,8
Veicoli ferroviari	49,0	185,8	-8,6	112,2	-57,6	-73,6
Navi e barche	50,3	32,5	60,2	171,2	9,9	138,7
Totale	26,0	153,2	5,2	135,6	-20,8	-17,6

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.67

STATI UNITI - SETTORI AD ALTA INTENSITÀ TECNOLOGICA

Saldi normalizzati e indici di specializzazione
(medie biennali)

	1982-1983		1990-1991		variazione	
	saldo	isp	saldo	isp	saldo	isp
Farmaceutici	40,7	141,7	20,6	111,2	-20,1	-30,5
Macchine per ufficio EDP	58,0	324,5	-9,5	177,5	-67,5	147,0
Telecomunicazioni	-17,3	101,0	-18,3	99,3	-1,0	-1,7
Elettromedicali	28,3	177,2	2,3	150,4	-26,0	-26,8
Componentistica elettronica	-37,7	129,9	-8,2	135,8	29,5	5,9
Aerei e parti	65,9	175,2	64,4	308,3	-1,5	133,1
Meccanica di precisione	51,3	253,9	33,0	237,5	-18,3	-16,4
Foto cine-ottica	-15,5	105,4	-31,3	90,7	-15,8	-14,7
Totale	26,1	180,1	13,5	175,7	-12,6	-4,4

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.68

soprattutto nei settori ad alta intensità tecnologica, a cui fa riscontro una despecializzazione nei settori tradizionali e, in misura più lieve, nei settori con forti economie di scala.

Nel corso del decennio questo modello si è in parte modificato: la specializzazione si è notevolmente ridotta nei comparti forti (meccanica specializzata e settori ad alta intensità tecnologica), è lievemente aumentata nel debolissimo comparto dei tradizionali, limitatamente al mercato dei G7; mentre nei settori con forti economie di scala si è verificato un lieve miglioramento del saldo statunitense con il resto del mondo e contemporaneamente un indebolimento della specializzazione delle esportazioni sul mercato dei G7.

Gli Stati Uniti sono despecializzati in tutti i settori tradizionali, ed appaiono particolarmente dipendenti dall'estero nelle calzature, negli articoli da viaggio e nell'abbigliamento. Il lieve rafforzamento della posizione statunitense sul mercato dei G7 nell'arco del decennio va attribuito soprattutto ai manufatti in gomma, in legno e sughero, al mobilio ed al settore pelli e cuoio.

Nel comparto con forti economie di scala gli Stati Uniti sono specializzati soltanto in alcuni settori della chimica e, limitatamente al mercato dei G7, nelle macchine per ufficio. Viceversa sono fortemente despecializzati nelle radio e TV e, in misura minore, nei siderurgici, nei prodotti di minerali non metalliferi e negli autoveicoli.

Nella meccanica specializzata la posizione degli Stati Uniti appare più forte sul mercato dei G7 piuttosto che nell'interscambio con tutto il mondo. Saldi normalizzati positivi e consistenti, infatti, si registrano soltanto nelle macchine agricole, nelle macchine industria costruzioni, nelle navi e barche. Sul mercato dei G7, però, oltre che nei settori menzionati, le esportazioni statunitensi risultano specializzate nei motori e turbine, nei generatori e distributori di elettricità, nella componentistica elettrica, nelle macchine generali per l'industria, nelle altre macchine industriali. Gli Stati Uniti appaiono invece molto dipendenti dall'estero nelle macchine lavorazione legno e sughero e nelle macchine tessili.

Il forte indebolimento della posizione statunitense nella meccanica specializzata nel corso degli anni ottanta ha coinvolto praticamente tutti i settori, con l'unica eccezione rilevante delle navi e barche.

Anche nei settori ad alta intensità tecnologica gli Stati Uniti (sono i maggiori esportatori ma anche i principali importatori tra i paesi considerati) mostrano una maggiore specializzazione sul mercato dei G7 (gli ISP sono superiori a 100 in quasi tutti i settori tranne che nelle telecomunicazioni e nelle foto cine-ottica) piuttosto che nell'interscambio con il mondo. Infatti soltanto i saldi positivi degli aerei e parti, della meccanica di precisione e dei farmaceutici assumono dimensioni rilevanti (gli Stati Uniti sono i principali esportatori di questi settori). Inoltre limitatamente al mercato dei G7 gli USA risultano particolarmente specializzati nelle macchine per ufficio EDP e negli elettromedicali (sono i principali esportatori tra i paesi qui considerati).

Giappone

I punti di forza del modello di specializzazione giapponese sono i settori ad alta intensità tecnologica e quelli con forti economie di scala, mentre nei settori tradizionali si manifesta uno svantaggio comparato. Nei settori della meccanica specializzata i due indicatori usati in questa analisi non convergono perfettamente: il saldo normalizzato supera quello pur molto elevato dei settori ad alta intensità tecnologica, ma sul mercato dei sette principali paesi industriali, il livello dell'ISP non segnala alcuna particolare specializzazione.

Nel corso del decennio la specializzazione giapponese è diminuita notevolmente nei tradizionali (i saldi normalizzati segnalano fino al 1987 un paese prevalentemente esportatore, successivamente importatore) e nel comparto a forti economie di scala; viceversa è molto aumentata nei settori ad alta intensità tecnologica. Nella meccanica specializzata il Giappone mostra un incremento dell'ISP sul mercato dei G7 ed un peggioramento del saldo negli scambi con il mondo, segno che le importazioni sono cresciute in misura maggiore rispetto alle esportazioni.

Nei settori tradizionali il Giappone risulta specializzato soltanto nei manufatti in gomma ed in misura minore nei prodotti in metallo. Quasi completamente dipendente dall'estero nelle calzature, negli articoli da viaggio, nell'abbigliamento e nei manufatti in legno e sughero. La despecia-

GIAPPONE - SETTORI TRADIZIONALI

Saldi normalizzati e indici di specializzazione
(medie biennali)

	1982-1983		1990-1991		variazione	
	saldo	isp	saldo	isp	saldo	isp
Pelli e cuoio	40,0	12,2	-15,6	5,2	-55,6	-7,0
Manufatti in gomma	81,2	100,3	64,2	108,2	-17,0	7,9
Manufatti in legno e sughero	-26,8	13,3	-91,5	2,0	-64,7	-11,3
Tessile	52,3	42,5	16,9	28,4	-35,4	-14,1
Prodotti in metallo	75,9	100,6	43,3	62,1	-32,6	-38,5
Impianti sanitari, idraulici, illuminazione	55,8	9,8	-9,2	6,4	-65,0	-3,4
Mobilio	-21,8	10,4	-54,5	12,4	-32,7	2,0
Articoli da viaggio	-52,8	14,8	-92,5	4,0	-39,7	-10,8
Abbigliamento	-47,8	12,9	-88,0	3,7	-40,2	-9,2
Calzature	-62,3	3,4	-90,8	,5	28,5	-2,9
Altri manufatti	47,6	79,6	-2,1	82,5	-49,7	2,9
Totale	43,2	47,3	-12,2	38,0	-55,4	-9,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.69

GIAPPONE - SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA

Saldi normalizzati e indici di specializzazione
(medie biennali)

	1982-1983		1990-1991		variazione	
	saldo	isp	saldo	isp	saldo	isp
Chimica organica	3,9	33,1	11,0	45,9	7,1	12,8
Chimica inorganica	-37,5	17,6	-38,0	21,6	-5	4,0
Vernici e colori	21,6	39,2	29,9	36,9	8,3	-2,3
Cosmesi e igiene	,5	11,1	-13,2	12,7	-13,7	1,6
Fertilizzanti	-30,2	1,7	-58,5	2,0	-28,3	,3
Materie plastiche	48,9	26,2	45,6	33,1	-3,3	6,9
Altre chimiche	6,0	17,3	7,0	26,2	-1,0	8,9
Carta e cartotecnica	24,8	11,2	27,5	10,3	2,7	-,9
Prodotti minerali non metalliferi	31,0	55,1	-20,8	30,7	-51,8	-24,4
Siderurgici	83,3	111,2	44,2	50,8	-39,1	-60,4
Metalli non ferrosi	-49,0	16,2	-62,6	11,0	-13,6	-5,2
Radio e TV	98,6	453,0	89,9	258,9	-8,7	-194,1
Elettrodomestici	92,4	105,1	43,5	40,2	-48,9	-64,9
Autoveicoli	96,5	208,8	81,2	200,0	-15,3	-8,8
Macchine per ufficio	81,5	229,0	67,8	224,2	13,7	-4,8
Totale	68,5	129,3	49,4	112,6	-19,1	-16,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.70

GIAPPONE - MECCANICA SPECIALIZZATA

Saldi normalizzati e indici di specializzazione
(medie biennali)

	1982-1983		1990-1991		variazione	
	saldo	isp	saldo	isp	saldo	isp
Motori e turbine	68,2	51,4	66,3	70,5	-1,9	19,1
Macchine agricole	65,7	23,1	21,6	34,8	-44,1	11,7
Trattori	92,8	103,7	58,6	98,9	-34,2	-4,8
Macchine industria costruzioni	91,2	71,5	84,4	135,1	-6,4	63,6
Macchine tessili	81,4	95,1	76,4	133,6	-5,0	38,5
Macchine industria carta	48,2	35,0	37,1	43,1	-11,1	8,1
Macchine industria stampa	37,2	54,7	50,0	104,0	12,8	49,3
Macchine industria alimentare	34,0	21,3	20,0	32,8	-14,0	11,5
Macchine lavorazione legno e sughero	68,1	25,3	57,4	70,5	-10,7	45,2
Macchine lavorazione pietre, terra, minerali	76,8	23,7	54,8	40,5	-22,0	16,8
Altre macchine industriali	50,7	55,2	64,9	150,7	14,2	95,5
Macchine lavorazione metalli	72,7	150,5	71,3	166,0	-1,4	15,5
Macchine generali industria	75,2	75,2	66,6	91,3	-8,6	16,1
Generatori e distributori elettricità	71,5	81,7	61,1	88,7	-10,4	7,0
Componentistica elettrica	72,7	124,9	67,1	182,1	-5,6	57,2
Veicoli ferroviari	88,9	112,2	43,8	33,8	-45,1	-78,4
Navi e barche	92,7	109,4	87,2	45,5	-5,5	-63,9
Totale	77,0	78,0	67,7	103,0	-9,3	25,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.71

GIAPPONE - SETTORI AD ALTA INTENSITÀ TECNOLOGICA

Saldi normalizzati e indici di specializzazione
(medie biennali)

	1982-1983		1990-1991		variazione	
	saldo	isp	saldo	isp	saldo	isp
Farmaceutici	-58,1	26,8	-50,5	26,9	7,6	,1
Macchine per ufficio EDP	48,7	92,8	61,9	203,3	13,2	110,5
Telecomunicazioni	85,2	244,5	77,3	306,3	-7,9	61,8
Elettromedicali	40,8	80,0	61,9	183,8	21,1	103,8
Componentistica elettronica	58,7	115,1	59,3	171,4	,6	56,3
Aerei e parti	-74,5	17,4	-74,0	12,9	,5	-4,5
Meccanica di precisione	29,8	68,7	29,9	93,8	,1	25,1
Foto cine-ottica	73,3	231,5	61,9	224,3	-11,4	-7,2
Totale	48,0	114,9	49,6	153,4	1,6	38,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 5.72

lizzazione giapponese si è accentuata nel corso degli anni ottanta: in tutti i settori tradizionali i saldi normalizzati e quasi sempre anche gli ISP sono nettamente diminuiti.

Tra i settori con forti economie di scala il Giappone risulta molto specializzato nelle radio e TV, negli autoveicoli e nelle macchine per ufficio. Nei primi due settori i saldi normalizzati sono prossimi a 100 (anche se si sono notevolmente ridotti nel corso del decennio); segno che le importazioni giapponesi in questi settori sono quasi nulle. Saldi normalizzati elevati (accompagnati però da ISP nettamente inferiori a 100 sul mercato dei G7) si registrano in diversi settori, tra cui le materie plastiche, la siderurgia, gli elettrodomestici. In questi settori le esportazioni giapponesi, pur non manifestando particolari vantaggi comparati sui mercati dei principali paesi industriali, risultano comunque largamente superiori alle importazioni, rivelando indirettamente la posizione di forza di cui godono i prodotti giapponesi sul mercato interno.

Il ridimensionamento della specializzazione giapponese in questo comparto è stato ampio e abbastanza generalizzato nel corso degli anni ottanta (si evidenzia in particolare il notevole calo dei due indicatori negli elettrodomestici, nella siderurgia e nei prodotti minerali non metalliferi). Soltanto nei settori della chimica si segnala un tendenziale rafforzamento dei vantaggi comparati sul mercato dei G7.

I saldi normalizzati del Giappone nei settori della meccanica specializzata sono tutti nettamente positivi e, nonostante una sensibile diminuzione nell'arco del decennio, restano in media estremamente elevati. A questi vantaggi comparati nell'interscambio con il mondo non corrisponde però una posizione altrettanto forte sul mercato dei principali paesi industriali. Su quest'ultimo le esportazioni giapponesi risultano molto specializzate nella componentistica elettrica e, in misura minore, nelle macchine lavorazione metalli, nelle altre macchine industriali, nelle macchine tessili e nelle macchine industria costruzioni. Ma in quasi tutti gli altri settori gli ISP del Giappone sono nettamente inferiori a 100.

Anche i mutamenti intervenuti negli anni ottanta nei due indicatori sono decisamente divergenti. I saldi normalizzati sono notevolmente diminuiti in quasi tutti i settori (ad esclusione delle macchine industria stampa e delle altre macchine industriali), segno di una crescita delle importazioni più rapida di quella delle esportazioni. D'altra parte queste ultime hanno notevolmente rafforzato la propria specializzazione sul mercato dei G7 in quasi tutti i settori del comparto (con le rilevanti eccezioni dei veicoli ferroviari e delle navi e barche, nonché, in misura minore, dei trattori).

Gli unici due settori ad alta intensità tecnologica nei quali il Giappone appare chiaramente despecializzato sono gli aerei e parti e i farmaceutici. I punti di forza delle esportazioni giapponesi in questo comparto sono le telecomunicazioni (in cui risulta il principale esportatore tra i sei paesi considerati), le macchine per ufficio EDP e la foto cine-ottica (principale esportatore), ma anche negli elettromedicali e nella componentistica elettronica la posizione del Giappone è molto forte.

Pur partendo già da livelli considerevoli, la specializzazione giapponese nei settori ad alta intensità tecnologica si è ulteriormente accentuata nel corso degli anni ottanta in quasi tutti i settori e soprattutto con riferimento alle esportazioni verso il mercato dei G7. Il rafforzamento ha interessato quasi tutti i settori ad esclusione della foto cine-ottica e degli aerei e parti.

6. IL COMMERCIO ESTERO DELLE REGIONI ITALIANE

6.1 LE ESPORTAZIONI PER REGIONI

Questo capitolo rappresenta una novità rispetto alle precedenti edizioni del *Rapporto sul commercio estero*, nelle quali lo spazio dedicato alle analisi regionali era piuttosto limitato.

Data l'importanza della dimensione territoriale per comprendere pienamente le caratteristiche del modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana, sono stati acquisiti ed elaborati i dati ISTAT di commercio estero per province a partire dal 1985, aggregandoli per regioni, settori ed aree geografiche.

Le analisi di questo capitolo saranno limitate alle esportazioni. Sono disponibili anche i dati sulle importazioni, ma la loro effettiva attribuzione alle singole regioni non è agevole, dal momento che le merci acquistate dagli importatori di una regione non sono necessariamente impiegate all'interno del suo territorio, ma sono soggette a trasferimenti per consumi o processi di trasformazione che avvengono spesso in altre regioni[1].

In questo paragrafo sarà esaminato l'andamento complessivo delle esportazioni delle regioni italiane e l'evoluzione delle loro quote sul totale nazionale tra il 1985 e il 1991. Il paragrafo 2 sarà dedicato ad una analisi dei modelli di specializzazione internazionale delle regioni italiane, considerando prima i principali settori secondo lo schema NACE-CLIO e successivamente cinque grandi categorie merceologiche basate sul contenuto tecnologico dei beni esportati. Nel paragrafo conclusivo sarà illustrato l'orientamento geografico delle esportazioni regionali nonché l'andamento delle loro quote sul totale nazionale nelle principali aree di destinazione.

La graduatoria delle regioni italiane secondo il valore delle esportazioni (tav. 6.1) mostra anche per il 1991 una forte concentrazione territoriale in poche regioni settentrionali. Si conferma la posizione dominante della Lombardia, che realizza da sola oltre il 30% delle esportazioni nazionali. Seguono ad una certa distanza il Piemonte (13,7%), il Veneto (12,3%) e l'Emilia-Romagna (10,5%). Da queste quattro regioni provengono complessivamente oltre i due terzi delle esportazioni italiane. Altre posizioni di rilievo si osservano per la Toscana e per il Lazio. Nel gruppo di coda si addensano invece le regioni del Mezzogiorno.

Considerando i tassi di crescita delle esportazioni tra il 1990 e il 1991, emergono notevoli disparità tra le varie regioni, ma va sottolineato innanzitutto l'aumento molto forte delle esportazioni che l'ISTAT attribuisce a province diverse e non specificate, rendendo più incerti i possibili confronti.

Le regioni dell'Italia nord-occidentale mostrano nel 1991 scarsa dinamicità: i tassi di crescita delle esportazioni all'interno di questa ripartizione si attestano al di sotto della media nazionale ed anzi nel caso della Liguria si registra una netta flessione (-3,7%). L'unica modesta eccezione è costituita dalla Valle d'Aosta (+22,6%).

In Italia nord-orientale i risultati del 1991 sono migliori e i tassi di crescita delle esportazioni appaiono abbastanza sostenuti in Trentino-Alto Adige (6%) e in Emilia-Romagna (3,5%).

Passando all'Italia centrale, crescono vivacemente le esportazioni delle Marche (7,3%) e dell'Umbria (8,4%), mentre il Lazio, che pure si colloca al sesto posto nella graduatoria delle regioni, fa rilevare un tasso di crescita negativo (-1,8%).

In confronto alle altre ripartizioni, si segnala una discreta dinamicità nelle esportazioni dell'Italia meridionale. La Campania è la regione che contribuisce maggiormente alle esportazioni meridionali e consegue nel 1991 un considerevole incremento (8%). Anche gli Abruzzi e la Basilicata

[1] Va ricordato, tuttavia, che anche i dati sulle esportazioni devono essere analizzati con cautela: spesso le esportazioni di una regione sono realizzate con produzioni le cui fasi intermedie sono largamente decentrate in altre regioni. Ciò può contribuire a spiegare, ad esempio, la bassa quota di partecipazione del Mezzogiorno al totale nazionale, dato che molte imprese meridionali lavorano in subfornitura per conto di committenti situati nel Centro-Nord. Tuttavia, anche tenendo conto di questa precisazione, non è priva di importanza la distinzione tra regioni che esportano direttamente la propria produzione o quella di altre e regioni che, svolgendo prevalentemente un ruolo di sub-fornitori, tendono a rimanere escluse dalle conoscenze tecniche e dalle esperienze organizzative cruciali per il successo nella competizione internazionale.

GRADUATORIA DELLE REGIONI ITALIANE SECONDO IL VALORE DELLE ESPORTAZIONI NEL 1991

Regioni	(*)	Miliardi di lire	Var. % 1990-91
1 - Lombardia	30,65	64.277	2,03
2 - Piemonte	13,69	28.712	0,49
3 - Veneto	12,25	25.701	2,17
4 - Emilia-Romagna	10,52	22.069	3,46
5 - Toscana	7,80	16.368	2,01
6 - Lazio	3,96	8.298	-1,77
7 - Friuli-Venezia Giulia	2,94	6.166	1,14
8 - Marche	2,36	4.946	7,29
9 - Campania	2,26	4.744	8,04
10 - Puglia	2,14	4.482	0,59
11 - Sicilia	1,94	4.074	-2,17
12 - Liguria	1,72	3.607	-3,67
13 - Trentino-Alto Adige	1,70	3.570	6,05
14 - Abruzzi	1,36	2.845	3,81
15 - Sardegna	0,89	1.865	-0,62
16 - Umbria	0,70	1.462	8,44
17 - Calabria	0,13	265	18,14
18 - Basilicata	0,12	253	8,71
19 - Valle d'Aosta	0,12	247	22,56
20 - Molise	0,08	178	-2,98
Totale Regioni	97,32	204.130	2,00
Province diverse e non specificate	2,68	5.618	68,53
ITALIA	100,00	209.747	3,06

(*) quota percentuale delle regioni sul totale

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.1

dimostrano una certa vivacità nell'anno considerato, ma molto sostenuta risulta soprattutto la crescita delle esportazioni calabresi (18,1%). Al contrario le esportazioni pugliesi si attestano grosso modo sullo stesso livello dell'anno precedente.

Le regioni insulari, infine, si segnalano per l'andamento negativo del 1991. La flessione delle esportazioni rispetto all'anno precedente è lieve per la Sardegna, ma non trascurabile per la Sicilia (-2,2%).

I dati appena illustrati si riflettono nelle variazioni delle quote delle singole regioni sulle esportazioni italiane tra il 1990 e il 1991 (tav. 6.2).

Il Centro-Nord perde un punto percentuale. I cali più consistenti riguardano il Piemonte, la Lombardia e il Lazio, mentre soltanto le Marche riescono ad aumentare lievemente la propria quota.

La flessione subìta dal Centro-Nord è stata la contropartita della crescita di peso delle province diverse e non specificate, ma le regioni del Mezzogiorno sono comunque riuscite a mantenere le loro posizioni. In particolare sono salite le quote degli Abruzzi e della Campania, mentre si sono ridimensionate quelle della Puglia e della Sicilia.

Considerando l'intero periodo 1985-91, il quadro è molto diverso. Si osserva un sensibile aumento del contributo alle esportazioni nazionali da parte del Centro-Nord (da 84,9 a 88,4%), a

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE
(quote percentuali a prezzi correnti)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
NORD CENTRO	84,9	85,7	87,2	89,7	89,6	89,4	88,4
ITALIA NORD OCCIDENTALE	43,4	44,1	44,5	47,8	47,4	46,9	46,2
PIEMONTE	12,7	13,6	13,4	14,8	14,1	14,0	13,7
VALLE D'AOSTA	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
LOMBARDIA	28,1	28,2	28,9	30,9	31,3	30,9	30,6
LIGURIA	2,6	2,2	2,0	2,0	1,8	1,8	1,7
ITALIA NORD ORIENTALE	25,6	26,0	27,0	27,1	26,9	27,5	27,4
TRENTINO-ALTO ADIGE	1,5	1,5	1,6	1,6	1,5	1,7	1,7
VENETO	11,3	11,5	11,9	11,8	12,0	12,4	12,3
FRIULI-VENEZIA GIULIA	2,5	2,6	2,8	2,8	2,7	3,0	2,9
EMILIA-ROMAGNA	10,3	10,4	10,6	10,8	10,7	10,5	10,5
ITALIA CENTRALE	15,9	15,7	15,8	14,8	15,3	15,0	14,8
TOSCANA	9,3	9,0	8,9	8,2	8,2	7,9	7,8
UMBRIA	0,7	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
MARCHE	2,2	2,2	2,3	2,2	2,2	2,3	2,4
LAZIO	3,7	3,7	3,8	3,7	4,1	4,2	4,0
MEZZOGIORNO	11,5	9,9	9,6	9,0	8,8	9,0	8,9
ITALIA MERIDIONALE	6,7	6,5	6,4	6,1	5,9	6,0	6,1
ABRUZZI	0,9	1,0	1,1	1,2	1,2	1,3	1,4
MOLISE	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
CAMPANIA	2,8	2,5	2,6	2,3	2,2	2,2	2,3
PUGLIA	2,7	2,6	2,4	2,3	2,2	2,2	2,1
BASILICATA	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
CALABRIA	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
ITALIA INSULARE	4,9	3,4	3,2	2,9	2,9	3,0	2,8
SICILIA	3,3	2,2	2,1	2,0	2,0	2,0	1,9
SARDEGNA	1,6	1,2	1,1	0,9	0,9	0,9	0,9
PROV. DIV. E NON SPEC.	3,6	4,4	3,2	1,2	1,6	1,6	2,7
AREA NEC (*)	36,2	36,4	37,3	36,6	36,6	36,7	36,6
ITALIA	100,0	100,0	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 6.2

scapito del Mezzogiorno, che progressivamente perde terreno (da 11,5 a 8,9%). In particolare si può notare che tutte le regioni settentrionali, ad eccezione della Liguria, seguono una tendenza crescente, mentre in Italia centrale all'aumento di quota del Lazio e delle Marche si contrappone la netta e progressiva flessione della Toscana.

Con la rilevante eccezione degli Abruzzi, che aumentano anno dopo anno la propria incidenza sulle esportazioni italiane, nel Mezzogiorno perdono quota tutte le principali regioni ed in particolare le isole.

Nel complesso la quota del Mezzogiorno sulle esportazioni italiane (9%) è bassa e nettamente inferiore anche a quella sul prodotto interno lordo (25%). Questo scarto può essere in parte spiegato con fenomeni di decentramento nelle regioni del Sud di produzioni esportate da altre regioni.

Per tentare di valutare indirettamente l'entità complessiva di questi fenomeni è stata stimata la propensione ad esportare delle singole regioni, tenendo conto sia delle esportazioni di merci e servizi verso l'estero, sia di quelle verso le altre regioni italiane (tav. 6.3)[2].

Confrontando i dati emergono alcune differenze: in particolare Lazio, Liguria, Sicilia e Valle d'Aosta, che non manifestano una forte propensione ad esportare verso l'estero, occupano i primi quattro posti della graduatoria relativa ai flussi interregionali. D'altra parte Toscana, Veneto e

LA PROPENSIONE AD ESPORTARE (*) DELLE REGIONI ITALIANE NEL 1987

Regioni	A) Esportazioni verso altre regioni italiane	B) Esportazioni verso l'estero	Esportazioni totali (A + B)
Piemonte	13,5	13,4	27,0
Valle D'Aosta	14,6	4,1	18,7
Lombardia	14,1	13,8	27,9
Liguria	15,4	10,7	26,1
Trentino-Alto Adige	8,6	10,2	18,9
Veneto	10,0	13,2	23,2
Friuli-Venezia Giulia	6,9	13,2	20,1
Emilia-Romagna	13,3	11,7	25,0
Toscana	10,4	13,4	23,8
Umbria	11,9	5,9	17,8
Marche	12,8	9,2	22,0
Lazio	22,4	6,9	29,3
Abruzzi	9,4	6,5	15,9
Molise	12,4	2,2	14,5
Campania	11,7	6,7	18,5
Puglia	11,5	6,0	17,5
Basilicata	9,0	2,0	11,1
Calabria	8,3	2,0	10,2
Sicilia	14,9	5,1	20,0
Sardegna	9,7	5,9	16,6
ITALIA	13,2	10,5	23,8

(*) rapporto percentuale tra esportazioni di merci e servizi e produzione effettiva al costo dei fattori (a prezzi correnti).

Fonte: elaborazioni ICE su dati FORMEZ

Tavola 6.3

[2] La tavola 6.3 è stata costruita mettendo a rapporto le esportazioni di merci e servizi di ogni regione verso l'estero e verso le altre regioni italiane con il valore della produzione effettiva al costo dei fattori. I dati, in gran parte stimati, sono stati tratti da una recente pubblicazione del FORMEZ, *Tavole delle interdipendenze settoriali delle regioni italiane - anno 1987*, Napoli, 1992.

Friuli-Venezia Giulia sembrano relativamente più orientate verso i mercati esteri che verso le altre regioni italiane.

Nel complesso la quota del Mezzogiorno sulle esportazioni di merci e servizi verso l'estero può essere stimata al 12%, mentre il suo contributo ai flussi interregionali è valutabile quasi al 21%, il che conferma l'importanza dei fenomeni di decentramento produttivo. Tuttavia nella tav. 6.3 si può facilmente constatare che la propensione ad esportare è generalmente più bassa nelle regioni del Mezzogiorno che altrove, anche tenendo conto dei flussi interregionali.

6.2 LA STRUTTURA MERCEOLOGICA DELLE ESPORTAZIONI REGIONALI

Le analisi di questo paragrafo muovono dall'ipotesi che i differenziali di sviluppo tra le regioni si riflettano sulle loro specializzazioni produttive e che queste a loro volta influenzino il modello di specializzazione internazionale dell'Italia e la sua evoluzione nel tempo. Sia i divari di crescita territoriale che le diverse specializzazioni regionali, infatti, si possono ricondurre alle differenze nella dotazione di risorse produttive, tra le quali assumono notevole rilievo il capitale umano, i fattori organizzativi, le capacità imprenditoriali ed innovative etc.. La particolare combinazione di questi fattori propria di ogni area locale contribuisce a determinare la nascita e lo sviluppo di una realtà produttiva con tipiche caratteristiche regionali. A ciò fa riscontro il fatto che la produzione di alcuni settori che richiedono specifiche dotazioni fattoriali sia concentrata in alcune realtà territoriali piuttosto che in altre.

I mutamenti nella specializzazione internazionale delle regioni italiane

I dati sulle esportazioni regionali, classificati secondo la schema NACE in dieci comparti e in alcuni settori più dettagliati di particolare rilevanza, mostrano notevoli disparità tra le principali ripartizioni territoriali ed anche all'interno di ciascuna di esse. Nella tav. 6.4 compaiono le quote di ogni regione sulle esportazioni italiane di ciascun settore nel 1991. Mettendo a rapporto tali quote settoriali con le corrispondenti quote sulle esportazioni totali, sono stati calcolati gli indici di specializzazione che compaiono nella tav. 6.5. Lo stesso esercizio è stato ripetuto sui dati del 1986 (tav. 6.6) per evidenziare i mutamenti nei modelli di specializzazione internazionale delle regioni italiane intercorsi nella seconda metà degli anni ottanta.

Da un sommario esame delle quote regionali appare innanzitutto che la Lombardia è in posizione dominante nella maggior parte dei settori. Fanno eccezione l'agricoltura, in cui il primato spetta all'Emilia-Romagna (18%), seguita dalla Puglia (14,6%) e dal Veneto (12,3%); i prodotti energetici, le cui esportazioni sono concentrate in Sicilia (42,7%) e in Sardegna (20,5%); i minerali e prodotti non metallici, nei quali prevale l'Emilia-Romagna (30,7%) seguita dalla Toscana (16,7%); i mezzi di trasporto, con il primato del Piemonte (32,1%); gli alimentari, nei quali i principali esportatori sono il Piemonte (19%) e l'Emilia-Romagna (18,8%); il cuoio-calzature, in cui la Lombardia è superata dal Veneto (25,6%) e dalla Toscana (22,6%); infine il legno-mobili in cui la quota lombarda è uguale a quella del Veneto (21,5%) e poco superiore a quella del Friuli-Venezia Giulia (20,6%).

Considerando più in dettaglio gli indici di specializzazione, si nota che, nel suo insieme, l'Italia nord-occidentale presenta vantaggi comparati in una ampia gamma di settori, che include la metallurgia, la chimica, le quattro branche della metalmeccanica e i mezzi di trasporto.

All'interno della ripartizione emergono però strutture settoriali diverse tra una regione e l'altra. Il Piemonte concentra la sua specializzazione in pochi punti di forza: i mezzi di trasporto, le macchine per ufficio, le macchine agricole ed industriali, ma anche settori come gli alimentari e la carta-cartotecnica che sono relativamente poco importanti per le altre regioni della ripartizione. La Valle d'Aosta orienta le sue esportazioni soprattutto sulla metallurgia e sulle macchine per ufficio. La Lombardia appare specializzata nella chimica - in cui realizza da sola quasi la metà delle esportazioni italiane - nella metalmeccanica, nella metallurgia e nel tessile-abbigliamento. Infine la Liguria si caratterizza per un modello di specializzazione basato soprattutto sull'agricoltu-

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE PER SETTORI - 1991

(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 traspor. 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	69,34	29,97	85,43	90,86	84,91	95,43	94,49	95,74	96,51	94,81	81,62	82,93	78,35	90,32	92,83	84,77	92,89	90,72	93,55	88,40
Italia nord occidentale	16,69	16,74	56,68	21,17	55,05	54,89	53,16	52,45	64,37	56,46	54,13	59,23	37,19	37,79	47,04	17,36	41,79	25,21	48,89	46,17
Piemonte	5,99	2,45	12,25	6,01	8,20	14,16	8,58	15,28	23,12	10,75	32,15	38,23	18,98	8,52	11,01	3,02	12,34	3,25	19,60	13,69
Valle d'Aosta	0,07	0,00	0,98	0,06	0,02	0,08	0,15	0,04	0,27	0,05	0,21	0,02	0,03	0,02	0,02	0,01	0,11	0,06	0,06	0,12
Lombardia	6,55	11,02	39,69	12,85	45,17	38,57	42,49	35,11	39,47	43,07	20,19	19,89	16,33	28,97	35,72	14,07	28,18	21,51	28,37	30,65
Liguria	4,08	3,27	3,75	2,25	1,66	2,08	1,93	2,01	1,51	2,59	1,58	1,09	1,85	0,29	0,30	0,27	1,16	0,39	0,86	1,72
Italia nord orientale	39,58	4,16	14,66	49,28	19,17	29,65	32,30	35,59	14,71	22,81	16,27	16,61	31,65	25,94	23,84	30,57	34,95	51,27	30,50	27,42
Trentino-A.A.	7,94	0,01	1,34	2,35	1,85	1,39	2,74	1,29	0,83	1,08	1,85	2,49	3,75	0,67	0,83	0,30	1,90	2,02	3,03	1,70
Veneto	12,33	3,01	8,96	14,28	8,16	11,22	14,06	11,86	8,90	9,33	4,73	3,30	7,28	17,96	14,51	25,58	19,81	21,51	16,23	12,25
Friuli-V.G.	1,31	0,12	1,88	1,89	0,93	4,28	5,77	3,98	1,45	5,38	1,07	1,14	1,81	0,76	0,76	0,76	7,20	20,57	5,23	1,94
Emilia-Rom.	18,01	1,02	2,47	30,75	8,24	12,76	9,74	18,46	3,53	7,03	8,62	9,69	18,80	6,55	7,74	3,93	6,04	7,18	6,01	10,52
Italia centrale	13,07	9,06	14,09	20,41	10,69	10,89	9,04	7,70	17,44	15,54	11,22	7,08	9,51	26,60	2 1,95	36,84	16,16	14,23	14,16	14,82
Toscana	6,35	2,75	8,78	16,69	3,35	3,52	3,04	4,44	1,69	2,76	2,68	0,65	3,35	19,01	17,40	22,57	10,30	7,63	9,16	7,80
Umbria	1,60	0,00	2,85	0,73	0,88	0,45	0,53	0,0	0,09	0,25	0,14	0,10	1,39	0,85	1,13	0,24	0,44	0,76	0,24	0,70
Marche	1,38	0,12	0,39	0,63	0,26	2,34	3,35	1,24	0,16	5,10	0,33	0,16	0,93	5,53	2,02	13,26	3,29	5,32	1,52	2,36
Lazio	3,74	6,19	2,07	2,37	6,19	4,58	2,12	1,42	15,49	7,43	8,06	6,17	3,84	1,20	1,40	0,77	2,13	0,52	3,24	3,96
MEZZOGIORNO	28,49	65,65	12,28	6,78	11,88	2,19	2,34	1,69	1,75	2,94	16,81	16,25	17,76	6,11	3,54	11,76	4,63	6,44	3,94	8,92
Italia meridionale	22,22	2,46	10,76	5,07	5,02	1,92	2,12	1,70	1,66	2,38	14,77	14,21	14,38	5.64	3,24	10,94	4,26	6,14	3,57	6,09
Abruzzi	1,72	0,69	0,68	3,22	0,62	0,35	0,72	0,29	0,25	0,29	6,41	8,64	0,65	0,71	0,68	0,78	1,09	0,44	1,73	1,36
Molise	0,21	0,00	0,02	0,01	0,41	0,01	0,01	0,01	0,01	0,01	0,00	0,00	0,26	0,18	0,25	0,02	0,02	0,02	0,01	0,08
Campania	4,42	0,91	1,26	0,78	1,79	0,85	0,93	0,29	1,33	1,73	6,99	3,92	9,80	1,81	0,89	3,85	1,01	0,62	1,42	2,26
Puglia	14,65	0,80	8,62	0,93	1,59	0,57	0,28	0,92	0,05	0,26	1,18	1,44	3,10	2,83	1,29	6,25	1,79	4,57	0,13	2,14
Basilicata	0,42	0,00	0,01	0,10	0,33	0,03	0,07	0,02	0,00	0,05	0,16	0,21	0,15	0,05	0,06	0,01	0,29	0,46	0,24	0,12
Calabria	0,80	0,05	0,18	0,03	0,28	0,10	0,10	0,16	0,02	0,04	0,02	0,01	0,42	0,06	0,08	0,03	0,05	0,03	0,03	0,13
Italia insulare	6,27	63,19	1,52	1,71	6,86	0,27	0,22	0,19	0,09	0,56	2,04	2,03	3,37	0,47	0,31	0,82	0,38	0,30	0,37	2,83
Sicilia	6,12	42,71	0,73	1,17	3,92	0,22	0,15	0,15	0,04	0,51	1,78	2,01	2,06	0,35	0,14	0,81	0,16	0,11	0,19	1,94
Sardegna	0,15	20,48	0,79	0,54	2,94	0,05	0,07	0,05	0,05	0,05	0,27	0,02	1,31	0,12	0,17	0,01	0,22	0,19	0,18	0,89
Prov. div. e non specif.	2,17	4,38	2,29	2,35	3,21	2,38	3,17	2,37	1,74	2,25	1,57	0,83	3,89	3,58	3,63	3,47	2,47	2,84	2,51	2,68
Area NEC	40,98	7,02	25,34	64,98	21,83	34,57	36,48	40,59	15,83	29,85	17,58	15,03	33,57	50,66	43,55	66,34	47,08	62,96	38,39	36,57
ITALIA	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	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 ISTAT

Tavola 6.4

INDICI DI SPECIALIZZAZIONE SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI REGIONALI RISPETTO ALL'ITALIA (*) -1991

SETTORI	P.agr. silv. e pesca	P. energetici	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 traspor. 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	78,44	33,90	96,64	102,78	96,05	107,95	106,89	108,30	109,17	107,25	92,32	93,80	88,63	102,17	105,01	95,90	105,08	102,62	105,82
Italia nord occidentale	36,14	36,26	122,75	45,86	119,22	118,88	115,13	113,59	139,41	122,28	117,25	128,29	80,55	81,84	101,89	37,61	90,51	54,61	105,89
Piemonte	43,78	17,93	89,51	43,92	59,88	103,42	62,71	111,63	168,90	78,53	234,87	279,26	138,63	62,21	80,42	22,04	90,14	23,75	143,18
Valled'Aosta	56,21	1,42	835,30	53,29	18,08	72,02	127,99	35,14	228,83	40,85	182,01	20,16	24,60	14,86	15,74	12,30	94,31	49,44	54,36
Lombardia	21,38	35,96	129,51	41,94	147,40	125,85	138,65	114,58	128,79	140,55	65,87	64,92	53,30	94,52	116,56	45,90	91,95	70,20	92,57
Liguria	237,12	189,93	218,10	130,55	96,40	120,94	112,42	116,89	87,81	150,47	92,05	63,35	107,62	16,66	17,19	15,48	67,38	22,92	49,91
Italia nord orientale	144,37	15,19	53,48	179,73	69,94	108,14	117,81	129,82	53,64	83,21	59,33	60,59	115,44	94,60	86,94	111,50	127,46	187,01	111,24
Trentino-A.A.	466,32	0,71	79,02	138,02	108,43	81,50	160,90	75,54	48,48	63,22	108,42	146,16	220,47	39,14	48,96	17,49	111,55	118,40	178,12
Veneto	100,59	24,60	73,14	116,57	66,60	91,60	114,74	96,82	72,65	76,15	38,59	26,92	59,42	146,61	118,42	208,79	161,69	175,57	132,44
Friuli-V.G.	44,62	3,91	64,07	64,36	31,55	145,45	196,13	135,53	49,32	182,86	36,52	38,65	61,66	25,76	25,74	25,82	244,87	699,56	178,01
Emilia-Rom.	171,14	9,71	23,51	292,26	78,32	121,28	92,54	175,43	22,54	66,81	81,92	92,08	178,71	62,24	73,53	37,34	57,38	68,24	57,09
Italia centrale	88,24	61,17	95,13	137,80	72,16	73,54	60,99	51,98	117,70	104,90	75,71	47,79	64,22	179,52	148,16	248,69	109,08	96,03	95,58
Toscana	81,33	35,18	112,54	213,87	42,92	45,14	38,90	56,91	21,70	35,41	34,38	8,38	42,99	243,65	222,98	289,26	131,93	97,76	117,42
Umbria	230,20	0,66	408,43	104,44	126,94	64,50	75,76	86,60	13,37	36,12	20,08	14,36	198,92	122,19	161,94	34,50	63,63	108,71	34,29
Marche	58,50	5,21	16,59	26,69	11,22	99,13	142,10	52,58	6,90	216,15	14,08	6,58	39,36	234,32	85,67	562,24	139,70	225,59	64,52
Lazio	94,56	156,46	52,39	59,83	156,51	115,89	53,62	35,79	391,49	187,77	203,75	155,96	97,18	30,44	35,40	19,50	53,76	13,18	81,81
MEZZOGIORNO	319,43	736,08	137,69	76,06	133,25	24,55	26,20	21,21	19,67	32,94	188,49	182,16	199,10	68,46	39,73	131,83	51,95	72,23	44,13
Italia meridionale	365,08	40,34	176,83	83,27	82,50	31,47	34,79	27,88	27,33	39,04	242,62	233,46	236,27	92,63	53,19	179,64	69,95	100,91	58,66
Abruzzi	129,95	51,10	49,77	237,64	46,01	25,73	53,33	21,71	18,65	21,36	472,72	636,92	47,72	52,16	49,88	57,18	80,70	32,28	127,92
Molise	249,02	0,90	19,57	7,26	477,30	10,48	16,69	10,57	10,49	6,61	2,07	2,87	302,73	207,17	290,70	22,89	22,42	27,16	13,35
Campania	195,33	40,20	55,80	34,42	79,27	37,45	41,22	12,62	58,91	76,59	309,05	173,10	433,37	80,12	39,29	170,17	44,82	27,48	62,90
Puglia	685,78	37,27	403,20	43,68	74,51	26,83	13,07	43,26	2,48	12,15	55,41	67,37	145,24	132,63	60,18	292,48	83,48	213,78	6,15
Basilicata	348,39	3,23	10,93	83,40	274,82	26,79	59,35	15,29	0,87	44,29	135,75	171,16	126,18	38,63	52,36	8,33	243,66	385,48	197,52
Calabria	629,81	41,31	143,24	21,14	217,73	82,91	76,75	126,91	12,28	28,23	13,99	6,86	331,20	49,16	60,27	24,65	40,12	121,34	25,40
Italia insulare	221,30	2231,87	53,54	60,56	242,35	9,67	7,74	6,87	3,19	19,82	72,11	71,87	119,19	16,49	10,81	29,04	13,24	10,58	12,90
Sicilia	315,01	2199,22	37,63	60,32	201,74	11,51	7,89	7,65	2,29	26,20	91,45	103,51	106,29	18,05	7,22	41,94	8,14	5,79	9,54
Sardegna	16,63	2303,20	88,29	61,06	331,06	5,65	7,40	5,16	5,16	5,88	29,89	2,76	147,35	13,09	18,64	0,84	24,39	21,05	20,25
Prov. div. e non specif.	81,00	163,67	85,39	87,83	119,70	88,93	118,35	88,52	64,80	84,12	58,71	30,94	145,21	133,56	135,41	129,48	92,31	106,14	93,90
Area NEC	112,04	19,21	69,28	177,66	59,68	94,52	99,73	110,98	43,28	81,61	48,06	41,10	91,78	138,52	119,08	181,39	128,73	172,16	104,97
ITALIA	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

(*) 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 6.5

INDICI DI SPECIALIZZAZIONE SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI REGIONALI RISPETTO ALL'ITALIA (*) -1986

SETTORI	P.agr. silv. e pesca	P. energetici	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 traspor. 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.
NORD-CENTRO	76,82	33,45	96,82	102,81	98,60	108,37	102,71	110,42	110,84	106,29	97,80	94,75	92,62	99,46	100,90	96,77	105,71	100,68	109,73
Italia nord occidentale	38,06	37,68	123,52	48,21	124,84	124,36	113,99	120,36	162,87	120,75	127,53	147,49	80,48	69,19	88,47	33,01	93,59	58,98	117,84
Piemonte	31,83	14,79	101,69	38,52	48,57	118,44	55,95	117,04	278,05	82,60	256,28	352,98	133,57	50,59	68,34	17,28	95,15	23,05	145,41
Valled'Aosta	34,95	0,70	543,86	240,82	30,43	97,52	189,56	100,06	46,88	58,10	37,11	4,77	44,52	33,54	39,90	21,63	154,37	324,41	77,84
Lombardia	29,07	36,62	129,03	46,68	157,89	129,20	143,42	123,54	117,89	138,02	61,67	57,76	51,67	82,57	103,97	42,56	96,36	78,64	110,81
Liguria	190,66	191,20	177,54	124,23	176,27	99,88	91,65	101,41	33,33	134,67	176,43	30,79	121,43	13,72	15,79	9,83	47,36	25,76	42,70
Italia nord orientale	140,83	19,72	53,39	170,41	73,29	99,94	110,44	130,90	47,43	78,31	67,51	34,61	127,86	98,19	85,40	122,19	124,85	171,19	110,27
Trentino-A.A.	454,67	0,35	142,58	193,37	101,74	77,56	127,35	70,75	48,24	75,10	89,65	98,09	201,90	42,72	46,11	36,38	120,87	150,85	196,22
Veneto	109,34	26,06	63,56	106,89	65,22	85,77	103,76	91,78	62,87	72,42	46,02	6,44	59,29	146,58	111,15	213,20	165,54	154,24	109,73
Friuli-V.G.	66,09	36,62	82,20	54,59	41,86	150,74	201,46	138,69	63,69	187,55	20,48	12,89	56,43	35,89	21,86	62,22	237,66	636,27	293,51
Emilia-Rom.	149,83	10,56	22,25	266,33	85,96	121,67	92,69	180,93	26,29	57,97	97,58	62,53	211,43	68,07	78,37	48,88	52,12	76,61	53,51
Italia centrale	78,89	44,72	93,22	143,62	65,96	67,02	58,46	48,44	68,29	112,45	64,54	46,54	69,29	186,87	161,90	233,71	107,88	100,34	84,86
Toscana	62,28	34,51	105,08	205,10	45,84	39,74	41,13	46,35	10,03	38,96	28,96	3,82	47,62	238,13	231,59	250,56	123,90	91,86	85,41
Umbria	132,53	0	395,34	88,27	138,51	70,89	143,22	61,56	14,91	72,42	7,71	9,79	156,43	129,83	173,50	47,89	53,33	106,44	37,84
Marche	119,03	11,27	9,53	32,14	9,32	78,33	93,11	42,18	5,15	183,94	16,08	1,43	38,33	248,09	64,67	592,28	126,67	228,81	53,51
Lazio	83,74	98,94	51,69	72,45	132,80	13,67	62,00	54,38	256,91	255,42	190,64	184,25	121,67	38,87	48,80	20,08	69,44	42,71	111,89
MEZZOGIORNO	340,83	712,32	159,53	83,67	129,19	39,86	86,43	30,53	21,68	39,36	134,80	189,50	201,43	52,25	30,99	92,13	38,53	45,08	40,54
Italia meridionale	375,09	76,41	222,67	95,41	99,88	55,52	127,56	42,55	30,62	50,20	167,95	235,56	248,57	74,71	40,87	138,20	50,13	63,39	50,81
Abruzzi	115,22	11,27	66,31	345,66	48,70	24,02	26,51	22,69	26,83	23,96	488,44	999,76	84,76	51,61	40,72	72,05	82,42	49,49	192,43
Molise	218,34	95,77	12,50	62,24	571,55	11,62	33,82	7,91	5,42	8,57	0,66	0	548,57	53,27	75,15	12,08	36,19	90,17	14,05
Campania	243,60	150,35	67,16	52,81	124,22	50,90	41,54	28,20	65,58	99,33	172,80	173,75	426,19	84,91	37,72	173,31	52,29	61,69	48,65
Puglia	584,43	22,54	431,57	50,51	64,72	75,95	256,58	66,95	1,08	16,73	60,02	36,28	122,86	77,73	42,37	144,24	33,51	44,07	3,78
Basilicata	792,39	0	18,86	14,03	386,34	17,76	27,77	3,86	2,71	49,13	85,24	0,24	99,76	29,49	40,12	9,41	180,61	297,29	49,73
Calabria	477,85	207,75	380,30	19,64	281,24	23,25	73,07	21,95	7,05	2,01	4,52	0,95	449,52	36,57	51,72	8,15	40,35	57,97	10,27
Italia insulare	275,78	1920,42	39,62	61,48	184,84	10,14	8,77	7,79	4,88	18,74	72,03	102,39	111,67	9,52	12,28	4,35	16,36	10,17	20,54
Sicilia	398,96	1833,45	14,41	61,73	139,01	13,30	12,11	9,81	3,52	26,51	105,73	156,56	115,95	6,93	8,98	3,09	16,80	10,85	10,81
Sardegna	44,29	2083,80	87,50	60,97	271,06	4,22	2,51	3,99	7,32	4,42	8,48	0	103,10	14,45	18,41	6,74	15,50	8,81	37,84
Prov. div. e non specif.	12,80	21,13	30,72	85,46	64,35	72,16	77,45	52,30	69,11	113,52	65,64	1,43	13,33	217,48	236,75	181,32	127,19	202,71	50,27
Area NEC	107,27	23,24	67,16	167,86	62,86	88,53	92,28	105,76	34,96	74,97	52,75	21,96	100,24	144,63	123,58	184,13	123,38	154,58	95,68
ITALIA	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

(*) 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 6.6

ra, la metallurgia, i prodotti energetici, ma anche i minerali non metallici, la metalmeccanica, gli alimentari.

Rispetto al 1986 ci sono poche novità: il Piemonte ha perso la sua lieve specializzazione nella metallurgia e la Lombardia quella nella carta-cartotecnica. La Liguria ha rafforzato la sua posizione in tutte le branche della metalmeccanica, ma si è indebolita nella chimica e nei mezzi di trasporto. In Valle d'Aosta invece il modello di specializzazione delle esportazioni si è modificato più intensamente.

L'Italia nord-orientale contribuisce per circa la metà alle esportazioni italiane di legno e mobili e di minerali non metallici e per quasi il 40% alle esportazioni di prodotti agricoli, senza considerare la produzione a valle di prodotti alimentari e bevande, anch'essa cospicua.

Passando alle singole regioni, anche in questa ripartizione la struttura merceologica delle esportazioni appare differenziata. Il Trentino-Alto Adige manifesta vantaggi comparati in un numero elevato di settori e soprattutto nei prodotti agro-alimentari, nella carta-cartotecnica, negli autoveicoli e nei prodotti in metallo. Il Veneto ha i suoi maggiori punti di forza nelle calzature - con una quota pari ad oltre un quarto delle esportazioni italiane - nel legno e mobili e nella carta-cartotecnica, ma presenta indici di specializzazione superiori a 100 anche in altri settori. Le esportazioni del Friuli-Venezia Giulia sono concentrate nel settore legno e mobili, in cui coprono circa il 20% del totale nazionale, nella carta-cartotecnica e nella metalmeccanica. L'Emilia-Romagna si distingue per un modello di specializzazione polarizzato in pochi settori: i minerali non metallici (che includono le piastrelle), l'agro-alimentare e le macchine agricole e industriali.

Anche in questo caso le novità rispetto al 1986 sono pochissime e riguardano solo il Trentino-Alto Adige, che ha acquistato specializzazione nel settore degli autoveicoli, ma la ha persa nella metallurgia.

L'Italia centrale nel suo insieme contribuisce in misura notevole alle esportazioni nazionali del tessile-abbigliamento e soprattutto del cuoio-calzature, con una quota pari a quasi il 40%.

Anche in questa ripartizione le differenze tra i modelli di specializzazione delle varie regioni sono marcate. Le esportazioni della Toscana detengono quote relativamente elevate soprattutto nel comparto tessile-abbigliamento-calzature e nei minerali non metallici. L'Umbria ha un modello di specializzazione distribuito su diversi settori, tra i quali spiccano la metallurgia, l'agricoltura, gli alimentari, il tessile-abbigliamento e la chimica. Le Marche invece concentrano i propri vantaggi comparati nelle calzature, nel legno e mobili, nei materiali e forniture elettriche e nei prodotti in metallo. I punti di forza del Lazio risiedono nelle macchine per ufficio, nei materiali e forniture elettriche, nei mezzi di trasporto, nella chimica e nei prodotti energetici.

I mutamenti nei modelli di specializzazione delle regioni centrali tra il 1986 e il 1991 appaiono poco più accentuati che in altre ripartizioni. Per la Toscana l'unico cambiamento è la comparsa di una lieve specializzazione nella carta-cartotecnica. L'Umbria ha perso il suo vantaggio comparato nei prodotti in metallo, ma lo ha acquistato nei minerali non metallici. Le Marche invece hanno raggiunto una quota notevolmente superiore alla media nei prodotti in metallo, perdendola nell'agricoltura. Infine nel Lazio al manifestarsi di una forte specializzazione nel settore energetico ha fatto riscontro la sua scomparsa nei prodotti alimentari.

In Italia meridionale un tratto comune a tutte le regioni è la accentuata specializzazione nel settore agricolo, con punte particolarmente elevate in Calabria e soprattutto in Puglia, che realizza da sola quasi il 15% delle esportazioni italiane. Anche nei prodotti alimentari tutte le regioni meridionali, tranne gli Abruzzi, raggiungono indici di specializzazione nettamente superiori a 100. La ripartizione meridionale nel suo insieme presenta anche una quota elevata (superiore a quella dell'Italia centrale) nei mezzi di trasporto, che deriva essenzialmente dal decentramento produttivo dell'industria automobilistica nazionale negli Abruzzi, in Campania e in Basilicata.

Tuttavia in generale, a parte il comparto agro-alimentare, sono pochi i punti di forza delle regioni meridionali. Gli Abruzzi si caratterizzano non solo per la posizione molto consistente detenuta negli autoveicoli, ma anche, in misura minore, per i vantaggi comparati nei minerali non metallici e nella carta-cartotecnica. Il Molise è specializzato anche nella chimica e nel tessile-abbigliamento. La Campania nei mezzi di trasporto e nelle calzature. La Puglia nella siderurgia, nelle calzature e nel legno e mobili. La Basilicata nel legno e mobili, nella chimica, nella carta-cartotecnica e negli autoveicoli. Infine la Calabria dimostra vantaggi comparati nella chimica, nella metallurgia e nelle macchine agricole e industriali.

I mutamenti di specializzazione rispetto al 1986 sono anche in questo caso limitati. Nuovi punti di relativa forza appaiono nel Molise (tessile-abbigliamento), in Basilicata (autoveicoli, alimentari, carta-cartotecnica) e in Calabria (macchine agricole ed industriali). D'altra parte si annullano posizioni di vantaggio comparato in Campania (prodotti energetici e chimici), in Puglia (prodotti in metallo) e in Calabria (prodotti energetici).

Le due isole presentano modelli di specializzazione simili, basati essenzialmente sul settore energetico (nel quale realizzano insieme quasi i due terzi delle esportazioni italiane), sulla chimica e sui prodotti alimentari. La Sicilia si caratterizza anche per una quota elevata nell'agricoltura. Non emergono novità di rilievo nella seconda metà degli anni ottanta, tranne l'indebolimento della posizione detenuta dalla Sicilia negli autoveicoli.

In conclusione dall'analisi precedente emerge che nel complesso le regioni settentrionali e centrali presentano modelli di specializzazione articolati in molti settori, nei quale il comune denominatore regionale si rintraccia, tendenzialmente, nei comparti della meccanica per le prime e nel tessile-abbigliamento-calzature per le seconde.

Viceversa nelle regioni meridionali i modelli di specializzazione delle esportazioni si concentrano in un numero più ristretto di settori, fino a risultare estremamente polarizzati nell'Italia insulare.

A questa minore diversificazione settoriale delle esportazioni del Mezzogiorno si associa la loro tendenziale divergenza rispetto al modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana. I punti di forza del nostro commercio estero sono concentrati nelle regioni centro-settentrionali, mentre il Mezzogiorno appare orientato soprattutto verso settori nei quali la posizione competitiva dell'Italia è più debole[3].

Il contenuto tecnologico delle esportazioni regionali

Come ulteriore approfondimento dell'analisi settoriale, si è cercato di valutare i modelli di specializzazione delle regioni italiane dal punto di vista del contenuto tecnologico dei prodotti esportati. A questo scopo è stata adottata una particolare classificazione, elaborata per l'"Osservatorio Export" dell'Unioncamere Emilia-Romagna[4], che comprende soltanto i prodotti dell'industria manifatturiera e li raggruppa in cinque grandi categorie:

1) prodotti tradizionali:
beni a basso contenuto tecnologico ottenuti in settori a basso contenuto tecnologico;

2) prodotti tradizionali in evoluzione:
beni con un crescente contenuto tecnologico ottenuti in settori a basso contenuto tecnologico;

3) prodotti standard:
beni a medio contenuto tecnologico ottenuti in settori a medio contenuto tecnologico;

4) prodotti specializzati:
beni a medio contenuto tecnologico ottenuti in settori ad alto contenuto tecnologico;

5) prodotti ad alta tecnologia:
beni ad alto contenuto tecnologico ottenuti in settori ad alto contenuto tecnologico.

Con questa tassonomia sono stati elaborati i dati sulle esportazioni di tutte le regioni italiane, con l'intento di valutare, oltre che il diverso contributo di ciascuna di esse alle esportazioni italiane di ogni categoria, anche le caratteristiche dei loro modelli di specializzazione dal punto di vista del grado di intensità tecnologica dei prodotti esportati.

I principali risultati delle elaborazioni compiute sono riportati nelle tavole da 6.7 a 6.13.

---

[3] Un approfondimento sul modello di specializzazione del Mezzogiorno è contenuto nel contributo di G. Viesti, "L'export del Sud Italia nella seconda metà degli anni ottanta", pubblicato in questo *Rapporto*.

[4] Cfr. G.P. Cavazza e L. Dall'Osso, "Esportazioni e innovazioni tecnologiche: le imprese Emiliano-Romagnole di fronte alla sfida "high-tech", Osservatorio Export, *Studi Ricerche Documentazione*, Unioncamere Emilia-Romagna, n. 2, 1990. Si ringraziano gli autori per la collaborazione prestata.

In sintesi le regioni italiane possono essere divise in tre gruppi per quanto riguarda il modello di specializzazione tecnologica. Del primo fanno parte quasi tutte le regioni adriatiche, nonché la Toscana e l'Umbria, caratterizzate da modelli di specializzazione basati principalmente sui prodotti tradizionali delle prime due categorie. All'estremo opposto si trovano le regioni nelle cui esportazioni hanno un peso superiore alla media nazionale i prodotti ad alto contenuto tecnologico: si tratta del Lazio, di gran parte del Mezzogiorno e dell'Italia nord-occidentale. Nel terzo gruppo si possono collocare la Calabria, l'Emilia-Romagna, la Liguria e il Trentino-Alto Adige, i cui modelli di specializzazione hanno caratteristiche intermedie.

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI PER CONTENUTO TECNOLOGICO - 1985-91
(quote percentuali su valori a prezzi correnti)

REGIONI	SETTORI											
	Manufatti		Prodotti tradizionali		Prodotti tradizionali in evoluzione		Prodotti standard		Prodotti specializzati		Prodotti ad alta tecnologia	
	1985	1991	1985	1991	1985	1991	1985	1991	1985	1991	1985	1991
Piemonte	13,6	14,2	8,1	8,5	12,3	13,8	16,3	16,9	10,1	10,2	5,9	24,0
Valle d'Aosta	0,1	0,1	0,0	0,0	0,2	0,3	0,1	0,1	0,0	0,0	0,0	0,2
Lombardia	29,9	31,8	21,6	24,6	31,8	35,8	30,3	32,8	36,3	35,9	36,0	32,7
Liguria	2,4	1,6	0,8	0,6	3,9	2,2	2,6	2,1	4,6	2,2	1,0	1,3
Trentino-Alto Adige	1,5	1,6	1,3	1,4	2,2	2,7	1,4	1,4	1,3	1,6	1,2	0,8
Veneto	11,7	12,6	20,5	21,3	8,2	11,1	9,9	9,6	11,8	13,4	2,6	3,4
Friuli-Venezia Giulia	2,6	3,1	3,2	3,8	2,2	2,6	3,0	3,8	2,8	3,5	1,2	1,4
Emilia-Romagna	10,6	10,5	9,1	8,2	5,8	6,1	20,4	18,4	14,4	15,1	5,5	6,2
Toscana	9,8	8,0	16,4	14,7	13,8	10,9	4,0	3,4	5,8	5,3	1,9	1,9
Umbria	0,8	0,7	0,8	0,8	1,6	1,2	0,4	0,3	0,4	0,5	0,4	0,4
Marche	2,2	2,4	5,1	5,1	1,0	1,2	1,9	2,6	1,1	1,7	0,2	0,2
Lazio	3,7	3,9	2,3	1,5	3,2	2,7	3,6	2,9	2,5	2,1	8,6	12,3
Abruzzi	0,9	1,4	0,7	0,8	0,4	0,5	1,0	1,2	0,4	0,5	2,5	4,3
Molise	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,0	0,2	0,2	0,0	0,0
Campania	2,4	2,2	2,3	1,9	2,8	2,2	1,1	0,9	1,7	0,9	4,0	5,3
Puglia	2,5	1,9	2,3	3,3	5,0	2,3	1,1	0,9	1,8	0,8	1,5	1,2
Basilicata	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,2	0,2
Calabria	0,2	0,1	0,0	0,1	0,4	0,1	0,0	0,1	0,4	0,3	0,0	0,0
Sicilia	0,8	0,8	0,5	0,6	0,7	0,6	0,8	0,3	1,3	1,5	1,1	1,6
Sardegna	0,6	0,4	0,4	0,3	0,4	0,2	0,1	0,1	1,4	0,9	1,1	0,8
ITALIA	100,0	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

Tavola 6.7

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE DI MANUFATTI
(quote percentuali a prezzi correnti)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
NORD CENTRO	88,9	88,4	89,5	91,9	91,7	91,6	90,6
ITALIA NORD OCCIDENTALE	46,0	45,9	46,0	49,3	48,8	48,4	47,7
PIEMONTE	13,6	14,3	14,0	15,4	14,6	14,5	14,2
VALLE D'AOSTA	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
LOMBARDIA	29,9	29,4	30,0	32,0	32,4	32,0	31,8
LIGURIA	2,4	2,1	1,9	1,9	1,7	1,7	1,6
ITALIA NORD ORIENTALE	26,4	26,4	27,4	27,5	27,4	28,0	27,8
TRENTINO-ALTO ADIGE	1,5	1,4	1,6	1,6	1,5	1,6	1,6
VENETO	11,7	11,8	12,2	12,1	12,3	12,7	12,6
FRIULI-VENEZIA GIULIA	2,6	2,7	2,9	3,0	2,9	3,1	3,1
EMILIA-ROMAGNA	10,6	10,5	10,7	10,9	10,7	10,5	10,5
ITALIA CENTRALE	16,5	16,1	16,2	15,0	15,5	15,3	15,1
TOSCANA	9,8	9,3	9,2	8,4	8,4	8,1	8,0
UMBRIA	0,8	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7
MARCHE	2,2	2,2	2,3	2,3	2,3	2,3	2,4
LAZIO	3,7	3,7	3,9	3,6	4,0	4,2	3,9
MEZZOGIORNO	7,5	7,2	7,3	7,1	6,9	6,9	7,0
ITALIA MERIDIONALE	6,1	5,9	5,9	5,6	5,5	5,6	5,7
ABRUZZI	0,9	1,0	1,1	1,2	1,3	1,3	1,4
MOLISE	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
CAMPANIA	2,4	2,3	2,4	2,1	2,0	2,1	2,2
PUGLIA	2,5	2,4	2,1	2,0	1,9	1,9	1,9
BASILICATA	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
CALABRIA	0,2	0,1	0,2	0,1	0,1	0,1	0,1
ITALIA INSULARE	1,4	1,3	1,3	1,4	1,4	1,3	1,3
SICILIA	0,8	0,8	0,9	0,9	1,0	0,9	0,8
SARDEGNA	0,6	0,4	0,5	0,5	0,4	0,4	0,4
PROV. DIV. E NON SPEC.	3,8	4,6	3,4	1,2	1,6	1,7	2,7
AREA NEC	36,9	36,6	37,3	36,6	36,6	36,8	36,6
ITALIA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.8

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE DI PRODOTTI TRADIZIONALI
(quote percentuali a prezzi correnti)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
NORD CENTRO	89,2	87,1	88,9	92,7	91,9	91,9	90,5
ITALIA NORD OCCIDENTALE	30,6	29,6	30,0	34,1	34,0	34,2	33,8
PIEMONTE	8,1	7,6	7,3	8,3	8,1	8,3	8,5
VALLE D'AOSTA	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,1	0,0
LOMBARDIA	21,6	21,3	21,9	25,1	25,0	25,1	24,6
LIGURIA	0,8	0,7	0,7	0,7	0,8	0,7	0,6
ITALIA NORD ORIENTALE	34,1	33,2	34,8	35,2	34,5	34,7	34,5
TRENTINO-ALTO ADIGE	1,3	1,3	1,5	1,4	1,4	1,4	1,4
VENETO	20,5	20,0	21,1	21,0	21,2	21,3	21,3
FRIULI-VENEZIA GIULIA	3,2	3,3	3,6	4,0	3,9	4,0	3,8
EMILIA-ROMAGNA	9,1	8,6	8,7	8,8	8,0	8,0	8,2
ITALIA CENTRALE	24,5	24,3	24,1	23,3	23,5	23,0	22,2
TOSCANA	16,4	16,5	16,4	15,4	15,6	15,4	14,7
UMBRIA	0,8	0,9	0,9	0,9	0,8	0,8	0,8
MARCHE	5,1	5,1	5,1	5,2	5,2	5,1	5,1
LAZIO	2,3	1,8	1,8	1,9	1,8	1,7	1,5
MEZZOGIORNO	6,4	6,1	6,2	6,7	7,2	7,0	7,2
ITALIA MERIDIONALE	5,4	5,4	5,6	6,0	6,5	6,3	6,4
ABRUZZI	0,7	0,6	0,6	0,9	0,9	0,8	0,8
MOLISE	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,2
CAMPANIA	2,3	2,2	2,4	2,0	2,2	2,0	1,9
PUGLIA	2,3	2,4	2,4	2,9	3,2	3,1	3,3
BASILICATA	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
CALABRIA	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
ITALIA INSULARE	1,0	0,8	0,6	0,7	0,7	0,7	0,9
SICILIA	0,5	0,4	0,3	0,4	0,5	0,4	0,6
SARDEGNA	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
PROV. DIV. E NON SPEC.	5,4	7,5	5,5	1,3	1,6	1,8	3,1
AREA NEC	54,3	53,4	54,9	54,4	54,0	53,8	53,0
ITALIA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.9

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE DI PRODOTTI TRADIZIONALI IN EVOLUZIONE
(quote percentuali a prezzi correnti)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
NORD CENTRO	86,4	86,3	87,6	91,7	91,0	91,4	90,6
ITALIA NORD OCCIDENTALE	48,3	48,3	49,2	52,9	52,8	53,4	52,1
PIEMONTE	12,3	12,6	12,5	14,1	13,6	13,7	13,8
VALLE D'AOSTA	0,2	0,1	0,2	0,3	0,4	0,3	0,3
LOMBARDIA	31,8	32,7	33,6	36,1	36,5	36,9	35,8
LIGURIA	3,9	2,9	3,0	2,5	2,3	2,5	2,2
ITALIA NORD ORIENTALE	18,5	19,7	20,9	21,5	21,2	22,4	22,6
TRENTINO-ALTO ADIGE	2,2	2,3	2,7	2,8	2,5	2,7	2,7
VENETO	8,2	9,0	9,7	10,2	10,3	10,8	11,1
FRIULI-VENEZIA GIULIA	2,2	2,3	2,3	2,4	2,6	2,9	2,6
EMILIA-ROMAGNA	5,8	6,1	6,2	6,0	5,8	6,0	6,1
ITALIA CENTRALE	19,5	18,3	17,5	17,3	17,0	15,6	16,0
TOSCANA	13,8	12,6	12,2	12,2	11,7	10,5	10,9
UMBRIA	1,6	1,5	1,3	1,4	1,3	1,1	1,2
MARCHE	1,0	1,0	1,1	1,1	1,1	1,1	1,2
LAZIO	3,2	3,1	2,9	2,7	2,9	2,9	2,7
MEZZOGIORNO	9,8	9,0	8,5	7,0	7,1	6,7	6,2
ITALIA MERIDIONALE	8,7	8,1	7,5	6,0	6,0	5,7	5,3
ABRUZZI	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5
MOLISE	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1
CAMPANIA	2,8	2,7	2,9	2,6	2,6	2,1	2,2
PUGLIA	5,0	4,5	3,7	2,5	2,6	2,7	2,3
BASILICATA	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
CALABRIA	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2	0,1
ITALIA INSULARE	1,1	0,9	1,0	1,0	1,1	1,0	0,9
SICILIA	0,7	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,6
SARDEGNA	0,4	0,3	0,4	0,5	0,3	0,3	0,2
PROV. DIV. E NON SPEC.	3,8	4,7	4,0	1,3	1,9	1,9	3,2
AREA NEC	31,1	31,0	31,5	32,0	31,5	31,3	31,9
ITALIA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.10

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE DI PRODOTTI STANDARD
(quote percentuali a prezzi correnti)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
NORD CENTRO	93,8	93,2	94,2	95,1	94,8	94,9	94,3
ITALIA NORD OCCIDENTALE	49,2	50,1	50,8	52,2	51,1	51,4	51,9
PIEMONTE	16,3	17,9	17,1	17,3	16,4	17,0	16,9
VALLE D'AOSTA	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
LOMBARDIA	30,3	30,1	31,3	32,6	32,6	32,6	32,8
LIGURIA	2,6	2,0	2,4	2,2	2,1	1,7	2,1
ITALIA NORD ORIENTALE	34,7	33,6	34,0	34,2	34,7	34,9	33,2
TRENTINO-ALTO ADIGE	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,5	1,4
VENETO	9,9	9,5	9,5	9,6	9,9	10,2	9,6
FRIULI-VENEZIA GIULIA	3,0	3,3	3,9	3,5	3,4	4,0	3,8
EMILIA-ROMAGNA	20,4	19,4	19,1	19,7	20,0	19,2	18,4
ITALIA CENTRALE	9,8	9,5	9,4	8,7	9,0	8,7	9,2
TOSCANA	4,0	4,0	4,0	3,2	3,5	3,3	3,4
UMBRIA	0,4	0,3	0,4	0,3	0,4	0,3	0,3
MARCHE	1,9	2,0	2,1	2,1	2,1	2,2	2,6
LAZIO	3,6	3,2	2,9	3,2	3,0	2,9	2,9
MEZZOGIORNO	4,2	3,9	3,7	4,0	3,7	3,6	3,6
ITALIA MERIDIONALE	3,4	3,2	3,1	3,4	3,1	3,1	3,2
ABRUZZI	1,0	1,1	1,3	1,3	1,3	1,3	1,2
MOLISE	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CAMPANIA	1,1	1,1	1,0	0,9	0,9	0,9	0,9
PUGLIA	1,1	0,9	0,7	0,9	0,8	0,8	0,9
BASILICATA	0,1	0,1	0,1	0,3	0,1	0,1	0,1
CALABRIA	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
ITALIA INSULARE	0,8	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,3
SICILIA	0,8	0,6	0,5	0,5	0,5	0,5	0,3
SARDEGNA	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1
PROV. DIV. E NON SPEC.	2,0	2,9	2,2	0,9	1,4	1,4	2,2
AREA NEC	39,2	38,2	38,6	38,0	38,9	38,9	37,8
ITALIA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.11

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE DI PRODOTTI SPECIALIZZATI
(quote percentuali a prezzi correnti)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
NORD CENTRO	91,1	91,8	92,4	92,2	92,9	93,3	92,1
ITALIA NORD OCCIDENTALE	51,0	51,8	49,5	52,1	51,6	50,5	48,9
PIEMONTE	10,1	10,9	10,2	12,0	12,1	11,3	10,8
VALLE D'AOSTA	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
LOMBARDIA	36,3	36,1	36,0	36,5	36,8	36,5	35,9
LIGURIA	4,6	4,9	3,3	3,6	2,8	2,7	2,2
ITALIA NORD ORIENTALE	30,3	30,5	32,2	31,9	32,4	33,4	33,5
TRENTINO-ALTO ADIGE	1,3	1,3	1,4	1,4	1,4	1,6	1,6
VENETO	11,8	11,4	12,5	12,1	12,7	13,3	13,4
FRIULI-VENEZIA GIULIA	2,8	3,2	3,4	3,2	2,9	3,3	3,5
EMILIA-ROMAGNA	14,4	14,6	14,9	15,2	15,5	15,2	15,1
ITALIA CENTRALE	9,8	9,5	10,6	8,2	8,8	9,4	9,7
TOSCANA	5,8	5,2	5,9	4,4	5,0	5,1	5,3
UMBRIA	0,4	0,4	0,5	0,4	0,5	0,6	0,5
MARCHE	1,1	1,0	1,4	1,3	1,3	1,7	1,7
LAZIO	2,5	2,8	2,9	2,1	2,0	2,1	2,1
MEZZOGIORNO	7,2	6,3	6,4	6,6	5,4	5,1	5,1
ITALIA MERIDIONALE	4,5	4,0	3,9	3,6	2,6	2,5	2,8
ABRUZZI	0,4	0,3	0,5	0,4	0,4	0,4	0,5
MOLISE	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2
CAMPANIA	1,7	1,3	1,2	1,0	0,7	0,7	0,9
PUGLIA	1,8	1,9	1,7	1,7	0,9	1,0	0,8
BASILICATA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0
CALABRIA	0,4	0,3	0,3	0,3	0,2	0,2	0,3
ITALIA INSULARE	2,7	2,2	2,5	3,0	2,9	2,6	2,4
SICILIA	1,3	1,1	1,3	1,8	1,7	1,5	1,5
SARDEGNA	1,4	1,1	1,2	1,2	1,2	1,0	0,9
PROV. DIV. E NON SPEC.	1,7	1,9	1,3	1,1	1,7	1,6	2,8
AREA NEC	35,9	35,5	38,1	36,2	37,3	38,6	39,0
ITALIA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.12

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE DI PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA
(quote percentuali a prezzi correnti)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
NORD CENTRO	84,6	84,8	85,0	86,7	87,2	85,9	84,8
ITALIA NORD OCCIDENTALE	62,9	61,4	61,0	63,6	61,6	59,2	58,2
PIEMONTE	25,9	27,8	27,6	29,6	26,6	25,6	24,0
VALLE D'AOSTA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2
LOMBARDIA	36,0	32,6	32,6	33,1	34,1	32,1	32,7
LIGURIA	1,0	1,0	0,7	0,9	0,9	1,5	1,3
ITALIA NORD ORIENTALE	10,5	11,3	10,4	10,5	10,6	11,0	11,8
TRENTINO-ALTO ADIGE	1,2	0,7	0,7	0,7	0,6	0,7	0,8
VENETO	2,6	3,6	2,5	2,8	2,9	3,6	3,4
FRIULI-VENEZIA GIULIA	1,2	1,1	1,0	1,1	1,1	1,1	1,4
EMILIA-ROMAGNA	5,5	5,8	6,0	5,9	6,0	5,5	6,2
ITALIA CENTRALE	11,2	12,1	13,7	12,6	15,0	15,7	14,8
TOSCANA	1,9	1,8	1,9	2,0	2,0	1,9	1,9
UMBRIA	0,4	0,4	0,6	0,5	0,5	0,4	0,4
MARCHE	0,2	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3	0,2
LAZIO	8,6	9,6	10,9	9,8	12,2	13,2	12,3
MEZZOGIORNO	10,4	11,2	12,6	11,9	11,3	12,6	13,4
ITALIA MERIDIONALE	8,2	8,9	9,7	9,2	8,8	10,2	11,0
ABRUZZI	2,5	3,0	3,4	3,3	3,7	4,0	4,3
MOLISE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CAMPANIA	4,0	4,2	4,5	4,1	3,6	4,8	5,3
PUGLIA	1,5	1,6	1,7	1,5	1,3	1,2	1,2
BASILICATA	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
CALABRIA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ITALIA INSULARE	2,2	2,3	2,9	2,7	2,5	2,4	2,3
SICILIA	1,1	1,6	2,3	2,0	1,9	1,9	1,6
SARDEGNA	1,1	0,7	0,6	0,8	0,6	0,5	0,8
PROV. DIV. E NON SPEC.	5,0	4,0	2,3	1,4	1,6	1,5	1,8
AREA NEC	11,4	12,6	11,9	12,1	12,3	12,4	13,1
ITALIA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.13

A) Regioni specializzate nei prodotti tradizionali

Nel primo gruppo va sottolineata innanzitutto l'evoluzione negativa della posizione internazionale della Toscana, la cui quota sulle esportazioni italiane di manufatti si è progressivamente ridimensionata, perdendo quasi due punti percentuali tra il 1985 e il 1991. Il declino ha coinvolto quasi tutte le categorie merceologiche, ma è stato particolarmente accentuato nei prodotti tradizionali in evoluzione, nei quali la quota toscana è scesa dal 14 all'11%. Va tuttavia notato che sia per questi prodotti, sia per quelli standard e specializzati, nel 1991 si è manifestata una certa ripresa della quota toscana rispetto all'anno precedente.

Il Veneto invece ha lentamente accresciuto la sua quota manifatturiera, guadagnando posizioni in tutte le classi di prodotti, tranne quelli standard. La lieve erosione subìta nel 1991 è dovuta essenzialmente a questi ultimi, nonché ad un calo della già modesta quota nei prodotti ad alta tecnologia. I prodotti tradizionali coprono quasi la metà delle esportazioni venete, che però sono relativamente forti anche nei prodotti specializzati.

La struttura delle esportazioni del Friuli-Venezia Giulia è più equilibrata: oltre ai prodotti tradizionali hanno un peso rilevante anche quelli standard e specializzati. Rispetto al 1985 la quota di questa regione è aumentata in tutte le categorie considerate, ma nell'ultimo anno ha subìto un cedimento nelle due classi di prodotti tradizionali e nei prodotti standard.

La Puglia ha un modello di specializzazione fortemente concentrato nei prodotti tradizionali ed in quelli in evoluzione. La sua quota sulle esportazioni di manufatti dell'Italia si è progressivamente abbassata tra il 1985 e il 1989 ed è poi rimasta stazionaria. Il calo ha riguardato tutte le categorie merceologiche tranne i prodotti tradizionali, per i quali anzi la quota pugliese è nettamente aumentata.

B) Regioni specializzate nei prodotti ad alta tecnologia

Tra le regioni del secondo gruppo il Lazio e gli Abruzzi sono accomunate dalla esclusiva specializzazione nella categoria di prodotti a più elevato contenuto tecnologico, che coprono oltre il 50% delle esportazioni di queste regioni, mentre rappresentano meno del 17% di quelle italiane. In entrambi i casi, inoltre, tale specializzazione si è rafforzata notevolmente nella seconda metà degli anni ottanta. Tuttavia mentre gli Abruzzi hanno aumentato le loro quote anche in tutte le altre categorie di manufatti, nel Lazio l'eccezionale incremento nei prodotti ad alta tecnologia ha più che compensato le perdite registrate negli altri gruppi di merci. Inoltre nell'ultimo anno del periodo considerato la quota degli Abruzzi sul totale manifatturiero ha continuato a crescere, mentre quella del Lazio ha subìto una netta flessione.

Anche la Sicilia e la Sardegna hanno modelli di specializzazione molto simili, concentrati nei prodotti ad alta tecnologia e in quelli specializzati. L'andamento delle loro quote è stato però molto diverso tra il 1985 e il 1991. La Sardegna ha perso posizioni in tutte le categorie manifatturiere, mentre per la Sicilia i guadagni conseguiti nei prodotti ad elevato contenuto tecnologico hanno compensato le flessioni nei prodotti standard. Va segnalato tuttavia che rispetto al 1990 la quota siciliana nei prodotti ad alta tecnologia è nettamente diminuita, mentre quella sarda si è ripresa.

La Campania abbina la forte specializzazione nei prodotti ad alta tecnologia con un certo vantaggio comparato anche nei prodotti tradizionali in evoluzione. Nel 1991 la sua quota sulle esportazioni italiane di manufatti si è leggermente innalzata, ma è rimasta comunque inferiore a quella del periodo 1985-87, nonostante il forte incremento conseguito proprio nei prodotti ad alta tecnologia.

La quota del Piemonte è invece decisamente diminuita nel 1991, prolungando una tendenza in corso da tre anni, ma restando comunque superiore a quella del 1985. La flessione del 1991 è dovuta soprattutto ai prodotti specializzati ed a quelli ad alta tecnologia, che sono anche l'unica categoria nella quale il Piemonte abbia fatto registrare una quota inferiore anche a quella del 1985. Nonostante ciò essi restano, insieme con i prodotti standard, uno dei punti di forza delle esportazioni piemontesi.

Il modello di specializzazione della Lombardia, a differenza della maggior parte delle altre regioni, non è concentrato in poche categorie, ma presenta vantaggi comparati oltre che nei prodotti ad alta tecnologia (il che giustifica la sua inclusione in questo gruppo di regioni) anche nelle

altre categorie di manufatti, tranne i prodotti tradizionali. Nel complesso, tra il 1985 e il 1991, la quota lombarda sulle esportazioni di manufatti dell'Italia è aumentata di due punti percentuali, grazie ai guadagni conseguiti nelle due classi di prodotti tradizionali e nei prodotti standard, che hanno più che compensato le perdite nei prodotti specializzati e in quelli ad alta tecnologia. Nell'ultimo biennio, però, la Lombardia ha subìto un deterioramento di quota in quasi tutte le categorie.

C) Regioni a specializzazione intermedia

Nel terzo gruppo, come già accennato, si collocano regioni con modelli di specializzazione intermedi tra quelli basati sui prodotti tradizionali e quelli orientati prevalentemente sui manufatti ad alta tecnologia. Tra queste la più importante è l'Emilia-Romagna, che concentra le sue esportazioni nei prodotti standard ed in quelli specializzati. La sua quota sulle esportazioni di manufatti dell'Italia è rimasta abbastanza stabile nel periodo 1985-91, per effetto di andamenti contrastanti nelle cinque categorie considerate: agli aumenti nei prodotti tradizionali in evoluzione, specializzati e ad alta tecnologia si sono contrapposte le perdite nelle altre due classi di manufatti.

La Liguria è specializzata in tutte e tre le categorie intermedie (prodotti tradizionali in evoluzione, standard e specializzati). Tra il 1985 e il 1991 ha perso posizioni sia in queste che nei manufatti tradizionali, mentre ha conseguito un netto incremento - parzialmente ridimensionatosi nell'ultimo anno - nei prodotti ad alta tecnologia. Complessivamente la quota della Liguria sulle esportazioni italiane di manufatti è scesa di quasi un punto percentuale nel periodo considerato.

6.3 L'ORIENTAMENTO GEOGRAFICO DELLE ESPORTAZIONI REGIONALI

L'analisi della struttura geografica delle esportazioni regionali mostra il rapporto privilegiato che lega le diverse ripartizioni territoriali ai mercati della CEE.

Il grafico 6.1 permette di confrontare l'orientamento geografico delle esportazioni delle cinque ripartizioni territoriali con quello dell'Italia nel 1991.

L'Italia nord-occidentale orienta le sue esportazioni in modo molto simile alla media nazionale. Si caratterizza soltanto per il più accentuato peso della CEE, dell'EFTA e dei paesi in via di sviluppo, a cui fa riscontro la minore incidenza dell'Europa orientale e soprattutto del Nordamerica.

All'interno della ripartizione emergono però forti divergenze tra le singole regioni. In particolare il peso della CEE, che sfiora i due terzi delle esportazioni del Piemonte e della Valle d'Aosta, scende al 58% in Lombardia e ad appena il 40% in Liguria (questa regione è inoltre una delle poche nelle quali l'incidenza della CEE sia diminuita tra il 1990 e il 1991). La Lombardia si distingue anche per il più elevato peso dell'EFTA e del Nordamerica, mentre la Liguria indirizza verso l'insieme dei paesi in via di sviluppo il 40% delle sue esportazioni, anche se le economie asiatiche di recente industrializzazione (NIEs) ne assorbono una quota (2,3%) nettamente più bassa della media nazionale.

Sulle esportazioni dell'Italia nord-orientale il peso della CEE è uguale alla media nazionale, mentre è naturalmente più elevato quello dell'Est europeo e dei paesi EFTA. Inoltre appare una lieve specializzazione verso il Nordamerica. E invece relativamente ridotta l'importanza di tutte le aree in via di sviluppo.

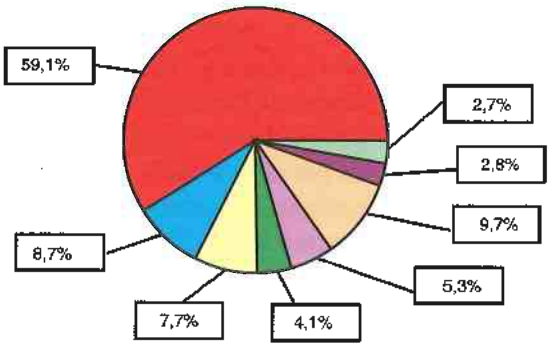
Anche in questo caso le differenze tra le regioni sono pronunciate. Il Trentino-Alto Adige concentra le sue esportazioni quasi esclusivamente verso la CEE (72,8%) e l'EFTA (13,5%). Il Veneto invece si distingue soprattutto per la quota relativamente elevata assorbita dal Nordamerica (9,9%). Il Friuli-Venezia Giulia è fortemente specializzato verso l'Est europeo (15,8%) e verso l'EFTA (11,1%). Infine l'Emilia-Romagna si caratterizza soprattutto per un maggiore orientamento relativo verso i paesi in via di sviluppo (17,7%) e verso gli "altri paesi industriali" (Giappone, Australia e Nuova Zelanda).

Rispetto alla media nazionale l'Italia centrale si distingue per una maggiore proiezione verso i mercati extra-europei, sia industrializzati che in via di sviluppo.

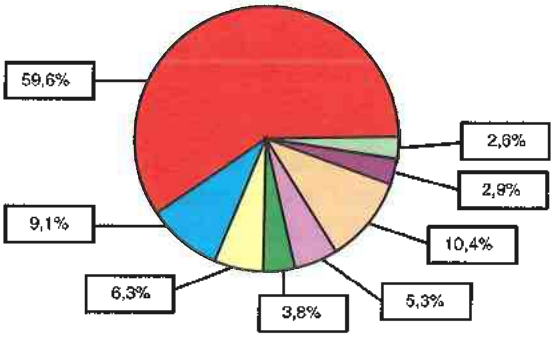
In particolare la Toscana destina alla CEE soltanto il 52,3% delle sue esportazioni, mentre

ESPORTAZIONI DELL'ITALIA E DELLE RIPARTIZIONI TERRITORIALI VERSO LE AREE GEOGRAFICHE NEL 1991
(distribuzione percentuale)

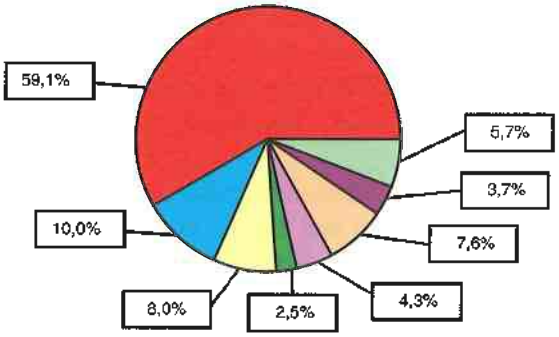
ITALIA



ITALIA NORD OCCIDENTALE



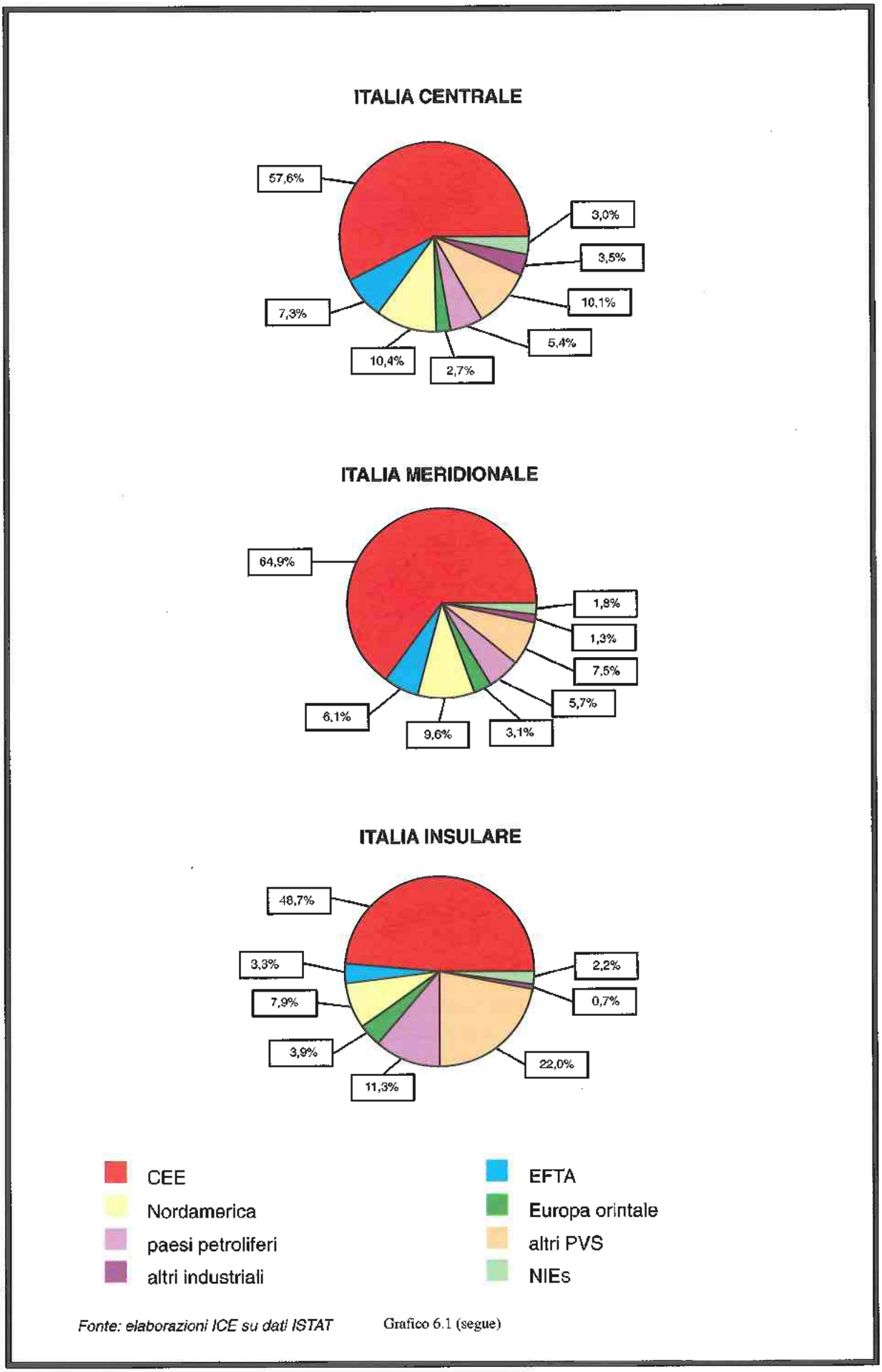
ITALIA NORD ORIENTALE



CEE
EFTA
Nordamerica
Europa orientale
paesi petroliferi
altri PVS
altri industriali
NIEs

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.1



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT Grafico 6.1 (segue)

appaiono relativamente molto elevate le quote del Nordamerica (14,4%) e dei paesi dell'Estremo Oriente (9%). Per contro le esportazioni dell'Umbria hanno una struttura geografica più somigliante alla media nazionale che a quella della ripartizione, essendo dirette per oltre tre quarti verso le aree europee (CEE, EFTA ed Est). Analoghe considerazioni valgono per le Marche, che però si caratterizzano anche per una forte specializzazione verso i paesi petroliferi (6,2%). Estremamente concentrata appare infine la distribuzione geografica delle esportazioni laziali, assorbite per il 63,2% dalla CEE e per il 15,5% dagli "altri PVS".

L'Italia meridionale è la ripartizione maggiormente orientata verso la Comunità Europea, a cui si indirizzano quasi due terzi delle sue esportazioni. Anche il Nordamerica e i paesi petroliferi hanno un'incidenza superiore alla media nazionale.

Gli Abruzzi sono la regione italiana che destina alla CEE la quota più elevata delle sue esportazioni (82,7%) e conseguentemente tutte le altre aree assumono un peso molto limitato. Il Molise e la Campania si distinguono invece per una forte specializzazione verso i paesi industriali extraeuropei, che assorbono rispettivamente il 20,1% e il 17,4% delle loro esportazioni. Anche i paesi petroliferi incidono in misura relativamente elevata (4,8%) sulle esportazioni campane. L'orientamento geografico delle esportazioni pugliesi si caratterizza soprattutto per la forte incidenza di tutte le aree in via di sviluppo (20,9% nel loro insieme) tranne le NIEs. Queste ultime assumono invece un'importanza relativamente elevata (4,3%) per la Basilicata, che per il resto concentra i tre quarti delle sue esportazioni verso l'Europa occidentale. Infine la Calabria si distingue soprattutto per la quota insolitamente alta dell'Est europeo (8,2%).

Sicilia e Sardegna hanno in comune il peso relativamente molto basso delle esportazioni dirette alla CEE, all'EFTA e ai paesi industriali del Pacifico, che insieme rappresentano circa la metà del totale e, d'altra parte, la forte specializzazione verso i paesi in via di sviluppo, che ne assorbono rispettivamente il 37,7% e il 30,8%. La Sardegna si differenzia però dalla Sicilia per la quota molto consistente (6,4%) delle esportazioni destinate all'Europa orientale.

Esaminando l'evoluzione della struttura geografica delle esportazioni regionali tra il 1985 e il 1991 (cfr. appendice D), si nota innanzitutto che i paesi industriali hanno aumentato la loro incidenza percentuale, a scapito soprattutto dei paesi in via di sviluppo, in tutte le regioni tranne Sicilia e Sardegna.

Nella seconda metà degli anni ottanta l'allargamento della Comunità Europea e il consolidamento dell'integrazione economica al suo interno e, più recentemente, gli effetti della sfasatura ciclica tra i principali paesi industriali e dell'unificazione tra le due Germanie, hanno comportato in tutte le regioni italiane una crescita di peso delle esportazioni dirette verso la CEE. D'altra parte il deprezzamento del dollaro e successivamente la recessione economica hanno indotto un calo generalizzato (con le sole eccezioni di Campania e Basilicata) dell'incidenza del Nordamerica. Più variabile tra una regione e l'altra, ma complessivamente positivo, è stato l'andamento della quota di esportazioni destinate all'EFTA e agli altri paesi industriali.

Nella maggior parte delle regioni, invece, si è ridimensionato il peso delle esportazioni destinate all'Est europeo. Soltanto Trentino-Alto Adige, Veneto, Emilia-Romagna, Calabria e Sardegna si sono distaccate da questa tendenza.

Tra le aree in via di sviluppo, le NIEs hanno accresciuto la loro incidenza quasi ovunque, mentre è diminuita la quota di esportazioni assorbita dai paesi petroliferi (tranne che in Sardegna) e dagli altri paesi in via di sviluppo (con le eccezioni di Valle d'Aosta, Liguria, Sicilia e Sardegna), tutti colpiti nella loro capacità d'importazione dal declino delle quotazioni internazionali delle materie prime.

Nel 1991 si sono tuttavia manifestati alcuni segni di una possibile inversione delle tendenze prevalenti negli anni ottanta. In molte regioni, soprattutto del Centro-Nord, si è ridotto il peso dei paesi industriali, per effetto del prolungarsi del calo di quello del Nordamerica, a cui si sono aggiunte flessioni nelle quote di esportazioni dirette all'EFTA e ai paesi industriali dell'Estremo Oriente. D'altra parte è aumentata nettamente nella maggior parte delle regioni l'incidenza dei paesi petroliferi e degli altri paesi in via di sviluppo, che rappresentano attualmente la componente più dinamica della domanda mondiale.

Per concludere il capitolo un esame delle tavole da 6.14 a 6.20 permette di illustrare l'andamento delle quote regionali sulle esportazioni italiane verso ciascuna area geografica di sbocco, in modo da valutare la performance relativa di ogni regione nel periodo 1985-91.

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE VERSO LA CEE
(quote percentuali a prezzi correnti)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
NORD CENTRO	85,1	85,7	85,9	90,2	89,6	89,1	88,6
ITALIA NORD OCCIDENTALE	43,9	44,2	44,6	48,2	47,7	47,4	46,6
PIEMONTE	14,6	15,2	15,0	16,5	15,6	15,7	15,4
VALLE D'AOSTA	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
LOMBARDIA	27,7	27,6	28,2	30,4	30,7	30,2	29,9
LIGURIA	1,5	1,4	1,4	1,2	1,3	1,4	1,2
ITALIA NORD ORIENTALE	26,5	26,5	27,2	27,7	27,1	27,5	27,5
TRENTINO-ALTO ADIGE	2,2	2,0	2,1	2,1	1,8	2,0	2,1
VENETO	111	11,4	11,6	11,9	11,8	12,2	12,2
FRIULI-VENEZIA GIULIA	2,5	2,4	2,4	2,6	2,6	2,6	2,7
EMILIA-ROMAGNA	10,8	10,6	11,0	11,1	10,9	10,7	10,5
ITALIA CENTRALE	14,7	15,0	15,1	14,2	14,8	14,2	14,5
TOSCANA	8,2	7,9	7,8	7,3	7,2	6,9	6,9
UMBRIA	0,7	0,8	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
MARCHE	2,4	2,4	2,5	2,4	2,4	2,4	2,6
LAZIO	3,3	3,9	4,1	3,8	4,4	4,1	4,2
MEZZOGIORNO	11,1	9,5	9,5	8,8	8,8	9,2	9,0
ITALIA MERIDIONALE	6,4	6,3	6,4	6,2	6,3	6,5	6,7
ABRUZZI	1,3	1,4	1,6	1,6	1,7	1,9	1,9
MOLISE	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
CAMPANIA	2,6	2,4	2,5	2,1	2,0	2,1	2,2
PUGLIA	2,1	2,1	2,1	2,1	2,2	2,2	2,2
BASILICATA	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
CALABRIA	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,1	0,1
ITALIA INSULARE	4,7	3,3	3,0	2,5	2,5	2,7	2,3
SICILIA	3,1	2,1	2,0	1,7	1,6	1,7	1,6
SARDEGNA	1,6	1,2	1,1	0,8	1,0	1,0	0,8
PROV. DIV. E NON SPEC.	3,8	4,8	3,6	1,0	1,6	1,7	2,4
AREA NEC	35,7	35,5	36,1	36,1	35,6	35,5	35,7
ITALIA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.14

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE VERSO L'EFTA
(quote percentuali a prezzi correnti)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
NORD CENTRO	89,4	87,6	90,3	92,4	93,2	92,6	91,8
ITALIA NORD OCCIDENTALE	47,4	46,2	46,8	49,3	50,2	49,7	48,2
PIEMONTE	12,2	12,2	11,6	12,4	12,6	12,4	11,5
VALLE D'AOSTA	0,2	0,1	0,1	0,2	0,2	0,2	0,2
LOMBARDIA	33,3	32,3	33,6	35,0	35,9	35,6	35,2
LIGURIA	1,7	1,6	1,5	1,7	1,4	1,5	1,4
ITALIA NORD ORIENTALE	28,9	28,5	290,8	30,5	30,6	30,8	31,3
TRENTINO-ALTO ADIGE	2,5	2,4	2,6	2,7	2,7	2,8	2,6
VENETO	12,8	13,1	13,8	13,7	14,0	14,4	14,5
FRIULI-VENEZIA GIULIA	3,3	2,9	3,0	3,6	3,7	3,7	3,7
EMILIA-ROMAGNA	10,4	10,1	10,3	10,5	10,1	9,9	10,5
ITALIA CENTRALE	13,1	12,9	13,8	12,6	12,5	12,2	12,3
TOSCANA	7,3	7,4	7,4	6,8	6,9	6,6	6,5
UMBRIA	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7	0,7
MARCHE	2,7	2,7	2,5	2,4	2,5	2,6	2,5
LAZIO	2,4	2,2	3,2	2,6	2,5	2,4	2,6
MEZZOGIORNO	6,4	6,7	5,5	5,7	5,2	5,7	5,3
ITALIA MERIDIONALE	4,8	5,5	4,6	4,6	4,2	4,9	4,3
ABRUZZI	0,8	0,9	0,8	0,8	0,9,	1,0	0,9
MOLISE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CAMPANIA	2,4	2,6	1,9	1,6	1,4	1,7	1,6
PUGLIA	1,4	1,8	1,7	2,0	1,6	2,0	1,5
BASILICATA	0,0	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
CALABRIA	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
ITALIA INSULARE	1,6	1,2	0,9	1,1	1,0	0,8	1,1
SICILIA	0,9	0,9	0,7	0,8	0,7	0,7	0,6
SARDEGNA	0,7	0,3	0,2	0,4	0,3	0,2	0,5
PROV. DIV. E NON SPEC.	4,2	5,7	4,2	1,8	1,6	1,7	2,9
AREA NEC	36,4	36,1	37,0	37,1	37,2	37,1	37,7
ITALIA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.15

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE VERSO IL NORDAMERICA
(quote percentuali a prezzi correnti)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
NORD CENTRO	84,5	85,7	86,5	87,8	89,2	88,6	86,3
ITALIA NORD OCCIDENTALE	37,2	37,2	36,9	39,6	40,0	39,1	37,8
PIEMONTE	12,6	13,2	12,2	13,4	12,4	11,2	11,0
VALLE D'AOSTA	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
LOMBARDIA	23,1	22,7	23,1	24,3	25,8	26,0	25,2
LIGURIA	1,4	1,3	1,6	1,8	1,7	1,8	1,4
ITALIA NORD ORIENTALE	24,3	25,8	27,3	27,9	28,8	28,1	28,6
TRENTINO-ALTO ADIGE	0,6	0,6	0,6	0,8	1,0	1,0	1,0
VENETO	13,2	14,1	14,8	15,3	16,1	15,3	15,8
FRIULI-VENEZIA GIULIA	1,6	1,3	1,5	1,5	1,5	1,8	1,6
EMILIA-ROMAGNA	9,0	9,9	10,3	10,3	10,2	10,0	10,2
ITALIA CENTRALE	23,0	22,7	22,3	20,3	20,4	21,4	20,0
TOSCANA	16,6	16,6	16,5	14,8	15,0	15,1	14,5
UMBRIA	0,8	0,9	0,8	0,8	0,7	0,7	0,7
MARCHE	2,3	2,3	2,3	2,2	2,1	2,1	2,0
LAZIO	3,3	2,8	2,8	2,6	2,6	3,5	2,8
MEZZOGIORNO	11,8	10,0	10,5	10,9	9,3	9,8	10,5
ITALIA MERIDIONALE	5,6	6,1	6,5	7,2	6,4	6,9	7,6
ABRUZZI	0,5	0,4	0,4	0,8	0,6	0,6	0,6
MOLISE	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
CAMPANIA	2,9	2,9	3,3	3,2	3,0	3,6	4,5
PUGLIA	1,9	2,4	2,4	2,7	2,5	2,5	2,2
BASILICATA	0,0	0,1	0,1	0,3	0,1	0,1	0,1
CALABRIA	0,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,1
ITALIA INSULARE	6,2	3,9	4,0	3,7	2,9	2,9	2,9
SICILIA	4,0	2,6	2,6	2,0	2,1	2,3	2,2
SARDEGNA	2,3	1,3	1,4	1,7	0,8	0,6	0,7
PROV. DIV. E NON SPEC.	3,7	4,3	3,0	1,3	1,4	1,6	3,1
AREA NEC	42,6	44,2	45,4	44,1	44,9	44,2	44,1
ITALIA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.16

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE VERSO GLI ALTRI PAESI INDUSTRIALI
(quote percentuali a prezzi correnti)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
NORD CENTRO	88,0	85,4	88,4	93,2	93,2	95,4	92,7
ITALIA NORD OCCIDENTALE	45,6	42,9	44,7	50,0	48,5	50,9	47,7
PIEMONTE	13,7	13,1	12,8	14,3	12,2	11,9	11,0
VALLE D'AOSTA	0,1	0,2	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1
LOMBARDIA	30,2	28,2	30,2	34,3	35,1	37,5	35,3
LIGURIA	1,6	1,4	1,6	1,4	1,1	1,5	1,3
ITALIA NORD ORIENTALE	24,9	24,6	25,3	24,9	26,1	26,6	26,6
TRENTINO-ALTO ADIGE	1,5	0,8	0,7	0,8	1,0	0,8	0,8
VENETO	9,5	11,6	11,6	11,9	12,1	13,0	13,1
FRIULI-VENEZIA GIULIA	1,3	0,9	1,4	1,0	0,9	0,9	1,3
EMILIA-ROMAGNA	12,6	11,3	11,5	11,3	12,1	11,9	11,3
ITALIA CENTRALE	17,5	17,9	18,4	18,3	18,5	18,0	18,5
TOSCANA	12,1	12,7	13,8	13,3	13,6	13,0	13,7
UMBRIA	0,7	0,8	0,7	0,8	0,7	0,8	0,8
MARCHE	1,5	1,3	1,0	1,3	1,8	1,9	2,0
LAZIO	3,2	3,1	2,9	2,9	2,4	2,1	1,9
MEZZOGIORNO	7,1	7,1	6,1	5,6	5,2	3,3	3,6
ITALIA MERIDIONALE	4,7	5,0	4,3	3,9	3,2	2,6	2,8
ABRUZZI	0,8	1,0	0,6	0,7	0,7	0,6	0,4
MOLISE	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1	0,1
CAMPANIA	3,3	3,4	3,0	2,5	1,9	1,4	1,6
PUGLIA	0,5	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4	0,5
BASILICATA	0,0	0,0	0,1	0,2	0,1	0,0	0,1
CALABRIA	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1	0,0	0,1
ITALIA INSULARE	2,4	2,1	1,9	1,6	2,0	0,7	0,7
SICILIA	2,3	1,5	1,2	1,5	1,8	0,6	0,6
SARDEGNA	0,2	0,6	0,7	,2	0,2	0,1	0,1
PROV. DIV. E NON SPEC.	4,9	7,5	5,4	1,3	1,6	1,3	3,7
AREA NEC	37,0	37,8	39,4	38,7	40,6	40,7	41,5
ITALIA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.17

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE VERSO L'EUROPA ORIENTALE
(quote percentuali a prezzi correnti)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
NORD CENTRO	82,5	87,5	87,5	90,3	91,5	93,0	89,6
ITALIA NORD OCCIDENTALE	43,4	47,9	47,3	51,9	50,0	45,2	42,3
PIEMONTE	11,3	14,7	12,3	15,3	15,4	15,3	12,7
VALLE D'AOSTA	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0
LOMBARDIA	28,4	30,5	29,2	30,8	31,8	27,8	28,0
LIGURIA	3,7	2,6	5,7	5,8	2,7	2,1	1,6
ITALIA NORD ORIENTALE	27,9	29,5	29,8	29,3	32,0	38,7	37,7
TRENTINO-ALTO ADIGE	0,5	0,5	0,5	0,5	0,6	0,6	0,8
VENETO	11,1	10,7	10,1	9,8	13,0	15,3	15,0
FRIULI-VENEZIA GIULIA	8,5	11,1	13,2	11,4	9,3	13,4	11,2
EMILIA-ROMAGNA	7,8	7,2	6,0	7,5	9,1	9,4	10,6
ITALIA CENTRALE	11,1	10,0	10,4	9,1	9,5	9,1	9,7
TOSCANA	6,9	6,4	6,9	5,3	5,9	5,4	5,3
UMBRIA	0,9	0,9	0,8	0,6	0,7	0,5	0,7
MARCHE	1,5	1,1	1,3	1,1	1,3	1,8	1,8
LAZIO	1,9	1,7	1,4	2,0	1,6	1,4	1,9
MEZZOGIORNO	16,7	11,5	11,5	8,6	7,1	5,4	7,2
ITALIA MERIDIONALE	13,0	8,3	9,0	6,1	4,4	3,1	4,5
ABRUZZI	0,6	0,3	0,7	0,5	0,7	0,6	0,5
MOLISE	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,0
CAMPANIA	2,4	1,5	1,5	1,0	0,9	0,9	1,6
PUGLIA	9,6	6,0	6,4	3,8	2,6	1,4	2,1
BASILICATA	0,1	0,1	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
CALABRIA	0,3	0,4	0,3	0,6	0,1	0,1	0,3
ITALIA INSULARE	3,6	3,2	2,5	2,5	2,6	2,3	2,7
SICILIA	2,6	2,3	1,4	1,7	1,8	1,3	1,3
SARDEGNA	1,0	0,9	1,1	0,8	0,8	0,9	1,4
PROV. DIV. E NON SPEC.	0,9	1,0	1,0	1,1	1,4	1,6	3,1
AREA NEC	35,9	36,5	37,5	35,2	38,7	45,3	44,0
ITALIA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.18

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE VERSO I PAESI PETROLIFERI
(quote percentuali a prezzi correnti)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
NORD CENTRO	81,3	83,5	84,8	84,4	84,7	85,3	84,0
ITALIA NORD OCCIDENTALE	41,3	42,5	40,5	45,0	44,7	45,7	46,5
PIEMONTE	7,2	7,6	7,0	9,3	8,5	8,0	8,4
VALLE D'AOSTA	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
LOMBARDIA	26,8	29,7	29,9	31,3	31,0	32,7	33,2
LIGURIA	7,2	5,1	3,7	4,4	5,1	4,9	4,9
ITALIA NORD ORIENTALE	23,0	24,0	25,8	22,6	21,5	22,2	22,4
TRENTINO-ALTO ADIGE	0,4	0,3	0,5	0,4	0,4	0,6	0,3
VENETO	11,4	11,2	12,0	8,8	8,3	9,1	8,4
FRIULI-VENEZIA GIULIA	1,5	1,9	2,2	1,6	1,7	1,5	2,0
EMILIA-ROMAGNA	9,7	10,7	11,1	11,9	11,1	11,0	11,7
ITALIA CENTRALE	17,0	17,1	18,5	16,8	18,6	17,5	15,2
TOSCANA	8,1	8,6	9,6	8,0	8,9	8,2	8,1
UMBRIA	0,9	0,7	0,7	0,6	0,6	0,5	0,4
MARCHE	2,0	2,1	3,3	3,0	2,7	2,3	2,8
LAZIO	5,9	5,6	4,8	5,1	6,4	6,5	3,9
MEZZOGIORNO	14,8	13,8	14,2	14,2	13,4	13,3	12,7
ITALIA MERIDIONALE	8,8	9,0	9,2	9,8	8,7	7,7	6,6
ABRUZZI	0,4	0,5	0,6	0,5	0,6	0,7	0,7
MOLISE	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
CAMPANIA	3,2	3,1	3,4	3,5	3,6	2,7	2,1
PUGLIA	4,8	5,1	4,7	5,4	4,1	4,0	3,7
BASILICATA	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,1	0,1
CALABRIA	0,2	0,2	0,3	0,1	0,2	0,2	0,1
ITALIA INSULARE	5,9	4,9	5,1	4,5	4,7	5,7	6,1
SICILIA	4,7	2,9	3,3	3,4	3,8	4,4	4,7
SARDEGNA	1,2	1,9	1,7	1,0	0,9	1,3	1,4
PROV. DIV. E NON SPEC.	4,0	2,6	1,0	1,4	1,9	1,3	3,3
AREA NEC	30,7	32,1	35,9	30,8	29,5	28,2	29,4
ITALIA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.19

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE VERSO LE NIES
(quote percentuali a prezzi correnti)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
NORD CENTRO	89,7	88,3	89,3	91,4	89,2	91,5	89,7
ITALIA NORD OCCIDENTALE	46,0	50,7	49,2	51,4	49,1	47,6	46,3
PIEMONTE	10,4	10,5	11,8	14,4	13,1	11,2	10,7
VALLE D'AOSTA	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1	0,1
LOMBARDIA	33,6	35,9	33,7	35,2	34,0	34,2	34,0
LIGURIA	2,0	4,3	3,6	1,7	1,9	2,1	1,5
ITALIA NORD ORIENTALE	25,4	21,2	23,4	23,4	23,5	27,2	26,4
TRENTINO-ALTO ADIGE	2,9	0,6	0,6	0,4	0,5	0,7	1,7
VENETO	9,0	8,8	9,8	10,4	10,3	11,6	11,7
FRIULI-VENEZIA GIULIA	1,9	1,6	1,8	1,7	2,0	2,7	1,7
EMILIA-ROMAGNA	11,5	10,2	11,2	10,9	10,7	12,3	11,3
ITALIA CENTRALE	18,3	16,4	16,7	16,6	16,7	16,7	17,0
TOSCANA	13,5	12,3	11,9	12,0	11,9	11,5	12,0
UMBRIA	0,6	0,6	0,4	0,3	0,3	0,4	0,6
MARCHE	1,7	1,7	1,7	1,9	1,7	2,0	2,0
LAZIO	2,4	1,9	2,8	2,4	2,8	2,7	2,4
MEZZOGIORNO	5,4	5,1	6,3	6,9	8,6	6,7	6,7
ITALIA MERIDIONALE	2,8	2,6	3,4	4,2	5,2	4,3	4,3
ABRUZZI	0,3	0,2	0,2	0,3	0,5	0,4	0,3
MOLISE	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,1
CAMPANIA	1,6	1,7	2,4	2,8	3,8	2,7	2,7
PUGLIA	0,8	0,5	0,6	0,6	0,7	0,9	0,9
BASILICATA	0,0	0,1	0,1	0,4	0,2	0,2	0,2
CALABRIA	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0	0,2
ITALIA INSULARE	2,5	2,5	2,9	2,7	3,5	2,4	2,4
SICILIA	2,0	2,0	2,4	2,4	2,3	1,7	2,1
SARDEGNA	0,5	0,5	0,5	0,4	1,2	0,7	0,3
PROV. DIV. E NON SPEC.	5,0	6,6	4,4	1,7	2,1	1,8	3,6
AREA NEC	40,1	36,4	39,1	39,3	39,3	42,8	41,2
ITALIA	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.20

Sul mercato della CEE hanno guadagnato posizioni soprattutto la Lombardia (+2,2), il Veneto (+1,1), il Lazio (+0,9), il Piemonte (+0,8) e, tra le regioni del Mezzogiorno, gli Abruzzi (+0,6), mentre si è ridimensionata la quota della Sicilia (-1,5), della Toscana (-1,3), della Sardegna (-1,2) e di altre regioni prevalentemente settentrionali.

Lombardia e Veneto sono anche le regioni che hanno conseguito il maggiore successo relativo nell'area EFTA (con aumenti di quote rispettivamente di 1,9 e 1,7 punti percentuali) seguite dal Friuli-Venezia Giulia (+0,4). Le flessioni più forti sono state subìte dalla Toscana (-0,8), dalla Campania (-0,8) e dal Piemonte (-0,7).

La redistribuzione di quote è stata più ampia nelle esportazioni verso il Nordamerica. I guadagni più consistenti sono andati anche qui al Veneto (+2,6) e alla Lombardia (+2,1), seguite dalla Campania (+1,6), dall'Emilia-Romagna (+1,2) e dal Trentino-Alto Adige (+0,4). D'altra parte hanno perso terreno soprattutto la Toscana (-2,1), la Sicilia (-1,8), la Sardegna (-1,6), il Piemonte (-1,6) e il Lazio (-0,5).

Gli aumenti di quota della Lombardia e del Veneto sono stati particolarmente forti (rispettivamente +5,1 e +3,6) sulle esportazioni italiane dirette verso gli "altri paesi industriali". Hanno guadagnato posizioni anche la Campania (+1,7), la Toscana (+1,6) e le Marche (+0,5), mentre ne hanno perse soprattutto il Piemonte (-2,7), la Sicilia (-1,7), l'Emilia-Romagna (-1,3), il Lazio (-1,3) e il Trentino-Alto Adige (-0,7).

Sul mercato dell'Europa orientale va sottolineato innanzitutto il tracollo della quota pugliese sulle esportazioni italiane (-7,5), ma si è ridotta fortemente anche l'incidenza della Lombardia (-2,1), della Toscana (-1,6), della Sicilia (-1,3) e della Campania (-0,8). Corrispondentemente sono aumentate soprattutto le quote del Veneto (+3,9), dell'Emilia-Romagna (+2,8), del Friuli-Venezia Giulia (+2,7) e del Piemonte (+1,4).

Passando ai paesi petroliferi, risulta aumentata soprattutto la percentuale di esportazioni italiane provenienti dalla Lombardia (+6,4), seguita dall'Emilia-Romagna (+2), dal Piemonte (+1,2) e dalle Marche (+0,8). Vi ha corrisposto un forte calo del Veneto (-3), della Liguria (-2,3), del Lazio (-2), della Campania (-1,1) e della Puglia (-1,1).

Infine, considerando le esportazioni italiane verso le economie asiatiche di recente industrializzazione, si nota da una parte il considerevole incremento delle quote veneta (+2,7) e campana (+1,1), dall'altra il ridimensionamento di quelle della Toscana (-1,5) e del Trentino-Alto Adige (-1,2).

7. LE POLITICHE DI SOSTEGNO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE

7.1 L'INTERVENTO DEL MEDIOCREDITO CENTRALE

Gli strumenti di agevolazione finanziaria su cui si basa l'attività del Mediocredito Centrale comprendono:

— l'agevolazione dei crediti a medio e lungo termine all'esportazione in base alla legge Ossola (n. 227/77);

— la concessione di crediti di aiuto nell'ambito della legge 49/87 sulla politica italiana di cooperazione allo sviluppo;

— la concessione di finanziamenti agevolati per la costituzione di joint-ventures nei paesi in via di sviluppo, in base all'art. 7 della stessa legge 49/87;

— il finanziamento agevolato di programmi di penetrazione commerciale in paesi extracomunitari secondo la legge 394/81.

L'agevolazione dei crediti all'esportazione

Nel 1991 l'entità delle agevolazioni sui crediti all'esportazione è rimasta sui livelli raggiunti nei due anni precedenti. Il Mediocredito Centrale ha accolto 653 operazioni di credito a medio e lungo termine per 8115 miliardi di lire corrispondenti a 9659 miliardi di forniture agevolate. Come si vede dal confronto con i dati del 1990, non si sono avute sostanziali variazioni né per il numero delle operazioni (+ 1,2%) né per l'ammontare del credito capitale dilazionato (CCD) (-1%) né per il valore delle forniture agevolate (-0,1%) (cfr. tav. 7.1).

Si è quindi bloccata la fase di ripresa dell'attività del Mediocredito Centrale nel campo dei crediti all'esportazione che aveva caratterizzato il biennio 1988-89. Tuttavia, mentre fino al 1987 il calo nei finanziamenti agevolati poteva essere attribuito almeno in parte alla diminuzione delle esportazioni verso i paesi in via di sviluppo (PVS) — area verso la quale si dirigono la maggior parte delle operazioni agevolate — il ristagno dell'ultimo biennio dovrebbe avere spiegazioni diverse, dato che almeno nel 1991 le esportazioni verso i PVS sono aumentate in misura molto consistente.

Del resto il grado di copertura del fabbisogno di agevolazioni, misurato in modo molto approssimativo mettendo a rapporto il valore delle forniture agevolate con quello delle esportazioni italiane o, più precisamente, delle esportazioni di beni di investimento e di consumo durevoli, è ancora diminuito nel 1991, riavvicinandosi ai livelli minimi del periodo 1986-88 (cfr. graf. 7.1).

Diverse, anche se collegate tra loro, possono essere le cause di questa flessione. Innanzitutto va ricordato che, nonostante l'accelerazione delle importazioni dei paesi in via di sviluppo, la distribuzione geografica della domanda mondiale ha continuato a svolgere un ruolo sfavorevole, perché da un lato è diminuita la capacità di assorbimento dell'Est europeo, dall'altro si è accresciuta l'incidenza della CEE, area verso la quale il credito a lungo termine all'esportazione viene erogato in misura molto limitata. Questi mutamenti si sono puntualmente riflessi nell'orientamento geografico delle esportazioni italiane di beni d'investimento e di consumo durevole (cfr. tav. 7.3) ed hanno quindi ridotto, a parità di valore delle esportazioni, l'effettivo fabbisogno di agevolazioni creditizie.

D'altra parte la domanda di tali sussidi da parte delle imprese potrebbe essere stata scoraggiata da eccessive compressioni nei margini di agevolazione. L'esclusione della fascia più ricca di paesi dai benefici del Consensus, ad esempio, potrebbe aver reso meno attraenti per le imprese le

---

[1] Nel valutare questi indicatori, va comunque tenuto presente che i beni considerati al denominatore sono soltanto una parte di quelli a cui si applicano le agevolazioni del Mediocredito (non viene considerata l'esecuzione di lavori all'estero che rappresenta quasi il 50% del credito capitale dilazionato) e che, d'altra parte, i finanziamenti agevolati sono solo quelli con scadenza superiore ai 18 mesi, mentre al denominatore compaiono tutte le esportazioni, anche quelle che comportano dilazioni di pagamento di durata inferiore.

condizioni offerte dall'intervento pubblico e l'effetto globale di questo fenomeno potrebbe essere stato amplificato da un aumento dell'incidenza di tali paesi sulle esportazioni italiane.

I dati relativi alla distribuzione percentuale del CCD accolto per aree geografiche nel 1991 (cfr. tav. 7.2) confermano i PVS come i principali destinatari degli interventi del Mediocredito Centrale (46,6%), con una netta ripresa rispetto al 1990 (40,1%) che tuttavia non è stata tale da avvicinare le quote raggiunte nei primi anni ottanta.

Seguono i paesi industriali extra-CEE (30,6%) che, al contrario, vedono raddoppiare la loro incidenza rispetto al 1982, prolungando la tendenza ascendente che ha caratterizzato tutto il decennio scorso.

La ripresa di questi mercati è controbilanciata da una flessione dei finanziamenti verso i paesi dell'Est europeo, la cui quota (20,3%), pur rimanendo più elevata che all'inizio degli anni ottanta, appare in declino già dal 1987.

OPERAZIONI AGEVOLATE DAL MEDIOCREDITO CENTRALE ED ESPORTAZIONI ITALIANE

Anni	Numero delle operazioni accolte	var. %	Credito capitale dilazionato (miliardi di lire)	var. %	(1) Forniture agevolate (miliardi di lire)	var. %	(2) Export totale	(3) (1/2) %	(4) Export di beni di investimento e consumo durevoli	(5) (1/4) %
1978	429	-	2301	-	2856	-	47505	6,0	20668	13,8
1979	846	97,2	3301	43,5	4231	48,1	59926	7,0	25235	16,7
1980	1025	21,2	3388	2,6	4766	12,6	66719	7,1	29110	16,3
1981	1376	34,2	5156	52,2	6573	37,9	86040	7,7	37431	17,5
1982	2115	53,7	7731	49,9	10144	54,3	99231	10,2	43021	23,5
1983	1163	-45,0	4665	-39,7	5993	-40,9	110530	5,4	48893	12,2
1984	940	-19,0	7314	56,8	9338	55,8	129027	7,2	56200	16,6
1985	775	-17,6	6913	-5,5	9307	-3,0	149724	6,2	64822	14,3
1986	483	-37,7	5303	-23,3	6474	-30,4	145331	4,4	66179	9,7
1987	441	-8,7	4956	-6,5	6337	-2,1	150879	4,2	69842	9,0
1988	533	20,8	5792	16,9	7076	11,7	166380	4,2	78864	8,9
1989	644	20,8	8165	41,0	9928	40,3	192813	5,1	94178	10,5
1990	645	0,1	8197	0,4	9671	-2,6	203516	4,7	100467	9,6
1991	653	1,2	8115	-1,0	9659	-0,1	209747	4,6	103701	9,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati Mediocredito Centrale e ISTAT

Tavola 7.1

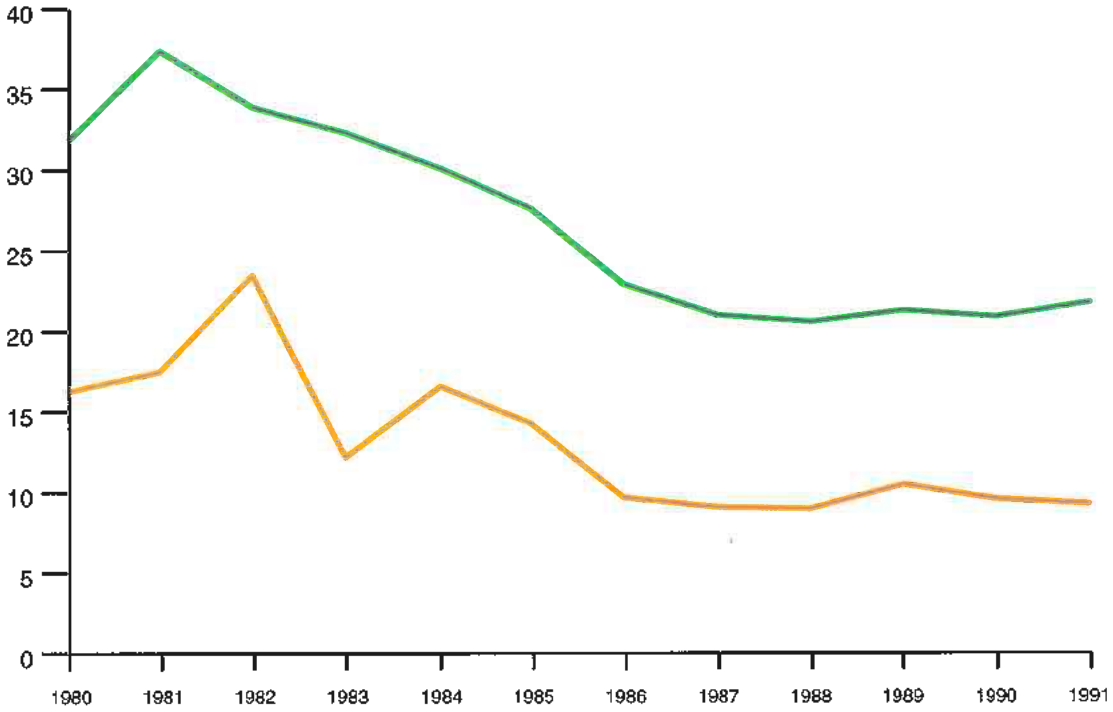
DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DEL CREDITO CAPITALE DILAZIONATO ACCOLTO PER AREE GEOGRAFICHE

Aree	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
CEE	1,2	1,3	0,1	0,6	-	-	-	7,2	6,5	2,4
ALTRI PAESI INDUSTRIALI	15,2	11,8	17,1	12,7	17,4	20,1	27,4	13,9	27,7	30,6
EUROPA ORIENTALE	12,4	13,8	23,3	30,1	37,7	35,0	30,7	29,9	25,7	20,3
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	71,2	73,1	59,5	56,6	44,9	44,9	41,9	49,1	40,1	46,7
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Mediocredito Centrale

Tavola 7.2

AGEVOLAZIONI CREDITIZIE ED ESPORTAZIONI ITALIANE



Incidenza percentuale dei PVS e dell'Europa Orientale sul totale delle esportazioni

Rapporto tra forniture agevolate ed esportazioni di beni di investimento e di consumo durevoli

Fonte: elaborazioni ICE su dati Mediocredito Centrale e ISTAT

Grafico 7.1

CREDITO CAPITALE DILAZIONATO ED ESPORTAZIONI DI BENI D'INVESTIMENTO E DI CONSUMO DUREVOLE PER AREE GEOGRAFICHE
(valori in miliardi di lire e variazioni sull'anno precedente)

	1987	1988	1989	1990	1991
		MONDO			
A) CREDITO CAPITALE DILAZIONATO	4956,0	5792,0	8165,0	8197,0	8115,0
	...	16,9%	41,0%	0,4%	-1,0%
B) ESPORTAZIONI	69842,0	78863,6	94177,6	100466,7	103701,2
	...	12,9%	19,4%	6,7%	3,2%
C) RAPPORTO DI COPERTURA (A/B%)	7,1	7,3	8,7	8,2	7,8
		CEE			
A) CREDITO CAPITALE DILAZIONATO	0,0	0,0	585,2	530,5	195,0
	...	0,0%	-	-9,3%	-63,2%
B) ESPORTAZIONI	37420,2	43783,2	52254,4	56940,1	59577,4
	...	17,0%	19,3%	9,0%	4,6%
C) RAPPORTO DI COPERTURA (A/B%)	0,0	0,0	1,1	0,9	0,3
		ALTRI PAESI INDUSTRIALI			
A) CREDITO CAPITALE DILAZIONATO	997,4	1587,2	1133,1	2271,7	2485,9
	...	59,1%	-28,6%	100,5%	9,4%
B) ESPORTAZIONI	16676,3	17887,9	21236,6	20829,4	19800,5
	...	7,3%	18,7%	-1,9%	-4,9%
C) RAPPORTO DI COPERTURA (A/B%)	6,0	8,9	5,3	10,9	12,6
		EST EUROPA			
A) CREDITO CAPITALE DILAZIONATO	1735,3	1780,8	2440,5	2111,2	1648,3
	...	2,6%	37,0%	-13,5%	-21,9%
B) ESPORTAZIONI	1785,0	2034,5	2740,9	3462,1	3111,9
	...	14,0%	34,7%	26,3%	-10,1%
C) RAPPORTO DI COPERTURA (A/B%)	97,2	87,5	89,0	61,0	53,0
		PVS AMERICA			
A) CREDITO CAPITALE DILAZIONATO	817,9	1225,8	1774,6	1002,9	1116,9
	...	49,9%	44,8%	-43,5%	11,4%
B) ESPORTAZIONI	2254,9	2408,7	3105,3	3085,8	3691,0
	...	6,8%	28,9%	-0,6%	19,6%
C) RAPPORTO DI COPERTURA (A/B%)	36,3	50,9	57,1	32,5	30,3
		PVS AFRICA			
A) CREDITO CAPITALE DILAZIONATO	623,3	543,6	956,4	701,7	1205,8
	...	-12,8%	75,9%	-26,6%	71,8%
B) ESPORTAZIONI	3536,0	3634,9	4056,7	4404,5	4288,2
	...	2,8%	11,6%	8,6%	-2,6%
C) RAPPORTO DI COPERTURA (A/B%)	17,6	15,0	23,6	15,9	28,1

Tavola 7.3

CREDITO CAPITALE DILAZIONATO ED ESPORTAZIONI DI BENI D'INVESTIMENTO E DI CONSUMO DUREVOLE PER AREE GEOGRAFICHE
(valori in miliardi di lire e variazioni sull'anno precedente)

	1987	1988	1989	1990	1991
PVS ASIA E OCEANIA					
A) CREDITO CAPITALE DILAZIONATO	686,0	489,4	1203,8	1341,3	1419,4
	...	-28,7%	146,0%	11,4%	5,8%
B) ESPORTAZIONI	6249,3	6930,1	8186,2	8219,2	9664,5
	...	10,9%	18,1%	0,4%	17,6%
C) RAPPORTO DI COPERTURA (A/B%)	11,0	7,1	14,7	16,3	14,7
PVS EUROPA					
A) CREDITO CAPITALE DILAZIONATO	95,7	165,4	71,1	238,0	43,2
	...	72,8%	-57,0%	234,7%	-81,8%
B) ESPORTAZIONI	1683,1	1902,7	2206,4	3275,1	3398,3
	...	13,0%	16,0%	48,4%	3,8%
C) RAPPORTO DI COPERTURA (A/B%)	5,7	8,7	3,2	7,3	1,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati Mediocredito Centrale e ISTAT

(segue: Tavola 7.3)

Inoltre la CEE che, a partire dal 1989, aveva ripreso ad essere destinataria di crediti agevolati all'esportazione[2], ha tuttavia ridotto la sua quota percentuale rispetto ai due anni precedenti (da 7,2% nel 1989 a 2,4% nel 1991).

Molto diversa appare ovviamente la distribuzione percentuale delle esportazioni italiane di beni d'investimento e di consumo durevole (cfr. graff. 7.2 e 7.3). Tuttavia, prescindendo dalla CEE, l'unica differenza nella graduatoria tra le varie aree si riferisce all'Est europeo, il cui peso sul CCD è maggiore di quasi sette volte rispetto alla sua incidenza sulle esportazioni italiane.

Mettendo a rapporto il valore del credito capitale dilazionato con l'ammontare delle esportazioni di beni di investimento e di consumo durevole, si ottiene, per ogni area geografica, una misura del grado di copertura del fabbisogno di agevolazioni finanziarie sulle esportazioni, sia pure con i limiti già indicati in precedenza per i dati aggregati (cfr. tav. 7.3).

Confrontando tra loro le varie aree considerate, si nota che il rapporto di copertura più elevato riguarda l'Est europeo: il CCD è pari ad oltre la metà delle esportazioni italiane di beni di investimento e di consumo durevole. Seguono i paesi in via di sviluppo dell'America Latina (30,3), dell'Africa (28,1) e dell'Asia e Oceania (14,7), mentre per i paesi industriali il rapporto tra crediti agevolati ed esportazioni appare ovviamente più basso.

Come già osservato, rispetto al 1990 il rapporto di copertura è diminuito per quasi tutte le aree.

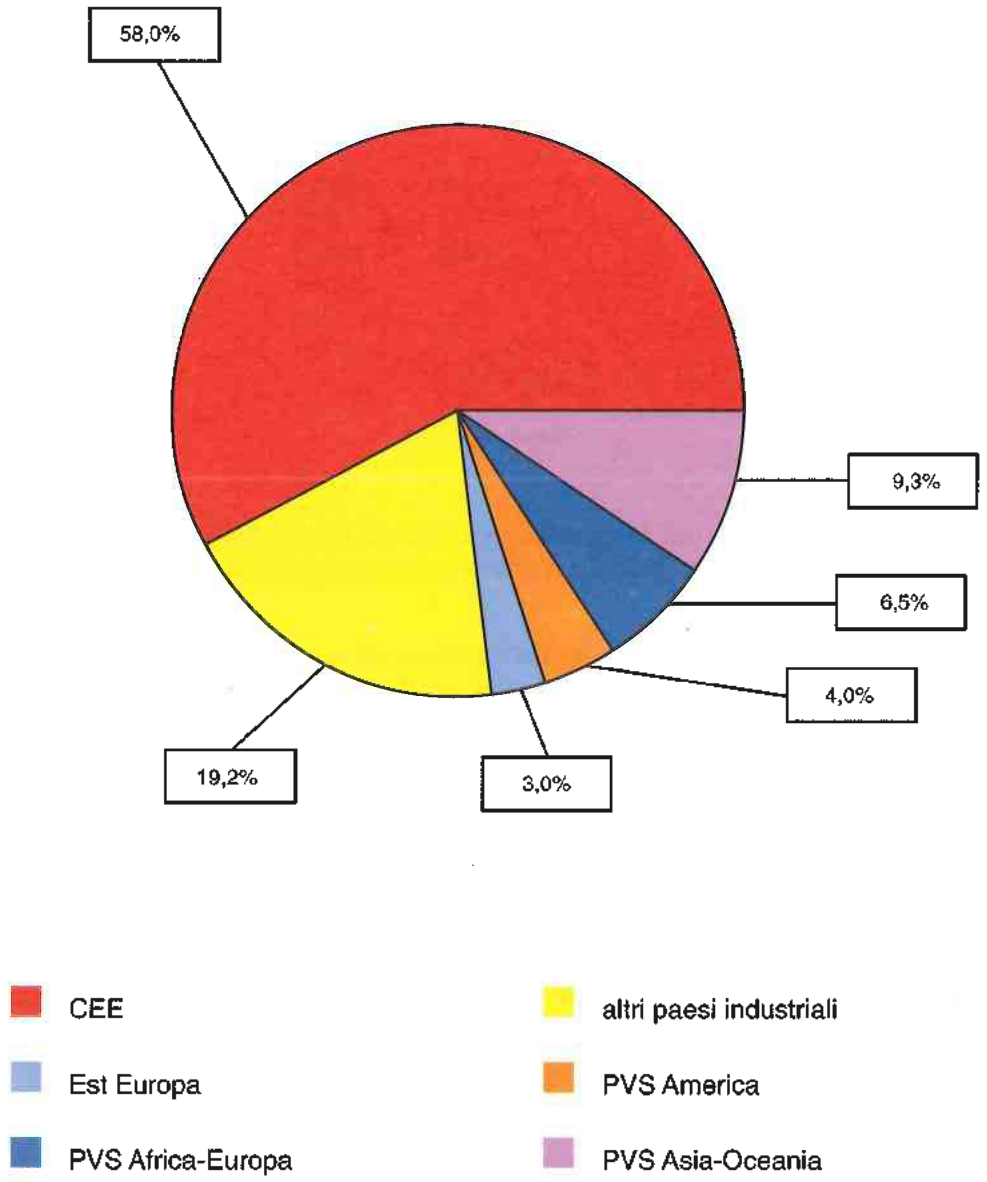
L'aumento significativo delle esportazioni di beni di investimento e di consumo durevoli verso i PVS dell'America (19,6%) e dell'Asia-Oceania (17,6%) non è stato compensato da una eguale espansione delle agevolazioni creditizie. Di conseguenza, per entrambe queste aree, si nota un leggero decremento del rapporto tra il CCD e il valore delle esportazioni.

D'altra parte la crisi che ha coinvolto i paesi dell'Est europeo ha invece fatto diminuire il valore delle esportazioni italiane verso quest'area (-10,1%), ma il calo delle operazioni agevolate è stato ancora più pronunciato, determinando un netto abbassamento del rapporto di copertura.

Al contrario questo indicatore ha raggiunto livelli più elevati che nel 1990 per i PVS Africa

[2] In seguito ad una decisione del Ministero del Tesoro, secondo la quale dal 15 luglio 1988, in concomitanza con la soppressione dei tassi della matrice Consensus per i paesi della prima categoria, vengono applicati i tassi di interesse commerciali di riferimento (TICR) anche per le operazioni di credito all'esportazione nei paesi comunitari, ponendo così fine alla discriminazione esistente sul mercato della CEE in favore delle esportazioni provenienti dai paesi terzi.

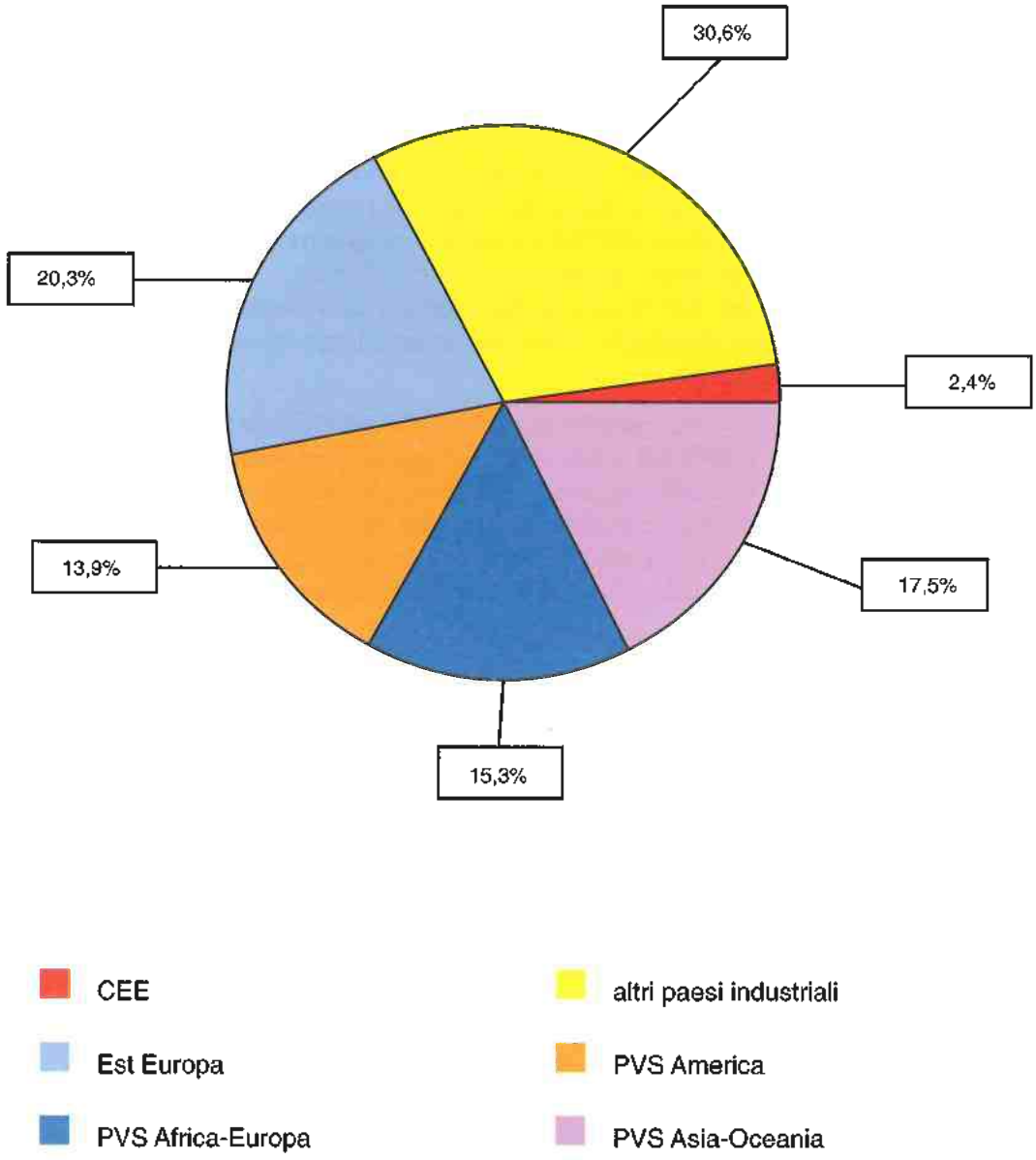
DISTRIBUZIONE DELLE ESPORTAZIONI DI BENI DI INVESTIMENTO E CONSUMO DUREVOLI NEL 1991 PER AREE GEOGRAFICHE



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 7.2

DISTRIBUZIONE DEL CREDITO CAPITALE DILAZIONATO PER AREE GEOGRAFICHE NEL 1991



Fonte: elaborazioni ICE su dati Mediocredito Centrale

Grafico 7.3

e per i paesi industriali extra-CEE, che sono però aree verso le quali si è assistito nel 1991 ad un calo delle esportazioni di beni di investimento e di consumo durevoli.

Esaminando i dati per singoli paesi (tav. 7.4), si nota innanzitutto una notevole concentrazione del CCD in direzione della Svizzera, che, per ragioni legate al suo ruolo finanziario internazionale, ne assorbe una quota pari al 28%, ben superiore alla sua incidenza sulle esportazioni italiane (4%). Considerazioni analoghe valgono per altri paesi, tra cui soprattutto Panama, a cui è destinato quasi il 6% del CCD. Per il resto i paesi verso i quali si indirizzano i flussi più consistenti di credito agevolato sono nell'ordine l'URSS (16%), l'Algeria (8%), l'Iran (8%), l'Egitto (3%) e il Messico (3%).

La classificazione per categorie di paesi secondo il Consensus mostra che i paesi "poveri" e quelli "intermedi" hanno accresciuto la loro incidenza sul CCD a spese dei paesi "ricchi" (cfr. tav. 7.5).

Per quanto riguarda la distribuzione del CCD per settori merceologici, la quota più elevata dei crediti riguarda i finanziamenti per l'esportazione di infrastrutture e impianti (34,6%), valore di poco superiore a quelli degli ultimi due anni. Seguono i mezzi di trasporto, con un aumento di oltre due punti percentuali rispetto al 1990 e le macchine ed attrezzature industriali, con il 18%, in leggera flessione rispetto all'anno precedente (cfr. tav. 7.6).

Il maggior numero di operazioni accolte riguarda invece i finanziamenti per l'esportazione di macchinari ed attrezzature industriali, comparto quest'ultimo in cui è più diffusa la presenza di imprese di piccole dimensioni.

Se si considerano gli interventi agevolativi secondo il tipo di credito, la forma del credito fornitore rappresenta nel 1991 il 70% del totale delle operazioni accolte ed il 47% del credito capitale dilazionato. Questa forma di credito ha tendenzialmente ridotto la sua incidenza sul valore del CCD nel corso degli anni ottanta, a beneficio dei crediti finanziari.

E' rimasto invariato rispetto al 1990 l'importo medio del credito fornitore, mentre quello del credito finanziario è di nuovo diminuito (-15%), dopo la ripresa del 1990 (cfr. tav. 7.7).

Ripartendo i crediti all'esportazione accolti nel 1991 per tipo di provvista, notiamo che l'importo delle operazioni con provvista sul mercato interno (420 miliardi, pari al 5% del totale) mostra un sensibile aumento rispetto al 1990 (tav. 7.8).

Corrispondentemente, per quanto riguarda le valute in cui sono finanziati si è assistito ad una rilevante ripresa delle operazioni in lire italiane, che l'anno scorso hanno rappresentato il 26% di quelle complessive.

Il dollaro USA rimane al primo posto come valuta di finanziamento, con una lievissima flessione rispetto al 1990, seguito da vicino dall'ECU, che ha acquisito una notevole importanza a partire dal 1986, anno in cui la moneta americana ha cominciato a svalutarsi.

Anche nel 1991 si riscontra una quasi perfetta identità tra le strutture per valute di finanziamento e di fatturazione (tav. 7.9).

Su un totale di 653 operazioni accolte, 254 risultano coperte da garanzia assicurativa della SACE.

Recentemente sono stati raggiunti nuovi accordi internazionali, che modificano il Consensus, rendendo più strette le regole per la concessione di crediti agevolati all'esportazione e in particolare cercando di restringere le possibilità di uso commerciale dei crediti d'aiuto.

In materia di crediti all'esportazione, le modifiche riguardano:

— l'abolizione del tasso "matrice" per i paesi "intermedi", con l'applicazione quindi per questi ultimi, dei soli tassi TICR;

— l'aumento di 30 punti del margine dei tassi di matrice per i paesi "poveri";

— la riforma del sistema di calcolo dei TICR, con la scelta opzionale, per ogni singolo partecipante, di un tasso base di riferimento pari al rendimento sul mercato dei titoli pubblici con scadenza residua a cinque anni, indipendentemente dalla durata del credito, oppure con scadenza a 3, 5 e 7 anni, rispettivamente per i crediti fino a 5, fra 5 e 8,5 anni e oltre gli 8,5 anni.

Al tasso base così ottenuto bisognerà aggiungere il margine di 100 punti, ad eccezione dell'ECU al quale si continuerà ad applicare il margine di 50 punti base.

DISTRIBUZIONE PER PAESE DELLE OPERAZIONI ACCOLTE NEL 1991
(Importi in miliardi di lire)

Paese	Numero	C.C.D.	Paese	Numero	C.C.D.
PVS AFRICA					
Algeria	129	647,5	Egitto	8	266,1
Congo	1	150,0	Ghana	1	2,5
Etiopia	2	8,2	Tunisia	2	27,6
Marocco	8	58,5	Guinea Eq.	1	4,9
Uganda	1	2,8	Burkina Faso	1	14,2
Camerun	2	13,0	Zaire	1	10,4
TOTALE Numero: 157		TOTALE C.C.D.: 1205,7			

Paese	Numero	C.C.D.	Paese	Numero	C.C.D.
PVS ASIA OCEANIA					
Bangladesh	1	43,4	Indonesia	8	11,6
Corea del Nord	1	132,5	Israele	6	58,5
Hong-Kong	4	68,7	Pakistan	1	1,2
Iran	5	612,4	Vanuatu	9	28,4
Malaysia	2	99,9	Bahrein	1	112,3
Tailandia	19	131,2	Siria	1	0,8
Cina	11	96,7	India	3	19,9
Giordania	1	0,8	Singapore	5	1,1
TOTALE Numero: 78		TOTALE C.C.D.: 1419,4			

Paese	Numero	C.C.D.	Paese	Numero	C.C.D.
PVS AMERICA					
Argentina	14	133,1	Perù	2	22,9
Cile	3	1,1	Venezuela	2	2,4
Cuba	6	42,4	Antille Ol.	3	18,6
Panama	23	457,8	Guatemala	1	16,6
R. Dominicana	2	51,7	S. Vincenzo	1	18,2
Brasile	46	96,9	Giamaica	2	16,0
Colombia	3	19,4	Honduras	1	9,3
Messico	41	210,4	Uruguay	1	0,1
TOTALE Numero: 151		TOTALE C.C.D.: 1116,9			

Paese	Numero	C.C.D.	Paese	Numero	C.C.D.
PAESI DELL'EST EUROPEO					
Albania	1	37,9	Polonia	27	105,5
Cecoslovacchia	21	67,6	S.Ind. ex Urss	18	1314,4
Romania	4	106,2	Ungheria	2	12,5
Bulgaria	1	4,3			
TOTALE Numero: 74		TOTALE C.C.D.: 1648,4			

Paese	Numero	C.C.D.	Paese	Numero	C.C.D.
PVS EUROPA					
Gibilterra	1	1,8	Turchia	3	18,5
Yugoslavia	7	13,5	Cipro	1	9,4
TOTALE Numero: 12		TOTALE C.C.D.: 43,2			

Paese	Numero	C.C.D.	Paese	Numero	C.C.D.
ALTRI PAESI INDUSTRIALI					
Australia	3	4,7	Sud Africa	3	56,7
Stati Uniti	8	50,9	Canada	5	3,2
Svizzera	63	2255,2	Svezia	1	20,2
Austria	12	95,1			
TOTALE Numero: 111		TOTALE C.C.D.: 2486,0			

Paese	Numero	C.C.D.	Paese	Numero	C.C.D.
CEE					
Francia	2	0,7	Portogallo	29	15,9
Grecia	1	14,6	Spagna	25	78,5
Regno Unito	9	72,6	Irlanda	1	0,1
Germania	3	12,6			
TOTALE Numero: 70		TOTALE C.C.D.: 195,0			

Fonte: Mediocredito Centrale

Tavola 7.4

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
1991	51,3	38,5	10,2	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 7.5

I crediti di aiuto, i doni e il project finance

Nel 1991, il Mediocredito ha concesso 52 crediti di aiuto per un ammontare pari a 421 miliardi di lire.

Le disponibilità del Fondo Rotativo al 31.12.1991 ammontano a circa 100 miliardi di lire.

Risultano in aumento i nuovi crediti concessi rispetto all'anno precedente (37), sebbene i partecipanti al Consensus abbiano apportato delle restrizioni in materia di condizioni applicabili ai crediti di aiuto. In particolare, è stato stabilito di limitare l'uso del credito di aiuto a fini commerciali, introducendo il criterio generale in base al quale non potranno essere concessi crediti di aiuto per progetti la cui realizzazione risultasse vantaggiosa se finanziati a condizioni di mercato o a condizioni Consensus. Anche il metodo di determinazione del fattore di sconto utilizzabile nel calcolo dell'elemento dono del credito di aiuto è stato modificato.

La nuova regola, che equipara il fattore di sconto al Cirr, nel caso in cui questo sia superiore al 10% in relazione alla moneta considerata, produrrà un apprezzamento dell'elemento dono dei crediti di aiuto in lire; consentendo, al tempo stesso, ai paesi il cui Cirr risulta inferiore al 10% di continuare ad applicare il vecchio metodo di calcolo, per questi sicuramente più vantaggioso.

La nuova normativa OCSE in materia di crediti di aiuto prevede tre principi per tutti i crediti di aiuto riferiti ad uno specifico progetto di valore pari o superiore a 2 milioni di Diritti Speciali di Prelievo. Essi sono:

— i Paesi con un reddito pro-capite annuo inferiore a 1.000 dollari potranno ricevere crediti di aiuto;

— i Paesi con reddito sopra i 2.465 dollari non potranno ricevere crediti di aiuto (con particolari eccezioni per i PECO);

— i Paesi della fascia intermedia potranno ricevere crediti di aiuto solo in relazione a progetti che non possono essere finanziati a condizioni di Consensus o che non producono reddito sufficiente a garantire il rimborso di crediti export.

Tuttavia, per i progetti superiori ai 50 milioni di DSP (equivalenti a circa 80 miliardi), si rende necessaria una consultazione in sede OCSE prima di una loro concessione.

DISTRIBUZIONE DEL CREDITO CAPITALE DILAZIONATO ACCOLTO PER SETTORI MERCEOLOGICI

CCD accolto *(miliardi di lire)*									
SETTORI	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Macchine e attrezzature industriali	773,2	845,2	895,9	821,8	678,0	899,2	1413	1554,6	1467,2
Infrastrutture e impianti	2520,5	3300,0	3355,0	3154,9	1705,1	2412,3	2733,6	2726,6	2803,7
Mezzi di trasporto	611,1	1578,4	1330,6	998,6	1140,1	1389,0	1886,2	2333,8	2478,6
Know-how	5,9	14,8	0,1	20,5	...	...	1,9	3,1	18,4
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	283,2
Agricoltura, zootecnia, silvicoltura	...	...	...	...	...	2,3	-	-	-
Esportazioni varie	300,1	784,5	428,5	198,1	1202,4	644,8	1657,9	1335,6	1063,6
Totale	4664,5	7314,3	6912,9	5303,4	4955,6	5792,2	8164,7	8197,2	8114,7
Distribuzione percentuale									
SETTORI	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Macchine e attrezzature industriali	16,6	11,5	12,9	15,5	13,7	15,5	17,3	19,0	18,0
Infrastrutture e impianti	54,0	45,1	48,5	59,5	34,4	41,7	33,5	33,3	34,6
Mezzi di trasporto	13,1	21,6	19,2	18,8	23,0	24,0	23,1	28,4	30,6
Know-how	0,1	0,2	...	0,4	...	...	...	...	0,2
Settore primario ed estrattivo	...	...	...	...	...	...	-	-	-
Manufatti	9,7	10,8	13,0	2,0	4,6	7,7	5,8	3,0	3,5
Agricoltura, zootecnia, silvicoltura	...	...	...	...	...	...	-	-	-
Esportazioni varie	6,4	10,7	6,2	3,7	24,3	11,1	20,3	16,3	13,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(...) Inferiore a 0,05

Fonte: Mediocredito Centrale

Tavola 7.6

OPERAZIONI AGEVOLATE ACCOLTE PER TIPO DI CREDITO

Anni	Numero domande accolte			Credito Capitale Dilazionato			Importo Medio CCD		
	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
1991	458	195	653	3783	4331	8115	8,2	22,2	12,4

Fonte: Mediocredito Centrale

Tavola 7.7

RIPARTIZIONE DEL CREDITO AGEVOLATO PER TIPO DI PROVVISTA

Anni	Provvista in lire sul mercato interno		Provvista in valuta sul mercato estero		Totale CCD
	importo (mld)	peso %	importo (mld)	peso %	(mld)
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
1991	420	5,2	7695	95,0	8115

Fonte: Mediocredito Centrale

Tavola 7.8

DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DEI FINANZIAMENTI ACCOLTI PER VALUTE DI FINANZIAMENTO

Valute di finanziamento										
Valute	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Dollaro USA	66,5	65,5	71,4	74,8	31,7	39,4	34,1	38,4	30,0	29,0
Lira italiana[1]	24,2	30,4	22,7	11,3	6,8	7,7	27,1	28,4	14,9	26,0
Marco Tedesco	8,0	1,6	1,7	4,1	2,4	12,6	8,9	5,9	14,3	12,5
Franco francese	0,5	0,7	1,5	2,2	1,7	1,1	0,5	1,6	0,8	0,2
Franco svizzero	0,3	0,6	0,5	1,0	2,5	2,4	2,9	1,0	4,8	0,5
Lira sterlina	0,2	...	0,1	-	2,4	7,6	3,6	5,5	3,6	3,9
Yen giapponese	...	-	...	-	-	-	-	-	-	...
ECU[2]	-	-	-	2,2	34,9	20,3	12,8	13,7	28,6	27,4
Altre	0,3	1,1	2,1	4,3	17,6	8,9	10,1	5,5	3,0	0,5
Totale	100,0	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	1991
Dollaro USA	81,7	86,0	84,0	82,3	59,3	38,7	37,3	38,9	30,0	30,0
Lira italiana[1]	7,8	8,6	8,7	0,8	2,7	6,7	22,9	23,6	14,5	25,0
Marco Tedesco	8,6	2,6	2,5	5,3	3,5	13,7	9,9	11,9	14,3	12,5
Franco francese	0,7	0,7	1,6	2,3	1,8	1,1	0,4	1,6	0,7	0,2
Franco svizzero	0,4	0,6	0,5	1,0	2,5	2,4	3,0	1,0	4,9	0,5
Lira sterlina	...	...	0,1	-	2,4	7,6	3,6	5,5	3,6	4,0
Yen giapponese	...	...	...	-	-	-	-	-	-	...
ECU[2]	-	-	-	2,2	10,2	20,3	12,8	12,0	29,0	27,3
Altre	0,8	1,4	2,6	6,1	17,6	9,5	10,1	5,5	3,0	0,5
Totale	100,0	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 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 7.9

TASSI MINIMI DI INTERESSE PREVISTI DAL CONSENSUS
"Tassi di base Dsp" dal 15.2.92 al 14.7.92

PERIODO DI RIMBORSO

PAESI	2-5 ANNI	5-8,5 ANNI	8,5-10 ANNI
II CATEGORIA	(abolita)	(abolita)	(abolita)
III CATEGORIA	8,10	8,10	8,10

Fonte: UIC

Tavola 7.10

TASSI DI INTERESSE COMMERCIALI DI RIFERIMENTO (TICR)

VALUTE	15/2/92-14/3/92 OPERAZIONE CON REGOLAMENTO TRA 18-24 MESI TASSI INTERESSE DI RIFERIMENTO	15/2/92-14/3/92 FISSAZIONE DEL TASSO AL MOMENTO DEL CONTRATTO	LIMITAZIONE DI DURATA
Dollaro USA	4,23	6,40	2-5 ANNI
		7,24	5-8,5 ANNI
		7,70	oltre 8,5 ANNI
Fiorino olandese	9,55	9,40	2-5 ANNI
		9,35	5-8,5 ANNI
		9,35	oltre 8,5 ANNI
Marco tedesco	9,51	9,04	-
Yen giapponese	5,07	5,80	-
Lira sterlina10,56	10,69	-	
ECU	10,28	9,18	-
Dollaro canadese	6,92	8,60	-
Franco svizzero	7,76	7,48	-
Scellino austriaco	9,80	9,41	-
Corona danese	10,04	(non comunicato)	-
Peseta spagnola	12,68	12,55	-
Corona norvegese	10,42	10,43	-
Franco belga	9,63	9,68	-
Corona svedese	12,10	10,79	-
Franco francese	9,88	9,96	-
Marco finlandese	12,27	11,50	-
Lira italiana M.E.	11,96	11,98	-
Lira italiana M.I.	10,97		-
Dollaro neozelandese	7,40	(non comunicato)	-
Lira irlandese	10,43	10,21	-

Nota: Nel caso di affidamento (che non potrà essere superiore a 120 gg.) sul tasso d'interesse agevolabile, i TICR saranno aumentati di 0,20%. L'applicazione dei TICR non pregiudica la possibilità di applicare, per i Paesi della III categoria, i tassi base DSP.

Fonte: UIC

Tavola 7.11

RIPARTIZIONE DEI FONDI AIUTI PER LO SVILUPPO

Destinazione dei fondi	1991	1992	1993
FONDO COOPERAZIONE (M.A.E. cap 4620)	820.000	820.000	820.000
FONDO ROTATIVO CREDITI DI AIUTO[1] (Tesoro cap. 8173)	974.000	974.000	974.000
AIUTI ALIMENTARI - AIMA[1] (Tesoro cap. 4532)	60.000	60.000	60.000
ANNULLAMENTO DEBITI - SACE (Tesoro cap. 4626)	N.D.		
TOTALE BILATERALE	1.854.000	1.854.000	1.854.000
CONTR. VOLONTARI ORG.NI INTERNAZIONALI	25.868	29.268	29.468
CONTR. OBBLIGATORI ORG.NI INTERNAZIONALI	50.000	65.000	70.000
PARTECIPAZIONE AIUTI COMUNITARI	570.000	640.000	640.000
- LOMÈ (Tesoro cap. 4499)	290.000	350.000	310.000
- ALTRI (TE. capp. 5924-5971-5976)	280.000	290.000	290.000
PARTECIP. CAPITALE BANCHE E FONDI[2]	596.022	633.190	633.190
(Tesoro cap. 9001)	475.446	558.190	558.190
(Tesoro cap. 8011)	45.576		
(Tesoro cap. 8325)			
(Tesoro cap. 7872)	30.000	30.000	30.000
(Tesoro cap. 8016)	45.000	45.000	45.000
TOTALE MULTILATERALE	1.241.890	1.367.458	1.372.658
TOTALE RIPARTITO	3.095.890	3.221.458	3.226.658
Residui sul cap. 9005 del TESORO[1]	1.984.939	1.960.341	2.045.141
TOTALE GENERALE	5.080.829	5.181.799	5.271.799

[1] La legge finanziaria per il 1991 riporta solo lo stanziamento del tre capitoli pari per il 92, 93 a: 2.994.341 e 3.079.141 milioni di lire.
[2] Al netto della partecipazione alla BERS ed alla BEI.

Fonte: MAE

Tavola 7.12

Ancora, la delibera CICS N.9 del 3 maggio 1991 prevede che gli stanziamenti annuali per i finanziamenmti ex art.7 della legge 49/87 siano stabiliti dal CICS, tenuto conto delle somme non impegnate nel precedente esercizio e dei rimborsi (fino ad allora, il CICS fissava solo gli stanziamenti annuali).

Con l'obiettivo di favorire le imprese miste beneficiarie dei finanziamenti, viene ampliato il numero dei settori di cui promuovere lo sviluppo: oltre all'agricoltura e all'industria, sono contemplati anche i servizi (trasporti, telecomunicazioni ed energia).

Sempre per favorire le imprese sopra menzionate, viene elevato da 3.000 a 3.250 dollari USA il reddito annuo pro-capite massimo dei PVS per poter beneficiare del finanziamento agevolato, il cui importo in lire viene fissato dalla delibera CICS.

AIUTO ALLO SVILUPPO: ELENCO DEI PAESI PRIORITARI

EUROPA CENTRALE E MEDITERRANEA

Paesi di prima priorità
Jugoslavia, Polonia, Ungheria, Albania

Paesi di seconda priorità
Turchia

Paesi per i quali il comitato interministeriale per la cooperazione allo sviluppo si riserva di intervenire con successiva delibera
Romania

Paesi beneficiari di aiuto pubblico ai fini di eventuale fornitura di aiuti alimentari
Bulgaria, Cecoslovacchia

BACINO DEL MEDITERRANEO

Paesi di prima priorità
Algeria, Egitto, Marocco, Tunisia

Paesi di seconda priorità
Giordania, Yemen del Nord

Paesi per i quali il comitato interministeriale per la cooperazione allo sviluppo si riserva di intervenire con successiva delibera
Libano, Territori Occupati

AFRICA SUB-SAHARIANA

Paesi di prima priorità
Etiopia, Somalia, Angola, Mozambico, Tanzania

Paesi di seconda priorità
Gibuti, Senegal, Sudan, Kenya, Zimbabwe

ASIA E PACIFICO

Paesi di prima priorità
Filippine, Cina

Paesi di seconda priorità
India, Pakistan, Vietnam

AMERICA LATINA

Paesi di prima priorità
Argentina, Bolivia, Cile, Colombia, Perù

Paesi di seconda priorità
Brasile, Costa Rica, Ecuador, Giamaica, Guatemala, Nicaragua, Repubblica Dominicana, Uruguay, Venezuela

Fonte: Istituto per la cooperazione economica e problemi dello sviluppo

Tavola 7.13

Inoltre, viene regolamentata l'erogazione del finanziamento agevolato a fronte sia di conferimenti in "denaro" a valere su disponibilità all'estero, sia di conferimenti in " natura", la cui valutazione di congruità sarà effettuata dalla Direzione Generale per la cooperazione del MAE, e ridotti i tempi di istruttoria delle operazioni entro 5 mesi dal completamento della documentazione.

Le tendenze recenti della politica italiana mostrano un chiaro indirizzo più verso i doni che verso i crediti di aiuto.

La legge n.106 del 28.03.1991, nello stabilire l'annullamento dei crediti vantati dall'Italia nei confronti dei PVS a più basso reddito e maggiore indebitamento (art.1), sembra andare in questa direzione: l'attività di cooperazione di cui alla legge 26.02.1987 n.49 rivolta ai paesi beneficiari dell'annullamento, sarà limitata ai doni, salvo disposizioni contrarie stabilite dal CICS in relazione ai mutamenti favorevoli verificatisi nelle condizioni del paese beneficiario (art.2).

Inoltre l'art.3 della legge n.412 del 30.12 1991[3] modifica alcuni meccanismi relativi all'attività di cooperazione:

— solo il 50% degli stanziamenti effettuati a valere sul Fondo Speciale per la cooperazione possono essere immediatamente utilizzabili. Il restante 50% sarà disponibile dopo un parere del CICS;

— le iniziative di cooperazione possono essere eseguite in seguito a gare pubbliche, in conformità alle disposizioni CEE, ad eccezione degli interventi di emergenza, quelli straordinari e quelli relativi ad organizzazioni non governative;

— annualmente verrà pubblicata una lista nominativa di aziende fornitrici nell'ambito dei programmi di cooperazione;

— integrazioni del CICS con i rappresentanti del Ministero per l'immigrazione.

Il Ministero Affari Esteri per gli anni 1991-93 ha programmato una politica di cooperazione che prevede un leggero aumento degli stanziamenti (da 5.080 nel 1991 a 5.181 nel 1992 e a 5.271 miliardi nel 1993; tav. 7.12).

La destinazione geografica dei crediti di aiuto appare diversa rispetto allo scorso anno. I maggiori destinatari rimangono i paesi dell'Africa, ma al secondo posto risultano quelli asiatici la cui percentuale è molto cresciuta a scapito dell'America Latina e dell'Europa (tav. 7.14).

Un'altra forma di sostegno finanziario, sempre più in auge in questi ultimi tempi, a causa delle difficoltà incontrate dagli strumenti tradizionali, è il *project finance*: l'esportatore costruisce l'impianto e lo gestisce fino a quando non produce flussi di cassa sufficienti a rimborsare i finanziamenti contrattuali durante l'avviamento e, dopo, ne trasferisce la propietà al committente.

Naturalmente, in un *project finance* il rischio commerciale dell'operazione o di mancato pagamento non viene preso in considerazione, mentre il rischio politico viene considerato solo per progetti in paesi particolarmente rischiosi. In tal senso, la SACE dal 1988 ha adottato una delibera in relazione alle possibilità di assicurare le operazioni di *project finance*. Una delle condizioni essenziali per l'ammissibilità di un progetto è che lo stesso generi *cash flow* per il rimborso del credito o che comunque risulti sostitutivo di importazioni per importi equivalenti. Altra condizione è la trasferibilità degli introiti o una garanzia di trasferimento nel caso di progetti destinati all'"*import substitution*".

Il finanziamento agevolato per la realizzazione di programmi di penetrazione commerciale

La somma stanziata per il rifinanziamento del fondo rotativo, istituito dall'art.2 della legge 394/81, ammonta a 100 miliardi: 50 per ciascuno degli anni 1991 e 1992.

Il Mediocredito nel 1991 ha accolto 87 operazioni, quasi il doppio rispetto al 1990, per un importo complessivo di 185 miliardi, rispetto agli 80 dello scorso anno (tav. 7.15).

I programmi di penetrazione commerciale sono stati diretti in prevalenza verso gli Stati Uniti; la percentuale relativa al Giappone è praticamente raddoppiata superando il 10%. E' diminuita l'importanza dell'URSS e del Medio Oriente, mentre è aumentata quella degli altri paesi dell'Europa Orientale e dell'America Latina (tav. 7.16).

In relazione alle imprese beneficiarie dei finanziamenti, anche per il 1991 si evidenzia la netta

[3] Pubblicata sulla GU n°305 del 31.12.1991.

prevalenza del settore industriale (91%), con un ulteriore aumento del suo peso, dovuto in particolare al tessile-abbigliamento. In forte ridimensionamento risultano i settori progettazione-impianti e commercio; cresce invece l'incidenza dei servizi (tav. 7.17).

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEI CREDITI DI AUTO
(in percentuale)

AREE	1989	1990	1991
AMERICA LATINA	37%	32%	20%
AFRICA	55%	35%	34%
ASIA	8%	8%	26%
PAESI DELL'EST	-	-	5%
PVS EUROPA	-	25%	15%

Fonte: elaborazioni ICE su dati Mediocredito Centrale

Tavola 7.14

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
1991	108	113	87	185,5

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 7.15

DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE DEI PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE

AREE GEOGRAFICHE	n. azioni promo-zionali	Distri-buzione %	n. azioni promo-zionali	Distri-buzione %	n. azioni promo-zionali	Distri-buzione %	n. azioni promo-zionali	Distri-buzione %
	1988	1988	1989	1989	1990	1990	1991	1991
EUROPA (paesi extra CEE)	49	25,9	45	31,3	35	29,7	33	22,1
Austria	14	7,4	14	9,7	11	9,3	14	9,4
Svizzera	7	3,7	6	4,2	7	5,9	5	3,3
Paesi scandinavi	11	5,8	3	2,1	2	1,7	3	2,0
URSS	11	5,8	12	8,3	11	9,3	4	2,7
Altri paesi dell'Europa dell'Est	6	3,2	7	4,9	3	2,5	7	4,7
Cipro e Malta	-	-	3	2,1	-	-	-	-
AMERICHE	79	41,8	38	26,4	42	35,6	57	38,2
USA	59	31,2	24	16,7	26	22,0	38	25,5
Canada	14	7,4	7	4,9	7	5,9	9	6,0
America centro-meridionale	6	3,2	7	4,9	4	3,4	10	6,7
AFRICA	8	4,2	11	7,6	5	4,2	8	5,4
ASIA	43	22,8	44	30,5	35	29,7	47	31,5
Giappone	14	7,4	10	6,9	7	5,9	16	10,7
Cina	6	3,2	7	4,9	3	2,5	2	1,3
India	-	-	5	3,5	1	0,8	2	1,3
Hong Kong	-	-	6	4,2	12	10,2	14	9,4
Singapore	-	-	4	2,8	2	1,7	4	2,7
Altri Estremo Oriente	15	7,9	5	3,5	4	3,4	4	2,7
Medio Oriente	8	4,2	7	4,9	5	5,9	5	3,4
OCEANIA (Australia - Nuova Zelanda)	10	5,3	6	4,2	1	0,8	4	2,8
TOTALE	189	100	144	100	118	100	149	100

Nota: Il numero totale delle azioni promozionali in questa tabella non coincide con quello delle operazioni accolte (cfr. tav. 7.15) 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 7.16

COMPOSIZIONE PERCENTUALE DEI FINANZIAMENTI PER PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE SECONDO I PRINCIPALI SETTORI

SETTORI	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
Industria	74,0	78,7	90,9	84,8	80,0	85,7	90,8
meccanica	32,3	35,4	10,0	40,0	27,3	37,8	30,8
tessile, abbigliamento	26,5	14,6	40,0	18,9	16,4	22,2	32,5
altri	15,2	28,7	40,9	25,9	36,3	25,7	27,5
Commercio	7,0	11,5	0,0	4,3	8,0	6,2	1,1
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	5,8
Edilizia	1,0	1,6	0,0	2,2	4,0	2,0	1,2
Altri settori	-	-	-	1,1	-	-	1,1
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Mediocredito Centrale

Tavola 7.17

7.2 L'ATTIVITA' ASSICURATIVA DELLA SACE

Nel corso del 1991 sono pervenute alla SACE 1.696 domande di garanzie assicurative, di cui 1.120 sono state accolte. Entrambi i valori sono superiori rispetto al 1990, in particolare quello delle garanzie concesse che diminuiva da due anni (tav. 7.18).

L'importo contrattuale complessivo delle operazioni accolte è stato pari a 14.700 miliardi di lire, con un aumento del 18% rispetto al 1990, concentrato nei crediti a medio-lungo termine (tav. 7.19).

Per quanto riguarda la distribuzione per aree delle garanzie, queste anche nel 1991 sono state concesse soprattutto per le esportazioni verso i PVS; il loro peso è ancora salito, specificamente quello dei paesi OPEC.

I paesi dell'Europa orientale hanno assistito ad una significativa riduzione della loro incidenza (-59%) e anche i paesi industriali hanno ridotto la loro quota percentuale rispetto allo scorso anno (tav. 7.20).

Se osserviamo la ripartizione per continenti delle garanzie concesse nel 1991, l'Africa risulta la principale area di destinazione (405), seguita dall'Asia (353), dall''Europa (237) e dall'America (111) (cfr. tav. 7.21).

In relazione alla ripartizione delle garanzie concesse per categorie di paesi previste dal Consensus, i paesi intermedi confermano la loro prevalenza sia in valori assoluti che in percentuale (cfr. tav. 7.22).

La composizione percentuale del CCD per categorie di paesi evidenzia come la maggior parte del CCD diretto verso i paesi ricchi riguarda una durata tra i cinque e gli otto anni e mezzo (oltre il 43%), rispetto a circa il 28% dei crediti di durata inferiore o superiore al periodo considerato. Per i paesi della prima e della seconda categoria, rispettivamente,oltre il 65% e il 57% dei crediti si riferisce alla massima dilazione (cfr. tav. 7.23).

Per quanto riguarda la distribuzione delle garanzie concesse per valute di fatturazione, la lira italiana, a differenza dello scorso anno, ha costituito la valuta più utilizzata per numero di operazioni, a scapito del dollaro che, invece, ha ridotto il suo utilizzo ai valori del 1989. Il marco tedesco rimane la terza valuta di fatturazione. Nel 1991, per la prima volta, è stata utilizzata l'ECU.

In riferimento all'importo delle garanzie concesse, l'incidenza percentuale più elevata rimane quella del dollaro (56,5%), seguito dalla lira italiana (21,9%) e dal marco tedesco (16,5%) (cfr. tav. 7.24).

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
1991	1.696	7,5	1.120	16,6

Fonte: SACE

Tavola 7.18

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
1991	14.696	21,5	3.544	24,1	11.152	75,8

Nota: per crediti a breve termine si intendono quelli con dilazione di pagamento fino a 24 mesi.

Fonte: SACE

Tavola 7.19

DISTRIBUZIONE PER AREE ECONOMICHE DELLE GARANZIE CONCESSE NEL 1991

Aree economiche	Valori in miliardi di lire			Quote % sul totale			Variazione % sul 1990		
	m/l term.	br. term.	totale	m/l term.	br. term.	totale	m/l term.	br. term.	totale
PAESI INDUSTRIALI	345,4	216,9	562,2	3,1	6,1	3,8	-5,3	-13,3	+ 9,4
CEE	21,4	8,6	30,0	0,2	0,2	0,2	+ 15,0	+ 25,9	-0,7
EFTA	3,1	1,8	4,9	-	0,1	-	-	-85,9	-62,3
Altri	320,8	206,5	527,3	2,9	5,8	3,6	-7,3	-8,6	-7,8
PAESI A COMMERCIO DI STATO	1558,4	313,6	1872,0	14,0	8,9	12,7	-57,2	-49,9	-56,1
Europa Orientale	1347,0	289,4	1636,4	12,1	8,2	11,1	-60,8	47,5	-59,0
Altri	211,4	24,2	235,6	1,9	0,7	1,6	+ 6,2	-67,7	-14,0
Op. non classificate	-	3,1	3,1	-	0,1	-	-	+ 210,0	+ 210,0
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	9248,3	3010,5	12258,8	82,9	84,9	83,4	+ 104,0	+ 13,2	+ 70,0
OPEC	7217,5	2378,7	9596,2	64,7	67,1	65,3	+ 132,9	+ 11,3	+ 83,3
Altri produttori di petrolio	974,5	454,7	1429,2	8,7	12,8	9,7	+ 13,8	+ 62,3	+ 25,7
Altri non produttori di petrolio	1056,3	177,1	1233,4	9,5	5,0	8,4	+ 76,8	-26,8	+ 46,9
TOTALE	11152,0	3544,1	14696,1	100	100	100	+ 30,3	+ 0,2	+ 21,5

Fonte: SACE

Tavola 7.20

RIPARTIZIONE PER PAESI DELLE GARANZIE CONCESSE NEL 1991

AREE	N. OPERAZIONI	IMPORTO *(miliardi di lire)*
Europa	237	2147,5
URSS	54	796,6
Jugoslavia	30	74,2
Cecoslovacchia	26	106,2
Polonia	37	229,8
Svizzera	3	3,2
Grecia	7	20,9
Altri	80	916,6
Africa	405	8310,9
Algeria	283	6733,0
Egitto	29	439,6
Tunisia	19	33,5
Etiopia	7	20,0
Marocco	25	732,4
Nigeria	5	22,0
Altri	40	330,3
Americhe	111	720,2
Messico	25	286,5
Argentina	20	246,4
Cile	11	33,0
Cuba	3	7,9
Uruguay	3	4,8
Altri	49	141,6
Asia	353	3513,7
Iran	257	1896,2
Cina	12	47,0
Israele	8	7,5
Arabia Saudita	9	298,4
Indonesia	3	178,1
Filippine	2	29,9
Altri	62	1056,6
Operazioni non classificate	10	3,1
Totale	1120	14696,1

Fonte: SACE

Tavola 7.21

RIPARTIZIONE DEI CREDITI DILAZIONATI GARANTITI NEL 1991 SECONDO LE CLASSI DI DURATA PREVISTE DAL CONSENSUS
(miliardi di lire)

Durata	fino a 5 anni		da 5 a 8,5 anni		oltre 8,5 anni		Totale	
Categorie Paesi	valori assoluti	%	valori assoluti	%	valori assoluti	%	valori assoluti	%
Paesi ricchi	330,9	16,9	504,6	14,8	325,5	5,0	1161,0	9,8
Paesi intermedi	1459,7	74,7	2867,9	84,2	5764,8	89,1	10092,4	85,3
Paesi poveri	163,8	8,4	32,6	1,0	379,0	5,9	575,4	4,9
Totale	1954,4	100,0	3405,1	100,0	6469,3	100,0	11828,8	100,0

Fonte: SACE

Tavola 7.22

COMPOSIZIONE % PER CATEGORIE DI PAESI

Categorie Paesi	fino a 5 anni	da 5 a 8,5 anni	oltre 8,5 anni	Totale
Paesi ricchi	28,5	43,5	28,0	100
Paesi intermedi	14,5	28,4	57,1	100
Paesi poveri	28,4	5,7	65,9	100
Totale	16,5	28,8	54,7	100

Fonte: SACE

Tavola 7.23

Le garanzie concesse a fronte dei crediti fornitore riguardano, in prevalenza, gli impianti completi con un forte incremento (198%) rispetto al 1990. Al contrario, gli altri prodotti manufatti, i metallurgici, il tessile-abbigliamento e i mezzi di trasporto hanno subito rilevanti decrementi rispetto allo scorso anno (cfr. tav. 7.25).

DISTRIBUZIONE DELLE GARANZIE CONCESSE PER VALUTE DI FATTURAZIONE

Numero delle operazioni

Valute	1984	%	1985	%	1986	%	1987	%	1988	%	1989	%	1990	%	1991	%
Lira italiana	351	28,1	312	29,8	281	30,4	531	52,9	589	49,7	529	54,1	461	48,0	632	56,4
Dollaro USA	583	46,7	435	41,5	371	40,1	278	27,7	331	27,9	213	21,8	286	29,8	244	21,8
Marco tedesco	181	14,5	163	15,6	170	18,4	124	12,4	154	13,0	160	16,4	159	16,5	185	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	18	1,6
ECU															13	1,2
Altre	96	7,7	93	8,9	72	7,8	46	4,6	58	4,9	56	5,7	44	4,6	28	2,5
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	1.120	100,0

Importo delle garanzie
(miliardi di lire)

Valute	1984	%	1985 (*)	%	1986	%	1987	%	1988	%	1989	%	1990	%	1991	%
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	3.221,4	21,9
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	8.297,9	56,5
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	2.196,1	14,9
Franco svizzero	157	2,2	285	2,4	638	10,5	631	9,7	214	3,3	172	1,6	100,6	0,8	49,2	0,3
ECU															421,4	2,9
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	510,1	3,5
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	14.696,1	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 7.24

COMPOSIZIONE MERCEOLOGICA DELLE GARANZIE CONCESSE NEL 1991 A FRONTE DEI CREDITI FORNITORE

Settori	Valori in miliardi di lire			Quote % sul totale			Variazione % sul 1990		
	m/l term.	br. term.	totale	m/l term.	br. term.	totale	m/l term.	br. term.	totale
Prodotti agro alimentari	-	48,3	48,3	-	2,7	1,1	-	-35,0	-35,0
Prodotti tessili, abbigliamento	-	17,2	17,2	-	1,0	0,4	-100,0	-63,0	-63,1
Prodotti metallurgici	-	0,2	0,2	-	...	...	-	-90,0	-90,0
Prodotti meccanici	330,2	211,3	541,5	11,9	11,7	11,8	+28,3	-28,7	-2,2
Mezzi di trasporto	45,2	82,6	127,8	1,6	4,6	2,8	-10,8	-51,8	-42,5
Materiali da costruzione	-	4,0	4,0	-	0,2	0,1	-	-2,4	-2,4
Prodotti chimici e petroliferi	-	19,6	19,6	-	1,1	0,4	-	-51,1	-51,1
Altri prodotti manufatti	174,4	373,4	547,8	6,3	20,8	12,0	-79,2	-59,3	-68,8
Impianti completi	1.911,5	746,5	2.658,0	68,9	41,5	58,1	+297,9	+81,4	+198,0
Lavori	311,6	295,1	606,7	11,2	16,4	13,3	+2,7	+97,7	+34,0
Investimenti all'estero	1,4	-	1,4	0,1	-	...	-	-	-
Totale	2.774,3	1.798,2	4.572,5	100,0	100,0	100,0	+43,8	-14,89	+13,1

... percentuali inferiori a 0,1

Fonte: SACE

Tavola 7.25

NUOVI STRUMENTI DI SOSTEGNO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE

1) SACE-SIAC

Nel giugno 1991 si è concluso tra le due compagnie l'accordo relativo all'assicurazione dei crediti all'export.

Le polizze per rischi commerciali a breve termine relative ad esportazioni infracomunitarie verranno gestite dalla SIAC, che si assumerà tutto il rischio. La SIAC ,insieme alla SACE, gestirà i rischi commerciali nei paesi extra CEE e acquisirà inoltre le assicurazioni contro i rischi politici per conto della SACE, anche se quest'ultima rimarrà pienamente responsabile per questi tipi di rischi.

La concessione dei fidi per i cosiddetti grandi rischi (quelli per um importo superiore ai 2 miliardi per ciascun debitore) verrà valutata da un Comitato misto SACE-SIAC; la "polizza biintesa" e le relative appendici firmate dalla SIAC e dalla SACE saranno trasmesse all'intermediario proponente per essere perfezionate con firma dell'assicurato; copia firmata, comprensiva di appendici, sarà inviata alla direzione della SACE, eventuali provvedimenti di modifica e di estinzione della polizza saranno comunicati all'assicurazione pubblica.

In vista del 1993, non saranno più ammessi interventi pubblici a sostegno di esportazioni fra paesi comunitari. Ora il portafoglio dei rischi commerciali infracomunitari viene gestito completamente dai privati.

La seconda novità riguarda la possibilità della SACE, che attualmente dispone di un solo sportello a Roma, di essere presente in qualunque località del paese, attraverso gli sportelli e gli agenti della SIAC, che possono presentare una polizza biintesa.

2) LA FINEST

La legge N.19 del 19.01.1991 prevede la costituzione di una finanziaria per la Regione del Friuli-Venezia-Giulia con sede a Pordenone finalizzata a promuovere lo sviluppo delle attività economiche delle provincie di Belluno e aree limitrofe, in conformità alla "Iniziativa Pentagonale" della riunione dei Capi di Governo di Austria, Cecoslovacchia, Iugoslavia e Ungheria svoltasi a Venezia il 1 agosto 1990.

Le partecipazioni e i finanziamenti concessi dalla FINEST non possono superare il 25% dell'impresa o società mista. Le partecipazioni devono essere cedute entro sei anni e i finanziamenti non possono valicare lo stesso limite temporale.

La SIMEST può partecipare alle operazioni della finanziaria; in tal caso il limite del finanziamento è elevato al 30% e il MINCOMES può concedere alla SIMEST la somma di 10 miliardi per l'anno 1991 a titolo di contributo straordinario per la sottoscrizione di quote del capitale della suddetta società.

Il Mediocredito può concedere crediti agli operatori italiani per il parziale finanziamento della loro quota di capitale di rischio .

Allo scopo di fornire alle imprese la necessaria assistenza tecnica, si prevede la costituzione di un Centro di servizi finanziari e assicurativi nel quale opereranno filiali di istituzioni creditizie, di società finanziarie di enti e società di assicurazione.

Viene inoltre previsto un finanziamento a favore delle piccole e medie imprese industriali (con non più di 200 dipendenti e 20 miliardi di capitale investito) per l'acquisto di macchinari, sistemi e attrezzature di elevato contenuto tecnologico. Tale contributo sarà concesso nella misura massima del 25% degli investimenti ammissibili, al netto dell'IVA, alle imprese aventi fino a 100 dipendenti e nella misura del 20% a quelle con un numero di dipendenti da 101 a 200. Il contributo massimo, per ciascuna impresa, è di 450 milioni di lire.

3) LA SIMEST

Dal primo settembre 1991 é operativa la Società per le imprese miste all'estero.

Istituita con Legge N°100 del 24 aprile 1990 (4), con un capitale sociale di 131.457.267.000 miliardi di lire interamente versati e sottoscritti per il 51% dal MINCOMES, per il 30% circa dal Mediocredito Centrale e la rimanente quota ripartita tra i primari istituti di credito italiani, associazioni di categoria ed enti pubblici, ha come obiettivi di:

— promuovere la costituzione di società miste all'estero da parte di società ed imprese, alle quali possono partecipare enti pubblici economici ed altri organismi pubblici e privati;

— partecipare con quote di minoranza a società ed imprese miste all'estero, sottoscrivere obbligazioni convertibili in azioni, acquisire certificati di sottoscrizione e diritti di opzione di quote o azioni;

— partecipare ad associazioni temporanee di impresa e ad altri accordi di cooperazione tra società ed imprese all'estero;

— effettuare, a favore delle società ed imprese partecipate, operazioni di assistenza tecnica, amministrativa, organizzativa e finanziaria;

— effettuare ricerche di mercato, sondaggi e studi di fattibilità preordinati alla costituzione di società ed imprese miste all'estero;

— partecipare, con quote di minoranza, a consorzi e società consortili, anche miste, fra piccole e medie imprese che abbiano come scopo la prestazione di servizi reali a favore di imprese miste all'estero.

Le partecipazioni e le acquisizioni della SIMEST non possono tuttavia superare il 15% del capitale della società mista e non possono avere una durata superiore agli otto anni dalla prima acquisizione.

Gli interventi della Società riguarderanno, almeno i primi due anni, in via prioritaria i paesi dell'Europa centrale ed orientale; non potranno comunque riguardare i paesi membri della CEE.

Gli operatori potranno ricevere agevolazioni dal Mediocredito per il parziale finanziamento della loro quota di capitale di rischio nelle società e imprese miste all'estero partecipate dalla SIMEST, nonchè essere ammessi alla garanzia assicurativa della SACE per i rischi politici e commerciali.

In sintesi, al 31.12.1991 i volumi di attività realizzati sono:

— 320 contatti con operatori interessati agli strumenti della legge istitutiva della SIMEST;

— 150 richieste di partecipazione (cfr. tav. 7.26).

— 60 progetti già in fase di istruttoria;

— 2 progetti approvati dal Consiglio di Amministrazione della Società per la partecipazione in Società miste in Ungheria e Russia, rispettivamente nel settore ceramico e meccanica di precisione.

Paese di destinazione	Numero proposte
Russia, Ucraina e Repubbliche Baltiche	40
Ungheria	35
Polonia	25
Cecoslovacchia	15
Romania	10
Bulgaria, Albania, Croazia, Serbia e Slovenia	10
Algeria, Tunisia e Etiopia	5
Cina e Giappone	5
Altri (Sud America e Sudafrica)	5
	150

Fonte: Relazione al bilancio SIMEST

Tavola 7.26

(4) Costituita il 5 giugno ed omologata il 13 giugno 1991.

7.3 L'ICE ED I SERVIZI REALI DI COMMERCIO ESTERO

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 62 paesi esteri, dedicata prevalentemente all'assistenza ed alla produzione di studi ed informazioni e in una rete di 39 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.

Terminato alla fine del 1990 il processo di attuazione della Legge di riforma (Legge 106/89) che ha trasformato l'ICE da ente con compiti meramente istituzionali in società di servizi a proprietà pubblica, il 1991 è stato dedicato all'impostazione delle prime linee organizzative per la realizzazione di tutte le attività di *marketing* rese necessarie da questo profondo cambiamento di prospettiva.

La difficoltà principale per tutte le imprese di servizi consiste nell'intangibilità del prodotto offerto che può essere valutato soltanto nel momento in cui viene usato. Conseguentemente il giudizio del mercato può aversi soltanto a posteriori.

Pertanto la politica di *marketing* dell'Istituto ha posposto la definizione delle linee strategiche ad una fase di tipo strettamente operativo, volta a colmare carenze informative sia all'interno che riguardo ai clienti (attuali e potenziali).

Tale fase di *marketing* operativo ha rappresentato un prerequisito per l'analisi sui fabbisogni delle aziende e per la determinazione di parametri di qualità, attività cui è stato possibile porre mano solo nell'ultima parte dell'anno.

Lo sforzo di preparazione di una vera e propria strategia dell'offerta, concetto completamente nuovo in un ente che ha da sempre agito per realizzare compiti istituzionali, è stato amplificato dall'impossibilità di fare leva su alcune variabili classiche del *marketing-mix*, essendo stati già prefissati i corrispettivi e, in gran misura, i canali e le modalità di erogazione e distribuzione dei servizi. L'attività si è pertanto incentrata sulla definizione dei servizi e sulla pubblicizzazione degli stessi.

Per quanto riguarda la definizione dei servizi, le linee d'azione hanno privilegiato la standardizzazione ed il raggiungimento di una soglia omogenea nella qualità e nel contenuto dei servizi erogati dall'intera rete degli uffici ICE; inoltre è stata posta una notevole enfasi nel far recepire alle aziende la possibilità di usufruire di servizi personalizzati.

La pubblicizzazione dei servizi stessi è avvenuta tramite la realizzazione di un catalogo diffuso contestualmente al lancio di una campagna stampa e abbonamenti.

Per la realizzazione delle sue attività l'ICE ha avuto a disposizione per l'anno 1991 risorse finanziarie per circa 350,7 miliardi di lire con un decremento del 4,7% rispetto all'anno precedente, dovuto esclusivamente alla diminuzione degli stanziamenti per l'organizzazione delle iniziative promozionali.

Per quanto riguarda le entrate proprie per corrispettivi e proventi patrimoniali e di gestione l'obiettivo previsto - 10% del contributo statale di funzionamento (200 miliardi di lire) - è stato raggiunto al 70%, poiché le entrate sono state pari a 14 miliardi circa. Ha influito negativamente su questo risultato la ritardata entrata in vigore del sistema dei corrispettivi che non ha potuto essere attivato prima del mese di maggio (cfr. tav. 7.27).

L'analisi dei flussi di uscita ha evidenziato, per l'esercizio 1991, spese di funzionamento per un totale di 212,7 miliardi (di cui 12,4 miliardi in conto capitale) al netto delle commesse promozionali (pari a 128,3 miliardi).

La differenza tra entrate ed uscite è pari a 9,8 miliardi e rappresenta il risultato lordo di funzionamento prima degli ammortamenti ed accantonamenti.

RIEPILOGO PREVISIONI DI ENTRATA DA CORRISPETTIVI E PROVENTI PATRIMONIALI E DI GESTIONE PER AREE DI SERVIZI E CENTRI DI RICAVO - 1991
(valori in milioni di lire)

Aree di servizio / Centri di ricavo	Sice	Editoria	Assistenza	Formazione	Promozione Minicomes	Settore agro alimentare	Totale
Sviluppo					3.926		3.926
Sas					943	751	1.694
Informazione	121	177	40				338
Formazione				126			126
Totale sede	121	177	40	126	4.869	751	6.084
Estero			2.873				2.873
Italia						1.950	1.950
Totale attività	121	177	2.913	[1]126	4.869	2.701	10.907
Altri proventi patrimoniali e di gestione							[2]3.466
Totale generale							14.373

[1] L'importo fa parte dei corrispettivi derivanti dalle attività svolte nell'ambito del programma promozionale Mincomes; in questa tavola viene scorporato al fine di evidenziare i corrispettivi per l'area di servizio Formazione. Pertanto i corrispettivi complessivi a fronte del programma Promozionale Mincomes ammontano a 4.995 milioni.
[2] L'importo non comprende 5.061,7 milioni di sopravvenienze attive che, essendo componenti straordinarie di reddito, non rientrano tra i proventi patrimoniali e di gestione.

Fonte: ICE

Tavola 7.27

Informazione

L'attività di informazione dell'ICE, si articola in due sottoaree caratterizzate dal diverso supporto (magnetico o cartaceo) per la conservazione e distribuzione dei dati.

I servizi informativi del primo tipo 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 1991 è stato avviato il programma di realizzazione di una nuova banca dati "offerta italiana" - contenente i dati tecnici della produzione e le coordinate delle aziende interessate a promuovere i loro prodotti sui mercati esteri - che si affincherà, a partire dal secondo semestre 1992, agli altri prodotti già disponibili per l'utenza: Flash, Finanziamenti,gare ed aggiudicazioni, Scheda paese e Notifruit.

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 nel campo dell'assistenza commerciale, finanziaria e tecnica al fine di agevolare il processo di internazionalizzazione delle imprese.

Attualmente è in fase di sviluppo sia dal punto di vista del coinvolgimento di aziende appartenenti all'area non comunitaria, sia sul piano delle tipologie di servizi offerti, così come per quanto attiene alle possibilità d'interconnessione con altri programmi e progetti comunitari.

Il servizio è offerto dall'ICE contro corrispettivo. In termini di risultati operativi, nel periodo gennaio-marzo 1991 nel BC/NET erano presenti 106 ditte (considerato che i nominativi vengono tenuti nel sistema 6 mesi), di cui 24 inserite nell'arco del periodo; il numero di profili aziendali inviati alla CEE era pari a 53 e si contavano 96 contatti potenziali inviati per verifica agli uffici ICE all'estero.

Con l'avvio del sistema di erogazione dei servizi dietro corrispettivo (periodo aprile-dicembre '91) le ditte presenti nel network scendono a 97, di cui 34 inserite nel periodo indicato, mentre il numero di profili inviati alla Comunità è pari a 85 unità, di cui 36 dietro corrispettivo.

Complessivamente per il 1991 si ha:

— Ditte presenti nel BC/NET	203
— *Cooperation Profiles* inviati alla CEE	138
— *Matchings*	135

Per quanto concerne l'informazione su supporto cartaceo, il 1991 ha visto l'avvio del Programma editoriale dell'Istituto che prevede due tipologie di servizio: le Pubblicazioni periodiche e le Pubblicazioni in collana.

Per il comparto Periodici, lo scorso anno è stato realizzato un progetto di radicale ristrutturazione che ha comportato la trasformazione del quotidiano "Informazioni per il Commercio Estero" in un settimanale denominato "Il Giornale dell'ICE". Questa nuova pubblicazione, disponibile solo in abbonamento, raggiunge circa 3.000 utenti.

Infine le Pubblicazioni in collana consistono in una serie di studi e ricerche che esaminano i singoli segmenti di mercato e contegono delle informazioni aggiornate circa le problematiche di carattere normativo e tecnico-commerciale. Nel 1991 sono stati prodotti e destinati alla distribuzione complessivamente 214 titoli.

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'impor-

tanza di quella erogata nei confronti delle aziende e degli operatori esteri interessati a stabilire relazioni commerciali con il nostro paese.

La maggior parte dei servizi erogati dagli uffici esteri, a partire dall'avvio del sistema di fatturazione, è rappresentata da servizi semplici, standardizzati (cft. tav. 7.28); tra questi di gran lunga predominanti sono le richieste di nominativi (operatori economici esteri: 55,3%), le informazioni generali (10,5%) e le informazioni riservate (9,9%).

Su livelli notevolmente inferiori restano la distribuzione di prodotti informativi (5%) e le richieste di assistenza tecnica (4,2%); tutti gli altri servizi si aggirano fra lo 0,4% ed il 3%.

Sempre sul piano quantitativo i servizi di assistenza personalizzata costituiscono il 2,2% del totale.

Complessivamente i servizi erogati nel periodo maggio-dicembre 1991 sono pari a 44.956.

Le aree che hanno maggiormente contribuito alla produzione di servizi sono quella della CEE, con oltre un terzo dei servizi complessivamente forniti, seguita da quella del Pacifico (14,3%) e da quella dei Paesi EFTA (inclusa la Turchia) con il 13,5%.

Dai dati disponibili emerge la concentrazione della produzione di determinati servizi in specifiche aree geo-economiche, che può evidenziare un avvio di specializzazione funzionale della rete.

Ne costituiscono esempio:

— le informazioni riservate e le vertenze commerciali, concentrate rispettivamente per il 72% e il 74% circa del totale nell'area dell'Europa Occidentale;

— l'assistenza gare internazionali, erogata per il 60% circa nell'area Africa e Medio Oriente;

— l'organizzazione di incontri, per il 59% circa nell'Estremo Oriente (Paesi delle Aree Pacifico, ASEAN e India);

— la distribuzione di prodotti informativi, per il 64% circa nei Paesi europei CEE e PECO.

In termini di ricavi derivanti dall'erogazione dei servizi (cfr. tav. 7.29), su un ammontare globale di 3,2 miliardi circa, prodotto dalla rete estera (2.873 milioni incassati o fatturati e circa 300 milioni di fatture da accertare), l'incidenza delle aree America latina, PECO + Jugoslavia e CEE rispecchia orientativamente le proporzioni già riscontrate per le quantità di servizi erogati.

Variazioni significative si evidenziano invece per le aree:

— Pacifico, i cui ricavi raggiungono il 18% circa del totale contro il 14% detenuto in quantità;

— Nord America e Africa + Medio Oriente (ciascuna con l'11% circa), che incrementano il peso percentuale in valore rispetto a quello detenuto in quantità rispettivamente pari a circa l'8% ed il 9%;

— l'area EFTA + Turchia, viceversa, subisce una flessione del peso attestandosi sul 10,2% contro il 13,5% in quantità parallelamente all'Area ASEAN + India che scende dal 10,1% in quantità al 6,7% in valore.

Questo tipo di andamento è attribuibile alla suddetta specializzazione funzionale delle aree che si connotano per l'erogazione di servizi a valore aggiunto più o meno elevato.

Di particolare rilievo risulta l'ammontare dei ricavi derivanti da servizi di assistenza personalizzata, globalmente pari a 430 milioni circa, che rappresenta il 13,5% di quelli prodotti dalla rete nel suo complesso.

L'incidenza dei ricavi da servizi personalizzati raggiunge in alcune aree percentuali particolarmente significative: per l'Area Pacifico si attesta sul 21% circa, per l'ASEAN + India e per il Nord America sul 19%.

Per quanto riguarda l'analisi degli utenti italiani dell'Istituto (cfr. tav. 7.30) si è lavorato su un campione di 13.608 aziende, rappresentativo dell'universo: quest'ultimo si può prudenzialmente stimare in circa 20.000 unità.

La distribuzione geografica di queste aziende utenti, conferma una notevole prevalenza di quelle provenienti dal Nord Italia (68,2%), come riscontrato anche negli anni passati; le aziende del Centro Italia rappresentano il 23,6% del totale, mentre le imprese meridionali costituiscono appena l'8,2%, in leggera crescita rispetto al 7,6% del 1990 (cfr. graf. 7.4).

Passando a considerare la distribuzione per categorie di appartenenza, le aziende campione sono classificate per l'82,8% come produttori; seguono a notevole distanza le società di *import-export* (16,9%) e le imprese di servizi (12,7%).

Le restanti categorie, che comprendono Consorzi, società di *engineering, trading companies* e società a capitale estero, complessivamente costituiscono l'11%.

RIPARTIZIONE PERCENTUALE PER AREE GEO-ECONOMICHE DEL VOLUME DI SERVIZI DI ASSISTENZA EROGATI DALLA RETE ESTERA AGLI OPERATORI ITALIANI NEL MAGGIO-DICEMBRE 1991

	Numero servizi	CEE %	EFTA + Turchia %	Nord America %	Africa + M. Oriente %	Pacifico %	Asean + India %	Peco + Jugoslavia	America Latina %	Mondo %
2.01 Schede fiere internazionali	350	26,3	12,3	14,3	5,7	19,1	11,1	5,7	5,4	100
2.02 Assistenza tecnica	1.867	32,1	8,2	6,5	13,5	10,7	7,3	13,7	8,0	100
2.03 Ricerca affid. incarichi prof. locali	882	33,6	8,6	13,5	5,6	24,0	6,2	8,0	0,5	100
2.04 Operatori economici esteri	24.869	32,2	13,7	9,1	10,9	13,7	7,7	7,1	5,6	100
2.05 Ricerca controparti	756	39,6	6,5	8,6	2,1	19,8	11,1	9,0	3,3	100
2.06 Assistenza gare internazionali	169	16,6	4,1	1,8	60,4	0,6	11,2	2,4	3,0	100
2.07 Informazioni riservate	4.465	57,9	14,0	9,2	5,5	6,2	3,3	1,0	2,8	100
2.08 Sondaggi prodotti	201	15,9	8,0	7,5	8,0	42,8	11,4	2,0	4,5	100
2.09 Organizzazione incontri	1.344	14,1	2,5	4,3	4,6	42,3	16,3	10,3	5,7	100
2.10 Vertenze commerciali	1.209	53,3	21,3	9,0	5,3	4,6	2,0	4,1	0,4	100
2.11 Assistenza personalizzata	977	21,4	3,7	18,1	7,0	27,8	11,3	8,8	1,9	100
2.12 Informaz. gen.li e primo orientamento	4.730	19,7	23,1	1,2	4,7	17,1	30,0	3,2	1,1	100
2.13 Assistenza di base	908	28,4	12,0	14,8	4,3	13,8	17,8	7,9	1,0	100
2.14 Distribuzione prodotti informativi	2.229	50,7	6,6	7,2	3,8	8,2	8,7	13,6	1,3	100
Totale servizi	44.956	34,0	13,5	8,3	8,8	14,3	10,1	6,7	4,3	100

Fonte: ICE

Tavola 7.28

RICAVI DERIVANTI DAI SERVIZI DELL'ASSISTENZA EROGATI DAGLI UFFICI ICE ALL'ESTERO
(valori in lire)

Aree	Servizi personalizzati Totale	Peso %	Servizi standardizzati Totale	Peso %	Totale servizi assistenza Totale	Peso %	Peso % serv. person. sul totale
CEE	120.964.000	28,2	913.672.560	33,1	1.034.636.560	32,4	11,7
EFTA + Turchia	19.501.000	4,5	307.154.350	11,1	326.655.350	10,2	6,0
Nord America	65.959.700	15,3	283.686.300	10,3	349.646.000	10,9	18,9
Africa + Medio Oriente	18.091.000	4,2	330.415.000	12,0	348.506.000	10,9	5,2
Pacifico	116.694.000	27,2	448.532.050	16,2	565.226.050	17,7	20,6
Asean + India	40.954.500	9,5	173.943.500	6,3	214.898.000	6,7	19,1
Peco + Jugoslavia	28.493.000	6,7	189.568.000	6,9	218.511.000	6,8	13,2
America Latina	18.599.000	4,3	117.029.692	4,2	135.628.692	4,2	13,7
Totale	429.706.200	100,0	2.764.001.452	100,0	3.193.707.652	100,0	13,5

Fonte: ICE

Tavola 7.29

DISTRIBUZIONE UTENZA PER SETTORI MERCEOLOGICI

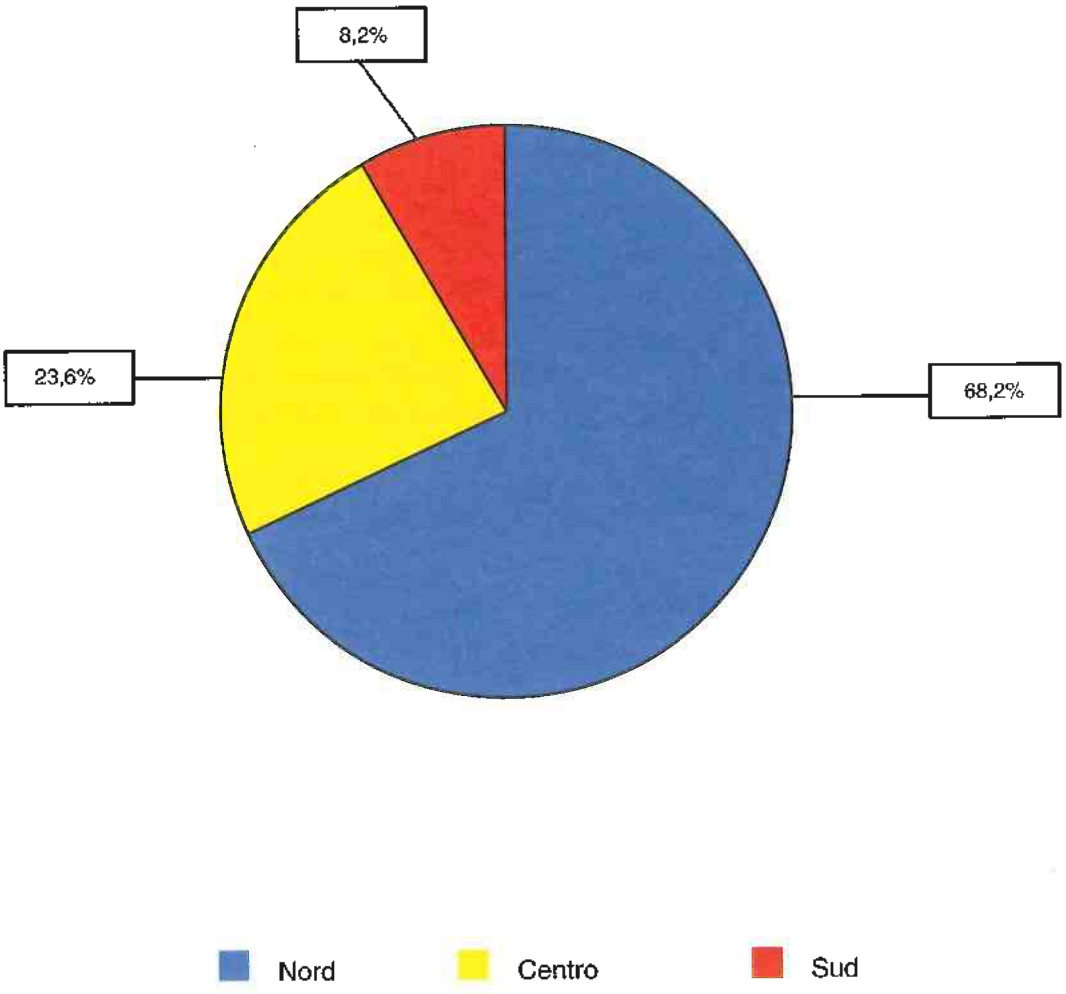
Categorie	N. Aziende	%
Agricoltura zootecnica ed agro-industria	1.795	13,2
Chimica primaria e secondaria	1.067	7,8
Minerali e combustibili	90	0,7
Edilizia	941	6,9
Metallurgia	609	4,5
Meccanica di consumo e di precisione	2.019	14,8
Meccanica strumentale	3.244	23,8
Lavori e costruzioni	240	1,8
Mezzi di trasporto	763	5,6
Tessile ed abbigliamento	3.058	22,5
Arredamento e legno	1.053	7,7
Carta cartotecnica editoria grafica e didattica	356	2,6
Casalinghi-artigianato	703	5,2
Diversi	972	7,1
Operatori privi di settori merceologici	2.200	16,2
Totale aziende	13.608	

N.B. Il totale aziende non corrisponde alla somma delle utenze per settore merceologico in quanto alcuni operatori sono presenti in più settori.

Fonte: ICE

Tavola 7.30

RIPARTIZIONE GEOGRAFICA DELL'UTENZA ITALIANA



Fonte: ICE

Grafico 7.4

Per quanto attiene alla ripartizione delle aziende per settori merceologici di appartenenza, si rileva come il settore della meccanica strumentale raccolga il maggior numero di presenze (23,8%), immediatamente seguito dagli operatori del settore tessile e abbigliamento (22,5%); la presenza nel settore della meccanica di consumo e di precisione raggiunge il 14,8% seguita da quella nel settore dell'agricoltura, zootecnia ed agro-industria con il 13,2%.

Tutti gli altri settori pesano da un minimo dello 0,7% (minerali e combustibili) ad un massimo del 7,8% della chimica primaria e secondaria. Numerosa è anche la presenza di operatori appartenenti a settori che non hanno specializzazione merceologica quali banche, spedizionieri, Camere di Commercio, consorzi plurisettoriali, ecc., (pari al 16,2% del totale).

Promozione

In sintonia con l'obiettivo più generale dell'Istituto di favorire il processo di internazionalizzazione dell'economia italiana, l'attività promozionale dell'ICE nel 1991 è stata diretta, nel suo complesso a:

— rafforzare la presenza all'estero nei settori di tradizionale specializzazione del nostro export, attraverso la valorizzazione degli elementi di competitività diversi dal prezzo ed una più incisiva politica di *marketing*;

— incrementare di conseguenza le vendite sui mercati prescelti ed ampliare le quote italiane sull'import settoriale globale;

— selezionare i mercati tra quelli che costituiscono i poli di crescita più dinamici, in riferimento alla dimensione della domanda ed alla sua potenzialità di sviluppo;

— armonizzare e coordinare i programmi territoriali con quello nazionale.

La spesa promozionale è stata pari a 86.916 milioni, di cui il 94,9% destinato a iniziative del programma Mincomes legge 71/76, il 3,4% ad iniziative del programma *Made in Italy* legge 41/86 ed il residuo 1,7% ad azioni realizzate in collaborazione con Regioni, Ministero dell'Industria ed altri Enti (cfr. tav. 7.31).

La contribuzione privata al programma Mincomes, pari a 19.134 milioni circa, ha coperto il 22% dell'intera spesa, mentre i ricavi da corrispettivi sono stati pari a circa 4.995 milioni (cfr. tav. 7.32).

Analizzando la ripartizione geografica dei fondi e comparandola con quella corrispondente dell'export si può tentare una verifica delle linee strategiche dell'interveto pubblico a sostegno delle esportazioni italiane (cfr. tav. 7.33).

L'area di maggiore peso nella distribuzione delle risorse è quella CEE (32,5%), dove in effetti sono indirizzate quasi il 60% delle vendite italiane all'estero.

Seguono il Pacifico (Giappone, Australia e Nuova Zelanda) ed il Nordamerica (USA e Canada) rispettivamente con il 22,1% ed il 21,7% della spesa pubblica: questi paesi, pur rappresentando complessivamente circa il 10% del nostro export, sono indubbiamente i mercati extraeuropei più interessanti soprattutto per prodotti ad alto contenuto di immagine e design, punto di forza delle esportazioni italiane.

L'area PECO + JUGOSLAVIA (5% dei fondi) e le NIEs (4,1%) con una quota sulla spesa promozionale superiore al loro peso sul totale delle esportazioni vengono identificati come mercati con tassi di crescita della domanda potenzialmente alti.

Risultano invece relativamente meno importanti in termini quantitativi gli interventi promozionali nei paesi meno sviluppati, con particolare riferimento all'area africana (1,9% dei fondi contro il 4,5% dell'export). L'interscambio con questi paesi, infatti, viene sostenuto più efficacemente con altri strumenti quali il credito agevolato e la cooperazione allo sviluppo.

Sul piano settoriale si conferma l'interesse per i settori che tradizionalmente costituiscono la specializzazione delle esportazioni italiane. Infatti il sistema Moda/Persona/Tempo libero ha assorbito la maggior parte dei fondi (31,7%); seguono il sistema della meccanica, elettronica, chimica e ambiente, con il 28,4%, ed il sistema agroalimentare, con il 14,7% (cfr. tav. 7.34).

In termini operativi l'attività promozionale si è principalmente concentrata nel coinvolgimen-

ATTIVITÀ PROMOZIONALE 1991
(ripartizione per fonte di finanziamento)

	Importo speso (milioni)	% su totale
Fonte di finanziamento complessivo di cui:	86.916	100
Mincomes	82.517	94,9
Mincomes - Made in Italy (Legge 41/86)	2.993	3,4
Minindustria	104	0,1
Regioni	774	0,9
Altri enti pubblici	308	0,4
Privati	220	0,3

Fonte: ICE

Tavola 7.31

ATTIVITÁ PROMOZIONALE 1991
(ripartizione per tipologie)

Iniziative	Costo	Contributo		Corrispettivo	
	% su tot. costo	% su tot. contributo	% su tot. iniziativa	% su tot. corrispettivo	% su tot. iniziativa
Note e indagini di mercato	0,5	0,3	19,4	0,1	2,5
Campagne pubblicitarie	2,7	0,4	5,5	2,2	8,7
Moste autonome	8,8	12,2	52,8	12,5	15,0
Iniziative d'immagine	7,4	5,6	28,8	8,5	15,1
Azioni presso la distribuzione	6,4	0,7	4,3	1,7	2,9
Newsletters	0,9	0,5	20,2	1,9	22,0
Nuclei operativi	11,8	0,1	0,3	0,0	0,0
Fiere collett. e uffici inf.ni	53,0	78,8	56,7	69,0	13,8
Missioni	3,6	0,2	20,7	2,0	57,9
Convegni, seminari e simposi	3,2	1,2	14,6	1,8	6,0
Cooperazione	1,0	0,0	0,0	0,2	1,6
Formazione	0,6	0,0	0,0	0,0	0,0
Totale	100	100		100	
Importo (milioni)	82.517	19.134		4.995	

Fonte: ICE

Tavola 7.32

RIPARTIZIONE PERCENTUALE DEI FONDI PROMOZIONALI E DELL'EXPORT ITALIANO PER AREE GEO-ECONOMICHE — 1991

	Fondi promozionali	Export italiano
CEE	32,1%	59,1%
EFTA + Turchia	2,5%	9,8%
Nord America	21,4%	7,7%
Pacifico	21,8%	2,8%
Peco + Jugoslavia	5,0%	4,1%
Altri Europa	0,4%	0,7%
Medio Oriente	3,2%	3,7%
Asean	0,3%	0,8%
NIEs	4,1%	2,6%
Estremo Oriente	2,8%	1,2%
America Latina	3,2%	2,2%
Africa	1,9%	4,5%
Paesi vari	1,3%	0,8%
Totale	100,0%	100,0%
Importo (miliardi di lire)	82,5	209.747

Fonte: Elaborazioni su dati ICE e ISTAT

Tavola 7.33

LA SPESA PROMOZIONALE PER SISTEMI

	% su Totale
Agro-alimentare	14,7
Casa/Ufficio	14,1
Moda/Persona/Tempo libero	31,7
Mecc., Elettr., Chim. e Ambiente	28,4
Plurisettoriale e varie	11,1
Totale	100,0
Importo (milioni di lire)	82.517

Fonte: ICE

Tavola 7.34

to delle Associazioni di Categoria e delle aziende nella realizzazione di partecipazioni collettive a fiere e mostre all'estero.

L'interesse delle aziende per queste tipologie d'interventi, per la cui attuazione l'Istituto ha sostenuto costi pari al 53% della spesa promozionale complessiva, è confermato dall'ammontare della contribuzione privata che raggiunge il 78,8% dell'intero contributo terzi (cfr. tav. 7.32).

L'utenza italiana dell'attività promozionale è pari a 13.775 aziende contro circa 9.800 dell'anno precedente; i Nuclei Operativi settoriali operanti all'estero hanno inoltre assistito nel corso del 1991 circa 26.000 utenti.

In tema di promozione dell'Immagine del *Made in Italy* l'Istituto ha sostanzialmente proseguito, nel corso del 1991, l'attività di sensibilizzazione presso il pubblico estero già avviata negli anni precedenti.

Agli interventi diretti verso i paesi industrializzati, in particolare CEE e Stati Uniti, si sono aggiunti quelli rivolti ai PECO ed ai Paesi del Sud Est Asiatico.

I settori merceologici interessati, in ambito CEE, sono in particolare quello dell'arredo e del *design*, settori che vengono riproposti anche per il mercato statunitense ed ai quali si aggiungono, sempre per gli USA, quelli dell'abbigliamento, della gioielleria, dell'agro-alimentare, dell'artigianato e della tecnologia. Nella realizzazione dei filmati/documentari sono stati privilegiati i settori marmo, orafo-argentiero, calzature e seta.

Nel 1991 l'attività dell'Istituto per la promozione del settore agro-alimentare ha visto la realizzazione di numerose iniziative inserite nel programma promozionale del Ministero del Commercio Estero e delle complesse campagne pubblicitarie relative alle tre convenzioni in atto con il Ministero Agricoltura e Foreste.

Il costo complessivamente sostenuto per le iniziative promozionali nel settore agro-alimentare è pari a 30.285 milioni, di cui 5.896 milioni fondi privati (pari a circa il 19,5%).

Per quanto riguarda le tipologie di interventi effettuati questi si possono riassumere in campagne pubblicitarie che hanno assorbito il 67% circa della spesa ed iniziative fieristiche (33% del totale).

Dal punto di vista geografico gli investimenti sono stati ripartiti in funzione degli obiettivi strategici concordati con i Ministeri committenti in fase di preventivo che prevedevano in particolare: il mantenimento delle quote, per i prodotti tradizionali; lo sviluppo, dei prodotti e mercati in cui la presenza italiana è inferiore alle potenzialità e l'investimento nei mercati nuovi in cui la presenza italiana è trascurabile o nulla (tav. 7.35).

1991 — DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA E PER LINEA DI PRODOTTO DEGLI INVESTIMENTI PROMOZIONALI PER IL SETTORE AGRO-ALIMENTARE

AREA	Costi (milioni)	% Totale
Europa	18.753	61,92%
Nord America	8.686	28,68%
Asia	2.694	8,90%
Italia	95	0,31%
Altri paesi	57	0,19%
Totale	30.285	100,00%
LINEA		
Prodotti Agro-alimentari	10.752	35,50%
Vino	8.741	28,86%
Ortoflorofrutticolo	6.319	20,87%
Prosciutto Dot	1.145	3,78%
Prodotti dolciari	976	3,22%
Formaggio	668	2,21%
Paste alimentari	626	2,07%
Olio d'oliva	544	1,80%
Zootecnia	514	1,70%
Totale	30.285	100,00%

Tavola 7.35

A fronte di un costo totale di 20.228 milioni per la realizzazione delle campagne promozionali si è prodotto un ricavo pari a 1.694 milioni di cui 751 quale corrispettivo dei fondi MAF gestiti (tav 7.36).

I ricavi per la realizzazione delle manifestazioni fieristiche ammontano a 943 milioni.

1991 — DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA E PER LINEA DI PRODOTTO DEI RICAVI PER IL SETTORE AGRO-ALIMENTARE
(escluse le manifestazioni fieristiche)

AREA	Ricavi	% Totale
Europa	1.181,5	69,75%
Nord America	342,0	20,19%
Asia	168,5	9,95%
Altri paesi	2,0	0,12%
Totale	1.694,0	100,00%
LINEA		
Prodotti Agro-alimentari	864,5	51,03%
Vino	188,0	11,10%
Ortoflorofrutticolo	380,0	22,43%
Prosciutto Dot	125,0	7,38%
Prodotti dolciari	95,5	5,64%
Zootecnia	41,0	2,42%
Totale	1.694,0	100,00%

Tavola 7.36

Il numero complessivo di utenti delle iniziative promozionali è stato pari a circa 3.000 aziende, di cui il 40% proveniente dal Nord, per il 24% dal Centro e per il 36% dal Sud Italia; il 90% degli operatori economici è identificabile, sotto il profilo della classificazione per categoria, come produttore/esportatore.

Servizi tecnici nel settore agricolo

L'attività tecnica nel settore agricolo svolta istituzionalmente dall'ICE consiste essenzialmente in:

— applicazione delle normative inerenti l'*import/export* di prodotti agroalimentari (prodotti ortofrutticoli, piante vive, prodotti della floricoltura, vino, riso e formaggi);

— divulgazione delle normative stesse, attraverso la partecipazione a convegni e tavole rotonde concernenti in particolare il condizionamento e la commercializzazione dei prodotti ortoflorofrutticoli;

— gestione delle suddette normative relativamente alla normalizzazione dei prodotti ortofrutticoli e dei relativi imballaggi, al miglioramento della produzione, a vini e prodotti alimentari;

— controlli *import/export* ed interventi di mercato;

— tenuta degli albi nazionali degli esportatori;

— elaborazione di studi tecnici economici.

L'attività di controllo viene espletata tramite la rete degli uffici periferici dell'Istituto, che

attualmente comprende 39 uffici e 35 centri fissi di controllo in cui operano circa 240 tecnici agricoli (laureati in Scienze Agrarie o periti agrari).

Globalmente sono pertanto coperti 915 punti di carico ove operano circa 1.470 ditte esportatrici del settore ortofrutticolo e 230 del settore fiori e piante ornamentali.

L'intera rete copre circa 1.000 centri AIMA, coincidenti in parte con i centri di lavorazione delle associazioni dei produttori.

La tabella seguente illustra in maniera sintetica i risultati per il 1991 dell'attività di controllo qualitativo in termini di quantità controllate.

ATTIVITÀ DI CONTROLLO QUALITATIVO 1991
(valori in quintali)

Regioni	Esportazione				Importazione		Ritiri A.I.M.A.
	Prodotti ortofrutticoli ed agrumari	Fiori	Formaggi	Riso	Prodotti ortofrutticoli ed agrumari	Fiori	
Piemonte	920.657				1.032.657	8.974	3.461
Liguria	86.345	137.250	1.770	35	1.721.549	7.262	
Lombardia	1.038.459	432	2.647	58.458	26.783		534
Trentino A.A.	3.237.732		406		236.826		
Veneto	2.045.872		74.448	1.498	54.901		37.560
Friuli V.G.	84.086	9			101.463	52	
Emilia Romagna	6.460.507	17	7.457		152.165		537.211
Marche	511.603				10.238		9.706
Toscana	50.612	9.016			16.537	55	806
Umbria	13.022						
Lazio	630.515	415.853	21.122		10.522	31.032	
Campania	2.808.213	422			28.172		934.841
Abruzzo	765.256				117		
Puglia	7.201.109				51.485		
Calabria	445.211	198					396.618
Sicilia	3.854.264		160		701		5.452
Sardegna			47.898				10.140
Totale	30.153.463	563.197	155.908	59.991	3.444.116	47.375	1.936.329

Fonte: ICE

Tavola 7.37

La Cooperazione

L'azione svolta dall'ICE in materia di cooperazione include diversi campi di attività, e segnatamente:

— collaborazione industriale;
— *countertrade;*
— *import promotion.*

Per l'attività di informazione e assistenza il bacino di utenza è costituito nel 1991 da circa 1.000 operatori italiani, di cui il 60% consulenti aziendali; per quanto riguarda le iniziative di tipo promozionale gli utenti sono circa 1180 di cui 740 circa italiani.

I fondi promozionali gestiti ammontano a 1.097 milioni di cui 1.070 milioni di provenienza Mincomes e 27 milioni da contributi di ditte. I corrispettivi complessivi derivanti dagli interventi effettuati sono pari a 101 milioni ad esclusione di quelli già ricompresi all'interno del Programma Promozionale Mincomes.

Sul piano della collaborazione industriale l'obiettivo prioritario dell'attività, finanziata con fondi Mincomes, è stato, anche nel '91, quello di facilitare gli insediamenti strategici italiani sul mercato internazionale attraverso la realizzazione di investimenti diretti all'estero.

Gli sforzi si sono concentrati sui Paesi dell'Europa Centrale e Orientale, nonchè sulle aree dell'America Latina e dell'Africa, compreso il Bacino del Mediterraneo.

Un progetto a parte è stato realizzato per l'Albania, a seguito della sua apertura al mondo occidentale: l'ICE ha costituito a Tirana una struttura temporanea di assistenza per la collaborazione industriale, con lo scopo di facilitare la conclusione di accordi commerciali, o misti, che potrebbero costituire la base per vere e proprie *joint ventures.*

Sono state inoltre poste le basi per la stipula di un accordo di collaborazione tra l'ICE e l'Agenzia per gli Investimenti albanese.

Nei confronti dell'ex-RDT, l'ICE si è attivata con la creazione di uno sportello, finalizzato all'informazione e all'assistenza degli operatori italiani interessati ad acquisire le aziende di stato tedesche in via di privatizzazione.

Nell'ambito della complessiva azione in materia di collaborazione industriale, sono stati sviluppati programmi specifici su tematiche di importanza strategica e segnatamente:

— l'*Italy-Japan Business Group* - Sportello Giappone,
— il Centro tecnologia Stati Uniti,
— le iniziative nel terziario avanzato.

Il primo programma si configura come la necessaria prosecuzione degli interventi promozionali iniziati nel 1989 nell'ottica del medio-lungo periodo con la creazione dello Sportello Giappone e l'assunzione della Segreteria dell'*Italy-Japan Business Group.*

L'obiettivo di tali iniziative è, infatti, quello di stimolare la cooperazione industriale tra le aziende dei due Paesi, mediante attività di tipo istituzionale, quale è quella svolta dalla Segreteria dell'*Italy-Japan B.G.*, ed attività mirate da effettuarsi sia in Italia che in Giappone.

Fin dalla sua costituzione nel 1989 il Centro Tecnologia di New York ha sviluppato la propria attività a favore dell'alta tecnologia italiana negli USA.

L'azione del Centro si è rivolta all'avvio di contatti tra potenziali *partner* italiani e statunitensi in settori tecnologici quali biotecnologie, tecnologie ambientali, automazione industriale, robotica.

Nel 1991 è stato definito un accordo di collaborazione con l'ENEA, finalizzato alla promozione delle tecnologie italiane negli USA ed acquisizione di tecnologie statunitensi mediante operazioni di scambio e collaborazione industriale.

Le aziende assistite sono state complessivamente 400 di cui 100 italiane e 300 statunitensi.

Alla base delle iniziative realizzate dall'Istituto nel settore del terziario avanzato nel 1991 vi è l'esigenza di fornire un supporto adeguato per favorire la presenza all'estero delle imprese italiane, soprattutto in alcuni Paesi dell'Europa Centrale ed Orientale (Ungheria, Cecoslovacchia, ex URSS) verso cui gli operatori del settore dimostrano un interesse costantemente crescente.

I settori del terziario coinvolti sono stati quelli più adatti ad azioni di internazionalizzazione, vale a dire ingegneria, consulenza, *marketing* e comunicazione.

Le tipologie d'intervento utilizzate in via prioritaria sono state quelle miranti a favorire l'av-

vio di rapporti di collaborazione industriale tra aziende italiane e *partner* locali (seminari, incontri tra operatori, missioni, indagini di mercato).
Il progetto *Countertrade* mira sostanzialmente a diffondere le informazioni ed a fornire assistenza e servizi promozionali alle aziende italiane in materia di scambi in compensazione.

Le aziende italiane che hanno usufruito dei servizi predisposti sono 133.

L'attività di assistenza che l'Istituto svolge quale *Import Promotion Office* è stata rivolta nel 1991 soprattutto agli utenti stranieri provenienti dai PVS.

Un notevole impegno è stato dedicato al reperimento di sbocchi per la produzione dei PVS sul mercato italiano; a tal fine si è provveduto a segnalare nominativi di importatori italiani, a fornire informazioni di carattere tecnico e doganale, a diffondere le pubblicazioni ICE in materia, quali la "*Italy: Exporter's Guide*".

I servizi resi all'utenza estera (complessivamente n. 242) hanno privilegiato gli operatori provenienti dall'Asia con particolare riguardo all'India ed al Pakistan (73,5%); gli operatori provenienti da Africa e Sudamerica hanno usufruito dei servizi rispettivamente per il 12,8% e 10,3%; il rimanente 3,3% è relativo alle altre aree geografiche.

Formazione

Nel campo della formazione l'ICE ha operato durante il 1991 sulle tre direttrici consolidate:
— Area Giovani
— Area Imprese
— Area Internazionale

I costi complessivamente sostenuti per la realizzazione delle diverse iniziative di formazione del 1991 sono pari a 2.203 milioni, di cui circa 800 milioni a fronte di interventi compresi nell'ambito del Progetto Mezzogiorno e 223 milioni a titolo di contribuzione privata.

E proseguita intensa, nel corso del 1991, l'attività di formazione di giovani da inserire, con professionalità specifiche di promozione ed assistenza tecnica all'*export*, nel mondo produttivo nazionale.

Tale obiettivo viene perseguito attraverso la realizzazione di Corsi di Specializzazione in Commercio Estero (COR.C.E.) destinati a neo-laureati ed a giovani neo-diplomati.

Va rilevata l'introduzione, recente, di corsi realizzati su specifiche tematiche o su particolari branche. In tal senso, accanto al COR.C.E. finalizzato alla formazione di assistenti *export manager* per aziende operanti nel settore del marmo e del granito, è stato realizzato un Corso per laureati in discipline economico-giuridiche, teso alla formazione di *export managers* specializzati in finanza internazionale.

Durante il 1991 sono stati conclusi due COR.C.E. destinati a neo-laureati; tre COR.C.E. riservati a giovani al di sotto dei 25 anni, in cerca di prima occupazione; un COR.C.E. per diplomati, incentrato sul settore del marmo e del granito.

Hanno quindi usufruito di tali opportunità circa 100 giovani, residenti in numerose regioni italiane, con diversa formazione scolastica o universitaria iniziale.

L'attività di formazione dell'Istituto a favore delle aziende, partita nel 1974, si è andata costantemente riducendo per svolgere, nell'ambito del programma ICE, un ruolo sempre più modesto non corrispondente all'importanza che tale tipo di formazione riveste nella realtà economica del Paese.

Fino al corrente anno il rapporto tra risorse destinate dall'Istituto agli interventi a favore delle aree formative "Giovani" e "Internazionale" e quelle per i seminari destinati alle "Aziende" è stato decisamente scompensato e non ha, tra l'altro, tenuto conto del ruolo trainante che detti seminari possono svolgere anche nei confronti dell'attività realizzata nelle altre aree.

Conseguentemente, nel maggio '91 si è impostato un ampio e articolato lavoro di ristrutturazione e programmazione che ha indotto una radicale trasformazione dell'approccio operativo.

L'attività di formazione a favore delle PMI è stata, infatti, sostanzialmente innovata al fine di conseguire i seguenti obiettivi:

— formare gli imprenditori alla gestione strategica nella prospettiva dell'Europa del '93;

— preparare le imprese a cogliere le possibilità offerte da specifiche aree geo-economiche, in particolare dai PECO e dai Paesi del Golfo;

— migliorare la capacità di approccio ai mercati esteri, calando nella realtà aziendale le tecniche del commercio estero;

— diffondere capillarmente un'adeguata cultura d'impresa.

Nel complesso sono stati realizzati 19 seminari, localizzati a: Verona, Modena, Udine, Perugia, Lanciano, Napoli, Biella, Ravenna, Reggio Emilia, Bologna, Milano, Firenze, Lucca e Roma, che hanno interessato 525 operatori.

Anche per il 1991 l'Istituto ha indirizzato la propria attività in materia di Formazione Internazionale verso l'area PECO, considerata di assoluta priorità. Va rilevato che gli interventi dell'Italia nel settore in esame sono ampiamente sottodimensionati rispetto a quelli di altri Paesi comunitari (Germania Federale, Francia, Gran Bretagna) nonchè degli Stati Uniti e dell' Austria.

Conseguentemente sono stati organizzati 2 corsi di formazione a favore, rispettivamente, dell'Ungheria e della Cecoslovacchia.

CONTRIBUTI MONOGRAFICI

Sezione A
Tendenze dell'economia internazionale

MOVIMENTI MIGRATORI, COMMERCIO INTERNAZIONALE E POLITICHE COMMERCIALI: LE NUOVE PROSPETTIVE IN EUROPA

di Giorgio Basevi (*) e Riccardo Faini (**)

1. Introduzione

L'interesse per i movimenti migratori in un rapporto sul commercio estero potrà apparire, a prima vista, "fuori tema". Tuttavia una breve riflessione sarà sufficiente, anche a chi non abituato a considerare il quadro macroeconomico in cui il commercio internazionale di un paese si inserisce, per capire che i movimenti migratori alterano una delle basi del vantaggio comparato di un paese e quindi il grado in cui esso si specializza in certi prodotti di esportazione piuttosto che in altri. Quando poi, come è attualmente e in prospettiva il caso dell'Europa, i movimenti migratori improvvisamente assumono dimensioni non più sperimentate da lungo tempo, e non solo in quantità, ma anche per le caratteristiche della forza lavoro coinvolta e per le sue origini e destinazioni geografiche, allora il fenomeno non può essere più ignorato.

In tal caso, un rapporto sul Commercio estero italiano non potrà più, come nel passato, limitarsi ad analizzare modificazioni annuali dei flussi di commercio fondati su una evoluzione della struttura economica dovuta al modificarsi dei gusti dei consumatori, della tecnologia produttiva, o delle politiche commerciali, ma dovrà appunto considerare anche le modifiche che i fenomeni migratori stanno inducendo nella dotazione di fattori produttivi del nostro e degli altri principali paesi partners in Europa.

Che i fenomeni richiamati siano quantitativamente e qualitativamente importanti risulta immediatamente chiaro da alcuni dati.

In primo luogo i flussi migratori subiscono un'improvvisa accelerazione a partire dal 1988 (Tab.1). Si noti che i dati relativi alla Germania non includono le immigrazioni di persone di origine tedesca e quelle di provenienza dalla ex-Germania Orientale (pari complessivamente a 242 e 721 mila unità nel 1988 e nel 1989 rispettivamente). L'aumento dei flussi migratori risulterebbe poi ancora più pronunciato se ai dati della Tab.1 fossero sommate anche le richieste di asilo politico. Il numero di rifugiati politici ha registrato infatti una brusca impennata nella maggior parte dei paesi inclusi nella tabella, con valori più che raddoppiati fra il 1987 e il 1989 per Germania, Francia, Austria e Svizzera.

In secondo luogo, si è modificata in maniera radicale la situazione migratoria dei paesi del Sud Europa. Per anni tali paesi hanno costituito un serbatoio di forza lavoro per gli altri paesi europei. A partire però dalla seconda metà degli anni settanta, da un lato si è andata riducendo la propensione all'emigrazione da tali paesi, dall'altro si è intensificato il flusso di immigrazione verso questi stessi paesi. Non solo quindi si è ridotto il saldo migratorio dei paesi del Sud Europa, ma si è accresciuta massicciamente in tali aree la presenza di residenti esteri. Dalla Tab. 2 si evince come tra il 1980 e il 1988 il numero di residenti stranieri sia pressoché raddoppiato nei tre paesi considerati, Italia, Spagna e Portogallo. Un aumento così massiccio, sia in termini assoluti che in relazione alla popolazione residente, non ha riscontri negli altri paesi europei (con la sola eccezione della Germania).

Vi sono quindi, in sintesi, due fenomeni di rilievo: a) un aumento dei flussi migratori verso i paesi del Nord Europa (non è chiaro però se tale aumento abbia carattere puramente transitorio, legato cioè ai sommovimenti politici nell'Europa dell'Est); b) la nascita di nuove destinazioni dei flussi migratori, in particolare verso i paesi dell'Europa meridionale (a tale fenomeno è possibile attribuire caratteristiche di maggiore durabilità).

All'attenzione che questa nota dedica ai movimenti migratori potrebbe essere obiettato che qualunque movimento di fattori produttivi, sia esso di capitale o di lavoro, altera la dotazione delle risorse di un paese e quindi il suo vantaggio comparato. E che l'integrazione finanziaria europea è forse un fenomeno attuale e futuro non meno importante delle migrazioni umane in atto o in prospettiva, al quale tuttavia questo Rapporto ed i precedenti non hanno dato altrettanto rilievo.

In un certo contesto teorico questa obiezione sarebbe invero valida. Il punto di partenza per discutere di movimenti internazionali dei fattori resta infatti il principio base che il loro movimento internazionale è un sostituto del movimento internazionale dei prodotti, e che è indifferente, in un'analisi teorica semplificata, per quale fattore di produzione si introduce la mobilità internazionale. Più precisamente, nel modello teorico di commercio internazionale comunemente accettato, i paesi si specializzano nell'esportazione di prodotti che usano in modo relativamente intensivo il fattore di produzione che in essi è relativamente più abbondante. A seguito di questa specializzazione, tale fattore ottiene una maggiore remunerazione per i propri servizi di quella che otterrebbe in assenza di commercio o se il commercio venisse ristretto (ad esempio con misure protettive), mentre l'altro

(*) Università di Bologna, Dipartimento di Scienze Economiche
(**) Università di Brescia

fattore produttivo vede la propria remunerazione reale diminuire. Restrizioni del commercio internazionale danneggiano quindi il fattore di produzione relativamente abbondante in un paese e favoriscono quello relativamente scarso.

Si comprende allora come le restrizioni del commercio internazionale generino forze che spingono all'emigrazione del primo fattore e all'immigrazione del secondo. Se la mobilità dei fattori è permessa internazionalmente e se il commercio dei prodotti è soggetto ad ostacoli anche minimamente superiori a quelli relativi alla migrazione dei fattori, il movimento dei fattori si sostituirà al movimento dei prodotti. Alla fine del processo si raggiungerà un equilibrio, in cui i paesi avranno la stessa dotazione relativa di fattori e quindi sarà venuta meno la giustificazione del commercio internazionale: i prezzi dei prodotti e dei fattori saranno uguagliati nei diversi paesi anche in assenza di scambio dei prodotti, in conseguenza del solo movimento dei fattori.

Si noti che, affinché i paesi raggiungano la stessa dotazione relativa dei fattori, è indifferente se la mobilità è quella di uno o dell'altro dei fattori di produzione (ad esempio, del lavoro o del capitale). Se, in altre parole, un paese relativamente abbondante in capitale restringe il proprio commercio internazionale (nel quale esporta i prodotti relativamente intensivi in capitale), il capitale risulterà svantaggiato e il lavoro avvantaggiato. Poiché il contrario risulterà all'estero (dove il capitale è relativamente scarso), vi sarà un incentivo per il capitale del nostro paese ad investirsi all'estero, e per il lavoro dell'estero a migrare nel mostro paese. L'uno o l'altro, o entrambi i movimenti, faranno diminuire il rapporto capitale/lavoro nel nostro paese e lo faranno aumentare all'estero.

In prima approssimazione, quindi, movimenti dei fattori sono sostituti perfetti dei movimenti dei prodotti, ed è relativamente indifferente quale fattore si mobilita per sostituire il commercio internazionale quando questo sia ostacolato. Da questo "teorema" deriva anche la relazione tra politiche commerciali e politiche migratorie o di liberalizzazione dei movimenti dei capitali. Dovrebbe infatti essere chiaro che, sulla base del modello teorico sopra brevemente richiamato, una politica commerciale restrittiva nei confronti di paesi particolarmente ben dotati di un determinato fattore produttivo, genera forze che spingono tale fattore, se mobile per sua natura, a tentare di migrare verso il paese che impone la politica commerciale restrittiva. E dovrebbe allora risultare conseguentemente chiaro che, se tale migrazione dovesse assumere dimensioni particolarmente costose per il paese ospitante (ma anche per il paese di emigrazione) in termini sociali e politici, allora dovrebbero generarsi pressioni per l'abolizione delle restrizioni commerciali che tale movimento hanno almeno in parte indotto.

Un esempio quasi da manuale è quello attualmente in evoluzione nelle relazioni economiche tra Stati Uniti e Messico. È indubbio che, al di là del progetto di creare un più ampio mercato Nord-Americano con il quale contrastare la forza commerciale dell'area giapponese e di quella europea, gli Stati Uniti abbiano riconsiderato il loro protezionismo nei confronti almeno del più importante e vicino dei paesi latino-americani al fine di ridurre la pressione immigratoria da quel paese, e sostituire in sostanza all'importazione di lavoratori messicani l'importazione di prodotti messicani, fabbricati da quegli stessi lavoratori non più indotti ad emigrare al nord.

Nel modello teorico cui si è fatto riferimento, è quindi indifferente quale fattore di produzione sia mobile internazionalmente: in ogni caso, la sua mobilità riduce le basi del vantaggio comparato e quindi tende a sostituire il commercio internazionale dei prodotti.

È per questo che, essendo ragionevole supporre che, in assenza di impedimenti artificiali (quali i controlli sui movimenti di capitali, che sono stati appunto praticamente eliminati con l'integrazione finanziaria dalla CEE), il movimento dei capitali trovi minori ostacoli naturali che non il movimento del lavoro (anche se pure per questo l'integrazione reale prevista con il mercato unico europeo a partire almeno dal 1993 dovrebbe eliminarne al massimo gli ostacoli alla mobilità), dicevamo sopra che non si vede perché in questo Rapporto si debba dare una maggiore importanza ai movimenti migratori in atto, quale elemento di modifica della struttura del commercio internazionale del nostro paese e dei suoi partners, di quanto non sia stata data nei precedenti Rapporti al fenomeno della liberalizzazione finanziaria italiana e dell'integrazione finanziaria europea.

È a questo punto che il modello semplificato di commercio internazionale cui si è fatto riferimento (essenzialmente due paesi, due prodotti, due fattori produttivi) comincia a mostrare alcune evidenti insufficienze. Il progresso tecnologico, che costituisce un'altra delle basi per l'evoluzione dinamica del vantaggio comparato dei paesi, risulta non solo dall'investimento in capitale fisico ma anche e soprattutto da quello in capitale umano. La qualità della forza lavoro è quindi diversa, per le sue implicazioni sulla crescita, a seconda del grado di specializzazione tecnica da essa già acquisito e dell'investimento che in essa un paese dedica in termini di istruzione e qualificazione professionale. Da questo punto di vista non è allora detto che un paese, che apparentemente risulti relativamente abbondante in mano d'opera, lo sia effettivamente, quando questa venga misurata in termini corretti dal grado di qualificazione della sua capacità produttiva.

Non è allora detto che la liberalizzazione dei capitali e l'integrazione finanziaria inducano ad investire in capitale fisico nei paesi che di essi sono relativamente meno provveduti e invece sono, in termini puramente umani, più abbondanti in mano d'opera. Se così fosse, infatti, il problema del sottosviluppo sarebbe stato già da tempo risolto mediante gli investimenti e gli aiuti internazionali

dei paesi ricchi verso i paesi poveri. È anzi piuttosto nel senso inverso che gli investimenti possono orientarsi, cioè verso quei paesi che, in termini di forza lavoro qualificata, sono relativamente meglio forniti e quindi costituiscono un ambiente propizio ad una maggiore redditività degli investimenti; paesi, cioè, che solo apparentemente risultano già ricchi in capitale fisico, ma che in realtà, considerando anche il capitale umano in termini corretti per la sua qualificazione, possono essere relativamente più abbondanti in esso e quindi attrarre gli investimenti internazionali e generare con essi ulteriore crescita, a scapito dei paesi più poveri, relativamente abbondanti in lavoro non qualificato.

In altre parole, è chiaro che il modello necessario all'analisi qui appena abbozzata richiede, oltre alla formulazione di un meccanismo di generazione della crescita economica attraverso gli investimenti in capitale fisico ed umano, la considerazione di almeno tre fattori produttivi: capitale fisico, appunto, e lavoro di almeno due tipi, qualificato e non qualificato (ove naturalmente si riducono a categorie distinte fattori che si differenziano nella realtà sotto forma di gradazioni continue). Del primo aspetto — quello trattato dalla moderna letteratura sulla crescita endogena — non tratteremo, anche perchè altri contributi in questo Rapporto si soffermano su di essa. Tratteremo invece brevemente del secondo aspetto, cioè della necessità, soprattutto considerando i fenomeni migratori attualmente in atto, di distinguere almeno tre fattori di produzione: capitale fisico, lavoro specializzato e lavoro non specializzato.

È chiaro infatti che, in corrispondenza dei diversi bacini di origine delle migrazioni in atto, e soprattutto a seguito degli sconvolgimenti provocati dallo smantellamento politico ed economico dei paesi dell'Europa dell'Est, le migrazioni che si stanno riversando sulla CEE in particolare, sono ben diverse nella loro natura a seconda appunto del loro bacino di origine: il lavoro più specializzato in provenienza da Est, lavoro meno specializzato in provenienza da Sud. Un modello teorico pienamente esplicitato dovrebbe chiarire perché i flussi del primo tipo tendono attualmente a riversarsi piuttosto verso l'Europa centrale, mentre quelli del secondo tipo verso l'Europa meridionale. Piuttosto che tentare di giustificare ciò in termini di scarsità relativa dei tre fattori nelle diverse aree della CEE, ci sembra tuttavia evidente che, almeno nella fase che stiamo storicamente attraversando, sono soprattutto gli elementi geografici, etnici, linguistici, politici e culturali che determinano tali scelte, piuttosto che quelli strettamente economici. Non tenteremo quindi di complicare ulteriormente l'analisi teorica di riferimento per spiegare una scelta che può più semplicemente essere giustificata in base ad elementi extra-economici evidentemente preponderanti.

2. Il modello di riferimento

Per i motivi sopra accennati, l'analisi dei problemi posti dagli attuali movimenti migratori alla struttura del commercio internazionale di un paese come l'Italia, nell'ambito della, CEE, richiede la considerazione di almeno tre fattori di produzione; il capitale fisso (impianti e macchinari), il lavoro specializzato e il lavoro non specializzato. Distingueremo poi, in ciascun paese, due settori i cui prodotti sono oggetto di commercio internazionale e un settore i cui servizi non sono oggetto di commercio internazionale. Per semplicità ci riferiremo a due paesi, uno dei quali è il "nostro", cioè l'Italia, e l'altro è rappresentativo degli altri paesi, in particolare assimilabili ai partners *dell'Italia nella CEE. In termini tecnici, si tratta di un modello 3x3x2 (tre prodotti, tre fattori, due paesi; anche se in realtà, nel modello completo, sarebbe necessario specificare almeno altri due gruppi di paesi, dai quali provengono i flussi migratori in sostituzione del loro commercio di esportazione verso la CEE).*

Nel modello standard del Commercio internazionale (2x2x2) non esiste un settore i cui prodotti non sono oggetto di commercio internazionale. In esso valgono, sotto certe condizioni, due teoremi, uno duale rispetto all'altro.

Secondo uno dei due teoremi (che indicheremo con la lettera R, dall'iniziale del nome dell'economista che per primo lo formulò), l'aumento della quantità disponibile in un paese di uno dei due fattori di produzione (ad esempio a seguito dell'immigrazione di forza lavoro) provoca, a prezzi dei prodotti dati, l'aumento della produzione del prodotto che usa tale fattore in modo relativamente intensivo, e la diminuzione della produzione dell'altro prodotto.

Secondo l'altro dei due teoremi (che indicheremo con la lettera S, dall'iniziale dei nomi dei due economisti che per primi lo formularono) l'aumento del prezzo relativo di uno dei due prodotti (ad esempio a seguito dell'imposizione di un dazio protettivo) provoca, a quantità date dei fattori disponibili, l'aumento della remunerazione reale del fattore impiegato in modo relativamente intensivo nel prodotto il cui prezzo relativo aumenta, e la diminuzione della remunerazione reale dell'altro fattore.

In realtà, formalmente, si tratta dello stesso teorema, in cui, a seconda della sua versione, il ruolo giocato dalle variabili prezzo (con quantità fattoriali fisse) è assunto dalle variabili quantità (con prezzi fissi).

L'interesse del teorema R, ai nostri fini, è che, come si è appena accennato, esso fornisce un primo suggerimento sugli effetti che modifiche nelle quantità disponibili dei fattori, ad esempio attraverso la migrazione (o i movimenti di capitali), possono avere sulle quantità prodotte; l'interesse del teorema S, sempre ai nostri fini, che esso fornisce un'indicazione sugli effetti che modifiche delle politiche commerciali in senso più o meno protezionistico possono avere sui prezzi dei fattori.

La difficoltà nell'applicare al nostro caso tali teoremi, è che vorremmo discutere di situazioni in cui modifiche delle quantità dei fattori disponibili (ad esempio attraverso la migrazione) possono avere effetti sia sulle quantità prodotte, e quindi sui flussi di esportazione e di importazione, sia sui prezzi dei prodotti e dei fattori. Ora, nel caso del teorema R, i prezzi dei prodotti e quindi dei fattori sono supposti dati, mentre nel teorema S sono le quantità dei fattori a risultare date. Vorremmo in qualche modo usare simultaneamente entrambi i teoremi, in quanto vorremmo discutere delle conseguenze delle migrazioni sul commercio internazionale e delle relazioni tra tali conseguenze e le variazioni di politiche commerciali e quindi di prezzi che ad esse potrebbero accompagnarsi.

Fortunatamente ciò è reso possibile proprio dall'allargamento della gamma dei prodotti da quelli di due settori entrambi oggetto di commercio internazionale a quelli di tre settori, uno dei quali non è esposto alla concorrenza dello scambio internazionale; nonché dalla concomitante considerazione di tre fattori di produzione invece di due soli. Infatti la presenza del settore non oggetto di commercio internazionale permette al suo prezzo relativo di modificarsi, anche se il paese è un price-taker *sui mercati internazionali dei suoi prodotti di esportazione e di importazione. Si può allora dimostrare che gli effetti dei due teoremi R ed S possono verificarsi simultaneamente e che essi avranno, sotto condizioni normalmente verificate in pratica, la stessa direzione che avrebbero, in un caso o nell'altro dei due teoremi, quando le economie considerate fossero di dimensione 2x2.*

Più precisamente, supponiamo che un paese, come ad esempio l'Italia, sia, relativamente ai suoi principali partners *industriali (almeno nella CEE), relativamente ricco in mano d'opera meno specializzata, mentre questi siano relativamente ricchi in capitale. Supponiamo quindi che i settori di esportazione dell'Italia siano, nei confronti dei paesi industriali, più intensivi in mano d'opera meno specializzata che non in entrambi gli altri due fattori, quelli di esportazione dei nostri* partners *siano più intensivi in capitale che non in entrambi gli altri due fattori, mentre la mano d'opera specializzata abbia un utilizzo intermedio agli altri due fattori nei due settori dei beni commerciati internazionalmente.*

Supponiamo ora che vi sia un movimento migratorio di mano d'opera non specializzata che, per motivi extra-economici si diriga prevalentemente verso l'Italia. Potremmo anche supporre che vi sia, come vi è, un movimento migratorio di entrambi i tipi di mano d'opera, ma che, sempre per motivi extra-economici sopra richiamati, quella specializzata si diriga prevalentemente verso l'Europa centrale e quella non specializzata verso l'Europa meridionale; in ogni caso che tali movimenti non alterino le posizioni relative delle quantità fattoriali disponibili nei paesi, ma rendano l'Italia (l'Europa meridionale) ancor più ricca in mano d'opera non specializzata rispetto all'Europa centrale (che, pur diventando più abbondante in mano d'opera specializzata, resta relativamente ricca in capitale). Si può allora dimostrare che, all'aumentare della disponibilità di lavoro non specializzato in Italia, aumenta la produzione italiana (e quindi l'esportazione verso l'Europa centrale, a ragione di scambio immutata) di prodotti che usano tale fattore in modo relativamente intensivo e diminuisce la produzione (e quindi aumenta l'importazione dall'Europa centrale, sempre a ragione di scambio immutata) dei prodotti intensivi in capitale; inoltre, che l'aumento della disponibilità di lavoro non specializzato fa diminuire la sua remunerazione reale (anche a ragione di scambio data), ma anche quella dell'altro fattore usato in modo estremo nel prodotto di importazione, e cioè il fattore capitale, mentre il fattore intermedio, cioè la mano d'opera specializzata, vede la propria remunerazione reale aumentare.

Quindi il movimento migratorio, nelle sue caratteristiche qui semplificate, ridurrebbe in Italia sia il rendimento del capitale che quello della mano d'opera non specializzata e rafforzerebbe, nei confronti dei nostri partners *industriali, la nostra specializzazione produttiva in prodotti intensivi in mano d'opera non specializzata. L'opposto, naturalmente, avverrebbe nei paesi industriali che sono nostri* partners, *ove l'aumento relativo della disponibilità di mano d'opera specializzata ne ridurrebbe la remunerazione reale, ma farebbe aumentare il rendimento del capitale e quello della mano d'opera non specializzata.*

In conseguenza di ciò, anche se occorre ulteriormente sviluppare l'analisi teorica per raggiungere fermamente tale conclusione, è presumibile che le migrazioni diverse sopra caratterizzate attirino investimenti in capitale fisso proprio nei paesi industriali (e in particolare in quelli centrali della CEE) che già in esso sono relativamente abbondanti, ove, come si è detto, il suo rendimento reale aumenta a seguito delle migrazioni mentre diminuisce in paesi come il nostro.

In altre parole, in questo scenario e con riferimento al nostro modello (e quindi nei limiti della sua applicabilità), risulterebbe che i movimenti migratori in atto, che per motivi prevalentemente extra-economici si orientano in modo distorto verso i paesi dell'Europa centrale rispetto a quelli dell'Europa meridionale, accentuerebbero la differenza internazionale nelle dotazioni dei due fattori estremi di produzione, cioè capitale fisico e lavoro non specializzato. È forse interessante notare come tale conclusione, abbastanza fosca quanto alla possibilità così delineata che lo sviluppo si concentri nelle regioni centrali dell'Europa unificata ed allargata, a scapito delle regioni periferiche, è simile alle conclusioni raggiunte, sebbene per altra via, dalla recente letteratura in cui teoria della localizzazione e teoria della crescita endogena vengono utilizzate per arricchire l'articolazione spaziale della tradizionale teoria del commercio internazionale.

3. Le implicazioni per la politica commerciale della CEE

Se la conclusione teorica appena raggiunta sopra è in qualche misura fondata, ci sembra allora chiara l'urgenza di rivedere la politica commerciale della CEE, al fine di evitare i processi di involuzione delle sue regioni periferiche e di sviluppo di quelle centrali, che si sono appena adombrati.

In questo senso ci soccorre quanto detto all'inizio, relativamente alla sostituibilità teorica fra movimenti dei fattori e movimenti dei prodotti. Se, per i motivi appena esposti oltre che per i costi politici e sociali che la migrazione comporta sia per i paesi di destinazione che per quelli di origine, si ritiene che siano da evitare i suoi effetti deteriori, allora è opportuno metter mano a politiche che siano non tanto di chiusura alle migrazioni quanto di riduzione di quelle fra le loro cause che costituiscono fattore di impoverimento per tutti. Fra queste indubbiamente vi sono le diverse forme di protezionismo adottate dalla CEE nei confronti dei prodotti dei paesi dai quali provengono o proverranno le attuali migrazioni di massa.

Ciò richiede, in particolare, un ripensamento della PAC per far spazio al vantaggio comparato che i paesi dell'Europa dell'Est hanno in certi settori agricoli attualmente sviluppati soprattutto nell'Europa centrale; ma anche per far spazio ai prodotti agricoli tipici del bacino Mediterraneo, che potrebbero più efficientemente essere importati dalla sua sponda sud piuttosto che importare forza lavoro non specializzato per produrli nella sua sponda nord. Ragionamento analogo dovrebbe essere fatto, per i prodotti manufatti nei quali i paesi di origine dei flussi migratori hanno un chiaro vantaggio comparato.

Come è noto, il settore tessile-abbigliamento costituisce una fonte precipua di valuta estera per i PVS, rappresentando nel 1986 più di un quarto del valore delle esportazioni di beni manufatti per tali paesi. Per i paesi dell'Est europeo la quota del tessile-abbigliamento si attesta sul 12 per cento. E' difficile negare il ruolo trainante che tale settore può avere nella prima fase del processo di industrializzazione di un'economia, come dimostra l'esperienza storica degli stessi paesi ad economia più avanzata. Ciononostante, come già rilevato in precedenti edizioni di questo Rapporto, le politiche commerciali dei paesi industrializzati hanno introdotto un sistema profondamente discriminatorio, in aperta violazione delle normative fondamentali del GATT, che da un lato non intralcia il commercio nel settore fra i paesi avanzati, dall'altro impone invece severi vincoli ai flussi di esportazione in provenienza dai PVS e dall'Europa dell'Est. Non mancano le stime volte a quantificare l'effetto di tali restrizioni. Uno studio di Trela e Whalley (1990) stima che, a prezzi dal 1986, il guadagno complessivo in termini di benessere per i PVS di una piena liberalizzazione del commercio nel settore sarebbe pari a quasi 8 miliardi di dollari, con un impatto non marginale sul tasso di occupazione e una riduzione quindi della pressione migratoria. Altri studi propendono per valutazioni significativamente più elevate.

L'esistenza di uno stretto legame fra politiche commerciali e flussi migratori scaturisce anche da un'analisi basata su un approccio diverso che pone l'accento sulla struttura occupazionale dei lavoratori immigrati. Si consideri nuovamente lo schema teorico descritto nelle pagine precedenti. È ragionevole assumere che i lavoratori immigrati, in particolare per quanto riguarda i flussi verificatisi prima della fine degli anni ottanta, si concentrino nelle fasce caratterizzate da qualifiche professionali più basse rispetto alla mano d'opera del paese ospitante. Una previsione del modello è che questo afflusso di mano d'opera non qualificata si distribuirà su tutta l'economia, in maniera però non omogenea, privilegiando in particolare i gestori che utilizzano in maniera relativamente intensa tale fattore di produzione. A sua volta, data la dotazione fattoriale dei paesi a economia avanzata, si evince che ad utilizzare più intensamente la forza lavoro non qualificata saranno i settori che producono i beni importabili. Ne consegue che la forza lavoro immigrata dovrebbe, secondo le previsioni del modello, concentrarsi soprattutto nei settori di importazione. Le analisi empiriche disponibili forniscono una forte conferma di tale ipotesi.

Pur nella diversità delle metodologie e delle fonti statistiche utilizzate, l'evidenza esistente suggerisce che in generale i lavoratori immigrati si concentrino soprattutto nei settori ad alta propensione all'importazione. Gli studi più completi al riguardo analizzano il caso degli Stati Uniti. Il lavoro di Abowd e Freeman (1991) ad esempio mette in luce come la presenza di forza lavoro immigrata in un dato settore sia negativamente correlata con la propensione ad esportare del settore stesso (dove quest'ultima è misurata dal rapporto fra esportazioni e produzione complessiva positivamente correlata con la penetrazione delle importazioni sul mercato interno e negativamente correlata (con coefficiente di correlazione pari a -.30) con il saldo normalizzato del settore. Nei settori importatori, la percentuale degli immigrati sulla forza lavoro complessiva raggiunge il 10,4% contro un valore del 7,5% per i settori esportatori. Ancora più drammatiche, e più rivelatrici, sono le tendenze a livello dei singoli settori. Nel comparto tessile-abbigliamento in cui, come rilevato in precedenza, più forti risultano le tendenze protezionistiche, la proporzione di mano d'opera straniera è pari al 19%. Più limitati per numero e per completezza sono gli studi relativi a economie europee che giungono nondimeno a conclusioni analoghe a quegli sugli Stati Uniti. Un lavoro di Zimmerman (1992), in particolare, sottolinea come nel caso della Germania sia ancora più ampia la differenza fra la struttura occupazionale dei lavoratori indigeni e quella della forza lavoro immigrata, un fatto che, a parere dell'au-

tore, va attribuito alla minore integrazione della mano d'opera straniera nell'economia tedesca rispetto a quella americana. Anche in Germania, come rileva Zimmermann, si rileva una preponderanza di immigrati nell'occupazione dei settori importatori. Il coefficiente di correlazione fra propensione all'esportazione e percentuale dell'occupazione straniera su quella totale è di nuovo negativo, confermando quanto già riscontrato negli Stati Uniti. Un altro paese per cui risultano disponibili dati necessari a questo tipo di analisi è l'Olanda. Nella Tabella 3, si riportano le informazioni relative ai saldi normalizzati e alla proporzione di mano d'opera estera (di provenienza dal bacino mediterraneo) per un certo numero di settori manufatturieri. Colpisce nuovamente la presenza di forza lavoro straniera in un settore, il tessile, che beneficia di ampie misure protezionistiche. A livello più sintetico, il coefficiente di correlazione fra saldi normalizzati e peso della forza lavoro straniera risulta ancora una volta negativo.

Le risultanze precedenti sono spesso basate, soprattutto nel caso dei paesi europei, su informazioni incomplete e non del tutto omogenee. Ciononostante, suggeriscono con forza l'esistenza di uno stretto legame fra politiche commerciali e flussi immigratori. Da un lato, politiche restrittive del commercio internazionale hanno l'effetto di vincolare l'espansione delle esportazioni. Nella fattispecie dei PVS, ciò implica che saranno i settori che utilizzano in maniera ralativamente più intensa le risorse di mano d'opera a soffrire maggiormente della dinamica più contenuta dell'export. Diminuisce quindi la capacità delle economie di tali paesi di assorbire la propria offerta di lavoro e si accentuano in ultima istanza i fattori di spinta verso l'emigrazione a partire da tali paesi. Nei paesi industrializzati, d'altro canto, le politiche protezionistiche favoriscono la crescita dei settori importatori in cui più elevato è l'utilizzo di forza lavoro non qualificata e più cospicua quindi è la presenza di mano d'opera immigrata. Si rafforzano così i fattori di attrazione che spingono le correnti di emigrazione verso i paesi industrializzati. Per un verso e per l'altro quindi, le politiche protezionistiche alimentano i flussi di migrazione. Sembra difficile negare che un orientamento più liberale delle politiche commerciali fornirebbe un contributo non trascurabile all'allentamento della pressione migratoria.

Per quanto riguarda l'Italia, l'incompletezza dei dati e la natura relativamente recente del fenomeno non consentono conclusioni perentorie. Traspaiono però alcuni fatti. Da un lato, l'Italia rimane sostanzialmente ai margini delle correnti di emigrazione in provenienza dall'Europa dell'Est. I dati forniti dal Ministero dell'Interno indicano che gli emigrati da Polonia, Ungheria, Romania e ex-Unione Sovietica costituivano solo il 5,5% dei residenti esteri non comunitari nel nostro paese al 31 Dicembre 1990. Molto più cospicua, specie se raffrontata a quella di altri paesi come la Germania, è la quota di emigrazioni mediterranee, che si attesta alla stessa data sul 23,6%. Non sembra quindi improponibile l'ipotesi avanzata in precedenza secondo cui le immigrazioni verso l'Italia siano, in ragione della diversa composizione geografica, caratterizzate da un livello di qualifica meno elevato. Un'analisi della struttura settoriale dell'occupazione straniera risulta invece alquanto ardua, in quanto solo il 25% dei 400 mila extracomunitari in condizione lavorativa fruisce di occupazione regolare. Prevale, in tale campione, l'occupazione nel settore terziario, in particolare nelle attività domestiche, che costituisce il 55% dell'occupazione regolare. Ma è difficile trarre conclusioni da un'osservazione talmente circoscritta del fenomeno migratorio. Rimane quindi solo la possibilità di desumere, in maniera alquanto indiretta, l'impatto dell'influsso di mano d'opera non qualificata sull'economia del paese, partendo dall'osservazione del modello di specializzazione produttiva prevalente. Le analisi contenute in questo Rapporto (in particolare nel capitolo sulla struttura settoriale del commercio con l'estero) mettono in luce il forte peso che tuttora rivestono i settori tradizionali, in cui prevale l'utilizzo di forza lavoro a qualifiche relativamente inferiori, nella composizione dell'interscambio italiano. L'indice di specializzazione produttiva per tali settori è pari al 177,7%. Lo stesso indice raggiunge il 76,1% nei settori con forti economie di scala (e caratterizzati verosimilmente da una forte intensità di capitale) e solamente il 45,1% nei settori ad alta intensità tecnologica (in cui più intenso è l'utilizzo di forza lavoro qualificata). Sembrano quindi fondati i timori espressi nelle righe precedenti secondo cui un flusso massiccio di mano d'opera non qualificata verso il nostro paese non farebbe che accentuare il modello di specializzazione esistente.

Una certa cautela però si impone soprattutto in sede di conclusioni. Da un punto di vista empirico, non è possibile negare che un afflusso di mano d'opera non qualificata consenta di alleviare le tensioni su alcuni segmenti del mercato del lavoro con effetti benefici da un punto di vista macroeconomico. Analogamente, l'evidenza empirica disponibile non consente di concludere che il modello di specializzazione prevalente in Italia ponga la nostra economia in una condizione di inferiorità strutturale e ne condizioni negativamente le prospettive di crescita. Più solide invece appaiono le conclusioni relative al legame fra politiche commerciali e flussi migratori. Un mutamento radicale dell'orientamento, caratterizzato negli anni più recenti da un crescente protezionismo, della politica commerciale della Comunità Europea potrebbe contribuire ad alleviare significativamente la pressione migratoria verso l'Europa. Un compito importante della ricerca futura sarà quello di fornire una valutazione attendibile della dimensione di tali effetti.

FLUSSI LORDI DI IMMIGRATI (IN MIGLIAIA)

	1982	1984	1986	1988	1989
Belgio	36,2	37,2	39,3	38,2	43,5
Francia	144,4	51,4	38,3	44,0	53,2
Germania	275,5	295,8	378,6	545,4	649,5
Olanda	39,7	34,7	46,9	50,8	51,5
Svizzera	74,7	58,6	66,8	76,1	80,4

Fonte: SOPEMI (1991)

Tabella 1

RESIDENTI ESTERI NELL'EUROPA MERIDIONALE

	Italia	Spagna	Portogallo
1980	298,7	181,5	58,1
1981	331,7	198,0	62,7
1982	358,9	200,9	68,2
1983	381,3	210,4	79,0
1984	403,9	226,5	89,6
1985	423,0	241,9	79,6
1986	450,2	293,2	86,9
1987	572,1	334,9	88,1
1988	645,4	360,0	95,0

Fonte: SEMI (1991)

Tabella 2

STRUTTURA SETTORIALE DELLA FORZA-LAVORO IMMIGRATA E DEL COMMERCIO CON L'ESTERO: IL CASO OLANDESE

Settore	SN	L_f/L
Agricoltura	,18	,001
Alimentari	,15	,044
Tessile	,02	,077
Abbigliamento	-,46	,029
Pelli	-,08	,052
Legno e mobilio	-,36	,022
Carta	-,12	,041
Chimico	,25	,030
Meccanico	-,11	,044
Elettrico	,01	,025
Mezzi di trasporto	-,30	,082

Note:
SN: Saldo normalizzato (Export-Import)/(export + import)
L_f: mano d'opera straniera (di origine mediterranea)
L: mano d'opera complessiva

Fonte: OCDE (1987) e Annuario Statistico Olandese

Tabella 3

LA SPECIALIZZAZIONE DELLE INDUSTRIE MANIFATTURIERE DEI PAESI CEE NELLA PROSPETTIVA DEL MERCATO UNICO

di Sergio de Nardis (*)

Il completamento del Mercato Unico eserciterà effetti di qualche rilievo sulle strutture produttive delle economie europee. L'abbattimento delle barriere non tariffarie intracomunitarie (rimozione dei controlli doganali, delle barriere tecniche all'interscambio di merci e servizi, degli ostacoli al movimento dei fattori produttivi e liberalizzazione degli appalti pubblici) potrà avere un'influenza positiva sul benessere collettivo dell'area, grazie ai guadagni di efficienza che si potranno realizzare sia in termini statici (maggiore efficienza produttiva e allocativa, cfr. Cecchini, 1988) che dinamici (tassi di crescita più elevati per l'area comunitaria, cfr. Baldwin, 1989). Tali guadagni di efficienza tenderanno tuttavia a ripartirsi in maniera differenziata tra i diversi paesi e si confronteranno con effetti distributivi negativi su singoli settori delle varie economie.

La distribuzione tra paesi e settori di benefici e costi del Mercato Unico dipenderà fondamentalmente dal tipo di specializzazione produttiva e di interscambio che caratterizza le diverse economie (cfr. Neven, 1990; European Economy, 1990). Se l'interscambio tra paesi è di tipo interindustriale ed è quindi determinato dall'esistenza di vantaggi comparati connessi a differenti dotazioni fattoriali o a diversa tecnologia, allora l'abbattimento delle barriere non tariffarie, riducendo i costi del commercio internazionale, potrà dare luogo (alla stregua della riduzione di un costo di trasporto) a un più completo sfruttamento dei vantaggi comparati e a una maggiore specializzazione; in questo caso si possono verificare effetti redistributivi sui redditi dei fattori nei diversi paesi (1). Se invece l'interscambio tra paesi è prevalentemente di tipo intraindustriale ed è quindi determinato dallo sfruttamento delle economie di scala e dalla differenziazione dei prodotti, l'abbattimento delle barriere non tariffarie, ampliando la dimensione del mercato, dovrebbe condurre a maggiori benefici per i consumatori che potranno scegliere tra una più ampia varietà di beni a minori prezzi di vendita (l'aumento della scala di produzione permetterebbe infatti alle imprese di ridurre i costi medi). Gli effetti redistributivi in questo caso sono di più difficile definizione, in quanto l'eliminazione delle barriere non tariffarie comporterebbe per ciascun paese un aumento di entrambi i flussi di scambio con un effetto netto e indeterminato (2).

È importante sottolineare che l'entità di questi effetti (positivi e negativi) sulle strutture produttive dei diversi paesi dipende dall'importanza che hanno potuto assumere le barriere non tariffarie nel ridurre le potenzialità di scambio intracomunitario. E' però molto difficile valutare l'influenza esercitata da questo tipo di barriere. Il rapporto Cecchini (1988) implicitamente assume che queste barriere hanno costituito un ostacolo rilevante, per cui il loro abbattimento produrrà ripercussioni di rilievo; altri autori (per es. cfr. Neven, 1990) ritengono che esse hanno avuto un ruolo solo limitato nell'ostacolare il commercio intra-Cee.

Alla luce di queste considerazioni risulta quindi rilevante identificare le strutture delle specializzazioni dei paesi Cee alla vigilia del Mercato Unico; a questo scopo, nel presente lavoro si fornisce un quadro di tali specializzazioni con particolare riferimento alla posizione delle diverse economie nel commercio intraindustriale e alla struttura (e al mutamento nel tempo) dei vantaggi comparati delle industrie manifatturiere dei paesi comunitari.

Il commercio intraindustriale

Nella tavola 1 sono riportati gli indici (bilaterali) di commercio intraindustriale di Grubel-Lloyd (corretti per tenere conto degli squilibri di bilancia commerciale) per l'anno 1989 relativamente all'industria manifatturiera di 11 paesi Cee (viene quindi escluso solo il Lussemburgo) (3). Da questa tavola risultano in gran parte confermate le osservazioni fatte sulla base di indicatori costruiti in modo diverso e per differenti anni (per esempio cfr. de Nardis, 1991, in cui venivano presi in considerazione gli scambi totali dei paesi industriali sulla base di un indicatore di similarity of trade pattern*). Francia, Germania, Regno Unito, Belgio e Paesi Bassi sono i paesi che presentano gli indici di commercio intraindustriale più elevati, a riflesso soprattutto di una maggiore similarità nei rispettivi scambi reciproci. In particolare la Germania presenta indici di commercio intraindustriale superiori al 50% con la Francia (77%), i Paesi Bassi (70%), la Spagna (69%), il Regno Unito (66%), il Belgio (59%) e la Danimarca (59%); la Francia ha un elevato commercio intraindustriale, oltre che con la Germania, con Belgio (58%), Regno Unito (55%) e Italia (55%); Belgio e Paesi Bassi hanno un commercio intraindustriale reciproco relativamente intenso (55%).*

Le industrie manifatturiere di Italia, Spagna, Danimarca e (a una maggiore distanza) Irlanda si trovano invece in una posizione di commercio intraindustriale meno intenso; in particolare, il no-

(*) Centro Studi Confindustria

stro paese presenta indici di commercio intraindustriale superiori al 50% solo con la Francia e la Spagna (57%). Quest'ultimo paese ha invece un commercio intraindustriale molto elevato, oltre che con l'Italia, con la Germania. Infine, Portogallo e Grecia hanno una quota di commercio intraindustriale con gli altri paesi Cee decisamente marginale. Per il Portogallo, gli indici di commercio intraindustriale più elevati sono quelli con la Spagna (47%) e Italia (45%); per la Grecia l'indicatore più elevato (con l'Italia) si colloca poco al di sopra del 30%.

La più bassa specializzazione intraindustriale di Italia, Spagna, Irlanda (e soprattutto) di Portogallo e Grecia riflette fondamentalmente la concentrazione dei vantaggi competitivi di queste economie in settori in cui è ancora prevalente (anche se non esclusivo) il commercio di tipo interindustriale e la scarsa presenza di alcuni comparti in cui invece è predominante lo scambio intraindustriale. Questa osservazione di carattere generale necessita tuttavia di importanti qualificazioni in quanto sostanzialmente diverso è il tipo di specializzazione produttiva che caratterizza l'industria manifatturiera di queste economie.

La struttura dei vantaggi comparati

L'esame della struttura dei vantaggi competitivi delle industrie dei paesi Cee viene condotto sulla base di indici dei vantaggi comparati "rivelati" (cfr. tavole 3 e 4) (4). Questi indicatori misurano la specializzazione all'esportazione nel mercato comunitario per quattro grandi categorie di prodotto: produzioni tradizionali (con 11 sottosettori), produzioni con forti economie di scala (con 14 sottosettori), meccanica strumentale e settori specializzati (con 11 sottosettori) e produzioni ad alta intensità tecnologica (con 8 sottosettori) (5).

L'esame dei vantaggi comparati evidenzia una notevole stabilità nella struttura dei vantaggi competitivi delle economie Cee nell'arco del decennio: i paesi in generale mantengono (con qualche eccezione) sostanzialmente immutate, tra il 1980 e il 1989, le rispettive posizioni di forza e di debolezza nel mercato comunitario. Tuttavia sono rilevabili alcuni mutamenti nelle posizioni relative di specializzazione e despecializzazione detenute dai diversi paesi nell'arco del decennio ottanta.

I vantaggi comparati nell'industria italiana

L'Italia si conferma paese con forte concentrazione dei vantaggi competitivi in due grandi categorie di prodotto: le produzioni cosiddette tradizionali e la meccanica strumentale. La dinamica dei vantaggi comparati italiani in questi due settori è stata però notevolmente diversa. La posizione di forza della nostra economia nell'insieme dell'industria tradizionale è andata attenuandosi tra il 1980 e il 1989. L'indebolimento del vantaggio competitivo italiano (che rimane comunque, alla fine del decennio ottanta, ben superiore a quello medio Cee) è in particolare rilevabile nell'abbigliamento, nelle calzature, negli articoli da viaggio, negli impianti sanitari, idraulici e di illuminazione e negli altri manufatti. Anche se è alquanto difficile stabilire chi abbia maggiormente beneficiato del relativo indebolimento italiano, la semplice osservazione degli indici di vantaggio comparato mostra che nell'abbigliamento si è avuto un notevole rafforzamento della Grecia e (in minore misura) del Portogallo; nelle calzature è stato il Portogallo a registrare un sensibile incremento del relativo indicatore. L'Italia ha invece registrato (sempre nel settore tradizionale) un ulteriore rafforzamento nelle pelli e cuoio, nei prodotti tessili, nei prodotti in metallo e nel mobilio.

Per quanto riguarda invece la meccanica strumentale e gli altri settori specializzati, la posizione italiana è andata rafforzandosi a scapito di tutti i maggiori produttori europei: mentre nel 1980, la posizione di specializzazione dell'industria italiana veniva dopo quella di Germania e Regno unito; nel 1989 l'Italia è l'unico paese della Cee che registra un aumento di questo indicatore che diviene pari a quello della Germania. La performance *positiva della meccanica strumentale italiana è principalmente da imputare ai settori che producono beni d'investimento per l'industria tradizionale: l'indice di vantaggio comparato dell'industria italiana è aumentato nelle macchine per l'industria agroalimentare, nelle macchine per l'industria tessile, nelle macchine per l'industria della carta e nei macchinari vari (macchine per la lavorazione del legno e sughero, per la lavorazione di pietre, terra e minerali, per la lavorazione dei metalli e macchine generali per l'industria); nel caso delle macchine tessili, per la lavorazione della carta e nei macchinari vari, il vantaggio competitivo italiano è divenuto, nel 1989, superiore a quello tedesco. Rimane invece sostanzialmente debole la posizione italiana negli altri settori della meccanica specializzata, quali i motori e le turbine, i generatori e distributori di elettricità e la componentistica elettrica.*

Alla specializzazione (in attenuazione) nei settori tradizionali e (in aumento) nella meccanica strumentale si contrappongono nell'industria italiana situazioni di persistente e accentuata debolezza competitiva nelle produzioni con forti economie di scala e nei settori a elevata intensità tecnologica. Nelle produzioni a forti economie di scala, l'Italia presenta una posizione di despecializzazione rispetto alla Cee (indicatore inferiore a 1) in quasi tutti i comparti individuati. Fanno eccezione i minerali

non metalliferi e gli elettrodomestici; in quest'ultimo caso, anzi, l'industria italiana è andata rafforzandosi nell'arco del decennio, raggiungendo, nel 1989, l'indice di vantaggio comparato più elevato tra i paesi Cee.

Più generalizzata e in marcato peggioramento è la situazione di despecializzazione nei settori ad alta intensità tecnologica: l'indice di vantaggio comparato rivelato pari a 0,75 nel 1980 si abbassa a 0,68 nel 1989. Il deterioramento ha riguardato pressochè tutti i comparti. E' da sottolineare, in particolare, il peggioramento che ha registrato il settore delle macchine per ufficio ed elaborazione dati il cui indicatore è passato da una posizione di accentuata specializzazione nel 1980 (1,51) a una di forte despecializzazione nel 1989 (0,68). Relativamente più positiva è la situazione nella componentistica elettronica (il cui indice si mantiene di poco inferiore all'unità), mentre qualche lieve segno di miglioramento è riscontrabile nell'industria aeronautica (il cui indice di vantaggio partiva comunque, nel 1980, da livelli molto bassi).

I vantaggi comparati nelle industrie della Cee settentrionale

Sostanzialmente diversa è la struttura dei vantaggi comparati dell'industria manifatturiera dei paesi del Nord Europa. Il primo aspetto da evidenziare è che al contrario del caso dell'industria italiana (e, come si vedrà, al contrario anche delle industrie degli altri paesi della Cee meridionale), gli indici di vantaggio comparato sono distribuiti in modo più equilibrato tra i diversi settori: le posizioni di debolezza (come nel caso del settore tradizionale) sono evidenziate da indicatori di poco inferiori all'unità; allo stesso modo le posizioni di forza sono evidenziate da indicatori di poco superiori all'unità.

Il secondo aspetto da sottolineare è la presenza per queste economie di vantaggi comparati nelle produzioni in cui l'industria italiana è più debole: i settori a forti economie di scala e i settori ad alta intensità tecnologica. In particolare le industrie di Germania, Francia, Paesi Bassi e Belgio risultano relativamente specializzate nelle produzioni a elevate economie di scala; il Regno Unito presenta in queste produzioni un indicatore solo di poco al di sotto dell'unità. All'interno di questo settore si hanno alcune differenziazioni. La Germania registra i maggiori vantaggi competitivi negli autoveicoli, nella radio e televisione, nelle vernici e colori e nella chimica inorganica; la Francia nei prodotti siderurgici, nei metalli non ferrosi, negli autoveicoli, nella chimica inorganica e nei prodotti cosmetici; i Paesi Bassi, nei prodotti chimici (organici e inorganici), nei prodotti in plastica, nelle vernici, nei fertilizzanti e nei metalli non ferrosi; il Belgio, nei fertilizzanti, nei prodotti minerali non metalliferi, nei prodotti siderurgici, nei metalli non ferrosi e nella radio e televisione.

Quanto ai settori a elevata intensità tecnologica, le industrie che detengono i maggiori vantaggi comparati nel mercato comunitario sono quelle di Germania, Regno Unito, Danimarca e Irlanda. L'industria tedesca è in particolare in posizione di (crescente) forza competitiva nell'industria aeronautica e nella meccanica di precisione; vantaggi comparati superiori all'unità sono detenuti dalla Germania anche negli elettromedicali e nell'industria fotografica. Il Regno Unito, registra vantaggi competitivi in quasi tutti i comparti ad alta tecnologia considerati; in particolare questi vantaggi sono risultati crescenti, nell'arco del decennio ottanta, nelle macchine per elaborazione dati, nella componentistica elettronica, negli elettromedicali, nella farmaceutica e nell'industria fotografica. La Danimarca presenta forti vantaggi competitivi nelle telecomunicazioni e nell'industria farmaceutica. E' inoltre da sottolineare che la Francia, pur presentando un indice di vantaggio comparato inferiore all'unità per l'aggregato del settore ad alta tecnologia, detiene posizioni di vantaggio competitivo in singoli comparti di questo settore come la farmaceutica, le telecomunicazioni e la componentistica elettronica.

Una posizione a parte occupa, tra i paesi nord-europei, l'Irlanda. Questa economia presenta, come i paesi del Sud Europa, una notevole polarizzazione dei vantaggi comparati. In particolare la specializzazione dell'industria irlandese risulta concentrata nei settori tradizionali (in analogia alle economie della Cee meridionale; in questi settori l'indice di vantaggio comparato dell'Irlanda è comunque risultato in sensibile diminuzione) e (in contrasto con quanto avviene per le economie meridionali) nei settori ad alta intensità tecnologica. In quest'ultimo settore il vantaggio comparato irlandese è crescente e superiore a quello di Regno Unito e Germania (2,51 nel 1989). In particolare i comparti della farmaceutica, degli elettromedicali e delle macchine per elaborazione dati hanno registrato incrementi degli indici di vantaggio comparato nell'arco del decennio. Questo fenomeno si spiega in larga misura con la diffusa presenza di multinazionali statunitensi e giapponesi che hanno investito nei settori ad alta tecnologia dell'economia irlandese e che esportano sul mercato comunitario.

I vantaggi comparati nelle industrie della Cee meridionale

La Spagna è tra le economie Cee quella che ha registrato i mutamenti più forti nella propria struttura dei vantaggi comparati. L'industria spagnola, notevolmente specializzata nei settori tradi-

zionali all'inizio del decennio ottanta, ha visto una drastica riduzione di questo vantaggio competitivo, fino a caratterizzarsi per una situazione di despecializzazione alla fine del periodo considerato. La perdita del vantaggio competitivo nelle produzioni tradizionali ha riflesso una caduta degli indici di vantaggio comparato in tutti i settori; in particolare, l'industria spagnola si è venuta a trovare in una situazione di despecializzazione nei prodotti in metallo e negli articoli da viaggio; in diminuzione (ma ancora superiori all'unità) sono stati gli indici di vantaggio nelle pelli e cuoio, nei manufatti in gomma, in quelli in legno e nelle calzature.

Alla perdita di specializzazione nel settore tradizionale si è contrapposto il rafforzamento del vantaggio competitivo dell'industria spagnola nelle produzioni a elevate economie di scala. Ciò ha riflesso specializzazioni crescenti negli autoveicoli (dove l'indice ha raggiunto il valore di 2,09 nel 1989), negli elettrodomestici, nei prodotti minerali non metalliferi, nella carta e cartotecnica e nei fertilizzanti; in diminuzione, anche se ancora elevato, è risultato il vantaggio competitivo nella siderurgia. Nella meccanica strumentale l'industria spagnola è invece ancora relativamente despecializzata, con le uniche eccezioni dei motori e turbine, delle macchine per l'industria della carta e della componentistica elettrica. Anche nei settori ad alta intensità tecnologica, la posizione della Spagna è di relativa debolezza; è tuttavia da notare una certa evoluzione in questo settore che ha fatto registrare nell'arco del decennio un movimento opposto a quello dell'industria italiana, con il guadagno di alcune posizioni nel mercato comunitario.

Portogallo e Grecia, infine, presentano una struttura dei vantaggi comparati estremamente polarizzata (vantaggio nei settori tradizionali e svantaggio in tutti gli altri settori). Ciò è la conseguenza della ancora marcata specializzazione interindustriale che caratterizza l'industria portoghese e greca: queste economie sono esportatrici solo dei prodotti in cui presentano forti vantaggi comparati, mentre importano gli altri prodotti.

Il vantaggio comparato di Portogallo e Grecia nei settori tradizionali è andato inoltre aumentando negli anni ottanta, probabilmente indebolendo, per certi tipi di produzione, la posizione spagnola e, in parte, anche quella italiana. Con riferimento, invece, agli altri settori si riscontrano alcune eccezioni alla situazione di generale despecializzazione. In Grecia si registrano posizioni di relativo vantaggio competitivo nei fertilizzanti, nella siderurgia, nei prodotti minerali non metalliferi e, soprattutto, nei metalli non ferrosi. In Portogallo, nella carta, nei minerali non metalliferi, nel settore dei motori, nei generatori e distributori di elettricità e nella componentistica elettronica.

Conclusioni: le implicazioni per l'Italia

La struttura delle specializzazioni delle industrie manifatturiere dei paesi Cee nel mercato comunitario appare, alla vigilia del Mercato Unico, alquanto diversificata per grandi gruppi di economie. I paesi del Nord Europa (Germania, Francia, Regno Unito, Belgio e Paesi Bassi) si caratterizzano per una distribuzione dei vantaggi comparati abbastanza equilibrata nelle principali categorie di prodotti (con posizioni relativamente più forti nei settori ad alta tecnologia e ad elevate economie di scala) e commercio soprattutto di tipo intraindustriale. I Paesi del Sud Europa (in particolare Portogallo e Grecia; sempre meno, come visto, la Spagna) sono invece caratterizzati da una forte concentrazione dei vantaggi comparati (nei settori tradizionali) e da commercio di tipo interindustriale.

L'Italia presenta una situazione di tipo intermedio: per livello di sviluppo e industrializzazione è assimilabile ai paesi del Nord Europa, mentre per caratteristiche di specializzazione (commercio intraindustriale relativamente basso e polarizzazione dei vantaggi comparati) presenta tratti in comune con le economie del Sud Europa (importanza dei settori tradizionali).

Questa particolare struttura della specializzazione ha potuto costituire un fattore di successo dell'economia italiana negli anni passati. Tuttavia è dubbio che il futuro del mercato europeo riproponga le stesse tendenze del passato. Come notato da diversi autori (cfr. Micossi-Padoan, 1991; Ranci, 1991), l'esperienza del processo d'integrazione europea fin qui realizzata può rivelarsi non particolarmente significativa per prevedere ciò che potrà avvenire col mercato unico.

Negli anni passati, l'integrazione è avvenuta soprattutto attraverso lo sviluppo del commercio intraindustriale (6) in presenza di barriere non tariffarie più o meno rilevanti al commercio intracomunitario. L'abbattimento di quest'ultime potrà, come accennato all'inizio, dare una nuova spinta alle specializzazioni interindustriali dei diversi paesi; ciò avverrà nella misura in cui esistono ancora "margini" di vantaggi comparati non completamente sfruttati. È oltremodo difficile ottenere una misura di questi vantaggi comparati non del tutto utilizzati. Tuttavia l'esistenza di differenziali di costo del lavoro ancora rilevanti all'interno della Cee potrebbe costituire un indicatore indiretto di questo fenomeno. In particolare costi del lavoro sensibilmente più bassi in Portogallo e in Grecia che nelle altre economie europee indicherebbero per queste economie la possibilità di un'ulteriore specializzazione nei rispettivi settori di vantaggio competitivo (cfr. Neven, 1991). La posizione di forza dell'industria italiana nei settori tradizionali (che, come visto, ha già subito un certo indebolimento in alcuni comparti) potrebbe risultarne quindi minacciata, anche se l'effettiva entità di questo fenomeno è di assai difficile valutazione.

Al riparo da rischi di questo tipo appare invece la specializzazione della nostra industria nella meccanica strumentale, la cui capacità competitiva (a giudicare dalla performance *degli ultimi anni) si mantiene a livelli elevati sul mercato europeo.*

La realizzazione del Mercato Unico Europeo implica inoltre l'apertura di spazi più ampi ai fenomeni di concentrazione nei settori a elevate economie di scala. Le valutazioni al riguardo sono contrastanti: secondo alcuni autori i vantaggi da ulteriore sfruttamento delle economie di scala sono limitati solo ad alcuni casi (cfr. Neven, 1990), secondo altri invece ci sarebbero margini per una maggiore concentrazione della struttura localizzativa dell'industria Cee (cfr. Krugman, 1990). In una prospettiva di più forti processi di concentrazione, la maggiore debolezza italiana nei settori a elevate economie di scala e, più in generale, la caratteristica dimensionale della nostra industria possono costituire importanti elementi di penalizzazione (cfr. Cipolletta, 1989).

È infine da sottolineare l'importante elemento di debolezza competitiva del nostro sistema industriale costituito dalla despecializzazione nei settori ad alta intensità tecnologica. All'assenza di un forte settore tecnologico nazionale, l'industria manifatturiera italiana ha supplito nel passato adattando e migliorando al margine le innovazioni tecnologiche importate. Questa capacità d'adattamento, che è risultata pagante negli anni passati, non sembra però più sufficiente in un contesto di mercato globale in cui si fa più stretto il confronto competitivo con sistemi che possono contare su più forti poli tecnologici nazionali.

---

(1) Risulteranno in particolare avvantaggiati i fattori produttivi impiegati nei settori che potranno specializzarsi, mentre risulteranno svantaggiati i fattori impiegati nei settori che subiranno la concorrenza delle importazioni divenute più convenienti a seguito della rimozione delle barriere non tariffarie.

(2) L'ampliamento del mercato, connesso all'integrazione europea, tende a beneficiare in ciascun paese i produttori facendo aumentare le loro esportazioni; tuttavia, data la natura intraindustriale degli scambi, l'abbattimento delle barriere fa aumentare anche la penetrazione delle importazioni in ciascuna economia, spiazzando talune produzioni nazionali. In generale si può affermare che tenderanno a guadagnare dall'integrazione quei settori/paesi che prima dell'abbattimento delle barriere non sfruttavano completamente le economie di scala, mentre i guadagni saranno modesti o nulli per i settori/paesi che già operavano (prima della rimozione delle barriere) su scale produttive efficienti.

(3) L'indice di Grubel-Lloyd (IGL) misura il grado di somiglianza tra i flussi di scambio (in entrata e in uscita) di un paese. Una elevata sovrapposizione merceologica tra esportazioni e importazioni di un paese (*trade overlap*: il paese esporta prodotti simili a quelli che importa) è indicativa della presenza di commercio di tipo intraindustriale. L'indice di Grubel-Lloyd è definito come

$$IGL = \Sigma_k (X_{i,j,k} + X_{j,i,k}) - \Sigma_k | X_{i,j,k} - X_{j,i,k} | / \Sigma_k (X_{i,j,k} + X_{j,i,k}) - | \Sigma_k X_{i,j,k} - \Sigma_k X_{j,i,k} |$$

dove $X_{i,j,k}$ e $X_{j,i,k}$ sono rispettivamente le esportazioni dal paese i verso il paese j e le esportazioni del paese j verso il paese i del prodotto k. IGL = 100: somiglianza perfetta negli scambi bilaterali; IGL = 0: dissomiglianza completa negli scambi bilaterali.

(4) Gli indici di vantaggi comparati rivelati (IVC) sono definiti come

$$IVC = (X_{i,c,k} / X_{i,c,t}) / (X_{c,c,k}) / (X_{c,c,t})$$

dove $X_{i,c,k}$ esportazioni del prodotto k effettuate dal paese i nel mercato Cee; $X_{i,c,t}$ esportazioni totali del paese i effettuate nel mercato cee; $X_{c,c,k}$ = esportazioni del prodotto k effettuate dalla Cee nel mercato Cee; $X_{c,c,t}$ = esportazioni totali della Cee nel mercato Cee. Se IVC > 1, il paese è specializzato nel settore considerato rispetto all'aggregato Cee nel mercato Cee; se IVC < 1 il paese è despecializzato nel settore considerato rispetto all'aggregato Cee nel mercato Cee. Gli indici sono calcolati su dati espressi in dollari correnti. L'indice di specializzazione qui utilizzato prende quindi in considerazione un mercato sostanzialmente diverso da quello considerato dagli indici di specializzazione utilizzati nel testo del Rapporto (cfr. par. 5.5) che misurano la specializzazione delle 7 maggiori economie nell'area di mercato costituita dal gruppo dei sette (Stati Uniti, Giappone, Germania, Francia, Regno Unito e Italia).

(5) La classificazione riprende quella adottata dall'Ice (cfr. l'appendice statistica in Ice, 1991, pagg. 313-315) che suddivide l'industria manifatturiera in 51 settori definiti con riferimento alla classificazione Sitc Rev 2. Nel presente lavoro, la suddivisione è fatta in 44 settori, avendo proceduto ad alcuni accorpamenti nel settore ad alte economie di scala (si sono accorpate le divisioni 57, 58 e 59) e nella meccanica strumentale (dove sono state accorpate le classi 721, 722 e 727 e la classe 728 con le divisioni 73 e 74). I settori sono individuati, come detto, sulla base della classificazione Sitc Rev 2; per l'anno 1989, in cui la classificazione Cee è la Sitc Rev 3, si è quindi proceduto a una riaggregazione dei dati per ottenere settori comparabili con la Rev 2, sulla base delle indicazioni contenute in United Nations, 1986.

(6) In effetti pressoché tutti i paesi della Cee hanno registrato negli anni un incremento degli indici di commercio intraindustriale, compresi quelli a commercio intraindustriale più basso, cfr. de Nardis, 1991.

Riferimenti bibliografici

Baldwin R. (1989), The Growth Effect of 1992, *Economic Policy*, ottobre.

Cecchini P. (1988), *The European Challenge 1992: The Benefits of a Single Market*, Gower.

Cee (1990), Social Europe, *European Economy*, numero speciale.

Cipolletta I. (1988), L'Industria Italiana di Fronte al Mercato Unico Europeo, *Csc Ricerche* n.9.

de Nardis S. (1991), La Specializzazione Intraindustriale nelle Maggiori Economie, *Ice, Rapporto sul Commercio Estero*.

Ice, (1991), *Rapporto sul Commercio Estero*, Roma.

Krugman P.(1991), *Geography and Trade*, MIT press.

Neven D.J.(1990), EEC Integration Towards 1992: Some Distributional Aspects, *Economic Policy*, aprile.

Micossi S., Padoan P.C. (1991), Liberalizzazione Commerciale e Mercato Unico Europeo: Quali Opzioni per l'Italia, *Csc Ricerche*, n. 55.

Ranci P. (1991), *Mercato Unico Europeo, Competizione nei Settori Industriali, Specializzazioni Nazionali*, Economia e Politica Industriale, n. 69.

United Nations (1986), Standard International Trade Classification Revision 3, *Statistical Papers Series M n. 34/Rev. 3*, New York.

INDICI DI GRUBEL-LLOYD (IGL) DI COMMERCIO INTRA-INDUSTRIALE NELLA CEE (1)
(Indici corretti per tenere conto degli squilibri commmerciali bilaterali)

	Italia	Germania	Francia	Regno Unito	Belgio	Paesi Bassi	Danimarca	Irlanda	Spagna	Grecia	Portogallo
Italia	100.0	46.8	54.7	47.2	33.3	36.2	39.2	15.4	56.5	31.8	44.9
Germania	46.8	100.0	76.8	65.6	59.4	70.2	58.6	25.9	69.2	17.2	20.5
Francia	54.7	76.8	100.0	54.7	57.6	45.4	25.2	25.1	49.0	17.5	24.4
Regno Unito	47.2	65.6	54.7	100.0	40.5	44.6	31.8	44.9	35.4	16.1	10.9
Belgio	33.3	59.4	57.6	40.5	100.0	54.9	33.7	22.9	41.1	20.0	15.3
Paesi Bassi	36.2	70.2	45.4	44.6	54.9	100.0	42.1	29.7	30.8	10.7	9.5
Danimarca	39.2	58.6	25.2	31.8	33.7	42.1	100.0	16.9	25.0	5.2	7.9
Irlanda	15.4	25.9	25.1	44.9	22.9	29.7	16.9	100.0	5.9	3.4	3.7
Spagna	56.5	69.2	49.0	35.4	41.1	30.8	25.0	5.9	100.0	17.4	46.8
Grecia	31.8	17.2	17.5	16.1	20.0	10.7	5.2	3.4	17.4	100.0	7.2
Portogallo	44.9	20.5	24.4	10.9	15.3	9.5	7.9	3.7	46.8	7.2	100.0

(1) Se IGL = 100, completo commercio intraindustriale;
se IGL = 0, completo commercio interindustriale.
Per la costruzione degli indici, cfr. nota 3 nel testo.

Fonte: elaborazioni su dati Ocse.

Tavola 1

INDICI DI VANTAGGIO COMPARATO (IVC) NEL MERCATO CEE (1)

Settori	Italia		Germania		Francia		Regno Unito		Paesi Bassi	
	1980	1989	1980	1989	1980	1989	1980	1989	1980	1989
Settori tradizionali	1.75	1.67	0.78	0.76	0.89	0.86	0.84	0.77	0.98	0.97
Pelli e cuoio (61)	1.63	3.16	0.83	0.56	0.84	0.75	1.06	0.68	0.56	0.80
Manufatti in gomma (62)	0.93	0.92	0.81	0.79	1.61	1.75	1.02	1.07	0.74	0.84
Manufatti in legno e sughero (63)	1.08	0.85	0.64	0.68	0.94	0.89	0.44	0.27	0.86	0.82
Prodotti tessili (65)	1.26	1.44	0.73	0.79	0.94	0.89	0.77	0.69	1.17	0.79
Prodotti in metallo (69)	1.10	1.27	1.09	1.03	0.90	0.88	0.91	0.70	1.13	1.25
Imp. sanitari, idraul., illum. (81)	1.84	1.71	0.85	0.83	0.88	0.93	0.53	0.52	1.09	1.18
Mobilio (82)	2.22	2.27	0.96	0.77	0.50	0.63	0.50	0.42	0.76	0.90
Articoli da viaggio (83)	4.64	2.79	0.41	0.38	0.56	1.09	0.41	0.48	0.68	0.97
Abbigliamento (84)	2.52	2.21	0.56	0.51	0.85	0.71	0.84	0.64	0.83	0.89
Calzature (85)	4.98	4.21	0.19	0.24	0.65	0.46	0.35	0.35	0.35	0.48
Altri manufatti (89)	1.38	1.07	0.90	0.88	0.85	0.85	1.23	1.24	1.17	1.17
Settori con forti economie di scala	0.69	0.71	1.00	1.02	1.10	1.10	0.96	0.94	1.11	1.10
Chimica organica (51)	0.32	0.43	0.89	0.96	1.05	0.74	1.28	1.61	2.58	2.16
Chimica inorganica (52)	0.69	0.32	0.85	1.03	1.78	1.59	0.75	0.83	1.82	1.64
Vernici e colori (53)	0.33	0.34	1.37	1.24	0.65	0.75	1.17	1.31	1.60	1.40
Cosmesi e igiene (55)	0.28	0.40	0.69	0.64	1.68	2.05	1.43	1.27	1.42	1.10
Fertilizzanti (56)	0.19	0.47	0.68	0.48	0.53	0.57	0.46	0.59	2.46	3.74
Mat. plastiche e altri chim. (57 + 58 + 59)	0.60	0.61	1.01	0.98	1.02	1.05	0.82	0.80	1.74	1.70
Carta e cartotecnica (64)	0.63	0.80	1.03	0.82	1.12	0.87	0.77	0.39	1.82	1.03
Prodotti minerali non metall. (66)	1.28	1.27	0.59	0.62	0.65	0.82	1.79	1.31	0.64	0.73
Siderurgici (67)	0.68	0.74	0.96	0.84	1.28	1.24	0.39	0.84	0.86	0.89
Metalli non ferrosi (68)	0.31	0.51	0.85	0.87	0.98	1.18	1.05	1.04	1.31	1.40
Radio e televisione (761 + 762 + 763)	0.69	0.44	1.56	1.23	0.26	0.82	0.88	1.74	0.00	0.07
Macchine per ufficio (751 + 759)	0.88	0.86	1.00	0.59	0.88	1.00	1.83	1.44	0.98	2.24
Elettrodomestici (775)	1.91	2.07	1.22	1.04	0.99	1.01	0.64	0.68	0.57	0.50

Tavola 2

INDICI DI VANTAGGIO COMPARATO (IVC) NEL MERCATO CEE (1)

Settori	Italia		Germania		Francia		Regno Unito		Paesi Bassi	
	1980	1989	1980	1989	1980	1989	1980	1989	1980	1989
Autoveicoli (78)	0.72	0.70	1.18	1.30	1.33	1.18	0.70	0.66	0.43	0.50
Meccanica strumentale e sett. special.	1.04	1.17	1.25	1.18	0.91	0.94	1.23	1.06	0.75	0.78
Motori e turbine (71)	0.84	0.74	1.07	1.02	1.15	1.42	1.82	1.89	0.45	0.57
Macch. per l'Ind.agro-alim. (721 + 722 + 727)	1.56	1.58	1.04	0.95	0.74	0.67	1.10	1.01	0.90	1.16
Macch. per l'Ind. delle costr. (723)	0.40	0.62	0.81	0.94	1.45	1.19	2.04	1.40	0.50	0.79
Macchine tessili (724)	1.38	1.61	1.60	1.47	0.55	0.67	1.02	0.66	0.44	0.50
Macch. per l'Ind. della carta (725)	1.22	1.38	1.60	1.41	0.78	0.70	0.95	1.00	0.60	0.63
Macch. per l'Ind. della stampa (726)	0.65	0.55	1.91	1.73	0.50	0.59	1.38	1.06	0.57	0.69
Macchine varie (728-73-74)	1.26	1.52	1.33	1.22	0.77	0.78	1.07	0.83	0.80	0.77
Gen. e distr. elettr. (771 + 772 + 773)	0.61	0.66	1.39	1.28	1.07	1.13	0.81	0.77	0.84	0.74
Componentistica elettrica (778)	0.71	0.79	1.16	1.11	1.08	1.01	1.18	1.24	0.78	0.94
Veicoli ferroviari (791)	0.54	0.64	1.72	1.64	1.56	1.14	0.43	0.48	0.50	0.90
Navi e barche (793)	0.60	1.05	0.53	0.45	0.89	1.21	2.00	1.78	2.32	2.27
Settori ad alta intensità tecnologica	0.75	0.68	1.09	1.09	0.96	0.94	1.65	1.61	0.83	0.85
Farmaceutici (54)	0.62	0.51	0.81	0.82	0.95	1.12	1.58	1.65	1.19	0.78
Macchine per ufficio edp (752)	1.51	0.68	0.85	0.66	0.85	0.74	2.13	2.63	0.36	1.13
Telecomunicazioni (764)	0.71	0.67	1.11	0.99	0.75	1.08	1.14	1.15	1.28	1.24
Elettromedicali (774)	0.66	0.59	1.55	1.12	0.89	0.75	0.79	1.12	0.00	1.81
Componentistica elettronica (776)	0.96	0.97	1.10	0.97	1.63	1.37	1.58	2.10	0.00	0.20
Aerei e parti (792)	0.33	0.76	1.48	2.01	0.85	0.89	2.01	0.04	0.47	0.36
Meccanica di precisione (87)	0.57	0.57	1.18	1.24	0.83	0.84	1.66	1.57	1.23	0.97
Foto cine-ottica (88)	0.59	0.64	1.05	1.02	1.13	0.93	1.40	1.54	1.06	0.91

(1) Se IVC > 1, il paese è specializzato, rispetto alle altre economie Cee, nel mercato comunitario; se IVC < 1, il paese è despecializzato, rispetto alle altre economie Cee, nel mercato comunitario. Per la costruzione dell'indice cfr. note 4 e 5 nel testo.

Fonte: elaborazioni su dati Ocse.

(segue Tavola 2)

INDICI DI VANTAGGIO COMPARATO (IVC) NEL MERCATO CEE (1)

Settori	Belgio		Danimarca		Irlanda		Spagna		Grecia		Portogallo	
	1980	1989	1980	1989	1980	1989	1980	1989	1980	1989	1980	1989
Settori tradizionali	0.85	0.96	1.18	1.47	1.34	1.11	1.20	0.91	2.82	2.93	2.44	2.58
Pelli e cuoio (61)	0.44	0.40	0.52	0.83	1.04	0.39	3.94	3.15	6.80	5.53	0.82	0.56
Manufatti in gomma (62)	0.76	0.96	0.51	0.65	1.19	0.70	2.10	1.64	0.17	0.63	0.17	0.45
Manufatti in legno e sughero (63)	1.16	1.66	5.12	4.44	0.41	0.91	2.40	1.34	0.44	0.37	12.85	9.48
Prodotti tessili (65)	1.32	1.51	0.78	0.90	1.79	0.85	0.66	0.67	4.97	3.27	2.85	2.15
Prodotti in metallo (69)	0.75	0.89	1.16	1.51	1.18	0.75	1.32	0.97	0.57	0.36	0.57	0.69
Imp. sanitari, idraul., illum. (81)	1.04	1.13	2.18	1.67	1.19	0.67	0.82	0.80	0.02	0.12	0.14	0.50
Mobilio (82)	1.12	1.03	2.91	4.25	0.50	0.46	0.81	0.88	0.01	0.03	0.30	0.62
Articoli da viaggio (83)	0.31	1.32	0.47	0.59	0.52	0.48	1.32	0.96	0.28	0.25	0.16	0.29
Abbigliamento (84)	0.65	0.64	0.52	0.72	1.26	0.73	0.64	0.34	7.11	11.73	5.80	6.75
Calzature (85)	0.11	0.13	0.39	0.60	0.47	0.19	2.88	2.68	2.23	0.82	3.32	9.47
Altri manufatti (89)	0.67	0.77	1.48	1.74	1.90	2.69	0.92	0.73	0.27	0.26	0.41	0.38
Settori con forti economie di scala	1.21	1.35	0.57	0.54	0.87	0.76	1.05	1.23	0.54	0.60	0.59	0.62
Chimica organica (51)	0.60	0.61	0.58	0.54	2.29	2.01	0.60	0.75	0.02	0.21	0.18	0.76
Chimica inorganica (52)	0.60	1.04	0.08	0.18	0.55	0.30	0.78	0.60	0.68	0.02	0.38	0.13
Vernici e colori (53)	0.80	1.11	1.92	1.00	0.38	0.23	0.62	0.76	0.10	0.26	0.07	0.08
Cosmesi e igiene (55)	0.95	1.01	0.34	0.46	2.14	2.38	0.69	0.52	0.16	0.17	0.25	0.20
Fertilizzanti (56)	2.72	2.27	0.20	0.11	0.78	1.14	0.78	1.33	0.16	1.43	1.71	0.41
Mat. plastiche e altri chim. (57 + 58 + 59)	1.21	1.42	0.54	0.57	0.60	0.39	0.47	0.48	1.41	0.24	0.64	0.45
Carta e cartotecnica (64)	0.96	1.63	0.87	4.21	0.66	0.88	0.75	1.21	0.14	0.35	0.29	5.43
Prodotti minerali non metall. (66)	1.72	1.96	0.77	0.68	0.54	0.50	0.86	1.11	0.22	1.31	1.15	1.53

Tavola 3

INDICI DI VANTAGGIO COMPARATO (IVC) NEL MERCATO CEE (1)

Settori	Belgio		Danimarca		Irlanda		Spagna		Grecia		Portogallo	
	1980	1989	1980	1989	1980	1989	1980	1989	1980	1989	1980	1989
Siderurgici (67)	1.84	2.04	0.61	0.50	0.11	0.24	1.05	1.00	1.02	1.49	0.29	0.12
Metalli non ferrosi (68)	1.76	1.59	0.47	0.56	0.19	0.15	1.54	1.09	2.38	3.74	0.17	0.22
Radio e televisione (761 + 762 + 763)	1.72	1.27	1.29	1.11	0.78	0.09	0.26	0.55	0.00	0.01	4.54	1.96
Macchine per ufficio (751 + 759)	0.47	0.30	0.67	0.76	3.26	5.53	0.47	0.45	0.00	0.04	1.12	0.34
Elettrodomestici (775)	0.19	0.21	1.87	1.17	1.79	1.62	0.99	1.15	0.02	0.25	0.06	0.41
Autoveicoli (78)	1.14	1.35	0.29	0.25	0.33	0.10	1.74	2.09	0.00	0.01	0.49	0.60
Meccanica strumentale e sett. special.	0.53	0.53	1.73	1.51	0.66	0.58	0.87	0.80	0.10	0.23	0.40	0.63
Motori e turbine (71)	0.56	0.26	0.89	0.84	0.58	0.36	1.09	1.33	0.01	0.10	0.06	1.09
Macch. per l'ind agro-alim. (721 + 722 + 727)	0.75	0.74	2.50	3.00	0.64	0.33	0.51	0.34	0.00	0.04	0.01	0.05
Macch. per l'ind. delle costr. (723)	1.00	1.52	0.30	0.40	1.15	0.18	0.92	0.24	0.03	0.09	0.03	0.12
Macchine tessili (724)	0.40	0.31	0.83	0.80	0.23	0.29	0.84	0.61	0.02	0.21	0.40	0.37
Macch. per l'ind. della carta (725)	0.16	0.24	0.60	0.77	0.46	0.58	1.26	1.45	0.13	0.11	0.04	0.12
Macch. per l'ind. della stampa (726)	0.19	0.28	0.78	1.71	0.34	0.61	0.21	0.21	0.00	0.03	0.01	0.13
Macchine varie (728-73-74)	0.38	0.44	2.36	2.09	0.59	0.50	0.80	0.71	0.03	0.10	0.18	0.30
Gen. e distr. elettr. (771 + 772 + 773)	0.70	0.63	0.63	0.71	1.43	1.72	0.85	0.78	0.65	1.12	1.67	2.00
Componentistica elettrica (778)	0.90	0.97	0.62	0.58	0.26	0.36	1.30	1.23	0.15	0.17	0.85	0.68
Veicoli ferroviari (791)	0.31	0.39	0.31	0.12	0.10	0.21	0.67	0.71	0.00	0.04	0.02	0.16

(segue Tavola 3)

INDICI DI VANTAGGIO COMPARATO (IVC) NEL MERCATO CEE (1)

Settori	Belgio		Danimarca		Irlanda		Spagna		Grecia		Portogallo	
	1980	1989	1980	1989	1980	1989	1980	1989	1980	1989	1980	1989
Navi e barche (793)	0.13	0.25	7.82	3.44	0.52	0.65	0.94	0.81	0.13	0.34	1.77	1.18
Settori ad alta intensità tecnologica	0.60	0.49	1.46	1.37	2.17	2.51	0.42	0.65	0.18	0.20	0.97	0.35
Farmaceutici (54)	0.98	0.92	2.66	3.08	2.39	3.00	0.73	0.82	0.22	0.99	0.46	0.33
Macchine per ufficio edp (752)	0.24	0.26	0.31	0.35	5.23	6.03	0.62	0.76	0.00	0.02	1.03	0.03
Telecomunicazioni (764)	0.93	0.76	2.54	3.10	1.41	1.43	0.39	0.41	1.22	0.50	1.14	0.50
Elettromedicali (774)	1.17	0.59	2.61	1.98	0.43	1.96	0.36	0.29	0.01	0.07	0.01	0.18
Componentistica elettronica (776)	0.23	0.12	0.06	0.22	2.44	1.24	0.13	0.23	0.00	0.09	3.95	1.68
Aerei e parti (792)	0.43	0.29	1.48	0.92	0.13	0.07	0.44	1.35	0.00	0.03	0.02	0.10
Meccanica di precisione (87)	0.38	0.37	2.20	1.93	2.60	1.70	0.29	0.34	0.01	0.08	0.34	0.15
Foto cine-ottica (88)	0.96	1.15	0.62	1.18	0.75	0.66	0.25	0.34	0.01	0.03	1.20	0.35

(1) Se IVC > 1, il paese è specializzato, rispetto alle altre economie Cee, nel mercato comunitario; se IVC > 1, il paese è despecializzato, rispetto alle altre economie Cee, nel mercato comunitario. Per la costruzione dell'indice cfr. note 4 e 5 nel testo.

Fonte: elaborazioni su dati Ocse.

(segue Tavola 3)

URUGUAY ROUND E COMPLETAMENTO DEL MERCATO INTERNO EUROPEO: DUE APPUNTAMENTI IMPORTANTI PER IL SETTORE TESSILE-ABBIGLIAMENTO

di Riccardo Faini (*)

1. Introduzione

I più recenti andamenti del commercio con l'estero dell'Italia hanno riportato in primo piano le preoccupazioni, invero mai sopite, sulla capacità di tenuta delle nostre esportazioni in alcuni settori chiave. Le dinamiche registratesi nel corso del 1991 indicano infatti un calo significativo del tasso di crescita dell'export italiano, accompagnato da un aumento dell'import abbastanza sostenuto, malgrado il rallentamento dell'attività economica. Particolarmente debole appare soprattutto la performance *del settore tessile-abbigliamento (T&A nel prosieguo), che fornisce tradizionalmente un contributo di rilievo alla bilancia commerciale del paese. I primi consuntivi indicano che il saldo del settore, espresso in lire correnti, si è ridotto da 14.357 mld nel 1990 a 14.030 mld nel 1991. Più vistoso è il calo del saldo normalizzato che scende dal 40,3% al 38,1% nello stesso periodo. Alle preoccupazioni di carattere congiunturale, si sommano poi quelle di più lungo periodo, legate in particolare alla prospettiva di radicali mutamenti nell'orientamento delle politiche internazionali. In primo luogo, i negoziati dell'*Uruguay Round lasciano prevedere che, qualora i negoziati stessi abbiano nel loro complesso esito positivo, verranno eliminate le restrizioni imposte nell'ambito dell'accordo Multifibre alle esportazioni in provenienza dai Paesi in Via di Sviluppo (PVS, nel prosieguo). In secondo luogo, il completamento del mercato interno europeo, previsto per il 1993, comporterà profonde modifiche nelle opportunità e strategie competitive delle imprese del settore. Nel prosieguo di queste note, verranno esaminate le implicazioni che scaturiscono da tali scadenze per il settore T&A.

*2. I negoziati dell'*Uruguay Round

*Si consideri anzitutto la possibilità che, superate le difficoltà che ostacolano una conclusione positiva dei negoziati dell'*Uruguay Round, *si proceda a uno smantellamento del sistema di protezione nato con l'accordo Multifibre. È nota la natura altamente discriminatoria di tale sistema, che impone vincoli stringenti alle esportazioni dei PVS, ma non interferisce con i flussi di commercio fra paesi industrializzati. Si è talora sostenuto che tali caratteristiche fanno sì che ad avvantaggiarsi di tale accordo siano soprattutto quei paesi, in particolare l'Italia, che posseggono, nell'ambito delle economie industrializzate, un vantaggio comparato nel settore T&A. Un esame delle tendenze di lungo periodo delle esportazioni italiane sembra fornire una conferma a tale tesi. Si consideri la Tab. 1, che riporta la quota dell'export italiano nelle importazioni della CEE e degli Stati Uniti. Tra il 1963 e il 1973, la quota italiana nelle importazioni CEE di beni tessili scende dall'11,1% al 10,1%. Ancora più marcato è il calo nel settore dell'abbigliamento. Una tendenza analoga si riscontra nelle esportazioni di beni tessili verso gli Stati Uniti. Questo trend negativo si interrompe però e addirittura si rovescia in coincidenza con il primo accordo multifibre. Tra il 1973 e il 1986, la penetrazione delle esportazioni italiane nella CEE cresce dal 10,1% al 13,3% per il tessile e si attesta sul 18,8%, con un guadagno quindi di quasi due punti, per l'abbigliamento. Anche negli Stati Uniti, i beni di origine italiana guadagnano quote di mercato, passando dal 6,3% del totale delle importazioni USA nel 1973 all'8,6% nel 1986.*

Questi dati, pur non conclusivi, sembrano suggerire che l'andamento delle esportazioni italiane verso i paesi industrializzati abbia tratto benefici non trascurabili dai vincoli imposti, tramite l'accordo Multifibre, all'export dei PVS e risulterebbero quindi danneggiate da un processo di liberalizzazione degli scambi nel settore. Allo stesso tempo, vi sono però fondate ragioni di ottimismo sulla capacità di tenuta delle esportazioni italiane, in particolare per quelle del settore tessile, anche nel contesto di un regime di scambi molto più liberale. Numerosi indicatori infatti sembrano suggerire che le imprese italiane abbiano utilizzato questo prolungato periodo vissuto al riparo dalla concorrenza dei PVS per consolidare un processo di profonda ristrutturazione volto a migliorare la competitività di costo delle produzioni nazionali e a intensificare la penetrazione su segmenti di mercato meno standardizzati e più remunerativi. Rimane vero che, nel contesto di un processo di liberalizzazione degli scambi del settore, si assisterebbe a una diminuzione significativa del prezzo delle esportazioni in provenienza dai PVS e a una intensificazione quindi della concorrenza da parte di tali paesi. Rimane da verificare però in quale misura le strategie di diversificazione e di scelta del prodotto delle imprese italiane consentano loro di affrontare con relativa tranquillità tale evoluzione. Nel caso ad esempio in cui esportazioni italiane e esportazioni dei PVS si trovassero a competere in fasce di mercato sufficientemente differenziate, il miglioramento di competitività dell'export dei PVS non eserci-

(*) Università di Brescia

terebbe che effetti limitati sulle imprese italiane. Questo insieme di fattori può essere misurato, in maniera relativamente rigorosa, dal grado di sostituibilità fra esportazioni italiane e esportazioni dei PVS. Per giungere a una stima empirica di tale parametro, è necessario modificare la specificazione tradizionale delle funzioni di domanda di esportazione e distinguere nell'ambito delle produzioni dei paesi concorrenti quelle in provenienza dai PVS da quelle degli altri paesi industrializzati. Si è proceduto quindi alla stima della seguente equazione:

$$ln\ X_I = a_0 + a_1\ lnY_w + a_2\ ln\ p_{pvs} + a_4\ ln\ p_{psa}$$

dove X_I e Y_w denotano rispettivamente le esportazioni italiane e un indicatore della domanda mondiale, mentre p_I, p_{pvs} e p_{psa} rappresentano il prezzo delle esportazioni italiane, dei PVS e degli altri paesi a sviluppo avanzato. L'equazione è stata stimata separatamente per il settore tessile e quello abbigliamento.

I risultati delle stime sono presentati nella Tab. 2. Emerge subito l'esistenza di significative differenze fra il settore tessile e quello abbigliamento. Si considerino anzitutto l'elasticità rispetto alla domanda mondiale. Questa è virtualmente pari all'unità per il settore abbigliamento, ma significativamente superiore ad uno per il settore tessile, ad indicazione del fatto che le esportazioni italiane in quest'ultimo settore sono meglio posizionate che non quelle nell'abbigliamento e riescono quindi a trarre maggiori benefici da una crescita della domanda mondiale. A riprova di questa tesi, si noti poi che l'elasticità rispetto al proprio prezzo è più elevata per il settore abbigliamento, confermando quindi che in tale settore le imprese italiane non sono riuscite a differenziare la propria produzione in maniera marcata rispetto a quella dei concorrenti esteri. Il dato più rilevante scaturisce però da un confronto della elasticità incrociata di prezzo rispetto ai PVS. Nel caso dell'abbigliamento, tale elasticità è elevata e significativamente diversa da zero, mentre l'elasticità incrociata rispetto al prezzo degli altri paesi industrializzati non è significativamente diversa da zero. I beni di produzione italiana sono quindi soprattutto in concorrenza con esportazioni in provenienza dai PVS. A conclusioni diametralmente opposte conduce un'analisi delle elasticità incrociate per il settore tessile. In tale caso, infatti, l'elasticità di prezzo rispetto agli altri paesi industriali è tre volte più elevata che non quella rispetto ai PVS. Questi risultati sono pienamente consistenti con quanto riscontrato in un'analisi precedente (Faini, in ICE (1991)), dove si rilevava come il grado di differenziazione del prodotto italiano rispetto ai concorrenti esteri fosse molto più elevato nel settore tessile che non in quello dell'abbigliamento (1). In conclusione, quindi, una liberalizzazione dei flussi di commercio nel settore T&A, che portasse a una riduzione del prezzo delle esportazioni dei PVS indurrebbe una caduta significativa della domanda per le esportazioni italiane del settore abbigliamento, ma non comporterebbe gravi problemi di aggiustamento per il settore tessile.

3. Il completamento del mercato unico europeo

*Mentre l'esito dei negoziati dell'*Uruguay Round *è ancora soggetto a forti incognite, vi sono pochi motivi per dubitare che il completamento del mercato unico europeo verrà portato a termine nei tempi previsti. Sembra plausibile che la creazione di un mercato integrato in Europa eserciterà un impatto significativo sul settore T&A. È d'uopo ricordare come un motivo precipuo dei ritardi nella costituzione di un mercato unificato fosse rappresentato proprio dal desiderio dei vari governi di non compromettere l'efficacia di una serie di politiche di protezione settoriale. A sua volta, ciò implicava che numerosi governi della Comunità facessero ampio ricorso all'art. 115 del Trattato di Roma il quale, al fine di salvaguardare le misure di protezione nei confronti delle importazioni da paesi terzi, consentiva la sospensione del libero commercio di beni fra paesi della Comunità: si evitava così che beni soggetti a un regime protezionistico in un paese della Comunità potessero nondimeno essere indirettamente importati in tale paese a partire da altri Stati membri. In tale modo, però, si introduceva di fatto una segmentazione fra i diversi mercati nazionali europei. Tale fenomeno acquisisce particolare rilievo nel caso del settore T&A. Non a caso, una quota preponderante delle richieste di applicazione dell'art. 115 proviene da tale settore.*

Quali sono gli effetti, in tale contesto, del completamento del mercato interno? Si noti anzitutto che non sarà più possibile fare ricorso all'art. 115 per limitare le importazioni di beni di provenienza non comunitaria. È presumibile poi che, nell'ambito dei negoziati per il rinnovo dell'accordo Multifibre, venga stipulato un contingente globale per tutta la Comunità con la facoltà quindi per produttori e consumatori di scegliere l'allocazione desiderata fra i vari mercati nazionali. Si consideri la Fig. 1, che descrive gli effetti del processo di integrazione fra due paesi (1 e 2). Si assume che l'offerta di esportazioni da parte del resto del mondo sia perfettamente elastica al prezzo p. La domanda di importazioni in ciascun paese è rappresentata dalle curve D_1 e D_2. In ciascuno di tali paesi vengono introdotte misure protezionistiche, sotto forma di contingenti (Q_1 e Q_2). Ciò induce un aumento del prezzo delle importazioni che risulta in equilibrio pari a p_1 e p_2 nei due paesi rispettivamente (fig. 1.1 e 1.2). Con mercati segmentati (ad esempio in ragione dell'applicazione dell'art. 115), le diffe-*

renze di prezzo fra paesi non vengono eliminate. L'equilibrio risultante da un'abolizione dell'art. 115 e da un'integrazione quindi dei due mercati è descritto nella fig. 1.3. Il livello dei contingenti è ora pari a $Q_1 + Q_2$*, ovvero la somma dei contingenti iniziali.* D_{1+2} *rappresenta la domanda globale di entrambi i paesi. Si noterà come il prezzo di equilibrio delle importazioni non comunitarie si situerà fra* p_1 *e* p_2*, ovvero diminuirà nel paese 1 (in cui i contingenti risultavano più vincolanti) e aumenterà nel paese 2. Come si vede, l'effetto del processo di integrazione sul prezzo delle importazioni è ambiguo. Ciò implica anche che non è possibile definire in maniera certa l'impatto sulla competitività dei produttori non vincolati (ovvero i produttori interni e gli esportatori dei paesi industrializzati). In particolare, le esportazioni italiane si potrebbero trovare avvantaggiate da un aumento del prezzo dei beni di origine non comunitaria nel paese 2 e penalizzate invece da un aumento della competitività di prezzo di tali beni nel paese 1. L'effetto netto sulla domanda CEE per i beni di provenienza italiana verrà a dipendere dalla misura in cui i prezzi dei beni di origine non comunitaria varieranno in risposta all'eliminazione delle barriere intra-comunitarie e da possibili differenze nelle elasticità di prezzo per i beni italiani fra i vari paesi CEE.*

È possibile valutare l'importanza empirica di tali fenomeni? Si noti anzitutto che, come rilevato da Faini e Heimler (1991), permangono significative differenze di prezzo nel settore T&A fra i diversi mercati europei. Tali differenze poi sono particolarmente pronunciate per beni in provenienza dai PVS (che non a caso spesso non possono circolare liberamente all'interno della CEE). È presumibile dunque che il processo di integrazione europea porterà a un livellamento del prezzo delle importazioni in provenienza dai PVS con modifiche anche significative di tali prezzi nei vari paesi europei. Se si pone a confronto la penetrazione delle esportazioni italiane di beni d'abbigliamento nei vari mercati europei con il tasso di utilizzo dei contingenti applicati in tali paesi alle importazioni in provenienza dai PVS (2), emerge come i beni italiani abbiano conquistato quote significative di mercato soprattutto in quelle situazioni in cui le politiche nei confronti dell'import dai PVS si sono fatte più restrittive. Più specificatamente, il tasso di correlazione fra la variazione della quota italiana e la variazione del tasso di utilizzo medio dei contingenti all'import è positivo e pari a 0,35. Ma, come suggerito dal modello della Fig. 1, è proprio nei paesi in cui più vincolanti risultano le restrizioni all'import che il prezzo delle importazioni dai PVS dovrebbe ridursi in maniera più marcata in conseguenza del completamento del mercato interno. Sembra quindi acquisita l'esigenza di un riorientamento dei flussi di esportazione italiane verso quei mercati in cui i livelli di protezione sono risultati finora meno pronunciati. È in tali mercati, infatti, che nel prossimo futuro si dovrebbero verificare aumenti significativi del prezzo delle esportazioni in provenienza dai PVS.

3. Conclusioni

*Sia i negoziati dell'*Uruguay Round *che il completamento del mercato europeo costituiscono due scadenze di grande rilievo per il settore T&A italiano. Malgrado i rischi insiti in un'accelerazione del processo di liberalizzazione, entrambi tali appuntamenti presentano marcate opportunità di crescita per il settore nel suo complesso. Il settore tessile, in particolare, si presenta ben preparato a tali scadenze e in grado di cogliere le opportunità che ne deriveranno. Più plausibile invece è la previsione che il comparto dell'abbigliamento debba affrontare un processo di aggiustamento complesso in cui le difficoltà congiunturali si sommeranno all'impatto di modifiche strutturali nell'orientamento delle politiche commerciali e, di riflesso, nella tipologia dei mercati e della concorrenza. Rimane però vero che, dopo un periodo di diversi decenni passati al riparo dalla concorrenza dei PVS, sembra difficile procrastinare ulteriormente il processo di liberalizzazione degli scambi internazionali in tale settore.*

---

(1) Questi risultati sono pienamente consistenti con quanto riscontrato in un'analisi precedente (Faini, in ICE (1991)), dove si rilevava come il grado di differenziazione del prodotto italiano rispetto ai concorrenti esteri fosse molto più elevato nel settore tessile che non in quello dell'abbigliamento.

(2) Utilizziamo questo indicatore come misura del grado di protezione indotto dal sistema Multifibre. Il tasso di utilizzo dei contingenti è pari al rapporto fra le esportazioni in una data categoria e il contingente stesso. Un valore elevato del tasso di utilizzo indica che il contingente risulta effettivamente vincolante.

Riferimenti bibliografici

Faini R. (1991), "Competitività di prezzo e di qualità: le esportazioni del settore tessile-abbigliamento", in ICE, Rapporto sul Commercio Estero, 1990.

Faini R. e A. Heimler (1991), "The quality and production of textiles and clothing and the completion of the internal market" in A. Winters e T. Venables (a cura di), European integration: trade and industry, Cambridge University Press, Cambridge.

QUOTA DELL'ITALIA NELL'IMPORT DI T&A DEI PAESI INDUSTRIALIZZATI

	1963	1973	1986
Tessile (CEE)	11,1	10,1	13,3
Tessile (USA)	7,3	6,3	8,6
Abbigliamento (CEE)	21,3	17,2	18,8

Fonte: GATT (1988)

Tabella 1

LE ESPORTAZIONI ITALIANE DI T&A: UN'ANALISI ECONOMETRICA

Var. dip. ln X_I	Tessile	Abbigliamento
ln Y_w	1,25 (9,75)	,98 (23,6)
ln p_I	—1,31 (3,0)	—1,42 (2,58)
ln p_{pvs}	,40 (2,20)	1,19 (3,91)
ln p_{psa}	1,26 (2,44)	,29 (,38)
R^2	,993	,997
DW	1,32	1,17

Legenda:
ln X_I: esportazioni italiane
ln Y_w: indice di domanda mondiale
ln p_I: prezzo delle esportazioni italiane
ln p_{pvs}: prezzo delle esportazioni dei paesi in via di sviluppo
ln p_{psa}: prezzo delle esportazioni dei paesi a sviluppo avanzato.

Nota: t-statistici in parentesi.

Tabella 2

EFFETTI SUL PREZZO DELL'INTEGRAZIONE DEI MERCATI IN PRESENZA DI VINCOLI ALL'IMPORTAZIONE

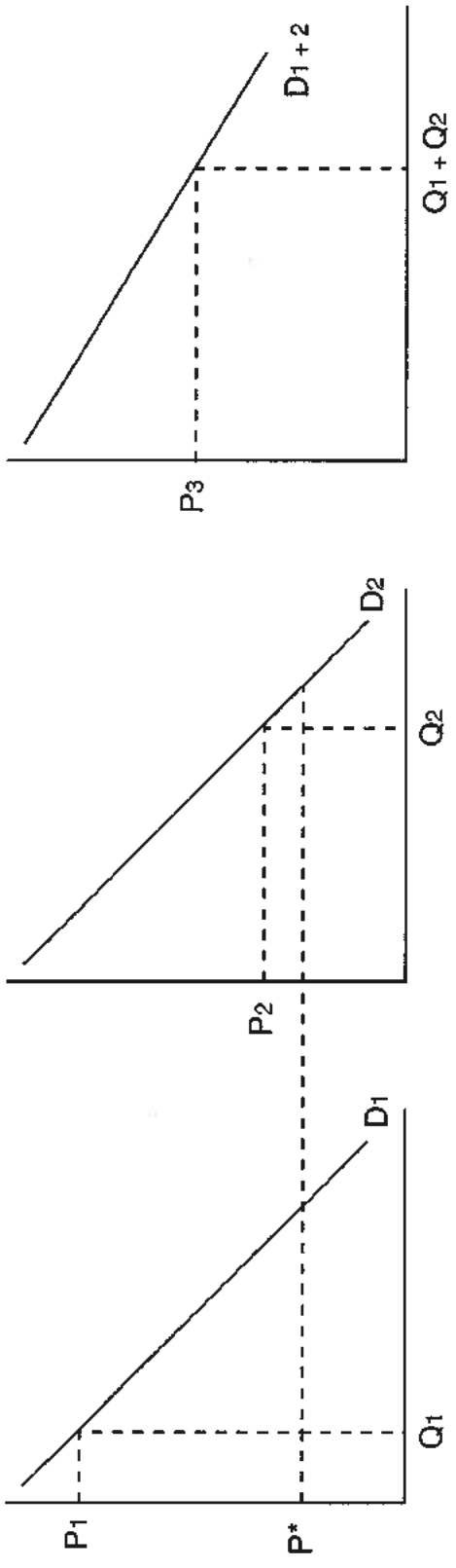


Figura 1

RECENTI SVILUPPI ECONOMICI INTERNI E POSIZIONE INTERNAZIONALE DEL GIAPPONE

di Paolo Manasse (*) e Gianfranco Ottaviano (*)
con la supervisione di Fabrizio Onida

1. Introduzione

Nel corso degli anni Ottanta la bilancia dei pagamenti del Giappone è andata sempre più caratterizzandosi per il forte avanzo di parte corrente, dovuto all'attivo commerciale, compensato da un altrettanto forte disavanzo del conto capitale. Nello stesso periodo, la composizione di tale disavanzo ha visto crescere decisamente la quota degli investimenti diretti all'estero (IDE) a scapito di quella degli investimenti di portafoglio.

Il deflusso di IDE ha raggiunto il culmine alla fine del decennio, quando l'economia giapponese è entrata in una fase di crescita "surriscaldata", finanziata dal boom della Borsa di Tokio.

Tale boom, motivato dal generale consenso sul roseo futuro economico del Giappone, insieme ad una politica di bassi tassi di sconto da parte dell'autorità monetaria, impegnata sul mercato dei cambi in una manovra coordinata a livello internazionale di "atterraggio morbido" del dollaro, ha generato nell'economia un'abbondanza di risorse finanziarie a bassissimo costo.

Proprio questa abbondanza, rimuovendo gli incentivi all'efficienza degli investimenti e la cautela nell'indebitamento dei consumatori, ha finito con l'allontanare l'economia giapponese dalle prestazioni attese. Questo tradimento delle aspettative è alla base del crollo della Borsa di Tokio iniziato nel 1990.

È seguito un periodo di crescita rallentata, in cui la relativa scarsità di risorse finanziarie ha indotto un processo di riorganizzazione dell'economia, guidato dalla razionalizzazione degli investimenti indiscriminati effettuati negli anni del boom.

Di questo processo sembra essersi fatta promotrice l'autorità monetaria, che, sostenendo un tasso di sconto relativamente alto, mantiene le condizioni di razionamento del credito, che, con la crisi dei mercati finanziari giapponesi, hanno reintrodotto gli incentivi all'efficienza degli investimenti.

Da un punto di vista internazionale, questa situazione implica una momentanea riluttanza da parte del Giappone a "trainare" la ripresa mondiale, in un momento in cui le altre due "locomotive", Stati Uniti e Germania, non sembrano poter fare da sole. Questa riluttanza è apparsa evidente durante l'incontro dell'aprile 1992 dei sette paesi più industrializzati del mondo (G7).

Alla descrizione degli sviluppi dell'economia giapponese dalla metà degli anni Ottanta è dedicato il secondo paragrafo, mentre il terzo si sofferma in particolare sulla bilancia dei pagamenti.

La dinamica della bilancia commerciale e dei flussi netti di capitali è approfondita, rispettivamente, nel quarto paragrafo e nel quinto.

Il sesto paragrafo conclude il lavoro, sottolineando come la necessità di porre rimedio agli eccessi della fine degli anni Ottanta, rallentando la ripresa dell'economia giapponese, lasci momentaneamente senza spinta propulsiva il "treno" dello sviluppo mondiale.

2. Tendenze dell'economia giapponese dal 1985 ad oggi

Nella seconda metà degli anni Ottanta il Giappone ha conosciuto tassi di crescita da record. Dal 1985 al 1990 il PNL a prezzi costanti è cresciuto del 25,9% (media OCSE 18,1%), il PIL nominale del 32,9% con un tasso d'inflazione medio annuo appena inferiore all' 1,4%, la produzione industriale del 25,3%. La formazione lorda del capitale fisso è aumentata del 57,7% mentre i consumi privati del 28,9% (tabelle 1 e 2).

Tabella 1 - PRODOTTO, CONSUMI E INVESTIMENTI *(1000 MILIARDI DI YEN)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
PNL (prezzi correnti)	321,3	335,8	350,1	373,6	398,2	428,7
Consumi privati	188,7	195,9	204,5	215,0	228,2	243,3
Formazione capitale	87,9	91,3	98,9	111,0	122,3	138,6

Fonte: FMI, International Financial Statistics

(*) Istituto di Economia Politica e CESPRI, Università Bocconi di Milano

Tabella 2 - INFLAZIONE, TASSO DI SCONTO, TASSO DI CAMBIO

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Indice prezzi al consumo (1985 = 100)	100,0	100,6	100,7	101,4	103,7	106,9
Tasso di sconto nominale (per cento)	5,00	3,00	2,50	2,50	4,25	6,00
Tasso di cambio (yen/dollaro)	200,5	159,1	123,5	125,8	143,4	134,4

Fonte: FMI, International Financial Statistics

Tali elevati ritmi di crescita sono stati alimentati dalla forte crescita monetaria, del 6,8% in media all'anno nel quinquennio considerato, sostenuta dalla creazione del credito ad opera delle grandi banche commerciali ("city banks"), che hanno visto le proprie attività gonfiarsi per il "boom" della borsa di Tokio e dei prezzi delle proprietà immobiliari. Il credito interno è cresciuto ad un tasso medio annuo del 12%.

Alla fine del quinquennio il Giappone appariva come un'economia "surriscaldata". Ricorda "The Economist" (14/4/92): "Le imprese investivano come se il capitale non costasse nulla. Le banche prestavano come se i rischi fossero stati aboliti. Le famiglie riducevano il loro risparmio, accendendo debiti sempre più pesanti, come se i prezzi delle abitazioni, usate come garanzia, fossero destinati a salire per sempre. Le finanziarie infine tentavano di manipolare il mercato, come se farlo fosse sicuro e lecito. Tutti questi "come se" si sono rivelati infondati".

L'inversione di tendenza è collocabile nel gennaio 1990, quando la borsa di Tokio ha cominciato una caduta, che, nei primi mesi del 1992, ha raggiunto -50%. Ci sono voluti però due anni perchè il messaggio dei mercati finanziari fosse trasmesso all'economia.

In questo senso il 1991 è stato un anno di transizione. L'economia ha continuato ad espandersi ma a velocità decrescente. La crescita della domanda interna è passata da poco meno del 6% nel 1990 al 3,35% nel 1991. Particolarmente rilevante è stata la flessione degli investimenti. L'investimento fisso lordo è cresciuto nel 1991 del 4% contro l'8,9% nel 1989 e il 10,9% nel 1990, principalmente a causa della caduta degli investimenti privati residenziali (calo del 6,6% nel 1991). La crescita del PNL reale è stata tuttavia sostenuta dal buon andamento delle esportazioni (+ 1,2%) risultando del 4,5%.

Tuttavia l'impressione di un'economia in frenata viene rafforzata qualora si consideri che la maggior parte della crescita è avvenuta nelle prima metà dell'anno, mentre nella seconda metà il PNL reale non è cresciuto più dell'1% su base annuale.

L'allentamento della pressione dal lato della domanda è indicato anche dalla riduzione del numero di ore di straordinari lavorate ed il grado di utilizzazione della capacità. Ne è conseguita una sostanziale stabilità dei prezzi: il tasso di crescita dei prezzi al consumo è rimasto sui valori del 1990, 3,2%. Anche il tasso di disoccupazione si è mantenuto su livelli bassi, senza manifestare differenze sostanziali rispetto ai due anni precedenti.

Così, nel biennio 1990-91, mentre i prezzi delle azioni scendevano del 50%, l'economia giapponese è riuscita a mantenere il pieno impiego con tassi di crescita tra il 4 e il 5%.

Nei primi mesi del 1992 le contrazioni della Borsa di Tokio si sono fatte sempre più frequenti.

Il 9 aprile l'indice medio Nikkei-225 ha chiuso con una perdita del 14% dal 31 marzo e del 57% dal dicembre 1989. Al di là delle cifre, il punto è che ormai borsa ed economia reale stanno finalmente convergendo. Il crollo dei valori azionari ha inaridito le fonti di finanziamento delle imprese e anche dei consumatori, innescando la recessione.

Tale crollo ha colpito il cuore del sistema economico giapponese: le banche. Questo è avvenuto sotto due diversi profili.

Dal lato del passivo, il crollo della borsa ha ridotto il capitale proprio delle banche, che in Giappone hanno la possibilità di contare come capitale i guadagni non realizzati sulle azioni di proprietà. Ridotti valori azionari comportano così un ridimensionamento del capitale proprio.

Dal lato dell'attivo, negli anni del "boom" le banche hanno accumulato crediti in buona parte garantiti da immobili e terreni, il cui prezzo è in forte calo.

Le banche giapponesi si trovano così con meno capitale e una quota di crediti a rischio che aumenta di giorno in giorno, col crescere delle insolvenze.

Un recente studio della Banca del Giappone stima che circa il 10% dei prestiti bancari a fine 1991 vadano considerati in sofferenza.

Questo stock di prestiti a rischio riduce l'offerta di credito bancario in due modi. In primo luogo, si riduce la copertura disponibile per i nuovi prestiti; in secondo luogo, compromettendo la salute delle banche, ne riduce il valore azionario e quindi la possibilità di raccogliere nuovo capitale ad un costo contenuto.

La contrazione dell'offerta di credito avviene in un momento delicato per le imprese.

Negli anni Ottanta, grazie alla disponibilità di credito a costi bassissimi, le imprese giapponesi hanno privilegiato l'obiettivo in termini di quote di mercato a scapito dei profitti, incorrendo spesso in diseconomie di scala.

L'impatto maggiore lo stanno subendo gli investimenti. Massicci investimenti privati sono stati l'anima della forza economica giapponese fino alla fine del periodo surriscaldato tra il 1986 e il 1991. In quei cinque anni gli investimenti hanno contato per i due terzi della crescita reale del PNL. Ma le spese delle imprese sono state anche maggiori, riversandosi nell'acquisto di attività immobiliari a prezzi crescenti. Per esempio, nell'anno fiscale 1989 le imprese hanno speso 94,5 miliardi di dollari per l'acquisto di terreni.

Ma con la progressiva caduta della Borsa di Tokio il peso degli investimenti speculativi si sta facendo sentire in termini di difficoltà di rifinanziamento in un mercato azionario e del credito che si è fatto all'improvviso competitivo e selettivo. Tra il 1992 e il 1993 le imprese si trovano infatti a dover fronteggiare la sgradevole prospettiva di rifinanziare 95,24 miliardi di dollari di obbligazioni con annessi warrant, *che ben difficilmente saranno convertite.*

All'indebitamento delle imprese si è aggiunta una crescita eccezionale dell'indebitamento delle famiglie, stimolato, alla fine degli anni Ottanta, dal forte aumento dei valori di mercato degli immobili di proprietà.

Il debito dei consumatori giapponesi, escludendo le ipoteche, ha raggiunto i 475 miliardi di dollari (67000 miliardi di yen) nel marzo 1991, per un incremento di sette volte rispetto al 1979. Per dare un'ulteriore dimensione al fenomeno, nell'anno fiscale 1990 ogni Giapponese era indebitato per 3845 dollari, ogni Statunitense per 2930, mentre come quota sul reddito disponibile il debito del primo rappresentava il 17%, quello del secondo il 18%.

*Il problema è che una buona parte di questo debito è di difficile rimborso. Quantunque per le banche tale debito rappresenti un'esigua percentuale dei prestiti totali (0,03% per le "*city bank*" al 31 gennaio 1992, con un aumento di cinque volte rispetto all'anno precedente, secondo il Nihon Keizai Shimbun, il principale giornale finanziario giapponese), esso rappresenta comunque un freno alla dinamica dei consumi.*

*In sintesi, la storia recente dell'economia giapponese sembra essere la storia di una "*self- destroying prophecy*".*

*Nel 1987 il consenso intorno al luminoso futuro dell'economia giapponese era unanime. Investitori domestici e esteri erano disposti a pagare per le azioni giapponesi prezzi altissimi, fuori linea, in termini di rendimenti, rispetto alle altre borse mondiali. Ancora all'inizio dell'aprile 1992, il "*price/earnings ratio*" della Borsa di Tokio era 37, superiore a quasi tutti gli altri mercati e sopra ai livelli registrati nel 1986 prima del boom.*

*Sotto la pressione della domanda le azioni giapponesi sono levitate, iniettando nell'economia un enorme flusso di risorse finanziarie, sotto forma di "*capital gains*". Il costo del nuovo capitale per le imprese è diventato pressocchè nullo e facile era anche reperire finanziamenti da parte delle banche. L'economia, tirata da aspettative euforiche, ha cominciato ad accelerare e, all'inizio del 1990, la "profezia" sembrava essersi avverata.*

Tuttavia proprio l'abbondanza di risorse finanziarie, che era il motore della crescita, avrebbe generato la svolta. Il boom della Borsa di Tokio da una parte ha gonfiato il capitale delle banche, che si sono permesse prestiti sempre più rischiosi a imprese e famiglie; dall'altra ha ridotto i costi di finanziamento, rendendo meno selettivi gli investimenti delle imprese in termini di rapporto rischio/rendimento.

Il primo passo verso la crisi era quindi insito fin dall'inizio nel boom dei mercati finanziari: la rimozione degli incentivi all'efficienza dei finanziamenti e degli investimenti.

*Il ridimensionamento delle aspettative ha fatto rientrare i valori azionari, rendendo il nuovo finanziamento problematico, anche perchè i "*cash flow*" generati dagli investimenti non riescono a coprire i costi sostenuti e i debiti non vengono onorati.*

La crescita rallenta. Una "profezia" ottimistica è fallita a causa dell'euforia da essa stessa creata.

Il tutto è accaduto senza alcun intervento tempestivo da parte dell'autorità monetaria. Il tasso di sconto (tabella 2) è rimasto su livelli bassissimi nel 1987 e nel 1988 (2,5%), quando una restrizione monetaria avrebbe potuto "raffreddare" l'economia, ed è risalito nel 1989 (4,25%) e ancora nel 1990 (6%), quando invece un taglio del tasso avrebbe potuto stimolare un'economia in frenata.

La spiegazione di questa eccessiva cautela potrebbere risiedere nell'incertezza introdotta dal boom dei mercati finanziari nella relazione sia tra variabili monetarie e obiettivi economici che tra strumenti monetari, crescita della moneta e tassi d'interesse di mercato.

Tale incertezza ha indotto l'autorità monetaria a basarsi su una vasta gamma di indicatori economici e finanziari di breve periodo; in particolare sulla domanda effettiva, sui prezzi e sui mercati finanziari domestici ed esteri.

Una delle conseguenze più importanti è stato il forte peso relativo dato più volte al tasso di cambio, non solo per le implicazioni in termini di inflazione, ma anche per il ruolo centrale, in termini

di aggiustamento internazionale, attribuito al rafforzamento e alla successiva stabilizzazione dello yen in seguito agli Accordi del Plaza del 1985.

Successivamente a tali accordi, i tassi d'interesse sono stati ridotti all'apprezzarsi dello yen, come parte di una manovra coordinata a livello internazionale di "atterraggio morbido" per il dollaro.

Il tasso di sconto del Giappone ha cominciato a salire solo nella seconda metà del 1989 (tabella 2), di fronte ad un dollaro ormai avviato a superare la parità prevista dagli Accordi del Louvre (febbraio 1987) di 154 yen. Dalla primavera del 1990 la combinazione di una politica monetaria restrittiva in Giappone ed espansiva negli Stati Uniti ha portato a un rafforzamento dello yen durato fino al termine della guerra del Golfo nel marzo 1991. Da allora il tasso di cambio dello yen è rimasto sostanzialmente stabile.

Alla fine del 1989, il perseguimento dell'obiettivo di sostegno dello yen e del tasso d'interesse non creava alcun dilemma di politica economica, dal momento che una politica monetaria restrittiva era coerente, oltre che con l'obiettivo esterno di riduzione riequilibrio dell'avanzo corrente giapponese, anche con gli obiettivi deflazionistici interni. Il tasso di cambio reale si è apprezzato, aiutando, dal lato dei prezzi, il processo di aggiustamento internazionale: la quota di mercato delle esportazioni giapponesi e l'avanzo commerciale hanno continuato a decrescere fino al 1990.

Tuttavia, dalla fine del 1990, una politica monetaria restrittiva ha contribuito al rallentamento della domanda interna e dell'aggiustamento del saldo corrente.

In particolare, l'autorità monetaria ha assunto un atteggiamento di attesa di fronte al calo di liquidità generato dalla crisi dei mercati finanziari, mantenendo alto il tasso di sconto fino alla metà del 1991, facendo apparire i successivi tagli del tasso intempestivi. La sensazione che l'autorità monetaria non tenesse in pugno la situazione ha generato ulteriore incertezza e pessimismo negli operatori, contribuendo al crollo dei valori azionari.

Diversamente, la riluttanza della Banca del Giappone nei confronti di drastici tagli del tasso di sconto potrebbero essere interpretati, anche alla luce delle dichiarazioni giapponesi durante l'incontro dei G7 nell'aprile del 1992, come l'attuazione di una manovra volta intenzionalmente alla conduzione pilotata dell'economia giapponese verso una convergenza tra valori reali e valori finanziari.

L'importanza della politica monetaria nel gestire la congiuntura è stata accentuata dall'assenza di rilevanti interventi di politica fiscale.

Per tutti gli anni Ottanta tale politica è stata gestita in adesione ad un piano di "ristrutturazione", volto alla riduzione del disavanzo pubblico attraverso la contrazione del settore pubblico e la privatizzazione di imprese pubbliche, il tutto accompagnato da una riforma della tassazione.

I controlli sulla gestione della spesa pubblica sono stati intensificati attraverso il rafforzamento del sistema degli "indirizzi", in sede di bilancio preliminare per i tassi di crescita di specifiche categorie di spesa.

Le privatizzazioni hanno coinvolto le telecomunicazioni, le ferrovie, le linee aeree e i monopoli di stato su sali e tabacchi.

La riforma della tassazione ha mirato ad un bilanciamento tra tasse sul reddito, sul consumo e sul patrimonio, attraverso l'allargamento della base imponibile delle imposte indirette e la riduzione dell'imposta marginale sul reddito.

Il risultato è che le emissioni di titoli del debito pubblico, in percentuale del totale della spesa pubblica, sono scese nell'anno fiscale 1990 (marzo 1991) all'8,5% (35% nel 1979), con una riduzione di quasi due punti percentuali dall'anno precedente. Come quota del PNL, il disavanzo di bilancio nello stesso periodo è stato dell'1,5% contro l'1,9% nell'anno fiscale 1989.

Nondimeno, per la presenza di uno stock di debito pubblico ancora relativamente alto (38% del PNL), la politica fiscale ha continuato ad essere tendenzialmente restrittiva, anche se dal 1991 ha iniziato a decorrere un piano decennale di investimenti pubblici volti alla realizzazione di infrastrutture.

3. La posizione estera del Giappone

Le vicende interne dell'economia giapponese, passata dall'espansione accelerata di fine anni Ottanta al progressivo rallentamento all'inizio dei Novanta, hanno trovato riscontro nell'evoluzione dei conti esteri (tabella 3).

A livello di saldo globale della bilancia dei pagamenti, si possono individuare due fasi. La prima, dal 1985 al 1987, di forte espansione dell'avanzo, passato da -0,58 miliardi di dollari nel 1985 a 37,94 nel 1987, in corrispondenza del picco positivo del saldo corrente. La seconda di contrazione a partire dal 1988, che ha portato la bilancia dei pagamenti in disavanzo sia nel 1989 che nel 1990 (-12,76 e -6,59 miliardi di dollari rispettivamente), in seguito alla riduzione dell'avanzo di parte corrente ed alla forte crescita degli IDE.

L'avanzo di parte corrente del Giappone, che aveva cominciato a crescere rapidamente nel 1983 da un valore di 6,85 miliardi di dollari nel 1982, ha raggiunto un picco nel 1987 di 87 miliardi di

Tabella 3 - SALDI ESTERI *(1000 MILIARDI DI YEN)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Bilancia commerciale	56,0	92,8	96,4	95,0	76,8	63,5
esportazioni	174,0	205,6	224,6	259,8	169,5	280,3
importazioni	-118,0	-112,8	-128,2	-164,8	-192,7	-216,8
Servizi e trasferimenti	-6,8	-7,0	-9,4	-15,4	-19,8	-28,1
Partite correnti	49,2	85,8	87,0	79,6	57,0	35,4
Investimenti di portafoglio	-41,7	-102,0	-91,3	52,7	-32,5	-14,5
Investimenti diretti	-5,8	-14,2	-18,3	-34,7	-45,2	-46,3
Bilancia dei pagamenti	-0,6	14,8	37,9	16,5	-12,8	-6,6

Fonte: FMI, International Financial Statistics.
FMI, Balance of Payments Statistics.

dollari. Come quota sul PNL nominale il massimo è stato invece toccato nel 1986, quando l'avanzo ha raggiunto il 4,2% del PNL.

È seguita una fase di contrazione, in cui l'avanzo è diminuito del 50% dal 1987 alla prima metà del 1990, toccando i 35,87 miliardi di dollari ossia l'1,2% del PNL, una quota inferiore persino all'1,8% registrato nel 1983.

Da allora il saldo positivo delle partite correnti ha ricominciato a crescere, una tendenza che si è accentuata nel corso del 1991 e nei primi mesi del 1992 (80,3 miliardi di dollari su base annuale nel febbraio 1992).

Le fluttuazioni dell'avanzo di parte corrente hanno riflesso l'andamento del saldo della bilancia commerciale.

L'avanzo commerciale ha cominciato una forte crescita all'inizio degli anni Ottanta, passando da 2,13 miliardi di dollari nel 1980 a 96,42 miliardi di dollari nel 1987, quando ha raggiunto un picco. Successivamente si è contratto toccando i 63,58 miliardi di dollari nel 1990. Ma già alla fine dell'anno la tendenza era stata invertita.

Nel dicembre del 1991 un avanzo commerciale di 103 miliardi di dollari rappresentava un incremento del 62% rispetto al 1990. Nei primi mesi del 1992 la tendenza è stata confermata da valori, su base annuale, di 105,8 e 111,4 miliardi di dollari rispettivamente a gennaio e febbraio.

Da un rapido confronto tra i dati di parte corrente e quelli di bilancia commerciale risulta pertanto che il deficit della bilancia dei servizi è in espansione. Dal 1986 al 1990 circa un terzo della riduzione dell'avanzo di parte corrente (49,96 miliardi di dollari) è attribuibile all'espansione del disavanzo del saldo dei servizi (17,26 miliardi di dollari). Dal 1990 la crescita di tale disavanzo si è inserita sempre più profondamente come un cuneo tra saldo corrente e saldo commerciale divaricandone i tassi d'espansione.

L'espansione del disavanzo della bilancia dei servizi è dovuta a due fattori. Da un lato, i redditi da capitale hanno fatto registrare solo un contenuto aumento dell'avanzo nonostante l'espansione delle attività nette sull'estero stimolata dal boom dei mercati finanziari. Dall'altro, il disavanzo del saldo "parziale" dei servizi, relativo a viaggi, trasporti e alla categoria residuale "altri servizi", è aumentato rapidamente.

L'avanzo del conto dei redditi da capitale ha seguito l'espansione delle attività nette all'estero fino al 1989, quando ha cominciato a ridursi nonostante queste continuassero ad aumentare. All'origine di tale fenomeno è il fatto che il rendimento medio degli investimenti all'estero è stato decrescente al loro crescere. Ciò è avvenuto, sia perchè la quota degli IDE, che operano spesso anche in perdita negli stadi iniziali è andata aumentando nella seconda metà degli anni Ottanta, sia perchè, come suggerito nel paragrafo precedente, l'abbondanza di risorse finanziarie a basso costo ha finito con l'incrementare la proporzione degli investimenti a basso rendimento.

Anche l'espansione del disavanzo "parziale" precedentemente definito è strettamente legata all'aumento degli affari giapponesi all'estero, che ha comportato una crescita del numero di viaggi all'estero e dell'attività in settori in cui tradizionalmente il Giappone ha svantaggi competitivi (p.es. i trasporti).

Per quanto riguarda il conto capitale, di particolare interesse, come già accennato è stata la dinamica degli investimenti diretti all'estero (IDE). Nel 1986 il Giappone era investitore netto all'estero per 116,29 miliardi di dollari, con un disavanzo di 14,25 miliardi di dollari negli investimenti diretti e di 102,04 miliardi di dollari negli investimenti di portafoglio. Da allora gli investimenti di portafoglio si sono contratti fino a raggiungere, nel 1990, un saldo passivo di 14,49 miliardi di dollari. Il saldo degli IDE è invece passato ad un passivo di 46,29 miliardi di dollari.

Nella recente contrazione dei mercati finanziari giapponesi è rintracciabile la causa principale della diminuzione degli IDE come degli investimenti di portafoglio, che si osserva dalla metà del 1991.

In sintesi, il periodo della crescita "arroventata" dal 1987 al 1990, si caratterizza per riduzione dell'avanzo commerciale, che ha trainato una riduzione dell'avanzo di parte corrente, che, a sua volta, in congiunzione con un forte aumento dell'uscita netta degli IDE, ha portato in negativo il saldo globale della bilancia dei pagamenti.

Il forte differenziale tra i tassi di crescita del Giappone da una parte, e alcuni dei principali paesi industrializzati dall'altra (in primis *Stati Uniti e Regno Unito), registrato in quegli anni, sembra in grado di spiegare il comportamento delle partite correnti, mentre l'abbondanza di risorse finanziarie rende conto, ancorchè parzialmente dell'ascesa degli IDE.*

4. La bilancia commerciale

La dinamica della bilancia commerciale nel periodo considerato è stata principalmente dovuta a due fattori: i movimenti del tasso di cambio e l'evoluzione del differenziale di crescita tra il Giappone e il resto del mondo.

Rispetto al 1985, lo yen si è apprezzato, in termini reali, del 36,9% nel 1988, mantenendosi, fino all'inizio del 1990 ad un livello superiore del 20%.

*Tuttavia, i prezzi relativi delle esportazioni sono stati in media solo il 15% più alti rispetto al 1985, un fenomeno imputabile al "*pass through*" incompleto dell'apprezzamento dello yen ai prezzi delle esportazioni. Il "*pass through*" è incompleto, quando una variazione del tasso di cambio è stata riflessa in una variazione meno che proporzionale di tali prezzi.*

Così è stato per i prezzi delle esportazioni giapponesi il cui aumento, dal 1985 al 1988, è stato solo due terzi dell'apprezzamento nominale dello yen.

*Una delle spiegazioni dell'incompletezza del "*pass through*" è il fenomeno noto come "*pricing to market*", in virtù del quale i prezzi praticati dalle imprese esportatrici sui vari mercati esteri sono diversi in una comune valuta. In particolare, si è verificato che, allo scopo di conservare le quote di mercato, le imprese giapponesi, all'apprezzarsi dello yen, hanno ridotto i prezzi all'estero rispetto a quelli praticati sul mercato domestico.*

Secondo una stima dell'OCSE, quasi la metà dell'apprezzamento dello yen dal 1985 al 1988 è stata assorbita in una riduzione dei margini di profitto degli esportatori giapponesi.

*Da un punto di vista di flusso degli scambi, l'incompletezza del "*pass through*" ha contenuto l'impatto negativo dell'apprezzamento dello yen sulle esportazioni giapponesi.*

*Per quanto riguarda le importazioni, il "*pass through*" è stato invece completo. I prezzi delle importazioni in yen si sono cioè ridotti dell'intero ammontare dell'apprezzamento della moneta giapponese, inducendo un aumento delle importazioni più marcato del calo delle esportazioni e quindi una riduzione dell'avanzo commerciale.*

A favore di questa riduzione ha poi giocato anche il forte differenziale di crescita tra la domanda interna del Giappone e quella degli altri paesi, messa in luce nel secondo paragrafo.

Come si nota dalla tabella, l'effetto del differenziale di crescita è andato progressivamente potenziandosi verso la fine degli anni Ottanta, a causa della graduale convergenza tra le elasticità al reddito delle esportazioni e delle importazioni.

Tabella 4 - ELASTICITÀ AL REDDITO DELLE ESPORTAZIONI E DELLE IMPORTAZIONI

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Esportazioni	1,6	1,5	1,4	1,6	1,3	1,2
Importazioni	0,9	0,9	0,9	1,0	1,1	1,1

Fonte: Banca del Giappone.

Nella tabella, l'elasticità delle esportazioni è l'elasticità parziale del volume delle esportazioni rispetto alla domanda mondiale (Giappone escluso), in una regressione in cui si controlla anche per l'effetto delle variazioni del tasso di cambio reale.

Analogamente, l'elasticità delle importazioni è l'elasticità parziale del volume delle importazioni rispetto alla domanda interna del Giappone.

Le due elasticità sono ormai circa uguali, mentre nel 1985 la prima era quasi il doppio della seconda, ad indicare che la domanda interna del Giappone doveva crescere ad un tasso quasi due volte superiore a quello del resto del mondo per impedire all'avanzo commerciale di crescere.

Il declino dell'elasticità delle esportazioni è principalmente dovuto alla forte crescita degli IDE.

L'effetto di tale ascesa sulle esportazioni è duplice.

Da una parte, c'è un aumento indotto delle esportazioni di beni capitali necessari alla creazione di capacità produttive all'estero e di componenti una volta cominciata la produzione (effetto positivo), dall'altra gli IDE vanno verso la sostituizone delle esportazioni da parte della produzione in loco (effetto negativo).

Risultati di un'analisi della Banca del Giappone del 1991, sembrano indicare che l'effetto sfavorevole, nel caso giapponese, ha prevalso in questi anni sull'effetto favorevole.

Il trasferimento di parte della produzione giapponese all'estero ha quindi fatto sì che solo una parte delle variazioni della domanda estera per i prodotti giapponesi si sia trasformata in un incremento delle esportazioni giapponesi. Da qui la riduzione osservata dell'elasticità al reddito delle esportazioni.

Per quanto riguarda le importazioni, a due fattori in particolare sembra dovuto l'aumento dell'elasticità al reddito.

Un primo fattore è legato, ancora una volta, indirettamente all'ascesa degli IDE. I prodotti delle filiali estere delle imprese giapponesi hanno cominciato ad essere importati in Giappone. Pertanto un aumento della domanda del Giappone ha accresciuto non solo l'importazione di prodotti esteri ma anche l'importazione di prodotti giapponesi.

Sebbene, relativamente alle vendite totali delle filiali estere, le vendite verso il Giappone siano state nel 1989 solo l'8%, tale quota è raddoppiata dal 1986.

Più rilevante sembra essere il secondo fattore. Nella seconda metà degli anni Ottanta, anche in seguito alla riduzione della alta propensione al risparmio durante gli anni del boom, la quota della spesa dei consumatori giapponesi in beni importati, soprattutto per quanto riguarda i beni di lusso, è aumentata. D'altro canto, i produttori hanno cercato di utilizzare più beni intermedi importati, resi più competitivi dall'apprezzamento dello yen.

Anche fattori istituzionali, legati al coordinamento delle politiche commerciali internazionali, hanno influenzato le elasticità delle esportazioni e delle importazioni.

Dal lato delle esportazioni, si è avuto un notevole aumento sul finire degli anni Ottanta delle "restrizioni volontarie". Per esempio, nel 1989 circa il 30% delle esportazioni giapponesi verso gli Stati Uniti era soggetto a qualche forma di restrizione.

Dal lato delle importazioni, è stato avviato un processo di graduale liberalizzazione, che sta passando attraverso la rimozione, specialmente in agricoltura, di contingentamenti e sussidi alla produzione.

*All'apertura ai flussi di commercio dall'estero è volta anche l'attuazione di una legislazione antimonopolio, sul modello statunitense, operante in direzione di una rimozione delle barriere all'entrata per i competitori esteri e delle restrizioni sulle cosiddette "importazioni parallele" (cioè da più di un importatore esclusivo) (*Structural Impediments Initiative *1990).*

La contrazione del saldo commerciale ha raggiunto il minimo (63,58 miliardi di dollari) nei primi mesi del 1990, quando, in seguito al superamento da parte del dollaro della parità fissata negli accordi del Louvre (1987), il tasso di sconto del Giappone ha subito un rapido rialzo con effetti positivi sullo yen.

Da allora la brusca frenata dell'economia giapponese ha provocato un'inversione di tendenza. Il differenziale di crescita con gli altri paesi si è ridotto, mentre i tagli del tasso di sconto, a sostegno di un "atterraggio morbido" dell'economia, hanno di nuovo depresso lo yen.

La rinnovata espansione dell'avanzo è stata sostenuta da alcuni fattori straordinari, come lo smantellamento delle riserve auree, costituitesi negli anni del boom della Borsa di Tokio a sostegno della creazione di strumenti finanziari legati a quel metallo, e la crescita sostenuta delle esportazioni verso i paesi dell'Europa orientale. Secondo la Banca del Giappone, il peso di questi fattori, sull'aumento dell'avanzo commerciale nel 1991, è stato del 63%.

4.1. L'evoluzione geografica dei flussi di commercio

Il comportamento del saldo commerciale è stato diverso a seconda delle aree geografiche. Si sono selezionate tre aree di particolare importanza ed interesse: Stati Uniti, Comunità Economica Europea ed il gruppo delle sei dinamiche economie asiatiche (DAE: Corea, Taiwan, Hong Kong, Singapore, Tailandia e Malesia) (Tabella 5).

Nei confronti degli Stati Uniti, la crescita delle esportazioni è stata più forte relativamente a quella delle importazioni fino al 1987, anno in cui il saldo commerciale ha registrato un picco di 53,06 miliardi di dollari, con un incremento di quasi tre volte dai 18,544 miliardi del 1983. Dal 1987 la tendenza si è invertita con un rallentamento della crescita delle esportazioni, che sono addirittura scese nel 1990, ed una solida ascesa delle importazioni. Nel 1990 l'avanzo commerciale nei confronti degli Stati Uniti è stato di soli 38,279 miliardi di dollari e poco più di 37 miliardi dal gennaio al settembre 1991.

Nei confronti della CEE, la bilancia commerciale, in termini di valore, risente molto delle flut-

Tabella 5 - FLUSSI DI COMMERCIO TRA GIAPPONE E ALCUNE AREE GEOGRAFICHE

	USA			CEE			DEA		
	export	import	saldo	export	import	saldo	export	import	saldo
1983	43,3	24,8	18,5	19,5	8,6	19,9	20,1	13,3	6,8
1984	60,4	26,9	33,5	20,2	9,8	10,4	29,6	15,4	14,2
1985	66,7	26,1	40,9	21,1	9,4	11,7	26,9	15,3	11,6
1986	81,9	29,4	52,5	31,1	14,2	16,9	34,0	18,0	16,0
1987	85,0	31,9	53,1	38,3	17,9	20,4	45,0	25,7	19,3
1988	90,2	42,3	47,9	47,2	24,2	23,0	58,0	32,5	25,5
1989	93,9	48,2	45,7	48,0	28,1	19,9	63,4	35,6	27,8
1990	91,1	52,8	38,3	54,0	35,3	18,7	56,0*	27,1*	28,9*

* Dati DEA 1990 esclusa Taiwan, il cui peso sui flussi di commercio tra DEA e Giappone è di circa il 25%.

Fonte: Direction of trade statistics, Yearbook.

tuazioni del cambio dello yen, a causa dell'alta quota di esportazioni con contratti denominati in yen. Il saldo è stato in espansione fino al 1988, anno in cui ha segnato un picco di 23 miliardi di dollari, e si è poi contratto fino al 1990. Nel 1991 la tendenza si è di nuovo invertita: si è verificato un forte aumento delle esportazioni di beni di consumo nell'Europa orientale e un generale aumento delle esportazioni di beni capitali in tutta Europa.

Nei confronti dei paesi DAE, l'avanzo è stato in costante ascesa dai 6,8 miliardi di dollari del 1983 ai 27,8 del 1989, ai quasi 40 del 1991.

L'aumento di tale avanzo è attribuibile ad un aumento della capacità di assorbimento di quei paesi, cresciuti negli ultimi anni a tassi superiori al 7-8%, aumento che, insieme al deprezzamento dello yen, ha stimolato le importazioni dal Giappone e ridotto le esportazioni verso il Giappone.

La struttura del commercio bilaterale tra il Giappone e i paesi DAE mette in evidenza l'importanza dei vantaggi comparati dipendenti dalle dotazioni iniziali: all'esportazione di prodotti a elevata intensità di capitale fa tradizionalmente riscontro l'importazione di prodotti ad elevata intensità di lavoro e di materie prime, di cui il Giappone è relativamente scarso.

Questo tipo di dipendenza verticale è invece molto meno rilevante per il commercio tra il Giappone e gli Stati Uniti o la CEE. In questo caso infatti assumono un'importanza cruciale vantaggi comparati di tipo dinamico.

Per esempio, più del 90% dell'attivo commerciale nei confronti degli Stati Uniti è dovuto a quattro categorie di prodotti: automobili, computer, VCR e semiconduttori. Sono questi tutti settori in cui l'attività di Ricerca e Sviluppo (R&S) è importante.

Questo fatto sembra indicare che, nonostante il Giappone per molto tempo non abbia goduto di alcun vantaggio comparato nei confronti degli Stati Uniti a livello di ricerca di base, esso abbia saputo sviluppare e commercializzare meglio i risultati della ricerca, costruendosi nel tempo un vantaggio comparato dinamico.

5. Il conto capitale e gli IDE

La diversa natura dei vantaggi comparati nelle aree considerate ha riscontro nella dinamica degli IDE, che, con la riduzione dei differenziali dei tassi d'interesse tra il Giappone e il resto del mondo, hanno progressivamente sostituito, nella seconda metà degli anni Ottanta, gli investimenti di portafoglio come impiego delle risorse finanziarie generate dal boom della Borsa di Tokio.

La crescita degli IDE dal 1987 al 1990 ha fatto del Giappone il maggiore investitore diretto, in relazione al proprio PIL, del mondo (1,6%) dopo il Regno Unito (3,8%), per una quota dello stock totale degli IDE mondiali del 9,8% (tabella 6).

Tuttavia, dal 1990, per la prima volta dal 1982, gli IDE giapponesi sono calati, a causa del crescente costo di finanziamento in rapporto al rendimento. Il rapporto tra profitti e vendite delle imprese giapponesi all'estero è stato in media nel 1989 dell'1% contro il 3,5% sul mercato interno.

Alla base della forte crescita degli IDE giapponesi nella seconda metà degli anni Ottanta, oltre all'abbondanza di risorse finanziarie a basso costo, ci sono sia la necessità di evitare barriere protezionistiche che la volontà di sfruttare pienamente i vantaggi della globalizzazione della produzione.

Il primo motivo sembra predominante negli IDE negli Stati Uniti e in Europa, che, riguardando

Tabella 6 - STOCK MONDIALE DEGLI IDE (1988)
(PERCENTUALI DELLO STOCK TOTALE)

	Originati da:	Destinati a:
Stati Uniti	30,5	27,0
Giappone	9,8	0,9
Regno Unito	16,2	9,8
Germania	9,1	6,8
Resto d'Europa	24,3	19,8
Altri paesi industrializzati	7,4	14,4
Paesi in via di sviluppo (PVS)	2,8	21,3

Fonte: United States Department of Commerce.

settori ad alta intensità di R&S in cui il Giappone gode un vantaggio comparato, mirano a sostituire le esportazioni. Un esempio rilevante è quello del mercato automobilistico statunitense.

Il secondo è più rilevante per i paesi DAE, in cui gli IDE si sono rivolti a produzioni intensive di lavoro in modo da sfruttare il vantaggio comparato della produzione locale. Questo tipo di IDE, differentemente dal precedente, è rivolto alla sostituzione delle importazioni.

Per il primo gruppo di paesi, Stati Uniti e CEE, si può quindi delineare una penetrazione giapponese all'estero che procede per fasi.

Una fase iniziale in cui la penetrazione avviene attraverso l'esportazione di beni prodotti in Giappone, portando in forte avanzo la bilancia commerciale. In questa fase per le imprese l'obiettivo di conquista di quote di mercato all'estero ha il sopravvento rispetto all'obiettivo di massimizzazione dei profitti.

Il rischio concreto di operare in perdita nel breve è sostenibile da imprese ricche di risorse finanziarie, come appunto le imprese giapponesi negli anni Ottanta.

Una seconda fase in cui alla penetrazione attraverso le esportazioni si accosta un massiccio flusso di IDE. L'avanzo commerciale è via via annullato dal disavanzo crescente della bilancia degli IDE. E la fase della razionalizzazione della produzione, in cui le imprese, forti delle quote di mercato conquistate nella fase precedente, cercano di sfruttare eventuali vantaggi assoluti e comparati in termini di costi, rendimenti e rischi della produzione in paesi diversi. Ma il maggior incentivo al passaggio dalla prima alla seconda fase sembra esser la reazione protezionistica da parte degli altri paesi.

Ora più di prima la disponibilità di abbondanti risorse finanziarie è cruciale per garantire il flusso di IDE desiderato.

Nella terza fase gli IDE si sono ormai materializzati in capacità produttiva locale, che sostituisce man mano le esportazioni. L'avanzo commerciale si riduce, anche per la diminuzione delle esportazioni di beni capitali a sostegno della costruzione di impianti e reti distributive all'estero, e con esso rientra anche il disavanzo della bilancia degli IDE.

6. Osservazioni conclusive: crisi finanziaria giapponese e resto del mondo

Negli anni Ottanta l'economia mondiale è diventata sempre più "un treno trainato da tre locomotive": Stati Uniti, Giappone e Germania. Soprattutto questi ultimi due paesi hanno "trainato" lo sviluppo mondiale nell'ultimo quadriennio.

È stata la straordinaria condizione della Borsa di Tokio ad alimentare la "locomotiva" giapponese e, quando tale condizione è venuta meno, il Giappone ha cominciato a decelerare.

Contemporaneamente, i problemi legati all'unificazione hanno dirottato le risorse della Germania verso la gestione della transizione, nel tentativo di renderla la più rapida ed indolore possibile.

Al vertice dei sette paesi più industrializzati (G7), svoltosi a Washington in aprile, l'ordine del giorno è stato come stimolare la ripresa mondiale e, nel contempo, aiutare la transizione dell'ex-URSS al sistema di mercato, oltre che continuare a favorire l'aggiustamento in America Latina e nel Terzo Mondo.

Delle tre "locomotive" solo il Giappone si è presentato con margini d'azione sufficienti per "trainare" la crescita mondiale, sia dal lato della politica monetaria (inflazione bassissima) che della politica fiscale (disavanzo relativamente limitato).

Infatti, mentre la politica fiscale è frenata dai forti disavanzi di bilancio sia negli Stati Uniti che

in Germania, in più l'autorità monetaria tedesca si sente anche vincolata ad alti tassi di sconto allo scopo di contenere le pressioni inflazionistiche.

Al Giappone si è chiesto dunque di assumere l'iniziativa, stimolando la ripresa con un'espansione sia fiscale che monetaria.

Il problema è che il crollo della Borsa di Tokio ha lasciato il segno. Le autorità giapponesi sembrano essersi convinte dell'utilità della fase rallentata che sta attraversando il paese e della scarsità relativa di risorse finanziarie dopo gli eccessi della fine degli anni Ottanta.

La politica fiscale, come si è visto, ha abbandonato da qualche anno gli interventi congiunturali, impegnandosi in uno sforzo di ristrutturazione sia dal lato della spesa che dal lato delle entrate e mirando ad obiettivi di più lungo termine, come la creazione di infrastrutture.

L'autorità monetaria, che, alla fine degli anni Ottanta, si è addossata tutto il peso del controllo di breve periodo dell'economia, preferisce, alla luce della recente esperienza, trattenere la ripresa, piuttosto che rischiare di stimolarla eccessivamente. Il mantenimento dell'attuale regime di scarsità relativa di risorse finanziarie è visto come il modo di reintrodurre gli incentivi all'efficienza degli investimenti, rimossi dal boom finanziario, attraverso la selezione competitiva per l'accesso a tali risorse.

In una prospettiva internazionale, la relativa scarsità di risorse finanziarie, che, aumentando i costi di finanziamento, ha indotto una maggiore attenzione da parte delle imprese giapponesi per i profitti (anche di breve periodo), dovrebbe rallentare il processo di sostituzione delle esportazioni giapponesi attraverso lo sviluppo di capacità produttive all'estero. Responsabili di tale rallentamento saranno sia la riduzione del deflusso di IDE, sia lo smantellamento degli investimenti inefficienti effettuati durante gli anni Ottanta.

Sul mercato interno le attività, in cui le imprese giapponesi sono meno competitive, dovrebbero essere progressivamente cedute ad imprese straniere.

In questa direzione è interpretabile la crescente attenzione, da parte delle autorità giapponesi, per la creazione delle condizioni necessarie ad un afflusso di investimenti diretti dall'estero in settori, come quello dei generi di largo consumo, in cui il Giappone soffre tradizionalmente di svantaggi comparati.

L'obiettivo del riequilibrio dei conti con l'estero sarà quindi perseguito per mezzo di una maggiore apertura del mercato giapponese sia alle importazioni che agli IDE.

La riluttanza del Giappone ad assumersi l'onere della ripresa mondiale è spiegata dal fatto che l'economia giapponese sta subendo una notevole ristrutturazione, stimolata dagli incentivi creati proprio dalla fase relativamente rallentata che il paese sta attraversando.

Riferimenti bibliografici

Bank of Japan, Recent Balance of Payments Developments in Japan, Special Paper No.208, November 1991.

FMI, World Economic Outlook, 1985-1991.

OCSE, The OECD Economic Outlook, 1985-1991.

OCSE, OECD Economic Surveys: Japan, 1990-91.

The Economist, 1991-1992.

L'AREA DI LIBERO SCAMBIO NORD-AMERICANA

di Giulio Polimeni (*)
con la supervisione di Fabrizio Onida

1. Introduzione

Le difficoltà incontrate nell'Uruguay Round hanno fortemente raffreddato negli USA l'entusiasmo per negoziati di tipo multilaterale sul problema della liberalizzazione degli scambi commerciali.

Per contrasto, l'ipotesi di un Accordo Nord-Americano di Libero Scambio (NAFTA) comprendente USA, Canada e Messico, sembra invece riprendere slancio e non sono pochi gli osservatori che prevedono la trasmissione al Congresso di una prima bozza dell'intesa entro la fine di questo anno e la sua ratifica nei primi mesi del 1993.

È opinione diffusa che la conclusione di una tale intesa porterà cospicui benefici alle nazioni interessate attraverso una sensibile rimozione degli ostacoli ad un più efficiente uso delle risorse. Le viene inoltre attribuita una importanza cruciale nella costruzione di un mercato continentale, qualora agisse da catalizzatore per altri paesi della regione che hanno già avviato iniziative di liberalizzazione unilaterale nel contesto di programmi di aggiustamento macroeconomico e di riforma strutturale. Non mancano d'altro canto forti timori circa la realizzabilità di una indolore integrazione economico/politica tra unità economiche così diverse per dimensione, cultura e tradizione industriale.

Questi negoziati stanno procedendo a passo spedito grazie ad una sostanziale convergenza di interessi tra le tre parti.

Il Messico vede la conclusione dell'accordo come parte integrante del massiccio programma di riforme iniziato nel 1985 e rivolto a trasformare gradualmente l'economia verso un modello tipico di un paese industrializzato.

Gli Stati Uniti guardano dal canto loro con estremo interesse alla possibile apertura dell'economia messicana, da un lato per le immense opportunità che un mercato di 85 milioni di consumatori lascia intravvedere, dall'altro per portare a totale compimento la strategia di globalizzazione produttiva della propria industria avviata con l'accordo di libero scambio concluso con il Canada nel 1987.

Nonostante gli irrisori livelli di interscambio commerciale con il Messico, anche il Canada scorge la possibilità di trarre dei benefici da un allargamento dell'accordo; al di là degli effetti espansivi associati all'integrazione commerciale, il Canada ricerca infatti nel Messico un prezioso alleato nel conseguire alcuni degli obiettivi rivelatisi non negoziabili nel 1987 e nel vincolare gli USA ad un maggior rispetto degli impegni contratti.

In questa nota tenteremo quindi di fornire alcuni elementi di riflessione circa le ragioni storiche che hanno portato alla negoziazione dell'intesa ed il possibile impatto economico sulle economie dei tre paesi.

2. Uno sguardo ai principali indicatori economici

Tra i tre paesi che comporranno la NAFTA esistono, com'è peraltro noto, notevoli differenze in termini di dimensione, livello di sviluppo e orientamento verso gli scambi commerciali.

Come si può notare dalla Tav.1 che riporta i principali indicatori economici per i tre paesi, il PIL statunitense (5.194 miliardi di $ nel 1989) è all'incirca 9 volte più alto di quello canadese (648 miliardi di $) e 26 volte più alto di quello messicano (202 miliardi di $). La dimensione del mercato statunitense è inoltre la più grande con una popolazione (249 milioni di abitanti) 9 volte più alta di quella canadese (26 milioni) e 3 volte più grande di quella messicana (84 milioni).

Notevoli sono inoltre le asimmetrie in termini di livello di sviluppo tra USA e Canada da un lato ed il Messico dall'altro: il PIL pro-capite statunitense (20.836 $) risulta infatti del 15% superiore a quello canadese (18.206 $) e addirittura 9 volte più alto di quello messicano (2.232 $).

Decisamente più orientato verso gli scambi internazionali risulta invece il Canada per il quale l'interscambio commerciale si aggira intorno alla metà del PIL (50.8 %); grazie ai provvedimenti di liberalizzazione commerciale introdotti in tempi recenti il grado di apertura dell'economia messicana ha raggiunto un livello accettabile (pari al 25% del PIL), che oltrepassa il livello statunitense (di poco superiore al 16%) e quello di altri paesi latino-americani (quello del Brasile, per esempio, si colloca al di sotto del 15%).

Nonostante queste marcate differenze vi è ragione di credere che la formazione di un'area di libero scambio produrrà enormi benefici ai tre paesi membri. Infatti, Canada, Messico e USA sono già partners commerciali molto importanti, sebbene i flussi commerciali tra Canada e Messico siano notevolmente inferiori ai flussi tra ciascuno di essi e gli USA (Tav.2).

(*) Istituto di Economia Politica e CESPRI, Università Bocconi di Milano

La parte superiore della tavola ci fornisce alcuni importanti elementi dal lato delle esportazioni. Primo, gli Stati Uniti costituiscono di gran lunga il più importante mercato di sbocco tanto delle esportazioni messicane (pari al 71.8% del totale nel 1989/90) quanto di quelle canadesi (71.7%). Secondo, le esportazioni messicane verso questo mercato hanno registrato una forte espansione nella seconda metà degli anni ottanta; esse sono infatti cresciute in valore di un terzo tra l' 84/85 e l'89/90 e hanno spinto la quota USA sul totale dell'export messicano dal 59,1% al 71,8%. Terzo, le esportazioni statunitensi verso il Messico sono raddoppiate nello stesso quinquennio, passando così dal 5,9% al 7% dell'intero export statunitense.

Questo divario nel grado reciproco di interdipendenza commerciale appare in maniera ancora più nitida dal lato delle importazioni (parte bassa della Tav.2). Impressionante risulta in particolare il grado di dipendenza delle importazioni messicane dagli USA. Nell'arco di soli cinque anni, ed in seguito all'avviamento del processo di liberalizzazione commerciale, la quota di importazioni dagli USA sul totale sale infatti per il Messico dal 64,8% al 94,9% (questo dato basterebbe da solo a indicare le enormi opportunità che fronteggiano gli USA in caso di completamento delle riforme commerciali e di crescita sostenuta del mercato interno messicano). Molto alta, seppur in diminuzione, si conferma la dipendenza delle importazioni canadesi dalle forniture statunitensi (63,2% a fine decennio). Ancora relativamente bassa è la quota statunitense di importazioni dal Messico (5.8%), mentre più significativa è quella dal Canada (18.1%).

Infine, come si può osservare dalla Tav.3, il commercio con gli Stati Uniti riveste un'importanza cruciale per l'equilibrio della bilancia commerciale tanto del Messico quanto del Canada. Entrambi i paesi registrano infatti una forbice crescente tra l'avanzo registrato con gli USA e il disavanzo accusato nei confronti degli altri paesi partners. Trascurabile è invece nella seconda metà degli anni '80 il peso del disavanzo commerciale degli USA verso Messico e Canada rispetto al ben più ampio disavanzo accusato con il resto del mondo.

3. Motivazioni ed obiettivi dell'accordo

3.1 Stati Uniti

Le motivazioni che spingono gli USA a perseguire l'idea di un'area di libero scambio nordamericana sono di ordine economico e politico.

È noto come la posizione competitiva degli USA sia andata deteriorandosi nel corso degli anni '60 e '70 in numerose industrie intensive in lavoro e capitale (tessile, calzature, elettronica di consumo, acciaio, automobili etc.). È altrettanto noto come le aspettative statunitensi, a fronte del declino in questi settori, di una concentrazione fisiologica dei vantaggi comparati in altre industrie (agricoltura, manufatti ad alto contenuto tecnologico e servizi) siano state frustrate nel corso degli anni '80 dalla concomitanza di vari fattori sfavorevoli (l'enorme disavanzo pubblico, il dollaro forte, la forza competitiva del Giappone, i sussidi dei concorrenti ecc.).

Questi limiti strutturali alla possibilità di un aggiustamento rapido del proprio sistema di vantaggi comparati spinsero gli USA a premere per la conclusione in tempi stretti di un'intesa con il governo canadese.

Gli obiettivi contenuti nell'accordo del 1987 erano di natura duplice.

Da un lato esso doveva consentire all'industria statunitense di trarre consistenti benefici da una maggiore liberalizzazione degli scambi commerciali. Con la progressiva eliminazione delle tariffe, si intendeva mettere le numerose compagnie statunitensi investitrici in Canada nelle condizioni di avvantaggiarsi grazie ad una più efficiente utilizzazione di questi impianti. Si puntava inoltre, attraverso una riforma del sistema bilaterale di assegnazione degli appalti, a risollevare industrie come quelle delle telecomunicazioni e degli impianti generatori di energia, in passato fortemente discriminate dal sistema canadese di commesse pubbliche. Infine, vennero concordati alcuni provvedimenti di liberalizzazione nel settore dei servizi (tra i quali il più importante fu indubbiamente la rimozione delle restrizioni sugli investimenti esteri) che migliorarono la capacità di penetrazione dell'industria statunitense.

Dall'altro gli USA attribuivano all'accordo con il Canada una grande valenza politica. Confidavano infatti di segnalare agli altri partners commerciali che, sebbene il loro impegno a sviluppare un approccio multilaterale alla risoluzione dei problemi del libero scambio rimanesse immutato, erano tuttavia preparati a seguire altri canali nel caso di insoddisfacenti progressi dell'Uruguay Round in aree di cruciale importanza per gli interessi statunitensi. Non vi è alcun dubbio che attraverso questa politica bipolare gli USA accrebbero il proprio potere negoziale, in particolare nei confronti della CEE.

In questo progetto globale di recupero competitivo perseguito dall'industria statunitense il Messico riveste un'importanza centrale.

Gli USA guardano infatti già da qualche tempo al Messico in particolare, ma più in generale all'America Latina, non più come ad un semplice mercato di sbocco delle proprie esportazioni ma

soprattutto come ad una base produttiva intermedia nel quadro di una strategia complessiva di globalizzazione mondiale della propria industria.

La presenza di un enorme contigente di manodopera a basso costo, la disponibiltà di ingenti risorse energetiche e la localizzazione geografica strategica fanno del Messico una piattaforma di valore incalcolabile per la rivitalizzazione dell'economia statunitense.

Con la completa apertura della frontiera messicana gli USA contano inoltre di dirottare verso il Messico larga parte delle eccedenze agro-alimentari accumulate in tempi recenti. Al di là del probabile effetto riequilibratore sulla bilancia commerciale che ne potrà derivare, gli USA si auspicano che questi flussi esportativi operino anche come fattore di stabilizzazione dell'economia messicana: essi potrebbero infatti sostituire produzione locale ed importazioni attualmente disponibili a prezzi più alti, con il risultato di contenere l'inflazione interna, abbassare la pressione salariale e favorire la competitività internazionale di quell'industria.

La prospettiva di una prossima apertura delle frontiere con il Messico incontra invece la ferrea opposizione dei sindacati statunitensi, sorretta in Congresso dai parlamentari democratici. Essi ammoniscono che la liberalizzazione comporterà inevitabilmente una perdita di posti di lavoro negli USA a favore delle imprese localizzate in Messico, avvantaggiate da un basso costo del lavoro e da un rispetto meno scrupoloso delle leggi sulla salute dei lavoratori. Aggiungono inoltre che la assoluta mancanza di politiche di ammortizzatori sociali rende improponibile per gli USA un paragone con l'esperienza di integrazione nella Comunità Europea di paesi come Spagna e Portogallo, a basso livello di sviluppo.

A queste ragioni si contrappongono gli argomenti di coloro i quali sostengono che l'economia USA non dovrà sostenere elevati costi di aggiustamento in seguito alla ratificazione dell'accordo NAFTA. Innanzitutto, si fa osservare, il Messico è un paese di dimensioni economiche limitate e non può quindi assecondare una forte espansione delle proprie esportazioni senza creare pressioni sul mercato del lavoro, aumenti nei salari e una conseguente perdita di competitività. In secondo luogo, il basso costo del lavoro messicano riflette anche un basso livello di produttività: ne consegue che la pressione competitiva negli USA interesserà, almeno nel breve periodo, solo i settori più tradizionali e ad alto contenuto di lavoro non qualificato. Inoltre, le esportazioni messicane godono già negli USA di un trattamento privilegiato (si pensi, a titolo di esempio, alle reimportazioni statunitensi dagli impianti "maquilladoras" che sono totalmente esenti da dazi doganali). Da ultimo, le esportazioni messicane potranno rimpiazzare importazioni attualmente provenienti dal Sud Est asiatico, nel qual caso non si avvantaggerebbe solo l'industria messicana ma, indirettamente, l'intera economia dell'area nord-americana.

Tra i potenziali benefici per gli USA ve ne sono inoltre alcuni di natura politica. La conclusione delle trattative con il Messico potrebbe dare infatti un impulso decisivo allo sviluppo di alcune iniziative di liberalizzazione commerciale già avviate da altri paesi sudamericani (il Patto Andino tra Bolivia, Colombia, Perù, Ecuador e Venezuela, che contempla la rimozione delle barriere al commercio interno ed il Mercosur che prevede la creazione di un mercato comune tra Brasile, Argentina e Uruguay entro la fine del 1995). Con un numero relativamente basso di rappresentanti e di posizioni politiche raccolte intorno al tavolo delle trattative risulterà in futuro più facile affrontare la discussione di una possibile estensione dell'accordo di libero scambio all'intero continente americano.

In secondo luogo, l'effetto congiunto del rafforzamento del processo di democratizzazione e dell'innalzamento nello standard di vita della popolazione potrà facilitare la risoluzione congiunta di problemi quali l'immigrazione illegale dal Messico ed il traffico di droga.

3.2 Canada

I rapporti commerciali tra Canada e USA sono attualmente regolati, come abbiamo già detto, da un accordo di libero scambio sottoscritto dai due paesi nel 1987. Esso prevede entro la fine del 1997 l'eliminazione della quasi totalità delle barriere che tuttora ostacolano parte del commercio bilaterale di beni e servizi. Stabilisce inoltre regole precise per un trattamento non discriminatorio delle attività produttive di proprietà del paese partner localizzate sul territorio nazionale e pone delle limitazioni alle politiche (soprattutto canadesi) di selezione degli investimenti esteri (1). Prevede inoltre, anche per i servizi finanziari, l'estensione del trattamento nazionale alle attività estere, eliminando così di fatto l'intero complesso di pratiche discriminatorie attualmente esistenti (di nuovo in gran parte canadesi). Particolarmente significativa è poi l'intesa raggiunta sull'estensione del medesimo principio ad altri comparti dell'industria dei servizi (edilizia, turismo, servizi informativi, commercio, servizi manageriali), poiché rappresenta in assoluto il primo accordo internazionale concluso in questo ambito.

Poiché il pacchetto di concessioni canadesi superò di gran lunga quello statunitense è opportuno interrogarsi sulle motivazioni che hanno indotto il Canada a sottoscrivere l'accordo.

Innanzitutto l'evoluzione dei mercati mondiali aveva convinto le autorità canadesi che la disponibilità di risorse naturali non fosse più in grado da sola di assicurare redditi crescenti e compensare le inefficienze del settore manifatturiero (2). Il principale ostacolo ad una non più procrastinabile

riconversione del modello di specializzazione canadese verso settori manufatturieri orientati alle esportazioni era rappresentato dalle elevate barriere commerciali presenti su alcuni mercati ed in particolare, per la sua rilevanza, sul mercato statunitense.

In secondo luogo le alte tariffe mantenute per più di un secolo dal Canada sulle importazioni degli USA avevano contribuito a distorcere la specializzazione intesettoriale non solo mantenendo in vita settori ed imprese non competitive ma anche attirando investimenti dagli USA che non sempre hanno contribuito ad accrescere la produttività del sistema industriale (mediamente molto al di sotto di quella statunitense).

Da ultimo, il mutamento di rotta nella politica commerciale degli USA in senso fortemente protezionista a seguito della perdita di competitività dell'industria nazionale rese imprescindibile per il Canada un accordo che garantisse per il futuro un accesso privilegiato a tale mercato.

Va detto che l'adesione del Canada all'accordo di libero scambio non è stata accolta internamente con grande entusiasmo. Essa comportava infatti una profonda ridefinizione delle relazioni con gli USA, sia per le notevoli asimmetrie esistenti sul piano economico tra i due paesi sia per l'antica questione, mai completamente risolta, della relativa sovranità. In particolare, è stato sottolineato come, grazie all'accordo, i produttori statunitensi siano in grado di espandere significativamente la propria produzione e le proprie esportazioni in Canada ad un costo marginale piuttosto basso, data la loro presenza sul territorio canadese; al contrario i benefici derivanti alle imprese canadesi dalla liberalizzazione commerciale sarebbero stati decisamente inferiori, proprio per gli ingenti costi di commercializzazione e di produzione necessari per penetrare il mercato statunitense. In secondo luogo si paventa il rischio di una eccessiva esposizione alla concorrenza statunitense dell'enorme ricchezza forestale del Canada. Da ultimo, si teme un forte inasprimento delle contese regionali e delle istanze separatiste in seguito al rafforzamento dell'asse Nord-Sud e la frammentazione delle relazioni Est-Ovest all'interno del paese.

Gli USA sono stati quindi costretti a mettere in campo tutto il loro potere diplomatico, ricorrendo anche a forti pressioni che si sono spinte fino a vere e proprie minacce di ritorsione sulla politica energetica e di investimento canadese in caso di mancata conclusione delle trattative.

Se l'atteggiamento canadese verso l'ipotesi di un accordo con gli USA si limitò inizialmente ad una certa riluttanza, esso si traduce oggi in autentico scetticismo di fronte alla prospettiva di un possibile allargamento dell'intesa al Messico. Su questo tema la disponibilità canadese ad entrare nei negoziati è, al momento attuale, puramente a scopo difensivo.

Sebbene il Canada condivida l'interesse statunitense a rafforzare il processo di democratizzazione e di riforme economiche avviato dal Messico, vi è il timore di pesanti ripercussioni sull'industria nazionale e sui settori più "labor-intensive" in particolare. Una eventuale adesione del Messico alla proposta statunitense annullerebbe poi di fatto un punto importante dell'accordo USA-Canada sul contenuto di produzione all'origine: il Canada riuscì infatti in quella sede a strappare agli USA la concessione in base alla quale il valore aggiunto co-prodotto dagli USA e dal Messico negli impianti localizzati vicino al confine americano (le cosidette "maquilladoras"), non dovesse essere conteggiato come statunitense e risultasse quindi soggetto alle restrizioni canadesi. Nel quadro di un accordo a tre l'industria manifatturiera canadese si troverebbe quindi pericolosamente esposta alla concorrenza delle esportazioni originate in Messico ma non necessariamente messicane.

La presenza del Canada al tavolo delle trattative è dunque sostanzialmente imposta dalle circostanze; da un lato infatti le autorità canadesi comprendono bene che una eventuale esclusione dall'accordo minerebbe la fiducia degli attuali e dei potenziali investitori in Canada; dall'altro, sarebbe strategicamente rischioso rinunciare al vantaggio prospettico di appartenere ad una grande area di libero scambio, dotata di enorme potere negoziale, in una fase di acute contrapposizioni e di formazione di blocchi commerciali.

3.3 Messico

Per il Messico, l'interesse prioritario nel negoziato NAFTA è invece di carattere prevalentemente economico. Un accordo con gli USA (ed in misura minore con il Canada) completerebbe, nelle intenzioni delle autorità messicane, il processo di trasformazione dell'economia avviato nel 1985 con le riforme e la liberalizzazione degli scambi.

Il crollo nei prezzi del petrolio e la conseguente crisi debitoria esplosa all'inizio degli anni '80 misero a nudo la debolezza del modello di crescita messicano basato sulla sostituzione delle importazioni "via" protezione dell'industria nazionale. Questo modello introdusse una serie di distorsioni economiche e sociali, fallendo peraltro tanto l'obiettivo di favorire un equilibrato sviluppo economico quanto quello di ottenere un'industria efficiente e competitiva. I guasti più evidenti che ne conseguirono furono l'indebolimento strutturale del settore agro-alimentare, l'insufficiente sviluppo dei settori più moderni produttori di beni capitali e l'eccessivo peso degli investimenti esteri in settori tecnologicamente strategici dominati dalla grande impresa (3).

Durante i decenni della politica di "import-substitution" le relazioni commerciali intrattenute dal Messico con gli USA furono quindi fortemente sacrificate in seguito alla scelta di garantire alle

imprese investitrici estere un mercato interno fortemente protetto e un generoso sistema di sussidi e incentivi.

Svalutando il cambio ed approvando un pacchetto di provvedimenti fiscali, finanziari e tariffari, il governo messicano tentò, all'inizio degli anni '80, di favorire una ristrutturazione dell'inefficiente settore produttivo pubblico e dell'ormai antiquata industria produttrice di beni di consumo finale. I risultati di questa "riconversione protetta" dell'industria messicana non furono tuttavia soddisfacenti. Se è vero che la debolezza del "peso" favorì una certa espansione delle industrie più "export-oriented", essa compromise tuttavia l'afflusso e il reimpatrio di capitali dall'estero provocando così una pesante caduta degli investimenti.

In seguito al parziale fallimento anche di questa politica, le autorità messicane maturarono il convincimento che l'economia fosse troppo piccola per sostenere l'espansione di un efficiente settore industriale in un contesto autarchico; ciò condusse al varo nel 1985 di un vasto programma di liberalizzazione commerciale, all'adesione al GATT ottenuta nel 1986 ed al totale abbandono della politica di svalutazione del cambio. Questa svolta nella politica commerciale messicana si concretizzò nella rimozione di quasi tutte le restrizioni alle importazioni non tariffarie ed alla loro sostituzione con tariffe mai superiori al 20%, nella privatizzazione di larga parte delle industrie pubbliche, nella deregolamentazione del settore industriale e nella liberalizzazione degli investimenti esteri industriali e finanziari.

Con la liberalizzazione del mercato interno il Messico sta riuscendo nell'intento di sviluppare una base di esportazioni manifatturiere in grado, in alcuni casi, di competere con le produzioni USA e, in altri, di integrarsi con esse secondo un preciso schema di specializzazione intra-settoriale (per un maggiore dettaglio si veda il paragrafo 4). Nella maggior parte si tratta di imprese multinazionali che hanno integrato i propri processi produttivi sui due lati del confine, ma non mancano numerosi casi di imprese messicane penetrate sul mercato USA sia con esportazioni sia con acquisizioni.

Risulta quindi facile, considerando la crescente internazionalizzazione dell'industria messicana, comprendere le ragioni per cui l'ipotesi di un accordo di libero scambio con USA e Canada rivesta una rilevanza particolare nel caso del Messico.

Primo. L'appartenenza al blocco commerciale Nord-americano garantirà al Messico un accesso sicuro al mercato di sbocco più importante per le proprie esportazioni, ponendole così al riparo da eventuali provvedimenti restrittivi introdotti dalle autorità statunitensi a protezione della industria nazionale.

Secondo. La naturale complementarietà dell'economia messicana con quella dei due paesi partners consentirà in regime di libero scambio una più efficiente specializzazione esportativa del Messico nei settori di effettivo vantaggio comparato.

Terzo. L'adesione da parte messicana ad un sistema di regole stabili e trasparenti in materia di scambi commerciali ed investimenti esteri contribuirà ad accrescere la fiducia dei potenziali investitori e a convogliare verso questo paese un flusso maggiore di capitali.

Quarto. Il Messico si attende dall'accordo un migliore accesso a tecnologie di processo non attualmente disponibili; ciò dovrà consentire di accrescere la produttività del sistema con ovvie ricadute sulla crescita non inflazionistica dei salari e dello standard di vita della popolazione.

A fronte di questi guadagni attesi a seguito del processo di integrazione commerciale nell'area nord-americana si contrappongono tuttavia alcuni timori provenienti da ampi settori della società messicana.

Il primo è di carattere economico. Esiste, ed è piuttosto diffusa, la preoccupazione che, dato il profondo divario economico esistente tra Messico e Nordamerica, quest'ultima possa risultare l'unica vera beneficiaria dei frutti dell' integrazione commerciale. Si teme, in particolare, che la strategia degli USA punti, da un lato, a migliorare le proprie condizioni di approvvigionamento al petrolio messicano e, dall'altro, ad espandere le proprie esportazioni verso un mercato ormai liberalizzato (4), senza contribuire alla crescita competitiva dell'industria messicana. Sotto questo profilo la posizione negoziale messicana e quella canadese hanno molti punti in comune: entrambe riflettono infatti la condizione di debolezza di un'economia dipendente dal commercio con un'altra economia di dimensioni assai più grandi. Sarà quindi nel reciproco interesse di questi due paesi unire le proprie forze al tavolo della trattativa per strappare il più alto numero di concessioni possibile alla controparte statunitense.

Il secondo è legato alla storia stessa delle relazioni tra USA e Messico. L'opinione pubblica messicana è comprensibilmente prudente nel valutare l'opportunità di un accordo con un partner come gli Stati Uniti che nel corso di due secoli si è annesso la metà del proprio territorio, usando a più riprese la forza militare e quella diplomatica.

4. Il grado di integrazione commerciale tra i paesi della NAFTA

Le possibilità per la regione nordamericana di realizzare nel lungo periodo sostanziali guadagni attraverso un accordo di libero scambio dipendono dagli effetti che la liberalizzazione commerciale

sarà in grado di produrre sulla creazione interna di scambi, sul grado di concorrenza e sullo sfruttamento di economie di scala.

È opportuno quindi tentare di approfondire la questione del grado di complementarietà commerciale espresso dalle economie dei tre paesi.

L'attuale composizione degli scambi per grandi categorie merceologiche riflette in buona parte la struttura dei rispettivi vantaggi comparati. I beni di consumo e le materie prime energetiche costituiscono più del 30% delle importazioni statunitensi ma solo il 15% di quelle canadesi e il 10% di quelle messicane. Al contrario, più di 3/4 delle importazioni canadesi interessano forniture e prodotti meccanici, mentre la quota di questi beni sulle importazioni statunitensi non supera il 60%. Dal lato delle esportazioni, i prodotti manufatti coprono più dell'80% delle esportazioni canadesi; in Messico invece esse costituiscono solo il 36% delle esportazioni mentre le materie prime energetiche-e-non conservano un peso rilevante (57% delle esportazioni totali).

Qualche elemento utile sulla tipologia delle relazioni commerciali in atto nell'area nord-americana può essere tratto guardando ad alcuni aspetti settoriali.

4.1 L'interscambio USA-Canada

L'interscambio di merci tra Canada e USA ha subito una profonda ricomposizione nell'arco dell'ultimo trentennio (Tav.4a). Mentre negli anni '60 larga parte degli scambi avveniva nelle materie prime (25.3%), nei manufatti di prima lavorazione (24.2%) e nei prodotti alimentari (8.8%), nel 1990 il complesso di queste voci supera appena il 30% dell'interscambio totale. Grandissima rilevanza ha invece acquisito il commercio nei comparti della "meccanica e dei mezzi di trasporto" che da ormai quindici anni assorbe circa la metà dei flussi commerciali tra i due paesi.

Questi cambiamenti nella struttura del commercio tra USA e Canada riflettono sostanzialmente due eventi fondamentali: l'"Automotive Agreement" sottoscritto dai due paesi nel 1985 e l'evoluzione dei rispettivi "patterns" di vantaggi comparati.

Sottoscrivendo quell'accordo gli USA accettarono l'abolizione di tutte le tariffe sulle importazioni di veicoli e parti dal Canada con almeno un 50% di contenuto statunitense o canadese; il Canada dal canto suo estese lo stesso trattamento ai veicoli e le parti prodotti negli USA da imprese dotate di impianti sul territorio canadese.

L'impatto di questa intesa fu così drammatico da oscurare, anche sul piano statistico, l'altrettanto importante fenomeno del graduale cambiamento nella struttura dei vantaggi comparati, in particolare canadesi.

Se, con l'ausilio delle Tavv. 4c e 4d, operiamo un confronto tra l'evoluzione nella struttura settoriale delle esportazioni di USA e Canada possiamo notare come il modello di specializzazione canadese mostri una progressiva tendenza alla convergenza verso quello statunitense, che viceversa si mantiene relativamente più stabile. Questo processo riflette il graduale indebolimento (legato soprattutto alla dinamica sfavorevole delle ragioni di scambio) dei settori canadesi produttori di risorse minerali e naturali, la crescita tecnologica dei comparti manifatturieri di seconda lavorazione favorita dagli investimenti USA ed il graduale abbassamento delle tariffe statunitensi su molti prodotti manifatturieri.

Il settore della "meccanica e dei mezzi di trasporto" costituisce ormai la voce esportativa più rilevante nel commercio bilaterale tra USA e Canada (nel 1990 pesa rispettivamente per il 55% e il 44.2% delle esportazioni totali). All'interno di questo comparto è impressionante la quota ormai raggiunta dalle esportazioni di "veicoli su strada" che rappresentano per il Canada il 66% della Sezione 7 del SITC a fronte di un 41.9% per gli USA (Tavv.5a e 5b). È interessante notare come la forte espansione degli scambi in questo settore abbia trasformato il Canada in un esportatore netto verso gli USA, benché esso non disponga di una propria industria nazionale (5).

Anche a livello aggregato l'interscambio di merci tra USA e Canada registra un cospicuo e crescente attivo a favore di quest'ultimo (15.570 milioni di $ nel 1990, come mostra la Tav.4b).

Come si spiega dunque, alla luce di questi risultati positivi sul fronte dell'interscambio dal 1987 ad oggi, il diffuso scetticismo che circonda in Canada l'accordo di libero scambio con gli USA e le forti pressioni esercitate per forzarne una rapida uscita? Esistono almeno quattro ragioni fondamentali.

Primo, a fronte dell'avanzo nell'interscambio di merci il Canada ha registrato in questi ultimi anni un pesante deterioramento nelle altre voci della bilancia corrente con gli USA (in particolare servizi e investimenti esteri), come documenta la Tav. 6.

Secondo, il maggiore apporto all'avanzo nell'aggregato delle merci (Tav.4b) proviene dai comparti nei quali (Tav.4a) l'interscambio decresce in termini relativi ("materie prime", "alimentare", "manufatti di prima lavorazione"); nei settori dove la dinamica degli scambi è invece più elevata ("meccanica e mezzi di trasporto", "chimica" e "manufatti miscellanei") emergono invece larghi disavanzi.

Terzo, il controllo statunitense sull'industria canadese è in generale molto elevato (vedi Tav.7). Poiché lo è in particolare in quei settori nei quali si registrano dei saldi attivi ("minerario", "siderurgico" e "veicoli a motore"), nasce il sospetto che l'avanzo canadese sia soltanto un fatto statistico.

Quarto, la crescente polarizzazione della specializzazione nel settore dei "veicoli a motore" espone il sistema produttivo canadese al rischio di de-industrializzazione qualora, con l'ingresso del Messico nell'accordo, gli USA e gli altri paesi produttori ampliassero i propri programmi di investimento al di là del Rio Grande.

Per ragioni evidentemente opposte, gli USA continuano a sostenere la necessità di un rafforzamento dell'intesa. A queste ragioni si deve aggiungere la grande rilevanza del mercato canadese per le industrie statunitensi ad alta tecnologia. Come si può osservare dalla Tav.5a i comparti della "meccanica elettrica", della "meccanica specializzata per l'industria" e della "meccanica di precisione" rappresentano voci molto grosse dell'export statunitense verso il Canada. Prospettive interessanti si sono inoltre aperte di recente per il settore delle "telecomunicazioni", fortemente discriminato in passato dalle pratiche canadesi.

4.2 *L'interscambio USA-Messico*

Abbiamo già accennato nei paragrafi precedenti alla forte asimmetria che caratterizza il commercio tra USA e Messico: infatti, mentre la dipendenza commerciale messicana dagli USA è pressocché totale, il Messico è per gli USA un partner commerciale relativamente piccolo.

Anche tra USA e Messico, come tra USA e Canada, si riscontra nell'arco dell'ultimo trentennio una profonda redistribuzione nei contributi dei diversi settori merceologici all'interscambio globale. Come mostra la Tav.8b, fino agli anni '60 il nucleo fondamentale degli scambi tra questi due paesi avveniva nei comparti non manifatturieri delle "materie prime alimentari ed energetiche" (più del 40% del totale) e nel comparto della "meccanica e mezzi di trasporto" (28.3%). All'inizio degli anni '90 quasi la metà degli scambi totali avviene invece in quest'ultima classe di prodotti, mentre il complesso delle "materie prime" supera di poco il 20%.

Ancora più radicali sono i mutamenti intervenuti nella specializzazione bilaterale di questi due paesi (Tavv.8c e 8d). Trent'anni fa le "materie prime alimentari" rappresentavano il 56,8% delle esportazioni messicane verso gli USA, ma solo il 7,2% delle esportazioni statunitensi verso il Messico; la "meccanica e i mezzi di trasporto" pesavano solo lo 0,2% per il Messico ed il 48,8% per gli USA; la "chimica" era il 3% per il Messico e il 16% per gli USA. Oggi invece i due patterns esportativi sono quasi identici: per entrambi i paesi la "meccanica e i mezzi di trasporto" costituisce all'incirca il 45% delle esportazioni e gli altri comparti manifatturieri registrano quote inferiori ma molto simili (le uniche due classi di prodotto dove permane una netta asimmetria sono le "materie prime non alimentari", nelle quali il Messico, paese esportatore di petrolio, risulta sovra-specializzato e le "chimiche", nelle quali lo sono gli USA).

Emerge dunque con chiarezza da questi dati aggregati l'evoluzione da un modello di scambio di tipo "inter-industriale" ad uno di tipo "intra-industriale". Un modello di scambio quindi che non risponde tanto, o soltanto, alle differenze tra le dotazioni fattoriali relative dei due paesi ma segue presumibilmente il processo di internazionalizzazione della produzione operato dall'industria statunitense.

Questa ipotesi trova conferma dall'analisi disaggregata del commercio al livello dei singoli comparti 7 e 8 del SITC (Tavv.5a e 5c). Di nuovo riscontriamo una sostanziale sovrapposizione della specializzazione inter-settoriale nei due paesi, con valori percentuali particolarmente elevati nei settori a più alta presenza multinazionale ("meccanica elettrica", "veicoli su strada" e "telecomunicazioni" nella voce 7 e "meccanica di precisione" nella voce 8).

Il caso più interessante di "integrazione intra-industriale" è ovviamente quella realizzata tra USA e Messico nell'industria automobilistica. Dopo il fallimento nella politica di incentivi alla produzione per il mercato interno (basata principalmente su restrizioni quantitative alle importazioni e tariffe sulle componenti estere destinate alla produzione esportata) seguita tra il 1969 ed il 1982, a partire dal 1983 venne avviato un programma di liberalizzazione dell'industria messicana. Si provvedette a ripristinare il libero accesso agli inputs importati ed a rimuovere i numerosi vincoli gravanti sulle imprese esportatrici (6).

La liberalizzazione favorì una forte crescita degli investimenti esteri, in larga parte statunitensi, sul territorio messicano. Questi investimenti consentirono la creazione di una complessa rete di interdipendenze tra le cosiddette "maquilladoras" (imprese a capitale misto, produttrici di componenti, localizzate vicino al confine con gli USA), gli impianti di assemblaggio localizzati all'interno e le casemadri statunitensi. Mentre il legame tecnologico tra le prime due fasi si tradusse in un flusso di scambi essenzialmente interno al Messico, quello tra le ultime due generò cospicui flussi di reimportazioni negli USA di parti pronte per il montaggio finale. Questi flussi di commercio "intra-firm" svilupparono a tal punto le esportazioni messicane che, a partire dal 1986, si osservano per il Messico ampi e crescenti avanzi commerciali (7).

Seppur con un contributo di capitale messicano inferiore, lo stesso tipo di globalizzazione della produzione ha interessato altri comparti tecnologicamente avanzati quali le "telecomunicazioni", la "meccanica elettrica" e la "meccanica di precisione".

Non deve quindi sorprendere l'osservazione di cospicui avanzi, anche se decrescenti nel tempo,

nell'interscambio di merci del Messico con gli USA (con l'unica eccezione delle "chimiche" dove il Messico registra stabilmente un disavanzo).

Valgono tuttavia le cautele, già in parte espresse commentando il caso del Canada, nella valutazione di questo andamento favorevole degli scambi.

In primo luogo, questi avanzi evidenziano una tendenza decrescente che riflette probabilmente la crescente dipendenza tecnologica e la crescente domanda interna alimentata dalla dinamica di sviluppo del paese.

In secondo luogo, la bilancia messicana accusa un forte passivo verso gli USA nella voce dei "servizi", a causa in particolare degli interessi corrisposti sul debito e del reimpatrio degli utili statunitensi (Tav.9).

Non mancano infine alcune perplessità circa l'effettiva congruità dei dati di commercio estero disponibili e soggetti a forti distorsioni causate dalle frequenti pratiche di sovra- e sotto-fatturazione a fini fiscali.

Possiamo quindi concludere dicendo che, nonostante il rischio di una crescente e soffocante dipendenza dagli USA, il settore manifatturiero è ormai irreversibilmente diventato il motore della crescita messicana. Poiché, una volta imboccata questa strada, la chiave per assicurare il futuro benessere è rappresentata da una crescita costante delle esportazioni manifatturiere, si comprende bene quanto cruciale per gli interessi messicani sia l'assicurazione di un libero accesso al mercato nord-americano.

4.3 L'interscambio Canada-Messico

I flussi commerciali di merci tra Canada e Messico sono tuttora molto limitati. Praticamente nulle sono le esportazioni canadesi verso il Messico, mentre di una qualche rilevanza sono solo alcuni flussi di esportazioni originatisi di recente dal Messico nei comparti della "meccanica e dei mezzi di trasporto".

Il saldo commerciale risulta quindi favorevole al Messico e si aggira intorno al miliardo di dollari (Tav.8b).

È evidentemente ancora presto per individuare la direzione verso la quale l'eventuale integrazione commerciale tra questi due paesi potrà svilupparsi. Tuttavia non può essere messo in discussione l'immenso potenziale rappresentato dalle colossali dimensioni di questi due mercati che si dischiuderà al momento della liberalizzazione.

5. Conclusioni

Vi è dunque un complesso di interessi economici e politici che hanno indotto Stati Uniti, Canada e Messico a discutere il progetto NAFTA di un'area nord-americana di libero scambio.

Accanto ai più tradizionali fattori legati all'obiettivo di una più efficiente allocazione delle risorse gioca un'importanza cruciale la necessità di adeguarsi alle nuove regole della competizione internazionale.

Poiché queste nuove regole sono dettate da una filosofia economica sempre più orientata verso il concetto di complementarietà fra economie fortemente internazionalizzate, va sottolineato come anche la NAFTA non risponda più al semplice bisogno di conseguire attraverso il libero scambio una più "naturale" distribuzione dei vantaggi comparati.

Affermare che poiché il Messico possiede un vantaggio in termini di costo del lavoro e gli USA in termini di conoscenze tecnologiche, la liberalizzazione commerciale favorirà una concentrazione delle produzioni più labor-intensive in Messico e di quelle tecnologicamente più sofisticate negli USA o, ancora, sostenere che il Canada è un paese più simile agli USA che al Messico non ha più molto senso.

Ormai larga parte del commercio tra questi tre paesi avviene in prodotti intermedi, appartenenti in molti casi alle stesse classi merceologiche e, sempre più spesso, tra imprese affiliate allo stesso gruppo internazionale.

Il libero commercio diventerà quindi solo una condizione necessaria per perfezionare il processo di globalizzazione della produzione in tutti i paesi membri.

---

(1) Come ad esempio il requisito di esportazione di un certo ammontare minimo prodotto dalla sussidiaria o i controlli governativi sull'acquisizione di imprese al di sotto di una certa soglia dimensionale.

(2) Le ragioni erano molteplici: dalla comparsa sul mercato di nuovi concorrenti competitivi, al crollo della domanda di alcune materie prime provocato dal cambiamento tecnologico, alla rilocalizzazione di investimenti produttivi in aree che non fanno uso di materie prime canadesi (es. automobili) ecc.

(3) Alla fine degli anni '70 circa il 50% della produzione manifatturiera ed il 65% della produzione di beni intermedi e finali di investimento in Messico proveniva da imprese a capitale americano.

(4) La perdita della autosufficienza alimentare sperimentata dal Messico negli ultimi anni viene considerata, sotto questo profilo, come un preoccupante campanello d'allarme.

(5) Il forte disavanzo commerciale registrato in questo settore ha suscitato recentemente grande allarme negli USA, alimentando forti pressioni protezionistiche. Lo US Customers Service ha stabilito infatti che le automobili Honda assemblate in Ontario non raggiungono il 50% di contenuto locale previsto nell'accordo del 1987 (si noti che contemporaneamente i commissari americani stanno tentando di convincere la CEE che le Honda costruite in Ohio vanno considerate come automobili americane e non giapponesi!).

(6) Limiti sul numero di linee e modelli, restrizioni sul numero di vetture esportate, contenuto minimo di parti prodotte in Messico, obbligo di montaggio di motori a benzina ecc.

(7) Da cui l'apparente idiosincrasia di un paese abbondante in lavoro, in grado quindi di produrre componenti ad un costo relativo inferiore, che si specializza nella esportazione di prodotti ad alta intensità di lavoro qualificato, fabbricati in impianti con tecnologie di processo relativamente sofisticate.

PRINCIPALI INDICATORI ECONOMICI: 1989

	PIL (miliardi $)	Popolazione (milioni)	PIL Pro Capite (dollari)	(Esp + Imp)/PIL (percentuale)
USA	5198,4	248,7	20.902	16,10
Canada	648,5	26,3	24.658	50,78
Messico	201,6	84,3	2.391	24,65

Fonte: IMF International Financial Statistics (Yearbook 91)

Tavola 1

ESPORTAZIONI NORD-AMERICANE (1984/85 e 1989/90)

		Paese di destinazione									
paese di origine	Milioni di $ correnti	Canada		Messico		USA		Altri		Totale	
		84+85	89+90	84+85	89+90	84+85	89+90	84+85	89+90	84+85	89+90
	Canada	—	—	563	1013	134583	180693	45927	70245	181073	251951
	Messico	888	997	—	—	27471	38014	18128	13946	46487	52957
	USA	93775	161225	25627	53344	—	—	311633	542344	431035	756913
	%	Canada		Messico		USA		Altri		Totale	
		84+85	89+90	84+85	89+90	84+85	89+90	84+85	89+90	84+85	89+90
	Canada	—	—	0.3	0.4	74.3	71.7	25.4	27.9	100.0	100.0
	Messico	1.9	1.9	—	—	59.1	71.8	39.0	26.3	100.0	100.0
	USA	21.8	21.3	5.9	7.0	—	—	72.3	71.7	100.0	100.0

IMPORTAZIONI NORD-AMERICANE (1984/85 e 1989/90)

		Paese di provenienza									
paese importatore	Milioni di $ correnti	Canada		Messico		USA		Altri		Totale	
		84+85	89+90	84+85	89+90	84+85	89+90	84+85	89+90	84+85	89+90
	Canada	—	—	2015	2917	106694	149801	45892	84321	154601	237039
	Messico	442	908	—	—	15394	38697	7932	1190	23768	40795
	USA	136338	183330	37659	58387	—	—	528793	768627	702790	1010344
	%	Canada		Messico		USA		Altri		Totale	
		84+85	89+90	84+85	89+90	84+85	89+90	84+85	89+90	84+85	89+90
	Canada	—	—	1.3	1.2	69.0	63.2	29.7	35.6	100.0	100.0
	Messico	1.9	2.2	—	—	64.8	94.9	33.4	2.9	100.0	100.0
	USA	19.4	18.1	5.4	5.8	—	—	75.2	76.1	100.0	100.0

Fonte: FMI Direction of Trade Statistics 1991

Tavola 2

SALDI COMMERCIALI

STATI UNITI
Esp. FOB - Imp. CIF
(miliardi di $)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
USA-Can	-20.4	-22.2	-23.3	-11.7	-11.7	-11.3	-10.8
USA-Mex	-6.3	-5.8	-5.2	-5.9	-3.1	-2.6	-2.4
USA-Altri	-96.6	-120.1	-141.3	-153.6	-125.6	-115.6	-110.7

CANADA
Esp. FOB - Imp. CIF
(miliardi di $)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Can-USA	13.7	14.2	11.5	11.8	11.5	10.8	20.1
Can-Mex	-0.8	-0.7	-0.6	-0.5	-0.7	-0.9	-1.0
Can-Altri	1.5	-1.4	-4.6	-3.7	-4.5	-6.5	-7.5

MESSICO
Esp. FOB - Imp. CIF
(miliardi di $)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Mex-USA	7.7	4.4	2.9	5.0	1.3	4.0	6.4
Mex-Can	0.3	0.2	0	-0.1	-0.2	-0.1	-0.4
Mex-Altri	6.1	4.1	1.8	2.8	1.0	-3.0	1.0

Fonte: FMI Direction of Trade Statistics 1991

Tavola 3

STRUTTURA SETTORIALE DELL'INTERSCAMBIO

CANADA-USA
(percentuali)

SITC Sett.	Descrizione settore	1962 I+E	1975 I+E	1983 I+E	1987 I+E	1990 I+E
0.1	Alimentari e bevande	8.8	5.0	4.8	4.8	4.9
2-4	Materie prime animali, vegetali e minerali	25.3	21.2	19.3	14.7	13.8
5	Chimica	5.6	4.8	5.7	5.4	6.2
6	Manufatti primari	24.2	14.8	13.7	14.4	15.3
7	Meccanica e mezzi di trasporto	28.8	49.0	50.2	54.0	49.1
8	Manufatti miscellanei	5.2	4.4	5.3	5.4	6.5
9	Altri	2.1	0.8	1.0	1.3	4.2
	Totale	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tavola 4a

SALDI COMMERCIALI

CANADA-USA
(milioni di $)

SITC Sett.	Descrizione settore	1962 Saldo	1975 Saldo	1983 Saldo	1987 Saldo	1990 Saldo
0.1	Alimentari e bevande	29	-332	154	791	569
2-4	Materie prime animali, vegetali e minerali	983	5723	10845	11358	13320
5	Chimica	-150	-594	-765	-897	-1459
6	Manufatti primari	462	677	4328	6871	6426
7	Meccanica e mezzi di trasporto	-1445	-5885	-2845	-4352	-1570
8	Manufatti miscellanei	-279	-1265	-1872	-1385	-3868
9	Altri	-109	-207	-512	-1072	2151
	Totale	-509	-1882	9333	11312	15570

Tavola 4b

STRUTTURA SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI

USA-CANADA
(percentuali)

SITC Sett.	Descrizione settore	1962 Export	1975 Export	1983 Export	1987 Export	1990 Export
0.1	Alimentari e bevande	7.9	5.5	5.1	4.6	5.0
2-4	Materie prime animali, vegetali e minerali	11.5	7.9	8.8	6.5	6.6
5	Chimica	7.1	5.9	7.1	6.6	7.8
6	Manufatti primari	16.9	12.7	10.2	9.9	12.6
7	Meccanica e mezzi di trasporto	45.0	59.7	58.9	62.9	55.0
8	Manufatti miscellanei	8.3	7.0	8.1	7.1	9.7
9	Altri	3.3	1.2	1.7	2.4	3.3
	Totale	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tavola 4c

STRUTTURA SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI

CANADA-USA
(percentuali)

SITC Sett.	Descrizione settore	1962 Export	1975 Export	1983 Export	1987 Export	1990 Export
0.1	Alimentari e bevande	9.9	4.4	4.5	5.0	4.8
2-4	Materie prime animali, vegetali e minerali	41.1	35.6	27.9	21.6	19.8
5	Chimica	3.9	3.6	4.4	4.3	4.9
6	Manufatti primari	32.5	17.0	16.6	18.1	17.4
7	Meccanica e mezzi di trasporto	10.4	37.3	43.1	46.6	44.2
8	Manufatti miscellanei	1.6	1.7	3.1	4.0	3.9
9	Altri	0.7	0.4	0.4	0.5	5.0
	Totale	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tavola 4d

ESPORTAZIONI DEGLI USA VERSO IL CANADA

MECCANICHE E MEZZI DI TRASPORTO
(milioni di $ e percentuali)

No.	Descrizione	1989	1990	% 89/90
71	Generatori di potenza	4209	4039	9.7
72	Macchine specializzate	3196	3007	7.3
73	Macchine lavorazione metalli	543	503	1.2
74	Macchine per l'industria	4753	4600	11.0
75	Macchine per ufffficio	3439	3303	7.9
76	Telecomunicazioni	1272	1339	3.1
77	Meccanica elettrica	5299	6312	13.6
78	Veicoli su strada	18637	17006	41.9
79	Altri mezzi di trasporto	1899	1746	4.3
7	Totale	43247	41855	100.0

ESPORTAZIONI DEGLI USA VERSO IL MESSICO

MECCANICHE E MEZZI DI TRASPORTO
(milioni di $ e percentuali)

No.	Descrizione	1989	1990	% 89/90
71	Generatori di potenza	899	855	7.8
72	Macchine specializzate	619	944	6.9
73	Macchine lavorazione metalli	314	206	2.3
74	Macchine per l'industria	1066	1365	10.8
75	Macchine per ufffficio	678	853	6.8
76	Telecomunicazioni	976	1380	10.4
77	Meccanica elettrica	3047	3606	29.5
78	Veicoli su strada	1791	3226	22.2
79	Altri mezzi di trasporto	259	503	3.4
7	Totale	9649	12938	100.0

Tavola 5a

ESPORTAZIONI DEGLI USA VERSO IL CANADA

MANUFATTI MISCELLANEI
(milioni di $ e percentuali)

No.	Descrizione	1989	1990	% 89/90
81	Prodotti idraulici	236	254	3.5
82	Mobilio	571	697	9.1
83	Articoli personali	20	22	0.3
84	Abbigliamento	175	212	2.8
85	Calzature	49	51	0.7
87	Mecc. di precisione	1785	1858	26.1
88	Foto-ottica	474	506	7.0
89	Altri manufatti	3372	3668	50.5
8	Totale	6682	7268	100.0

ESPORTAZIONI DEGLI USA VERSO IL MESSICO

MANUFATTI MISCELLANEI
(milioni di $ e percentuali)

No.	Descrizione	1989	1990	% 89/90
81	Prodotti idraulici	50	60	2.3
82	Mobilio	230	325	11.8
83	Articoli personali	8	21	0.6
84	Abbigliamento	310	392	14.9
85	Calzature	23	61	1.8
87	Mecc. di precisione	487	752	26.3
88	Foto-ottica	92	175	5.7
89	Altri manufatti	608	1109	36.5
8	Totale	1808	2895	100.0

Fonte: OECD Foreign Trade Statistics (Serie C).

(segue Tavola 5a)

ESPORTAZIONI DEL CANADA VERSO IL MESSICO

MECCANICHE E MEZZI DI TRASPORTO
(milioni di $ e percentuali)

No.	Descrizione	1989	1990	% 89/90
71	Generatori di potenza	18	15	8.8
72	Macchine specializzate	15	16	8.3
73	Macchine lavorazione metalli	2	1	0.8
74	Macchine per l'industria	15	16	8.3
75	Macchine per ufffficio	4	2	1.6
76	Telecomunicazioni	16	34	13.3
77	Meccanica elettrica	17	19	9.6
78	Veicoli su strada	60	55	30.7
79	Altri mezzi di trasporto	34	36	18.7
7	Totale	181	194	100.0

ESPORTAZIONI DEL CANADA VERSO GLI USA

MECCANICHE E MEZZI DI TRASPORTO
(milioni di $ e percentuali)

No.	Descrizione	1989	1990	% 89/90
71	Generatori di potenza	2701	2777	7.1
72	Macchine specializzate	1645	1404	3.9
73	Macchine lavorazione metalli	168	250	0.5
74	Macchine per l'industria	1302	1743	3.9
75	Macchine per ufffficio	1251	1918	4.1
76	Telecomunicazioni	809	980	2.3
77	Meccanica elettrica	2151	3370	7.1
78	Veicoli su strada	24798	26365	66.0
79	Altri mezzi di trasporto	1541	2370	5.0
7	Totale	36366	41177	100.0

Tavola 5b

ESPORTAZIONI DEL CANADA VERSO IL MESSICO

MANUFATTI MISCELLANEI
(milioni di $ e percentuali)

No.	Descrizione	1989	1990	% 89/90
81	Prodotti idraulici	0	0	0.0
82	Mobilio	1	1	14.3
83	Articoli personali	0	0	0.0
84	Abbigliamento	0	0	0.0
85	Calzature	0	0	0.0
87	Mecc. di precisione	2	3	35.7
88	Foto-ottica	0	0	0.0
89	Altri manufatti	4	3	50.0
8	Totale	7	7	100.0

ESPORTAZIONI DEL CANADA VERSO GLI USA

MANUFATTI MISCELLANEI
(milioni di $ e percentuali)

No.	Descrizione	1989	1990	% 89/90
81	Prodotti idraulici	29	85	1.0
82	Mobilio	1141	1225	21.1
83	Articoli personali	15	17	0.3
84	Abbigliamento	322	249	5.1
85	Calzature	36	54	0.8
87	Mecc. di precisione	435	531	8.6
88	Foto-ottica	203	4051	38.0
89	Altri manufatti	1512	1296	25.1
8	Totale	3693	7508	100.0

Fonte: OECD Foreign Trade Statistics (Serie C).

(segue Tavola 5b)

ESPORTAZIONI DEL MESSICO VERSO IL CANADA

MECCANICHE E MEZZI DI TRASPORTO
(milioni di $ e percentuali)

No.	Descrizione	1989	1990	% 89/90
71	Generatori di potenza	217	262	24.9
72	Macchine specializzate	6	8	0.7
73	Macchine lavorazione metalli	0	0	0.0
74	Macchine per l'industria	15	64	4.1
75	Macchine per ufficio	126	149	14.3
76	Telecomunicazioni	39	106	7.5
77	Meccanica elettrica	156	164	16.7
78	Veicoli su strada	254	354	31.7
79	Altri mezzi di trasporto	0	1	0.1
7	Totale	813	1108	100.0

ESPORTAZIONI DEL MESSICO VERSO GLI USA

MECCANICHE E MEZZI DI TRASPORTO
(milioni di $ e percentuali)

No.	Descrizione	1989	1990	% 89/90
71	Generatori di potenza	1336	1080	9.8
72	Macchine specializzate	142	142	1.1
73	Macchine lavorazione metalli	6	8	0.1
74	Macchine per l'industria	540	743	5.2
75	Macchine per uffficio	677	713	5.6
76	Telecomunicazioni	2449	2780	21.2
77	Meccanica elettrica	3519	4589	32.8
78	Veicoli su strada	2208	3678	23.8
79	Altri mezzi di trasporto	65	31	0.4
7	Totale	10942	13764	100.0

Tavola 5c

ESPORTAZIONI DEL MESSICO VERSO IL CANADA

MANUFATTI MISCELLANEI
(milioni di $ e percentuali)

No.	Descrizione	1989	1990	% 89/90
81	Prodotti idraulici	6	4	8.9
82	Mobilio	8	7	13.4
83	Articoli personali	1	1	1.8
84	Abbigliamento	8	9	15.2
85	Calzature	4	3	6.3
87	Mecc. di precisione	4	4	7.1
88	Foto-ottica	1	1	1.8
89	Altri manufatti	25	26	45.5
8	Totale	57	55	100.0

ESPORTAZIONI DEL MESSICO VERSO GLI USA

MANUFATTI MISCELLANEI
(milioni di $ e percentuali)

No.	Descrizione	1989	1990	% 89/90
81	Prodotti idraulici	76	119	3.2
82	Mobilio	450	583	17.2
83	Articoli personali	35	47	1.4
84	Abbigliamento	516	717	20.5
85	Calzature	121	167	4.8
87	Mecc. di precisione	337	523	14.3
88	Foto-ottica	748	131	14.6
89	Altri manufatti	642	791	23.9
8	Totale	2925	3078	100.0

(segue Tavola 5c)

BILANCIA COMMERCIALE

CANADA
(miliardi di $)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Merci	16.39	9.94	11.11	10.11	7.56	10.80
Servizi	-4.86	-5.19	-6.21	-5.68	-7.23	-7.83
Redd. invest.	-14.33	-16.40	-16.17	-18.88	-22.15	-24.22
Trasferimenti	0.80	1.50	2.12	4.29	5.14	5.26
Totale	-2.00	-10.16	-9.17	-10.16	-16.69	-15.99

Fonte: Statistiche nazionali canadesi.

Tavola 6

CANADA: CONTROLLO ESTERO DELL'INDUSTRIA
(percentuali)

Descrizione Settore	USA	Altri	Totale
Agricoltura/foresta/pesca	1.8	2.5	4.3
Minerario	35.6	9.5	45.1
Metalli	25.1	6.1	31.2
Energetico	42.5	10.8	53.3
Altri	29.0	11.4	40.4
Manufatti	34.7	12.9	47.6
Edilizia	5.4	4.6	10.0
Commercio all'ingrosso	13.0	11.0	24.0
Commercio al minuto	11.1	1.9	13.0
Servizi	13.0	1.6	14.6

Fonte: Corporations and labour unions return act. 1980.

Tavola 7

STRUTTURA SETTORIALE DELL'INTERSCAMBIO

MESSICO-USA
(percentuali)

SITC Sett.	Descrizione settore	1962 I+E	1975 I+E	1983 I+E	1987 I+E	1990 I+E
0.1	Alimentari e bevande	28.1	16.2	12.1	8.8	8.6
2-4	Materie prime animali, vegetali e minerali	14.8	13.8	39.0	16.8	14.9
5	Chimica	10.5	6.9	5.6	5.7	5.2
6	Manufatti primari	11.0	11.0	8.2	10.2	10.4
7	Meccanica e mezzi di trasporto	28.3	39.7	27.8	45.6	45.9
8	Manufatti miscellanei	4.0	8.3	5.2	8.9	10.3
9	Altri	1.9	4.0	2.1	3.9	4.8
	Totale	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tavola 8a

SALDI COMMERCIALI

MESSICO-USA
(milioni di $)

SITC Sett.	Descrizione settore	1962 Saldo	1975 Saldo	1983 Saldo	1987 Saldo	1990 Saldo
0.1	Alimentari e bevande	253	380	227	1670	1090
2-4	Materie prime animali, vegetali e minerali	63	39	7684	2495	3973
5	Chimica	-102	-411	-716	-932	-1600
6	Manufatti primari	-13	-86	273	498	-92
7	Meccanica e mezzi di trasporto	-360	-1425	58	1799	82
8	Manufatti miscellanei	-35	64	185	485	19
9	Altri	-24	-23	310	211	-25
	Totale	-200	-1462	8010	6213	340

Tavola 8b

STRUTTURA SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI

USA-MESSICO
(percentuali)

SITC Sett.	Descrizione settore	1962 Export	1975 Export	1983 Export	1987 Export	1990 Export
0.1	Alimentari e bevande	7.2	10.1	16.3	4.3	7.1
2-4	Materie prime animali, vegetali e minerali	8.5	11.4	13.1	11.7	8.6
5	Chimica	16.0	9.9	12.2	10.2	8.4
6	Manufatti primari	10.4	10.3	10.4	10.7	12.7
7	Meccanica e mezzi di trasporto	48.8	48.0	40.1	49.3	47.3
8	Manufatti miscellanei	5.8	6.5	6.6	9.2	10.6
9	Altri	3.2	3.7	3.3	4.0	5.3
	Totale	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tavola 8c

STRUTTURA SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI

MESSICO-USA
(percentuali)

SITC Sett.	Descrizione settore	1962 Export	1975 Export	1983 Export	1987 Export	1990 Export
0.1	Alimentari e bevande	56.8	24.8	9.8	11.6	9.9
2-4	Materie prime animali, vegetali e minerali	23.4	17.1	52.6	20.4	20.5
5	Chimica	3.0	2.6	2.1	2.5	2.3
6	Manufatti primari	11.9	12.1	7.1	9.9	8.3
7	Meccanica e mezzi di trasporto	0.2	27.9	21.3	43.1	44.7
8	Manufatti miscellanei	1.5	10.9	4.5	8.8	10.0
9	Altri	0.0	4.5	2.6	3.8	4.2
	Totale	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tavola 8d

BILANCIA COMMERCIALE

MESSICO
(miliardi di $)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990
Merci	8.40	4.60	8.50	1.70	-2.60	-4.20
Servizi	-8.30	-7.10	-5.10	-4.60	-5.50	-5.70
Trasferimenti	0.97	0.48	0.68	0.58	2.08	3.58
Totale	1.30	-1.60	4.00	-2.40	-5.90	-6.40

Fonte: Statistiche nazionali messicane.

Tavola 9

STRUTTURA SETTORIALE DELL'INTERSCAMBIO

CANADA-MESSICO
(percentuali)

SITC Sett.	Descrizione settore	1962 I+E	1975 I+E	1983 I+E	1987 I+E	1990 I+E
0.1	Alimentari e bevande	17.7	17.3	11.8	9.3	12.3
2-4	Materie prime animali, vegetali e minerali	30.6	15.7	47.8	22.2	7.3
5	Chimica	1.6	1.9	1.4	1.3	1.4
6	Manufatti primari	40.3	21.5	5.1	9.8	9.1
7	Meccanica e mezzi di trasporto	6.5	37.5	31.4	55.0	64.9
8	Manufatti miscellanei	3.2	5.8	2.3	1.9	3.1
9	Altri	0.0	0.3	0.1	0.2	2.0
	Totale	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tavola 10a

SALDI COMMERCIALI

CANADA-MESSICO
(milioni di $)

SITC Sett.	Descrizione settore	1962 Saldo	1975 Saldo	1983 Saldo	1987 Saldo	1990 Saldo
0.1	Alimentari e bevande	-9	-18	10	-45	-51
2-4	Materie prime animali, vegetali e minerali	1	19	-509	36	-2
5	Chimica	1	2	4	-5	0
6	Manufatti primari	21	51	21	2	4
7	Meccanica e mezzi di trasporto	4	87	-92	-443	-914
8	Manufatti miscellanei	0	-16	-1	-16	-47
9	Altri	0	-1	-1	-1	22
	Totale	16	124	-567	-472	-988

Tavola 10b

STRUTTURA SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI

MESSICO-CANADA
(percentuali)

SITC Sett.	Descrizione settore	1962 Export	1975 Export	1983 Export	1987 Export	1990 Export
0.1	Alimentari e bevande	43.5	36.3	7.4	9.5	9.9
2-4	Materie prime animali, vegetali e minerali	39.1	16.0	61.4	14.1	4.9
5	Chimica	0.0	2.1	0.7	1.3	0.9
6	Manufatti primari	8.7	8.5	2.3	7.0	5.9
7	Meccanica e mezzi di trasporto	0.0	16.0	26.5	65.6	74.0
8	Manufatti miscellanei	4.3	18.1	1.6	2.3	3.7
9	Altri	0.0	1.1	0.1	0.2	0.6
	Totale	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tavola 10c

STRUTTURA SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI

CANADA-MESSICO
(percentuali)

SITC Sett.	Descrizione settore	1962 Export	1975 Export	1983 Export	1987 Export	1990 Export
0.1	Alimentari e bevande	2.6	8.3	24.3	9.1	19.2
2-4	Materie prime animali, vegetali e minerali	25.6	15.6	9.4	46.1	14.1
5	Chimica	2.6	1.8	3.2	1.5	2.7
6	Manufatti primari	59.0	27.1	13.3	16.0	18.2
7	Meccanica e mezzi di trasporto	10.3	46.8	45.3	31.7	38.2
8	Manufatti miscellanei	2.6	0.5	4.2	1.0	1.6
9	Altri	0.0	0.0	0.0	0.3	6.1
	Totale	100.0	100.0	100.0	100.0	100.0

Tavola 10d

IL GRADO DI APERTURA INTERNAZIONALE SPIEGA I DIVERSI TASSI DI CRESCITA DEI PAESI? TEORIA ED EVIDENZA EMPIRICA

di Lucia Tajoli (*)
con la supervisione di Fabrizio Onida

1. Alcune osservazioni sulla crescita economica dei paesi

Uno dei fatti che colpiscono maggiormente osservando i tassi di crescita dei diversi paesi (convenzionalmente misurati come variazione annuale del prodotto interno lordo in termini reali) è la loro diversità. In un mondo in cui i legami economici tra i paesi sono sempre più stretti e in cui le interdipendenze potrebbero favorire la convergenza delle diverse economie nazionali, la diversità dei tassi di crescita è sconcertante: per il periodo 1960-1989 la crescita media annua del reddito pro capite va dal -1,32% registrato dall'Uganda al +6,69% di Singapore (cfr. Tav. 1). Su di un arco di tempo di oltre venti anni, differenze anche di uno o due punti percentuali nel tasso di crescita implicano una notevole differenza nei livelli di reddito raggiunti.

La teoria economica ha cercato di offrire delle spiegazioni a queste diverse performance, per capire il ruolo delle variabili economiche caratteristiche di ciascun paese e delle politiche intraprese. Una delle variabili più facilmente associate ad alti tassi di crescita è l'elevato grado di apertura internazionale (cfr. Fig. 1).

Sul ruolo positivo del commercio internazionale per la crescita esistono vasti consensi, sostenuti da numerosi studi in materia. L'evidenza empirica sulla correlazione tra performance economica e grado di apertura è piuttosto vasta e risale almeno agli inizi degli anni '70. Uno dei lavori più autorevoli in questo campo è quello della Banca Mondiale (World Bank 1987), che ha prodotto una classificazione dei paesi in via di sviluppo (PVS) basata sull'orientamento "interno" o "esterno" della struttura degli incentivi. Osservando i tassi di crescita medi del PIL pro capite, questi risultano via via più bassi passando dal gruppo di paesi più fortemente orientati verso l'esterno a quelli più orientati all'interno. Il rapporto della Banca Mondiale conclude quindi che la politica commerciale ha una forte influenza sulla performance economica dei paesi.

In quello stesso lavoro si ammette però che il nesso tra strategia commerciale sui mercati internazionali e performance macroeconomica non è chiaro. In effetti, anche se esiste un certo consenso sul legame positivo tra crescita e apertura internazionale, c'è poco accordo sulle basi teoriche di questa relazione e sulle politiche economiche che questo implica. Nel rapporto della Banca Mondiale le spiegazioni offerte si limitano a suggerire che il commercio internazionale promuove un uso più efficiente delle risorse e facilita l'adozione di innovazioni, e quindi il progresso tecnico.

È vero che l'associazione tra commercio internazionale e crescita economica non trova riscontro della teoria tradizionale. Dai modelli di commercio internazionale vengono precise indicazioni sui vantaggi degli scambi tra paesi, ma si tratta di vantaggi di tipo statico, cioè di un miglioramento nei livelli di output raggiunto. Le conseguenze "dinamiche" del commercio internazionale, e cioè variazioni prodotte nel tasso di crescita, possono però superare notevolmente nel medio-lungo periodo gli effetti statico-allocativi. Queste conseguenze, trascurate nei modelli tradizionali di commercio internazionale, vanno considerate per una valutazione corretta degli effetti dell'apertura di un paese.

Alcuni modelli già in passato hanno cercato di esaminare le conseguenze dinamiche del commercio internazionale. Uno dei più noti è il modello di "export-led growth", secondo cui le esportazioni inducono un circolo virtuoso di crescita. Il legame va dalle esportazioni alla crescita del settore manifatturiero, al conseguente aumento della produttività media del paese ("legge di Verdoorn") che si traduce in parte in maggiore competitività, che a sua volta stimola le esportazioni, e così via. Il punto debole di questo tipo di modello, che fa riferimento a particolari stadi dello sviluppo di un'economia, è che non viene chiaramente esplicitato qual'è il motore della crescita, nè quali differenze di fondo vi siano fra sviluppo trainato dalle esportazioni e sviluppo trainato dalla domanda interna.

Un altro modello in cui si discutono le conseguenze dinamiche del commercio internazionale è quello di Thirlwall, sul vincolo alla crescita creato dalla bilancia dei pagamenti (Thirlwall 1983). In questo modello si evidenzia da un lato l'importanza della apertura di un paese per la sua crescita economica, legata alla crescita degli altri paesi tramite le proprie esportazioni. D'altra parte si sottolinea come il tasso di crescita di un paese aperto non possa essere nel lungo periodo superiore a quello del resto del mondo, perchè questo porterebbe ad una crescita delle importazioni troppo elevata e ad un disavanzo di bilancia dei pagamenti insostenibile.

Il concetto di importazioni come freno alla crescita è ripresa come giustificazione delle politiche di "import substitution" intraprese da molti paesi. Infatti, nonstante il consenso sulle potenzialità di crescita offerte dal commercio internazionale, l'idea che un elevato grado di penetrazione delle importazioni creasse una dipendenza rischiosa e che fosse più prudente contare sul mercato interno

(*) Istituto di Economia Politica e CESPRI, Università Bocconi di Milano

per lo sviluppo della propria economia ha avuto notevole sostegno per lungo tempo (cfr. Riedel 1990). Una migliore comprensione della relazione tra commercio internazionale e crescita è il requisito necessario per valutare correttamente le conseguenze delle politiche di "import substitution".

2. Nuove teorie della crescita e ruolo del commercio internazionale

Per poter capire qual'è l'effetto dell'apertura di un paese sui tassi di crescita occorre prima di tutto capire le determinanti della crescita. Nella tradizionale teoria neoclassica, il livello dell'output (ovvero del reddito) è dato da:

$$Y = f(K, L)$$

dove Y è il livello di output, K è lo stock di capitale (o più in generale lo stock di fattore produttivo accumulabile), L è la quantità disponibile di lavoro (ovvero il fattore la cui quantità è esogenamente determinata), e f è una generica funzione a rendimenti di scala costanti. Quello che determina la crescita dell'output è la crescita dei fattori, di fatto l'accumulazione del capitale, poichè per ipotesi la quantità di L non è determinata internamente al modello. Il problema di questo modello, come dimostrato da Solow (1956), è che nel lungo periodo il tasso di crescita dell'output è esogeno, determinato dal tasso di crescita di L. Infatti la forma della funzione di produzione aggregata implica che la produttività marginale del capitale è decrescente e dunque l'incentivo all'investimento (cioè all'accumulazione di capitale), indipendentemente dal livello di risparmio della popolazione, tende a cadere col tempo. L'osservazione empirica mostra però forti contraddizioni rispetto al modello descritto: i tassi di crescita dell'output risultano molto diversi da quelli che si aspetterebbero osservando la crescita dei fattori produttivi. La spiegazione del cosiddetto "residuo di Solow" (la differenza tra crescita dei fattori e crescita del prodotto) sarebbe nell'esistenza del progresso tecnico — descritto come del tutto esogeno e non spiegato — che muta la produttività dei fattori e determina la crescita più che proporzionale del prodotto.

In questo contesto risulta chiaro che il commercio internazionale, come praticamente qualsiasi tipo di politica economica, non ha nessun ruolo definito e non incide sul tasso di crescita di lungo periodo. Recentemente però si è sviluppato un filone di ricerca che ha cercato di superare i limiti posti dalla teoria tradizionale "alla Solow" e di approfondire la spiegazione delle determinanti della crescita economica. Questa letteratura offre più di uno spunto per collegare la crescita al commercio internazionale.

Partendo direttamente dal modello di Solow, i nuovi modelli vedono anch'essi negli investimenti il motore della crescita e nel progresso tecnico ciò che continua a rendere conveniente l'investimento, aumentando la produttività del capitale, e quindi sostenendo la crescita nel lungo periodo. Ma qui il progresso anzichè essere esogeno è determinato dalle decisioni degli operatori ed è quindi sensibile ai mutamenti di diverse variabili economiche.

Nella letteratura della crescita endogena viene descritto innanzitutto un tipo di "progresso" che incide sulla produttività del lavoro. Si tratta dell'accumulazione del cosidetto "capitale umano", cioè dell'accumulazione di capacità e conoscenze da parte delle persone, cosa che aumenta il loro rendimento lavorativo. In una serie di recenti modelli (Lucas 1988, Grossman e Helpman 1991) la decisione di dedicare tempo all'accumulazione di capitale umano è presa dagli individui sulla base degli incentivi offerti dal sistema economico: in questo caso l'incentivo deriva dagli stipendi più elevati pagati ai lavoratori più "capaci". L'accumulazione di capitale umano favorisce la crescita sia aumentando la produttività del lavoro, sia perchè questa accumulazione presenta una serie di economie esterne del tipo "learning by doing".

Esiste poi il progresso tecnico più propriamente definito, che agisce sulla produttività del capitale. In vario modo, i modelli di crescita endogena (Romer 1986 e 1990, Grossman e Helpman 1991) mostrano, abbandonando il contesto di concorrenza perfetta per quello di concorrenza monopolistica, come esistano incentivi che portano gli imprenditori a dedicare risorse alla ricerca per sviluppare macchinari e beni intermedi nuovi che aumentano la produttività. Anche qui si mostra che esistono delle economie esterne in queste attività, così che la ricerca favorisce la crescita sia aumentando la produttività del capitale che incentivando altri imprenditori a fare ricerca.

Come si inserisce in questo contesto il commercio internazionale? Il passaggio da un'economia chiusa ad una aperta muta gli incentivi per gli operatori e i rendimenti delle diverse attività, modificando le decisioni. Per questa via l'apertura internazionale agisce sul progresso tecnico e sul livello degli investimenti, e dunque sulla crescita. Nei lavori che inseriscono gli scambi internazionali nei modelli di crescita endogena (Grossman e Helpman 1990 e 1991, Rivera-Batiz e Romer 1991) vengono individuati diversi tipi di effetti degli scambi sui tassi di crescita.

Il primo effetto, che può essere chiamato "di scala", riguarda direttamente l'attività di ricerca e sviluppo che sta alla base del processo tecnico. Viene fatta l'ipotesi, del tutto plausibile, che l'insieme delle conoscenze, che aumenta nel tempo grazie all'attività di ricerca, entri nella funzione di produzione aggregata con rendimenti di scala crescenti. Dunque se un paese anzichè disporre solo del

proprio stock di conoscenza e della propria attività di ricerca ha a disposizione lo stock di conoscenza mondiale vedrà aumentare notevolmente il rendimento dei fattori impiegati. Questo aumenterà i livelli di output e soprattutto incentiverà gli investimenti, aumentando il tasso di crescita. Dunque l'apertura di un paese, aumentando lo stock di conoscenze a disposizione a parità di investimento in ricerca, avrà un impatto favorevole sulla sua crescita.

Un secondo effetto degli scambi internazionali è quello di evitare di specare risorse per inventare beni già esistenti. Infatti se è possibile acquistare all'estero un certo bene, nessun imprenditore sarà incentivato a devolvere risorse per creare e produrre proprio quel bene, ma cercherà di svilupparne uno diverso, che avrà la propria nicchia di mercato. In questo modo vengono fatte ricerche nuove, senza duplicare sforzi di ricerca già fatti.

Infine, vi è un terzo importante effetto degli scambi internazionali. Come spiegato dalla teoria statica tradizionale, il commercio internazionale muta l'allocazione delle risorse tra settori. Questa riallocazione delle risorse, oltre ai noti effetti sui livelli della produzione, può variare i tassi di crescita. Se più risorse vengono spostate verso i settori che fanno ricerca, questo aumenterà i tassi di crescita. Ma anche il contrario è possibile: se le risorse vengono spostate, in seguito al commercio con altri paesi, verso settori che non svolgono attività di ricerca, il tasso di crescita del paese in questione può diminuire. Va detto però che, secondo questa modellistica, i paesi importatori beneficiano a loro volta dei guadagni di produttività registrati negli altri paesi, perchè i beni importati sono disponibili a prezzi più bassi, e dunque l'eventuale diminuzione dell'attività di ricerca in seguito alla nuova divisione internazionale del lavoro non si traduce necessariamente in una perdita di benessere. Nel lungo periodo poi, in un contesto di perfetta integrazione il tasso di crescita è lo stesso per tutti i paesi e risulta essere il più alto ottenibile, poichè la ricerca viene fatta soprattutto nei paesi con un vantaggio comparato in questo settore, e dunque con alti rendimenti di cui beneficiano tutti gli altri. La somma dei tre diversi effetti è tale che il commercio internazionale dovrebbe aumentare i rendimenti dell'attività di ricerca, e dunque incentivare questa attività, con effetti positivi sul tasso di crescita.

3. L'evidenza empirica sulla relazione tra apertura e crescita economica

La letteratura teorica descritta sopra è di origine piuttosto recente ed è ben lungi dall'essere compiuta. Tuttavia consente di fare un passo avanti nello studio delle determinanti della crescita e permette di ipotizzare l'esistenza di alcuni specifici legami causali tra apertura internazionale e crescita economica. Partendo da una base teorica più strutturata è stato possibile costruire delle verifiche empiriche più mirate e più facilmente interpretabili.

La nuova teoria della crescita presenta ancora molti punti oscuri e i modelli presentano alcuni limiti imposti dalle ipotesi, meno rigide che in precedenza, ma comunque restrittive. Nonostante questi problemi, la conclusione generale degli studi empirici effettuati è inequivocabile: risulta confermato lo stretto legame tra apertura internazionale e crescita. L'aggiunta di nuove variabili esplicative e la migliore specificazione delle equazioni stimate sulla base delle teorie della crescita endogena non ha modificato la conclusione raggiunta con i lavori del passato. Ciò non significa evidentemente che lo sforzo della letteratura recente sia stato inutile. I lavori empirici più vecchi soffrivano di due grossi limiti dovuti proprio alla mancanza di un supporto teorico adeguato: la mancata definizione di un nesso causale dall'apertura alla crescita e una inadeguata definizione e misurazione del concetto di apertura. Lo sviluppo della teoria della crescita ha consentito di rimediare almeno in parte a questi limiti.

Per quanto riguarda il tipo di apertura di un paese rilevante ai fini della crescita, la tendenza è di concentrarsi sul commercio internazionale di beni. In realtà, per considerare anche fenomeni importanti come lo scambio di conoscenze occorrerebbe costruire un indice di apertura che includa anche altre forme di integrazione (quali gli investimenti diretti e i movimenti di persone). Purtroppo la grande maggioranza degli studi usa indicatori di apertura che si limitano al commercio internazionale di beni. Va comunque sottolineato che parlando di grado di apertura non si fa riferimento solo all'orientamento della produzione verso i mercati esteri (come suggerito dai sostenitori delle politiche di "export promotion"), ma al grado di integrazione del paese con i mercati internazionali, e dunque anche la penetrazione delle importazioni diventa importante. Infatti sia l'importazione di conoscenze incorporate nei beni, che la vera e propria importazione di beni tecnologicamente avanzati sono fattori fondamentali nell'aumentare la produttività, e non sono certo un limite alla crescita come si afferma nelle teorie sull'"import substitution".

La teoria inoltre suggerisce che al di là del grado di apertura osservato, quello che può essere rilevante è l'esistenza di distorsioni che modificano la struttura degli incentivi e che producono un grado di apertura diverso da quello di libero scambio. Anche questa ipotesi è stata esaminata in alcuni lavori empirici. Particolarmente interessante a questo proposito è l'indice proposto da Leamer (1987), che usa come indicatore di barriere agli scambi la differenza tra l'intensità degli scambi osservata e quella "prevista". Il commercio internazionale "previsto" è calcolato sulla base dei vantaggi com-

parati dei diversi paesi indicati da un modello di Heckscher-Ohlin esteso a tre tipi di beni e sette fattori produttivi. Evidentemente questo indicatore ha tutti i limiti dati dall'utilizzo del modello di Heckscher-Ohlin, ma ha anche il vantaggio di misurare nello stesso modo per tutti i paesi tutte le distorsioni che ostacolano o che incentivano artificialmente gli scambi internazionali.

I lavori econometrici esaminati seguono in qualche modo lo stesso percorso della teoria, partendo da specificazioni più semplici che vogliono mettere in relazione alcune variabili, per arrivare a specificazioni più complesse. Come punto di partenza si può fare riferimento allo studio di Barro (1991), che prendendo spunto dalle teorie della crescita endogena, verifica il legame tra i tassi di crescita di un centinaio di paesi e una serie di variabili (cfr. Tav.2). Barro non vuole esaminare in particolare la relazione tra apertura di un paese e crescita, ma il suo lavoro (che è circolato in varie forme ben prima della pubblicazione del 1991) va menzionato in quanto è stato preso come punto di riferimento per vari altri studi successivi.

Nel suo lavoro Barro trova che il tasso di crescita risulta correlato positivamente con il livello di capitale umano, mentre è correlato negativamente con il livello iniziale di reddito, con l'instabilità politica e con distorsioni nei prezzi. Quest'ultima variabile potrebbe dare qualche indicazione sul ruolo negativo di politiche che impediscano il libero scambio, ma il ruolo del grado di apertura non viene esplicitamente utilizzato nella regressione. Barro trova significative due variabili che suscitano un certo interesse: le variabili dummy dell'America Latina e dell'Africa sono negativamente correlate con i tassi di crescita.

L'interpretazione da parte di altri ricercatori della significatività di queste variabili dummy è che manca qualche variabile rilevante tra le variabili esplicative di Barro. Una di queste potrebbe essere appunto il grado di apertura dei paesi. In due lavori collegati, Edwards (1989 e 1991) cerca di verificare il legame tra apertura internazionale e crescita economica per i PVS. Nel modello teorico alla base di quello usato per le verifiche empiriche, Edwards fa riferimento alle nuove teorie della crescita e collega quest'ultima al grado di apertura di un paese attraverso gli scambi di conoscenza e la maggiore facilità di diffusione delle innovazioni. Edwards è conscio dei limiti in questo contesto di indicatori di apertura quali il rapporto delle esportazioni sul PIL e quindi utilizza molti diversi indicatori del grado di apertura, tra cui l'indicatore calcolato da Leamer (1987). I risultati delle regressioni confermano la relazione negativa tra una politica commerciale restrittiva e la performance economica dei PVS.

Un altro lavoro che si ispira direttamente a quello di Barro e quello di Roubini e Sala-i-Martin (1991). Nel lavoro si vuole verificare se la cattiva performance dei paesi latino-americani in termini di crescita può essere spiegata attraverso le distorsioni al commercio internazionale e sui mercati finanziari. L'ipotesi degli autori risulta confermata, e la correlazione negativa tra distorsioni al commercio internazionale (misurate con indicatori diversi da quelli di Edwards, precisamente utilizzando la classificazione della Banca Mondiale) e crescita risulta molto netta.

In uno studio di Levine e Renelt (1990) si vuole esaminare quanto sono robusti i risultati empirici che collegano la crescita ad una serie di variabili economiche. Il lavoro è molto critico rispetto ai risultati di diversi lavori precedenti, in quanto si sostiene che molti risultati sono sensibili alla specificazione del modello e ai diversi indicatori utilizzati. Per esempio, per spiegare l'andamento del tasso di crescita, la variabile esplicativa che indica il peso del deficit o del surplus governativo sul totale del PIL è significativa solo se non vengono inclusi nella regressione altri indicatori delle distorsioni presenti nel sistema economico, come le tasse sulle esportazioni o la differenza tra il cambio valutario ufficiale e quello al mercato nero. Emerge però anche da questo studio un legame forte: quello tra grado di apertura e investimenti, e dunque indirettamente tra apertura e crescita. Questo lavoro ancora una volta conferma quanto detto sopra: il legame tra grado di apertura e crescita risulta sempre molto netto, indipendentemente dagli indicatori di apertura utilizzati. Da questo lavoro emerge poi un altro dato importante: il commercio internazionale sembra agire sulla crescita modificando gli incentivi all'investimento, proprio come suggerito dalle teorie recenti.

In questa direzione si colloca anche lo studio di Romer (1989), che partendo da un modello teorico rigoroso che inquadra il legame tra commercio internazionale e crescita, fa una serie di verifiche empiriche (cfr. Tav. 3). Le verifiche confermano la correlazione positiva tra commercio internazionale e investimenti. In particolare, la relazione costruita da Romer sembrerebbe indicare che l'effetto dell'apertura di un paese è di aumentare le opportunità di investimento, e per questa via si ha uno stimolo positivo alla crescita.

Anche i lavori di Easterly e Wetzel (1989) e di Quah e Rauch (1990) cercano di andare oltre lo stabilire una semplice correlazione tra grado di apertura e crescita. Easterly e Wetzel sottolineano come sia necessario sottoporre a test un modello strutturale ben definito per poter confermare i legami suggeriti dalla teoria, e hanno qualche dubbio sulla interpretabilità di un semplice coefficiente di correlazione, che anche loro trovano comunque elvato e significativo. Il lavoro di Quah e Rauch mette a confronto diversi metodi di stima e verifica l'esistenza di un legame causale "alla Granger" tra apertura e crescita. Il test conferma quanto suggerito dalla teoria — l'apertura internazionale causa la crescita del reddito — ma l'estensione del legame da una cross-section tra paesi a serie storiche lunghe dà risultati difficilmente interpretabili.

4. Conclusioni

L'evidenza empirica a favore del legame tra apertura internazionale e crescita economica è vasta e risulta piuttosto robusta. Alla luce delle nuove teorie della crescita, l'evidenza empirica risulta avere ancora maggiore solidità. Infatti le basi teoriche consentono esaminare la direzione del nesso causale tra le variabili e di escludere che quanto osservato sia una semplice correlazione spuria, superando uno dei limiti delle verifiche fatte in passato.

Allo stesso tempo l'osservazione empirica contribuisce a rafforzare la teoria. I modelli di crescita endogena infatti si basano su non poche ipotesi anche forti, ma la coerenza con la realtà osservata conferma che non si tratta di modelli irrilevanti.

Questa letteratura dà delle indicazioni molto forti per la politica economica: le distorsioni agli scambi internazionali non provocano solo una perdita di efficienza iniziale, ma hanno degli effetti protratti nel tempo che possono rallentare la crescita economica di un paese. L'opportunità di intraprendere una particolare politica commerciale va dunque valutata tenendo conto anche di questi effetti.

Questa letteratura offre anche un altro spunto rilevante per la politica economica: per l'apertura di un paese non si fa riferimento esclusivamente agli scambi commerciali. Esistono altre forme di integrazione internazionali molto importanti per favorire la crescita, come gli scambi invisibili, o la mobilità delle persone, che non vanno dimenticati. Purtroppo l'evidenza empirica e la compiutezza della teoria è ancora scarsa per indicare quale forma di apertura è più efficace nel favorire la crescita. Esistono ancora molte direzioni di ricerca da esplorare.

Riferimenti bibliografici

Barro R.J. (1991), "Economic growth in a cross section of countries", *Quarterly Journal of Economics.*

Easterly W.R., Wetzel D.L. (1989), *Policy determinants of growth. Survey of theory and evidence*, World Bank Working Paper.

Edwards S. (1989), *Openness, outward orientation, trade liberalization and economic performance in developing countries*, World Bank Working paper.

——— (1991), *Trade orientation, distortion and growth in developing countries*, NBER Working paper n.3716.

Grossman G.M., Helpman E. (1990), «Comparative advantage and long-run growth» in *American Economic Review.*

———, ——— (1991), *Innovation and growth in the global economy*, MIT Press.

Leamer E. (1987), *Measures of openness*, Working Paper n.447, UCLA Department of Economics.

Levine R., Renelt D. (1990), *A sensitivity analysis of cross- country growth regressions*, mimeo.

Lucas R. (1988), «On the mechanics of economic development», *Journal of Monetary Economics.*

Quah D., Rauch J.E. (1990), *Openness and the rate of economic growth*, mimeo.

Riedel J. (1990), «The state of debate on trade and industrialization in developing countries», in *The direction of trade policy*, a cura di C. Pearson e J. Riedel, Blackwell.

Rivera-Batiz L.A., Romer P. (1991), «International trade with endogenous technological change», in *European Economic Review.*

Romer, P. (1986), «Increasing returns and long-run growth», *Journal of Political Economy* 94.

——— (1989), *What determines the rate of growth and technological change ?*, World Bank Working Paper.

——— (1990), «Endogenous technological change», in *Journal of Political Economy.*

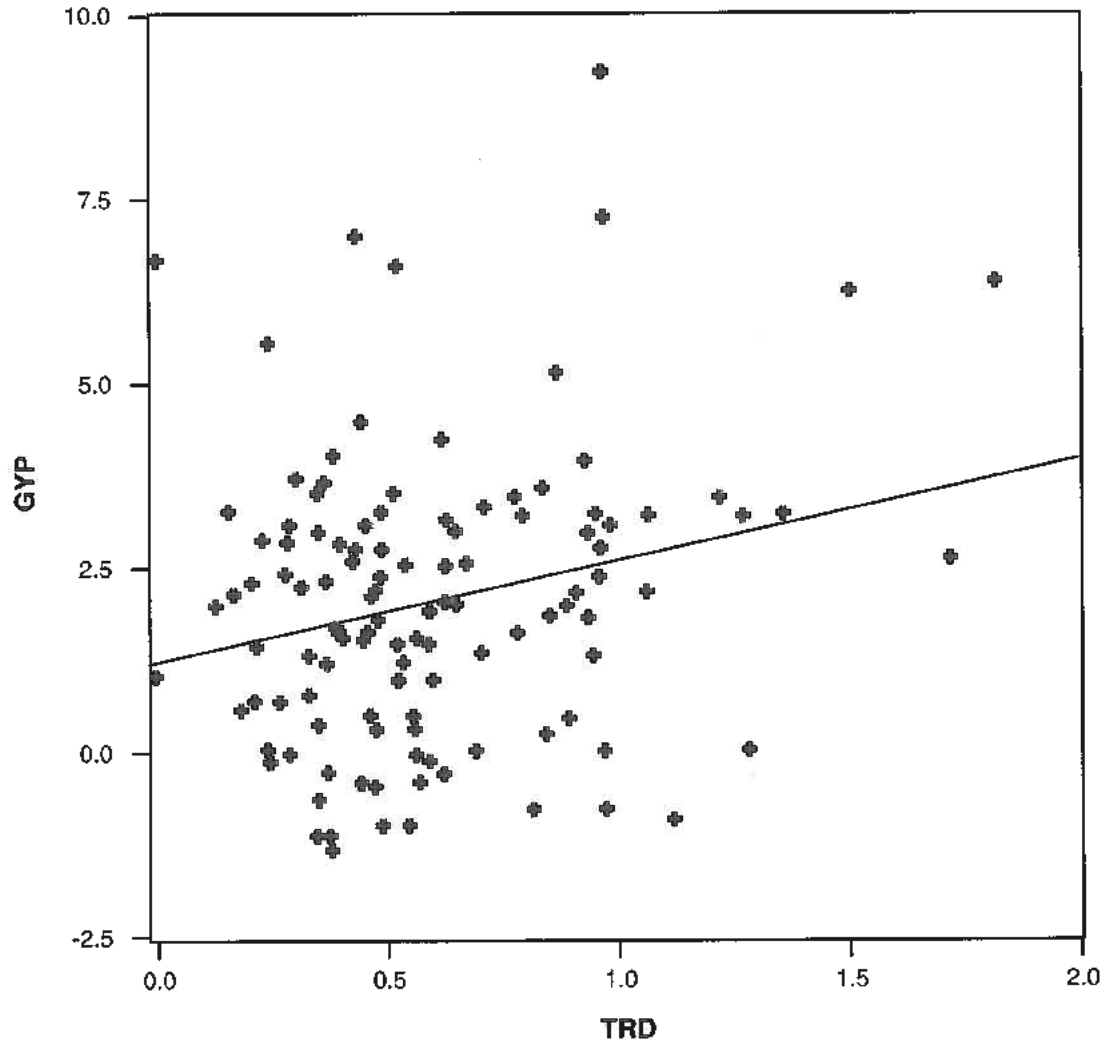
Roubini N., Sala-i-Martin X. (1991), *Financial development, the trade regime , and economic growth*, NBER Working paper n.3876.

Solow, R.M. (1956), «A contribution to the theory of economic growth», in *Quarterly Journal of Economics.*

Thirlwall A. (1983), «The balance of payments and growth: the Italian case», in *Bilancia dei pagamenti, importazioni e crescita industriale : il caso italiano*, vari autori, F.Angeli.

World Bank (1987), *World Development Report 1987*

FIGURA 1 - TASSI DI CRESCITA E GRADO DI APERTURA (EXPORT + IMPORT SU PIL) PER 119 PAESI



Fonte: World Bank National Accounts Database

TASSI DI CRESCITA PERCENTUALI DEL PIL PRO CAPITE MEDIE ANNUALI DEL PERIODO 1960 - 1989

Afghanistan	-0.16	Guatemala	1.17	Pakistan	3.05
Algeria	1.51	Guinea-Bissau	-0.48	Panama	3.17
Angola	-0.43	Haiti	-0.33	Papua Nuova Guinea	1.61
Argentina	0.56	Honduras	0.96	Paraguay	2.28
Australia	2.20	Hong Kong	6.38	Perù	0.34
Austria	3.14	Islanda	3.44	Filippine	1.62
Bangladesh	0.65	India	1.94	Portogallo	4.26
Barbados	3.46	Indonesia	3.65	Rwanda	-0.06
Belgio	3.06	Iran	2.80	Arabia Saudita	2.14
Bolivia	0.27	Iraq	0.00	Senegal	0.00
Botswana	7.29	Irlanda	2.97	Sierra Leone	0.92
Brasile	3.24	Israele	3.30	Singapore	6.69
Burundi	2.84	Italia	3.53	Somalia	0.33
Cameroon	1.74	Giamaica	0.20	Sud Africa	1.43
Canada	3.06	Giappone	5.55	Spagna	3.70
Rep. dell'Africa Centr.	-0.32	Giordania	3.18	Sri Lanka	2.55
Chad	-1.03	Kenia	1.87	Sudan	-0.10
Cile	1.53	Corea del Sud	6.64	Swaziland	3.19
Colombia	2.41	Lesotho	3.20	Svezia	2.54
Congo	2.74	Liberia	-0.81	Svizzera	2.00
Costa Rica	1.96	Lussemburgo	2.61	Siria	2.59
Costa d'Avorio	1.32	Madagascar	-1.16	Taiwan	0.00
Cipro	5.15	Malawi	1.45	Tanzania	0.46
Danimarca	2.49	Malesia	3.95	Tailandia	4.52
Rep. Dominicana	2.37	Mali	1.50	Togo	1.83
Ecuador	2.76	Malta	6.27	Trinidad	0.43
Egitto	3.26	Mauritania	1.28	Tunisia	3.00
El Salvador	0.47	Mauritius	3.22	Turchia	2.85
Etiopia	0.66	Messico	2.26	Uganda	-1.32
Fiji	1.80	Marocco	2.12	Gran Bretagna	2.16
Finlandia	3.52	Mozambico	0.00	Stati Uniti	2.10
Francia	2.97	Olanda	2.35	Uruguay	1.26
Gabon	1.94	Nuova Zelanda	1.21	Venezuela	-0.44
Gambia	2.15	Nicaragua	-0.13	Yemen	6.99
Germania	2.71	Niger	-1.17	Zaire	-1.02
Ghana	-0.67	Nigeria	0.75	Zambia	-0.80
Grecia	4.04	Norvegia	3.55	Zimbabwe	0.98

Fonte: Levine e Renelt (1990), elaborazioni dalla World Bank National Accounts Database

Tavola 1

ALCUNI RISULTATI EMPIRICI DEL LAVORO DI BARRO (1991) RELAZIONE TRA TASSO DI CRESCITA E VARIABILI MACROECONOMICHE

Variabile dipendente: tasso di crescita del PIL reale pro capite dal 1960 al 1985	
Variabili esplicative:	
livello del reddito reale pro capite nel 1960	sign. negativa
iscritti alla scuola secondaria nel 1960	non signif.
iscritti alla scuola primaria nel 1960	sign. positiva
rapporto tra i consumi pubblici (escluse le spese per la difesa e l'educazione) e il PIL	sign. negativa
numero di rivoluzioni e colpi di stato per anno	sign. negativa
numero di omicidi per milione di abitanti	non signif.
deviazione della parità di potere d'acquisto dalla media	sign. negativa
rapporto tra gli investimenti (privati e pubblici) e il PIL	sign. positiva
tasso netto di fertilità	sign. negativa
variabile dummy per i paesi africani sub-sahariani	sign. negativa
variabile dummy per i paesi dell'America Latina	sign. negativa

Nella tavola sono presentati i risultati di una delle regressioni calcolate da Barro, indicando se le variabili indipendenti utilizzate sono significativamente correlate con il tasso di crescita e con quale segno.

Fonte: Barro (1991)

Tavola 2

ALCUNI RISULTATI EMPIRICI DEL LAVORO DI ROMER (1989) RELAZIONE TRA TASSO DI CRESCITA E VARIABILI MACROECONOMICHE

Var. dipendente: tasso di crescita del PIL reale pro capite dal 1960 al 1985	Var. esplicative: quota degli investimenti sul PIL (signif. positiva)
Var. dipendente: quota degli investimenti sul PIL	Var. esplicative: livello medio del reddito nel periodo 1960-85 (signif. positiva) quota delle esportazioni sul PIL (signif. positiva)

La tabella riassume i risultati di due regressioni calcolate da Romer.
Nello stimare ulteriori regressioni si è verificato che la quota delle esportazioni sul PIL non è significativamente correlata con la crescita se nella regressione è presente anche la quota degli investimenti.

Fonte: Romer (1989)

Tavola 3

CONTRIBUTI MONOGRAFICI

Sezione B
Aspetti della collocazione internazionale dell'economia italiana

DEFICIT CORRENTE, MOVIMENTI DI CAPITALE E CAMBIO STABILE: UNO SCHEMA DI COMPATIBILITÀ AL 1995

di Giuliano Conti, Antonella Massari e Pietro Modiano

1. Premessa

In questa breve nota si presentano i risultati di un esercizio in parte econometrico, effettuato con il modello del Credito Italiano e in parte puramente contabile, il cui scopo è di verificare la compatibilità, nei prossimi 3-4 anni, della stabilità del cambio nominale lira-marco con l'equilibrio esterno della nostra economia.

Le indicazioni che se ne ricavano sono di prima approssimazione. Il modello econometrico impiegato non ha una struttura articolata di relazioni dinamiche fra bilancia corrente, movimenti di capitale, tassi d'interesse e di cambio, mentre la determinazione dei flussi di capitale da e verso l'Italia non si rifà a modelli di "portafoglio efficiente" peraltro di difficile applicazione a mercati imperfetti. In assenza di tali modelli, comunque non facili da costruire soprattutto se l'ottica è quella di medio periodo, l'analisi sulla sostenibilità degli squilibri esterni è stata inevitabilmente sommaria, essendosi basata su quanto è possibile desumere dai confronti internazionali, interessanti soprattutto con riferimento ai paesi da più lungo tempo aperti al mercato internazionale dei capitali.

Si è proceduto come segue:

— in primo luogo, alla previsione del disavanzo corrente fino al 1995 nell'ipotesi di cambio e di domanda interna relativa dell'Italia altrettanto stabile;

— in secondo luogo, alla valutazione della possibile evoluzione, sempre al 1995, dei movimenti di capitale non bancari, tenuto conto delle tendenze di fondo del processo di integrazione internazionale del nostro mercato finanziario;

— infine, data la differenza fra deficit corrente e movimenti di capitale "previsti", si è proceduto alla "misurazione" delle necessità di finanziamento aggiuntivo attraverso il canale bancario fermo restando il vincolo di stabilità delle riserve ufficiali.

Ovviamente, le tre fasi sono solo logicamente successive l'una all'altra, giacché di fatto i relativi calcoli, data l'endogeneità dei redditi da capitale, sono stati effettuati simultaneamente.

2. La bilancia dei pagamenti al 1995 con cambio stabile: peggiora poco il saldo merci, molto (per gli interessi) quello corrente.

La tavola 1 presenta i risultati della simulazione effettuata sulla bilancia commerciale, e le relative ipotesi di scenario. Lo scenario definito è di politica economica e di politica dei redditi "neutrali" (la domanda interna relativa è stabile, il reddito per dipendente nell'industria cresce fino a fine periodo del 6,5% in media annua, poco meno di quanto previsto per il 1992). L'unica "politica" è quella del cambio fisso. Un tale scenario consente di valutare se la combinazione, caratteristica degli ultimi 4-5 anni, di assenza di forti politiche macroeconomiche correttive in condizioni di stabilità del cambio è ancora sostenibile, e per quanto, negli anni a venire.

I principali risultati sono i seguenti:

— il peggioramento della competitività di prezzo (circa 6 punti percentuali fra il '93 e il '95) produce una debole crescita delle esportazioni (che si riflette sul PIL, che cresce circa mezzo punto percentuale l'anno meno della media dei paesi industriali) e un forte ridimensionamento delle loro quote di mercato (dal 6,2% del 1991 al 5,8% nel 1995, a prezzi 1980);

— ciononostante, data l'ipotesi di prezzi del petrolio e delle materie prime stabili e quindi di miglioramento delle ragioni di scambio, il disavanzo commerciale (fob-fob) peggiora solo lievemente (da 0,8 mila miliardi nel 1991 a 2,5 nel 1995);

— il peggioramento della bilancia corrente è invece consistente in valore assoluto (dai 25 mila miliardi del 1991 ai 39 del 1995), seppure il suo rapporto con il PIL rimane stabile attorno al 2%;

— si accentua la vera e propria anomalia costituita da un disavanzo per interessi che già oggi è pari all'1,5% del PIL, e che nel 1995 raggiungerebbe l'1,7%. Si consideri a questo proposito (tavola 2) che l'Italia è già, ed è dunque destinata a rimanere, l'unico dei sei maggiori paesi industriali con un disavanzo in questa voce (il Canada peraltro, che è l'altro paese del G-7 in deficit per interessi, ne compensa parzialmente l'impatto con un consistente attivo commerciale);

In sintesi, il deficit corrente è destinato ad aumentare, ma il cambio non ne è e non ne sarà il fattore determinante: l'aumento del disavanzo, pari nella nostra ipotesi a 13 mila miliardi fra il 1991 e il 1995 è dovuto per 2 mila miliardi al saldo merci e per 10 mila miliardi ai redditi da capitale. Un cambio più debole non agirebbe sulla causa vera del disavanzo ma anzi la aggraverebbe ulteriormen-

Si ringrazia la Dr.ssa Laura Mollame per la preziosa collaborazione nelle ricerche statistiche

LA BILANCIA DEI PAGAMENTI AL 1995: SCENARIO — IPOTESI — RISULTATI

	1991	1992	1993	1994	1995
Scenario					
Domanda mondiale (var %)	2.7	3.0	5.8	5.5	5.5
Tasso euromarco a 3 mesi (%)	9.1	9.4	8.4	7.5	7.0
Prezzo del petrolio ($ al barile)	20.2	18.2	21.0	22.5	23.5
Ipotesi					
Cambio lira/marco	747.7	752.3	755	755	755
Domanda interna (var %)					
— Italia	2.0	2.2	3.2	3.2	3.2
— Italia meno OCSE	+1.8	+0.2	0.0	0.0	0.0
Salario nell'industria (var %)	11.0	6.5	6.5	6.5	6.5
Risultati					
Esportazioni					
— quota di mercato a prezzi '80 (%)	6.24	6.33	6.24	6.06	5.87
— var % in quantità	0.2	4.5	4.3	2.4	2.3
Importazioni					
— var % in quantità	4.7	4.1	3.9	5.0	4.0
Ragioni di scambio	3.9	-1.1	0.0	2.3	2.0
Saldo merci (md. x 1000)					
— doganale (cif-fob)	-16.0	-19.0	-20.0	-22.0	-23.0
— bilancia dei pagam. (fob-fob)	-0.8	-2.8	-2.4	-3.0	-2.5
Saldo partite invisibili (md. x 1000)	-24.7	-30.8	-25.2	-32.5	-36.3
— al netto dei redditi di capitale	-3.6	-2.9	-3.9	-4.6	-5.1
— redditi da capitale	-21.1	-27.9	-21.3	-27.9	-31.2
Saldo partite correnti					
— md. x 1000	-25.6	-33.6	-27.5	-35.6	-38.8
— % del PIL	-1.8	-2.2	-1.7	-2.0	-2.1

Tavola 1

PARTITE CORRENTI: INTERESSI NETTI IN % DEL PIL

	Italia	Francia	Germania	UK	USA	Giappone	Canada
1980	-0.15	0.56	0.24	-0.08	1.07	0.08	-2.54
1983	-0.94	-0.10	0.25	0.94	0.82	0.26	-2.88
1985	-0.93	-0.22	0.53	0.73	0.41	0.51	-3.02
1988	-0.85	0.01	0.43	1.08	0.11	0.72	-3.17
1990	-1.48	-0.15	1.15	0.65	0.22	0.79	-3.60

(*) 1991

Fonte: FMI

Tavola 2

te, giacchè il suo effetto sarebbe di aumentare inflazione e tassi e, per questa via, il costo unitario della quota di debito estero denominata in lire.

3. I movimenti di capitali non bancari: possibilità (se il cambio è stabile) di afflussi netti

Quanto ai capitali non bancari, il cambio credibilmente stabile, e il permanere di un differenziale positivo fra i tassi italiani e quelli degli altri principali paesi industriali dovrebbero favorire un

perdurante afflusso netto di capitali dall'estero. Il problema è di stabilire se l'entità ragionevolmente prevedibile di tale flusso netto (e delle sue principali componenti) sia o no compatibile a fine periodo con la stabilità dell'equilibrio esterno. Come accennato, in assenza di un modello formalizzato di ottimizzazione della ripartizione internazionale di tali flussi, ci si limita a una verifica di congruenza degli stocks ipotizzabili a fine 1995 basata su qualche elemento di confronto internazionale.
Le ipotesi formulate sull'evoluzione dei movimenti di capitale sono le seguenti:

— Investimenti di portafoglio dall'Italia *(grafico 1): dipendono, in presenza di una combinazione rischi/rendimenti che si ipotizza sistematicamente favorevole ai titoli italiani, dalla tendenza alla progressiva diversificazione verso l'estero delle attività finanziarie del pubblico. Tale tendenza ha dato luogo a flussi annuali di 30 mila miliardi in media annua nel primo triennio di liberalizzazione. L'ipotesi formulata è di un dimezzamento di tale deflusso dal 1993 al 1995, che porterebbe poco oltre il 10% il rapporto, oggi al 7% circa, fra stock di attività finanziarie detenute all'estero e PIL. E' un'ipotesi probabilmente "pessimistica" per l'equilibrio esterno, giacchè collocherebbe l'Italia su valori solo di poco inferiori a quelli tedeschi e superiori a quelli di altri paesi nei quali la liberalizzazione valutaria è meno recente e i rendimenti sono bassi, come la Francia.*

— Investimenti di portafoglio in Italia *(grafico 2): nello scenario formulato, al cambio stabile si associa come accennato un differenziale fra tassi italiani e dei principali paesi in progressiva riduzione, ma sempre positivo. In questo quadro si ipotizza che gli afflussi di investimenti finanziari dall'estero continuino, e siano pari a 45 mila miliardi nel triennio 1993-95, dopo essere stati di 60 mila miliardi nel triennio 1990-92. In percentuale del PIL il relativo stock arriverebbe al 7% del PIL, una percentuale ancora inferiore a quella che si riscontra in tutti i principali paesi industriali. Una percentuale che appare peraltro ragionevole pensando che, se tutti gli investimenti fossero indirizzati al mercato dei titoli di stato, il peso del debito pubblico detenuto da non residenti salirebbe dal 5% stimato per il 1991 a un valore compreso - a seconda delle ipotesi sul debito - fra il 6 e il 7% nel 1995, una percentuale anche in questo caso inferiore a quella attuale di quasi tutti i paesi industriali.*

— Prestiti a medio e lungo termine*: nello scenario ipotizzato, i relativi flussi restano sui valori attuali in quota sul PIL. Ne risulterebbe un contenuto afflusso annuale, dell'ordine dei 10 mila miliardi.*

In sintesi (tavola 3), i movimenti di capitale non bancari darebbero luogo ad un afflusso netto

POSIZIONE NETTA DELL'ITALIA VERSO L'ESTERO, CONSISTENZE IN MIGLIAIA DI MILIARDI DI LIRE

	1988	1989	1990	1991 (*)	1992 (**)	1993 (**)	1994 (**)	1995 (**)
Posizione netta (oro escluso) di cui:	-66,6	-92,3	-125,7	-177,8	-211,4	-239	-274,5	-313,3
Banca d'Italia (oro escluso)	45,6	59,6	72,8	65,1	65,1	65,1	65,1	65,1
Operatori bancari di cui:	-77,3	-91,2	-113,6	-150,9	-205,6	-225,1	-251,4	-279,5
Aziende di credito	-46,2	-51,5	-56,7	-80,7	-130,4	-144,6	-165,3	-187,4
Operatori non bancari	-34,9	-60,7	-84,9	-91,9	-70,8	-78,9	-88,1	-98,8
— Investimenti diretti netti	2,4	-5,7	0	0	0	0	0	0
— Investimenti al portafoglio	11,2	7,6	10,9	26,2	55,9	57	57,7	57,6
— Attività	32	48,4	71,1	102,8	143,9	158,3	174,2	191,6
— Passività	20,8	40,8	60,2	76,6	88,1	101,3	116,5	134
— Prestiti netti	-61,7	79,3	-115	-123,3	-131,9	-141,2	-151,1	-161,7
— Attività	14	14,7	18,7	24,4	26,2	28	29,9	32
— Passività	75,7	94	133,7	147,7	158,1	169,2	181	193,7
— Crediti commerciali netti	13,2	16,7	19,2	5,3	5,3	5,3	5,3	5,3

(*) Stima
(**) Previsione

Tavola 3

INVESTIMENTI DI PORTAFOGLIO DALL'ITALIA
FLUSSI - MIGLIAIA DI MILIARDI DI LIRE

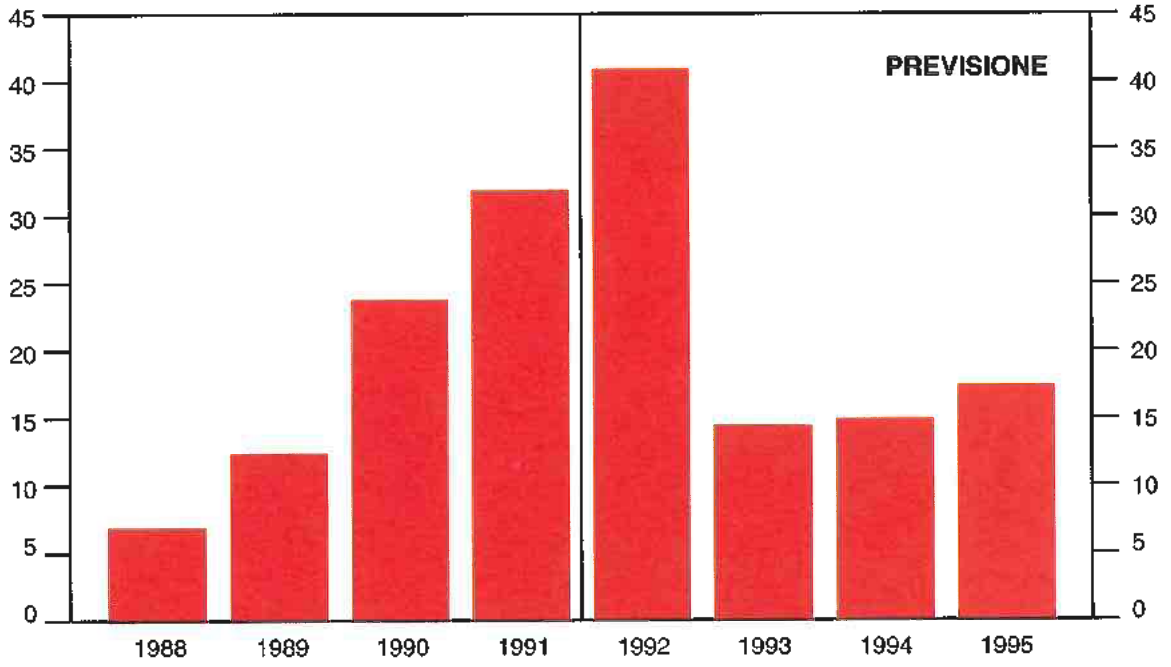


Grafico 1

INVESTIMENTI DI PORTAFOGLIO IN ITALIA
FLUSSI - MIGLIAIA DI MILIARDI DI LIRE

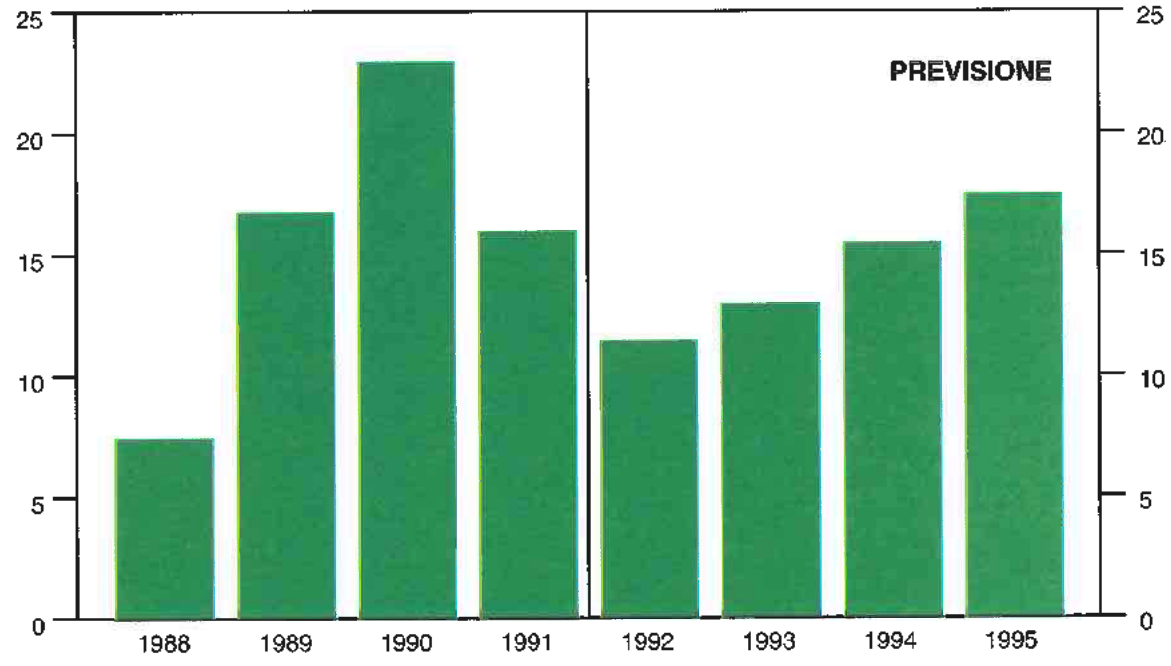


Grafico 2

di circa 30 mila miliardi fra il 1993 e il 1995, dovuto essenzialmente ai prestiti dall'estero, dato il pareggio ipotizzato fra entrate e uscite per investimenti di portafoglio. Questo afflusso compenserebbe il deflusso già registrato nel 1991 e quello prevedibile, sulla base dei dati della prima parte dell'anno, nel 1992.

Sembrano esserci dunque spazi per un'evoluzione di medio periodo dei movimenti di capitali non bancari non sfavorevole. Tali spazi sono però subordinati in modo cruciale allo scenario di cambio stabile.

Ovviamente, solo una parità credibilmente fissa farebbe prevalere, nelle scelte di portafoglio degli stranieri, l'effetto dell'ipotizzato spread positivo fra i tassi nominali che permane in tutto il periodo, e manterrebbe aperto e attivo un canale di finanziamento seppur parziale dell'inevitabile deficit corrente, evitando che quello dei capitali non bancari diventi un canale di sistematico deflusso di fondi verso l'estero. Un deflusso che sarebbe rapido e massiccio, dati gli stocks esistenti, se il riferimento del cambio fisso venisse meno.

4. Il risultato: una posizione con l'estero delle banche destinata a peggiorare ulteriormente.

Anche nello scenario descritto, tuttavia, emerge un elemento di possibile criticità dell'equilibrio esterno.

La differenza fra i circa 30 mila miliardi di afflusso che si possono attendere dai capitali non bancari fra il 1993 e il 1995 e i circa 90 di deflusso attesi nello stesso periodo dalla bilancia corrente va colmata o con entrate ulteriori attraverso le banche o attraverso una riduzione delle riserve in valuta. Se la via fosse la prima, ci troveremmo di fronte ad un debito netto delle banche italiane che dovrebbe raggiungere, a fine 1995, i 280 mila miliardi, quasi raddoppiandosi rispetto a fine 1991. Se all'estremo opposto la compensazione avvenisse tutta attraverso le riserve in valuta, queste si ridurrebbero di due terzi, in un triennio, rispetto ai livelli attuali.

Va detto che un ulteriore aumento della posizione con l'estero delle banche non sarebbe di per sè patologico sotto il profilo degli equilibri di liquidità (la destinazione del credito in valuta ottenuto dalle banche ordinarie è o a prestiti a breve a residenti o, a copertura del rischio di cambio, a titoli del Tesoro), ma condurrebbe il rapporto fra PNE delle aziende di credito e riserve ufficiali su livelli nettamente superiori al 100%, fuori linea, sotto questo profilo, rispetto all'esperienza degli altri principali paesi. Resterebbero comunque margini di manovra, da gestire per esempio attraverso una politica del debito estero che punti ad allungare la struttura per scadenza del credito internazionale ottenibile sia dalle imprese che dagli intermediari.

5. Sintesi e conclusioni

In sintesi, da questo tentativo schematico di verifica della compatibilità del cambio fisso con l'equilibrio esterno nel medio periodo, date le tendenze di fondo dei movimenti di capitali, vengono le risposte seguenti:

— il disavanzo corrente peggiora sistematicamente non per colpa del cambio, ma soprattutto a causa del disavanzo per interessi;

— il processo di internazionalizzazione della nostra economia lascia spazio ad afflussi di capitale per investimenti di portafoglio che potrebbero abbastanza agevolmente compensare i corrispondenti deflussi "da diversificazione", senza che per questo si crei un eccesso di titoli italiani detenuti da non residenti; in questo caso, il cambio stabile, o più precisamente una politica credibile di cambio irrevocabilmente stabile, gioca decisamente a favore dell'equilibrio esterno;

— l'afflusso di capitali non bancari potrebbe però non essere sufficiente a compensare il deficit corrente: l'aumento del debito netto con l'estero del settore bancario potrebbe essere significativo.

Il quadro al 1995 non è dunque del tutto rassicurante. A fine periodo le tensioni concentrate nella posizione delle banche non sono di poco conto, anche se probabilmente gestibili.

I problemi sono però nella struttura dei conti con l'estero. Il vincolo esterno potrebbe infatti anche non "mordere" per qualche anno, e il deficit previsto rivelarsi finanziabile senza tensioni. Ma la struttura del deficit corrente non è favorevole - le uscite nette sono e resteranno quasi per intero quelle, in continua crescita, in conto interessi - e tale sia da far escludere un suo graduale e spontaneo rientro, sia da rendere difficile la sua correzione attraverso i due strumenti classici della politica economica, cioè la svalutazione e la stretta di domanda interna. Dell'inutilità della prima si è detto. Quanto alla seconda, per essere efficace, dovrebbe essere assai drastica. Ogni punto in meno di domanda interna "vale" meno di 6 mila miliardi di minor deficit corrente, contro i 35-40 mila prevedibili, e si sovrapporrebbe peraltro agli effetti depressivi sulla crescita del PIL già ipotizzati come effetto della prevedibile rivalutazione reale della lira.

In sintesi, se lo scenario descritto - che, si ripete, è di assenza di politiche macroeconomiche "forti"

in direzione dell'aggiustamento e di cambio fisso - dovesse davvero realizzarsi, il deficit estero crescerebbe indefinitamente, alimentato dal debito estero, e le tensioni sarebbero destinate a loro volta ad accumularsi di anno in anno.

La conclusione è di per sè evidente. Ancora una volta, l'unica via è quella che conduce con il massimo possibile di rapidità verso l'Unione Monetaria Europea, e cioè a non mancare l'appuntamento del 1997. Se a quell'appuntamento arriveremo nelle condizioni descritte, non solo non entreremo con i primi nella terza fase dell'UME, ma sarà ancora più difficile immaginare di poter "passare" il successivo esame. Dovremmo infatti affrontare un aggiustamento ancora più costoso di quello che oggi ci attende, e correre il rischio via via crescente di subire, senza poter opporre resistenza, un deprezzamento del cambio imposto dallo squilibrio esterno, che darebbe ulteriore e definitivo alimento alla nostra divergenza.

GLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI INDUSTRIALI IN ENTRATA ED IN USCITA DALL'ITALIA

di Sergio Mariotti (*) e Marco Mutinelli (**)

1. L'"inseguimento multinazionale" dell'industria italiana

Il processo di internazionalizzazione dell'industria italiana ha avuto negli anni più recenti un notevole impulso. Alla ripresa dell'interesse degli investitori esteri verso il nostro Paese si è accompagnato un notevole impegno delle imprese italiane, con alla testa i maggiori gruppi industriali, volto alla crescita internazionale delle attività, realizzata non più solo in forma mercantile, ma attraverso la presenza produttiva diretta. A partire dalla seconda metà degli anni '80 sembra essersi delineato un vero e proprio "inseguimento multinazionale" del paese, alla ricerca di posizioni più consone al peso ed al ruolo che esso ha nell'economia internazionale.

Appare dunque di sicuro interesse fare il punto sullo stato e sulle tendenze evolutive dell'internazionalizzazione produttiva del sistema industriale italiano. Ciò è possibile grazie alle informazioni contenute nel database *REPRINT, sviluppato dal Dipartimento di Economia e Produzione del Politecnico di Milano e da R&P-Ricerche e Progetti su incarico del Cnel (1).*

L'investimento diretto italiano all'estero

L'"inseguimento multinazionale" dell'Italia è ben documentato dalle tabelle 1-4, che delineano il quadro evolutivo complessivo degli investimenti diretti esteri (Ide) in entrata ed in uscita dall'Italia tra la fine del 1985 e la fine del 1991 utilizzando come indicatori il numero di soggetti investitori, il numero di imprese partecipate, nonché il numero di addetti ed il fatturato di queste ultime.

Escludendo le partecipazioni di portafoglio (di natura esclusivamente finanziaria), in soli sei anni il numero delle imprese industriali estere partecipate da investitori italiani è passato da 627 a 1.100 unità (+ 75%), il numero di addetti è più che raddoppiato, salendo da 220.000 a 480.000 (+ 117,5%) ed il loro fatturato a valori correnti è più che triplicato (da 33.000 a 105.000 miliardi di lire, + 218,2%).

I tassi di crescita sono ancora più elevati ove si considerino le sole partecipazioni di controllo: rispettivamente + 108,8% (imprese partecipate), + 124,6% (addetti) e + 234,8% (fatturato). Ciò testimonia una nuova capacità di crescita internazionale delle imprese italiane anche attraverso take-overs *ed operazioni che richiedono capacità di operare sui mercati finanziari internazionali.*

Si allarga anche il respiro strategico delle partecipazioni di minoranza e/o paritetiche, la cui quota sull'Ide italiano è tuttora non trascurabile (come è facilmente verificabile dal confronto con gli Ide in entrata in tabella 4). Da un lato, le partecipazioni di minoranza rappresentano infatti sempre più spesso il risultato di scambi incrociati di partecipazioni azionarie nel quadro di più ampi accordi di cooperazione industriale fra grandi gruppi internazionali; dall'altro lato, nella seconda metà degli anni '80 sono state varate alcune joint-ventures *paritetiche di rilevante dimensione internazionale, come l'italo- francese SGS-Thomson nella microelettronica e la EVC,* joint-venture *tra Enichem e ICI che costituisce il maggior produttore continentale di PVC.*

Il balzo nella consistenza degli Ide produttivi italiani è assai significativo e segna una profonda inversione di tendenza rispetto al passato. La nuova fase di internazionalizzazione ha trovato, oltreché ragioni strutturali di lungo periodo e pressioni competitive internazionali, importanti motivazioni nel venire meno, durante gli anni '80, di una serie di vincoli e limiti che avevano caratterizzato in passato l'economia italiana:

- *la ripresa di competitività e di profittabilità della grande impresa, in difficoltà sul mercato interno ed in tendenziale ritirata dalle sfide oligopolistiche sui mercati internazionali durante gli anni '70;*
- *il miglioramento del cambio della lira, la cui debolezza ha in passato favorito le strategie di internazionalizzazione basate sulle esportazioni piuttosto che sugli investimenti diretti;*
- *l'allentarsi della politica di protezionismo valutario, utilizzata come strumento di emergenza per fronteggiare gli squilibri della bilancia dei pagamenti;*
- *infine, il parziale esaurirsi di un ciclo di politica meridionalistica che ha in passato comportato una doverosa e massiccia allocazione di risorse pubbliche e private nel Mezzogiorno. Ciò ha consentito alle imprese a partecipazione statale (ed al gruppo Iri in particolare) di attivare politiche maggiormente attente all'espansione multinazionale, anche in termini di alleanze strategiche internazionali ad ampio respiro tecnologico e commerciale.*

Tuttavia, il grado di internazionalizzazione produttiva dell'Italia, misurato in termini di inci-

(*) Sergio Mariotti è ordinario di Economia industriale presso il Politecnico di Milano
(**) Marco Mutinelli è ricercatore presso il Consorzio Mip del Politecnico di Milano

denza sull'occupazione totale interna al paese, rimane nettamente inferiore a quello degli altri grandi paesi industrializzati. Orientativamente, le imprese italiane hanno all'estero poco più di 12 addetti ogni 100 addetti industriali all'interno del paese; tale quota, che scende a poco più dell'8% considerando le sole partecipazioni di controllo, è sensibilmente inferiore a quelle fatte segnare da Stati Uniti, Germania, Francia e Regno Unito, i quali già all'inizio degli anni '80 avevano circa 20 addetti all'estero ogni 100 occupati in attività produttive interne.

La "base multinazionale" del paese è inoltre ancora alquanto ristretta ed in parte fragile, come si può rilevare da due ordini di considerazioni.

In primo luogo, il numero complessivo di soggetti italiani investitori, a fronte di una notevole crescita del numero e della consistenza delle imprese estere partecipate, è rimasto sostanzialmente costante fino alla fine del 1990. Tale fenomeno è solo in minima misura influenzato da processi di incorporazione societaria e nasconde in effetti un considerevole turnover *degli investitori italiani (2), che mette in luce la provvisorietà di una serie di investimenti industriali. Un segnale nella direzione di un allargamento del "club degli investitori" emerge dai dati provvisori relativi al 1991, ma appare prematuro parlare di una significativa inversione di rotta.*

In secondo luogo, la crescita produttiva all'estero continua a basarsi prevalentemente sull'iniziativa dei maggiori gruppi industriali e finanziari. La concentrazione degli Ide in uscita è infatti tuttora estremamente elevata, pur a fronte della notevole espansione quantitativa degli Ide stessi (tabella 5). Nei cinque anni per i quali il raffronto è possibile la quota relativa ai primi 10 gruppi investitori sul totale è scesa di soli 3,5 punti percentuali in termini di addetti delle imprese controllate (dall'82,5% alla fine del 1985 al 79% alla fine del 1990) ed è ancora superiore all'80% in termini di fatturato. Le quote relative ai primi 20 investitori sono rispettivamente dell'86,1% in termini di addetti e dell'88,7% in termini di fatturato, mentre quelle relative ai primi 50 investitori si attestano attorno al 95%.

L'investimento diretto estero in Italia

Il processo di internazionalizzazione dell'industria italiana ha mostrato nel periodo considerato una dinamica espansiva, anche se meno "effervescente", anche sul lato dell'entrata. Le imprese italiane partecipate da investitori estere sono passate da 1.201 a fine 1985 a 1.400 (+16,6%) a fine 1991, per un'occupazione complessiva di 515.000 unità (+7,5%) ed un fatturato pari a 160.000 miliardi di lire (121,1%). La crescita dello stock *delle partecipazioni industriali estere in termini di numero di imprese e di addetti sconta in realtà un effetto di smorzamento, del quale è necessario tenere conto per poter valutare correttamente la dinamica degli Ide in entrata. La variazione del numero di imprese è infatti compressa dal fenomeno delle incorporazioni societarie, che ha assunto dimensioni assai rilevanti negli ultimi anni (3), mentre il saldo relativo agli addetti (+7,5%) è influenzato dai processi di ristrutturazione e di approfondimento capitalistico che le preesistenti partecipate dall'estero hanno realizzato nel periodo considerato (periodo peraltro caratterizzato da una non irrilevante riduzione degli occupati nell'industria italiana). La forte espansione del fatturato (+121,1% a valori correnti tra il 1985 ed il 1991) conferma quanto osservato. Una notazione merita infine l'incremento del numero di soggetti investitori tra il 1989 ed il 1991, cui fa riscontro una riduzione della concentrazione degli Ide in entrata (cfr. tabelle 1 e 4).*

L'attuale investimento diretto estero si è irreversibilmente allontanato dal modello tradizionale della fase "eroica" della penetrazione multinazionale in Italia. Nell'immediato dopoguerra e fino agli anni '60 la logica prevalente degli Ide associava la penetrazione e la conquista del mercato locale con il trasferimento ex novo di tecnologie, processi e prodotti non disponibili sul mercato interno. Le opportunità offerte dalla domanda locale si coniugavano con significativi vantaggi dovuti ai differenziali nei costi di produzione, con particolare riguardo al costo del lavoro. Oggi le scelte di investimento sono invece sempre più spesso ispirate da fattori market oriented *e predominano largamente le acquisizioni di attività esistenti, rispetto ad investimenti* greenfield. *Tale orientamento è da collegare non soltanto a fattori macroeconomici (quali la crescente saturazione dei mercati, la formazione di capacità produttiva in eccesso, l'evoluzione verso scenari oligopolistici con giuochi a somma nulla, ecc.), ma anche a profonde trasformazioni nella posizione relativa delle imprese italiane nel contesto internazionale. In molti casi, infatti, l'acquisizione di attività preesistenti è indotta dall'opportunità di acquisire localmente* know-how *tecnologico, competenze tecniche e capacità produttive altamente qualificate, ancorchè non esclusive, nel quadro di strategie di investimento incrementale focalizzato. Si è accentuata la bidirezionalità dei trasferimenti tecnologici connessi agli Ide in entrata, rispetto ad un passato in cui il ruolo dell'industria italiana era prevalentemente passivo, a conferma che essa ha conseguito standard di caratura internazionale, offrendo in tal modo opportunità di investimento a operatori che sono spesso leader mondiali nelle specifiche aree di affari.*

Nel complesso, però, il livello di internazionalizzazione dell'industria italiana rimane inferiore a quello fatto segnare dai principali paesi europei anche sul lato dell'entrata, ove l'incidenza sull'occupazione industriale interna raggiunge il 13% e supera di poco il 10% considerando solo le partecipazioni di controllo (4). Sebbene vada salvaguardata la capacità di crescita autonoma del paese, appaiono perciò ingiustificati i timori nei confronti di un'eventuale espansione degli investimenti esteri

nel paese, particolarmente se condotta in chiave di integrazione della base industriale europea. Si può anzi affermare che l'"inseguimento multinazionale" dell'Italia abbisogni di un'ulteriore contributo di investimenti dall'estero. L'esperienza di tutti i paesi industrializzati mostra infatti come esistano importanti circolarità nei processi di internazionalizzazione, tali per cui gli investimenti in entrata stimolano la crescita produttiva internazionale dell'industria del paese ospite attraerso la circolazione delle informazioni, il trasferimento di risorse materiali ed immateriali, l'imitazione competitiva, processi che sono vitali per la continua innovazione delle strutture produttive locali e che favoriscono l'esplorazione, anche da parte delle imprese del paese ospite, delle opportunità di espansione offerte dal mercato mondiale.

2. Le macrostrutture settoriali e geografiche

Nonostante la forte crescita dell'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane nella seconda metà degli anni '80 e nei primi anni '90 ed un livello di internazionalizzazione in entrata inferiore a quello degli altri paesi avanzati, il rapporto tra Ide in uscita ed Ide in entrata resta dunque per il nostro paese - unico tra i grandi paesi industrializzati - favorevole al lato dell'entrata (1,27 relativamente al numero di imprese, 1,07 al numero di addetti ed 1,52 al fatturato; tali valori crescono rispettivamente a 1,45, 1,30 e 1,66 considerando solo le partecipazioni di controllo). L'asimmetria italiana è dovuta sia alla specifica collocazione del paese nella divisione internazionale del lavoro (peso rilevante nella struttura industriale di settori i cui assets *produttivi sono generalmente poco internazionalizzati, quali quelli dell'industria "leggera", sia, soprattutto, al generale ritardo nello sviluppo capitalistico del paese (5). Al di là dell'impegno profuso dai maggiori gruppi industriali, ritardi e limiti strutturali continuano a pesare sulle prospettive dell'"inseguimento multinazionale". Appare dunque opportuno metterli a fuoco esaminando le principali direzioni settoriali e geografiche dell'Ide produttivo dell'industria italiana.*

L'analisi per macro-comparti

L'analisi dei patterns *settoriali sulla base dei quattro grandi aggregati proposti da Pavitt [1984] - settori* science based, *specialistici,* scale intensive *e tradizionali - consente di evidenziare un insieme di caratteri strutturali generali dell'Ide, da sottoporre ad una successiva qualificazione analitica (6).*

Il modello di internazionalizzazione produttiva del sistema industriale italiano non si divarica in misura sostanziale da quelli prevalenti nei principali paesi occidentali, che vedono i principali campi di espansione degli Ide nel comparto manifatturiero nei settori caratterizzati da elevato contenuto tecnologico dei prodotti-processi e da forti investimenti in R&S, in quelli ad elevata intensità oligopolistica ed in quelli coinvolgenti importanti investimenti in attività market-making. *Proprio nei comparti* science based *e* scale intensive, *infatti, l'industria italiana mostra i più elevati gradi di internazionalizzazione, pari rispettivamente al 21,9% ed al 16,2% (tabella 7). Oltre il 65% dell'occupazione industriale generata all'estero dagli Ide italiani concerne i settori* scale intensive; *circa 1/6 degli addetti si concentra nei settori* science based *(16,7%) ed un ulteriore ottavo circa nei settori tradizionali (12,6%), mentre la quota relativa ai settori specialistici è di poco superiore al 5%.*

Alquanto differente è la composizione settoriale degli Ide sul lato dell'entrata, ove l'incidenza dei settori scale intensive *sull'occupazione totale delle imprese partecipate è inferiore al 50%. Il peso dei comparti* science based *e specialistico sale rispettivamente al 26,4% ed al 18,7%, mentre quello dei settori tradizionali scende al 6,9% del totale.*

Il bilancio tra entrata ed uscita è dunque favorevole al lato dell'uscita nei settori tradizionali (grado di internazionalizzazione pari al 4,5% in uscita ed al 2,9% in entrata) e scale intensive *(16,2% e 14,2% rispettivamente), mentre è pesantemente sfavorevole nei comparti* science based *e specialistico. Nel primo comparto il grado di internazionalizzazione in entrata è infatti pari al 41,6%; la consistenza degli Ide in termini di addetti risulta dunque quasi doppia rispetto all'uscita. Il rapporto tra uscita ed entrata è ancora più sfavorevole nel comparto specialistico, che raggruppa le attività di produzione di beni capitali, pure caratterizzati da elevate opportunità tecnologiche (impianti e macchinari meccanici, meccanica di precisione, elettromeccanica), ove l'innovazione concerne principalmente lo sviluppo applicativo e "dedicato" dei prodotti-processi, con il prevalere di* know-how *"tacito" incorporato nelle* routines *di progettazione, ingegnerizzazione e produzione delle imprese. In tale comparto il grado di internazionalizzazione in entrata (14,0%) è oltre quattro volte superiore a quello sul lato dell'uscita (3,3%), che qui tocca il valore minimo (7).*

Il gap *tra internazionalizzazione in entrata ed in uscita trova dunque una precisa qualificazione: esso è infatti propriamente e totalmente da ascrivere alle attività* high-tech *e specialistiche.*

Se il modesto profilo del comparto science based *può non sorprendere, data la fragilità dell'industria italiana nei settori delle alte tecnologie, preoccupante appare la situazione nel comparto specialistico, nel quale l'Italia vanta importanti punti di eccellenza ed una buona competitività internazionale, se misurata in termini di commercio estero. Di fatto l'industria italiana è presente in questi*

mercati con un insieme di piccole e medie imprese, talvolta ad elevato profilo qualitativo, ma raramente dotate di strutture che garantiscano loro un sufficiente potere di mercato nell'arena oligopolistica internazionale.

L'analisi per macro-aree geografiche fornisce ulteriori elementi di riflessione, grazie anche alla possibilità di incrocio con l'analisi per macro-settori (tabelle 8 e 9).

Alla fine del 1990 il 54,6% degli addetti delle partecipazioni industriali all'estero delle imprese italiane è localizzato in Europa, soprattutto nei paesi della Comunità (52,9%). L'Europa, ed in essa la Cee, è stata il fulcro dell'Ide italiano nella seconda metà degli anni '80, avendo visto crescere gli addetti delle partecipazioni ad un tasso sensibilmente superiore alla media (159,7% e 162,2% rispettivamente contro il 91% complessivo).

L'Italia ha invece partecipato in misura marginale alla forte ondata di take-overs *europei in terra statunitense e molto poche sono le operazioni di statura internazionale condotte da imprese italiane in questi anni negli Usa (8). Se a ciò si aggiunge che la presenza produttiva in Giappone ed in generale nel sud-est asiatico è assolutamente irrilevante, si delinea dunque un* gap *di globalità dell'Ide italiano, come inevitabile frutto del ritardo storico con cui l'industria italiana si è affacciata sui mercati internazionali e delle debolezze strutturali che la caratterizzano, prima fra tutte la pronunciata rarefazione di imprese in grado di competere nel "cuore oligopolistico" dell'economia mondiale.*

Il resto del mondo raccoglie circa 1/3 dell'occupazione complessiva delle partecipazioni italiane, concentrate in particolare nell'America Latina, che raccoglie oltre il 20% degli addetti. Gli investimenti nelle aree meno sviluppate hanno mostrato nella seconda metà degli anni '80 ritmi di crescita nettamente inferiori che nelle altre aree; ciò ha comportato un significativo ridimensionamento del peso dei tradizionali investimenti verso i Pvs.

I flussi geografici di investimento mostrano una certa specializzazione settoriale, anche se questa è stata parzialmente riequilibrata dalla dinamica della seconda metà degli anni '80. Il Nord America mantiene un'incidenza superiore alla media nei settori science based *e specialistici (27,4% e 7,2% rispettivamente), nonostante le partecipazioni nei settori* high-tech *abbiano registrato una crescita meno sostenuta nel continente americano rispetto alla media (+183,5% contro +231,6%), mentre quelle nei settori specialistici sono addirittura calate in termini assoluti (—39,1%). Nella seconda metà degli anni '80 gli invetimenti nei settori* science based *e specialistici si sono infatti indirizzati prevalentemente verso i* partners *comunitari e gli altri paesi europei, come testimoniano i tassi di crescita molto superiori alla media registrati da tali comparti.*

Anche sul lato dell'entrata le partecipazioni europee risultano largamente maggioritarie, assorbendo il 65,3% degli addetti. Il peso dei paesi Cee è in questo caso contenuto al 46,3%, mentre una quota significativa è appannaggio dei paesi Efta, in particolare Svezia e Svizzera. Il Nord America raccoglie il 30,4% degli addetti totali. Residua poco più del 4%, quota in cui giuoca un certo ruolo il Giappone (ruolo peraltro del tutto modesto, se comparato a quello svolto dall'Ide giapponese nel resto dell'Europa).

Reciprocamente a quanto osservato sul lato dell'uscita, gli investitori statunitensi appaiono protagonisti nel comparto science based*, grazie alla loro leadership storica nei settori delle alte tecnologie: la quota degli addetti di questo comparto sul totale degli addetti delle imprese partecipate da gruppi multinazionali statunitensi è pari al 33%, superiore al valore che si riscontra in media per l'insieme dei paesi investitori (26,4%).*

La dinamica recente mostra alcuni tratti complementari a quanto osservato per l'uscita, tenuto anche conto che l'analisi dei tassi di variazione appare significativa solo per le aree europee e nordamericana, causa la marginalità del resto del mondo. La divaricazione di tendenze tra le due aree è netta. Cresce il peso dell'Europa e in essa dei paesi Cee, soprattutto nei settori tradizionali, science based *e specialistici. Cala specularmente il peso del Nord America (essenzialmente Stati Uniti). Si assiste, dunque, ad un cedimento della presenza statunitense nel paese, talvolta in collegamento con disinvestimenti operati su scala europea (ad es., nelle telecomunicazioni). Dall'altro lato, la crescita delle partecipazioni coinvolgenti la Cee sui due lati dell'internazionalizzazione testimonia dell'agire di processi di integrazione strutturale a livello comunitario, come tratto caratteristico degli ultimi anni di Ide incrociati Italia-Europa.*

3. L'articolazione settoriale

Le tabelle 10-15 consentono di analizzare con sufficiente accuratezza la struttura settoriale dell'internazionalizzazione produttiva dell'industria italiana. Esse propongono una disaggregazione settoriale dei quattro macroaggregati alla Pavitt e, per ciascun settore, riportano una serie di dati strutturali: la consistenza degli Ide al 31 dicembre 1990, la quota rappresentata sul totale e l'incidenza delle partecipazioni di controllo in relazione rispettivamente al numero di imprese partecipate (tabella 10), agli addetti (tabella 11) ed al fatturato (tabella 12); il tasso di variazione degli addetti delle

partecipazioni estere nel quinquennio 1986-1990 (tabella 13); il grado di internazionalizzazione (tabella 14); infine, i saldi normalizzati di internazionalizzazione, ottenuti normalizzando la differenza tra gli addetti in quelle di entrata rispetto alla loro somma (tabella 15).

Partendo da quest'ultima tabella, è opportuno osservare come i due settori che presentano i saldi normalizzati di internazionalizzazione più elevati rappresentino altrettante singolarità. Il settore dell'energia non petrolifera è infatti del tutto trascurabile come consistenza assoluta, mentre l'assai limitata internazionalizzazione in entrata del settore aerospaziale riflette alcuni caratteri specifici, quali l'intervento delle partecipazioni statali e le forti connessioni con l'industria militare nazionale. Peraltro, a tale unica partecipazione in entrata si contrappongono solo le due partecipazioni produttive estere di Alenia, la controllata statunitense The Dee Howard e l'olandese Fokker, nella quale la società del gruppo Iri detiene indirettamente una quota minoritaria (9).

Tra i settori con saldo normalizzato positivo e grado di internazionalizzazione significativo particolare rilevanza assumono gli autoveicoli (saldo normalizzato 84,6% e grado di internazionalizzazione 30,9%), i cavi elettrici (76,5% e 138,7% rispettivamente), la componentistica elettrica (33,2% e 59,3%) e per auto (28,7% e 68,1%), l'alimentare di base (32,8% e 19,9%), gomma e pneumatici (32,3% e 53%), industria petrolifera (23,8% e 29,4%), estrazione e prima lavorazione dei metalli (27,5%). Questi otto settori assommano complessivamente oltre 230.000 addetti, che rappresentano oltre il 55% dell'occupazione delle imprese estere partecipate da investitori italiani. È inoltre facile riconoscere dietro questi settori i principali protagonisti dell'Ide italiano: Fiat negli autoveicoli (Fiat Auto e Iveco), Pirelli nei cavi e nei penumatici, ancora Fiat (Magneti Marelli) e Cir (Valeo) nella componentistica elettrica e per auto (10), Ferruzzi nell'agroalimentare, Agip nell'industria petrolifera e Orlando (Europa Metalli) nella lavorazione del rame.

Un saldo normalizzato altamente positivo è presentato anche dal settore dell'abbigliamento, nel quale prevalgono tradizionalmente processi di internazionalizzazione di tipo mercantile. Nondimeno, i maggiori gruppi italiani del settore (Gft, Miroglio, Benetton) si sono segnalati nella seconda metà degli anni '80 per una serie di importanti acquisizioni, alle quali occorre aggiungere quella di Marzotto nei confronti del gruppo Hugo Boss, che non è peraltro considerata nelle tabelle presentate, essendo stata effettuata nel corso del 1991.

In sostanziale equilibrio il saldo relativo al settore cartario ed all'editoria, settori che hanno conosciuto una recente accelerazione del processo di internazionalizzazione, nonché alcuni settori (altri mezzi di trasporto, legno e mobilio, tessile, fibre artificiali e sintetiche) caratterizzati da assoluta marginalità quanto a consistenza delle partecipazioni e livello di internazionalizzazione.

Viceversa, tra i settori che combinano un elevato saldo negativo nel bilancio tra investimenti in uscita ed in entrata con un alto grado di internazionalizzazione in entrata, si hanno quasi tutti i settori science based *e taluni settori* scale intensive *ad elevata concentrazione oligopolistica. I settori dell'informatica e macchine per ufficio e dell'elettronica e telecomunicazioni presentano un elevato grado di internazionalizzazione in uscita (32,5% e 26,3%, grazie soprattutto ad Olivetti ed al gruppo Iri rispettivamente), che non bastano tuttavia a compensare gli Ide in entrata.*

Particolarmente pesanti appaiono i saldi normalizzati relativi a derivati chimici (—84,5%), prodotti chimici di consumo (—82,7%), elettromeccanica (—81,5%) e farmaceutica (—69,5%). Tutta la filiera chimica denota purtroppo una significativa debolezza strutturale. Considerando tutto l'insieme dei settori ad essa riconducibili (chimica di base, derivati chimici, prodotti chimici di consumo, farmaceutica e fibre artificiali), la consistenza degli Ide in entrata in termini di numero di addetti supera di oltre 6 volte quella degli Ide in uscita (quasi 118.000 addetti in entrata contro poco più di 18.000 in uscita).

Alcune note, infine, circa la dinamica nel quinquennio 1986-90 (tabella 13). Per gli Ide in uscita, tra i settori science based *e specialistici, hanno sperimentato tassi di crescita superiori alla media l'elettronica e telecomunicazioni e l'informatica. I tassi di crescita più consistenti sono tuttavia evidenziati da taluni settori dei comparti* scale intensive *e tradizionali: editoria, vetro, componenti e prodotti elettrici, prodotti chimici di consumo, componentistica per auto, prodotti alimentari di base. Con l'eccezione della componentistica e dell'alimentare di base, in questi settori la consistenza degli Ide all'inizio del periodo considerato era del tutto marginale; per essi, gli ultimi anni segnano perciò l'avvio del processo di internazionalizzazione dell'industria italiana.*

Infine, per gli Ide in entrata, i tassi di crescita più significativi si riscontrano nei cavi elettrici, con le operazioni Bicc-Ceat Cavi e Cge-Manuli, e nell'editoria, per effetto degli accordi Hachette-Rcs e Springer Verlag-Poligrafici Editoriale.

4. Le direttrici geografiche

L'approfondimento delle direttrici geografiche dell'internazionalizzazione produttiva dell'industria italiana si giova nelle tabelle 16-20, che riportano per le diverse aree geografiche e per i principali paesi di destinazione e di origine i dati strutturali già utilizzati per l'analisi settoriale: la consistenza

degli Ide al 31 dicembre 1990, rispettivamente in termini di numero di imprese, addetti e fatturato (tabelle 16-18), il tasso di variazione degli addetti nel quinquennio 1986-1990 (tabella 19) ed i saldi normalizzati di internazionalizzazione a fine 1985 ed a fine 1990 (tabella 20).

Si è già rilevato in precedenza come dal punto di vista della distribuzione geografica gli addetti delle partecipazioni estere si addensino principalmente in due aree: l'Europa occidentale, con quasi il 55% del totale (52,9% nella Cee) e l'America Latina, con il 20,1%. Seguono il Nord America (10,6%), l'Africa (5%), il Medio Oriente (3,8%) e l'Asia centrale (2,2%). Molto poco rappresentata è l'area del Pacifico (1,8%), nonostante una crescita del 132%) nel corso degli ultimi 5 anni.

Gli avvenimenti degli ultimi anni hanno indubbiamente aperto nuove prospettive di investimento nei paesi dell'est europeo. La consistenza delle iniziative già avviate alla fine del 1990 è modesta, ma si stima che il numero di addetti delle partecipazioni italiane nei paesi dell'Europa orientale superi già a fine 1991 le 15.000 unità.

Appare inoltre interessante osservare la netta divaricazione di comportamento nei confronti dell'incidenza delle partecipazioni di controllo tra le aree di maggiore insediamento e le altre. Mentre in Europa occidentale e nel continente americano l'incidenza delle partecipazioni di controllo sul totale degli addetti è superiore all'80%, in tutte le rimanenti aree (con l'eccezione del tutto marginale dell'Oceania) tale quota scende a valori inferiori al 33%. Ciò testimonia, al di là dei vincoli imposti dalle legislazioni locali, della fragilità dell'Ide italiano in quelle aree.

Gli Ide industriali italiani interessano complessivamente alla fine del 1990 ben 76 paesi, ma mostrano una significativa concentrazione geografica. Sette soli paesi, infatti, ospitano il 71,5% del totale di addetti delle partecipate industriali estere delle imprese italiane. La Francia, con quasi 87.000 addetti ed un'incidenza pari al 20,6%, rappresenta di gran lunga il principale paese di destinazione dell'Ide italiano; seguono nell'ordine il Brasile (11,9%), e, con quote simili, la Spagna (10%), la Germania (9,7%) e gli Stati Uniti (9,4%). Il Regno Unito si attesta al 5%, precedendo di poco i Paesi Bassi (4,9%). Tra i rimanenti paesi solo Argentina, Messico e Turchia superano quota 10.000 addetti. Del tutto irrilevanti sono gli investimenti italiani in Giappone.

La crescita degli Ide italiani nel quinquennio 1985-1990 si è attestata su valori vicini alla media complessiva (91%) per Regno Unito (+ 84,5%), Stati Uniti (+ 91,2%) e Spagna (96,3%), mentre la dinamica è risultata molto più sostenuta per la Germania (+ 120,3%) e sorpattutto per la Francia (+ 226,7%). Gli elevatissimi tassi di crescita degli Ide italiani in Giappone (+ 789%) e nei Paesi Bassi (+ 1452%) dipendono principalmente dall'assai modesto livello di partenza.

Sul lato dell'entrata le due principali aree, Europa e Nord America, raccolgono insieme quasi il 96% degli addetti. Tra i 28 paesi da cui originano gli investitori in attività produttive diretti verso l'Italia, gli Stati Uniti mantengono la prima posizione con quasi il 30% degli addetti, nonostante un calo del 26,8% tra il 1985 ed il 1990. La contrazione degli investimenti statunitensi è settorialmente diffusa, ma appare in particolare addebitabile ai notevoli disinvestimenti operati nei settori delle telecomunicazioni e dell'industria chimica e petrolifera.

Tra i paesi europei la Francia ha svolto il ruolo di principale protagonista, raddoppiando quasi la consistenza delle proprie partecipazioni (+ 89,6%) fino a raggiungere un'incidenza superiore al 20% sul totale. Anche la Germania appare in forte crescita (11,9%, + 49,3 nel quinquennio) e precede Svezia (10,1%), Svizzera (7,4%, in declino: — 18,3%) e Regno Unito (7,3%). Resta marginale, anche se in forte crescita (+ 377,2%), la presenza del Giappone, con il 2,1% degli addetti totali delle partecipate estere in Italia.

Per concludere, la tabella 20 compara i saldi normalizzati di internazionalizzazione tra l'Italia e le altre principali aree/paesi rispettivamente alla fine del 1985 e del 1990. Al di là degli scontati risultati in termini di saldi, rispettivamente negativi con le grandi regioni industrializzate, da un lato, e positivi con le altre aree economiche, dall'altro, gli aspetti più interessanti concernono le relazioni con gli altri paesi europei. Un tratto caratteristico del recente processo di internazionalizzazione dell'industria italiana è infatti certamente l'accresciuta integrazione economica tra Italia e paesi della Comunità Europea, che appare tuttavia caratterizzata da alcune asimmetrie.

La notevole intensificazione degli Ide incrociati con la Francia ha portato ad un sostanziale bilanciamento del saldo normalizzato, pari a fine 1990 a —2,4% considerando le sole partecipazioni di controllo (e a —10,1% complessivamente), con un sensibile miglioramento rispetto al 1985. Assai meno equilibrati sono i saldi normalizzati con gli altri grandi paesi europei. Nonostante la crescita dell'Ide italiano nei confronti di Germania e Regno Unito, i saldi rimangono ampiamente negativi e pari rispettivamente a —23,5% e —30,4% per le partecipazioni di controllo. Di natura diversa appare la forte negatività dei saldi con i paesi europei minori. Sebbene suscettibile di un miglioramento, essa è evidentemente influenzata dalle ridotte dimensioni di quei paesi come potenziali ospiti di ulteriori investimenti esteri. Si noti, da ultimo, come il saldo normalizzato fortemente positivo verso la Spagna (+93,7% per le partecipazioni di controllo e +88,2% complessivamente) contribuisca a mitigare il saldo negativo a livello di aggregato Cee-12, creando l'illusione di un equilibrio nei meccanismi di integrazione strutturale che nella realtà è ancora lontano dal realizzarsi, particolarmente nella direzione dei paesi del Centro e del Nord Europa.

Riferimenti bibliografici

N. Acocella (a cura di), *Le multinazionali italiane*, Il Mulino, Bologna, 1985.

Cnel (a cura di), *Italia multinazionale. L'internazionalizzazione dell'industria italiana*, Edizioni del Sole 24 Ore, Milano, 1986.

Cnel (a cura di), *Italia multinazionale. Gli investimenti esteri in Italia e dell'Italia verso l'estero*, Il Sole 24 Ore Libri, Milano, 1989.

R. Cominotti e S. Mariotti (a cura di), *Italia multinazionale 1990*, Franco Angeli, Milano, 1990.

F. Onida, G. Viesti (a cura di), *The Italian Multinationals*, Croom Helm, Londra, 1988.

K. Pavitt, "Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory", *Research Policy*, 13, 1984.

(1) Il *database* REPRINT è stato sviluppato con l'obiettivo di contribuire alle analisi conoscitive sui processi di internazionalizzazione produttiva dell'industria italiana e di esso si sono già avvalse numerose ricerche (si vedano in particolare Cnel [1986], Cnel [1989] e Cominotti e Mariotti [1990]. Il *database* è attualmente aggiornato al 31 dicembre 1990; è in corso l'aggiornamento a fine 1991, anno per il quale al momento è disponibile solo una stima di larga massima dello *stock* complessivo degli Ide in entrata ed in uscita.

(2) Tra la fine del 1985 e la fine del 1989 a 57 nuovi investitori si contrappongono 49 imprese che dismettono le proprie attività produttive all'estero. Cfr. Cnel [1990].

(3) Si consideri ad esempio che il numero di imprese italiane partecipate è salito nel corso del 1990 di sole 26 unità, a fronte di 131 nuove acquisizioni e di 51 disinvestimenti. I fenomeni di incorporazione societaria sono quindi responsabili di una diminuzione netta dello *stock* pari a 54 unità nel solo 1990.

(4) Il grado di internazionalizzazione in entrata era pari già all'inizio degli anni '80 al 15% per il Regno Unito, al 16% per la Germania ed al 19% per la Francia. Tali valori sono certamente cresciuti in seguito all'ondata di *M&As* internazionali che ha caratterizzato la seconda parte del decennio appena concluso.

(5) Per un dibattito sulle origini e sulle determinanti delle asimmetrie e dei ritardi dell'internazionalizzazione dell'industria italiana si vedano Acocella (1985), Cominotti e Mariotti (1991), Onida e Viesti (1988).

(6) L'analisi delle direttrici settoriali e geografiche del processo di internazionalizzazione produttiva dell'industria italiana si riferisce all'aggiornamento del *database* Reprint a fine 1990, essendo i dati relativi al 1991 ancora provvisori. Eventuali significative variazioni intervenute nel corso del 1991 verranno puntualmente segnalate.

(7) È necessario segnalare che nel corso del 1991 il grado di internazionalizzazione del settore degli impianti e macchinari meccanici è praticamente raddoppiato, grazie soprattutto all'accordo tra Fiat e Ford in seguito al quale il gruppo torinese ha assunto il controllo della New Holland. Peraltro, tale acquisizione, per quanto di significative dimensioni, non induce a modificare le valutazioni di seguito espresse.

(8) La quota del 10,6% relativa al Nord America è tuttavia certamente cresciuta nel corso del 1991, grazie ad alcune operazioni di rilievo tra cui spiccano il già citato accordo tra Fiat e Ford per la New Holland e l'acquisizione del controllo del gruppo cartario canadese Lawson Mardon da parte della *merchant bank* di Cragnotti.

(9) A quest'ultima, che vanta oltre 12.000 addetti, va quasi interamente addebitato l'elevato grado di internazionalizzazione in uscita. Il grado di internazionalizzazione in uscita, globalmente pari a 30,9%, scende al ben più modesto valore di 2,2% considerando unicamente le partecipazioni di controllo.

(10) È necessario segnalare a questo proposito come la componentistica elettrica per mezzi di trasporto confluisca nel settore dei "componenti e prodotti elettrici"; è principalmente grazie ad essa che tale settore gode di una significativa posizione nel contesto dell'Ide italiano in uscita.

EVOLUZIONE DEL QUADRO GENERALE DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELL'INDUSTRIA ITALIANA NEL PERIODO 1986-1991

	Ide in uscita (A)	Ide in entrata (B)	B/A
Gruppi industriali e imprese investitrici (numero)			
— al 31 dicembre 1985	237	747	3,15
— al 31 dicembre 1987	235	747	3,18
— al 31 dicembre 1989	237	780	3,29
— al 31 dicembre 1990	236	830	3,52
— al 31 dicembre 1991 (*)	250	850	3,40
Imprese partecipate (numero)			
— al 31 dicembre 1985	627	1.201	1,92
— al 31 dicembre 1987	745	1.209	1,62
— al 31 dicembre 1989	924	1.378	1,49
— al 31 dicembre 1990	1.003	1.404	1,40
— al 31 dicembre 1991 (*)	1.100	1.400	1,27
Addetti delle imprese partecipate (numero)			
— al 31 dicembre 1985	220.663	478.915	2,17
— al 31 dicembre 1987	327.918	460.203	1,40
— al 31 dicembre 1989	384.989	510.763	1,33
— al 31 dicembre 1990	421.488	507.517	1,20
— al 31 dicembre 1991 (*)	480.000	515.000	1,07
Fatturato delle imprese partecipate (md. lire)			
— al 31 dicembre 1985	33.000,0	72.371,4	2,19
— al 31 dicembre 1987	52.983,1	91.509,2	1,73
— al 31 dicembre 1989	68.119,1	116.510,2	1,71
— al 31 dicembre 1990	87.411,9	149.979,3	1,72
— al 31 dicembre 1991 (*)	105.000,0	160.000,0	1,52

(*) I dati relativi al 1991 sono stimati

Fonte: database REPRINT, Cnel-R&P-Politecnico di Milano.

Tabella 1

EVOLUZIONE DEL QUADRO GENERALE DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELL'INDUSTRIA ITALIANA NEL PERIODO 1986-1991
PARTECIPAZIONI DI CONTROLLO

	Ide in uscita (A)	Ide in entrata (B)	B/A
Imprese controllate (numero)			
— al 31 dicembre 1985	388	1.013	2,61
— al 31 dicembre 1987	516	1.022	1,98
— al 31 dicembre 1989	679	1.165	1,72
— al 31 dicembre 1990	743	1.174	1,58
— al 31 dicembre 1991 (*)	810	1.174	1,45
Addetti delle imprese controllate (numero)			
— al 31 dicembre 1985	142.447	393.132	2,76
— al 31 dicembre 1987	234.625	364.788	1,55
— al 31 dicembre 1989	261.750	400.750	1,53
— al 31 dicembre 1990	274.467	405.260	1,48
— al 31 dicembre 1991 (*)	320.000	417.500	1,30
Fatturato delle imprese controllate (md. lire)			
— al 31 dicembre 1985	23.000,0	62.489,9	2,72
— al 31 dicembre 1987	41.310,5	76.074,3	1,84
— al 31 dicembre 1989	50.924,7	95.726,6	1,88
— al 31 dicembre 1990	63.067,9	119.595,0	1,90
— al 31 dicembre 1991 (*)	77.000,0	128.000,0	1,66

(*) I dati relativi al 1991 sono stimati

Fonte: database REPRINT, Cnel-R&P-Politecnico di Milano.

Tabella 2

DINAMICA DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELL'INDUSTRIA ITALIANA NEL PERIODO 1986-1991
(Numeri indice, 1985 = 100)

	Ide in uscita		Ide in entrata	
	Totale	Part. di controllo	Totale	Part. di controllo
Gruppi industriali e imprese investitrici (numero)				
— al 31 dicembre 1985	100,0		100,0	
— al 31 dicembre 1987	99,2		100,0	
— al 31 dicembre 1989	100,0		104,4	
— al 31 dicembre 1990	99,6		111,1	
— al 31 dicembre 1991 (*)	105,5		113,8	
Imprese partecipate (numero)				
— al 31 dicembre 1985	100,0	100,0	100,0	100,0
— al 31 dicembre 1987	118,8	133,0	100,7	100,9
— al 31 dicembre 1989	147,4	175,0	114,7	115,0
— al 31 dicembre 1990	160,0	191,5	116,9	115,9
— al 31 dicembre 1991 (*)	175,4	208,8	116,6	115,9
Addetti delle imprese partecipate (numero)				
— al 31 dicembre 1985	100,0	100,0	100,0	100,0
— al 31 dicembre 1987	148,6	164,7	96,1	92,8
— al 31 dicembre 1989	174,5	183,8	106,7	101,9
— al 31 dicembre 1990	191,0	192,7	106,0	103,1
— al 31 dicembre 1991 (*)	217,5	224,6	107,5	106,2
Fatturato delle imprese partecipate (md. lire)				
— al 31 dicembre 1985	100,0	100,0	100,0	100,0
— al 31 dicembre 1987	160,6	179,6	126,4	121,7
— al 31 dicembre 1989	206,4	221,4	161,0	153,2
— al 31 dicembre 1990	264,9	274,2	207,2	191,4
— al 31 dicembre 1991 (*)	318,2	334,8	221,1	204,8

(*) i dati relativi al 1991 sono stimati

Fonte: database REPRINT, Cnel-R&P-Politecnico di Milano.

Tabella 3

EVOLUZIONE DELL'INCIDENZA DELLE PARTECIPAZIONI DI CONTROLLO SUL TOTALE DELLE PARTECIPAZIONI IN ENTRATA ED IN USCITA NEL PERIODO 1986-1991

	Ide in uscita (A)	Ide in entrata (B)
Imprese controllate (numero)		
— al 31 dicembre 1985	61,9	84,3
— al 31 dicembre 1987	69,3	84,5
— al 31 dicembre 1989	73,5	84,5
— al 31 dicembre 1990	74,1	83,6
— al 31 dicembre 1991 (*)	73,6	83,9
Addetti delle imprese controllate (numero)		
— al 31 dicembre 1985	64,6	82,1
— al 31 dicembre 1987	71,5	79,3
— al 31 dicembre 1989	68,0	78,5
— al 31 dicembre 1990	65,1	79,9
— al 31 dicembre 1991 (*)	66,7	81,1
Fatturato delle imprese controllate (md. lire)		
— al 31 dicembre 1985	69,7	86,3
— al 31 dicembre 1987	78,0	83,1
— al 31 dicembre 1989	74,8	82,2
— al 31 dicembre 1990	72,2	79,7
— al 31 dicembre 1991 (*)	73,3	80,0

(*) I dati relativi al 1991 sono stimati

Fonte: database REPRINT, Cnel-R&P-Politecnico di Milano.

Tabella 4

VARIAZIONE DEL GRADO DI CONCENTRAZIONE DEGLI IDE IN USCITA ED IN ENTRATA NEL PERIODO TRA FINE 1985 E FINE 1990

	Ide in uscita		Ide in entrata	
	Addetti	Fatturato	Addetti	Fatturato
Primi 10 gruppi investitori				
— al 31 dicembre 1985	82,5	n.d.	29,1	36,7
— al 31 dicembre 1987	87,1	89,1	28,9	34,4
— al 31 dicembre 1989	83,0	83,8	29,6	28,3
— al 31 dicembre 1990	79,0	82,6	27,0	28,0
Primi 20 gruppi investitori				
— al 31 dicembre 1985	90,2	n.d.	41,8	41,9
— al 31 dicembre 1987	92,0	93,2	41,5	45,5
— al 31 dicembre 1989	89,3	89,8	42,7	42,0
— al 31 dicembre 1990	86,1	88,7	40,0	41,0
Primi 50 gruppi investitori				
— al 31 dicembre 1985	96,4	n.d.	58,6	66,6
— al 31 dicembre 1987	97,2	98,1	51,7	63,0
— al 31 dicembre 1989	95,9	97,0	60,5	62,5
— al 31 dicembre 1990	94,2	95,7	57,0	61,6

Fonte: database REPRINT, Cnel-R&P-Politecnico di Milano.

Tabella 5

QUADRO GENERALE DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA DELL'INDUSTRIA ITALIANA AL 31 DICEMBRE 1990

	Investimenti italiani all'estero (A)	Investimenti esteri in Italia (B)	B/A
Gruppi industriali e imprese investitrici (numero)	236	830	3,52
Imprese partecipate (numero)	1.003	1.404	1,40
— % partecipazioni di controllo	73,0	83,6	
Addetti alle imprese partecipate (unità) (a)	421.488	507.517	1,20
— % partecipazioni di controllo	65,1	79,9	
Fatturato delle imprese partecipate (Md. lire) (a)	87.412	149.979	1,72
— partecipazioni di controllo	72,2	79,7	

Fonte: database REPRINT, Cnel-R&P-Politecnico di Milano.

Tabella 6

RIPARTIZIONE DEGLI ADDETTI NELLE PARTECIPAZIONI ESTERE AL 31 DICEMBRE 1990 E GRADO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE (a) IN USCITA ED ENTRATA PER MACROSETTORI ALLA PAVITT

Macrosettore	Addetti delle imprese partecipate				Grado di internazionalizzazione	
	Uscita		Entrata			
	Addetti	%	Addetti	%	Uscita	Entrata
Totale	421.488	100,0	507.517	100,0	10,8	13,0
— settori science-based	21.877	5,2	133.239	26,3	21,9	41,6
— settori specialistici	276.194	65,5	94.158	18,6	3,3	14,0
— settori scale intensive	70.259	16,7	245.346	48,3	16,2	14,2
— settori tradizionali	53.158	12,6	34.774	6,9	4,5	2,9
Partecipazioni di controllo	274.467	100,0	405.260	100,0	7,1	10,4
— settori science-based	15.581	5,7	111.811	27,6	9,1	34,9
— settori specialistici	191.800	69,9	76.435	18,9	2,3	11,4
— settori scale intensive	29.156	10,6	193.980	47,9	11,3	11,4
— settori tradizionali	37.930	13,8	23.034	5,7	3,2	1,9

(a) Incidenza percentuale sul totale degli addetti nell'industria italiana (artigianato escluso).

Fonte: database REPRINT, Cnel-R&P-Politecnico di Milano.

Tabella 7

RIPARTIZIONE DEGLI ADDETTI NELLE PARTECIPAZIONI ITALIANE ALL'ESTERO PER MACROSETTORI/AREE GEOGRAFICHE E RELATIVE VARIAZIONI NEL QUINQUENNIO 1986-1990

	Addetti totali		Ripartizione per macrosettori (a)					Var.ne % nel periodo 1986-1990				
	N.	%	SB	SP	SI	TR	Totale	SB	SP	SI	TR	Totale
Europa Occident.	229.953	54,6	17,0	4,6	64,5	14,0	100,0	476,8	110,4	116,1	292,6	159,7
- di cui CEE 12	222.875	52,9	17,2	3,9	65,1	13,8	100,0	555,6	80,7	117,3	308,5	162,2
Nord America	44.562	10,6	27,4	7,2	52,0	13,5	100,0	183,5	-39,1	93,9	594,6	99,4
Resto del mondo	146.973	34,9	12,9	5,6	71,3	10,2	100,0	87,5	11,8	27,2	50,6	33,9
Totale	421.488	100,0	16,7	5,2	65,5	12,6	100,0	231,6	24,6	69,6	179,5	91,0

(a) SB = Settori science-based
SP = Settori specialistici
SI = Settori scale-intensive
TR = Settori tradizionali

Fonte: database REPRINT, Cnel-R&P-Politecnico di Milano.

Tabella 8

RIPARTIZIONE DEGLI ADDETTI NELLE PARTECIPAZIONI ESTERE IN ITALIA PER MACROSETTORI/AREE GEOGRAFICHE E RELATIVE VARIAZIONI NEL QUINQUENNIO 1986-1990

	Addetti totali		Ripartizione per macrosettori (a)					Var.ne % nel periodo 1986-1990				
	N.	%	SB	SP	SI	TR	Totale	SB	SP	SI	TR	Totale
Europa Occident.	332.282	65,5	23,4	19,1	51,1	7,4	100,0	38,0	42,8	9,1	88,0	25,0
- di cui CEE 12	233.913	46,1	25,4	14,3	51,3	9,0	100,0	69,7	63,8	15,3	91,8	37,2
Nord America	154.516	30,4	33,0	17,0	44,3	5,7	100,0	-36,2	-23,6	-16,9	-24,1	-25,8
Resto del mondo	20.719	4,1	18,6	19,6	56,7	5,1	100,0	2592,3	56,1	173,0	865,5	189,5
Totale	507.517	100,0	26,3	18,6	48,3	6,9	100,0	-2,6	15,3	3,0	39,2	5,4

(a) SB = Settori science-based
SP = Settori specialistici
SI = Settori scale-intensive
TR = Settori tradizionali

Fonte: database REPRINT, Cnel-R&P-Politecnico di Milano.

Tabella 9

ANALISI SETTORIALE DEGLI IDE IN USCITA ED IN ENTRATA: IMPRESE PARTECIPATE AL 31 DICEMBRE 1990 ED INCIDENZA DELLE PARTECIPAZIONI DI CONTROLLO

Settore di attività	In uscita			In entrata		
	Totale Imprese	%	Controllo %	Totale Imprese	%	Controllo %
Derivati chimici	25	2,5	68,0	108	7,7	81,5
Farmaceutica	37	3,7	78,4	99	7,1	91,9
Informatica e macchine per ufficio	25	2,5	76,0	10	0,7	60,0
Elettronica e telecomunicazioni	40	4,0	60,0	75	5,3	73,3
Aerospazio	2	0,2	50,0	1	0,1	0,0
Settori science-based	129	12,9	69,8	293	20,9	81,9
Impianti e macchinari meccanici	91	9,1	74,7	201	14,3	87,6
Elettromeccanica	8	0,8	62,5	52	3,7	92,3
Meccanica di precisione	20	2,0	75,0	40	2,8	90,0
Settori specialistici	119	11,9	73,9	293	20,9	88,7
Energia (escluso petrolio)	7	0,7	57,1	1	0,1	0,0
Industria petrolifera	37	3,7	75,7	18	1,3	83,3
Estrazione e prima trasformazione metalli	45	4,5	71,1	32	2,3	75,0
Estrazione e trasf. minerali non metall.	26	2,6	65,4	45	3,2	82,2
Lavorazione del vetro	12	1,2	83,3	13	0,9	69,2
Chimica di base	36	3,6	61,1	83	5,9	79,5
Prodotti chimici di consumo	8	0,8	75,0	37	2,6	97,3
Fibre artificiali e sintetiche	9	0,9	77,8	4	0,3	25,0
Prodotti in metallo	28	2,8	46,4	82	5,8	90,2
Cavi e fili elettrici	27	2,7	85,2	7	0,5	100,0
Componenti e prodotti elettrici	41	4,1	80,5	49	3,5	79,6
Elettrodomestici	16	1,6	81,3	19	1,4	89,5
Autoveicoli e carrozzerie	20	2,0	65,0	5	0,4	60,0
Componenti meccanici per autoveicoli	58	5,8	63,8	54	3,8	87,0
Altri mezzi di trasporto e componenti	4	0,4	100,0	14	1,0	57,1
Prodotti alimentari derivati	34	3,4	94,1	33	2,4	84,8
Bevande	35	3,5	77,1	36	2,6	69,4
Tabacco	0	0,0	-	2	0,1	100,0
Carta	13	1,3	53,8	54	3,8	75,9
Industria della gomma	34	3,4	94,1	24	1,7	95,8
Prodotti in plastica	20	2,0	55,0	69	4,9	85,5
Settori scale intensive	510	50,8	72,7	681	48,5	82,4
Prodotti alimentari di base	79	7,9	86,1	50	3,6	90,0
Tessile	36	3,6	83,3	31	2,2	67,7
Abbigliamento, pelli e cuoio	54	5,4	74,1	18	1,3	83,3
Legno e mobilio	18	1,8	72,2	6	0,4	100,0
Editoria e stampa	50	5,0	76,0	18	1,3	77,8
Industrie manifatturiere diverse	8	0,8	62,5	14	1,0	85,7
Settori tradizionali	245	24,4	79,2	137	9,8	82,5
Totale	1.003	100,0	74,1	1.404	100,0	83,6

Fonte: database REPRINT, Cnel-R&P-Politecnico di Milano.

Tabella 10

ANALISI SETTORIALE DEGLI IDE IN USCITA ED IN ENTRATA: ADDETTI DELLE IMPRESE PARTECIPATE AL 31 DICEMBRE 1990 ED INCIDENZA DELLE PARTECIPAZIONI DI CONTROLLO

Settore di attività	In uscita			In entrata		
	Totale Addetti	%	Controllo %	Totale Addetti	%	Controllo %
Derivati chimici	1.510	0,4	55,4	18.011	3,5	88,9
Farmaceutica	7.204	1,7	85,7	40.067	7,9	94,1
Informatica e macchine per ufficio	15.634	3,7	84,9	21.470	4,2	95,9
Elettronica e telecomunicazioni	32.015	7,6	24,7	53.347	10,5	70,3
Aerospazio	13.896	3,3	7,0	344	0,1	0,0
Settori science-based	70.259	16,7	41,5	133.239	26,3	83,9
Impianti e macchinari meccanici	17.159	4,1	70,6	56.775	11,2	73,1
Elettromeccanica	3.182	0,8	67,8	31.206	6,1	96,2
Meccanica di precisione	1.536	0,4	85,7	6.177	1,2	79,6
Settori specialistici	21.877	5,2	71,2	94.158	18,6	81,2
Energia (escluso petrolio)	1.124	0,3	7,4	13	0,0	0,0
Industria petrolifera	9.605	2,3	66,0	5.906	1,2	97,4
Estrazione e prima trasformazione metalli	25.663	6,1	49,1	14.600	2,9	38,1
Estrazione e trasf. minerali non metall.	5.522	1,3	64,8	8.473	1,7	96,1
Lavorazione del vetro	3.275	0,8	89,7	6.589	1,3	83,8
Chimica di base	5.559	1,3	69,3	21.284	4,2	86,9
Prodotti chimici di consumo	2.173	0,5	50,2	22.960	4,5	99,5
Fibre artificiali e sintetiche	1.710	0,4	63,2	2.024	0,4	2,1
Prodotti in metallo	8.189	1,9	55,3	14.793	2,9	86,0
Cavi e fili elettrici	23.068	5,5	68,9	3.076	0,6	100,0
Componenti e prodotti elettrici	36.460	8,7	92,4	18.300	3,6	70,3
Elettrodomestici	5.087	1,2	63,7	22.921	4,5	95,6
Autoveicoli e carrozzerie	49.836	11,8	63,9	4.169	0,8	18,4
Componenti meccanici per autoveicoli	36.285	8,6	49,0	20.088	4,0	79,0
Altri mezzi di trasporto e componenti	2.128	0,5	100,0	2.204	0,4	74,0
Prodotti alimentari derivati	11.158	2,6	96,6	29.311	5,8	65,5
Bevande	3.163	0,8	78,1	9.358	1,8	48,6
Tabacco	0	0,0	-	425	0,1	100,0
Carta	11.221	2,7	42,6	12.615	2,5	75,5
Industria della gomma	32.829	7,8	98,3	16.783	3,3	97,8
Prodotti in plastica	2.139	0,5	40,2	9.454	1,9	91,4
Settori scale intensive	276.194	65,5	69,4	245.346	48,3	79,1
Prodotti alimentari di base	18.831	4,5	95,4	9.524	1,9	92,3
Tessile	6.689	1,6	75,6	7.329	1,4	71,7
Abbigliamento, pelli e cuoio	13.072	3,1	86,7	3.099	0,6	95,5
Legno e mobilio	1.407	0,3	85,4	1.460	0,3	100,0
Editoria e stampa	12.142	2,9	12,5	11.258	2,2	26,1
Industrie manifatturiere diverse	1.017	0,2	85,3	2.104	0,4	77,3
Settori tradizionali	53.158	12,6	71,4	34.774	6,9	66,2
Totale	421.488	100,0	65,1	507.517	100,0	79,9

Fonte: database REPRINT, Cnel-R&P-Politecnico di Milano.

Tabella 11

ANALISI SETTORIALE DEGLI IDE IN USCITA ED IN ENTRATA: FATTURATO DELLE IMPRESE PARTECIPATE AL 31 DICEMBRE 1990 ED INCIDENZA DELLE PARTECIPAZIONI DI CONTROLLO

Settore di attività	In uscita			In entrata		
	Totale Md. lire	%	Controllo %	Totale Md. lire	%	Controllo %
Derivati chimici	695,8	0,8	34,4	6.755,5	1,3	91,4
Farmaceutica	1.417,1	1,6	83,0	12.499,5	2,5	93,9
Informatica e macchine per ufficio	2.369,6	2,7	84,6	9.122,8	1,8	97,5
Elettronica e telecomunicazioni	5.388,8	6,2	19,5	12.674,4	2,5	73,6
Aerospazio	2.182,1	2,5	1,9	32,6	0,0	0,0
Settori science-based	12.053,5	13,8	37,4	41.084,9	8,1	87,9
Impianti e macchinari meccanici	3.074,7	3,5	69,3	14.983,7	3,0	51,0
Elettromeccanica	312,2	0,4	65,6	5.490,3	1,1	97,0
Meccanica di precisione	356,6	0,4	90,9	1.184,6	0,2	83,4
Settori specialistici	3.743,6	4,3	71,1	21.658,6	4,3	64,4
Energia (escluso petrolio)	250,6	0,3	78,7	7,8	0,0	0,0
Industria petrolifera	9.534,6	10,9	92,2	10.894,8	2,1	98,6
Estrazione e prima trasformazione metalli	4.955,3	5,7	69,4	3.806,9	0,8	46,1
Estrazione e trasf. minerali non metall.	615,7	0,7	83,8	1.462,9	0,3	95,1
Lavorazione del vetro	489,4	0,6	93,6	1.629,3	0,3	90,4
Chimica di base	2.998,4	3,4	85,3	9.532,6	1,9	84,3
Prodotti chimici di consumo	729,6	0,8	52,6	9.845,2	1,9	99,7
Fibre artificiali e sintetiche	352,6	0,4	89,0	393,7	0,1	4,5
Prodotti in metallo	735,3	0,8	54,5	2.743,9	0,5	88,2
Cavi e fili elettrici	3.525,9	4,0	92,0	945,8	0,2	100,0
Componenti e prodotti elettrici	4.115,1	4,7	93,1	3.355,4	0,7	66,7
Elettrodomestici	737,2	0,8	82,1	4.205,5	0,8	96,3
Autoveicoli e carrozzerie	9.653,0	11,0	80,5	1.996,0	0,4	6,3
Componenti meccanici per autoveicoli	5.963,8	6,8	42,4	3.130,3	0,6	82,5
Altri mezzi di trasporto e componenti	405,5	0,5	100,0	696,4	0,1	89,4
Prodotti alimentari derivati	2.968,8	3,4	98,3	7.874,5	1,6	72,7
Bevande	924,6	1,1	73,6	4.297,1	0,8	62,4
Tabacco	0,0	0,0	-	126,9	0,0	100,0
Carta	2.361,5	2,7	31,5	3.736,3	0,7	74,7
Industria della gomma	4.334,6	5,0	99,3	2.662,4	0,5	98,3
Prodotti in plastica	309,2	0,4	62,1	1.941,8	0,4	89,8
Settori scale intensive	55.960,8	64,0	79,1	75.285,4	14,8	82,2
Prodotti alimentari di base	8.994,1	10,3	96,2	3.775,7	0,7	86,1
Tessile	931,7	1,1	75,3	1.969,7	0,4	84,4
Abbigliamento, pelli e cuoio	1.321,6	1,5	88,2	912,0	0,2	90,4
Legno e mobilio	171,9	0,2	74,1	352,0	0,1	100,0
Editoria e stampa	3.953,3	4,5	17,6	4.129,5	0,8	20,7
Industrie manifatturiere diverse	281,6	0,3	95,7	811,5	0,2	82,3
Settori tradizionali	15.654,0	17,9	74,2	11.950,4	2,4	63,7
Totale	87.411,9	100,0	72,1	149.979,3	29,6	79,7

Fonte: database REPRINT, Cnel-R&P-Politecnico di Milano.

Tabella 12

DINAMICA SETTORIALE DEGLI IDE IN USCITA ED IN ENTRATA: TASSI DI VARIAZIONE DEGLI ADDETTI NEL QUINQUENNIO 1985-1990

Settore di attività	In uscita		In entrata	
	Totale	Part. di controllo	Totale	Part. di controllo
Derivati chimici	83,9	103,2	-3,0	-2,2
Farmaceutica	15,5	22,1	4,8	22,8
Informatica e macchine per ufficio	122,5	190,1	-38,3	18,2
Elettronica e telecomunicazioni	350,5	67,8	18,7	-7,5
Aerospazio	n.s.	n.s.	37,6	n.s.
Settori science-based	231,6	97,6	-2,6	6,4
Impianti e macchinari meccanici	33,9	128,3	14,4	7,9
Elettromeccanica	4,9	35,6	17,3	19,9
Meccanica di precisione	-10,6	25,5	12,8	7,2
Settori specialistici	24,6	96,2	15,3	12,3
Energia (escluso petrolio)	-21,4	-79,7	0,0	-
Industria petrolifera	23,3	18,9	-31,0	-31,8
Estrazione e prima trasformazione metalli	117,0	407,4	9,1	-22,9
Estrazione e trasf. minerali non metall.	7,2	7,7	-8,2	4,9
Lavorazione del vetro	1689,6	3163,3	-24,6	-3,6
Chimica di base	131,9	487,2	18,7	39,9
Prodotti chimici di consumo	479,5	190,7	13,0	13,9
Fibre artificiali e sintetiche	-51,8	-27,8	-14,8	n.s.
Prodotti in metallo	106,9	81,0	-21,4	-17,5
Cavi e fili elettrici	-36,9	-43,2	412,7	1181,7
Componenti e prodotti elettrici	1062,3	1601,7	11,0	-10,3
Elettrodomestici	146,5	68,9	-29,7	-32,8
Autoveicoli e carrozzerie	67,4	45,7	-27,7	112,8
Componenti meccanici per autoveicoli	222,7	380,3	12,1	-4,7
Altri mezzi di trasporto e componenti	48,1	14086,7	-11,3	-17,9
Prodotti alimentari derivati	90,1	90,1	44,4	0,7
Bevande	11,0	35,5	34,3	-4,6
Tabacco	-	-	-44,8	-44,8
Carta	93,4	25,5	86,1	57,8
Industria della gomma	23,2	58,3	-13,8	-11,3
Prodotti in plastica	143,3	15,1	59,5	53,8
Settori scale intensive	69,6	80,0	3,0	-3,8
Prodotti alimentari di base	226,9	273,2	14,4	19,1
Tessile	-1,6	13,1	-3,2	-3,3
Abbigliamento, pelli e cuoio	164,8	256,1	44,9	39,1
Legno e mobilio	32,1	294,1	24,8	124,6
Editoria e stampa	3960,9	405,7	496,0	55,7
Industrie manifatturiere diverse	535,6	567,7	-45,9	-55,9
Settori tradizionali	179,5	187,3	39,2	8,8
Totale	91,0	92,7	5,4	2,4

Fonte: database REPRINT, Cnel-R&P-Politecnico di Milano.

Tabella 13

ANALISI SETTORIALE DEGLI IDE IN USCITA ED IN ENTRATA: GRADO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE (a) AL 31 DICEMBRE 1990

Settore di attività	Ide in uscita		Ide in entrata	
	Totale	Part. di controllo	Totale	Part. di controllo
Derivati chimici	4,1	2,3	49,0	43,6
Farmaceutica	10,5	9,0	58,5	55,1
Informatica e macchine per ufficio	32,5	27,6	44,6	42,8
Elettronica e telecomunicazioni	26,3	6,5	43,8	30,8
Aerospazio	30,9	2,2	0,8	0,0
Settori science-based	21,9	9,1	41,6	34,9
Impianti e macchinari meccanici	3,5	2,4	11,5	8,4
Elettromeccanica	2,4	1,6	23,4	22,5
Meccanica di precisione	3,7	3,2	14,9	11,8
Settori specialistici	3,3	2,3	14,0	11,4
Energia (escluso petrolio)	54,4	4,0	0,6	0,0
Industria petrolifera	29,4	19,4	18,1	17,6
Estrazione e prima trasformazione metalli	20,3	10,0	11,6	4,4
Estrazione e trasf. minerali non metall.	2,9	1,9	4,5	4,3
Lavorazione del vetro	8,9	8,0	17,9	15,0
Chimica di base	7,3	5,0	27,8	24,1
Prodotti chimici di consumo	6,5	3,3	68,7	68,3
Fibre artificiali e sintetiche	9,5	6,0	11,2	0,2
Prodotti in metallo	2,2	1,2	4,0	3,5
Cavi e fili elettrici	138,7	95,6	18,5	18,5
Componenti e prodotti elettrici	59,3	54,8	29,8	20,9
Elettrodomestici	10,7	6,8	48,3	46,2
Autoveicoli e carrozzerie	30,9	19,7	2,6	0,5
Componenti meccanici per autoveicoli	68,1	33,3	37,7	29,8
Altri mezzi di trasporto e componenti	3,1	3,1	3,2	2,4
Prodotti alimentari derivati	9,7	9,4	25,5	14,3
Bevande	10,6	8,3	31,4	15,2
Tabacco	0,0	0,0	2,4	2,4
Carta	15,3	6,5	17,2	13,0
Industria della gomma	53,0	52,1	27,1	26,5
Prodotti in plastica	1,8	0,7	8,2	7,5
Settori scale intensive	16,2	11,3	14,2	11,2
Prodotti alimentari di base	19,9	19,0	10,1	9,3
Tessile	2,2	1,7	2,4	1,7
Abbigliamento, pelli e cuoio	2,8	2,5	0,7	0,6
Legno e mobilio	0,8	0,7	0,9	0,9
Editoria e stampa	10,6	1,3	9,9	2,6
Industrie manifatturiere diverse	2,2	1,9	4,5	3,5
Settori tradizionali	4,5	3,2	2,9	1,9
Totale	10,8	7,1	13,0	10,4

(a) Incidenza percentuale sul totale degli addetti nell'industria italiana (artigianato escluso).

Fonte: database REPRINT, Cnel-R&P-Politecnico di Milano.

Tabella 14

ANALISI SETTORIALE DEGLI IDE ITALIANI: SALDI NORMALIZZATI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE (a) A FINE 1990 ED A FINE 1985

		1990		1985	
		Totale	Controllo	Totale	Controllo
SI	Energia (escluso petrolio)	97,7	100,0	98,2	100,0
SB	Aerospazio	95,2	100,0	-100,0	-
SI	Autoveicoli e carrozzerie	84,6	95,3	67,5	96,8
SI	Cavi e fili elettrici	76,5	67,6	96,8	98,3
TR	Abbigliamento, pelli e cuoio	61,7	58,6	39,6	19,8
SI	Componenti e prodotti elettrici	33,2	44,7	-68,0	-75,7
TR	Prodotti alimentari di base	32,8	34,3	-18,2	-21,1
SI	Industria della gomma	32,3	32,6	15,5	4,8
SI	Componenti meccanici per autoveicoli	28,7	5,7	-22,9	-63,6
SI	Estrazione e prima trasformazione metalli	27,5	38,8	-6,1	-48,8
SI	Industria petrolifera	23,8	4,8	-4,7	-22,5
TR	Editoria e stampa	3,8	-32,1	-72,7	-72,7
SI	Altri mezzi di trasporto e componenti	-1,8	13,2	-26,7	-98,5
TR	Legno e mobilio	-1,8	-9,7	-4,7	-36,1
TR	Tessile	-4,6	-1,9	-5,4	-9,8
SI	Carta	-5,8	-33,2	-7,8	-22,7
SI	Fibre artificiali e sintetiche	-8,4	92,5	19,8	100,0
SB	Informatica e macchine per ufficio	-15,7	-21,6	-66,4	-58,4
SI	Estrazione e trasf. minerali non metall.	-21,1	-39,0	-28,4	-40,1
SB	Elettronica e telecomunicazioni	-25,0	-65,2	-72,7	-79,2
SI	Prodotti in metallo	-28,7	-47,5	-65,2	-72,1
SI	Lavorazione del vetro	-33,6	-30,6	-95,9	-96,9
TR	Industrie manifatturiere diverse	-34,8	-30,4	-92,1	-93,2
SI	Prodotti alimentari derivati	-44,9	-28,1	-55,1	-54,2
SI	Bevande	-49,5	-29,6	-42,0	-44,7
SP	Impianti e macchinari meccanici	-53,6	-54,8	-58,9	-75,8
SI	Chimica di base	-58,6	-65,5	-76,4	-90,5
SP	Meccanica di precisione	-60,2	-57,8	-52,3	-62,8
SI	Prodotti in plastica	-63,1	-81,9	-74,2	-76,5
SI	Elettrodomestici	-63,7	-74,2	-88,1	-88,9
SB	Farmaceutica	-69,5	-71,9	-72,0	-71,7
SP	Elettromeccanica	-81,5	-86,6	-79,5	-88,0
SI	Prodotti chimici di consumo	-82,7	-90,9	-96,4	-96,3
SB	Derivati chimici	-84,5	-90,1	-91,5	-95,1
SI	Tabacco	-100,0	-100,0	-100,0	-100,0
SB	Settori science-based	-30,9	-58,6	-73,2	-75,4
SP	Settori specialistici	-62,3	-66,1	-64,6	-79,1
SI	Settori scale intensive	6,5	0,2	-18,2	-30,2
TR	Settori tradizionali	20,9	24,4	-13,6	-23,2
	Totale	-9,0	-18,9	-36,9	-46,8

(a) % $\frac{\text{Addetti Ide in uscita - addetti Ide in entrata}}{\text{Addetti Ide in uscita + addetti Ide in entrata}}$

Fonte: database REPRINT, Cnel-R&P-Politecnico di Milano.

Tabella 15

ANALISI GEOGRAFICA DEGLI IDE IN USCITA ED IN ENTRATA: IMPRESE PARTECIPATE AL 31 DICEMBRE 1990 ED INCIDENZA DELLE PARTECIPAZIONI DI CONTROLLO

Aree geografiche	In uscita			In entrata		
	Totale		Part. di controllo	Totale		Part. di controllo
	Imprese	%	%	Imprese	%	%
Europa occidentale	530	52,8	80,6	958	68,2	83,8
- di cui CEE	480	47,9	80,6	677	48,2	83,2
Europa orientale ed ex-URSS	21	2,1	33,3	2	0,1	100,0
Nord America	157	15,7	84,1	377	26,9	87,0
America Latina	146	14,6	74,0	9	0,6	22,2
Medio Oriente	25	2,5	40,0	8	0,6	75,0
Estremo Oriente	32	3,2	40,6	45	3,2	64,4
Asia centrale	14	1,4	14,3	1	0,1	100,0
Africa	68	6,8	51,5	0	0,0	-
Oceania	10	1,0	90,0	4	0,3	75,0
Totale	1.003	100,0	74,1	1.404	100,0	83,6
Argentina	19	1,9	68,4	9	0,6	22,2
Belgio	21	2,1	85,7	23	1,6	87,0
Brasile	76	7,6	80,3	0	0,0	0,0
Francia	153	15,3	83,0	226	16,1	81,4
Germania	53	5,3	90,6	195	13,9	83,6
Giappone	6	0,6	33,3	43	3,1	62,8
Messico	15	1,5	66,7	0	0,0	0,0
Paesi Bassi	15	1,5	73,3	56	4,0	91,1
Regno Unito	50	5,0	80,0	160	11,4	84,4
Spagna	146	14,6	77,4	9	0,6	55,6
Stati Uniti	137	13,7	83,9	361	25,7	87,0
Svezia	6	0,6	83,3	101	7,2	92,1
Svizzera	23	2,3	82,6	140	10,0	81,4
Turchia	12	1,2	41,7	0	0,0	0,0
Altri paesi	271	27,0	57,6	81	5,8	81,5

Fonte: database REPRINT, Cnel-R&P-Politecnico di Milano.

Tabella 16

ANALISI GEOGRAFICA DEGLI IDE IN USCITA ED IN ENTRATA: ADDETTI DELLE IMPRESE PARTECIPATE AL 31 DICEMBRE 1990 ED INCIDENZA DELLE PARTECIPAZIONI DI CONTROLLO

Aree geografiche	In uscita			In entrata		
	Totale		Part. di controllo	Totale		Part. di controllo
	Addetti	%	%	Addetti	%	%
Europa occidentale	229.953	54,6	70,6	332.282	65,5	80,5
- di cui CEE	222.875	52,9	70,7	233.913	46,1	75,7
Europa orientale ed ex-URSS	6.732	1,6	23,3	101	0,0	100,0
Nord America	44.562	10,6	75,4	154.516	30,4	82,8
America Latina	84.792	20,1	74,5	6.125	1,2	10,0
Medio Oriente	16.224	3,8	16,8	2.593	0,5	94,5
Estremo Oriente	7.421	1,8	28,9	10.883	2,1	56,0
Asia centrale	9.438	2,2	11,0	128	0,0	100,0
Africa	21.168	5,0	32,1	0	0,0	-
Oceania	1.198	0,3	96,7	889	0,2	33,4
Totale	421.488	100,0	65,1	507.517	100,0	79,9
Argentina	13.802	3,3	32,0	6.125	1,2	10,0
Belgio	4.114	1,0	85,3	6.583	1,3	77,8
Brasile	50.335	11,9	96,8	0	0,0	0,0
Francia	86.722	20,6	72,6	106.279	20,9	62,1
Germania	41.093	9,7	78,9	60.448	11,9	86,6
Giappone	729	0,2	29,6	10.660	2,1	55,1
Messico	12.560	3,0	30,8	0	0,0	0,0
Paesi Bassi	20.486	4,9	6,6	20.105	4,0	96,3
Regno Unito	21.008	5,0	83,4	36.842	7,3	89,2
Spagna	41.955	10,0	84,2	2.620	0,5	43,6
Stati Uniti	39.502	9,4	77,7	148.493	29,3	82,8
Svezia	1.911	0,5	79,1	51.277	10,1	96,4
Svizzera	2.590	0,6	53,1	37.321	7,4	88,1
Turchia	11.213	2,7	16,5	0	0,0	0,0
Altri paesi	73.468	17,4	39,1	20.764	4,1	80,4

Fonte: database REPRINT, Cnel-R&P-Politecnico di Milano.

Tabella 17

ANALISI GEOGRAFICA DEGLI IDE IN USCITA ED IN ENTRATA: FATTURATO DELLE IMPRESE PARTECIPATE AL 31 DICEMBRE 1990 ED INCIDENZA DELLE PARTECIPAZIONI DI CONTROLLO

Aree geografiche	In uscita			In entrata		
	Totale		Part. di controllo	Totale		Part. di controllo
	Md. lire	%	%	Md. lire	%	%
Europa occidentale	52.211,3	59,7	72,3	86.805,1	17,1	79,2
- di cui CEE	49.820,5	57,0	73,0	65.238,5	12,9	74,5
Europa orientale ed ex-URSS	500,9	0,6	24,8	44,6	0,0	100,0
Nord America	11.373,5	13,0	77,9	49.662,5	9,8	87,9
America Latina	9.763,8	11,2	81,7	1.180,7	0,2	11,7
Medio Oriente	2.665,6	3,0	13,4	4.849,7	1,0	99,7
Estremo Oriente	765,2	0,9	30,7	7.144,9	1,4	29,2
Asia centrale	3.327,1	3,8	79,0	79,0	0,0	100,0
Africa	6.344,1	7,3	73,6	0,0	0,0	-
Oceania	460,4	0,5	98,6	212,8	0,0	27,2
Totale	87.411,9	100,0	72,1	149.979,3	29,6	79,7
Argentina	1.376,5	1,6	30,2	1.180,7	0,2	11,7
Belgio	1.189,5	1,4	83,3	1.718,3	0,3	88,7
Brasile	6.075,9	7,0	94,4	0	0,0	0,0
Francia	19.349,9	22,1	72,1	27.138,8	5,3	57,5
Germania	10.933,6	12,5	77,4	16.697,0	3,3	86,1
Giappone	158,6	0,2	41,2	7.108,4	1,4	28,8
Messico	618,2	0,7	39,7	0	0,0	0,0
Paesi Bassi	3.735,7	4,3	14,3	8.953,9	1,8	97,7
Regno Unito	3.795,7	4,3	90,4	9.874,1	1,9	82,7
Spagna	9.044,4	10,3	85,3	531,5	0,1	11,6
Stati Uniti	10.203,0	11,7	77,3	48.001,8	9,5	88,0
Svezia	643,8	0,7	37,9	9.532,6	1,9	95,1
Svizzera	709,0	0,8	52,9	9.930,3	2,0	92,8
Turchia	1.259,8	1,4	16,0	0	0,0	0,0
Altri paesi	18.318,3	21,0	70,0	9.311,9	1,8	90,3

Fonte: database REPRINT, Cnel-R&P-Politecnico di Milano.

Tabella 18

DINAMICA GEOGRAFICA DEGLI IDE IN USCITA ED IN ENTRATA: TASSI DI VARIAZIONE DEGLI ADDETTI NEL QUINQUENNIO 1985-1990

Area geografica	In uscita		In entrata	
	Totale	Part. di controllo	Totale	Part. di controllo
Europa occidentale	159,7	83,2	26,1	19,3
- di cui CEE	162,2	120,7	37,2	22,9
Europa orientale ed ex-URSS	1022,0	n.s.	57,8	57,8
Nord America	99,4	327,3	-25,8	-22,1
America Latina	20,8	30,2	146,5	-71,0
Medio Oriente	78,3	-4,1	577,0	778,5
Estremo Oriente	132,1	-13,3	376,5	603,8
Asia centrale	44,1	840,9	-34,4	-34,4
Africa	11,7	7,7	-100,0	-100,0
Oceania	1,8	1,8	-22,4	-11,6
Totale	91,0	92,7	6,0	3,1
Argentina	-5,9	-18,0	151,0	-71,0
Belgio	188,1	299,1	-6,9	5,7
Brasile	33,9	35,2	-	-
Francia	226,7	160,6	89,6	45,8
Germania	120,3	78,3	49,3	51,6
Giappone	789,0	1700,0	377,2	610,9
Messico	29,0	67,0	-	-
Paesi Bassi	1452,0	15,7	-32,7	-33,7
Regno Unito	84,5	62,9	7,1	14,4
Spagna	96,3	154,7	219,9	42,9
Stati Uniti	91,2	369,7	-26,8	-22,7
Svezia	n.s.	n.s.	17,2	18,6
Svizzera	17,4	5,9	-18,3	-8,7
Turchia	120,6	83,6	-	-
Altri paesi	47,1	37,9	57,1	65,1

Fonte: database REPRINT, Cnel-R&P-Politecnico di Milano.

Tabella 19

ANALISI SETTORIALE DEGLI IDE ITALIANI: SALDI NORMALIZZATI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE (a) A FINE 1990 ED A FINE 1985

	1990		1985	
	Totale	Controllo	Totale	Controllo
Europa occidentale	-18,2	-24,5	-20,6	-21,6
- di cui CEE	-2,4	-5,8	-33,5	-33,7
Europa orientale ed ex-URSS	97,0	87,9	80,7	-100,0
Nord America	-55,2	-58,4	-80,6	-90,9
America Latina	86,5	98,1	93,2	91,6
Medio Oriente	72,4	5,3	91,9	82,1
Estremo Oriente	-18,9	-47,9	16,7	48,2
Asia centrale	97,3	78,0	94,2	-27,9
Africa	100,0	100,0	93,9	82,6
Oceania	14,8	59,2	1,3	54,4
Totale	-9,3	-19,3	-36,9	-46,8
Argentina	38,5	75,6	71,5	43,5
Belgio	-23,1	-18,7	-66,4	-69,3
Brasile	100,0	100,0	100,0	100,0
Francia	-10,1	-2,4	-35,7	-30,4
Germania	-19,1	-23,5	-36,9	-31,0
Giappone	-87,2	-92,9	-92,9	-97,1
Messico	100,0	100,0	100,0	100,0
Paesi Bassi	0,9	-86,9	-91,5	-92,3
Regno Unito	-27,4	-30,4	-50,3	-45,5
Spagna	88,2	93,7	92,6	89,1
Stati Uniti	-58,0	-60,0	-81,5	-92,1
Svezia	-92,8	-94,1	-100,0	-100,0
Svizzera	-87,0	-92,0	-90,8	-93,0
Turchia	100,0	100,0	100,0	100,0
Altri paesi	55,9	26,6	58,1	34,7
Totale	-9,0	-18,9	-36,9	-46,8

(a) % $\frac{\text{Addetti Ide in uscita - addetti Ide in entrata}}{\text{Addetti Ide in uscita + addetti Ide in entrata}}$

Fonte: database REPRINT, Cnel-R&P-Politecnico di Milano.

Tabella 20

LA FUNZIONE DI ESPORTAZIONE DISAGGREGATA PER L'ITALIA: UN'ANALISI DINAMICA

di Alessandra Mori (*)
con la supervisione di Fabrizio Onida

1. Introduzione

L'analisi si concentra sulle determinanti delle esportazioni per l'aggregato dei beni manufatti e per alcuni comparti manifatturieri italiani. Essa si colloca all'interno di quella limitata letteratura empirica che considera la stima di funzioni di commercio estero disaggregate settorialmente (per l'Italia Modiano-Onida (1983), Barca-Caselli (1989) e Mosconi-Prosperetti (1989), limitato però al solo settore meccanico).

Il modello econometrico è basato sulle seguenti principali ipotesi:

1) i beni commerciati internazionalmente sono imperfetti sostituti dei beni interni; si può accogliere ragionevolmente tale ipotesi per i beni manifatturieri, non omogenei, sulla base di alcune considerazioni (Goldstein e Khan (1985)): per esempio l'esistenza di differenze di prezzo significative e non transitorie per lo "stesso" prodotto in paesi diversi (dopo la conversione in valuta comune), o il fiorire di commercio orizzontale (lo stesso paese è sia importatore che esportatore di uno "stesso" bene).

2) Un procedimento di stima uniequazionale è adeguato per ottenere stime affidabili delle elasticità di prezzo e di reddito (1).

Le variabili esplicative che entrano nella specificazione sono un indicatore di competitività (Tasso di Cambio Effettivo Reale, TCER), l'attività economica estera (resa con l'indice di produzione mondiale), la pressione della domanda interna (resa con la capacità produttiva utilizzata) e la profittabilità relativa delle esportazioni (2).

La variabile di competitività è costruita come rapporto tra prezzi esteri e prezzi interni, in valuta comune, e quindi un aumento dell'indicatore ha effetto di far aumentare le esportazioni italiane: il suo segno atteso è dunque positivo (si noti che spesso, in letteratura, l'indice utilizzato è l'inverso di quello proposto qui, e dunque il segno atteso è negativo).

L'attività economica estera è, quantitativamente, la maggiore determinante delle esportazioni di un paese.

La pressione della domanda interna, si argomenta, dovrebbe essere correlata negativamente alle esportazioni di un paese, in considerazione dell'azione combinata di due effetti:

— di domanda: in periodi di forte espansione della produzione interna, calerebbe la qualità del servizio offerto all'estero (diminuzione dell'assistenza, ritardi di consegna...), e gli importatori esteri diminuirebbero la loro domanda;

— di offerta: i produttori tenderebbero a lasciare il mercato estero per quello interno, giudicato più profittevole e più sicuro, quando la domanda interna è elevata. In proposito, si vedano Winters (1981), Mosconi-Prosperetti (1989).

La profittabilità delle esportazioni relativamente alle vendite interne cattura prevalentemente effetti derivanti dal lato dell'offerta, dovuti al maggior incentivo ad esportare quando il mercato estero è giudicato più profittevole; il suo segno atteso è dunque positivo (si vedano Winters (1981), Conti-Massari-Modiano (1989)).

I dati sono trimestrali. Il periodo di stima si estende dal 1971.I al 1991.IV per il manifatturiero, e dal 1980.I al 1990.II per gli altri settori.

2. I risultati

2.1 Esportazioni di beni manufatti

Nella tabella 1 sono riportati i risultati delle stime relative alle esportazioni manifatturiere italiane nel periodo che va dal primo trimestre del 1971 al quarto trimestre del 1991. La specificazione adottata è del tipo logaritmico, quindi è possibile interpretare i coefficienti stimati come elasticità.

L'equazione 1.1 rappresenta l'ultimo stadio del procedimento di riduzione (3). Nonostante la dinamica notevolmente semplificata, l'equazione mostra una buona performance rispetto ai test diagnostici condotti (4), con la possibile eccezione del test sulla normalità dei residui.

(*) Istituto di Economia Politica e CESPRI, Università Bocconi di Milano
Si ringrazia Rodolfo Helg, senza la cui preziosa collaborazione questo lavoro non sarebbe stato possibile.

Le elasticità di lungo periodo implicite nella (1.1) sono riportate nell'equazione 1.2. L'elasticità-reddito, nella fattispecie definita come elasticità alla produzione mondiale, è pari a 1,57 e l'elasticità al prezzo (TCER) è pari a 0,69. Un paragone con precedenti risultati è reso difficile dalle differenze nella specificazione dell'equazione (in particolare nel modo di modellare la dinamica), nella misurazione delle variabili (si ricorda che qui la variabile di attività è la produzione mondiale, mentre in molti lavori si utilizza la domanda mondiale, o le esportazioni mondiali) e nell'arco temporale considerato. Tenendo ciò in dovuta considerazione, si può osservare che, per quanto riguarda l'elasticità-reddito, non esiste, tra gli studi presi in esame, un'omogeneità di risultati (tabella 2) (5). Il risultato qui ottenuto, significativamente maggiore di uno, è in media più elevato dei precedenti.

Anche per l'elasticità-prezzo non esiste concordanza di risultati (5). Una bassa elasticità al prezzo è in linea con quanto ottenuto, per esempio, dalla Banca d'Italia nel modello trimestrale e da Sabani (1989) (per entrambi, si ha un valore di 0.8).

Un aspetto non molto indagato nell'analisi empirica è quello del ruolo dei fattori non di prezzo come determinanti della performance all'esportazione (un'eccezione sono, a questo riguardo, Modiano-Onida e Mosconi-Prosperetti).

Le indicazioni che giungono da analisi qualitative recenti (Carisano-Rosa (1990)) paiono sottolineare la crescente importanza, per le imprese italiane, di tali fattori di competitività diversa dal prezzo - per esempio relativi a caratteristiche intrinseche o percepite del prodotto, quali l'affidabilità o il design, o a prestazioni accessorie del produttore, come l'assistenza pre- e post-vendita.

In generale, in un esercizio econometrico, non è agevole trovare un indicatore sintetico che colga l'azione di questi fattori. La metodologia proposta qui si basa sull'ipotesi che un aumento della competitività non di prezzo renda la funzione di esportazione meno sensibile al prezzo, e comporti dunque una diminuzione dell'elasticità di prezzo.

A partire da questo apriori, si analizza la stabilità nel tempo della stima di tale elasticità, e si interpretano eventuali sue variazioni sistematiche come possibile risultante dei cambiamenti nei "non-price factors".

A questo riguardo, la figura 1 riporta il risultato delle stime ottenute col metodo dei minimi quadrati ricorsivi (6). A partire dalla fine degli anni '70, è presente un evidente trend negativo nell'elasticità-prezzo (7). Questa diminuzione, secondo la metodologia proposta qui, può essere interpretabile come spia dell'azione favorevole di fattori di competitività diversa dal prezzo.

2.2. Esportazioni settorialmente disaggregate

Per gli anni 80 si sono stimate funzioni di esportazione disaggregate. La tabella 3 riporta i risultati di lungo periodo per i diversi settori indagati, nonchè per il manifatturiero per lo stesso arco temporale (8).

Spicca la relativa dispersione, pur sempre intorno a valori bassi, dell'elasticità di prezzo, nonchè i valori elevati dell'elasticità di reddito. La pressione della domanda interna e la profittabilità agiscono prevalentemente come variabili congiunturali, ma questa analisi non ha lo scopo di soffermarsi propriamente su fattori di breve periodo (9).

Vengono di seguito riportati i risultati delle stime settore per settore.

Legno, carta, gomma e altri prodotti industriali

La soluzione di lungo periodo è la seguente:

$$(2.1)\ Lexp = -7.09 + 0.92\ LTCER + 1.663\ Lprod$$

(Legenda: exp = esportazioni; TCER = competitività di prezzo; prod = produzione mondiale. Il prefisso L indica il logaritmo).

Si tratta di un settore molto eterogeneo, in cui predominano i prodotti tradizionali, e che presenta un'elasticità al prezzo relativamente elevata, anche se inferiore all'unità, e un'elasticità al reddito tra le più alte. Barca e Caselli ottengono elasticità al prezzo di poco più basse (0.7 per la carta, 0.5 per il mobilio) ma con problemi di significatività; molto più bassi, ma poco significativi, sono invece i valori da loro riportati per l'elasticità di reddito (0.7 per il mobilio, 0.6 per la carta). Differenze così marcate possono essere imputate alla limitata attenzione agli aspetti dinamici nella specificazione da loro adottata e al periodo coperto dai dati (anni 80 qui, parte degli anni 70 in Barca e Caselli). Il risultato di Modiano e Onida (1983), di elasticità al prezzo pari a 1.45 (per il solo mobilio), è concorde nell'indicare questo settore come uno di quelli più sensibili al prezzo.

Prodotti chimici e farmaceutici

La soluzione di lungo periodo è la:

$$(2.2)\ Lexp = -7.46 + 0.37\ LTCER + 1.52\ Lprod + 0.77\ Lcap$$

(Legenda: exp = esportazioni; TCER = competitività di prezzo; prod = produzione mondiale; cap = pressione della domanda interna. Il prefisso L indica il logaritmo).

La pressione della domanda interna entra, significativamente, nell'equazione di lungo periodo, ma con il segno positivo, contrario alle attese; per tale fenomeno si può avanzare una spiegazione strutturale, in considerazione delle caratteristiche peculiari del settore in esame.

Infatti, la chimica ha goduto, fino alla metà degli anni 70, di un elevato tasso di crescita, caratterizzata dalla costruzione di grandi impianti. La crisi petrolifera ha colpito duramente il settore, saturando i mercati e risultando in capacità produttiva in eccesso. La ristrutturazione che è seguita ha comportato una internazionalizzazione che ha stimolato le esportazioni, mentre il grado di utilizzo della capacità produttiva cresceva, per forza di cose, dopo un periodo di marcato sottoutilizzo.

Sia le esportazioni che il grado di utilizzo degli impianti sono dunque cresciuti nel periodo coperto dalle stime (Federchimica, 1990), per un motivo legato alle esigenze di ristrutturazione del settore. L'ipotesi che si fa qui è che fra le due variabili si sia venuta ad instaurare una correlazione spuria, motivata da questa ristrutturazione in atto: il grado di utilizzo degli impianti non sarebbe, in questo settore, un buon indicatore di pressione della domanda interna. Modiano e Onida, per gli anni 70, trovano un coefficiente significativo e dal segno atteso negativo (-0.47 per la chimica fine), ma la diversità tra le specificazioni rende difficile trarre conclusioni definitive da tale confronto.

Il settore è piuttosto inelastico al prezzo, e tale indicazione concorda con i risultati di Modiano e Onida per gli anni 70 (elasticità al prezzo comprese tra 0.7 e 0.9 nei diversi comparti); anche qui gli anni 80 risultano meno sensibili al prezzo degli anni 70. In Barca-Caselli l'elasticità ai prezzi del settore chimico è bassa e non significativa.

L'elasticità alla domanda estera è maggiore di uno anche in questo settore, in netto contrasto con quanto trovato da Barca e Caselli (0.64).

Minerali e metalli ferrosi e non ferrosi

Nella soluzione di lungo periodo compaiono soltanto i prezzi relativi e la domanda estera, mentre la profittabilità e la pressione della domanda interna hanno effetti solo ciclici:

$$(2.3)\ Lexp = -3.19 + 0.77\ LTCER + 0.97\ Lprod$$

(Legenda: si veda equazione 2.1).

Questo settore esibisce un'elasticità al prezzo di poco superiore alla media per il manifatturiero e un'elasticità alla domanda estera sostanzialmente unitaria, unico tra i settori indagati. I valori trovati da Barca e Caselli (1.95) e da Modiano e Onida (1.6 e 2.7) mostrano al contrario un'elevata dipendenza delle esportazioni dal prezzo, che parrebbe dunque essersi ridotta negli anni 80.

La (2.3) è stata sottoposta ai test di instabilità, che evidenziano un'irregolarità nell'88. Si può forse azzardare una spiegazione di tale instabilità ricordando la forte crisi attraversata dal settore in quel periodo (Confindustria, 1988), che potrebbe essersi riflessa nei parametri dell'equazione.

Prodotti metalmeccanici

L'equazione di lungo periodo è:

$$(2.4)\ Lexp = -3.08 + 0.45\ LTCER + 1.24\ Lprod$$

(Legenda: si veda equazione 2.1).

L'elasticità al prezzo è contenuta, così come quella alla domanda estera, rispetto all'aggregato. Barca e Caselli non producono stime aggregate per questo settore, ma lo scompongono in diverse branche e la loro elasticità al prezzo non è mai significativa, mentre il coefficiente dell'attività estera è molto basso (<0.5), eccettuato il caso dei prodotti in metallo, che esibiscono un'elasticità paragonabile a quella trovata qui (1.2). Mosconi e Prosperetti ottengono un valore di 0.97 per l'elasticità di prezzo e uno pari a 0.85 per l'elasticità di reddito, mentre Modiano e Onida scompongono il settore in diversi sottosettori, e concordano sostanzialmente con l'elasticità di prezzo trovata da Mosconi e Prosperetti (0.72 per la meccanica di precisione, 0.85 per i macchinari elettrici, 0.87 per i macchinari non elettrici). Tali specificazioni sono tra loro molto diverse, e coprono differenti periodi temporali, quindi è d'obbligo esercitare molta cautela nel raffrontarne i risultati. La (2.4) pare suggerire per questo settore un'elasticità di prezzo più bassa e un'elasticità di reddito più alta di quanto ottenuto nei lavori precedenti.

3. *Conclusioni*

In questo lavoro si sono analizzate le determinanti delle esportazioni italiane, per il manifatturiero e per alcuni comparti di esso. Particolare attenzione è stata rivolta alla specificazione dinamica (modello ECM), al fine di ottenere le elasticità di lungo periodo. L'analisi si estende al ventennio 70-90 per i manufatti, e agli anni 80 per gli altri settori. I risultati suggeriscono elasticità al prezzo relativamente diverse da settore a settore, ma contenute, ed elasticità al reddito superiori all'unità. Vi è inoltre un significativo trend discendente dell'elasticità di prezzo dei manufatti dalla fine degli anni 70 ad oggi, fenomeno che può venir interpretato come spia dell'esistenza di un miglioramento della competitività non di prezzo nel periodo considerato.

---

(1) Questa ipotesi, che permette di eliminare il problema della simultaneità tra prezzi e quantità, è stata anche sottoposta a verifica tramite il test di Hausman-Wu (si veda nota 4) e il metodo di stima delle variabili strumentali. L'approccio econometrico adottato per la specificazione è del tipo dal "generale al particolare". All'interno di questo contesto, viene usato un meccanismo di correzione dell'errore (ECM) per riparametrizzare il modello di "regressione dinamica lineare" (DRL, Spanos (1986)).

(2) *DATI*
Le *esportazioni* sono numeri indici delle quantità (1980 = 100): i dati settoriali, disaggregati NACE per 10 macrobranche e non destagionalizzati, sono di fonte ISTAT; quelli aggregati, destagionalizzati, sono di fonte ISCO.
Per la *domanda mondiale* sono stati usati numeri indici (1980 = 100) della produzione totale per i paesi OCSE (fonte: OCSE, Indicators of Industrial Activity, varie annate); la disaggregazione settoriale è ISIC, a una, due o tre cifre, resa compatibile con la NACE in macrobranche; i dati sono destagionalizzati per tutti i settori tranne il legno, carta, gomma e altri prodotti industriali.
Per la *competitività*, il Tasso di Cambio Effettivo Reale (TCER) è costruito come media ponderata del rapporto tra i prezzi alla produzione industriale di un gruppo di paesi e quelli italiani (numeri indici 1980 = 100), in valuta comune (si veda Fumagalli e Helg, 1989). Per costruzione, il segno atteso della variabile è *positivo*. Per il manifatturiero viene usato l'indice TCER elaborato dalla Banca d'Italia (Appendice alla Relazione del Governatore, anni diversi).
La *pressione della domanda interna* è stata resa con il grado di utilizzo della capacità produttiva per branca, in percentuale; la disaggregazione è NACE-CLIO, per macrobranche; i dati sono destagionalizzati, di fonte Banca d'Italia (Appendice alla Relazione del Governatore, anni diversi).
La *profittabilità* è il rapporto tra i Valori Medi Unitari all'esportazione e i prezzi interni alla produzione, espressi in numeri indici (1980 = 100), disaggregati NACE-CLIO per 10 macrobranche. La fonte è ISTAT (Serie dei numeri indici dei prezzi alla produzione dei prodotti industriali, Note e Relazioni, anno 89 n. 7 e Bollettino mensile, varii numeri).
I dati sono trimestrali. Il periodo di stima si estende dal 1971.I al 1991.IV per il manifatturiero, e dal 1980.I al 1990.II per gli altri settori. La disaggregazione settoriale adottata è la seguente.
MANIFATTURIERO: indice generale della disaggregazione NACE e NACE-CLIO; divisione 3 ISIC; comparto manifatturiero ISCO.
LEGNO, CARTA, GOMMA E ALTRI PRODOTTI INDUSTRIALI: macrobranca J della disaggragazione NACE e NACE-CLIO; gruppi 33 e 34 ISIC.
PRODOTTI CHIMICI E FARMACEUTICI: macrobranca E della disaggregazione NACE e NACE-CLIO; gruppo 35 ISIC.
MINERALI E METALLI FERROSI E NON FERROSI: macrobranca C della disaggregazione NACE e NACE-CLIO; gruppo 37 ISIC.
PRODOTTI METALMECCANICI: macrobranca F della disaggregazione NACE e NACE-CLIO; gruppo 38 ISIC.

(3) Il punto di partenza è la specificazione di un'equazione generale, con molti ritardi. Essa viene semplificata in stadi successivi per giungere ad una forma più parsimoniosa come numero di parametri.

(4) Le equazioni stimate sono state tutte sottoposte ai seguenti test diagnostici (si vedano, per esempio, Maddala, 1977 e 1988). *Test Moltiplicatori di Lagrange (LM) per l'autocorrelazione dei residui*. L'ipotesi nulla è che non ci sia autocorrelazione del primo ordine. Si riporta la forma F, suggerita da Harvey (1981a) per i piccoli campioni. *Test A.R.C.H. (AutoRegressive Conditional Heteroscedasticity)*. L'ipotesi nulla è assenza di eteroschedasticità dovuta a residui al quadrato non correlati. Forma F per piccoli campioni. *Test di normalità dei residui*. L'ipotesi nulla è di normalità dei residui. *Test Hetero*. L'ipotesi nulla è di omoschedasticità non condizionata, e l'alternativa è che la varianza dei residui sia funzione dei regressori e dei loro quadrati. *Test Fun-Form*. Test molto generale di mispecificazione: l'ipotesi nulla è che gli errori siano omoschedastici o, se si ha eteroschedasticità, che questa sia non correlata con i regressori. *Test RESET*. L'ipotesi nulla è che il coefficiente della variabile dipendente stimata, inserita all'n-esima potenza fra i regressori, non sia significativo (test di mispecificazione del modello). *Test di Chow sequenziali*. Offrono gli andamenti in sequenza di opportuni test F di Chow, a verifica della stabilità dei parametri. *Test di Hausman-Wu*. L'ipotesi nulla è di esogeneità debole della variabile indagata.

(5) Il valor medio dell'elasticità di reddito, calcolato per i lavori citati nella Tab.2 escluso questo, è pari a 1,46. Il valor medio dell'elasticità di prezzo, per gli stessi lavori, è pari a 1,50.

(6) Accanto alle stime con i minimi quadrati ricorsivi, che sono molto dipendenti dalle osservazioni passate, si sono condotte anche stime della variabilità dei parametri del tipo rolling regression, che soffrono meno di questo problema. Entrambe le metodologie portano alle stesse conclusioni (per maggiori dettagli si rimanda a Helg-Mori (1992)).

(7) Ai fini dell'interpretabilità della figura 1, si ricorda che, come è noto, il metodo dei minimi quadrati ricorsivi soffre di elevata variabilità per quanto riguarda le prime osservazioni, essendo i risultati molto dipendenti dalla "storia" della serie.

(8) Per il manifatturiero sono riportate, accanto alle stime dei minimi quadrati ordinari (OLS), anche quelle ottenute con variabili strumentali, che risultano uguali a quelle OLS fino alla seconda cifra decimale. Tale risultato permette ragionevolmente di escludere la presenza di distorsioni verso il basso nelle stime, a causa di simultaneità (si veda Helg-Mori (1992)).

(9) Tali variabili spesso non entrano nel termine ECM dell'equazione stimata.

Riferimenti bibliografici

BARCA, F., CASELLI, P. (1989) "Competitività internazionale e ristrutturazione dell'industria italiana negli anni '80", *Politica Economica*, Il Mulino, anno V, Agosto.

BINI-SMAGHI, L., VONA, S. (1987) "Economic Growth and Exchange Rates in the EMS: their Trade Effects in a Changing External Environment", in F. Giavazzi, S. Micossi (eds) *The European Monetary System*, CUP.

CARISANO, R., ROSA, G. (1990) "Strategie esportative delle piccole imprese", Collana CSC Ricerche, *Centro Studi Confindustria*, Roma.

CONFINDUSTRIA "Evoluzione dei settori industriali 1988", *Centro Studi*.

CONTI, G., MASSARI, A., MODIANO, P. (1989) "Le determinanti dell'"export performance" dell'Italia: un'analisi quantitativa delle tendenze recenti", *Note Economiche*, n.2.

FAINI, R., ROSSI, N. (1990) "Competitività, ciclo relativo e dinamica delle esportazioni: una analisi delle recenti tendenze italiane", in *ICE (1989) "Rapporto sul commercio estero"*.

FEDERCHIMICA (1990) "Rapporto sullo stato dell'industria chimica in Italia, Anno 1989".

FUMAGALLI, R., HELG, R. (1989) "Un indicatore di competitività di prezzo settoriale: considerazioni metodologiche", Mimeo, Cespri, Università Bocconi, Milano.

GOLDSTEIN, M., KHAN, M.S. (1985) "Income and Price Effects in Foreign Trade", *Handbook of International Economics*, vol. II, Jones R.W. Kenen P.B. eds.

HARVEY, A.C. (1981a) "The Econometric Analysis of Trade Series", Philip Allan ed.

HELG, R., MORI, A. (1992) "Specificazione dinamica ed analisi disaggregata della funzione di esportazione dell'Italia", di prossima pubblicazione come WP CESPRI, Univ. Bocconi.

MADDALA, G.S. (1977) "Econometrics", McGraw-Hill, New York.

MADDALA, G.S (1988) "Introduction to Econometrics", Macmillan Publishing Company, New York.

MODIANO, P., ONIDA, F. (1983) "Un' analisi disaggregata delle funzioni di domanda di esportazione dell'Italia e dei principali paesi industriali", Banca d'Italia, *Ricerche sui modelli per la Politica Economica, Atti del Convegno di Perugia.*

MOSCONI, R., PROSPERETTI, L. (1989) "Modelli econometrici della funzione di esportazione: il caso del settore meccanico italiano", in Onida, F. (a cura di) "*Specializzazione e integrazione internazionale dell'industria italiana*", F. Angeli, Milano.

SABANI, L. (1989) "Simultaneous and Sequential Modelling in International Trade Analysis: the Italian Empirical Evidence (1960-84)", *Economic Notes*, 2.

SPANOS, A. (1986) "Foundations of Econometric Modelling", CUP.

WINTERS, L.A. (1981) "An Econometric Model of the Export Sector. UK Visible Exports and Their Prices 1955-1973", Cambridge University Press.

STIME PER LE ESPORTAZIONE DI MANUFATTI
(1971.II-1991.IV)

eq. 1.1 DLexp = 0.190 — 0.438 Lexp (t-1) + 0.688 Lprod (t-1) +
(0.744) (0.101) (0.163)

+ 0.304 LTCER (t-1) + 0.284 Lprof (t-1) —
(0.171) (0.221)

— 0.336 Dlexp (t-1) + 0.794 DLprod
(0.100) (0.296)

sigma = 0.04998 DW = 2.02 Campione: 1971.II-1991.IV

Test diagnostici:

Normality Chi2 (2)	= 10.22
AR 1-4 F [4, 72]	= 0.16
ARCH 4 F [4, 68]	= 0.12
HETERO F [12, 63]	= 0.67
FUN-FORM F [27, 48]	= 0.70
RESET F [1, 75]	= 1.23

Soluzione di lungo periodo:

eq. 1.2 Lexp = 0.434 + 1.571 Lprod + 0.648 Lprof — 0.694 LTCER
(1.720) (0.082) (0.494) (0.393)

I termini fra parentesi sono gli standard error.

Tabella 1

FUNZIONI DI ESPORTAZIONI: MANUFATTURIERO

	Periodo di stima	Elast. prezzo di lungo periodo	Elast. domanda di lungo periodo	Elast. pressione domanda interna di lungo periodo	Altro
Goldstein e Khan (1978)	1955-1970 (dati trimestr.)	Equazione statica -3.29 Partial adjustment: -2.36	1.96 2.21		Stime simultanee di dom. e off.
Modiano e Onida (1983)	1964-1980 (dati annuali)	-1.22	1 (hp)	-0.21	Trend per i fattori non di prezzo
Sabani (1989)	1960-1984 (dati annuali)	Modello preferito: Partial adjustment: -0.8050	0.8568	N.B.: la pressione del dom. interna e la profittabilità non risultano mai significativamente diverse da zero.	
Mosconi e Prosperetti (1989)	1976.I-1985.II (dati trimes.)	ECM: -1.38 (*) Tradizionale -1.58 (*)	0.98 0.94	-0.10 -0.18	
Bini-Smaghi e Vona (1988)	1979.II-1985.IV (dati trimes.)	(verso i paesi SME): -0.82 (verso i paesi non SME): -1.04	2.21 2.40		Profitt.: VMU/CLUP = = 0.74 Composiz. merceol. della dom. Inv./Cons = = -0.25
Conti, Massari e Modiano (1989)	1976.II-1988.II (dati semes.)	-1.38	1 (hp)	-0.67	
Faini e Rossi (1990)	1976.II-1988.II (dati semes.)	-1.1	1 (hp)	-0.36	
eq. (1.1)	1971.II-1991.IV (dati trimes.)	-0.694 (*)	1.571		Prof. = = VMU/P int. 0.648

(*) Nei lavori originali, il segno di questa variabile, per come è stata costruita, è positivo. Qui è stata indicata con valore negativo, per uniformità con gli altri risultati.

Tabella 2

TAVOLA SINOTTICA DEI RISULTATI PER LE ESPORTAZIONI SETTORIALI
STIME DI LUNGO PERIODO

	Elast. prezzo (*)	Elast. reddito	Elast. pressione della dom. interna	Elast. profitt.	sigma
MANIF. (OLS)	0.63 (+ +)	1.20 (+)	—	0.19 (+ +)	0.04
MANIF. (IV)	0.62 (+ +)	1.20 (+)	—	0.19 (+ +)	0.04
LEGNO E CARTA...	0.92 (+)	1.66 (+)	—	—	0.03
CHIMICO FARMACEUTICO	0.37 (+ +)	1.52 (+)	0.77 (+ +)	—	0.05
MIN. E METALLI	0.77 (+ +)	0.97 (+)	—	—	0.06
METALMEC.	0.45 (+ +)	1.24 (+)	—	—	0.04

(*) Variabile Tasso di Cambio Effettivo Reale; segno atteso: positivo.
(+ +) Variabile significativa al 10% all'ultimo stadio del procedimento di riduzione.
(+) Variabile significativa al 5% o più all'ultimo stadio del procedimento di riduzione.

Tabella 3

ELASTICITA' DI PREZZO DELLE ESPORTAZIONI MANIFATTURIERE ITALIANE

(stime con i MQR del coefficiente di LTCER in eq. 1.1)

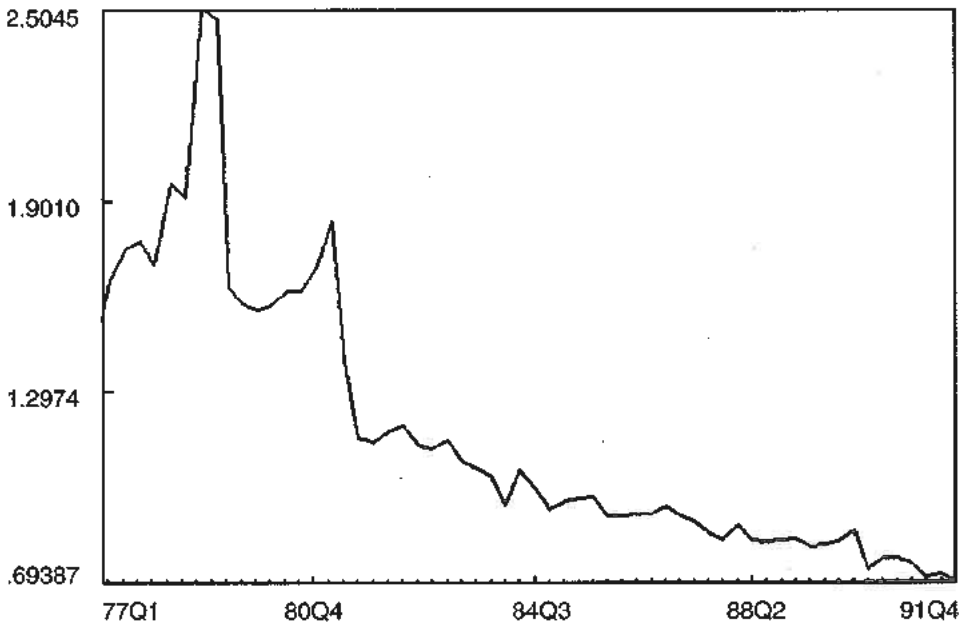


Figura 1

SERVIZI E COMPETITIVITÀ DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

di Luigi Prosperetti (*)

1. Premessa

L'impatto potenziale sulla competitività dell'industria italiana dell'efficienza, del costo e della qualità dei servizi può essere riassunta in un semplice dato: per esportare un miliardo di lire di manufatti, nell'economia italiana devono essere prodotti servizi, di vario tipo, per un totale di circa 345 milioni (1).

I settori dei servizi maggiormente "attivati" dalle esportazioni sono il commercio (dove un miliardo di esportazioni manifatturiere richiede in media la produzione di 102 milioni di servizi commerciali), i servizi alle imprese (84 milioni), i trasporti (74 milioni), credito e assicurazioni (60 milioni); più contenuto è il fabbisogno di servizi di comunicazione (14 milioni) e alberghi e pubblici esercizi (10 milioni).

Questi dati evidenziano l'estrema rilevanza che costo e qualità dei servizi possono rivestire — in un sistema economico fortemente interrelato — nel determinare sia la competitività "di prezzo" che quella "non di prezzo" delle imprese esportatrici.

In questa nota si presenta un esame della dinamica, nel corso degli anni ottanta, del costo dei servizi per le imprese industriali in Italia, Germania e Francia, e un'analisi delle principali determinanti di questa.

2. Costo dei servizi e competitività del sistema

Un confronto internazionale dell'andamento del costo dei principali servizi può essere condotto — sia pure ad un livello di notevole aggregazione — facendo ricorso ai dati di contabilità nazionale pubblicati da Eurostat: qui, per brevità, l'Italia verrà confrontata soltanto con Germania e Francia (2). Sulla base di questa fonte è possibile esaminare la dinamica del deflatore del valore aggiunto e delle sue principali determinanti (costo unitario del lavoro, prodotto per occupato, margini unitari di profitto) per il complesso dei servizi vendibili e per alcune grandi branche (credito, assicurazioni e servizi finanziari; comunicazioni; trasporti; commercio; alberghi e pubblici esercizi).

In ciascun caso, la dinamica delle diverse variabili verrà rapportata a quella corrispondente osservata nella trasformazione industriale, così da contrastare gli andamenti di ciascun servizio con quelli del principale settore esportatore dell'economia.

2.1 Il costo relativo dei servizi

La figura 1 mostra come l'Italia sia, tra i tre Paesi considerati, quello in cui il prezzo relativo dei servizi rispetto ai prodotti manifatturieri è aumentato in misura maggiore: il deflatore del ***complesso dei servizi vendibili*** *è aumentato infatti ad un tasso annuo superiore del 3% rispetto al deflatore del manifatturiero nel 1980-88, contro un aumento limitato allo 0,4% per la Francia e una* ***diminuzione*** *del 1,1% per la Germania).*

Nel 1988, il prezzo relativo servizi/manufatti era più elevato del 27% circa rispetto al 1980 in Italia, solo del 3% in Francia, e più basso del 9% in Germania.

L'Italia evidenzia una dinamica fortemente superiore a quella degli altri Paesi per tutte le singole branche dei servizi considerate tranne il ***credito-assicurazioni****, ove si registra un aumento del 1% annuo, contro una diminuzione del 1% per la Germania e un aumento del 2% per la Francia.*

Tra gli altri servizi, l'Italia è in chiara controtendenza per le ***comunicazioni*** *(il cui deflatore relativo è cresciuto ad un tasso annuo del 1,3%, contro una* diminuzione *del 4,8% per la Francia e del 3,5% per la Germania) e per i* ***trasporti*** *(4% di aumento contro diminuzioni del 1% per la Francia e dello 0,8% per la Germania).*

Sensibile è la maggior dinamica inflattiva anche per il ***commercio*** *italiano (2,5%, contro 0,5% per la Francia e una diminuzione del 1,7% annuo per la Germania), e per* ***alberghi e pubblici esercizi*** *(5% contro 2% per la Francia e 1% per la Germania).*

2.2 Le cause della maggior dinamica inflattiva nei servizi italiani

Una maggior dinamica del deflatore dei servizi rispetto a quello della trasformazione industriale può derivare da uno o più dei seguenti effetti:

a) il costo del lavoro per dipendente aumenta più rapidamente nei servizi che nel manifatturiero;

(*) Politecnico di Torino

b) la produttività cresce più lentamente nei servizi che nel manifatturiero;
c) aumentano i margini di profitto dei servizi rispetto a quelli della trasformazione industriale.

L'analisi delle figure 2, 3 e 4, mostra come per il complesso dei servizi vendibili la causa principale della maggior dinamica inflattiva dei servizi italiani sia la scarsa crescita di ***produttività****: se in Germania i servizi hanno addirittura sopravanzato la dinamica annua di produttività del manifatturiero di 1,1 punti percentuali, e in Francia si sono tenuti di poco al di sotto di questa (-0,9%), nel nostro Paese il ritardo è stato di ben il 4% annuo.*

Anche in questo caso questo effetto risulta sensibile anche a livello dei singoli servizi esaminati: in tutti *i casi la produttività dei servizi italiani cresce molto meno rapidamente di quella della trasformazione industriale italiana, con un ritardo particolarmente evidente per commercio, trasporti e comunicazioni. Questa minor dinamica relativa della produttività nei servizi italiani in parte riflette la crescita elevata della produttività nel settore manufatturiero italiano (4,6% annuo nel 1980-89 rispetto all'1,8% della Germania e al 2,9% della Francia) ma non è riducibile a questo fattore: per il complesso dei servizi vendibili la crescita di produttività è infatti stata pari solo allo 0,7% annuo in Italia, contro 2,4% per la Germania e 1,8% per la Francia.*

La dinamica del ***costo del lavoro****, sempre in rapporto al manifatturiero, nel corso degli anni ottanta ha parzialmente compensato il divario in termini di produttività dei servizi italiani.*

Per il complesso dei servizi, il costo del lavoro in Italia è infatti cresciuto ad un tasso annuo inferiore dell'1,4% rispetto a quello industriale; la tendenza è stata decrescente anche per la Germania (-0,8% annuo), e lievemente crescente per la Francia (0,3%). Anche a livello di branca, con l'eccezione del commercio, l'Italia è il Paese ove le contrazioni del costo del lavoro relativo sono state più accentuate: tuttavia, solo nelle comunicazioni la contrazione del costo relativo ha più che compensato la caduta della produttività relativa.

Neppure i ***margini di profitto*** *dei servizi rispetto alla trasformazione industriale contribuiscono nel complesso in misura sensibile alla maggior dinamica inflattiva dei servizi italiani: essi non presentano variazioni nel 1980-88 per l'Italia e per la Germania, mentre per la Francia si verifica un incremento dello 0,7% annuo.*

A livello di branca non si registrano tendenze omogenee dei margini: l'Italia è comunque il Paese ove mediamente le variazioni sono più accentuate: nel commercio i margini si contraggono sensibilmente in rapporto a quelli manifatturieri, mentre salgono nei trasporti (2%) e nelle comunicazioni (4%), rimanendo costanti per il credito-assicurazioni; in tutti questi settori le variazioni negli altri Paesi sono minime.

Nel corso degli anni ottanta, la maggior dinamica del prezzo relativo dei servizi italiani rispetto al manifatturiero appare in primo luogo da attribuire ad una insufficiente crescita di produttività; a questa causa generale si sono sommati gli effetti, nei trasporti e nelle comunicazioni, di un sensibile incremento nei margini di profitto relativi.

3. Conclusioni

Le aziende italiane si sono trovate a pagare negli anni ottanta un prezzo crescente per i servizi che esse direttamente o indirettamente utilizzavano per produrre prodotti da esportare, mentre le loro concorrenti nei principali Paesi europei pagavano un prezzo decrescente. Per questa via i servizi hanno certamente contribuito a peggiorare la competitività delle aziende esportatrici italiane.

La debolezza della crescita di produttività nei servizi italiani, che è la causa principale della maggior dinamica inflattiva dei servizi italiani, è messa in particolare risalto dal confronto internazionale.

Per spiegarla, non è possibile fare ricorso né a effetti puramente statistici (3) né a fattori di ordine tecnologico: l'esistenza di un medesimo comportamento in settori così diversi sotto il profilo tecnologico, degli assetti di mercato, dei meccanismi di regolazione è da attribuire ad un fattore più generale, da individuare nel forte e generalizzato grado di protezione dalla concorrenza di cui i servizi italiani hanno per lungo tempo potuto godere.

Questa protezione ha assunto forme diverse da settore a settore: la concorrenza nel settore commerciale è stata limitata da norme amministrative, che hanno rallentato la diffusione della grande distribuzione; solo recentemente nel settore del credito, hanno avuto avvio politiche di liberalizzazione nella localizzazione degli sportelli; il settore del trasporto vede la presenza di monopoli per il trasporto ferroviario e per il trasporto aereo interno, e di estesi controlli tariffari per il trasporto su gomma e per il trasporto locale; nelle comunicazioni operano il monopolio postale e (con una pluralità di gestori) un sostanziale monopolio nelle telecomunicazioni.

Le diverse forme che la protezione dalla concorrenza ha assunto nei vari casi hanno comunque prodotto risultati assai simili, determinando una generalizzata bassa crescita della produttività nei servizi, sia pubblici che privati. Specularmente, esse hanno consentito in molti casi di mantenere livelli occupazionali particolarmente elevati.

L'impatto negativo sulla competitività derivante dalla scarsa efficienza dei servizi appare ancora più consistente quando si consideri come in molti casi l'importanza di un servizio — si pensi a quello

telefonico — è ben superiore al costo sopportato dall'impresa per il suo acquisto: servizi aventi caratteristiche inadeguate — come certamente si verifica per molti settori dei servizi italiani — possono impedire all'impresa di ottimizzare l'impiego di inputs per unità di prodotto, riducendone il grado di efficienza tecnica, aumentandone quindi i costi di produzione, e influenzandone la qualità dei prodotti, la capacità innovativa, le possibilità di accesso al mercato.

L'avvio di una ampia politica di liberalizzazione nei confronti dei servizi, in grado di aumentare sensibilmente il grado di concorrenza, con conseguenti effetti positivi sul piano dell'efficienza e della qualità, appare quindi come una condizione necessaria per il rilancio della competitività complessiva del sistema produttivo italiano.

---

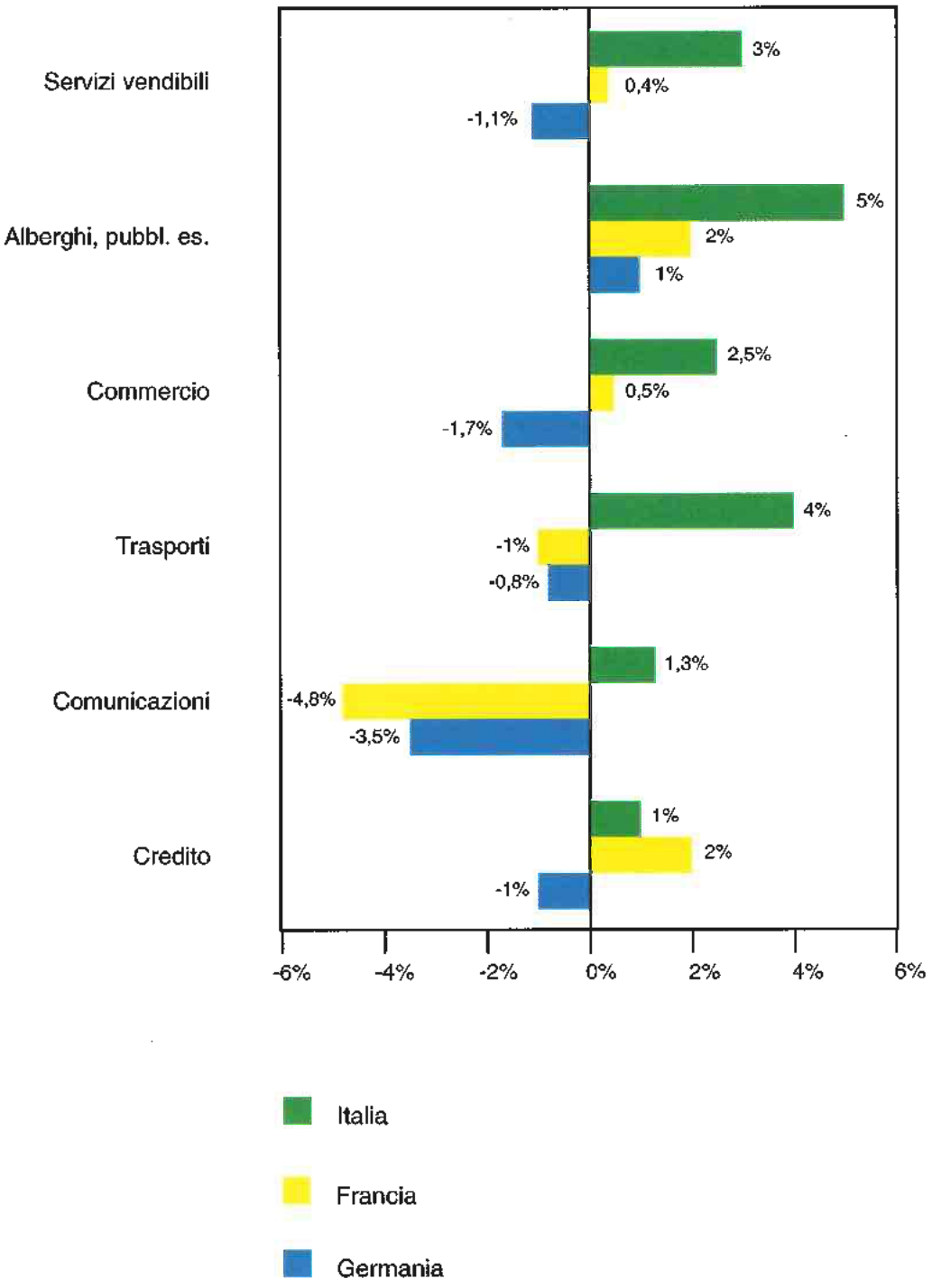
(1) Il dato è ricavato calcolando — a partire dalla tavola delle interdipendenze settoriali per il 1988, appena pubblicata dall'Istat — il fabbisogno totale di produzione di servizi associato all'esportazione di un paniere di prodotti della trasformazione industriale, del valore di un miliardo di lire, avente una composizione identica a quella delle esportazioni italiane di manufatti.

(2) Alcuni problemi presentati dai dati Eurostat non consentono di estendere il confronto al quarto grande Paese europeo, la Gran Bretagna.

(3) Nonostante le note difficoltà di misura della produttività nei servizi non vi è infatti motivo per ritenere che questa risulti, soltanto per l'Italia, sottostimata nei dati di contabilità nazionale.

FIGURA 1: DEFLATORE DEL VALORE AGGIUNTO RISPETTO AL MANIFATTURIERO
(tasso medio annuo composto di crescita)

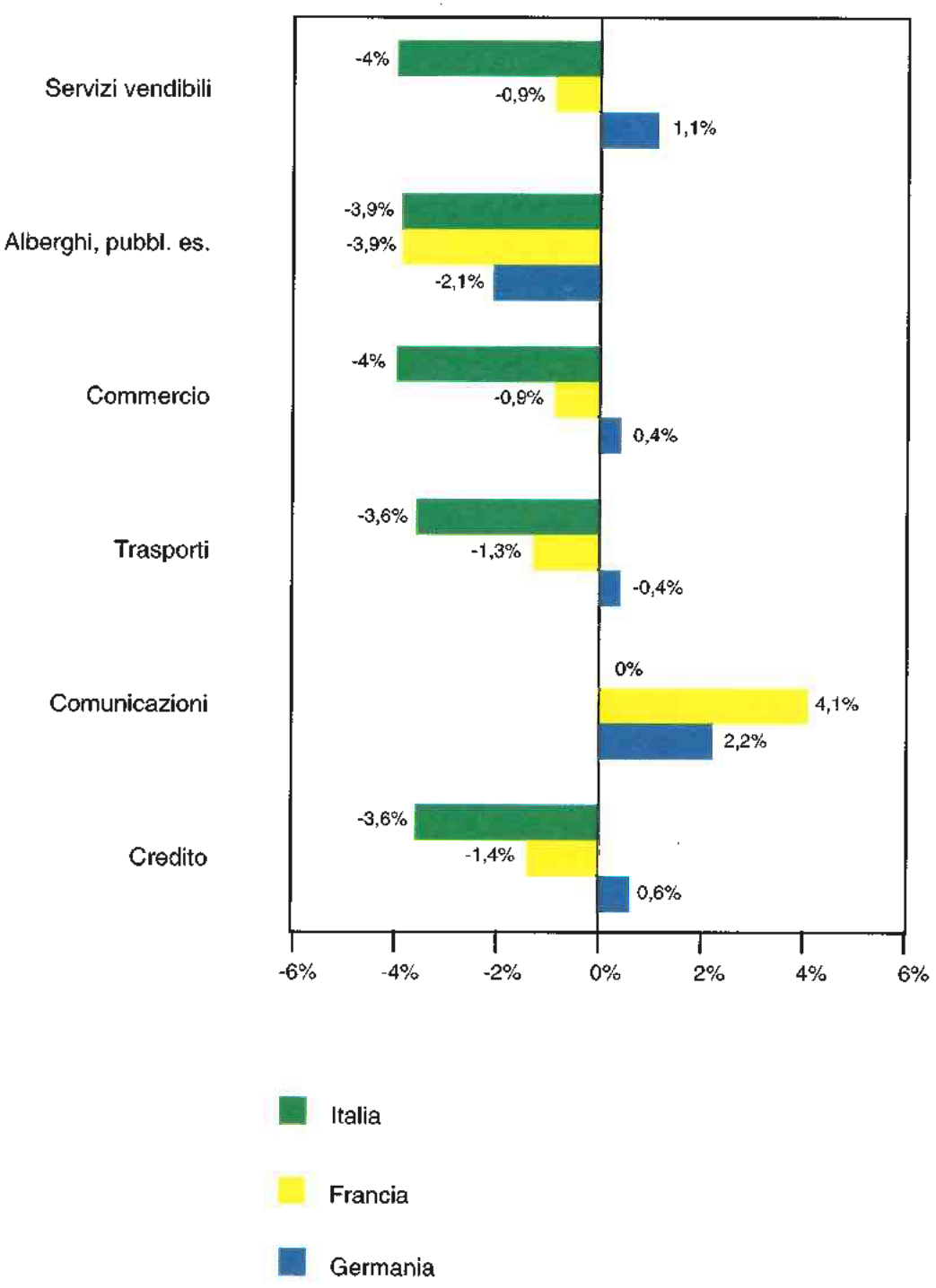
1980 - 1988



Fonte: EUROSTAT

FIGURA 2: PRODUTTIVITA' PER DIPENDENTE RISPETTO AL MANIFATTURIERO
(tasso medio annuo composto di crescita)

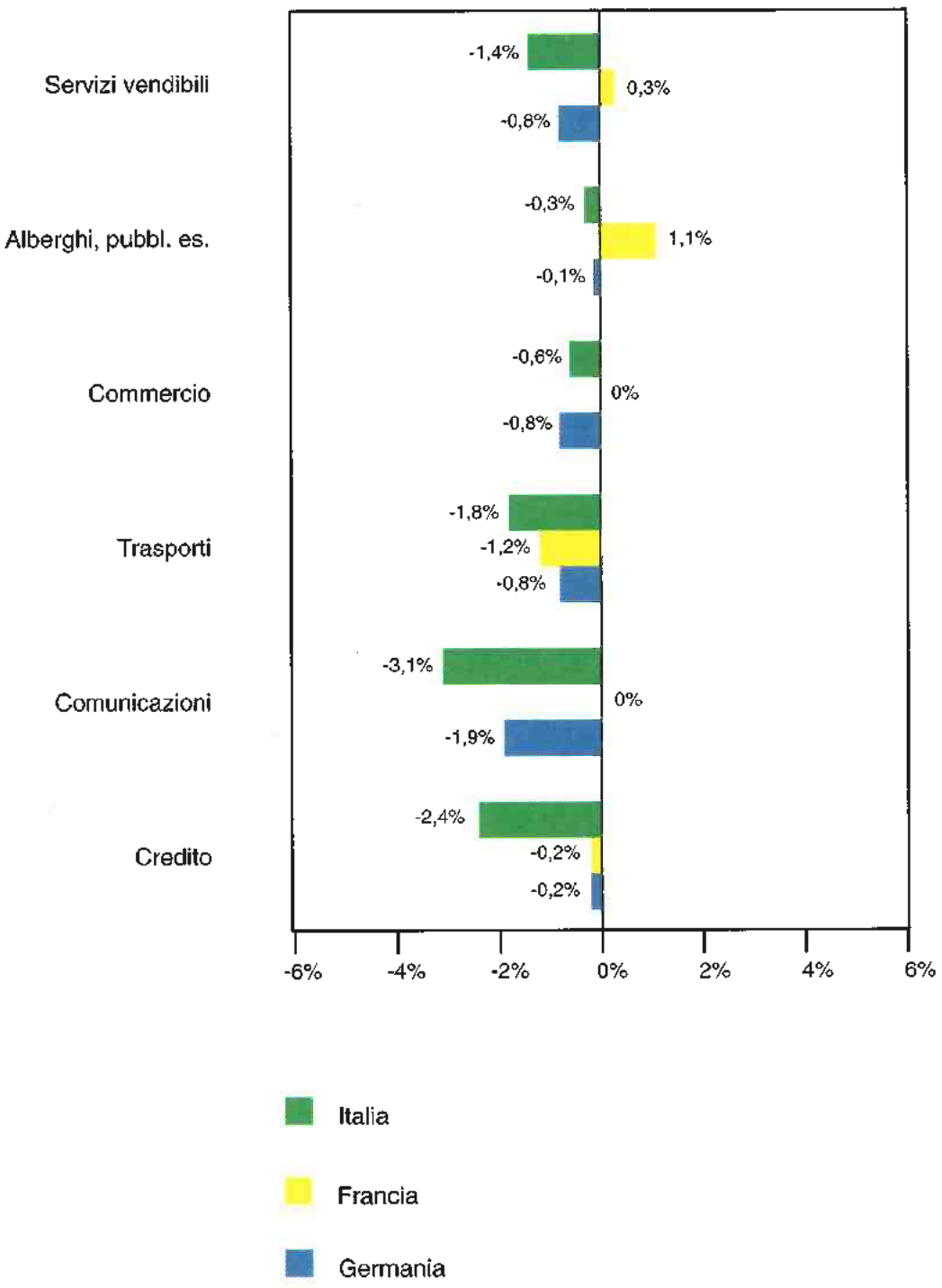
1980 - 1988



Fonte: EUROSTAT

FIGURA 3: COSTO DEL LAVORO RISPETTO AL MANIFATTURIERO
(tasso medio annuo composto di crescita)

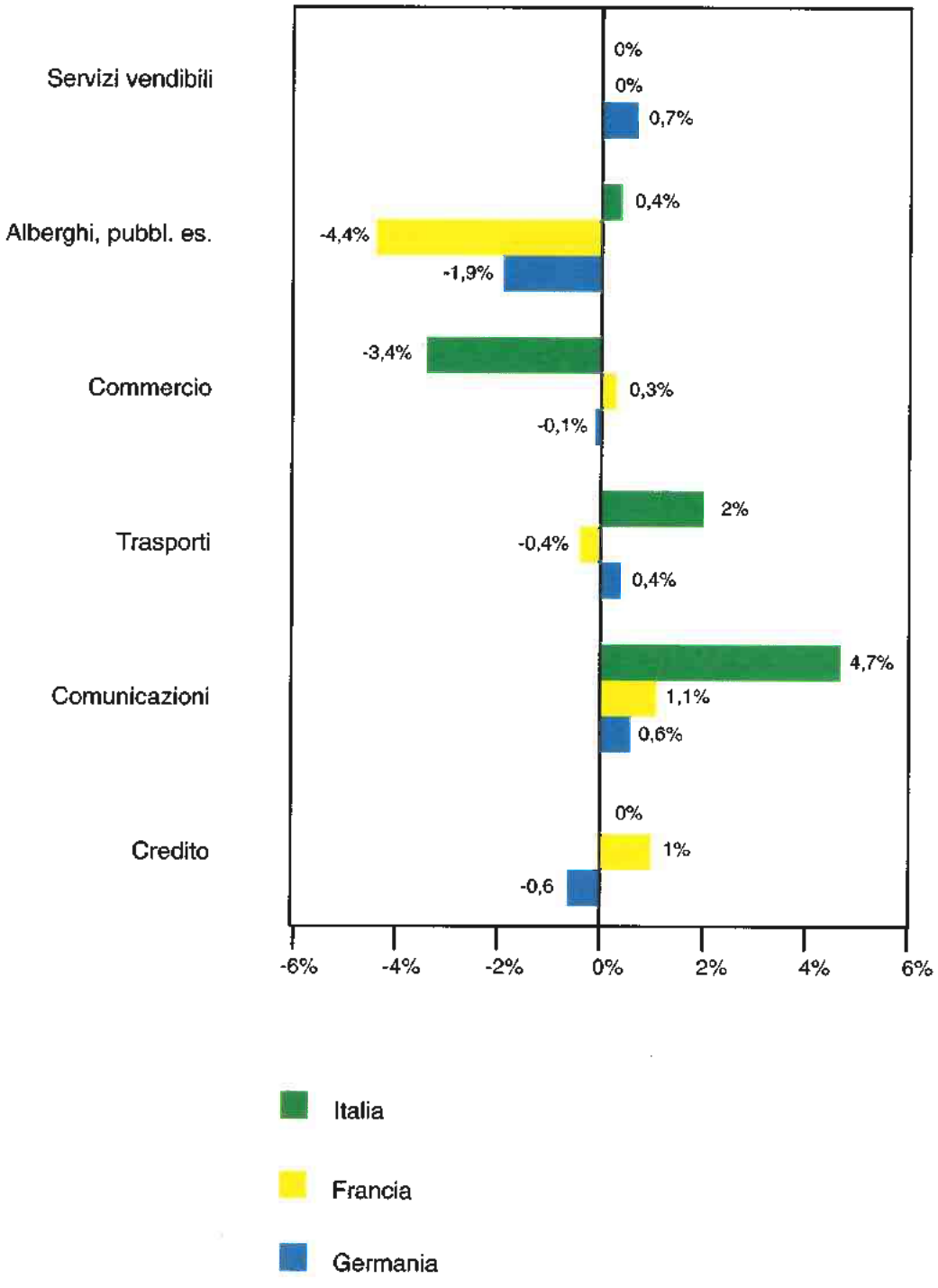
1980 - 1988



Fonte: EUROSTAT

FIGURA 4: MARGINI UNITARI RISPETTO AL MANIFATTURIERO
(tasso medio annuo composto di crescita)

1980 - 1988



Fonte: EUROSTAT

LA POSIZIONE DELL'ITALIA NEL COMMERCIO INTERNAZIONALE DEI SERVIZI: ELEMENTI DI QUADRO E CASI DI SETTORE

di Fabio Taiti (*)

1. Commercio internazionale di servizi e posizione competitiva dei Sistemi Paese

L'attenzione sul commercio internazionale dei servizi è andata crescendo a livello mondiale solo successivamente all'avvio dell'Uruguay Round del GATT nel 1986.

Le posizioni radicalmente liberalizzatrici in materia, come quelle di Stati Uniti e Regno Unito, si sono venute confrontando con le resistenze avanzate da alcuni Paesi in via di sviluppo (Brasile, India), mentre l'Europa sembra — soprattutto in questi ultimi anni — tutta concentrata nello sforzo di creare al proprio interno, anche per quanto riguarda i servizi, una effettiva situazione di mercato unico.

Da parte dell'Italia l'argomento risulta per ora poco frequentato, sia dall'analisi che dal dibattito. Prevale un'attenzione orientata a studiare le ragioni della perdita di competitività di alcuni settori manifatturieri di successo, con scarsa attitudine a capire quanto questo stesso problema sia condizionato dal ruolo di servizi moderni e autoconsistenti sul mercato, nella formazione della cosiddetta "catena del valore" e di "filiere" settoriali e merceologiche capaci di mantenere, riaffermare e promuovere effettivi vantaggi competitivi nel commercio internazionale (1). Quanto poi all'esproprio diretto di quote del mercato del terziario (assicurazioni, finanza, commercio, servizi avanzati) che starebbe per colpire i soggetti italiani dell'offerta a seguito della progressiva attuazione del Mercato Unico Europeo, ci si rifugia da parte italiana nella speranza consolatoria che il forte carattere localistico e relazionale nel quale i servizi si producono e si scambiano, possa costituire di per sé barriera difensiva all'ingresso di potenziali competitori esteri.

Stenta invece a farsi strada in Italia la convinzione che "una nazione che non abbia una posizione favorevole nei servizi compromette sempre di più il reddito nazionale oltre ai vantaggi per la posizione competitiva di altri settori industriali" (2).

Eppure, l'analisi dei fattori che alimentano la nuova competitività internazionale tra le nazioni e l'esame del rapido degrado di alcune voci della nostra bilancia valutaria, dovrebbe forse indurre una maggiore attenzione sui molti rischi e sulle poche opportunità che la debolezza del nostro terziario comporta per l'affermazione del commercio internazionale dell'Italia e per lo stesso consolidamento delle sue posizioni fra i paesi economicamente più avanzati.

Senza pretendere di esaurire una problematica così vasta e tanto poco esplorata, questa nota intende dunque aprire qualche varco di attenzione, con specifico riferimento alla competitività europea di alcuni settori del nostro terziario (Assicurazioni, Finanza, Servizi Informatici, Servizi di ingegneria) (3).

2. Il deterioramento del saldo dei servizi nella bilancia valutaria italiana

Con 40.651 miliardi di introiti e 53.840 miliardi di pagamenti, la voce "Altri Servizi" della nostra bilancia dei pagamenti valutari presenta nel 1992 un vistoso rosso di quasi 13.200 miliardi.

Questa performance pesantemente squilibrata, si iscrive nel trend di un saldo del comparto costantemente negativo dall'inizio degli anni '80 che tuttavia passa da poco più di 1.600 miliardi all'inizio del decennio a circa 9.000 miliardi nel 1989 e 1990, agli oltre 13mila appunto dell'ultimo anno.

Saldo della bilancia valutaria degli "Altri Servizi" *(1)*

1985	*— 1.538*
1986	*— 4.750*
1987	*— 2.618*
1988	*— 5.570*
1989	*— 9.171*
1990	*— 8.886*
1991	*— 13.189*

L'aggregato risulta come noto composto da voci quanto mai eterogenee (Assicurazioni, Brevetti, Pubblicità, Brokeraggio, Fidejussioni, Commissioni, Provvigioni e molte altre ancora di diversissima natura), ma è comunque per convenienza ritenuto rappresentativo (2) dello scambio internazionale di quei "servizi avanzati" — o forse per meglio dire dalla parte avanzata dei servizi — che tanto

(*) CENSIS Servizi

ruolo ormai occupano nell'alimentare la strategia competitiva e il posizionamento relativo dei paesi economicamente più evoluti nella divisione internazionale del lavoro.

La rilevante differenza di metodologie classificatorie e l'elevata eterogeneità tra paesi dei comparti compresi in questo aggregato (3), rendono infatti scarsamente significative analisi comparative circa le specializzazioni nazionali condotte su fonti apparentemente omogenee.

Risulta peraltro tendenza comune e costante il progressivo aumento di peso negli scambi internazionali dei servizi avanzati sugli altri servizi cosiddetti non fattoriali (trasporti, turismo, ecc.).

Attesa l'oggettiva difficoltà di proporre più rigorose analisi comparative, sembra dunque opportuno e pagante orientare l'attenzione sugli effetti di commercio internazionale che si andranno a determinare in Europa e in Italia in alcuni grandi aggregati dei servizi a seguito della formazione del Mercato Unico e della cresciuta terziarizzazione dell'economia.

3. Servizi creditizi e finanziari

Nei maggiori Paesi europei i mercati finanziari sono considerati "maturi" quanto a volumi, prodotti e quote di valore aggiunto (4% Italia contro il 12% del Regno Unito e una media CEE del 6,4%). A differenza degli altri sistemi (e nonostante le più recenti modificazioni) l'Italia è invece un Paese con una propensione al risparmio estremamente elevata, ma una gamma di prodotti e servizi finanziari ancora ridotta e un potenziale di mercato decisamente espansivo e interessante.

L'effetto combinato di queste circostanze determinerà indubbiamente in Italia una stagione di dure contese per il mantenimento e la conquista di nuovi spazi e quote tra i diversi competitori europei.

Tra i soggetti imprenditoriali del settore, le banche italiane risultano complessivamente assai esposte, mentre le strategie di nuovo posizionamento appaiono, tra i grandi soggetti, ancora in via di formazione più che di assestamento.

Articolato al riguardo si presenta il quadro delle acquisizioni internazionali prodottesi negli ultimi due anni a livelli di partecipazioni significative ma minoritarie con oltre ottanta operazioni concluse.

Strategie dunque di notevole movimento - se comparate alla sostanziale staticità degli anni trascorsi - anche se per ora prive di un riconoscibile sistema unitario di intelligenza e orientamento.

Il procedere "in ordine sparso" del sistema bancario italiano in direzione del Mercato Unico Europeo, deve inoltre essere traguardato anche attraverso tre dimensioni peculiari alla nostra situazione:

— una numerosità di imprese bancarie eccessiva rispetto al resto d'Europa almeno per quanto riguarda gli istituti di credito (circa 400);

— una dimensione media (in termini di sportelli, patrimonio, flussi economici, clientela servizio, ecc...) decisamente più modesta;

— un livello di patrimonializzazione (rapporto tra capitale più riserve e volume delle attività) solo nella media accettabile ma nella sostanza fortemente squilibrato, soprattutto per quanto riguarda alcuni dei maggiori istituti pubblici.

L'evoluzione "naturale" del sistema creditizio italiano in direzione di due grandi tipologie di aziende:

— i gruppi poli-funzionali, dotati di grandi risorse patrimoniali, forti know-how, tecnologie, organizzazione e capacità di investimento sui nuovi prodotti-servizi, capaci di generare sinergie con sistemi contermini (assicurazioni, servizi finanziari non strettamente bancari);

— e le catene distributive, capaci di assistere con prodotti e servizi semplici le esigenze primarie della clientela dei risparmiatori e delle aziende, attraverso una rete capillare di sportelli facenti capo ad aziende della più diversa dimensione ma caso per caso raccordati in "Centrali" di assistenza di secondo livello;

appare, allo stato, quanto meno dubbia, anche se, in questa direzione spingono le scelte in materia previste per l'attuazione del Mercato Unico nel settore e le autorevoli indicazioni della Banca d'Italia.

Nella prospettiva di un sempre maggior ampliamento dei confini del mercato bancario, e più in particolare del mercato unico europeo, le aziende di credito italiane presentano punti di forza e punti di debolezza che possono essere sinteticamente così riassunti:

A) come punti di forza il fatto che il sistema bancario italiano

— è inserito in un contesto economico contraddittorio ma dinamico, che ha sperimentato negli anni più recenti una crescita produttiva assai sostenuta;

— opera in una economia che presenta una elevata propensione al risparmio delle famiglie;

— presenta nel suo complesso un elevato grado di patrimonializzazione;

— *evidenzia una esposizione piuttosto contenuta nei confronti dell'indebitamento dei Paesi in via di sviluppo;*

— *presenta in genere un contenuto grado di rischiosità degli impieghi.*

B) come punti di debolezza il fatto che il sistema bancario italiano presenta:

— *dimensioni medie delle aziende notevolmente inferiori rispetto a quella della banche dei principali Paesi industrializzati: un'analisi riferita alle prime cinque banche dei 6 maggiori Paesi industrializzati mostra come ad un valore dell'attivo medio delle banche italiane di 70 miliardi di dollari, facciano riscontro valori di 330 miliardi di dollari delle banche giapponesi, 170 miliardi di dollari delle banche inglesi e 110 miliardi di dollari delle banche tedesche e statunitensi;*

— *scarsa diffusione degli sportelli: da un raffronto internazionale emerge che per ogni 100.000 abitanti a fronte dei 27 sportelli bancari in Italia figurano 72 sportelli in Germania, 46 sportelli in Francia e 36 sportelli in Gran Bretagna; inoltre, il valore del PIL medio per sportello bancario risulta in Italia di quasi 2 volte quello della Germania e di circa 1 volta e mezzo quello della Francia e Gran Bretagna;*

— *attività internazionale ancora piuttosto modesta: sulla base dei dati pubblicati dalla BRI, sul totale delle aziende di credito dei Paesi OCSE, la quota delle banche italiane in termini di attività e passività internazionali lorde risulta appena del 2,7%; la quota delle banche francesi e tedesche è tripla rispetto a quella italiana;*

— *limitato utilizzo degli strumenti di pagamento diversi dal contante; nel raffronto con gli altri Paesi industrializzati l'Italia presenta un utilizzo piuttosto modesto degli strumenti di pagamento diversi dal contante, i quali, a loro volta, mostrano, comunque, uno squilibrio verso gli strumenti tradizionali cartacei; con riferimento agli strumenti diversi dal contante, nel 1989 si sono avute in Italia mediamente 28 operazioni per abitante rispetto a 242 operazioni negli USA, 132 operazioni in Francia, 105 operazioni in Germania e 98 operazioni in Gran Bretagna; rimane, peraltro, ancora trascurabile nel nostro Paese l'incidenza delle operazioni di pagamento effettuate con carte di credito e debito: sul totale degli strumenti di pagamento diversi dal contante essa è stata nel 1989 in Italia dell'1,9%, rispetto al 14,1% degli USA, al 12,6% della Gran Bretagna e all'11,4% della Francia;*

— *maggiore incidenza dei costi sia «espliciti» che «impliciti»; questi ultimi misurati in termine di flusso annuo di interessi in percentuale dei depositi, sono stati in Italia dell'1,4% rispetto allo 0,4% della Germania, allo 0,3% della Francia ed allo 0,1% della Gran Bretagna;*

— *condizioni di fiscalità diretta e indiretta relativamente più onerose.*

4. Assicurazioni

Tra i Paesi economicamente evoluti, il mercato assicurativo italiano, con una quota di appena il 2% di quella mondiale, è considerato ancora largamente immaturo e perciò terreno privilegiato di espansione e conquista per i migliori competitori internazionali.

Questa condizione di volume cade peraltro in una fase di profonda evoluzione della qualità della domanda, sia quanto a tipologia della clientela (più variegata, informata, longeva, razionale, programmatrice del futuro) che in ordine ai prodotti - servizi richiesti (non più facilmente inquadrabili per categorie: malattie, circolazione stradale, previdenza, vita, ecc.) e maggiormente orientati all'assistenza continuata in serie after selling *per la prevenzione del danno temuto o per la diminuzione dei fattori potenziali di rischio.*

Grandi volumi di domanda da soddisfare con servizi assicurativi integrati e continui a prezzi fortemente concorrenziati, rappresentano dunque le coordinate di evoluzione del mercato assicurativo italiano per i prossimi dieci anni.

Rispetto a questo scenario il settore assicurativo italiano appare ancora dominato da forti squilibri e debolezze. Almeno nel ramo vita la concentrazione è altissima, soprattutto se misurata sul volume dei premi. Il 30% del mercato italiano è già nelle mani di Compagnie straniere. Se passassero altre compagini da tempo «sul mercato» si supererebbe largamente il 40%, e si sfiorerebbe il 50% del mercato che conta.

Alla forza di penetrazione dei gruppi assicurativi europei, non sembrano del tutto validamente opporsi soluzioni e soggetti imprenditoriali italiani.

L'atteggiamento delle Banche sembra sia quello di acquisire piccole società ovvero di costituirne di nuove altrettanto piccole. Si ha l'impressione che le banche sopravvalutino la possibilità di far sinergia con la rete sportelli; e sottovalutino i tempi lunghissimi, gli enormi investimenti, e soprattutto le risorse umane che sono necessarie a far evolvere una mini compagnia in una grande e per giunta strettamente integrata con una banca, secondo un modello che crea problemi, non fossaltro perché non ci sono esempi da seguire, mentre il capitalismo privato italiano è in ritirata sul fronte assicurativo.

D'altra parte non è probabile che le banche italiane diventino protagoniste nel settore assicurativo, con l'acquisizione di compagnie di un qualche rilievo. Esse hanno già - come si è detto - problemi

di capitalizzazione, anche in connessione con il processo, forse destinato ad arrestarsi, di privatizzazione. Le banche inoltre, sono inevitabilmente più cicliche di quanto non siano le società di assicurazione, e possono «investire» solo il patrimonio e non i depositi, mentre le compagnie possono, sia pure con certe regole, investire anche le riserve tecniche.

Le compagnie assicurative sembrano perciò destinate ad essere possedute in prevalenza da un azionariato diffuso o da altre compagnie. Il che gioca a favore di un aumento della presenza straniera, perchè in Italia - anche per effetto della legislazione che non favorisce il movimento mutualistico - sono due le compagnie «mutue» importanti (Reale Mutua, Cattolica di Verona) e una sola quella ad azionariato diffuso (Generali) e le compagnie forti italiane sono portate ad impegnare le proprie riserve per acquisizioni all'estero.

È invece almeno potenzialmente prevedibile un crescente interesse delle compagnie di assicurazione straniere alle banche italiane. Oggi le grandi compagnie europee stanno confrontandosi per la determinazione dei nuovi rapporti di potere, e fino a che questo nuovo assetto non sarà raggiunto esse concentreranno le proprie forze nell'acquisto di altre compagnie.

Ma in un futuro, forse non lontano, è probabile che proprio dalle compagnie europee di assicurazione vengano le grandi risorse necessarie per massicci investimenti nel capitale delle banche nel proprio paese di origine, mentre all'estero tenderanno piuttosto ad acquisire partecipazioni in compagnie di assicurazione. Risorse che invece il capitalismo finanziario italiano sembra possedere in misura limitata.

D'altro canto anche il desiderio espresso e inappagato delle imprese industriali di comprarsi le banche, potrebbe avviarsi a conclusione: la sistemazione a livello internazionale dei grandi gruppi industriali, e il passaggio da una epoca di investimenti prevalentemente di processo (rischio limitato e rapido ritorno) ad una di investimenti «di prodotto» (rischio elevato e ritorno a lunghissimo termine), è probabile che assorbano in futuro le attuali risorse dei gruppi industriali, riconducendoli alla loro naturale posizione di debitori del sistema bancario.

Le compagnie di assicurazione italiane vengono considerate (almeno potenzialmente) alberi capaci di creare buoni redditi, ancorché gran parte di questi debba restare accumulata nel patrimonio aziendale, e l'azionista goda più di capital gains *che di dividendi.*

Forti connessioni di collaborazione e di concorrenza tra mercati assicurativi, comunitari e non, esistono da sempre: le alimenta l'esigenza, connaturata con l'attività assicurativa, di ripartire largamente i rischi nello spazio e nel tempo per assorbire senza scosse l'onere degli eventi dannosi.

Ne danno testimonianza sia la notevole presenza di imprese straniere o a capitale straniero stabilite in Italia, sia la notevole attività svolta all'estero dalle imprese assicuratrici italiane che hanno raccolto nel 1988 premi diretti e indiretti per 12.000 miliardi di lire.

Tale stato di cose, che vede le imprese italiane e straniere operare in Italia su basi di parità, cioè in regime di stabilimento sottoposto alla vigilanza di una comune autorità di controllo, è destinato a modificarsi non poco con le direttive comunitarie di prossima applicazione: queste abbatteranno le residue barriere tra mercati nazionali, generalizzando il regime della libertà di prestazione, grazie al quale le imprese comunitarie potranno operare su tutti i mercati della Comunità rimanendo sottoposte alla sola vigilanza dell'autorità del Paese della sede sociale (Home Country Control). La concorrenza si esplicherà quindi non tanto e non più tra imprese quanto tra ordinamenti nazionali e sotto questo aspetto la condizione operativa delle aziende italiane appare relativamente svantaggiata rispetto a quella di molti competitori europei.

5. Servizi informatici

Il mercato europeo del software e dei servizi di informatica, ha una dimensione di circa 38 miliardi di ECU con una occupazione di quasi 500 mila addetti. L'Italia occupa il 12,5% del mercato europeo ed ha un fatturato per addetto superiore alla media della CEE: indice quest'ultimo della maggiore produttività del settore, il quale peraltro resta contraddistinto dal maggior peso delle imprese di minori dimensioni, della scarsa presenza di grandi software houses *e della conseguente debolezza sul mercato internazionale.*

Rispetto ai maggiori Paesi europei, il mercato italiano ha peraltro - nel 1991 - un volume fortemente sottodimensionato rispetto alla potenziale domanda esprimibile dai soggetti dell'economia reale e della Pubblica Amministrazione:

— *Italia*	*100*
— *Regno Unito*	*156*
— *Germania*	*180*
— *Francia*	*189*

Malgrado il forte recupero operato negli ultimi dieci anni questo sottodimensionamento configura il mercato italiano come fortemente appetibile per i competitori europei del settore, soprattutto

nella prospettiva di una crescita della domanda pubblica ormai obbligata a rivolgersi alla migliore offerta internazionale.

Il divario dimensionale è infatti ancora elevato e la spesa in software e servizi in Italia è ancora sottodimensionata se raffrontata con il prodotto interno lordo o con il numero degli occupati.

Spesa in sw e servizi informatici rapportata al PIL ed agli occupati (1990)

	USA	F	J	UK	D	I
Spesa/PIL (%)	1,5	1,5	0,9	0,9	0,8	0,6
Spesa/occupati (US$)	703	477	406	316	354	265

Fonte: elaborazione su dati OCSE

Elemento di debolezza del settore in Italia è lo scarso numero di imprese orientate al mercato internazionale.

Le capacità produttive delle imprese italiane sono equivalenti a quelle degli altri paesi europei e si può contare su alcuni casi di eccellenza nell'area dell'automazione e della integrazione di sistemi. Ma è ancora scarso il numero delle imprese italiane orientate ad intrattenere solide relazioni nel mercato internazionale. Le limitatezze del mercato interno e, salvo pochi casi, le scarse risorse finanziarie, impediscono una attiva politica di relazioni internazionali.

Una recente indagine condotta presso un gruppo qualificato di imprese italiana del settore, indica che quasi il 70% delle aziende ritiene che la capacità di gestire relazioni internazionali sia assolutamente necessaria o molto importante, ma più del 20% di queste contestualmente dichiara di non avere le risorse necessarie per farlo (1).

Le maggiori imprese europee di software e servizi (1990)

Graduatoria	Impresa	Fatturato (M $)	Nazione
1	CAP GEMINI SOGETI	1685	FR
2	FINSIEL	881	I
3	SEMA-GROUP	668	UK-FR
4	OLIVETTI I.S.	540	I
5	SLIGOS	532	FR
6	SD-SCICON	445	UK
7	GSI	375	FR
8	AXIME	367	FR
9	SOFTWARE A.G.	355	ALL
10	CONCEPT	352	FR
11	TELESYSTEMES	343	FR
12	VOLMAC	341	NL
13	LOGICA	334	UK
14	PROGRAMATOR	329	SW
15	DATEV	280	ALL
16	CGI INFORMATIQUE	279	FR
17	B.T. CUST. SYSTEMS	278	UK
18	CISI	254	FR
19	ATTISTEL	244	UK
20	SAP	243	ALL

Fonte: PAC, Pierre Audoin Conseil - Anasin

Il mercato unico dei prodotti e dei servizi d'informatica sarà uno degli aspetti fondamentali della liberalizzazione che prenderà il via in Europa dal 1993.

Molti segnali provenienti dal mercato danno già un'idea della fisionomia che il settore assumerà nei prossimi anni:

— la tendenza alla progressiva maturazione del segmento hardware con conseguente rallentamento dello sviluppo;

— il processo di downsizing, cioè il tendenziale spostamento di applicazioni nuove e centrate verso reti di microcomputer che consentono di trarre vantaggio dal migliore rapporto prezzo/prestazioni offerto rispetto a minicomputer e mainframe tradizionali;

— la crescente affermazione degli standard;

— la diffusione degli open system e del cosiddetto "free market computing".

Queste tendenze trovano complessivamente il sistema dell'offerta italiana ben posizionato nei segmenti medio-bassi della domanda interna, ma anche drammaticamente poco adatto a competere — sul versante interno e internazionale — con i maggiori concorrenti nelle fasce alte e ricche del mercato.

6. Servizi di ingegneria

La dinamica della domanda internazionale dei servizi tecnici e di ingegneria (consulenza e impiantistica — progettazione e chiavi in mano), ha conosciuto negli ultimi venti anni almeno tre diversi cicli: uno di vero e proprio boom nel corso degli anni '70; un secondo di crisi, indotto dalle difficoltà dei paesi in via di sviluppo fino al 1985; un terzo di lenta ripresa, dal 1987 in poi.

Le imprese italiane del settore, considerate al livello mondiale tra le più aggressive, hanno seguito gli andamenti del mercato, spostando sempre più la loro attenzione dal versante estero, che all'inizio degli anni '80 rappresentava oltre il 70% del fatturato totale, a quello interno, che nel 1991 si avvicina ad una quota del 60% del totale.

Fatturato in miliardi di lire
(valori deflazionati)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
ITALIA	1058	1423	1579	1316	1430	1872	2315	2256	2848	3065
EXPORT	2890	2857	2726	2833	2658	2030	1935	2343	2475	2427
Tot.	3948	4280	4305	4149	4088	3902	4250	4559	5323	5492
n. indice	100	108	108	104	103	98	107	115	135	139
% ITALIA	27	33	37	32	35	48	54	49	53	56
% EXPORT	73	67	63	68	65	52	46	51	47	44

La crisi dell'esportazione del comparto è riconducibile ad una drammatica caduta della domanda da parte dei Paesi in via di sviluppo, conseguente alle note difficoltà politiche e finanziarie. E' opinione largamente condivisa che il settore italiano dell'ingegneria abbia tuttavia mostrato una notevole tenuta, anche nei periodi più acuti della crisi.

E pure largamente condivisa è la considerazione che gli anni di boom accentuato (1980/1981) del mercato internazionale siano da ritenersi irripetibili e il ridimensionamento dei relativi mercati (PVS, OPEC) rappresenti un fenomeno ormai irreversibile. Una ripresa è però possibile sul versante della domanda di grandi infrastrutture che potrà verificarsi a seguito dell'allargamento di zone di libero scambio, qualora si riescano a costituire le basi di finanziamenti internazionali di grandi dimensioni.

La serie storica della domanda italiana di servizi di ingegneria mostra invece una crescita quasi ininterrotta, con tassi alle volte elevati. Ciò è dovuto ad una maggiore disponibilità dell'offerta, vista la riduzione in corso dei mercati internazionali e ad una crescita di domanda da parte dell'Amministrazione Pubblica. Le modalità, le ragioni e la continuità di tendenza di questa crescita di domanda hanno caratteristiche di grande importanza e criticità ai fini della competitività del settore italiano nei riguardi della concorrenza estera, in particolare di quella di altri Paesi membri della Comunità.

Un elemento di proiezione dei dati nel prossimo futuro è dato dal rapporto tra fatturato 1990 e contratti acquisiti nello stesso anno (1). Questi valori ammontano a circa il 125% del fatturato, cifra indubbiamente fisiologica e entro certi limiti rassicurante. La composizione dei contratti acquisiti indica la conferma della crescita dei contratti di tipo chiavi in mano in Italia. Per i contratti di ingegneria pura e di consulenza si verifica un leggero calo, soprattutto relativamente al mercato di esportazione.

La distribuzione delle acquisizioni 1990 delle società di ingegneria italiane è sintetizzata nella tavola seguente, separatamente per ingegneria pura, chiavi in mano e totali.

Acquisizioni 1990
(valori in miliardi di lire) (*)

	IP	%	TK	%	IP + TK	%
Ita Pubbl. Amm.	236	24	1262	19	1498	20
Ita Entl Pubb.	153	15	1269	19	1422	18
Ita Industria	251	25	1304	19	1555	20
Ita Soc. Ing.	77	8	46	1	123	2
Ita Costruz.	57	6	33	—	90	1
Coop. Ita	35	3	70	1	104	1
Org. Internaz.	31	3	30	—	61	1
Exp Governi	81	8	1949	29	2031	26
Exp Industriali	72	7	681	10	753	10
Exp Soc. Ing.	6	—	74	1	79	1
Exp Costruz.	3	1	—	—	3	—
	1002	100	6718	100	7720	100

(*) IP = Ingegneria pura
TK = Chiavi in mano

I dati riportati riguardano l'insieme delle commesse acquisite sia in Italia che all'estero, e permettono quindi di verificare il peso relativo alla committenza pubblica e privata in Italia, nonchè il peso della committenza "indiretta" da altre società di ingegneria o costruzioni e il peso della committenza rappresentata da organizzazioni di cooperazione economica (italiane o internazionali).

Il quadro che ne risulta per il 1990, vede la committenza pubblica italiana al primo posto in assoluto con quasi il 40% degli ordini. All'estremo opposto si trova la cooperazione economica che ha espresso complessivamente un volume di commesse insignificante.

In Italia si ritrova poi su valori sostenuti la committenza delle imprese industriali (PP.SS. comprese) che comunque non supera il 20% del totale, mentre la committenza "indiretta" da altre società di ingegneria e costruzioni (quasi tutta ingegneria pura) assomma a valori sorprendentemente modesti. All'estero è arduo distinguere commesse governative e commesse industriali, ma nel complesso si tratta del secondo maggior valore rilevato (subito dopo la committenza pubblica italiana).

Traguardando questi valori (acquisizioni 1990) sui valori di fatturato di anni passati ('87 e '88) emergono alcune differenze di rilievo:

— la principale riguarda il peso crescente della committenza pubblica italiana per le società di ingegneria: in termini di valori complessivi il salto è notevole (dal 27 al 38%) ed è legato soprattutto al forte sviluppo delle commesse chiavi in mano affidate alle società di ingegneria da parte di enti pubblici italiani;

— poichè la quota di commesse legata alla domanda delle imprese italiane rimane stabile (o in lieve calo dal 23 al 20%) siamo di fronte ad un diverso equilibrio fra committenza privata e pubblica sul mercato interno, il "sorpasso" della domanda interna su quella estera appare infatti trainato da sviluppi significativi nel filone "pubblico" della domanda di ingegneria, che è arrivato ormai a valori quasi doppi rispetto alla domanda delle imprese;

— un momento di evidente crisi o ripensamento ha invece investito i progetti commissionati dagli organismi di cooperazione economica; il loro peso in quanto committenti non è mai stato elevato per le società di ingegneria italiana (circa 5% del totale), ma nelle acquisizioni correnti essi quasi scompaiono, scendendo al 2% del totale (e per di più, per la prima volta, con una quota rilevante di chiavi in mano compreso nel valore complessivo considerato);

— quanto alla committenza estera, si è andata attenuando la netta prevalenza della committenza governativa sulla committenza imprese, all'interno di un lieve calo complessivo nell'importanza della committenza estera (sempre pressochè irrilevanti rimangono le commesse assegnate da S.I. estere).

L'ingegneria italiana al momento delle sue più alte capacità di esportazione, risultava presente in posizioni di assoluto rilievo mondiale in aree economiche stagnanti o in grave crisi finanziaria (Africa e America Latina) o comunque connotate da elevato rischio-paese (Medio Oriente); il successivo cambiamento strutturale del mercato mondiale dell'ingegneria poneva allora alle società italiane, un'esigenza di riordinamento strategico verso i mercati dei paesi industriali, in particolare verso i paesi europei.

La distribuzione delle commesse acquisite nel 1990 non conferma peraltro questa strategia e ripropone piuttosto l'esigenza di una continuità di legame strutturale fra esportazioni di ingegneria e realizzazione di nuovi investimenti nei PVS.

Distribuzione delle commesse acquisite dalle società italiane di ingegneria nel 1990 (*)
(valori in miliardi di lire)

	IP	%	TK	%	IP + TK	%
Europa Occidentale	40	12	222	8	262	8
Nord America	7	2	16	1	23	1
Est Europa	24	8	195	7	219	7
Medio Oriente	23	7	1537	53	1560	48
Estremo Oriente	53	16	280	10	334	10
Nord Africa	12	4	309	11	320	10
Resto Africa	46	14	131	4	177	5
America Latina	120	37	219	8	339	10
	325	0	2909	100	3234	100

(*) IP = Ingegneria pura
TK = Chiavi in mano

La percentuale di acquisizione all'estero si mantiene complessivamente sui livelli degli ultimi anni (circa 45%) e la distribuzione delle commesse 1990 per grandi aree geografiche conferma sostanzialmente il tradizionale orientamento verso i PVS.

In proposito si può osservare che:

— il peso complessivo dei paesi industrializzati (Europa Occidentale e Nord America) sul totale delle esportazioni italiane di ingegneria rimane poco rilevante (8% sul totale export e poco più alta per l'ingegneria pura);

— rimangono su valori complessivamente limitati anche le commesse acquisite in Estremo Oriente (10%) sopratutto se si tiene conto che è compreso qui, insieme a India e Cina, anche il Sud Est Asiatico, cioè l'area più dinamica del mercato mondiale dell'ingegneria;

— fortissima al contrario risulta la concentrazione delle iniziative verso il Medio Oriente (48% del totale export); anche negli anni recenti il Medio Oriente ha rappresentato un'area di mercato centrale per le società di ingegneria italiane, insieme ad una forte proiezione verso i paesi dell'Europa orientale; nel 1990, con la forte contrazione delle attività dell'est, si assiste ad una polarizzazione ancora maggiore su quest'area; gli aspetti di rischio connessi a questo processo sono evidenti, ma d'altra parte questi dati dovrebbero indurre a rivedere certe prospettive sul declino storico del mercato medio orientale e a riflettere sul legame radicato fra le prospettive di quest'area e le prospettive del'ingegneria italiana;

— un diverso modello di distribuzione per aree geografiche è rilevabile per l'export di ingegneria pura; qui emerge il legame tradizionale con l'Africa e con l'America Latina, che divengono le maggiori aree di mercato e superano da sole il 50% del totale.

---

(1) Si veda al riguardo il Capitolo Sesto "Il vantaggio competitivo nazionale nei servizi" in M.E. Porter — Il vantaggio competitivo delle Nazioni, Milano, 1991.

(2) Cfr. Ibidem p. 325.

(3) Si vedano al riguardo i Rapporti:
— Il terziario italiano e la competitività europea (Assicurazioni, Banche, Commercio) — 1991;
— I servizi professionali di imprese e la competitività europea — 1992;
curati per conto del CNEL dall'autore della presente nota.

(4) Relazione sulla Situazione Economica del Paese — Ed. 1992.

(5) Cfr. C. Pitassi, La posizione internazionale dell'Italia nell'interscambio di servizi in "Il Commercio internazionale di servizi e la posizione dell'Italia", a cura di F. Onida, Ice, Roma, 1989.

(6) Cfr. OCSE, Données relatives aux échanges internationaux de Services, Parigi, 1987.

(7) Si veda più in dettaglio: "Instant Survey", in "Modificazioni strutturali del mercato dell'informatica e congiuntura economica", Anasin, 1991.

(8) Ultimo anno per il quale si hanno disponibili sia i dati di acquisizione che di consuntivo.

L'EXPORT DEL SUD ITALIA NELLA SECONDA METÀ DEGLI ANNI OTTANTA

di Gianfranco Viesti (*)

1. Questo lavoro mira ad una descrizione del "modello di esportazione" delle regioni del Sud Italia (Abruzzo, Molise, Campania, Basilicata, Puglia, Calabria, Sicilia, Sardegna), attraverso l'analisi della composizione merceologica, al massimo livello di disaggregazione possibile, dei flussi di export manifatturiero che originano da queste regioni (1). Tale analisi verrà condotta soprattutto comparando l'export del Sud con i dati nazionali. Attraverso la lettura di questi andamenti, obiettivo del lavoro è anche fornire una valutazione qualitativa dell'evoluzione della struttura produttiva del Sud Italia nel periodo più recente.

2. Negli ultimi anni vi è un forte ritorno di interesse degli economisti, al di là delle loro specializzazioni disciplinari, per i temi connessi all'economia regionale. Ed è assai prevedibile che, nel corso degli anni novanta, tale interesse tenda ulteriormente ad aumentare.

Due sembrano le spiegazioni di questo fenomeno.

La prima viene dalla modifica degli assetti istituzionali che sta progressivamente avendo luogo in ambito comunitario e, per certi versi, anche nei singoli stati membri. La Comunità dialoga sempre più istituzionalmente con le regioni, creando al momento anche significativi problemi di coordinamento con gli stati membri; aumenta parallelamente la dotazione finanziaria delle politiche regionali comunitarie, cui sono affidati ruoli molto importanti di riequilibrio e di mantenimento della coesione economica e sociale mentre sono in corso importanti riassestamenti territoriali nell'economia CEE.

In molti stati membri (es. Spagna, Francia, Italia) vi sono nuovi assetti istituzionali, con un maggior ruolo per le regioni, o forti pressioni perchè si realizzino. Lo studio dell'economia regionale diviene quindi sempre più importante anche per le politiche economiche.

La seconda spiegazione viene da una produzione molto fertile di riflessioni teoriche che stanno profondamente innovando i parametri di riferimento dell'economia regionale. Abbandonando totalmente la semplice trasposizione a scala più ridotta di modelli di equilibrio di concorrenza perfetta, i più recenti contributi (2) disegnano economie regionali caratterizzate da mercati imperfetti e da rendimenti crescenti. Le implicazioni di tali modelli sono molto forti: le situazioni dei contesti regionali sono assai diverse, e non semplici riproposizioni in scala del contesto nazionale; tali situazioni, in processi storicamente e geograficamente condizionati, determinano modelli e velocità di sviluppo assai disomogeneee, con processi di cambiamento fortemente cumulativi. Questo non sorprende più di tanto gli economisti italiani più interessati a coniugare la teoria economica con la semplice osservazione della realtà: nel nostro paese già da tempo vi è un'abbondante letteratura sui distretti industriali e letture complessive dello sviluppo basate su molti degli assunti di fondo dei nuovi contributi (3).

Se ci si convince che la geografia (e la storia) contano moltissimo nel determinare lo sviluppo, le analisi regionali acquistano ben altra importanza.

3. In Italia sono in particolare agli inizi le analisi della componente estera dello sviluppo regionale (4). Tali analisi non sono semplici.

Vi sono innanzitutto problemi statistici. La serie dei dati Istat che attribuisce le esportazioni ad ogni singola provincia di provenienza parte dal 1985; pur rappresentando un forte miglioramento, per una serie di aspetti tecnici, rispetto ai dati valutari UIC precedentemente disponibili, dubbi continuano a rimanere sulla effettiva capacità di attribuzione della produzione: in particolare sono lecite perplessità circa il fatto che i fenomeni di "lavorazioni conto terzi", così diffusi nell'industria italiana, siano effettivamente colti, attribuendo l'ammontare dell'export alle provincie di produzione, e non a quelle di semplice commercializzazione. Ma vi è comunque un'interessante base dati utilizzabile.

Problemi più seri pone l'analisi delle importazioni provinciali, e conseguentemente del saldo. L'osservazione dei dati sulle importazioni provinciali lascia infatti enormi dubbi sul loro significato: molti acquisti di beni esteri avvengono tramite importatori, che successivamente si curano della distribuzione nazionale: l'importazione di un determinato bene non implica automaticamente anche la sua utilizzazione, per trasformazione o consumo, nella provincia.

Il significato economico dell'import, e quindi del saldo regionale con l'estero è reso dubbio proprio da questi fenomeni di trasformazione per un utilizzo finale esteso ben al di là dei confini provinciali; il caso più evidente è quello delle regioni in cui si concentrano impianti di trasformazione del petrolio: esse risultano enormemente deficitarie, "responsabili", in termini di composizione nazionale, di quote consistenti del nostro deficit complessivo. È un fenomeno statistico certo e misurabile: ma, da un punto di vista di interpretazione economica, i dati di import sono di difficilissima se non impossibile interpretazione, anche se spesso la forte quota di import del Sud Italia sul totale nazionale viene utilizzata come verifica della sua debolezza economica.

(*) Cerpem, Bari e Università C. Cattaneo (LIUC), Castellanza

In tale situazione, l'unica analisi di componente estera regionale che appare possibile è quella sulle esportazioni.

Anche su questi dati va fatta però una considerazione di fondo, connessa al fatto che i dati export rappresentano solo una parte, non nota, dei flussi di beni che ogni singola regione intrattiene con il proprio "resto del Mondo": il Piemonte ovviamente esporta tanto verso la Lombardia quanto verso la Savoia. Senza i dati di commercio interregionale all'interno della stessa nazione, l'analisi del solo export regionale richiede una certa dose di cautela.

Si potrebbe dire che essa perde il significato "macroeconomico" che ha l'esportazione nella contabilità nazionale. Il rapporto export/PIL del Piemonte misura solo il suo grado di apertura verso l'estero, ma non verso l'esterno; confrontare il valore del commercio con l'estero con le altre variabili macroeconomiche regionali, senza stime sui flussi interregionali, richiede pertanto grande cautela interpretativa.

Viceversa rimane intatta l'interpretazione, per così dire, "microeconomica" del dato export: esso testimonia la capacità delle imprese di una regione di vendere i propri prodotti ad acquirenti stranieri, normalmente più lontani geograficamente, comunque più lontani "culturalmente", in valuta. Significa che l'impresa è in grado di ampliare la propria domanda di riferimento al di là dei confini nazionali, mettendosi maggiormente al riparo da variazioni congiunturali; è in grado di competere con successo con i produttori esteri (se esistono) o comunque di contrastarne nel tempo la nascita; soprattutto, in mercati con un qualche grado di imperfezione (cioè quasi tutti quelli dei prodotti manufatti) significa aumentare la propria competitività producendo su di una scala più ampia di quella consentita dalla sola domanda nazionale.

La capacità esportatrice di una regione rimane dunque un potente, e positivo, indicatore della sua competitività.

4. Le strutture regionali differiscono notevolmente, oltre che per collocazione geografica, per struttura produttiva. La loro composizione settoriale è assai diversa. Parallelamente, la propensione all'export dei diversi settori produttivi è molto variabile; in parte anch'essa è determinata da fattori strutturali: alcuni settori sono poco esportatori per la rilevanza dei costi di trasporto (si pensi a molti materiali per l'edilizia o a taluni prodotti alimentari); altri perchè il loro sviluppo è principalmente dovuto a politiche industriali di import substitution (petrolchimica) per cui la gran parte della produzione è naturalmente indirizzata verso il mercato nazionale; altri ancora perchè i mercati sono molto influenzati dalla regolazione pubblica (siderurgia). Ciò significa che, a parità di altre condizioni, alcune regioni saranno "strutturalmente" più esportatrici di altre.

Il livello dell'export regionale è cioè in parte determinato dalla struttura settoriale: rimane indicatore interessantissimo, specie nella sua dinamica, ma va comunque letto tenendo conto, per interpretare i suoi ordini di dimensione, di quella.

Astraendo da effetti di composizione, e confrontando per lo stesso settore propensione all'export e sua dinamica delle diverse regioni, si ottengono gli indicatori più interessanti di competitività.

Il confronto delle propensioni all'export richiede tuttavia un confronto sistematico con i dati di produzione regionale, che è ben al di là degli scopi di questo lavoro. Viceversa lo studio della dinamica dell'export settoriale costituisce l'argomento principale delle pagine che seguono. Nell'analisi, per cercare di smorzare al massimo i picchi di variazioni congiunturali ci si riferirà sempre a medie biennali: saranno confrontati in particolare la media degli anni 1985 e 1986 con quella degli ultimi anni, 1990 e 1991.

5. Il valore aggregato dell'export manifatturiero (5) delle regioni del Sud Italia ammontava come media annua nel periodo 1985 - 1986 a 14.200 miliardi, pari al 10% del totale italiano. Appare evidente che il valore aggregato delle esportazioni del Sud è proporzionalmente inferiore alla sua assoluta dimensione, in qualsiasi modo misurata, rispetto al totale nazionale.

Questo è naturalmente ovvio.

Lo sviluppo economico del Sud è stato, per un complesso insieme di ragioni, molto posteriore a quello delle regioni del Centro-Nord, specie per quanto riguarda lo sviluppo delle produzioni manifatturiere. Lo sviluppo "tardivo" (Fuà 1980) ha di per sè importanti implicazioni: le imprese che tentano di nascere o di crescere si trovano a competere su di un mercato nazionale già occupato da una forte concorrenza, avvantaggiata da una vasta gamma di economie di scala statiche (imprese più grandi) e dinamiche (imprese più esperte). Nell'ultimo trentennio il forte abbattimento dei costi di trasporto, la progressiva convergenza degli stili di vita e delle tipologie di consumo regionali verso un unico modello nazionale, le trasformazioni delle strutture di distribuzione, hanno progressivamente eliminato "nicchie" protette di mercato su cui, per ragioni geografiche o per specializzazione di prodotto, le imprese del Sud potevano più efficacemente competere. Qualsiasi confronto delle strutture produttive del Sud e del Centro-Nord al 1992 non può non tener conto della loro assai diversa storia.

I condizionamenti dovuti a questo sviluppo tardivo possono essere anche letti in una serie di diseconomie ambientali ad esso connesse e che a loro volta ne determinano il possibile sviluppo; il Sud presenta un ancora molto minore grado di infrastrutturazione economica rispetto al resto del

paese (trasporti, comunicazioni, infrastrutture energetiche), una minore presenza di strutture di ricerca pubbliche e private, una minore diffusione — anche in proporzione alla dimensione dell'apparato produttivo — del terziario di servizio all'industria. Le implicazioni di questa situazione sulla capacità esportativa sono evidenti.

Una seconda, anch'essa ovvia, osservazione riguarda la geografia. Le regioni del Sud Italia sono assai più lontane dai grandi mercati dell'Europa continentale di quanto non siano, progressivamente, quelle del Centro-Nord: e la maggiore vicinanza ai mercati Nordafricani e — in parte — balcanici non vale affatto a compensare quel fenomeno, data la loro dimensione molto minore e la stessa differenza nei mezzi di trasporto necessari a raggiungerli. A parità di altre condizioni un'impresa del Sud affronta una serie di svantaggi connessi ai maggiori costi di trasporto delle merci, ai maggiori costi di contatto e di controllo dei mercati, ai maggiori tempi necessari per raggiungerli. La loro importanza è naturalmente molto diversa a seconda dei prodotti esportati, ma comunque significativa: anche questo incide su una minore vocazione strutturale al commercio internazionale.

6. Per comprendere la minore propensione totale all'esportazione del Sud è però assolutamente indispensabile prendere anche in considerazione la sua composizione.

La tavola 1 mostra l'export manifatturiero del Sud, utilizzando la massima disaggregazione Istat disponibile (ma escludendo per semplicità i settori marginali, cioè con meno di 100 miliardi di export nazionale e 10 miliardi di export del Sud). La tavola è leggibile sia in termini di composizione (peso del settore sul totale dell'export), sia in termini di specializzazione (peso del settore sull'export italiano, tenendo presente la media manifatturiera).

Nella tavola 2 l'export del Sud è raggruppato in otto grandi aggregati: alimentari, settori di base (metallurgia, petrolchimica, fibre), prodotti tradizionali di consumo (pelli, cuoio, tessile, abbigliamento, maglieria, calzature, mobilio), meccanica, auto, chimica, prodotti ad alta tecnologia (telecomunicazioni, computer, meccanica di precisione, aerei, farmaceutica) e altri (legno, carta, poligrafiche, foto-fono, vetro, cemento, gomma).

Il Sud presenta un "modello di specializzazione" completamente diverso da quello medio nazionale. Analizzando la situazione al 1985-86 si possono principalmente notare le seguenti caratteristiche:

a) un fortissimo peso dei settori di base, che rappresentano oltre il 40% dell'export; petrolchimica (circa il 25%) e metallurgia (circa il 10%) sono le voci più rilevanti, con un peso sul totale nazionale, rispettivamente, del 65% e del 14%, contro la già citata media del 10%;

b) una forte presenza di settori "di grande impresa", come le chimiche, l'automobilistico, l'aereonautico, il vetro;

c) una bassissima esportazione di meccanica strumentale, con qualche eccezione (es. macchine estrattive) dovuta alla presenza di stabilimenti di grandi imprese;

d) una disomogenea capacità esportativa nei settori tradizionali di consumo; nella tav. 1 si ritrovano comparti di specializzazione (peso sull'export maggiore della media manifatturiera) quali pastario, conserviero, oleario, vinicolo, pelli, calzature e comparti con bassa o quasi nulla specializzazione: gli altri comparti alimentari, cuoio, tessile, abbigliamento, maglieria, mobilio, minerali non metalliferi. Nell'insieme i settori tradizionali di consumo pesavano al 1985-86 solo per il 13% dell'export manifatturiero del Sud;

e) un export molto contenuto nei settori ad alta tecnologia.

7. Appare evidente che, insieme alle caratteristiche storiche di fondo dello sviluppo economico al Sud, ciò che determina direttamente modalità e ammontare della proiezione all'estero sono le sue caratteristiche settoriali. In estrema sintesi, la struttura produttiva del Sud presenta alcune sostanziali differenze rispetto al Centro-Nord riconducibili, all'interno del manifatturiero a:

a) Una presenza molto maggiore di industrie di base o di prima trasformazione: la petrolchimica e altre commodities chimiche, la siderurgia, le prime trasformazioni alimentari. La forte specializzazione del Sud in queste produzioni è in larghissima misura riconducibile all'intervento diretto della politica economica: specie nel periodo 1960-1975 l'Intervento Straordinario per il Mezzogiorno promosse la realizzazione di grandi complessi ad alta intensità sia di energia che di capitale, nel quadro complessivo di un rafforzamento della struttura produttiva del paese, con l'intenzione di mutare attraverso grandi interventi il quadro produttivo del Sud verso una maggiore industrializzazione e nella speranza di generare forti effetti indotti. Indipendentemente dalla competitività dei singoli impianti, per la loro stessa natura queste produzioni hanno una bassa vocazione esportatrice, essendo prevalentemente indirizzate a fornire di input produttivi le successive fasi di trasformazione;

b) una complessiva struttura della produzione influenzata dalle politiche di incentivazione, che hanno sempre teso a sussidiare prevalentemente l'allocazione al Sud del fattore che si supponeva scarso, e cioè il capitale, determinando a parità di altre condizioni una maggiore intensità di capitale delle produzioni meridionali. Questo non ha un effetto univoco sulla propensione all'esportazione nei settori, ma fra settori ha determinato un maggiore sviluppo di produzioni in cui l'Italia nel suo insieme,

per una serie di ragioni, ha mostrato di avere uno svantaggio comparato rispetto ai concorrenti internazionali;

c) una consistente presenza di imprese "terziste" o "subfornitrici", specie nelle meccaniche, nate in connessione e a servizio degli investimenti esterni e che quindi hanno orientato prodotti e strategie di mercato prevalentemente verso pochi grandi acquirenti nazionali. Ciò non implica che esse siano strutturalmente non in grado di esportare, o di modificare prodotti e strategie verso propri sbocchi diretti di mercato: ma questo processo è assai lento e difficile. In tale quadro rientra anche la forte presenza di imprese legate al ciclo dell'edilizia (materiali da costruzione, carpenterie), anch'esse "naturalmente" e prevalentemente orientate verso clienti nazionali, come pure il forte sviluppo delle lavorazioni conto terzi nell'abbigliamento e nella maglieria (6);

d) infine appaiono molto meno presenti al Sud produzioni caratterizzate da un'elevata intensità tecnologica nei prodotti e da un elevato livello di spese di ricerca e sviluppo: questo a causa, ancor più che nel resto del paese, della minore presenza di strutture pubbliche di ricerca e di diffusione delle tecnologie, delle caratteristiche peculiari della formazione superiore (peso della formazione scientifica), dell'assenza di rapporti fra sistema educativo e sistema produttivo.

I caratteri strutturali della produzione meridionale, insieme alla storia del suo sviluppo e alla sua collocazione geografica hanno come principale e diretta conseguenza una assai minore propensione totale all'esportazione.

***8.** Il modello di esportazione del Sud, presenta, per così dire, molto più caratteristiche latinoamericane (settori resource-based e scale-intensive) che asiatiche (settori tradizionali di consumo o produzioni "di assemblaggio" ad alta intensità di lavoro).*

Non soprende quindi affatto che, come i modelli latinoamericani, e a differenza di quelli asiatici, l'export del Sud nel suo insieme abbia avuto performance piuttosto deludenti. Fra la media 1985-86 e la media 1990-91 vi è una crescita di solo 18 punti percentuali; conseguentemente il peso dell'export del Sud sul totale nazionale cade da quasi il 10% a poco più dell'8,3%.

Ma, come si vede già dai dati disaggregati della tav. 1, tale tendenza media nasconde al proprio interno molti fenomeni di estremo interesse, che stanno modificando lo stesso modello esportativo. È ancora una volta necessaria un'analisi a livello settoriale.

***9.** Rispetto alla variazione media dell'export del 18% vi sono enormi scarti nelle variazioni settoriali. In particolare, seguendo i grandi aggregati della tavola 2 e rimandando per i dati settoriali alla tavola 1, si può notare che:*

a) nel suo insieme, l'export nei settori di base cade di oltre il 25% in termini nominali. Le esportazioni di prodotti siderurgici scendono da 1.400 a 900 miliardi; i derivati del petrolio da 4.000 miliardi a 3.000. La performance è molto peggiore della media nazionale: gli acciai laminati passano dal 20% al 15% dell'export italiano, gli altri prodotti siderurgici dal 33% al 10%; anche tutti i derivati del petrolio (esclusi gli oli combustibili) perdono peso rispetto all'aggregato nazionale;

b) negativo è l'andamento dell'aggregato meccanico (senza considerare i mezzi di trasporto): i valori sono però molto piccoli, e influenzati dal fortissimo calo dell'export delle macchine estrattive (Fiat Geotech). C'è qualche andamento positivo, ma non vi sono segnali di una certa importanza di sviluppo di settori esportatori;

c) l'aggregato alimentare cresce nella media manifatturiera, con significativi, anche se non così drammatici, mutamenti al suo interno: migliorano molitorio, pastario e oleario; peggiorano soprattutto conserviero e vinicolo. Nell'insieme, però, perde peso sul totale nazionale (cfr. tav. 1);

d) discreto è invece l'andamento dell'export chimico, che cresce del 40%: le plastiche e l'aggregato dei prodotti vari sono da sole responsabili della crescita;

e) buona anche la crescita di alcuni comparti che si sono aggregati nella definizione "settori ad alta tecnologia" della tav. 2. In realtà l'andamento è interamente dovuto all'aereonautica, che passa da 400 a 900 miliardi di export (dal 18,7% al 22,7% del totale nazionale), mentre è fortemente negativa la dinamica dell'export farmaceutico, delle telecomunicazioni, delle "macchine contabili";

f) un forte e significativo sviluppo ha l'export di prodotti tradizionali di consumo: e all'interno del grande aggregato vi sono andamenti ancora più significativi. Si rafforzano innanzitutto alcuni settori di specializzazione: il conciario, che passa dall'11,3% al 14,5% dell'export italiano; le calzature in pelle (da 8% a 10%, con un aumento ancora maggiore delle non pelle); in lieve flessione, invece, il pellettiero. Appaiono nuovi, significativi, aggregati; nella maglieria tutti i comparti crescono fortemente e aumentano il peso sul totale nazionale; così nell'abbigliamento; nel mobilio l'export del Sud passa dal 3,5% al 7%, toccando i 350 miliardi;

g) infine, storia a sè fa l'export di auto e parti. Il settore auto passa da 1.000 a 2.300 miliardi, crescendo sul totale nazionale dal 18,8% al 22,7%.

***10.** È possibile visualizzare gli andamenti in un unico grafico (tav. 3). Si sono raggruppati i settori in nove gruppi, escludendo sempre per semplicità i settori di minore importanza, classificandoli con-*

temporaneamente in base alla loro importanza (cioè con un export rispettivamente inferiore ai 10 miliardi, superiore ai 10 e superiore ai 100 miliardi nella media annua 1985-86) e alla loro dinamica (crescita rispettivamente inferiore alla media meridionale, fino a tre volte la media e oltre tre volte la media).

Appare evidente un grande movimento dei settori: sono infatti particolarmente affollate le parti superiori e inferiori del grafico. I settori meno rilevanti hanno in genere un andamento piuttosto positivo: viceversa, la grande maggioranza dei principali settori di esportazione al 1985-86 cresce meno della media e, come si è visto, vede talvolta l'export diminuire in valori correnti. Solo sei settori importanti all'inizio del periodo hanno un andamento fortemente positivo (pelli, mobili, auto, aerei, plastiche e prodotti chimici vari); altri sette una dinamica comunque superiore alla media del Sud; ben diciotto inferiore.

Una prospettiva diversa si può avere guardando non alle grandezze e ai movimenti assoluti, ma alle dinamiche relative agli andamenti dell'Italia.

La tav. 4 classifica i settori in nove diversi gruppi, distinguendo questa volta fra settori ad alta specializzazione (peso dell'export settoriale sul totale italiano al 1985-1986 superiore al 20%, cioè al doppio della media del Sud), a media specializzazione (peso compreso fra il 5% e il 20%), e a bassa specializzazione (inferiore al 5%) da un lato (in altri termini si direbbe con ISP, indice di specializzazione, superiore a 2, compreso fra 0,5 e 2, inferiore a 0,5). Settori con dinamica positiva (peso sull'export italiano aumentato fra il 1985-86 e 1990-91 di più del 10% rispetto al peso iniziale), media (casi intermedi) e negativa (peso sull'export italiano diminuito fra il 1985-86 e il 1990-91 di più del 10% rispetto al peso iniziale).

Il modello di specializzazione al 1985-86 è molto polarizzato: la grande maggioranza dei settori si colloca alternativamente nei gruppi con ISP molto basso o molto alto, a confermare la diversità rispetto alla media nazionale. E la più alta specializzazione si aveva sostanzialmente in alcuni settori alimentari, nella siderurgia, nella petrolchimica.

Il modello di specializzazione cambia: solo tre settori di bassa rilevanza hanno specializzazione molto alta e ancora crescente; la maggioranza ha invece un ISP calante. Viceversa cresce l'ISP in una serie di settori di "media" specializzazione e soprattutto di bassa.

Una sintesi è ancora nella tav. 2: sul totale dell'export Sud i settori di base passano dal 41% al 26%, l'auto dall'8% al 15%, i tradizionali dal 13% al 17%.

***11.** Nell'analisi delle esportazioni del Sud va tenuto presente un ulteriore, importante, elemento. All'interno della struttura produttiva meridionale convivono due diversi tipi di imprese: strutture a capitale ed imprenditoria locale; filiali di gruppi esterni, privati, a partecipazione statale e esteri. Il peso del primo gruppo è proporzionalmente assai minore di quanto non accada nelle altre regioni italiane.*

Anche questa caratteristica ha forti implicazioni sulle esportazioni meridionali, sia sulla loro dimensione assoluta che sulla loro rilevanza qualitativa. Possiamo per convenzione definire "endogene" le esportazioni dal Sud di imprese a capitale e imprenditoria locale e "esogene" le esportazioni dal Sud delle filiali di gruppi esterni. L'attribuzione è indicativa; infatti le due categorie comprendono rispettivamente: olio, vino, pelli cuoio,maglierie, abbigliamento, calzature, mobili; metallurgia, macchine movimento terra, telecomunicazioni, macchine contabili, motocicli, auto, aerei, vetro, chimica, petrolchimica, pneumatici e cavi. Gli altri settori formano un gruppo residuale.

Le filiali di gruppi esterni hanno infatti una propensione all'esportazione, a parità di altre condizioni, assai variabile. Alcune di esse sono infatti strutturalmente orientate a soddisfare il mercato locale, o nazionale, essendo non-esportatrici per definizione: ciò può essere maggiormente rilevante nel caso di investimenti di gruppi esteri rispetto ai gruppi nazionali o nei settori di consumo rispetto a quelli di investimento.

Altre svolgono un preciso ruolo nella divisione del lavoro all'interno dei gruppi di appartenenza, provvedendo ad esempio alla fornitura alle rispettive case-madri di componenti per successivo assemblaggio o di prodotti finiti che vengono successivamente di lì esportati integrati in più ampie gamme di prodotti.

Altre, infine, sono orientate a servire anche l'estero. Va comunque tenuto presente che sono piuttosto rari i casi al Sud di filiali di imprese esterne con una grande autonomia produttiva o di mercato, essendo prevalente la tipologia delle cosiddette imprese-impianto, prive della testa aziendale strategica.

Ciò significa che vi è un ulteriore elemento che, ancora una volta a parità di altre condizioni, determina una minore propensione all'export della struttura produttiva del Sud: la presenza di imprese per definizione non esportatrici.

***12.** Questa differenza porta ad una importante implicazione di carattere qualitativo nell'analisi delle esportazioni. Che significato hanno infatti le esportazioni esogene?*

Si è detto in precedenza che la maggiore rilevanza delle esportazioni in una analisi a scala regionale sta nei suoi aspetti microeconomici (indicatore di capacità competitiva) più che in quelli macroeconomici, a differenza di quanto avviene a scala di una intera nazione e di complessivi scam-

bi con l'estero. A scala regionale, in questo vi è una grande differenza fra esportazioni endogene ed esogene.

L'ammontare e la dinamica delle esportazioni endogene sono comunque indicatori positivi della qualità del tessuto produttivo locale e, conseguentemente, delle sue prospettive di sviluppo. Quelle esogene non necessariamente. Se in una regione meridionale si insedia una filiale di un gruppo esterno, per l'economia regionale può essere del tutto indifferente che esso venda all'estero o in altre regioni del paese. L'effetto positivo dell'insediamento è in termini occupazionali, sul mercato del lavoro, attraverso possibili effetti di trasferimento tecnologico e di induzione di imprenditoria locale: tutti possono essere positivi e a volte molto importanti, ma avvengono in maniera del tutto ininfluente dalla destinazione della sua produzione.

La regione di insediamento non ha bilancia dei pagamenti e tassi di cambio: per essa ben poco muta a seconda dello sbocco finale delle vendite; a livello microeconomico, la capacità esportativa non indica un miglioramento qualitativo delle proprie imprese, ma piuttosto della casa-madre, localizzata altrove.

Negli anni più recenti alcune aree meridionali, ad esempio l'Abruzzo, hanno incrementato fortemente il proprio livello di esportazione a seguito dell'entrata in funzione di grandi impianti di gruppi esterni orientati a servire i mercati esteri, specie nei mezzi di trasporto. Tutti gli indicatori relativi al grado di internazionalizzazione dell'Abruzzo (es. export totale, export per occupato) sono repentinamente migliorati. Che significato economico ha l'aumento statistico dell'export per occupato regionale? Il significato sarebbe lo stesso se fosse aumentato, in media, l'export per occupato di tutte le imprese regionali? Evidentemente no. E se, per converso, entrasse in funzione un nuovo grande impianto orientato esclusivamente al mercato nazionale, determinando statisticamente una contrazione del rapporto export/occupato per l'aumento del denominatore, si dovrebbe inferire da questo un peggioramento qualitativo medio della produzione regionale?

La tesi che si vuole sostenere è che, a scala regionale, ciò che conta principalmente nel determinare un significato univocamente e fortemente positivo delle esportazioni sono le esportazioni endogene.

Le esportazioni esogene non sono ininfluenti: testimoniano ad esempio che quello specifico impianto è in grado di produrre efficientemente per l'estero; ma la loro connessione microeconomica con la complessiva competitività del sistema produttivo regionale è molto più lata. È importante la capacità di una regione di attrarre investimenti dall'esterno: molto meno, il fatto che quegli investimenti generino flussi di vendite verso le altre regioni della stessa nazione o verso l'estero; in questo la differenza fra analisi regionale e analisi a scala nazionale è naturalmente grandissima.

La dimensione e l'andamento di entrambe le tipologie di esportazioni sono sintetizzate nella tav.5. La tavola va letta tenendo conto del peso dei settori ad esportazione mista o non classificati (fra i quali hanno un grande peso gli alimentari, in cui sono compresenti entrambe le tipologie). I messaggi sono comunque evidentissimi:

a) la maggioranza delle esportazioni del Sud sono "esogene";

b) le esportazioni endogene aumentano comunque il proprio peso nella seconda metà degli anni ottanta.

***13.** Un'ultima considerazione va fatta nell'interpretare i dati. Il Sud Italia è un aggregato regionale che presenta alcuni forti caratteri di omogeneità: dal punto di vista geografico; dal punto di vista storico-economico, con il secolare retaggio di essere integralmente stato estraneo allo sviluppo dell'Italia dei comuni e delle città e sottoposto viceversa al regime borbonico: con riflessi evidentissimi ancora oggi. Ancora, nell'essere oggetto di una complessiva politica economica in cui hanno un rilevantissimo peso i trasferimenti alle persone e i sussidi al consumo più che all'investimento: il che ha un diretto effetto sullo sviluppo imprenditoriale e quindi, indirettamente, anche sull'export; nell'essere territorio di applicazione di una legislazione speciale di intervento, assai discussa nella sua reale efficacia e nei suoi significativi effetti negativi.*

Per il resto presenta al proprio interno straordinarie diversità in moltissimi parametri economici; diversità interne ormai maggiori di quelle che lo distinguono dal resto del paese.

Ciò significa che i dati aggregati delle esportazioni, e in genere i dati economici, del Sud sintetizzano una variabilità assai ampia di situazioni e di performance, smorzando e spesso occultando i dati più positivi e quelli più negativi.

In un precedente lavoro (7) si erano analizzate anche le esportazioni regionali, mostrando fortissime diversità tanto nella dimensione quanto nell'andamento nella seconda metà degli anni ottanta. Di quel lavoro conviene riprendere un solo insieme di dati: quelli relativi all'incrocio dei settori (lì nella classificazione Nace-Clio) con le provincie esportatrici. Pochissimi poli esportatori spiegano gran parte dell'export del Sud. Dell'export esogeno, in relazione ai singoli grandi insediamenti: così Napoli per auto e avio, Chieti nell'auto, Siracusa nella chimica. Ciò che è molto più rilevante è che questo avviene anche nell'export endogeno: così Bari, Napoli, Lecce e Teramo nel tessile-abbigliamento, Bari e Lecce nelle calzature, Avellino nel cuoio, Napoli nella pelle, Bari nel mobilio.

In estrema sintesi tali cifre sembrano fortemente dimostrare che condizioni di sviluppo endoge-

no, con la "qualità" data dalla capacità esportatrice, si hanno solo laddove esistono condizioni di contesto che creano processi di sviluppo fortemente cumulativi e spazialmente assai delimitati.

14. Il commento finale a questa analisi è riassumibile nelle seguenti proposizioni:

a) il modello esportativo del Sud è ovvia e diretta conseguenza delle politiche di sviluppo che nell'ultimo trentennio sono state seguite;

b) tale modello ha mostrato nella seconda metà degli anni ottanta tutte le sue debolezze: i settori di base e alcuni casi di settori di grande impresa esogena hanno avuto una performance molto negativa, determinando il complessivo calo del peso dell'export Sud sul totale nazionale;

c) vi è stata una positiva crescita di altri settori di grande impresa esogena, specie l'auto, connessa ai nuovi investimenti, che ha parzialmente controbilanciato tale andamento aggregato;

d) il modello esportativo si è modificato sensibilmente in un così breve periodo di tempo: ha limitato alcune delle sue caratteristiche "latinoamericane", ma rimane ancora, naturalmente diverso da quello nazionale;

e) l'export endogeno ha conosciuto performance piuttosto positive, sia rispetto alle dinamiche nazionali, sia alla luce del fatto che trae origine da un numero limitato di poli esportativi;

f) da un punto di vista quantitativo, l'export endogeno non compensa la performance negativa di parte dell'export esogeno, a conferma che i processi di sviluppo endogeni sono lenti e complessi, e che l'apparato industriale del Sud ha ancora bisogno di capitali e tecnologie esogene per accelerarne la crescita e modificarne le specializzazioni;

g) da un punto di vista qualitativo, però, testimonia di un complessivo aumento di competitività di una parte del tessuto industriale del Sud: di quella più importante, che è diretta espressione delle capacità tecnologiche, organizzative e commerciali delle società locali. Capacità che non sono facili a svilupparsi, perchè richiedono condizioni particolari e ambienti socio economici ben definiti, ma che nel lungo periodo rappresentano la componente più importante dei processi di sviluppo, anche internazionale.

---

(1) Si ringrazia l'Ufficio Studi dell'ICE, e in particolare il dr. Iapadre, per la disponibilità dei dati.

(2) Si fa in particolare riferimento a P. Krugman, "Geography and Trade", MIT. University Press, 1991.

(3) I riferimenti sono a G. Becattini, "Dal settore industriale al distretto industriale", Rivista di Economia e Politica Industriale, n. 1, 1979, e a G. Fuà e C. Zacchia, "Industrializzazione senza fratture", Il Mulino, 1983.

(4) Si veda per tutti G. Conti, "L'interscambio con l'estero delle regioni italiane", in ICE, Rapporto sul commercio estero, 1987.

(5) La definizione è quella della Statistica ISTAT del Commercio con l'Estero. È diversa da quello che è stato definito "export industriale" in G. Viesti, "Le regioni del Sud Italia nel commercio internazionale: collocazione industriale e dinamiche recenti", Bari 1992, perchè include la petrolchimica, lì esclusa (prodotti energetici nella classificazione NACE-CLIO).

(6) Cfr. CERPEM, Il filo dello sviluppo: la subfornitura nel tessile-abbigliamento dal Nord al Sud Italia", Bari 1991.

(7) Cfr. G. Viesti, cit..

LE ESPORTAZIONI DI MANUFATTI DEL SUD ITALIA

	Valori assoluti miliardi medie annue 1985-86	1990-91	Variazione %	Composizione per settore media 1985-86	media 1990-91	Peso % esportazioni per settore Sud/Italia 1985-86	1990-91
ALIMENTARI	1431,0	1720,0	20,2	10,1	10,2	20,1	17,5
Riso	0,0	4,0	0,0	0,0	0,0	0,1	1,5
Farina di frumento	0,5	30,0	5900,0	0,0	0,2	0,4	17,9
Farine alt. cereali	196,0	184,0	—6,1	1,4	1,1	67,3	71,9
Pasta	88,0	169,0	92,0	0,6	1,0	22,0	24,2
Panetteria	1,0	6,0	500,0	0,0	0,0	1,7	1,5
Dolciari	15,0	16,5	10,0	0,1	0,1	3,1	3,2
Carni fresche	31,0	8,0	—74,2	0,2	0,0	9,1	2,0
Carni prep.	8,0	15,5	93,8	0,1	0,1	2,3	3,2
Pesci prep.	14,0	10,5	—25,0	0,1	0,1	20,4	12,7
Conserve pomodoro	446,0	449,5	0,8	3,1	2,7	67,0	56,5
Conserve frutte	156,0	159,5	2,2	1,1	1,0	26,0	21,5
Legumi cons.	30,0	41,5	38,3	0,2	0,2	37,5	39,0
Estratti carne	10,5	14,5	38,1	0,1	0,1	12,8	12,2
Burro	18,0	16,0	—11,1	0,1	0,1	78,0	25,7
Formaggi pasta dura	42,5	68,5	61,2	0,3	0,4	16,2	13,2
Olio di oliva	41,5	137,0	230,1	0,3	0,8	17,0	28,7
Oli grassi	4,5	8,0	77,8	0,0	0,0	2,3	4,0
Alt. prod. alim.	22,5	47,5	111,1	0,2	0,3	9,7	8,9
Alt. prod. non alim.	20,5	39,0	90,2	0,1	0,2	12,8	22,8
Vini	219,0	209,5	—4,3	1,5	1,2	16,4	11,9
Vermut	28,0	20,5	—26,8	0,2	0,1	21,7	13,9
Liquori	8,5	6,5	0,0	0,1	0,1	5,2	3,3
Alcool	1,0	30,0	2900,0	0,0	0,2	20,3	47,8
Settori non rilevanti	29,0	27,0	—6,9	0,2	0,2	—	—
PELLI-CUOIO	280,5	457,0	62,9	2,0	2,7	9,2	11,1
Pelli	188,0	348,5	85,4	1,3	2,1	11,3	14,5
Cuoio	88,5	103,5	16,9	0,6	0,6	7,0	6,3
Settori non rilevanti	4,0	5,0	25,0	0,0	0,0	—	—
TESSILI	228,0	395,0	73,2	1,6	2,4	1,6	2,2
Filati cotone	1,0	5,0	400,0	0,0	0,0	0,4	1,2
Filati lana	1,0	0,5	—50,0	0,0	0,0	0,3	0,1
Filati fib. art.	20,5	20,5	0,0	0,1	0,1	1,4	1,3
Filati cucire	4,5	2,0	—55,6	0,0	0,0	3,3	1,7
Tessuti vegetali	2,5	3,5	40,0	0,0	0,0	1,3	1,5
Tessuti cotone	6,5	15,0	130,8	0,0	0,1	0,8	1,2
Tessuti lana	4,5	7,5	66,7	0,0	0,0	0,3	0,4
Tessuti seta	2,0	2,0	0,0	0,0	0,0	0,5	0,3
Tesuti fib. art.	19,5	15,0	—23,1	0,1	0,1	0,9	0,6
Maglierie calze tess. ve	62,5	126,0	101,6	0,4	0,8	3,5	6,6
Maglierie calze lana	12,5	33,5	168,0	0,1	0,2	1,1	1,8
Maglierie calze seta	4,5	46,5	933,3	0,0	0,3	2,1	4,5
Maglierie calze fib. art.	70,5	76,5	8,5	0,5	0,5	2,7	3,2
Tessuti speciali	4,0	8,0	100,0	0,0	0,0	0,8	1,0
Passamaniere	0,5	5,0	900,0	0,0	0,0	0,1	4,3
Alt. prod. tessili	6,5	20,5	215,4	0,0	0,1	1,8	3,3
Settori non rilevanti	5,0	8,0	60,0	0,0	0,0	—	—
ABBIGLIAMENTO-CALZATURE	956,0	1439,0	50,5	6,7	8,6	7,2	8,7
Cappelli	3,0	1,5	—50,0	0,0	0,0	2,3	0,8
Abbigliamento tess. veg.	188,0	279,5	48,7	1,3	1,7	5,6	6,0
Abbigliamento lana	28,0	41,0	46,4	0,2	0,2	5,0	5,6

Tavola 1

LE ESPORTAZIONI DI MANUFATTI DEL SUD ITALIA

	Valori assoluti miliardi			Composizione per settore		Peso % esportazioni per settore Sud/Italia	
	medie annue 1985-86	1990-91	Variazione %	media 1985-86	media 1990-91	1985-86	1990-91
Abbigliamento seta	6,0	17,5	191,7	0,0	0,1	2,0	3,0
Abbigliamento tess. art.	66,0	114,0	72,7	0,5	0,7	9,1	8,6
Guanti	22,0	14,5	—34,1	0,2	0,1	49,2	44,3
Calzature pelle	507,0	653,5	28,9	3,6	3,9	8,1	10,0
Calzature non pelle	91,5	265,5	190,2	0,6	1,6	8,5	4,1
Bottoni	0,5	1,0	100,0	0,0	0,0	0,5	0,7
Ombrelli	6,5	18,0	176,9	0,0	0,1	9,3	16,6
Alt. prod. abb.	36,5	31,0	—15,1	0,3	0,2	6,1	4,3
Settori non rilevanti	1,0	2,0	100,0	0,0	0,0	—	—
LEGNO-MOBILIO	179,0	402,0	124,6	1,3	2,4	4,4	6,4
Legno compensato	0,5	2,5	400,0	0,0	0,0	0,3	1,6
Mobili	118,0	355,5	201,3	0,8	2,1	3,7	7,0
Altre lav. legno	39,5	32,0	—19,0	0,3	0,2	5,5	3,3
Sughero	2,0	10,0	400,0	0,0	0,1	26,9	38,5
Settori non rilevanti	19,0	2,0	—89,5	0,1	0,0	—	—
CARTA-EDITORIA-FOTO-FONO	222,0	181,5	—18,2	1,6	1,1	7,9	4,2
Carta semplice	29,5	5,0	—83,1	0,2	0,0	9,9	1,3
Carta lavorata	95,0	132,5	39,5	0,7	0,8	6,8	5,6
Poligrafiche-edit.	8,0	13,0	62,5	0,1	0,1	1,0	1,0
Foto-fono	89,5	31,0	—65,4	0,6	0,2	35,5	10,7
METALLURGIA	1608,0	1117,5	—30,5	11,3	6,7	13,6	8,3
Acciai laminati	817,5	720,0	—11,9	5,7	4,3	20,3	15,4
Alt. prod. sider.	595,5	216,0	—63,7	4,2	1,3	33,2	10,6
Alluminio	67,5	97,5	44,4	0,5	0,6	9,8	10,4
Rame	14,0	14,0	0,0	0,1	0,1	2,8	1,6
Zinco	47,5	26,0	—45,3	0,3	0,2	0,70,3	25,0
Oro	54,0	24,0	—55,6	0,4	0,1	1,2	0,5
Settori non rilevanti	12,0	20,0	66,7	0,1	0,1	—	—
MECCANICA	2897,0	4997,0	72,5	20,4	29,8	5,3	5,8
Macch. utensili	42,5	22,5	—47,1	0,3	0,1	3,0	1,0
Alt. macch. utensili	7,5	12,5	66,7	0,1	0,1	0,7	0,6
Macch. motr. non el.	28,5	28,5	0,0	0,2	0,2	6,5	6,6
Macch. agricole	9,0	11,0	22,2	0,1	0,1	1,4	1,3
Macch. per estr. miner.	223,0	143,5	—35,7	1,6	0,9	29,6	12,9
Macch. tess.	8,5	15,0	76,5	0,1	0,1	0,7	0,7
Macch. per carta	18,5	31,5	70,3	0,1	0,2	8,9	10,4
Macch. grafiche	1,5	2,5	66,7	0,0	0,0	0,4	0,5
Macch. alimentari	2,5	5,0	100,0	0,0	0,0	1,2	1,1
Cuscinetti	18,5	21,5	72,0	0,1	0,1	2,6	3,3
Alt. macch. non el.	223,5	243,0	8,7	1,6	1,4	2,5	1,7
Parti macch. non el.	69,5	121,5	74,8	0,5	0,7	1,5	1,4
Motori el.	14,0	25,5	82,1	0,1	0,2	1,5	1,6
Appar. per telecomun.	86,5	50,5	—41,6	0,6	0,3	4,9	2,4
Alt. appar. el.	139,0	222,0	59,7	1,0	1,3	3,6	3,6
Orologi	1,5	6,5	333,3	0,0	0,0	0,8	2,9
Macch. contabili	55,0	54,5	—,9	0,4	0,3	1,4	1,0
Al. prod. mecc. prec.	55,5	96,5	73,9	0,4	0,6	2,9	3,2
Biciclette	2,0	3,0	50,0	0,0	0,0	0,6	0,4
Motocicli	13,0	47,0	261,5	0,1	0,3	2,7	7,0
Autoveicoli	999,0	2304,0	130,6	7,0	13,7	18,8	22,7

(segue Tavola 1)

LE ESPORTAZIONI DI MANUFATTI DEL SUD ITALIA

	Valori assoluti miliardi			Composizione per settore		Peso % esportazioni per settore Sud/Italia	
	medie annue 1985-86	1990-91	Variazione %	media 1985-86	media 1990-91	1985-86	1990-91
Trattori	3,0	3,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,2
Parti autoveicoli	165,5	286,0	72,8	1,2	1,7	3,7	4,1
Veic. ferroviari	5,0	9,5	90,0	0,0	0,1	3,0	5,8
Aerei	417,0	896,0	114,9	2,9	5,3	19,9	23,0
Natanti	43,5	47,5	9,2	0,3	0,3	5,6	6,3
Utensili per agr.	1,5	17,5	1066,7	0,0	0,1	2,2	2,1
Bulloni	5,0	12,0	140,0	0,0	0,1	0,8	1,4
Alt. prod. metalmecc.	242,0	257,0	6,2	1,7	1,5	3,9	2,8
Settori non rilevanti	2,0	1,0	—50,0	0,0	0,0	—	—
MINERALI NON METALLIFERI	408,0	512,5	25,6	2,9	3,1	7,0	6,1
Marmo	24,5	64,5	163,3	0,2	0,4	4,6	4,9
Lav. in min. non met.	64,5	47,0	—27,1	0,5	0,3	4,7	3,5
Mater. costruz.	77,0	52,5	—31,8	0,5	0,3	3,6	1,6
Porcel. maioliche	43,5	59,5	36,8	0,3	0,4	8,1	8,0
Vetro	190,5	285,0	49,6	1,3	1,7	15,3	15,0
Settori non rilevanti	8,0	4,0	—50,0	0,1	0,0	—	—
CHIMICA	1340,0	1764,5	31,7	9,4	10,5	11,9	11,6
Concimi chimici	112,0	55,0	—50,9	0,8	0,3	34,9	27,3
Chimica per agricolture	27,5	22,0	—20,0	0,2	0,1	10,2	8,5
Saponi	3,5	5,5	57,1	0,0	0,0	3,0	2,8
Profumerie	10,0	21,0	110,0	0,1	0,1	3,0	3,5
Farmaceutica	158,0	93,0	—41,1	1,1	0,6	9,1	4,3
Colori	6,0	20,0	233,3	0,0	0,1	1,3	2,7
Inchiostri	1,0	5,0	400,0	0,0	0,0	0,8	2,4
Essenze	28,5	31,5	10,5	0,2	0,2	80,1	82,3
Gomma	3,5	22,5	542,9	0,0	0,1	1,5	6,5
Plastiche	298,5	535,5	79,4	2,1	3,2	9,5	11,6
Alt. prod. chim. inorg.	259,0	288,0	11,2	1,8	1,7	33,4	27,7
Alt. prod. chim. org.	267,0	311,5	16,7	1,9	1,9	11,4	11,1
Prod. vari chim.	164,5	348,0	111,6	1,2	2,1	12,2	18,0
Settori non rilevanti	1,0	6,0	500,0	0,0	0,0	—	—
PETROLCHIMICA-FIBRE	4284,0	3291,0	—23,2	30,1	19,6	64,7	60,6
Oli leggeri	1353,0	795,0	—41,2	9,5	4,7	83,0	70,5
Oli medi	563,0	412,5	—26,7	4,0	2,5	93,0	82,0
Oli da gas	850,5	1060,0	24,6	6,0	6,3	86,5	62,6
Oli combust.	925,0	572,0	—38,2	6,5	3,4	55,6	86,7
Alt. oli pesanti	184,0	193,5	5,2	1,3	1,2	55,6	54,4
Alt. deriv. petrol.	80,0	17,0	—78,8	0,6	0,1	34,6	10,1
Carbone	178,0	88,0	—50,6	1,3	0,5	55,3	41,0
Fibre	150,5	153,0	1,7	1,1	0,9	19,0	22,4
GOMMA E VARIE	392,0	505,5	29,0	2,8	3,0	4,4	3,8
Pneumatici	85,5	74,0	—13,5	0,6	0,4	10,6	7,1
Altri gomma	51,0	96,5	89,2	0,4	0,6	4,6	6,2
Cavi	32,0	28,0	—12,5	0,2	0,2	6,8	3,8
Lampade	78,5	102,0	29,9	0,6	0,6	4,6	3,3
Strumenti musicali	8,5	16,0	88,2	0,1	0,1	4,5	7,3
Alt. prod. manufatti	130,5	184,0	41,0	0,9	1,1	2,7	2,6
Settori non rilevanti	6,0	5,0	—16,7	0,0	0,0	—	—
TOTALE	14225,5	16782,5	18,0	100,0	100,0	9,9	8,3

(segue Tavola 1)

COMPOSIZIONE DELLE ESPORTAZIONI PER GRANDI AGGREGATI

	Export miliardi media 1985-86	%	Export miliardi media 1990-91	%	Variazione %
Alimentare	1431	10,1	1720	10,2	20,2
Settori di base	5895	41,4	4409	26,3	—25,2
Settori tradizionali	1842	12,9	2926	17,4	58,8
Meccanica	1119	7,9	1310	7,8	17,1
Auto	1165	8,2	2590	15,4	122,3
Chimica	1185	8,3	1674	10,0	41,3
Settori ad alta tecnologia	773	5,4	1192	7,1	54,7
Altri	816	5,7	962	5,7	17,9
Totale	14226	100,0	16783	100,0	18,0

Fonte: elaborazioni Cerpem su dati ISTAT

Tavola 2

CONSISTENZA E DINAMICA DELL'EXPORT PER COMPARTI

VALORE DELL'EXPORT 1985-86 (miliardi)

Dinamica dell'export fra 1985-86 e 1990-91	> 100	10 - 100	< 10
> 54%	Pelli Mobili Auto Aerei Plastiche Prodotti vari chimici	Pasta Formaggi Olio oliva Altri prod. alimentari Altri prod. non alim. Maglierie Tess. veg. Maglierie lana Abb. fibre art. Calzature non pelle Macch. per carta Cuscinetti Parti macch. non el. Motori el. Alt. prod. mecc. prec. Motocicli Marmo Profumerie Alt. Gomma	Riso Farina di frumento Panetteria Carni prep. Oli grassi Alcool Fil. cotone Tess. cotone Tess. lana Maglierie seta Tess. spec. Passamanerie Alt. prod. tess. Abb. seta Bottoni Ombrelli Compensato Sughero Poligrafiche Alt. macch. utensili Macch. agricole Macch. tess. Macch. grafiche Macch. alim. Orologi Veicoli ferroviari Bulloni Saponi Colori Inchiostri Gomma Strum. musicali
18-54%	Abb. tess. veg. Calzature pelle Alt. appar. el Vetro Alt. prod. chim. org. Oli da gas Alt. prof. manufatti.	Dolciari Legumi cons. Estratti carne Abb. lana Carta lavorata Alluminio Utensili agr. Porcel. maiol. Lampade	Tess. veg. Cappelli Biciclette
< 18%	Farina alt. cereali Conserve pomodoro Conserve frutta Vino Acciai laminati Alt. prod. sider. Macch. estraz. minerali Alt. macch. non el. Alt. prod. metalmecc. Concimi Farmaceutica Alt. prod. chim. inorg. Oli leggeri Oli medi Oli combust. Alt. oli pesanti Carbone Fibre	Carni fresche Pesci prep. Burro Vermut Cuoio Tess. fib. art. Maglierie fib. art. Guanti Alt. prod. abb. Alt. lav. legno Carta semplice Foto - Fono Rame Zinco Oro Macch. utensili Macch. motr. non el. Telecomun. Macch. contabili Natanti Miner. non met. Mater. costruz. Chim. per agric. Essenze Alt. deriv. petrol. Penumatici Cavi	Liquori Fil. lana Fil. fib. art. Fil. cucire Tess. seta Trattori

Fonte: elaborazioni Cerpem su dati Istat

Tavola 3

PESO PERCENTUALE DEL SETTORE SUL TOTALE ITALIA, 1985-86

Dinamica del peso percentuale fra 1985-86 e 1990-91

	ALTA (> 20%)	MEDIA (5 - 20%)	BASSA (< 5%)
Positiva (>10%)	Alcool Sughero Oli combust.	Olio oliva Alt. prod. non alim. Pelli Abb. lana Calz. pelle Calz. non pelle Ombrelli Macch. per carta Auto Aerei Plastiche Fibre	Riso Farina di frumento Carni prep. Oli grassi Fil. cotone Tess. veg. Tess. cotone Tess. lana Maglierie tess. veg. Maglierie lana Maglierie seta Magl. fib. art. Tess. spec. Passamanierie Alt. prod. tess. Abb. seta Bottoni Mobili Compensato Parti auto Cuscinetti Orologi Motocicli Veic. Ferrov. Natanti Bulloni Profumerie Colori Inchiostri Gomma Alt. gomma Strum. musicali
Media	Farine alt. cereali Pasta Legumi cons. Essenze Alt. oli pesanti	Estratti carne Alt. prod. alim. Cuoio Abb. tess. veg. Abb. fib. art. Alluminio Macch. motr. non el. Marmo Porcel. maiol. Vetro Alt. prod. chim. org.	Dolciari Fil. fib. art. Poligrafiche Alt. macch. utens. Macch. agricole Macch. tess. Macch. per grafiche Macch. per alim. Parti Macch. non el. Motori el. Alt. appar. el. Alt. prod. mec. prec. Trattori Utens. agr. Saponi Alt. prod. manuf.
Negativa (<-10%)	Peschi prep. Cons. pomod. Cons. frutta Burro Vermut Guanti Foto - Fono Acciai laminati Alt. prod. sider. Zinco Macch. estraz. min. Concimi Farmaceutica Alt. prod. chim. inorg. Oli leggeri Oli medi Oli da gas Carbone	Carni fresche Formaggi P.D. Vini Liquori Alt. prod. abb. Alt. lav. legno Carta semplice Carta lavorata Min. non met. Chim. per agr. Pneumatici Cavi	Panetteria Fil. lana Fil. cucire Tess. seta Tess. fib. art. Cappelli Rame Oro Macch. utens. Alt. macch. non el. Telecomun. Macch. contabili Bicilette Alt. prod. metalmec. Mater. costruz. Lampade

Fonte: elaborazioni Cerpem su dati Istat

Tavola 4

COMPOSIZIONE DELLE ESPORTAZIONI TIPO DI IMPRESE PREVALENTI

	Export miliardi media 1985-86	%	Export miliardi media 1990-91	%	Variazione %
1) Settori ad esportazione prevalentemente endogena	1714	12,0	2971	17,7	73,3
2) Settori ad esportazione prevalentemente esogena	9480	66,6	10283	61,3	8,5
3) Settori ad esportazione mista o non classificati	3032	21,3	3529	21,0	16,4
Totale generale	14226	100,0	16783	100,0	18,0

Fonte: elaborazioni Cerpem su dati ISTAT

Tavola 5

NOTA STATISTICA

NOTA STATISTICA

Il *Rapporto* è stato redatto sulla base delle informazioni disponibili al 30 aprile 1992. 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:

PAESI INDUSTRIALI

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 (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, Angola, Arabia Saudita, Camerun, Congo, Ecuador, E.A.U., Gabon, Indonesia, Iran, Iraq, Kuwait, Libia, Messico, Nigeria, Oman, Qatar, Trinidad e Tobago, Venezuela)

NIEs (Corea del Sud, Hong Kong, Taiwan, Singapore)

Altri (tutti i paesi non compresi nei precedenti raggruppamenti)

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 pesantemente 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).

L'analisi della polarizzazione del commercio mondiale nel paragrafo 1.4 è stata realizzata con dati relativi al periodo 1981/90 tratti da GATT, *International Trade 1990/91,* il cui schema di classificazione in aree geo-economiche è il seguente:

CEE

EFTA

Nordamerica

(*) 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.

Altri industriali (Australia, Nuova Zelanda, Sud Africa)

Sud Est asiatico (tutti i paesi ed i territori dell'Asia non classificati altrove)

Medio Oriente (Arabia Saudita, Bahrain, Cipro, E.A.U., Giordania, Iraq, Iran, Israele, Kuwait, Libano, Oman, Qatar, Siria, Yemen del Nord, Yemen del Sud, altri paesi e territori del Medio Oriente non classificati altrove)

Est Europa (Bulgaria, Cecoslovacchia, Polonia, R.D.T., Romania, Ungheria, URSS)

PEP asiatici (Cina, Corea del Nord, Mongolia, Vietnam)

Africa (tutti i paesi africani tranne il Sud Africa)

America Latina

Il paragrafo 5 - L'integrazione commerciale nell'area Europea (CEE, EFTA, Polonia, Cecoslovacchia, Ungheria) - utilizza le fonti EUROSTAT e Commissione CEE nonché il FMI (DOTS).

Capitolo 2 - Le tendenze delle politiche commerciali.

Sono stati principalmente utilizzati dati e rilevazioni di fonte GATT, UNCTAD, FMI e CEE.

Capitolo 3 - 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, GATT, OCSE e DRI.

I dati relativi all'analisi per destinazione economica sono stati forniti dall'ISCO, che adotta la seguente classificazione:

Beni finali suddivisi in:
- — beni d'investimento (prodotti meccanici e mezzi di trasporto esclusi automobili, biciclette e motocicli);
- — beni di consumo suddivisi in:
  - — prodotti alimentari
  - — altri non durevoli (abbigliamento, calzature, maglieria, parte dei chimici)
  - — durevoli (mobili, automobili, prodotti delle industrie poligrafiche, gioielleria, prodotti in pelle e cuoio)

Prodotti intermedi
(prodotti tessili, della metallurgia, chimici, minerali non metalliferi, carta, gomma, semilavorati in pelle e in cuoio).

Materie di base suddivise in:
- — fonti energetiche
- — altre materie prime.

Gli indici di quantità e di prezzo (valore medio unitario) sono calcolati con base 1980. Gli indici adoperati sono quelli di Paasche per i valori medi unitari e quelli di Laspeyres per le quantità.

L'ISCO, nel calcolo degli indici, ha escluso un certo numero di gruppi merceologici di andamento irregolare o di incidenza modesta che concorrono alla determinazione dei flussi in valore. Questo problema interessa i beni durevoli di consumo e i mezzi di trasporto.

Capitolo 4 - L'orientamento geografico del commercio estero dell'Italia

I dati del paragrafo 1 sono di fonte ISTAT, tranne quelli relativi alla CEE che sono tratti dal FMI e quelli della tavola 4.3 la cui fonte è la stessa utilizzata per le tavole sulle quote del paragrafo successivo.

Il paragrafo 2 è basato su dati ISTAT per quanto riguarda le tavole di interscambio, mentre per quelle sulle quote la fonte è costituita dal FMI e per il 1991, relativamente ai paesi industriali ed alle NIEs, da dati forniti all'ICE, tramite la sua rete estera, dagli uffici statistici nazionali.

Capitolo 5 - La struttura settoriale del commercio estero dell'Italia

I paragrafi 1 - Tendenze recenti - e 3 - L'evoluzione degli scambi commerciali dei principali settori - sono basati su dati ISTAT, classificati in 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 di cui:
- legno e mobili in legno
- carta, articoli di carta e stampa
- prodotti in gomma e plastica

Il paragrafo 2 - Penetrazione delle importazioni e propensione ad esportare - è anch'esso basato su dati ISTAT e si riferisce al comparto manifatturiero.

Il totale manufatti è definito come somma delle branche sopra elencate tranne Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca e Prodotti energetici.

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 1988 (riga 99).

I paragrafi 4 - Le quote di mercato settoriali dell'Italia e dei principali concorrenti - e 5 - I modelli di specializzazione internazionale dei principali paesi industriali - sono basati 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 SPECIALIZZATA

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 6 - Il commercio estero delle regioni italiane.

I dati sul commercio estero delle regioni italiane sono di fonte ISTAT (nastri provinciali in serie storica a partire dal 1985).

La classificazione delle aree geografiche è la medesima del capitolo 4.

La classificazione dei settori è basata sullo schema NACE-CLIO come nel capitolo 5.

Per il contenuto tecnologico delle esportazioni regionali è stata adottata la classificazione dell'Unioncamere dell'Emilia Romagna che considera cinque grandi categorie:

— prodotti tradizionali;
— prodotti tradizionali in evoluzione;
— prodotti standard;
— prodotti specializzati;
— prodotti ad alta tecnologia.

Capitolo 7 - La politica economica estera dell'Italia

Le fonti del capitolo 7 sono da costituite dalle relazioni del Mediocredito Centrale, della SIMEST e della SACE e dai documenti CEE e ICE.

Le Tavole 7.3 e 7.4 del paragrafo 1 sono state realizzate seguendo lo schema di classificazione del Mediocredito Centrale che prevede le seguenti aree:

Mondo

CEE

Altri paesi industriali
(Andorra, Australia, Austria, Canada, Città del Vaticano, Finlandia, Giappone, Islanda, Isole Faeroer, Norvegia, Nuova Zelanda, Stati Uniti, Sud Africa, Svezia, Svizzera)

Est Europa
(Albania, Bulgaria, Cecoslovacchia, Polonia, Romania, Ungheria, URSS)

PVS America
(tutti i paesi del continente americano esclusi Stati Uniti e Canada)

PVS Africa
(tutti i paesi del continente africano escluso il Sud Africa)

PVS Asia ed Oceania
(tutti i paesi dell'Asia ed Oceania esclusi quelli classificati altrove)

PVS Europa
(Cipro, Gibilterra, Malta, Turchia, Jugoslavia)

I dati del paragrafo 3 sull'attività dell'ICE hanno come fonte la Relazione al Bilancio Consuntivo 1991. Per quanto riguarda la distribuzione geografica dei fondi promozionali si è utilizzata la seguente classificazione per aree della rete estera dell'Istituto:

CEE

EFTA + Turchia

Nordamerica

Pacifico (Australia, Giappone, Nuova Zelanda)

PECO + Jugoslavia (Bulgaria, Cecoslovacchia, Jugoslavia, Polonia, Romania, Ungheria, URSS)

Altri Europa (Albania, Cipro, Malta, Repubblica di San Marino)

Medio Oriente (Afganistan, Arabia Saudita, Emirati Arabi, Giordania Iran, Iraq, Israele, Kuwait, Libano, Oman, Qatar, Siria, Yemen)

ASEAN (Brunei, Filippine, Indonesia, Malaysia, Thailandia)

NIEs (Corea del Sud, Hong Kong, Singapore, Taiwan)

Estremo Oriente (Bangladesh, Bhutan, Birmania, Cambogia, Cina, Corea del Nord, India, Laos, Nepal, Pakistan, Sri Lanka, Vietnam)

America Latina

Africa

* * *

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

Tav. A/1 - Esportazioni - Paesi industriali
Tav. A/2 - Importazioni - Paesi industriali
Tav. A/3 - Saldi - Paesi industriali
Tav. A/4 - Struttura delle esportazioni - Paesi industriali
Tav. A/5 - Struttura delle importazioni - Paesi industriali
Tav. A/6 - Esportazioni - Paesi in via di sviluppo ed Europa orientale
Tav. A/7 - Importazioni - Paesi in via di sviluppo ed Europa orientale
Tav. A/8 - Saldi - Paesi in via di sviluppo ed Europa orientale
Tav. A/9 - Struttura delle esportazioni - Paesi in via di sviluppo ed Europa orientale
Tav. A/10 - Struttura delle importazioni - Paesi in via di sviluppo ed Europa orientale
Tav. A/11 - Commercio intra-area
Tav. A/12 - Commercio tra aree diverse

APPENDICE B - L'ORIENTAMENTO GEOGRAFICO DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

Distribuzione geografica del commercio estero dell'Italia

Tav. B/1 - Esportazioni per aree geografiche
Tav. B/2 - Importazioni per aree geografiche
Tav. B/3 - Saldi per aree geografiche
Tav. B/4 - Tassi di copertura in valore per aree geografiche
Tav. B/5 - Struttura delle esportazioni
Tav. B/6 - Struttura delle importazioni

APPENDICE C - LA STRUTTURA SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

Distribuzione merceologica del commercio estero dell'Italia

Tav. C/1 - Esportazioni per settori
Tav. C/2 - Importazioni per settori
Tav. C/3 - Saldi per settori
Tav. C/4 - Tassi di copertura in valore per settori
Tav. C/5 - Distribuzione settoriale delle esportazioni
Tav. C/6 - Distribuzione settoriale delle importazioni
Tav. C/7 - Prezzi delle esportazioni per settori
Tav. C/8 - Prezzi delle importazioni per settori

Tav. C/9 - Ragioni di scambio per settori
Tav. C/10 - Quantità esportate per settori
Tav. C/11 - Quantità importate per settori
Tav. C/12 - Tassi di copertura reali per settori

Apertura internazionale dell'industria manifatturiera

Tav. C/13 - Penetrazione delle importazioni a prezzi costanti
Tav. C/14 - Penetrazione delle importazioni a prezzi correnti
Tav. C/15 - Propensione ad esportare a prezzi costanti
Tav. C/16 - Propensione ad esportare a prezzi correnti
Tav. C/17 - Competitività all'importazione
Tav. C/18 - Profittabilità delle esportazioni

APPENDICE D - IL COMMERCIO ESTERO DELLE REGIONI ITALIANE

Tav. D/1 Struttura settoriale delle esportazioni italiane per regioni 1991
Tav. D/2 Struttura settoriale delle esportazioni italiane per regioni 1986

Schede regionali

Tav. D/3 - Piemonte
Tav. D/4 - Valle d'Aosta
Tav. D/5 - Lombardia
Tav. D/6 - Liguria
Tav. D/7 - Trentino Alto Adige
Tav. D/8 - Veneto
Tav. D/9 - Friuli Venezia Giulia
Tav. D/10 - Emilia Romagna
Tav. D/11 - Toscana
Tav. D/12 - Umbria
Tav. D/13 - Marche
Tav. D/14 - Lazio
Tav. D/15 - Abruzzi
Tav. D/16 - Molise
Tav. D/17 - Campania
Tav. D/18 - Puglia
Tav. D/19 - Basilicata
Tav. D/20 - Calabria
Tav. D/21 - Sicilia
Tav. D/22 - Sardegna
Tav. D/23 - Italia

APPENDICE A

Il commercio mondiale

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE

Esportazioni in milioni di dollari correnti e variazioni percentuali sull'anno precedente

PAESI INDUSTRIALI

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991 (1)
CEE	614622	598796	613388	650034	796210	958766	1061809	1135007	1367065	1371935
	-3,5%	-2,6%	2,4%	6,0%	22,5%	20,4%	10,7%	6,9%	20,4%	0,4%
GERMANIA (2)	176431	169436	171723	183911	243314	294166	323374	341391	409262	402842
	0,2%	-4,0%	1,3%	7,1%	32,3%	20,9%	9,9%	5,6%	19,9%	-1,6%
FRANCIA	96694	94945	97567	101675	124945	148376	167626	179394	216396	217037
	-9,1%	-1,8%	2,8%	4,2%	22,9%	18,8%	13,0%	7,0%	20,6%	0,3%
REGNO UNITO	96948	91640	93882	101250	107087	131242	145136	152338	185168	186649
	-5,2%	-5,5%	2,4%	7,8%	5,8%	22,6%	10,6%	5,0%	21,6%	0,8%
ITALIA	73483	72755	73457	78402	97564	116347	127700	140371	169823	168960
	-2,4%	-1,0%	1,0%	6,7%	24,4%	19,3%	9,8%	9,9%	21,0%	-0,5%
PAESI BASSI	66323	64749	65792	69247	80556	92704	103042	107304	131557	132939
	-3,7%	-2,4%	1,6%	5,3%	16,3%	15,1%	11,2%	4,1%	22,6%	1,1%
BELGIO-LUSSEMBURGO	52363	51922	51817	53658	68819	84205	92083	99707	117473	119118
	-5,8%	-0,8%	-0,2%	3,6%	28,3%	22,4%	9,4%	8,3%	17,8%	1,4%
SPAGNA	20498	19734	23562	24245	27206	34192	40335	45679	55194	59363
	0,8%	-3,7%	19,4%	2,9%	12,2%	25,7%	18,0%	13,2%	20,8%	7,6%
ALTRI CEE	31882	33615	35588	37646	46718	57534	62513	68822	82192	85027
	-1,2%	5,4%	5,9%	5,8%	24,1%	23,2%	8,7%	10,1%	19,4%	3,4%
EFTA	99735	99715	104105	109230	133012	160150	176892	186865	224137	216889
	-4,4%	0,0%	4,4%	4,9%	21,8%	20,4%	10,5%	5,6%	19,9%	-3,2%
AUSTRIA	15634	15423	15738	17231	22473	27169	30998	32469	41392	41027
	-1,3%	-1,3%	2,0%	9,5%	30,4%	20,9%	14,1%	4,7%	27,5%	-0,9%
SVIZZERA	26014	25587	25849	27447	37456	45500	50621	51547	63790	61274
	-3,8%	-1,6%	1,0%	6,2%	36,5%	21,5%	11,3%	1,8%	23,8%	-3,9%
ALTRI EFTA	58088	58704	62517	64552	73083	87481	95273	102850	118955	114588
	-5,5%	1,1%	6,5%	3,3%	13,2%	19,7%	8,9%	8,0%	15,7%	-3,7%
NORDAMERICA	283513	277274	308182	303927	306997	349920	435113	483891	519551	547414
	-7,5%	-2,2%	11,1%	-1,4%	1,0%	14,0%	24,3%	11,2%	7,4%	5,4%
USA	212275	200528	217890	213417	217291	252885	319413	363814	393103	421851
	-9,2%	-5,5%	8,7%	-2,2%	1,9%	16,4%	26,3%	13,9%	8,1%	7,3%
CANADA	71238	76746	90292	90780	89706	97035	115700	120077	126448	125563
	-2,0%	7,7%	17,7%	0,5%	-1,2%	8,2%	19,2%	3,8%	5,3%	-0,7%
ALTRI PAESI INDUSTRIALI	166164	173025	199002	205514	239180	265074	306546	320508	336018	366233
	-7,1%	4,1%	15,0%	3,3%	16,4%	10,8%	15,6%	4,6%	4,8%	9,0%
GIAPPONE	138443	146971	169749	177189	210718	231332	264962	274600	287677	314811
	-8,6%	6,2%	15,5%	4,4%	18,9%	9,8%	14,5%	3,6%	4,8%	9,4%
AUSTRALIA	22077	20651	23875	22611	22541	26533	32751	37059	38912	41844
	1,3%	-6,5%	15,6%	-5,3%	-0,3%	17,7%	23,4%	13,2%	5,0%	7,5%
NUOVA ZELANDA	5644	5403	5378	5714	5921	7209	8833	8849	9430	9578
	0,7%	-4,3%	-0,5%	6,3%	3,6%	21,7%	22,5%	0,2%	6,6%	1,6%
TOTALE PAESI INDUSTRIALI	1164034	1148809	1224677	1268705	1475399	1733910	1980360	2126271	2446771	2502470
	-5,1%	-1,3%	6,6%	3,6%	16,3%	17,5%	14,2%	7,4%	15,1%	2,3%
TOTALE MONDO	1861302	1827180	1936408	1950863	2145400	2524121	2863436	3066862	3476890	3522089
	-5,9%	-1,8%	6,0%	0,7%	10,0%	17,7%	13,4%	7,1%	13,4%	1,3%

(1) dati provvisori: gli aggiornamenti si basano su dati di fonte nazionale, DOTS-FMI, IFS-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

Tavola A/1

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE

Importazioni in milioni di dollari correnti e variazioni percentuali sull'anno precedente

PAESI INDUSTRIALI

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991 (1)
CEE	656501	627701	636687	664386	781504	956869	1078948	1165906	1415023	1457274
	-4,6%	-4,4%	1,4%	4,4%	17,6%	22,4%	12,8%	8,1%	21,4%	3,0%
GERMANIA (2)	155373	152939	153005	158490	191069	228339	250554	269649	346460	389928
	-5,2%	-1,6%	0,0%	3,6%	20,6%	19,5%	9,7%	7,6%	28,5%	12,5%
FRANCIA	115712	1105416	104360	108252	129403	158475	177369	192999	234458	231839
	-4,3%	-8,9%	-1,0%	3,7%	19,5%	22,5%	11,9%	8,8%	21,5%	-1,1%
REGNO UNITO	99567	100034	104722	108956	126325	154391	189348	197684	223041	212112
	-3,0%	0,5%	4,7%	4,0%	15,9%	22,2%	22,6%	4,4%	12,8%	-4,9%
ITALIA	86212	80291	84351	90490	100023	125194	138164	152817	181662	181867
	-5,4%	-6,9%	5,1%	7,3%	10,5%	25,2%	10,4%	10,6%	18,9%	0,1%
PAESI BASSI	64463	61867	62308	65998	75581	91318	99374	104051	125988	125352
	-5,9%	-4,0%	0,7%	5,9%	14,5%	20,8%	8,8%	4,7%	21,1%	-0,5%
BELGIO-LUSSEMBURGO	57837	54961	55425	56197	68624	83233	92151	98181	119414	121922
	-6,8%	-5,0%	0,8%	1,4%	22,1%	21,3%	10,7%	6,5%	21,6%	2,1%
SPAGNA	31464	29193	28832	29963	35056	49112	60517	71695	86850	93868
	-2,1%	-7,2%	-1,2%	3,9%	17,0%	40,1%	23,2%	18,5%	21,1%	8,1%
ALTRI CEE	45874	43001	43684	46040	55423	66807	71471	78830	97151	100386
	-1,8%	-6,3%	1,6%	5,4%	20,4%	20,5%	7,0%	10,3%	23,2%	3,3%
EFTA	105569	101855	102681	109367	136630	167498	182905	194436	227693	216556
	-4,9%	-3,5%	0,8%	6,5%	24,9%	22,6%	9,2%	6,3%	17.1%	-4,9%
AUSTRIA	19490	19402	19651	20967	26823	32720	35535	38897	49288	50694
	-7,3%	-0,5%	1,3%	6,7%	27,9%	22,0%	8,6%	9,5%	26,7	2,9%
SVIZZERA	28675	29190	29515	30698	41048	50650	56549	58206	69705	66485
	-6,6%	1,8%	1,1%	4,0%	33,7%	23,4%	11,6%	2,9%	19,8%	-4,6
ALTRI EFTA	57404	53264	53514	57702	68759	84127	90822	97333	108701	99377
	-3,1%	-7,2%	0,5%	7,8%	19,2%	22,4%	8,0%	7,2%	11,7%	-8,6%
NORDAMERICA	311600	333047	417322	440720	470672	514109	566399	610608	635866	629237
	-9,1%	6,9%	25,3%	5,6%	6,8%	9,2%	10,2%	7,8%	4,1%	-1,0%
USA	254882	269882	341171	361622	387076	424069	459776	493326	517019	509320
	-6,8%	5,9%	26,4%	6,0%	7,9%	9,6%	8,4%	7,3%	4,8%	-1,5%
CANADA	56718	63165	76151	79098	83596	90040	106623	117282	118847	119917
	-18,4%	11,4%	20,6%	3,9%	5,7%	7,7%	18,4%	10,0%	1,3%	0,9%
ALTRI PAESI INDUSTRIALI	161433	151275	165709	159960	157496	185171	228196	259388	284008	283365
	-7,7%	-6,3%	9,5%	-3,5%	-1,5%	17,6%	23,2%	13,7%	9,5%	-0,2%
GIAPPONE	131567	126521	136142	130518	127661	150908	187484	209637	235307	236558
	-7,9%	-3,8%	7,6%	-4,1%	2,2%	18,2%	24,2%	11,8%	12,2%	0,5%
AUSTRALIA	24073	19420	23423	23499	23839	27001	33335	40941	39137	38276
	-8,2%	-19,3%	20,6%	0,3%	1,4%	13,3%	23,5%	22,8%	-4,4%	-2,2%
NUOVA ZELANDA	5793	5334	6144	5943	5997	7263	7378	8810	9564	8531
	0,9%	-7,9%	15,2%	-3,3%	0,9%	21,1%	1,6%	19,4%	8,6%	-10,8%
TOTALE PAESI INDUSTRIALI	1235104	1213879	1322398	1374434	1546302	1823647	2056448	2230338	2562590	2586432
	-6,2%	-1,7%	8,9%	3,9%	12,5%	17,9%	12,8%	8,5%	14,9%	0,9%
TOTALE MONDO	1927951	1881324	1997088	2034820	2221390	2587164	2947820	3169046	3609886	3660425
	-5,5%	-2,4%	6,2%	1,9%	9,2%	16,5%	13,9%	7,5%	13,9%	1,3%

(1) dati provvisori: gli aggiornamenti si basano su dati di fonte nazionale, DOTS-FMI, IFS-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

Tavola A/2

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE

Saldi (FOB/CIF) in milioni di dollari correnti e variazioni assolute sull'anno precedente

PAESI INDUSTRIALI

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991 (1)
CEE	-41880	-28906	-23299	-14352	14706	1897	-17139	-30899	-47958	-85339
	9025	12974	5607	8947	29058	-12809	-19036	-13760	-17059	-37381
GERMANIA (2)	21058	16497	18718	25421	52245	65827	72820	71742	62802	12914
	8884	-4561	221	6703	260824	13582	6993	-1078	-8940	-49888
FRANCIA	-19018	-10471	-6793	-6577	-4458	-10099	-9743	-13605	-18062	-14802
	-4493	8547	3678	216	2119	-5641	356	-3862	-4457	3260
REGNO UNITO	-2619	-8394	-10840	-7706	-19238	-23149	-44212	-45346	-37873	-25463
	-2254	-5775	-2446	3134	-11532	-3911	-21063	-1134	7473	12410
ITALIA	-12729	-7536	-10894	-12088	-2459	-8847	-10464	-12446	-11839	-12907
	3089	5193	-3358	-1194	9629	-6388	-1617	-1982	607	-1068
PAESI BASSI	1861	2882	3484	3250	4975	1386	3668	3253	5570	7587
	1493	1021	602	-234	1725	-3589	2282	-415	2316	2018
BELGIO-LUSSEMBURGO	-5473	-3039	-3607	-2539	196	972	-69	1527	-1941	-2804
	978	2435	-569	1068	2735	776	-1040	1595	-3468	-863
SPAGNA	-10967	-9459	-5270	-5718	-7850	-14920	-20182	-26016	-31656	-34505
	852	1508	4189	-448	-2132	-7070	-5252	-5833	-5641	-2649
ALTRI PAESI CEE	-13992	-9386	-8096	-8394	-8705	-9273	-8958	-10009	-14958	-15359
	475	4606	1290	-298	-310	-568	315	-1051	-4950	-401
EFTA	-5834	-2141	1424	-137	-3618	7348	-6013	-7570	3557	332
	794	3693	3565	-1561	-3481	-3730	1335	-1557	4014	3889
AUSTRIA	-3856	-3979	-3913	-3736	-4350	-5552	-4537	-6428	-7896	-9667
	1341	-122	66	177	-614	-1202	1015	-1891	-1468	-1771
SVIZZERA	-2661	-3603	-3666	-3251	-3592	-5150	-5928	-6659	-5914	-5221
	990	-941	-64	415	-341	-1558	-778	-731	744	704
ALTRI EFTA	683	5440	9003	6850	4324	3354	4451	5516	10254	15210
	-1537	4757	3563	-2154	-2526	-970	1098	1065	4738	4956
NORDAMERICA	-28087	-55773	-109140	-136793	-163675	-164189	-131286	-126717	-116315	-81823
	8276	-27686	-53367	-27653	-26882	-514	32903	4569	10402	34492
USA	-42607	-69354	-123281	-148475	-169785	-171184	-140363	-129512	-123916	-87469
	-2989	-26747	-53927	-25194	-21310	-1399	30821	10851	5596	36447
CANADA	14520	13581	14141	11682	6110	6995	9077	2795	7601	5646
	11265	-939	560	-2459	-5572	885	2082	-6282	4806	-1955
ALTRI PAESI INDUSTRIALI	4731	21750	33294	45554	81684	79902	78350	61120	52011	82868
	645	17018	11544	12260	36130	-1781	-1553	-17229	-9110	30857
GIAPPONE	6876	20450	33607	46671	83057	80424	77478	64963	52370	78253
	-1757	13574	13157	13064	36386	-2633	-2946	-12515	-12593	25883
AUSTRALIA	-1996	1231	453	-888	-1298	-467	-584	-3882	-225	3568
	2419	3227	-778	-1341	-410	830	-116	-3298	3656	3793
NUOVA ZELANDA	-149	69	-766	-229	-76	-54	1455	39	-134	1047
	-17	217	-835	537	153	21	1510	-1416	-173	1181
TOTALE PAESI INDUSTRIALI	-71069	-65070	-97721	-105729	-70903	89738	-76089	-104066	-115819	-83962
	18739	6000	-32652	-8008	34825	-18834	13649	-27978	-11753	31857

(1) dati provvisori: gli aggiornamenti si basano su dati di fonte nazionale, DOTS-FMI, IFS-FMI e ISTAT
(2) I dati fino al 30 giugno 1990 riguardano la sola Germania occidentale

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola A/3

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE

Struttura delle esportazioni: pesi percentuali sulle esportazioni mondiali

PAESI INDUSTRIALI

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991 (1)
CEE	33,0	32,8	31,7	33,3	37,1	38,0	37,1	37,0	39,3	39,0
GERMANIA (2)	9,5	9,3	8,9	9,4	11,3	11,7	111,3	11,1	11,8	11,4
FRANCIA	5,2	5,2	5,0	5,2	5,8	5,9	5,9	5,8	6,2	6,2
REGNO UNITO	5,2	5,0	4,8	5,2	5,0	5,2	5,1	5,0	5,3	5,3
ITALIA	3,9	4,0	3,8	4,0	4,5	4,6	4,5	4,6	4,9	4,8
PAESI BASSI	3,6	3,5	3,4	3,5	3,8	3,7	3,6	3,5	3,8	3,8
BELGIO-LUSSEMBURGO	2,8	2,8	2,7	2,8	3,2	3,3	3,2	3,3	3,4	3,4
SPAGNA	1,1	1,1	1,2	1,2	1,3	1,4	1,4	1,5	1,6	1,7
ALTRI PAESI CEE	1,7	1,8	1,8	1,9	2,2	2,3	2,2	2,2	2,4	2,4
EFTA	5,4	5,5	5,4	5,6	6,2	6,3	6,2	6,1	6,4	6,2
AUSTRIA	0,8	0,8	0,8	0,9	1,0	1,1	1,1	1,1	1,2	1,2
SVIZZERA	1,4	1,4	1,3	1,4	1,7	1,8	1,8	1,7	1,8	1,7
ALTRI EFTA	3,1	3,2	3,2	3,3	3,4	3,5	3,3	3,4	3,4	3,3
NORDAMERICA	15,2	15,2	15,9	15,6	14,3	13,9	15,2	15,8	14,9	15,5
USA	11,4	11,0	11,3	10,9	10,1	10,0	11,2	11,9	11,3	12,0
CANADA	3,8	4,2	4,7	4,7	4,2	3,8	4,0	3,9	3,6	3,6
ALTRI PAESI INDUSTRIALI	8,9	9,5	10,3	10,5	11,1	10,5	10,7	10,5	9,7	10,4
GIAPPONE	7,4	8,0	8,8	9,1	9,8	9,2	9,3	9,0	8,3	8,9
AUSTRALIA	1,2	1,1	1,2	1,2	1,1	1,1	1,1	1,2	1,1	1,2
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	62,5	62,9	63,2	65,0	68,8	68,7	69,2	69,3	70,4	71,1
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, IFS-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

Tavola A/4

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE

Struttura delle importazioni: pesi percentuali sulle importazioni mondiali

PAESI INDUSTRIALI

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991 (1)
CEE	34,1	33,4	31,9	32,7	35,2	37,0	36,6	36,8	39,2	39,8
GERMANIA (2)	8,1	8,1	7,7	7,8	8,6	8,8	8,5	8,5	9,6	10,7
FRANCIA	6,0	5,6	5,2	5,3	5,8	6,1	6,0	6,1	6,5	6,3
REGNO UNITO	5,2	5,3	5,2	5,4	5,7	6,0	6,4	6,2	6,2	5,8
ITALIA	4,5	4,3	4,2	4,4	4,5	4,8	4,7	4,8	5,0	5,0
PAESI BASSI	3,3	3,3	3,1	3,2	3,4	3,5	3,4	3,3	3,5	3,4
BELGIO-LUSSEMBURGO	3,0	2,9	2,8	2,8	3,1	3,2	3,1	3,1	3,3	3,3
SPAGNA	1,6	1,6	1,4	1,5	1,6	1,9	2,1	2,3	2,4	2,6
ALTRI PAESI CEE	2,4	2,3	2,2	2,3	2,5	2,6	2,4	2,5	2,7	2,7
EFTA	5,5	5,4	5,1	5,4	6,2	6,5	6,2	6,1	6,3	5,9
AUSTRIA	1,0	1,0	1,0	1,0	1,2	1,3	1,2	1,2	1,4	1,4
SVIZZERA	1,5	1,6	1,5	1,5	1,8	2,0	1,9	1,8	1,9	1,8
ALTRI EFTA	3,0	2,8	2,7	2,8	3,1	3,3	3,1	3,1	3,0	2,7
NORDAMERICA	16,2	17,7	20,9	21,7	21,2	19,9	19,2	219,3	17,6	17,2
USA	13,2	14,3	17,1	17,8	17,4	16,4	15,6	15,6	14,3	13,9
CANADA	2,9	3,4	3,8	3,9	3,8	3,5	3,6	3,7	3,3	3,3
ALTRI PAESI INDUSTRIALI	8,4	8,0	8,3	7,9	7,1	7,2	7,7	8,2	7,9	7,7
GIAPPONE	6,8	6,7	6,8	6,4	5,7	5,8	6,4	6,6	6,5	6,5
AUSTRALIA	1,2	1,0	1,2	1,2	1,1	1,0	1,1	1,3	1,1	1,0
NUOVA ZELANDA	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,2
TOTALE PAESI INDUSTRIALI	64,1	64,5	66,2	67,5	69,6	70,5	69,8	70,4	71,0	70,7
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, IFS-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

Tavola A/5

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE

Esportazioni in milioni di dollari correnti e variazioni percentuali sul periodo corrispondente

PAESI IN VIA DI SVILUPPO ED EUROPA ORIENTALE

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991 S1 (1)
PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO	249748	211338	206127	186840	132122	153405	154090	183336	231991	113421
	-17,6%	-15,4%	-2,5%	-9,4%	-29,3%	16,1%	0,4%	19,0%	26,5%	11,0%
ALGERIA	11476	13029	13156	12841	7430	8606	8191	9263	12345	6373
	-13,7%	13,5%	1,0%	-2,4%	-42,1%	15,8%	-4,8%	13,1%	33,3%	16,0%
ARABIA SAUDITA	75836	45861	37520	27479	20182	22602	23738	27743	44416	25265
	-33,0%	-39,5%	-18,2%	-26,8%	-26,6%	12,0%	5,0%	16,9%	60,1%	41,2%
MESSICO	21209	22313	24382	22105	16121	20526	20765	22975	30082	18941
	9,5%	5,2%	9,3%	-9,3%	-27,1%	27,3%	1,2%	10,6%	30,9%	62,2%
VENEZUELA	16957	14755	16094	14189	8412	9063	10148	12433	16429	7611
	-15,2%	-13,0%	9,1%	-11,8%	-40,7%	7,7%	12,0%	22,5%	32,1%	9,1%
ALTRI	124270	115381	114974	110225	79977	92608	91248	110923	128719	55231
	-9,5%	-7,2%	-0,4%	-4,1%	-27,4%	15,8%	-1,5%	21,6%	16,0%	-8,2%
NIEs	85595	93334	112077	113966	133491	177925	223476	244451	261555	136877
	-1,2%	9,0%	20,1%	1,7%	17,1%	33,3%	25,6%	9,4%	7,0%	12,2%
COREA	21822	24455	29258	30289	35773	47147	60485	60496	60215	28161
	2,6%	12,1%	19,6%	3,5%	18,1%	31,8%	28,3%	0,0%	-0,5%	-5,4%
HONG KONG	20893	21949	28314	30182	35438	48473	63183	73114	82161	43439
	-4,2%	5,1%	29,0%	6,6%	17,4%	36,8%	30,3%	15,7%	12,4%	19,4%
TAIWAN	22092	25098	30435	30683	39787	53609	60490	66073	66426	36157
	-2,3%	13,6%	21,3%	0,8%	29,7%	34,7%	12,8%	9,2%	0,5%	13,5%
SINGAPORE	20788	21832	24070	22812	22494	28696	39318	44769	52754	29121
	-0,9%	5,0%	10,3%	-5,2%	-1,4%	27,6%	37,0%	13,9%	17,8%	21,5%
ALTRI PAESI IN VIA DI SVILUPPO	183672	177333	195004	188615	193385	229050	268222	295765	337570	166804
	4,4%	-3,5%	10,0%	-3,3%	2,5%	18,4%	17,1%	10,3%	14,1%	22,7%
BRASILE	20168	21853	27007	25181	22405	26223	33785	32660	32108	16280
	-13,5%	8,4%	23,6%	-6,8%	-11,0%	17,0%	28,8%	-3,3%	-1,7%	10,1%
ARGENTINA	7623	7836	8107	8396	6852	6360	9137	9567	12353	6291
	-16,6%	2,8%	3,5%	3,6%	-18,4%	-7,2%	43,7%	4,7%	29,1%	7,3%
CINA	21865	22096	24824	27329	31367	39464	47663	51513	69389	30463
	1,8%	1,1%	12,3%	10,1%	14,8%	25,8%	20,8%	8,1%	34,7%	12,0%
INDIA	8272	7858	8231	8265	9135	10798	13325	15358	17783	10456
	21,2%	-5,0%	4,7%	0,4%	10,5%	18,2%	23,4%	15,3%	15,8%	15,3%
ALTRI	125746	117690	126835	119444	123626	146205	164313	186666	205037	103314
	9,3%	-6,4%	7,8%	-5,8%	3,5%	18,3%	12,4%	13,6%	10,3%	30,7%
TOTALE PAESI IN VIA DI SVILUPPO	519015	482005	513208	489421	458998	560380	645788	723553	831116	417102
	-8,3%	-7,1%	6,5%	-4,6%	-6,2%	22,1%	15,2%	12,0%	14,9%	15,8%
EUROPA ORIENTALE (2)	176378	187505	187368	179285	196602	215364	224018	207407	187114	106678
	4,4%	6,3%	-0,1%	-4,3%	9,7%	9,5%	4,0%	-7,4%	-9,8%	17,0%
URSS	86912	91343	91652	87281	97247	107966	110559	109173	104177	73704
	10,0%	5,1%	0,3%	-4,8%	11,4%	11,0%	2,4%	-1,3%	-4,6%	46,4%
ALTRI	89466	96162	95716	92004	99355	107398	113459	98234	82937	32974
	-0,5%	7,5%	-0,5%	-3,9%	8,0%	8,1%	5,6%	-13,4%	-15,6%	-19,3%
TOTALE MONDO	1861302	1827180	1936408	1950863	2145400	2524121	2863436	3066862	3476890	1783414
	-5,9%	-1,8%	6,0%	0,7%	10,0%	17,7%	13,4%	7,1%	13,4%	7,9%

(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

Tavola A/6

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE

Importazioni in milioni di dollari correnti e variazioni percentuali sul periodo corrispondente

PAESI IN VIA DI SVILUPPO ED EUROPA ORIENTALE

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991 S1 (1)
PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO	178387	153362	137160	122551	107542	109791	128036	131382	156923	86136
	-3,8%	-14,0%	-10,6%	-10,7%	-12,2%	2,1%	16,6%	2,6%	19,4%	17,8%
ALGERIA	10738	10396	10482	9844	9228	7042	8126	8925	10424	4795
	-4,7%	-3,2%	0,8%	-6,1%	-6,3%	-23,7%	15,4%	9,8%	16,8%	-9,1%
ARABIA SAUDITA	40655	39181	33696	23622	19113	20110	21784	21153	24069	15607
	15,4%	-3,6%	-14,0%	-29,9%	-19,1%	5,2%	8,3%	-2,9%	13,8%	31,8%
MESSICO	13687	8200	10327	13441	11507	12758	18711	22085	32140	21107
	-40,4%	-40,1%	25,9%	30,2%	-14,4%	10,9%	46,7%	18,0%	45,5%	75,7%
VENEZUELA	11650	5786	7007	7304	7635	8711	11476	6881	6711	4256
	-13,2%	-50,3%	21,1%	4,2%	4,5%	14,1%	31,7%	-40,0%	-2,5%	51,1%
ALTRI	101657	89800	75649	68340	60059	61170	67938	72338	83579	40371
	-0,9%	-11,7%	-15,8%	-9,7%	-12,1%	1,9%	11,1%	6,5%	15,5%	-2,0%
NIEs	94781	98689	109851	107119	117817	156392	209108	234477	267513	148873
	-4,9%	4,1%	11,3%	-2,5%	10,0%	32,7%	33,7%	12,1%	14,1%	18,8%
COREA	24248	26192	30628	31058	32792	40713	51812	60210	68624	38817
	-7,3%	8,0%	16,9%	1,4%	5,6%	24,2%	27,3%	16,2%	14,0%	19,3%
HONG KONG	23444	24005	28558	29701	35360	48463	63900	72149	82496	46164
	-5,3%	2,4%	19,0%	4,0%	19,1%	37,1%	31,9%	12,9%	14,3%	23,4%
TAIWAN	18913	20334	21999	20123	24160	34590	49582	52425	55438	30829
	-10,8%	7,5%	8,2%	-8,5%	20,1%	43,2%	43,3%	5,7%	5,7%	14,5%
SINGAPORE	28177	28158	28667	26237	25506	32626	43814	49694	60954	33063
	2,2%	-0,1%	1,8%	-8,5%	-2,8%	27,9%	34,3%	13,4%	22,7%	16,5%
ALTRI PAESI IN VIA DI SVILUPPO	255656	220704	233523	230984	234657	268528	307865	340052	393177	203886
	-2,5%	-13,7%	5,8%	-1,1%	1,6%	14,4%	14,6%	10,5%	15,6%	16,0%
BRASILE	21069	16845	15210	14335	15557	16583	16048	20029	22444	10204
	-12,5%	-20,1%	-9,7%	-5,8%	8,5%	6,6%	-3,2%	24,8%	12,1%	6,1%
ARGENTINA	5341	4504	4585	3814	4724	5803	5320	4201	4079	3062
	-43,4%	-15,7%	1,8%	-16,8%	23,9%	22,8%	-8,3%	-21,0%	-2,9%	64,0%
CINA	18920	21313	25953	42480	43247	43222	55352	58316	55886	26784
	-12,5%	12,6%	21,8%	63,7%	1,8%	-0,1%	28,1%	5,4%	-4,2%	14,3%
INDIA	15611	13893	15115	16329	15052	16838	19149	19252	23439	10908
	7,3%	-11,0%	8,8%	8,0%	-7,8%	11,9%	13,7%	0,5%	21,8%	-0,8%
ALTRI	194715	164150	172660	154026	156077	186082	211997	238255	287330	152928
	1,2%	-15,7%	5,2%	-10,8%	1,3%	19,2%	13,9%	12,4%	20,6%	17,8%
TOTALE PAESI IN VIA DI SVILUPPO	528825	472755	480534	460654	460016	534712	645908	705911	817613	438895
	-3,4%	-10,6%	1,6%	-4,1%	-0,1%	16,2%	20,6%	9,4%	15,8%	17,3%
EUROPA ORIENTALE (2)	172974	179627	178804	178825	196361	209896	223831	214748	215376	108153
	-2,6%	3,8%	-0,5%	0,0%	9,8%	6,9%	6,6%	-4,1%	0,3%	0,3%
URSS	77752	80412	80680	83140	88871	96061	107229	114567	120651	66968
	6,6%	3,4%	0,3%	3,0%	6,9%	8,1%	11,6%	6,8%	5,3%	6,5%
ALTRI	95222	99215	98124	95685	107490	113835	116602	100181	94725	41185
	-8,9%	4,2%	-1,1%	-2,5%	12,3%	5,9%	2,4%	-14,1%	-5,4%	-8,3%
TOTALE MONDO	1927951	1881324	1997088	2034820	2221390	2587164	2947820	3169046	3609886	1857027
	-5,5%	-2,4%	6,2%	1,9%	9,2%	16,5%	13,9%	7,5%	13,9%	7,9%

(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

Tavola A/7

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE

Saldi (FOB/CIF) in milioni di dollari correnti e variazioni assolute sul periodo corrispondente

PAESI IN VIA DI SVILUPPO ED EUROPA ORIENTALE

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991 S1 (1)
PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO	71361	57976	68967	64289	24580	43613	26055	51955	75068	27285
	-46332	-13385	10991	-4678	-39709	19034	-17559	25900	23113	-1810
ALGERIA	738	2633	2674	2998	-1798	1564	65	338	1921	1578
	-1289	1895	41	323	-4796	3362	-1498	273	1582	1362
ARABIA SAUDITA	35181	6680	3824	3857	1070	2492	1954	6590	20347	9658
	-42819	-28501	-2856	33	-2788	1423	-538	4636	13757	3605
MESSICO	7522	14113	14055	8664	4614	7768	2054	890	-2057	-2167
	11122	6591	-57	-5391	-4050	3155	-5715	-1164	-2948	-1833
VENEZUELA	5307	8969	9087	6885	777	352	-1328	5552	9718	3355
	-1267	3662	118	-2202	-6108	-425	-1680	6880	4166	-806
ALTRI	22613	25581	39326	41885	19918	31437	23310	38585	45140	14861
	-12080	2968	13745	2560	-21967	11520	-8127	15274	6555	-4138
NIEs	-9187	-5355	2226	6848	15674	21533	14368	9974	-5957	-11995
	3838	3831	7581	4622	8827	5859	-7165	-4394	-15932	-8680
COREA	-2426	-1737	-1369	-769	2982	6434	8673	287	-8410	-10656
	2457	689	368	601	3751	3452	2239	-8386	-8696	-7861
HONG KONG	-2551	-2056	-244	481	78	11	-717	965	-335	-2725
	402	495	1812	725	-403	-68	-727	1682	-1300	-1675
TAIWAN	3179	4764	8436	10560	15627	19019	10908	13648	10988	5328
	1767	1585	3672	2124	5067	3392	-8111	2740	-2660	387
SINGAPORE	-7389	-6326	-4597	-3425	-3012	-3930	-4495	-4925	-8201	-3943
	-787	1063	1729	1173	412	-918	-565	-430	-3275	470
ALTRI PAESI IN VIA DI SVILUPPO	-71984	-43371	-38519	-42369	-41272	-39478	-39643	-44287	-55607	-37082
	14317	28612	4853	-3850	1097	1794	-164	-4644	-11320	2671
BRASILE	-902	5009	11797	10846	6848	9640	17737	12631	9665	6076
	-155	5910	6789	-952	-3998	2792	8097	-5106	-2967	906
ARGENTINA	2282	3332	3523	4582	2128	557	3817	5367	8274	3229
	2571	1050	191	1059	-2454	-1571	3260	1550	2907	-765
CINA	2945	783	-1129	-15151	-11881	-3758	-7689	-6803	13503	3679
	3099	-2161	-1912	-14022	3270	8123	-3931	886	20306	-88
INDIA	-7339	-6035	-6884	-8064	-5916	-6040	-5824	-3894	-5656	-452
	384	1305	-850	-1179	2147	-124	216	1931	-1762	1478
ALTRI	-68969	-46460	-45825	-34582	-32451	-39877	-47684	-51589	-81393	-49614
	8419	22509	635	11243	2131	-7426	-7806	-3905	-29804	1140
TOTALE PAESI IN VIA DI SVILUPPO	-9809	9249	32674	28678	-1018	25668	780	17642	13504	-21792
	-28177	19059	23424	-3906	-29785	26686	-24888	16862	-4138	-7819
EUROPA ORIENTALE (2)	3403	7877	8565	459	240	5468	187	-7341	-28263	-1474
	12037	4474	687	-8105	-219	5228	-5281	-7528	-20922	15154
URSS	9160	10931	10972	4141	8376	11905	3330	-5394	-16474	6736
	3117	1771	41	-6831	4235	3529	-8575	-8724	-11080	19296
ALTRI	5757	3054	2408	3682	8136	6437	3143	1947	11789	8210
	-8920	-2703	-646	1274	4454	-1699	-3294	-1197	9842	4142
TOTALE MONDO	-66650	-54143	-60681	-83957	-75990	-63044	-84384	-102183	-132997	-73613
	-4313	12506	-6537	-23277	7968	12946	-21340	-17800	-30813	-4670

(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

Struttura delle esportazioni: pesi percentuali sulle esportazioni mondiali

PAESI IN VIA DI SVILUPPO ED EUROPA ORIENTALE

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991 S1 (1)
PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO	13,4	11,6	10,6	9,6	6,2	6,1	5,4	6,0	6,7	6,4
ALGERIA	0,6	0,7	0,7	0,7	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4
ARABIA SAUDITA	4,1	2,5	1,9	1,4	0,9	0,9	0,8	0,9	1,3	1,4
MESSICO	1,1	1,2	1,3	1,1	0,8	0,8	0,7	0,7	0,9	1,1
VENEZUELA	0,9	0,8	0,8	0,7	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,4
ALTRI	6,7	6,3	5,9	5,7	3,7	3,7	3,2	3,6	3,7	3,1
NIEs	4,6	5,1	5,8	5,8	6,2	7,0	7,8	8,0	7,5	7,7
COREA	1,2	1,3	1,5	1,6	1,7	1,9	2,1	2,0	1,7	1,6
HONG KONG	1,1	1,2	1,5	1,5	1,7	1,9	2,2	2,4	2,4	2,4
TAIWAN	1,2	1,4	1,6	1,6	1,9	2,1	2,1	2,2	1,9	2,0
SINGAPORE	1,1	1,2	1,2	1,2	1,0	1,1	1,4	1,5	1,5	1,6
ALTRI PAESI IN VIA DI SVILUPPO	9,9	9,7	10,1	9,7	9,0	9,1	9,4	9,6	9,7	9,4
BRASILE	1,1	1,2	1,4	1,3	1,0	1,0	1,2	1,1	0,9	0,9
ARGENTINA	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,4
CINA	1,2	1,2	1,3	1,4	1,5	1,6	1,7	1,7	2,0	1,7
INDIA	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,6
ALTRI	6,8	6,4	6,6	6,1	5,8	5,8	5,7	6,1	5,9	5,8
TOTALE PAESI IN VIA DI SVILUPPO	27,9	26,4	26,5	25,1	21,4	22,2	22,6	23,6	23,9	23,4
EUROPA ORIENTALE (2)	9,5	10,3	9,7	9,2	9,2	8,5	7,8	6,8	5,4	6,0
URSS	4,7	5,0	4,7	4,5	4,5	4,3	3,9	3,6	3,0	4,1
ALTRI	4,8	5,3	4,9	4,7	4,6	4,3	4,0	3,2	2,4	1,8
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

Tavola A/9

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE

Struttura delle importazioni: pesi percentuali sulle importazioni mondiali

PAESI IN VIA DI SVILUPPO ED EUROPA ORIENTALE

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991 S1 (1)
PAESI ESPORTATORI DI PETROLIO	9,3	8,2	6,9	6,0	4,8	4,2	4,3	4,1	4,3	4,6
ALGERIA	0,6	0,6	0,5	0,5	0,4	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3
ARABIA SAUDITA	2,1	2,1	1,7	1,2	0,9	0,8	0,7	0,7	0,7	0,8
MESSICO	0,7	0,4	0,5	0,7	0,5	0,5	0,6	0,7	0,9	1,1
VENEZUELA	0,6	0,3	0,4	0,4	0,3	0,3	0,4	0,2	0,2	0,2
ALTRI	5,3	4,8	3,8	3,4	2,7	2,4	2,3	2,3	2,3	2,2
NIEs	4,9	5,2	5,5	5,3	5,3	6,0	7,1	7,4	7,4	8,0
COREA	1,3	1,4	1,5	1,5	1,5	1,6	1,8	1,9	1,9	2,1
HONG KONG	1,2	1,3	1,4	1,5	1,6	1,9	2,2	2,3	2,3	2,5
TAIWAN	1,0	1,1	1,1	1,0	1,1	1,3	1,7	1,7	1,5	1,7
SINGAPORE	1,5	1,5	1,4	1,3	1,1	1,3	1,5	1,6	1,7	1,8
ALTRI PAESI IN VIA DI SVILUPPO	13,3	11,7	11,7	11,4	10,6	10,4	10,4	10,7	10,9	11,0
BRASILE	1,1	0,9	0,8	0,7	0,7	0,6	0,5	0,6	0,6	0,5
ARGENTINA	0,3	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,1	0,1	0,2
CINA	1,0	1,1	1,3	2,1	1,9	1,7	1,9	1,8	1,5	1,4
INDIA	0,8	0,7	0,8	0,8	0,7	0,7	0,6	0,6	0,6	0,6
ALTRI	10,1	8,7	8,6	7,6	7,0	7,2	7,2	7,5	8,0	8,2
TOTALE PAESI IN VIA DI SVILUPPO	27,4	25,1	24,1	22,6	20,7	20,7	21,9	22,3	22,6	23,6
EUROPA ORIENTALE (2)	9,0	9,5	9,0	8,8	8,8	8,1	7,6	6,8	6,0	5,8
URSS	4,0	4,3	4,0	4,1	4,0	3,7	3,6	3,6	3,3	3,6
ALTRI	4,9	5,3	4,9	4,7	4,8	4,4	4,0	3,2	2,6	2,2
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

Commercio intra-area

(valori in milioni di dollari e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
INTRA-CEE	334875	330800	325355	330240	351860	450770	560990	628060	673350	821730
	-12,7%	-1,2%	-1,6%	1,5%	6,5%	28,1%	24,5%	12,0%	7,2%	22,0%
INTRA-EFTA	14740	13875	13555	13875	14870	19290	23510	24940	25010	30110
	-10,3%	-5,9%	-2,3%	2,4%	7,2%	29,7%	21,9%	6,1%	0,3%	20,4%
INTRA-NORD AMERICA	91350	84790	97645	118315	121750	122660	131830	153050	164000	177950
	11,4%	-7,2%	15,2%	21,2%	2,9%	0,7%	7,5%	16,1%	7,2%	8,5%
INTRA-SUD EST ASIA	95645	94625	97215	106620	101190	108760	140910	181440	210500	235810
	7,2%	-1,1%	2,7%	9,7%	-5,1%	7,5%	29,6%	28,8%	16,0%	12,0%
INTRA-ALTRI INDUSTRIALI	2165	1900	1850	2320	2000	2030	2660	3360	3800	3940
	5,9%	-12,2%	-2,6%	25,4%	-13,8%	1,5%	31,0%	26,3%	13,1%	3,7%
INTRA-EST EUROPA	80581	84570	91481	93377	75870	89660	96980	100900	93790	76920
	2,4%	5,0%	8,2%	2,1%	-18,7%	18,2%	8,2%	4,0%	-7,0%	-18,0%
INTRA-PIANIFICATI ASIA	573	573	546	519	490	570	670	790	870	850
	3,6%	0,0%	-4,7%	-4,9%	-5,6%	16,3%	17,5%	17,9%	10,1%	-2,3%
INTRA-MEDIO ORIENTE	11890	11290	9265	7450	7420	5470	5910	5820	6890	6970
	5,4%	-5,0%	-17,9%	-19,6%	-,4%	-26,3%	8,0%	-1,5%	18,4%	1,2%
INTRA-AFRICA	3045	2660	2350	2720	2880	2710	3510	3950	4300	4510
	1,3%	-12,6%	-11,7%	15,7%	5,9%	-5,9%	29,5%	12,5%	8,9%	4,9%
INTRA-AMERICA LATINA	23935	21765	17460	18780	15600	13270	14640	16340	19120	19800
	3,6%	-9,1%	-19,8%	7,6%	-16,9%	-14,9%	10,3%	11,6%	17,0%	3,6%
TOTALE INTRA-AREA	658799	646848	656722	694216	693930	815190	981610	1118650	1201630	1378590
	-4,5%	-1,8%	1,5%	5,7%	0,0%	17,5%	20,4%	14,0%	7,4%	14,7%
TOTALE MONDO	2004210	1882355	1840405	1945425	1947000	2136000	2513000	2857000	3080000	3485000
	-1,3%	-6,1%	-2,2%	5,7%	0,1%	9,7%	17,6%	13,7%	7,8%	13,1%

Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

Tavola A/11

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE

Commercio tra aree diverse

(valori in milioni di dollari e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
CEE-EFTA	117030	112215	111935	115410	122480	156830	192410	211460	222530	269190
	-13,2%	-4,1%	-,2%	3,1%	6,1%	28,0%	22,7%	9,9%	5,2%	21,0%
CEE-NORD AMERICA	113205	106760	105495	120800	126540	141670	161050	181100	193220	215970
	1,6%	-5,7%	-1,2%	14,5%	4,8%	12,0%	13,7%	12,4%	6,7%	11,8%
CEE-SUD EST ASIA	66990	65350	65850	68690	71270	95530	126490	153770	165300	195620
	0,5%	-2,4%	0,8%	4,3%	3,8%	34,0%	32,4%	21,6%	7,5%	18,3%
CEE-ALTRI INDUSTRIALI	21105	20085	17830	19515	19220	20110	23670	27880	30070	31020
	-3,3%	-4,8%	-11,2%	9,5%	-1,5%	4,6%	17,7%	17,8%	7,9%	3,2%
CEE-EST EUROPA	48894	47734	48911	49813	47650	46070	53660	59230	64950	73670
	-8,4%	-2,4%	2,5%	1,8%	-4,3%	-3,3%	16,5%	10,4%	9,7%	13,4%
CEE-PEP ASIA	5116	4436	5219	5492	7810	10770	10750	11940	12270	12880
	-6,3%	-13,3%	17,7%	5,2%	42,2%	37,9%	-,2%	11,1%	2,8%	5,0%
CEE-MEDIO ORIENTE	110640	92540	72350	62060	54070	47160	50990	49550	56560	64330
	-1,5%	-16,4%	-21,8%	-14,2%	-12,9%	-12,8%	8,1%	-2,8%	14,1%	13,7%
CEE-AFRICA	81820	74395	68300	68320	69820	59390	63410	62760	67920	82270
	-8,1%	-9,1%	-8,2%	0,0%	2,2%	-14,9%	6,8%	-1,0%	8,2%	21,1%
CEE-AMERICA LATINA	44700	39370	35430	35975	34750	34450	39750	43410	46350	54650
	-3,0%	-11,9%	-10,0%	1,5%	-3,4%	-,9%	15,4%	9,2%	6,8%	17,9%
EFTA-NORD AMERICA	14440	13235	14570	16375	17110	19640	22050	16400	29320	31810
	-2,4%	-8,3%	10,1%	12,4%	4,5%	14,8%	12,3%	-25,6%	78,8%	8,5%
EFTA-SUD EST ASIA	10420	10140	10375	11380	11910	16170	21160	25480	26620	31180
	5,6%	-2,7%	2,3%	9,7%	4,7%	35,8%	30,9%	20,4%	4,5%	17,1%
EFTA-ALTRI INDUSTRIALI	1950	1760	1645	1955	1950	2170	2730	3170	3770	4410
	-1,3%	-9,7%	-6,5%	18,8%	-,3%	11,3%	25,8%	16,1%	18,9%	17,0%
EFTA-EST EUROPA	16804	16835	16671	15545	16160	16170	18000	19640	20780	21950
	-3,7%	0,2%	-1,0%	-6,8%	4,0%	0,1%	11,3%	9,1%	5,8%	5,6%
EFTA-PEP ASIA	626	640	619	715	1100	1390	1620	1560	1470	1640
	-26,5%	2,2%	-3,3%	15,5%	53,8%	26,4%	16,5%	-3,7%	-5,8%	11,6%
EFTA-MEDIO ORIENTE	9975	7820	6495	5455	5210	4680	5410	5910	6040	7580
	-10,0%	-21,6%	-16,9%	-16,0%	-4,5%	-10,2%	15,6%	9,2%	2,2%	25,5%
EFTA-AFRICA	5355	4970	4005	3700	3770	3380	4120	3580	3550	4180
	-9,2%	-7,2%	-19,4%	-7,6%	1,9%	-10,3%	21,9%	-13,1%	-,8%	17,7%
EFTA-AMERICA LATINA	4805	3790	3310	3290	3660	4480	5230	5450	5990	6580
	-6,6%	-21,1%	-12,7%	-,6%	11,2%	22,4%	16,7%	4,2%	9,9%	9,8%
NORD AMERICA-SUD EST ASIA	128450	126665	145805	178395	181390	212290	240420	242910	304850	313670
	10,7%	-1,4%	15,1%	22,4%	1,7%	17,0%	13,3%	1,0%	25,5%	2,9%
NORDAMERICA-ALTRI INDUSTRIALI	14840	12870	11830	13955	13060	13640	13530	16600	19580	20370
	6,7%	-13,3%	-8,1%	18,0%	-6,4%	4,4%	-,8%	22,7%	18,0%	4,0%
NORD AMERICA-EST EUROPA	7325	5989	7612	7923	6470	5050	5110	7190	8860	8270
	-2,0%	-18,2%	27,1%	4,1%	-18,3%	-21,9%	1,2%	40,7%	23,2%	-6,7%
NORD AMERICA-PEP ASIA	5765	5251	6308	6487	7190	6870	7980	11000	11650	11870
	-1,5%	-8,9%	20,1%	2,8%	10,8%	-4,5%	16,2%	37,8%	5,9%	1,9%
NORDAMERICA-MEDIO ORIENTE	37870	29505	22615	20220	16740	16470	20970	22930	27590	31090
	6,3%	-22,1%	-23,4%	-10,6%	-17,2%	-1,6%	27,3%	9,3%	20,3%	12,7%
NORDAMERICA-AFRICA	32295	22355	17745	17535	15110	11940	14210	14390	17220	18660
	-12,8%	-30,8%	-20,6%	-1,2%	-13,8%	-21,0%	19,0%	1,3%	19,7%	8,4%
NORDAMERICA-AMERICA LATINA	89655	78060	74090	84230	83450	77160	87850	103010	112360	124350
	6,4%	-12,9%	-5,1%	13,7%	-,9%	-7,5%	13,9%	17,3%	9,1%	10,7%

Tavola A/12

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE

Commercio tra aree diverse

(valori in milioni di dollari e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990
SUD EST ASIA-ALTRI INDUSTRIALI	25450	24355	23060	26100	25440	25540	30000	39010	42350	43660
	13,8%	-4,3%	-5,3%	13,2%	-2,5%	0,4%	17,5%	30,0%	8,6%	3,1%
SUD EST ASIA-EST EUROPA	12412	12548	12177	12783	14620	16170	17970	20570	21040	21240
	6,1%	1,1%	-3,0%	5,0%	14,4%	10,6%	11,1%	14,5%	2,3%	1,0%
SUD EST ASIA-PEP ASIA	21278	19862	22093	29297	38100	35260	45030	59100	64970	71470
	14,5%	-6,7%	11,2%	32,6%	30,0%	-7,5%	27,7%	31,2%	9,9%	10,0%
SUD EST ASIA-MEDIO ORIENTE	91375	83785	75010	67355	60880	42750	46530	47530	54410	69030
	3,8%	-8,3%	-10,5%	-10,2%	-9,6%	-29,8%	8,8%	2,1%	14,5%	26,9%
SUD EST ASIA-AFRICA	14495	10820	9370	9320	8820	8340	9670	12140	11910	12890
	23,2%	-25,4%	-13,4%	-,5%	-5,4%	-5,4%	15,9%	25,5%	-1,9%	8,2%
SUD EST ASIA-AMERICA LATINA	21365	17285	14440	16285	15450	16200	17580	19980	22540	24680
	25,2%	-19,1%	-16,5%	12,8%	-5,1%	4,9%	8,5%	13,7%	12,8%	9,5%
ALTRI INDUSTRIALI-EST EUROPA	1316	1297	1015	1047	1000	1060	990	1320	1510	860
	-20,1%	-1,4%	-21,7%	3,2%	-4,5%	6,0%	-6,6%	33,3%	14,4%	-43,0%
ALTRI INDUSTRIALI-PEP ASIA	1044	1148	735	1153	1230	1450	1560	1750	1700	1710
	-17,3%	10,0%	-36,0%	56,9%	6,7%	17,9%	7,6%	12,2%	-2,9%	0,6%
ALTRI INDUSTRIALI-MEDIO ORIENTE	4565	3820	2990	3230	2890	2180	2210	2400	3200	3590
	3,0%	-16,3%	-21,7%	8,0%	-10,5%	-24,6%	1,4%	8,6%	33,3%	12,2%
ALTRI INDUSTRIALI-AFRICA	2195	1750	1780	1560	1670	1600	1950	1920	2080	2090
	-10,4%	-20,3%	1,7%	-12,4%	7,1%	-4,2%	21,9%	-1,5%	8,3%	0,5%
ALTRI INDUSTRIALI-AMERICA LATINA	1030	1000	1035	1050	940	870	1000	1300	1520	1630
	-5,9%	-2,9%	3,5%	1,4%	-10,5%	-7,4%	14,9%	30,0%	16,9%	7,2%
EST EUROPA-PEP ASIA	6136	6797	7543	8175	7950	10330	11390	13320	13050	12330
	-10,3%	10,8%	11,0%	8,4%	-2,8%	29,9%	10,3%	16,9%	-2,0%	-5,5%
EST EUROPA-MEDIO ORIENTE	10537	10439	9630	11107	8300	6360	7030	6350	7610	6600
	14,3%	-,9%	-7,7%	15,3%	-25,3%	-23,4%	10,5%	-9,7%	19,8%	-13,3%
EST EUROPA-AFRICA	7314	8354	8393	8045	7060	6540	6370	6690	5850	6410
	-,1%	14,2%	0,5%	-4,1%	-12,2%	-7,4%	-2,6%	5,0%	-12,6%	9,6%
EST EUROPA-AMERICA LATINA	14313	14742	14680	14690	14280	14200	15020	15800	15950	15340
	15,4%	3,0%	-,4%	0,1%	-2,8%	-,6%	5,8%	5,2%	0,9%	-3,8%
PEP ASIA-MEDIO ORIENTE	1943	2511	2600	688	1750	2210	2770	1600	1650	1600
	53,6%	29,2%	3,5%	-73,5%	154,4%	26,3%	25,3%	-42,2%	3,1%	-3,0%
PEP ASIA-AFRICA	961	1416	1077	865	770	1000	1710	1000	990	1060
	-34,8%	47,3%	-23,9%	-19,7%	-11,0%	29,9%	71,0%	-41,5%	-1,0%	7,1%
PEP ASIA-AMERICA LATINA	1277	1433	1610	1590	2130	1640	1530	2160	3010	3080
	13,8%	12,2%	12,4%	-1,2%	34,0%	-23,0%	-6,7%	41,2%	39,4%	2,3%
MEDIO ORIENTE-AFRICA	5630	4635	3610	2890	2450	2430	3670	4510	4820	4960
	19,7%	-17,7%	-22,1%	-19,9%	-15,2%	-,8%	51,0%	22,9%	6,9%	2,9%
MEDIO ORIENTE-AMERICA LATINA	12790	11920	11480	10220	9420	7820	8320	8410	9020	9690
	-9,1%	-6,8%	-3,7%	-11,0%	-7,8%	-17,0%	6,4%	1,1%	7,3%	7,4%
AFRICA-AMERICA LATINA	7605	7030	5370	5490	5750	3100	3370	3370	2810	3060
	-10,7%	-7,6%	-23,6%	2,2%	4,7%	-46,1%	8,7%	0,0%	-16,6%	8,9%
TOTALE FLUSSI TRA AREE DIVERSE	1255106	1149717	1104713	1166175	1168790	1230530	1428240	1570550	1750810	1954190
	0,0%	-8,4%	-3,9%	5,6%	1,4%	5,6%	16,2%	9,9%	11,4%	11,7%
TOTALE MONDO	2004210	1882355	1840405	1945425	1947000	2136000	2513000	2857000	3080000	3485000
	-1,3%	-6,1%	-2,2%	5,7%	0,1%	9,7%	17,6%	13,7%	7,8%	13,1%

Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

(segue: Tavola A/12)

APPENDICE B

Distribuzione geografica del commercio estero dell'Italia

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

Esportazioni per aree geografiche

(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	53714	65446	74607	89889	108242	111638	118958	131880	151314	161181	164139
	18.6%	21.8%	14.0%	20.5%	20.4%	3.1%	6.6%	10.9%	14.7%	6.5%	1.8%
CEE	38983	47826	53424	60896	71955	77404	84096	94599	108251	118720	123684
	13.7%	22.7%	11.7%	14.0%	18.2%	7.6%	8.6%	12.5%	14.4%	9.7%	4.2%
EFTA	6847	8025	9385	10772	12653	13680	14887	16051	18088	18902	18336
	14.3%	17.2%	16.9%	14.8%	17.5%	8.1%	8.8%	7.8%	12.7%	4.5%	-3.0%
NORDAMERICA	6484	7752	9494	15470	20224	17393	16265	16653	18750	17321	16162
	63.7%	19.6%	22.5%	62.9%	30.7%	-14.0%	-6.5%	2.4%	12.6%	-7.6%	-6.7%
ALTRI	1400	1843	2304	2751	3410	3161	3710	4577	6225	6238	5957
	33.8%	31.6%	25.0%	19.4%	24.0%	-7.3%	17.4%	23.4%	36.0%	0.2%	-4.5%
EUROPA ORIENTALE	4087	4682	5678	6087	7289	6321	6568	6771	8657	9397	8669
	19.9%	14.6%	21.3%	7.2%	19.7%	-13.3%	3.9%	3.1%	27.9%	8.5%	-7.7%
PVS	28239	29103	30245	33051	34193	27372	25353	27729	32842	32938	36939
	56.8%	3.1%	3.9%	9.3%	3.5%	-19.9%	-7.4%	9.4%	18.4%	0.3%	12.1%
PAESI PETROLIFERI	15597	15386	15762	15905	14839	9951	8063	8472	10120	9273	11069
	73.8%	-1.4%	2.4%	0.9%	-6.7%	-32.9%	-19.0%	5.1%	19.5%	-8.4%	19.4%
NIES	878	1056	1360	1927	2307	2193	2684	3637	4781	5032	5449
	46.7%	20.2%	28.8%	41.7%	19.7%	-5.0%	22.4%	35.5%	31.5%	5.2%	8.3%
ALTRI	11764	12661	13123	15219	17047	15228	14606	15620	17941	18633	20421
	39.3%	7.6%	3.7%	16.0%	12.0%	-10.7%	-4.1%	6.9%	14.9%	3.9%	9.6%
MONDO	86040	99231	110530	129027	149724	145331	150879	166380	192813	203516	209747
	29.0%	15.3%	11.4%	16.7%	16.0%	-2.9%	3.8%	10.3%	15.9%	5.6%	3.1%

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola B/1

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

Importazioni per aree geografiche

(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	60523	69385	73555	92187	109624	108741	121010	137096	157321	164749	171625
	13.6%	14.6%	6.0%	25.3%	18.9%	-0.8%	11.3%	13.3%	14.8%	4.7%	4.2%
CEE	43490	50373	53990	66894	81218	82271	91521	103248	118777	125238	130328
	10.5%	15.8%	7.2%	23.9%	21.4%	1.3%	11.2%	12.8%	15.0%	5.4%	4.1%
EFTA	6895	7915	9040	11676	12898	12864	15148	16425	19041	20204	20159
	27.4%	14.8%	14.2%	29.2%	10.5%	-0.3%	17.8%	8.4%	15.9%	6.1%	-0.2%
NORDAMERICA	8016	8861	8040	10066	11298	9352	9779	11354	13018	12839	14352
	17.7%	10.5%	-9.3%	25.2%	12.2%	-17.2%	4.6%	16.1%	14.7%	-1.4%	11.8%
ALTRI	2122	2236	2485	3551	4210	4254	4562	6069	6485	6468	6786
	24.2%	5.4%	11.1%	42.9%	18.6%	1.0%	7.2%	33.0%	6.9%	-0.3%	4.9%
EUROPA ORIENTALE	6256	8220	9584	12660	11625	8218	9021	10185	12134	11528	11955
	15.2%	31.4%	16.6%	32.1%	-8.2%	-29.3%	9.8%	12.9%	19.1%	-5.0%	3.7%
PVS	36895	38611	38839	43315	51560	32035	32322	32733	40455	41427	42190
	37.4%	4.7%	0.6%	11.5%	19.0%	-37.9%	0.9%	1.3%	23.6%	2.4%	1.8%
PAESI PETROLIFERI	23423	24874	23747	24389	28672	14948	14098	11011	13988	16319	16967
	47.1%	6.2%	-4.5%	2.7%	17.6%	-47.9%	-5.7%	-21.9%	27.0%	16.7%	4.0%
NIEs	951	1026	1167	1499	1786	1772	2662	3320	3649	3403	3782
	5.0%	7.8%	13.7%	28.5%	19.1%	-0.8%	50.2%	24.7%	9.9%	-6.7%	11.1%
ALTRI	12521	12711	13925	17427	21102	15315	15562	18402	22818	21705	21441
	24.8%	1.5%	9.6%	25.1%	21.1%	-27.4%	1.6%	18.2%	24.0%	-4.9%	-1.2%
MONDO	103674	116216	121978	148162	172809	148994	162353	180014	209910	217704	225770
	21.2%	12.1%	5.0%	21.5%	16.6%	-13.8%	9.0%	10.9%	16.6%	3.7%	3.7%

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

Saldi per aree geografiche

(valori in miliardi di lire)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	-6809	-3939	1052	-2298	-1382	2897	-2052	-5216	-6007	-3568	-7486
CEE	-4507	-2547	-566	-5998	-9263	-4867	-7425	-8649	-10526	-6518	-6644
EFTA	-48	110	345	-904	-245	816	-261	-374	-953	-1302	-1823
NORDAMERICA	-1532	-1109	1454	5404	8926	8041	6486	5299	5732	4482	1810
ALTRI	-722	-393	-181	-800	-800	-1093	-852	-1492	-260	-230	-829
EUROPA ORIENTALE	-2169	-3538	-3906	-6573	-4336	-1897	-2453	-3414	-3477	-2131	-3286
PVS	-8656	-9508	-8594	-10264	-17367	-4663	-6969	-5004	-7613	-8489	-5251
PAESI PETROLIFERI	-7826	-9488	-7985	-8484	-13833	-4997	-6035	-2539	-3868	-7046	-5898
NIEs	-73	30	193	428	521	421	22	317	1132	1629	1667
ALTRI	-758	-50	-802	-2208	-4055	-87	-956	-2782	-4877	-3072	-1020
MONDO	-17634	-16985	-11448	-19135	-23085	-3663	-11474	-13634	-17097	-14188	-16023

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola B/3

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

Tassi di copertura in valore

(rapporti percentuali tra esportazioni ed importazioni e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	88.7	94.3	101.4	97.5	98.7	102.7	98.3	96.2	96.2	97.8	95.6
	4.4%	6.3%	7.5%	-3.9%	1.3%	4.0%	-4.2%	-2.1%	0.0%	1.7%	-2.2%
CEE	89.6	94.9	99.0	91.0	88.6	94.1	91.9	91.6	91.1	94.8	94.9
	2.8%	5.9%	4.2%	-8.0%	-2.7%	6.2%	-2.3%	-0.3%	-0.5%	4.0%	0.1%
EFTA	99.3	101.4	103.8	92.3	98.1	106.3	98.3	97.7	95.0	93.6	91.0
	-10.3%	2.1%	2.4%	-11.1%	6.3%	8.4%	-7.6%	-0.6%	-2.8%	-1.5%	-2.8%
NORDAMERICA	80.9	87.5	118.1	153.7	179.0	186.0	166.3	146.7	144.0	134.9	112.6
	39.1%	8.2%	35.0%	30.1%	16.5%	3.9%	-10.6%	-11.8%	-1.8%	-6.3%	-16.5%
ALTRI	66.0	82.4	92.7	77.5	81.0	74.3	81.3	75.4	96.0	96.4	87.8
	7.7%	24.9%	12.5%	-16.4%	4.6%	-8.3%	9.4%	-7.3%	27.3%	0.5%	-9.0%
EUROPA ORIENTALE	65.3	57.0	59.2	48.1	62.7	76.9	72.8	66.5	71.3	81.5	72.5
	4.1%	-12.8%	4.0%	-18.8%	30.4%	22.7%	-5.3%	-8.7%	7.3%	14.3%	-11.0%
PVS	76.5	75.4	77.9	76.3	66.3	85.4	78.4	84.7	81.2	79.5	87.6
	14.1%	-1.5%	3.3%	-2.0%	-13.1%	28.8%	-8.2%	8.0%	-4.2%	-2.1%	10.1%
PAESI PETROLIFERI	66.6	61.9	66.4	65.2	51.8	66.6	57.2	76.9	72.3	56.8	65.2
	18.2%	-7.1%	7.3%	-1.7%	-20.6%	28.6%	-14.1%	34.5%	-6.0%	-21.5%	14.8%
ALTRI	93.9	99.6	94.2	87.3	80.8	99.4	93.9	84.9	78.6	85.8	95.2
	10.6%	8.0%	-4.6%	-6.9%	-7.6%	23.4%	-5.6%	-9.6%	-7.4%	9.2%	10.9%
MONDO	83.0	85.4	90.6	87.1	86.6	97.5	92.9	92.4	91.9	93.5	92.9
	6.4%	2.9%	6.1%	-3.9%	-.5%	12.6%	-4.7%	-.5%	-.6%	1.8%	-.6%

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

Struttura geografica delle esportazioni

(pesi percentuali su valori a prezzi correnti)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	62.4	66.0	67.5	69.7	72.3	76.8	78.8	79.3	78.5	79.2	78.3
CEE	45.3	48.2	48.3	47.2	48.1	53.3	55.7	56.9	56.1	58.3	59.0
EFTA	8.0	8.1	8.5	8.3	8.5	9.4	9.9	9.6	9.4	9.3	8.7
NORDAMERICA	7.5	7.8	8.6	12.0	13.5	12.0	10.8	10.0	9.7	8.5	7.7
ALTRI	1.6	1.9	2.1	2.1	2.3	2.2	2.5	2.8	3.2	3.1	2.8
EUROPA ORIENTALE	4.8	4.7	5.1	4.7	4.9	4.3	4.4	4.1	4.5	4.6	4.1
PVS	32.8	29.3	27.4	25.6	22.8	18.8	16.8	16.7	17.0	16.2	17.6
PAESI PETROLIFERI	18.1	15.5	14.3	12.3	9.9	6.8	5.3	5.1	5.2	4.6	5.3
NIES	1.0	1.1	1.2	1.5	1.5	1.5	1.8	2.2	2.5	2.5	2.6
ALTRI	13.7	12.8	11.9	11.8	11.4	10.5	9.7	9.4	9.3	9.2	9.7
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

Tavola B/5

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

Struttura geografica delle importazioni

(pesi percentuali su valori a prezzi correnti)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	58.4	59.7	60.3	62.2	63.4	73.0	74.5	76.2	74.9	75.7	76.0
CEE	41.9	43.3	44.3	45.1	47.0	55.2	56.4	57.4	56.6	57.5	57.7
EFTA	6.7	6.8	7.4	7.9	7.5	8.6	9.3	9.1	9.1	9.3	8.9
NORDAMERICA	7.7	7.6	6.6	6.8	6.5	6.3	6.0	6.3	6.2	5.9	6.4
ALTRI	2.0	1.9	2.0	2.4	2.4	2.9	2.8	3.4	3.1	3.0	3.0
EUROPA ORIENTALE	6.0	7.1	7.9	8.5	6.7	5.5	5.6	5.7	5.8	5.3	5.3
PVS	35.6	33.2	31.8	29.2	29.8	21.5	19.9	18.2	19.3	19.0	18.7
PAESI PETROLIFERI	22.6	21.4	19.5	16.5	16.6	10.0	8.7	6.1	6.7	7.5	7.5
NIEs	0.9	0.9	1.0	1.0	1.0	1.2	1.6	1.8	1.7	1.6	1.7
ALTRI	12.1	10.9	11.4	11.8	12.2	10.3	9.6	10.2	10.9	10.0	9.5
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

APPENDICE C

Distribuzione merceologica del commercio estero in Italia

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO IN ITALIA

Esportazioni per settori

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA,											
SILVICOLTURA E PESCA	2776	3323	3510	3836	4688	4198	4187	4532	5026	5359	6011
	20,5%	19,7%	5,6%	9,3%	22,2%	-10,5%	-0,3%	8,2%	10,9%	6,6%	12,2%
PRODOTTI ENERGETICI	5404	6874	6147	6177	7161	4132	3759	3240	3725	4609	4718
	38,0%	27,2%	-10,6%	0,5%	15,9%	-42,3%	-9,0%	-13,8%	15,0%	23,7%	2,4%
MINERALI FERROSI											
E NON FERROSI	5180	5667	5763	6965	7890	6863	6517	7900	9786	9348	8969
	36,3%	9,4%	1,7%	20,8%	13,3%	-13,0%	-5,0%	21,2%	23,9%	-4,5%	-4,1%
MINERALI E PRODOTTI											
NON METALLICI	3722	3992	4791	5431	5771	5702	6065	7123	8183	8491	8668
	17,0%	7,2%	20,0%	13,4%	6,3%	-1,2%	6,4%	17,4%	14,9%	3,8%	2,1%
PRODOTTI CHIMICI	6495	7004	8770	11056	12785	11698	12397	14283	15646	15445	15630
	26,3%	7,8%	25,2%	26,1%	15,6%	-8,5%	6,0%	15,2%	9,5%	-1,3%	1,2%
PRODOTTI METALMECCANICI	26390	30456	34685	39394	46044	46896	49569	55112	65490	69026	71963
	27,4%	15,4%	13,9%	13,6%	16,9%	1,9%	5,7%	11,2%	18,8%	5,4%	4,3%
di cui:											
PRODOTTI IN METALLO	5181	5721	6234	6574	7093	6959	7125	7703	9144	9602	10154
	33,4%	10,4%	9,0%	5,5%	7,9%	-1,9%	2,4%	8,1%	18,7%	5,0%	5,7%
MACCHINE AGRICOLE											
ED INDUSTRIALI	13377	15235	17536	19800	22911	23711	25273	27566	33248	35192	36234
	27,5%	13,9%	15,1%	12,9%	15,7%	3,5%	6,6%	9,1%	20,6%	5,8%	3,0%
MACCHINE PER UFFICIO											
ED ELABORAZIONE DATI	2146	2628	3060	3797	5544	5367	5461	6583	8105	8140	8327
	19,3%	22,4%	16,5%	24,1%	46,0%	-3,2%	1,8%	20,5%	23,1%	0,4%	2,3%
MATERIALE ELETTRICO											
ED ELETTRONICO	5685	6873	7855	9223	10497	10859	11711	13260	15000	16092	17248
	25,2%	20,9%	14,3%	17,4%	13,8%	3,5%	7,8%	13,2%	13,1%	7,3%	7,2%
MEZZI DI TRASPORTO	8426	8867	10393	11171	12410	13200	14153	15967	19008	21611	22137
	30,2%	5,2%	17,2%	7,5%	11,1%	6,4%	7,2%	12,8%	19,0%	13,7%	2,4%
di cui:											
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	5624	5774	6708	7498	8362	9392	10650	11973	14141	15306	15873
	12,1%	2,7%	16,2%	11,8%	11,5%	12,3%	13,4%	12,4%	18,1%	8,2%	3,7%
MEZZI DI TRASPORTO											
(ESCLUSI AUTOVEICOLI)	2802	3093	3685	3672	4048	3808	3476	3994	4869	6305	6264
	93,1%	10,4%	19,2%	-0,3%	10,2%	-5,9%	-8,7%	14,9%	21,9%	29,5%	-0,7%
PRODOTTI ALIMENTARI,											
BEVANDE, TABACCO	3904	4362	4371	5586	7054	6099	6267	6981	7780	8133	9062
	49,4%	11,7%	0,2%	27,8%	26,3%	-13,5%	2,7%	11,4%	11,5%	4,5%	11,4%

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO IN ITALIA

Esportazioni per settori

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	14195	17383	20035	24571	28893	29764	30272	30872	34565	37202	36960
	23,9%	22,5%	15,3%	22,6%	17,6%	3,0%	1,7%	2,0%	12,0%	7,6%	-0,7%
di cui:											
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	9262	10983	12818	15728	18561	19417	19981	20836	23078	24993	25432
	27,8%	18,6%	16,7%	22,7%	18,0%	4,6%	2,9%	4,3%	10,8%	8,3%	1,8%
CUOIO, CALZATURE	4933	6400	7218	8843	10332	10347	10291	10037	11490	12210	11528
	17,2%	29,7%	12,8%	22,5%	16,8%	0,2%	-0,5%	-2,5%	14,5%	6,3%	-5,6%
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	9547	11303	12064	14840	17028	16779	17621	20369	23605	24291	25629
	34,1%	18,4%	6,7%	23,0%	14,7%	-1,5%	5,0%	15,6%	15,9%	2,9%	5,5%
di cui:											
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	2538	2745	3118	3512	4053	4265	4629	5338	6091	6435	6613
	25,6%	8,1%	13,6%	12,6%	15,4%	5,2%	8,5%	15,3%	14,1%	5,6%	2,8%
CARTA, ARTICOLI DI CARTA E STAMPA	1487	1676	1768	2370	2666	2692	2882	3382	3852	4078	4389
	28,3%	12,7%	5,5%	34,1%	12,5%	1,0%	7,1%	17,4%	13,9%	5,9%	7,6%
PRODOTTI IN GOMMA E PLASTICA	2271	2622	3028	3578	4279	4512	4971	6217	7085	7470	7998
	20,5%	15,4%	15,5%	18,2%	19,6%	5,4%	10,2%	25,1%	14,0%	5,4%	7,1%
TOTALE	86040	99231	110530	129027	149724	145331	150879	166380	192813	203515	209747
	29,0%	15,3%	11,4%	16,7%	16,0%	-2,9%	3,8%	10,3%	15,9%	5,6%	3,1%

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

(segue: Tavola C/1)

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO IN ITALIA

Importazioni per settori

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA,											
SILVICOLTURA E PESCA	7994	9192	9943	11848	14258	12866	13271	14045	15164	14314	15971
	8,6%	15,0%	8,2%	19,2%	20,3%	-9,8%	3,1%	5,8%	8,0%	-5,6%	11,6%
PRODOTTI ENERGETICI	35109	37114	38028	41825	46224	23853	22698	19095	24324	27460	26894
	47,4%	5,7%	2,5%	10,0%	10,5%	-48,4%	-4,8%	-15,9%	27,4%	12,9%	-2,1%
MINERALI FERROSI											
E NON FERROSI	8200	9918	10160	13703	14976	13805	13959	17561	22709	20569	19469
	-1,3%	20,9%	2,4%	34,9%	9,3%	-7,8%	1,1%	25,8%	29,3%	-9,4%	-5,3%
MINERALI E PRODOTTI											
NON METALLICI	1581	1661	1766	2227	2482	2507	2829	3427	3913	4205	4391
	9,3%	5,0%	6,3%	26,2%	11,4%	1,0%	12,9%	21,1%	14,2%	7,4%	4,4%
PRODOTTI CHIMICI	9100	10663	12450	15603	18576	18477	19655	23108	26191	27004	27487
	15,8%	17,2%	16,8%	25,3%	19,1%	-0,5%	6,4%	17,6%	13,3%	3,1%	1,8%
PRODOTTI METALMECCANICI	14621	16238	17240	22071	27070	29237	34918	41635	46150	49375	51624
	14,2%	11,1%	6,2%	28,0%	22,6%	8,0%	19,4%	19,2%	10,8%	7,0%	4,6%
di cui:											
PRODOTTI IN METALLO	1208	1314	1370	1605	1943	2125	2372	3029	3493	3675	3932
	6,9%	8,8%	4,2%	17,2%	21,1%	9,4%	11,6%	27,7%	15,3%	5,2%	7,0%
MACCHINE AGRICOLE											
ED INDUSTRIALI	5310	5546	5672	6769	8054	9193	11013	12777	14423	15579	15769
	12,7%	4,5%	2,3%	19,3%	19,0%	14,2%	19,8%	16,0%	12,9%	8,0%	1,2%
MACCHINE PER UFFICIO											
ED ELABORAZIONE DATI	2995	3355	3740	5248	6868	6812	8251	9962	10448	10940	1196
	24,7%	12,0%	11,5%	40,3%	30,9%	-0,8%	21,1%	20,7%	4,9%	4,7%	9,4%
MATERIALE ELETTRICO											
ED ELETTRONICO	5109	6022	6458	8450	10205	11106	13283	15867	17786	19181	19955
	12,1%	17,9%	7,2%	30,8%	20,8%	8,8%	19,6%	19,5%	12,1%	7,8%	4,0%
MEZZI DI TRASPORTO	8734	9226	8332	11043	13306	13744	16481	18539	22839	25823	28803
	22,3%	5,6%	-9,7%	32,5%	20,5%	3,3%	19,9%	12,5%	23,2%	13,1%	11,5%
di cui:											
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	7007	7539	6571	8453	10385	11222	13801	15851	19027	20822	22480
	15,6%	7,6%	-12,8%	28,6%	22,9%	8,1%	23,0%	14,9%	20,0%	9,4%	8,0%
MEZZI DI TRASPORTO											
(ESCLUSI AUTOVEICOLI)	1727	1687	1761	2590	2922	2522	2669	2688	3811	5001	6323
	59,6%	-2,3%	4,4%	47,1%	12,8%	-13,7%	5,8%	0,7%	41,8%	31,2%	26,4%
PRODOTTI ALIMENTARI,											
BEVANDE, TABACCO	7322	9680	10511	11705	15052	13804	14169	15228	16971	16766	18007
	16,1%	32,2%	8,6%	11,4%	28,6%	-8,3%	2,6%	7,5%	11,4%	-1,2%	7,4%

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO IN ITALIA

Importazioni per settori

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	4376	5224	5621	7544	9231	9174	10788	12081	13670	13855	14552
	9,4%	19,4%	7,6%	34,2%	22,4%	-0,6%	17,6%	12,0%	13,2%	1,4%	5,0%
di cui:											
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	3629	4209	4509	5940	7218	7282	8563	9434	10590	10636	11402
	10,4%	16,0%	7,1%	31,7%	21,5%	0,9%	17,6%	10,2%	12,3%	0,4%	7,2%
CUOIO, CALZATURE	747	1016	1112	1604	2014	1892	2225	2647	3080	3219	3150
	4,6%	36,0%	9,5%	44,2%	25,5%	-6,0%	17,6%	19,0%	16,4%	4,5%	-2,1%
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	6637	7300	7927	10592	11635	11526	13456	15295	17981	18332	18571
	1,9%	10,0%	8,6%	33,6%	9,8%	-0,9%	16,7%	13,7%	17,6%	2,0%	1,3%
di cui:											
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	1685	1685	1682	2079	2077	2057	2478	2842	3285	3582	3815
	-3,7%	0,0%	-0,2%	23,7%	-0,1%	-1,0%	20,5%	14,7%	15,6%	9,1%	6,5%
CARTA, ARTICOLI DI CARTA E STAMPA	1935	2203	2400	3311	3640	3629	4410	4960	5986	5866	5516
	16,8%	13,9%	8,9%	38,0%	9,9%	-0,3%	21,5%	12,5%	20,7%	-2,0%	-6,0%
PRODOTTI IN GOMMA E PLASTICA	1302	1462	1623	2132	2564	2824	3262	3740	4234	4486	4808
	6,3%	12,3%	11,0%	31,4%	20,2%	10,1%	15,5%	14,7%	13,2%	6,0%	7,2%
TOTALE	103674	116216	121978	148162	172809	148994	162353	180014	209910	217703	225770
	21,2%	12,1%	5,0%	21,5%	16,6%	-13,8%	9,0%	10,9%	16,6%	3,7%	3,7%

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

(segue: Tavola C/2)

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO IN ITALIA

Saldi per settori

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA,											
SILVICOLTURA E PESCA	-5217	-5868	-6434	-8012	-9570	-8668	-9084	-9513	-10138	-8955	-9961
	-159	-651	-565	-1579	-1557	901	-416	-429	-625	1183	-1005
PRODOTTI ENERGETICI	-29704	-30241	-31880	-35648	-39063	-19721	-18939	-15856	-20599	-22852	-22175
	-9797	-537	-1640	-3768	-3414	19342	782	3083	-4743	-2253	676
MINERALI FERROSI											
E NON FERROSI	-3021	-4251	-4397	-6738	-7086	-6941	-7442	-9661	-12923	-11221	-10501
	1490	-1230	-146	-2341	-348	145	-501	-2219	-3262	1702	720
MINERALI E PRODOTTI											
NON METALLICI	2141	2331	3025	3204	3289	3195	3236	3696	4270	4286	4277
	406	189	695	178	86	-94	41	460	573	17	-10
PRODOTTI CHIMICI	-2606	-3659	-3681	-4547	-5790	-6779	-7258	-8824	-10545	-11559	-11857
	112	-1053	-22	-867	-1243	-989	-479	-1566	-1721	-1014	-298
PRODOTTI METALMECCANICI	11768	14219	17445	17323	18974	17659	14651	13477	19340	19651	20339
	3849	2450	3226	-122	1651	-1315	-3008	-1174	5863	311	687
di cui:											
PRODOTTI IN METALLO	3973	4406	4864	4969	5150	4834	4753	4674	5651	5928	6222
	1218	433	458	105	180	-316	-81	-79	977	277	294
MACCHINE AGRICOLE											
ED INDUSTRIALI	8067	9689	11864	13031	14857	14517	14260	14789	18825	19614	20465
	2287	1622	2175	1167	1826	-340	-258	529	4036	789	851
MACCHINE PER UFFICIO											
ED ELABORAZIONE DATI	-849	-727	-680	-1450	-1324	-1446	-2789	-3379	-2343	-2800	-3642
	-246	121	47	-770	126	-122	-1344	-590	1036	-457	-841
MATERIALE ELETTRICO											
ED ELETTRONICO	577	851	1397	773	291	-247	-1572	-2606	-2786	-3089	-2707
	590	274	546	-624	-482	-538	-1325	-1034	-179	-304	382
MEZZI DI TRASPORTO	-309	-360	2061	128	-896	-545	-2328	-2572	-3830	-4211	-6666
	365	-51	2421	-1933	-1024	352	-1783	-244	-1259	-381	-2454
di cui:											
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	-1383	-1765	137	-955	-2022	-1830	-3151	-3878	-4887	-5516	-6607
	-341	-382	1903	-1092	-1068	192	-1321	-727	-1009	-629	-1091
MEZZI DI TRASPORTO											
(ESCLUSI AUTOVEICOLI)	1075	1406	1924	1083	1126	1286	807	1306	1058	1304	-59
	706	331	518	-842	44	160	-479	499	-248	247	-1363
PRODOTTI ALIMENTARI,											
BEVANDE, TABACCO	-3417	-5318	-6140	-6119	-7998	-7705	-7903	-8247	-9191	-8633	-8945
	279	-1900	-823	21	-1879	293	-198	-344	-944	558	-312

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO IN ITALIA

Saldi per settori

(valori in miliardi di lire correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	9819	12159	14415	17027	19662	20590	19484	18791	20895	23347	22408
	2364	2340	2256	2612	2635	928	-1106	-692	2103	2452	-939
di cui:											
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	5632	6775	8309	9788	11343	12134	11418	11402	12488	14357	14030
	1672	1142	1534	1479	1556	791	-717	-16	1086	1869	-327
CUOIO, CALZATURE	4186	5384	6106	7239	8318	8455	8066	7390	8410	8990	8378
	692	1197	722	1133	1079	137	-389	-676	1021	580	-613
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	2910	4004	4137	4249	5393	5253	4164	5075	5625	5958	7058
	2301	1093	133	112	1145	-141	-1088	910	550	334	1100
di cui:											
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	853	1060	1437	1432	1975	2208	2151	2496	2806	2852	2798
	584	207	377	-5	543	233	-57	345	310	46	-54
CARTA, ARTICOLI DI CARTA E STAMPA	-447	-527	-632	-940	-974	-937	-1528	-1578	-2134	-1788	-1127
	50	-80	-104	-309	-33	36	-590	-51	-556	346	661
PRODOTTI IN GOMMA E PLASTICA	969	1159	1405	1446	1716	1689	1709	2478	2851	2984	3190
	309	190	246	41	270	-27	20	769	374	133	206
TOTALE	-17635	-16985	-11448	-19135	-23086	-3663	-11474	-13633	-17097	-14188	-16023
	1210	650	5537	-7687	-3951	19423	-7811	-2160	-3463	2909	-1835

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

(segue: Tavola C/3)

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO IN ITALIA

Tassi di copertura in valore per settori

(rapporti percentuali tra esportazioni e importazioni e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA,											
SILVICOLTURA E PESCA	34,7	36,2	35,3	32,4	32,9	32,6	31,6	32,3	33,1	37,4	37,6
	11,0%	4,1%	-2,4%	-8,3%	1,6%	-0,8%	-3,3%	2,3%	2,7%	13,0%	0,5%
PRODOTTI ENERGETICI	15,4	18,5	16,2	14,8	15,5	17,3	16,6	17,0	15,3	16,8	17,5
	-6,4%	20,3%	-12,7%	-8,6%	4,9%	11,8%	-4,4%	2,4%	-9,7%	9,6%	4,5%
MINERALI FERROSI											
E NON FERROSI	63,2	57,1	56,7	50,8	52,7	49,7	46,7	45,0	43,1	45,4	46,1
	38,1%	-9,5%	-0,7%	-10,4%	3,6%	-5,6%	-6,1%	-3,6%	-4,2%	5,5%	1,4%
MINERALI E PRODOTTI											
NON METALLICI	235,4	240,3	271,3	243,8	232,5	227,4	214,4	207,8	209,1	201,9	197,4
	7,0%	2,1%	12,9%	-10,1%	-4,6%	-2,2%	-5,7%	-3,0%	0,6%	-3,4%	-2,2%
PRODOTTI CHIMICI	71,4	65,7	70,4	70,9	68,8	63,3	63,1	61,8	59,7	57,2	56,9
	9,1%	-8,0%	7,2%	0,6%	-2,9%	-8,0%	-0,4%	-2,0%	-3,4%	-4,3%	-0,6%
PRODOTTI METALMECCANICI	180,5	187,6	201,2	178,5	170,1	160,4	142,0	132,4	141,9	139,8	139,4
	11,5%	3,9%	7,3%	-11,3%	-4,7%	-5,7%	-11,5%	-6,8%	7,2%	-1,5%	-0,3%
di cui:											
PRODOTTI IN METALLO	428,9	435,2	455,2	409,7	365,0	327,5	300,4	254,3	261,8	261,3	258,2
	24,8%	1,5%	4,6%	-10,0%	-10,9%	-10,3%	-8,3%	-15,3%	3,0%	-0,2%	-1,2%
MACCHINE AGRICOLE											
ED INDUSTRIALI	251,9	274,7	309,2	292,5	284,5	257,9	229,5	215,7	230,5	225,9	229,8
	13,1%	9,0%	12,5%	-5,4%	-2,7%	-9,3%	-11,0%	-6,0%	6,8%	-2,0%	1,7%
MACCHINE PER UFFICIO											
ED ELABORAZIONE DATI	71,7	78,3	81,8	72,4	80,7	78,8	66,2	66,1	77,6	74,4	69,6
	-4,3%	9,3%	4,5%	-11,6%	11,5%	-2,4%	-16,0%	-0,2%	17,4%	-4,1%	-6,5%
MATERIALE ELETTRICO											
ED ELETTRONICO	111,3	114,1	121,6	109,1	102,9	97,8	88,2	83,6	84,3	83,9	86,4
	11,6%	2,6%	6,6%	-10,3%	-5,8%	-4,9%	-9,8%	-5,2%	0,9%	-0,5%	3,0%
MEZZI DI TRASPORTO	96,5	96,1	124,7	101,2	93,3	96,0	85,9	86,1	83,2	83,7	76,9
	6,5%	-0,4%	29,8%	-18,9%	-7,8%	3,0%	-10,6%	0,3%	-3,4%	0,6%	-8,2%
di cui:											
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	80,3	76,6	102,1	88,7	80,5	83,7	77,2	75,5	74,3	73,5	70,6
	-3,1%	-4,6%	33,3%	-13,1%	-9,2%	3,9%	-7,8%	-2,1%	-1,6%	-1,1%	-3,9%
MEZZI DI TRASPORTO											
(ESCLUSI AUTOVEICOLI)	162,2	183,3	209,3	141,8	138,5	151,0	130,2	148,6	127,7	126,1	99,1
	21,0%	13,0%	14,2%	-32,2%	-2,3%	9,0%	-13,7%	14,1%	-14,0%	-1,3%	-21,4%
PRODOTTI ALIMENTARI,											
BEVANDE, TABACCO	53,3	45,1	41,6	47,7	46,9	44,2	44,2	45,8	45,8	48,5	50,3
	28,8%	-15,5%	-7,7%	14,8%	-1,8%	-5,7%	0,1%	3,7%	0,0%	5,8%	3,7%

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO IN ITALIA

Tassi di copertura in valore per settori

(rapporti percentuali tra esportazioni e importazioni e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	324,4	332,7	356,5	325,7	313,0	324,4	280,6	255,5	252,9	268,5	254,0
	13,3%	2,6%	7,1%	-8,6%	-3,9%	3,7%	-13,5%	-8,9%	-1,1%	6,2%	-5,4%
di cui:											
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	255,2	261,0	284,3	264,8	257,2	266,6	233,3	220,9	217,9	235,0	223,1
	15,7%	2,3%	8,9%	-6,9%	-2,9%	3,7%	-12,5%	-5,3%	-1,3%	7,8%	-5,1%
CUOIO, CALZATURE	660,5	630,1	649,1	551,3	513,1	546,9	462,5	379,2	373,1	379,3	365,9
	12,0%	-4,6%	3,0%	-15,1%	-6,9%	6,6%	-15,4%	-18,0%	-1,6%	1,7%	-3,59
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	143,9	154,8	152,2	140,1	146,4	145,6	130,9	133,2	131,3	132,5	138,0
	31,5%	7,6%	-1,7%	-7,9%	4,5%	-0,5%	-10,0%	1,7%	-1,4%	0,9%	4,2%
di cui:											
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	150,7	162,9	185,5	168,9	195,1	207,4	186,8	187,8	185,4	179,6	173,4
	30,5%	8,1%	13,8%	-8,9%	15,5%	6,3%	-9,9%	0,6%	-1,3%	-3,1%	-3,5%
CARTA, ARTICOLI DI CARTA E STAMPA	76,9	76,1	73,7	71,6	73,3	74,2	65,4	68,2	64,4	69,5	79,6
	9,9%	-1,1%	-3,1%	-2,8%	2,3%	1,3%	-11,9%	4,3%	-5,6%	8,0%	14,4%
PRODOTTI IN GOMMA E PLASTICA	174,4	179,3	186,6	167,8	166,9	159,8	152,4	166,3	167,3	166,5	166,4
	13,3%	2,8%	4,1%	-10,1%	-0,5%	-4,3%	-4,6%	9,1%	0,7%	-0,5%	-0,1%
TOTALE	83,0	85,4	90,6	87,1	86,6	97,5	92,9	92,4	91,9	93,5	92,9
	6,4%	2,9%	6,1%	-3,9%	-0,5%	12,6%	-4,7%	-0,5%	-0,6%	1,8%	-0,6%

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

(segue: Tavola C/4)

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO IN ITALIA

Distribuzione settoriale delle esportazioni

(Pesi percentuali su valori a prezzi correnti)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA	3,2	3,3	3,2	3,0	3,1	2,9	2,8	2,7	2,6	2,6	2,9
PRODOTTI ENERGETICI	6,3	6,9	5,6	4,8	4,8	2,8	2,5	1,9	1,9	2,3	2,2
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	6,0	5,7	5,2	5,4	5,3	4,7	4,3	4,7	5,1	4,6	4,3
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	4,3	4,0	4,3	4,2	3,9	3,9	4,0	4,3	4,2	4,2	4,1
PRODOTTI CHIMICI	7,5	7,1	7,9	8,6	8,5	8,0	8,2	8,6	8,1	7,6	7,5
PRODOTTI METALMECCANICI	30,7	30,7	31,4	30,5	30,8	32,3	32,9	33,1	34,0	33,9	34,3
di cui:											
PRODOTTI IN METALLO	6,0	5,8	5,6	5,1	4,7	4,8	4,7	4,6	4,7	4,7	4,8
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	15,5	15,4	15,9	15,3	15,3	16,3	16,8	16,6	17,2	17,3	17,3
MACCHINE PER UFFICIO	2,5	2,6	2,8	2,9	3,7	3,7	3,6	4,0	4,2	4,0	4,0
MATERIALE ELETTRICO ED ELETTRONICO	6,6	6,9	7,1	7,1	7,0	7,5	7,8	8,0	7,8	7,9	8,2
MEZZI DI TRASPORTO	9,8	8,9	9,4	8,7	8,3	9,1	9,4	9,6	9,9	10,6	10,6
di cui:											
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	6,5	5,8	6,1	5,8	5,6	6,5	7,1	7,2	7,3	7,5	7,6
MEZZI DI TRASPORTO (ESCLUSI AUTOVEICOLI)	3,3	3,1	3,3	2,8	2,7	2,6	2,3	2,4	2,5	3,1	3,0
PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO	4,5	4,4	4,0	4,3	4,7	4,2	4,2	4,2	4,0	4,0	4,3
PRODOTTI TESSILI, CUOIO ABBIGLIAMENTO	16,5	17,5	18,1	19,0	19,3	20,5	20,1	18,6	17,9	18,3	17,6
di cui:											
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	10,8	11,1	11,6	12,2	12,4	13,4	13,2	12,5	12,0	12,3	12,1
CUOIO, CALZATURE	5,7	6,4	6,5	6,9	6,9	7,1	6,8	6,0	6,0	6,0	5,5
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	11,1	11,4	10,9	11,5	11,4	11,5	11,7	12,2	12,2	11,9	12,2
di cui:											
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	2,9	2,8	2,8	2,7	2,7	2,9	3,1	3,2	3,2	3,2	3,2
CARTA, ARTICOLI DI CARTA E STAMPA	1,7	1,7	1,6	1,8	1,8	1,9	1,9	2,0	2,0	2,0	2,1
PRODOTTI IN GOMMA E PLASTICA	2,6	2,6	2,7	2,8	2,9	3,1	3,3	3,7	3,7	3,7	3,8
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 IN ITALIA

Distribuzione settoriale delle importazioni

(Pesi percentuali su valori a prezzi correnti)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA	7,7	7,9	8,2	8,0	8,3	8,6	8,2	7,8	7,2	6,6	7,1
PRODOTTI ENERGETICI	33,9	31,9	31,2	28,2	26,7	16,0	14,0	10,6	11,6	12,6	11,9
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	7,9	8,5	8,3	9,2	8,7	9,3	8,6	9,8	10,8	9,4	8,6
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	1,5	1,4	1,4	1,5	1,4	1,7	1,7	1,9	1,9	1,9	1,9
PRODOTTI CHIMICI	8,8	9,2	10,2	10,5	10,7	12,4	12,1	12,8	12,5	12,4	12,2
PRODOTTI METALMECCANICI	14,1	14,0	14,1	14,9	15,7	19,6	21,5	23,1	22,0	22,7	22,9
di cui:											
PRODOTTI IN METALLO	1,2	1,1	1,1	1,1	1,1	1,4	1,5	1,7	1,7	1,7	1,7
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	5,1	4,8	4,7	4,6	4,7	6,2	6,8	7,1	6,9	7,2	7,0
MACCHINE PER UFFICIO	2,9	2,9	3,1	3,5	4,0	4,6	5,1	5,5	5,0	5,0	5,3
MATERIALE ELETTRICO ED ELETTRONICO	4,9	5,2	5,3	5,7	5,9	7,5	8,2	8,8	8,5	8,8	8,8
MEZZI DI TRASPORTO	8,4	7,9	6,8	7,5	7,7	9,2	10,2	10,3	10,9	11,9	12,8
di cui:											
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	6,8	6,5	5,4	5,7	6,0	7,5	8,5	8,8	9,1	9,6	10,0
MEZZI DI TRASPORTO (ESCLUSI AUTOVEICOLI)	1,7	1,5	1,4	1,7	1,7	1,7	1,6	1,5	1,8	2,3	2,8
PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO	7,1	8,3	8,6	7,9	8,7	9,3	8,7	8,5	8,1	7,7	8,0
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	4,2	4,5	4,6	5,1	5,3	6,2	6,6	6,7	6,5	6,4	6,4
di cui:											
PRODOTTI TESSILI ABBIGLIAMENTO	3,5	3,6	3,7	4,0	4,2	4,9	5,3	5,2	5,0	4,9	5,1
CUOIO, CALZATURE	0,7	0,9	0,9	1,1	1,2	1,3	1,4	1,5	1,5	1,5	1,4
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	6,4	6,3	6,5	7,1	6,7	7,7	8,3	8,5	8,6	8,4	8,2
di cui:											
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	1,6	1,4	1,4	1,4	1,2	1,4	1,5	1,6	1,6	1,6	1,7
CARTA, ARTICOLI DI CARTA E STAMPA	1,9	1,9	2,0	2,2	2,1	2,4	2,7	2,8	2,9	2,7	2,4
PRODOTTI IN GOMMA E PLASTICA	1,3	1,3	1,3	1,4	1,5	1,9	2,0	2,1	2,0	2,1	2,1
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO IN ITALIA

Prezzi delle esportazioni per settori

(indici di valori unitari 1980 = 100 e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA,											
SILVICOLTURA E PESCA	117,1	136,0	142,1	155,6	178,6	184,4	184,2	197,5	196,2	225,1	246,9
	17,1%	16,1%	4,5%	9,5%	14,8%	3,2%	-0,1%	7,2%	-0,6%	14,7%	9,7%
PRODOTTI ENERGETICI	140,9	158,0	164,1	181,0	192,2	96,8	89,6	82,5	94,6	103,9	103,2
	40,9%	12,1%	3,9%	10,3%	6,2%	-49,6%	-7,4%	-8,0%	14,7%	9,8%	-0,7%
MINERALI FERROSI											
E NON FERROSI	142,2	137,9	136,6	150,1	163,6	150,6	139,7	163,0	184,2	167,5	156,7
	42,2%	-3,0%	-0,9%	9,9%	9,0%	-7,9%	-7,2%	16,6%	13,0%	-9,0%	-6,5%
MINERALI E PRODOTTI											
NON METALLICI	122,4	133,2	140,1	150,8	163,1	169,2	175,2	184,9	189,9	197,6	200,9
	22,4%	8,9%	5,1%	7,6%	8,2%	3,7%	3,5%	5,5%	2,7%	4,1%	1,6%
PRODOTTI CHIMICI	120,0	133,3	141,0	159,3	170,7	155,0	154,0	164,1	174,2	170,4	168,2
	20,0%	11,1%	5,8%	13,0%	7,1%	-9,2%	-0,7%	6,6%	6,2%	-2,2%	-1,3%
PRODOTTI METALMECCANICI	127,2	146,3	157,6	170,6	183,3	180,6	185,2	197,4	208,0	215,4	225,5
	27,2%	15,0%	7,7%	8,2%	7,5%	-1,5%	2,6%	6,6%	5,4%	3,5%	4,7%
di cui:											
PRODOTTI IN METALLO	124,0	141,4	149,5	161,4	173,7	172,8	172,1	192,4	201,6	204,8	208,4
	24,0%	14,1%	5,7%	8,0%	7,6%	-0,5%	-0,4%	11,8%	4,8%	1,6%	1,8%
MACCHINE AGRICOLE											
ED INDUSTRIALI	130,5	149,8	160,9	172,6	184,3	182,3	188,5	200,4	212,1	224,2	233,6
	30,5%	14,8%	7,4%	7,3%	6,7%	-1,1%	3,4%	6,3%	5,8%	5,7%	4,2%
MACCHINE PER UFFICIO	129,0	144,2	165,2	179,1	187,4	179,8	192,7	199,4	202,5	204,6	216,0
	29,0%	11,8%	14,6%	8,4%	4,6%	-4,1%	7,2%	3,5%	1,6%	1,0%	5,6%
MATERIALE ELETTRICO											
ED ELETTRONICO	122,8	143,4	154,4	179,1	187,3	183,1	185,1	192,9	207,3	207,9	224,2
	22,8%	16,8%	7,6%	16,0%	4,6%	-2,2%	1,1%	4,2%	7,5%	0,3%	7,8%
MEZZI DI TRASPORTO	134,0	148,6	164,8	185,4	192,2	194,0	198,3	210,5	221,9	235,3	248,5
	34,0%	10,9%	10,9%	12,5%	3,7%	0,9%	2,2%	6,1%	5,4%	6,1%	5,6%
di cui:											
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	123,8	134,1	148,3	161,1	177,5	176,5	184,5	202,0	207,2	229,2	229,9
	23,8%	8,3%	10,6%	8,6%	10,2%	-0,6%	4,5%	9,5%	2,6%	10,6%	0,3%
MEZZI DI TRASPORTO											
(ESCLUSI AUTOVEICOLI)	170,4	222,9	248,6	287,6	255,3	304,1	271,8	247,8	286,2	310,4	321,7
	70,4%	30,8%	11,5%	15,7%	-11,2%	19,1%	-10,6%	-8,9%	15,5%	8,4%	3,6%
PRODOTTI ALIMENTARI,											
BEVANDE, TABACCO	121,2	137,8	149,5	165,0	181,4	169,3	164,7	171,7	184,2	178,3	175,9
	21,2%	13,7%	8,5%	10,3%	9,9%	-6,7%	-2,7%	4,2%	7,3%	-3,2%	-1,4%

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO IN ITALIA

Prezzi delle esportazioni per settori

(indici dei valori unitari 1980 = 100 e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	112,5	132,8	145,8	162,8	179,2	179,9	183,8	186,0	203,4	207,5	212,9
	12,5%	18,0%	9,8%	11,7%	10,1%	0,4%	2,1%	1,2%	9,4%	2,0%	2,6%
di cui:											
PRODOTTI TESSILI	114,4	134,0	146,0	162,4	180,4	178,5	181,6	187,7	201,7	208,2	210,1
	14,4%	17,1%	8,9%	11,3%	11,0%	-1,0%	1,7%	3,3%	7,5%	3,2%	0,9%
CUOIO, CALZATURE	109,0	130,7	145,5	163,4	177,3	182,4	187,6	182,6	206,3	206,2	218,1
	9,0%	19,9%	11,3%	12,3%	8,5%	2,9%	2,8%	-2,7%	13,0%	0,0%	5,8%
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	120,2	139,8	153,2	164,0	179,2	177,8	181,2	188,2	194,0	195,0	198,2
	20,2%	16,3%	9,6%	7,1%	9,3%	-0,8%	1,9%	3,9%	3,1%	0,5%	1,6%
di cui:											
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	114,4	131,0	140,5	152,4	166,3	171,7	173,9	175,1	193,5	203,6	204,5
	14,4%	14,5%	7,2%	8,5%	9,1%	3,3%	1,3%	0,7%	10,5%	5,2%	0,4%
CARTA, ARTICOLI DI CARTA E STAMPA	115,2	131,7	144,5	161,7	181,9	179,0	180,2	193,3	205,9	206,7	204,6
	15,2%	14,3%	9,7%	11,9%	12,5%	-1,6%	0,7%	7,3%	6,5%	0,4%	-1,0%
PRODOTTI IN GOMMA E PLASTICA	116,9	126,4	137,0	154,1	167,8	168,8	169,6	177,7	181,5	175,4	180,9
	16,9%	8,1%	8,4%	12,5%	8,9%	0,6%	0,5%	4,8%	2,1%	-3,3%	3,2%
TOTALE	123,1	142,0	152,5	167,1	180,7	172,3	173,9	182,9	194,4	198,6	204,4
	23,1%	15,4%	7,4%	9,6%	8,1%	-4,6%	0,9%	5,2%	6,3%	2,1%	2,9%

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

(segue: Tavola C/7)

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO IN ITALIA

Prezzi delle importazioni per settori

(indici di valori unitari 1980 = 100 e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA,											
SILVICOLTURA E PESCA	123,0	132,6	143,0	165,1	170,8	159,4	151,9	160,7	168,2	155,3	153,5
	23,0%	7,8%	7,9%	15,5%	3,5%	-6,7%	-4,7%	5,8%	4,6%	-7,7%	-1,1%
PRODOTTI ENERGETICI	152,3	169,7	170,9	193,7	205,0	98,6	93,5	82,3	97,6	105,4	101,5
	52,3%	11,4%	0,7%	13,4%	5,8%	-51,9%	-5,1%	-12,0%	18,6%	8,1%	-3,7%
MINERALI FERROSI											
E NON FERROSI	109,5	118,7	129,9	141,6	148,4	131,8	125,4	145,5	165,8	140,9	131,0
	9,5%	8,4%	9,4%	9,0%	4,8%	-11,2%	-4,9%	16,1%	13,9%	-15,1%	-7,0%
MINERALI E PRODOTTI											
NON METALLICI	127,4	140,5	146,1	159,4	172,7	171,0	172,3	181,8	188,7	191,6	198,8
	27,4%	10,3%	4,0%	9,1%	8,4%	-1,0%	0,7%	5,6%	3,8%	1,5%	3,8%
PRODOTTI CHIMICI	119,5	136,8	143,2	160,9	174,7	164,9	160,8	170,8	185,1	185,3	189,9
	19,5%	14,5%	4,7%	12,4%	8,5%	-5,6%	-2,5%	6,2%	8,4%	0,1%	2,5%
PRODOTTI METALMECCANICI	126,1	147,8	156,8	169,4	191,0	195,9	197,1	202,8	208,8	208,6	212,9
	26,0%	17,2%	6,1%	8,1%	12,7%	2,6%	0,7%	2,9%	3,0%	-0,1%	2,1%
di cui:											
PRODOTTI IN METALLO	130,1	150,6	156,1	165,0	179,2	185,0	181,7	196,3	202,6	207,3	213,1
	30,1%	15,8%	3,6%	5,7%	8,6%	3,3%	-1,8%	8,0%	3,2%	2,4%	2,8%
MACCHINE AGRICOLE											
ED INDUSTRIALI	122,4	144,7	152,3	165,6	182,7	192,8	197,3	198,1	201,2	204,0	212,9
	22,4%	18,3%	5,2%	8,7%	10,4%	5,5%	2,4%	0,4%	1,6%	1,4%	4,4%
MACCHINE PER UFFICIO	131,3	147,5	158,8	172,4	205,5	206,6	194,8	203,3	207,9	201,9	200,6
	31,3%	12,3%	7,6%	8,6%	19,2%	0,5%	-5,7%	4,4%	2,2%	-2,9%	-0,6%
MATERIALE ELETTRICO											
ED ELETTRONICO	126,4	150,4	160,1	172,6	193,1	195,3	201,7	208,2	218,9	218,2	221,2
	26,4%	19,0%	6,4%	7,9%	11,8%	1,1%	3,3%	3,2%	5,2%	-0,3%	1,4%
MEZZI DI TRASPORTO	118,1	140,1	154,5	167,7	186,9	189,4	196,7	208,2	210,2	224,6	229,9
	18,1%	18,6%	10,2%	8,5%	11,5%	1,4%	3,8%	5,9%	1,0%	6,8%	2,4%
di cui:											
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	114,1	130,6	147,8	158,4	175,4	190,4	196,5	206,8	206,6	220,1	230,2
	14,1%	14,5%	13,2%	7,2%	10,7%	8,5%	3,2%	5,2%	-0,1%	6,5%	4,6%
MEZZI DI TRASPORTO											
(ESCLUSI AUTOVEICOLI)	151,2	218,6	201,6	245,2	267,6	202,3	201,5	208,4	229,3	246,5	226,1
	51,2%	44,6%	-7,8%	21,6%	9,1%	-24,4%	-0,4%	3,4%	10,0%	7,5%	-8,3%
PRODOTTI ALIMENTARI,											
BEVANDE, TABACCO	121,7	140,6	148,2	163,6	171,1	167,5	167,1	181,1	195,1	185,2	185,6
	21,7%	15,6%	5,4%	10,4%	4,6%	-2,1%	-0,3%	8,4%	7,7%	-5,1%	0,2%

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO IN ITALIA

Prezzi delle importazioni per settori

(indici di valori unitari 1980 = 100 e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	124,1	141,4	148,7	171,7	189,9	177,1	170,0	184,5	193,4	185,9	176,7
	24,0%	13,9%	5,2%	15,5%	10,6%	-6,7%	-4,0%	8,5%	4,9%	-3,9%	-4,9%
di cui:											
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	126,3	142,6	150,3	170,3	187,9	177,8	168,2	181,7	191,5	182,4	173,5
	26,3%	12,9%	5,4%	13,3%	10,4%	-5,4%	-5,4%	8,1%	5,4%	-4,7%	-4,9%
CUOIO, CALZATURE	113,6	136,5	142,3	177,2	197,3	173,3	177,0	195,0	200,2	198,9	189,2
	13,6%	20,2%	4,2%	24,6%	11,3%	-12,1%	2,1%	10,2%	2,6%	-0,6%	-4,9%
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	116,8	129,6	132,3	154,3	163,3	152,9	154,9	165,5	177,3	171,0	162,7
	16,8%	10,9%	2,1%	16,6%	5,8%	-6,4%	1,3%	6,9%	7,2%	-3,5%	-4,9%
di cui:											
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	111,2	118,4	123,3	135,6	139,4	136,0	139,0	143,4	148,0	159,9	158,5
	11,2%	6,5%	4,2%	10,0%	2,8%	-2,4%	2,2%	3,1%	3,2%	8,1%	-0,9%
CARTA, ARTICOLI DI CARTA E STAMPA	124,3	133,9	134,5	165,8	169,7	158,1	166,5	188,3	208,2	186,5	161,7
	24,3%	7,7%	0,5%	23,3%	2,3%	-6,8%	5,3%	13,1%	10,6%	-10,4%	-13,3%
PRODOTTI IN GOMMA E PLASTICA	119,6	132,6	137,5	149,4	159,8	166,7	166,2	169,9	172,7	173,0	180,4
	19,6%	10,8%	3,7%	8,7%	7,0%	4,3%	-0,3%	2,2%	1,7%	0,2%	4,2%
TOTALE	129,4	145,6	152,6	169,8	182,5	150,2	148,1	154,0	165,8	164,6	163,3
	29,4%	12,5%	4,8%	11,3%	7,5%	-17,7%	-1,4%	4,0%	7,6%	-0,7%	-0,8%

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

(segue: Tavola C/8)

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO IN ITALIA

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)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA,											
SILVICOLTURA E PESCA	95,2	102,6	99,4	94,2	104,6	115,7	121,3	122,9	116,7	145,0	160,8
	-4,8%	7,7%	-3,1%	-5,2%	11,0%	10,6%	4,8%	1,3%	-5,0%	24,2%	10,9%
PRODOTTI ENERGETICI	92,5	93,1	96,1	93,5	93,8	98,2	95,8	100,2	97,0	98,5	101,7
	-7,5%	0,6%	3,2%	-2,7%	0,3%	4,7%	-2,5%	4,7%	-3,3%	1,6%	3,2%
MINERALI FERROSI											
E NON FERROSI	129,8	116,1	105,2	106,0	110,3	114,3	111,5	112,0	111,1	118,9	119,5
	29,8%	-10,5%	-9,4%	0,8%	4,0%	3,7%	-2,5%	0,5%	-0,8%	7,1%	0,5%
MINERALI E PRODOTTI											
NON METALLICI	96,1	94,8	95,8	94,6	94,4	98,9	101,7	101,7	100,6	103,2	101,0
	-3,9%	-1,3%	1,1%	-1,3%	-0,1%	4,8%	2,8%	-0,1%	-1,0%	2,5%	-2,1%
PRODOTTI CHIMICI	100,4	97,4	98,4	99,0	97,7	94,0	95,8	96,1	94,1	91,9	88,6
	,4%	-3,0%	1,0%	0,6%	-1,3%	-3,8%	1,9%	0,3%	-2,0%	-2,3%	-3,6%
PRODOTTI METALMECCANICI	100,9	99,0	100,5	100,7	96,0	92,2	93,9	97,3	99,6	103,2	105,9
	,9%	-1,9%	1,6%	0,1%	-4,7%	-3,9%	1,9%	3,6%	2,3%	3,6%	2,6%
di cui:											
PRODOTTI IN METALLO	95,3	93,9	95,8	97,8	96,9	93,4	94,7	98,0	99,5	98,8	97,8
	-4,7%	-1,5%	2,0%	2,1%	-0,9%	-3,6%	1,5%	3,5%	1,5%	-0,8%	-1,0%
MACCHINE AGRICOLE											
ED INDUSTRIALI	106,7	103,5	105,6	104,3	100,8	94,6	95,5	101,2	105,4	109,9	109,7
	6,7%	-3,0%	2,1%	-1,3%	-3,3%	-6,2%	1,0%	5,9%	4,2%	4,3%	-0,2%
MACCHINE PER UFFICIO	98,2	97,8	104,1	103,9	91,2	87,0	98,9	98,1	97,4	101,4	107,7
	-1,8%	-0,5%	6,5%	-0,2%	-12,2%	-4,6%	13,7%	-0,9%	-0,6%	4,0%	6,3%
MATERIALE ELETTRICO											
ED ELETTRONICO	97,2	95,4	96,4	103,7	97,0	93,8	91,8	92,7	94,7	95,3	101,4
	-2,8%	-1,9%	1,1%	7,6%	-6,5%	-3,3%	-2,1%	1,0%	2,2%	0,6%	6,4%
MEZZI DI TRASPORTO	113,4	106,1	106,7	110,6	102,8	102,4	100,8	101,1	105,5	104,8	108,1
	13,4%	-6,5%	0,6%	3,6%	-7,0%	-0,4%	-1,5%	0,2%	4,4%	-0,7%	3,2%
di cui:											
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	108,5	102,7	100,4	101,7	101,2	92,7	93,9	97,7	100,3	104,1	99,9
	8,5%	-5,4%	-2,3%	1,3%	-0,5%	-8,4%	1,3%	4,0%	2,7%	3,8%	-4,1%
MEZZI DI TRASPORTO											
(ESCLUSI AUTOVEICOLI)	112,7	102,0	123,3	117,3	95,4	150,3	134,9	118,9	124,8	125,9	142,3
	12,7%	-9,5%	20,9%	-4,9%	-18,6%	57,6%	-10,2%	-11,9%	5,0%	0,8%	13,0%
PRODOTTI ALIMENTARI,											
BEVANDE, TABACCO	99,6	98,0	100,9	100,8	106,0	101,0	98,6	94,8	94,4	96,3	94,7
	-,4%	-1,6%	2,9%	0,0%	5,1%	-4,7%	-2,4%	-3,9%	-0,4%	2,0%	-1,6%

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO IN ITALIA

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)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	90,7	93,9	98,0	94,8	94,3	101,6	108,1	100,8	105,1	111,6	120,5
	-9,3%	3,6%	4,3%	-3,3%	-0,5%	7,7%	6,4%	-6,7%	4,3%	6,2%	7,9%
di cui:											
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	90,6	94,0	97,1	95,4	96,0	100,4	106,0	103,3	105,3	114,2	121,1
	-9,4%	3,8%	3,3%	-1,8%	0,6%	4,6%	7,6%	-4,4%	2,0%	8,4%	6,0%
CUOIO, CALZATURE	96,0	95,7	102,3	92,2	89,9	105,3	106,0	93,6	103,1	103,7	115,3
	-4,0%	-0,2%	6,9%	-9,9%	-2,5%	17,1%	0,7%	-11,7%	10,1%	0,6%	11,2%
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	102,9	107,9	115,8	106,3	109,7	116,3	117,0	113,7	109,4	114,0	121,8
	2,9%	4,8%	7,4%	-8,2%	3,2%	6,0%	0,6%	-2,8%	-3,8%	4,2%	6,8%
di cui:											
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	102,9	110,7	113,9	112,4	119,3	126,3	125,1	122,1	130,8	127,3	129,1
	2,9%	7,5%	2,9%	-1,4%	6,1%	5,9%	-1,0%	-2,4%	7,1%	-2,7%	1,4%
CARTA, ARTICOLI DI CARTA E STAMPA	92,7	98,4	107,4	97,5	107,2	113,2	108,3	102,7	98,9	110,8	126,5
	-7,3%	6,1%	9,2%	-9,3%	10,0%	5,6%	-4,3%	-5,2%	-3,7%	12,1%	14,1%
PRODOTTI IN GOMMA E PLASTICA	97,7	95,3	99,7	103,1	105,0	101,3	102,0	104,6	105,1	101,4	100,3
	-2,3%	-2,4%	4,6%	3,5%	1,8%	-3,6%	0,8%	2,5%	0,4%	-3,5%	-1,0%
TOTALE	95,1	97,5	99,9	98,4	99,0	114,7	117,4	118,7	117,3	120,7	125,1
	-4,9%	2,5%	2,5%	-1,5%	0,6%	15,9%	2,4%	1,1%	-1,2%	2,9%	3,7%

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

(segue: Tavola C/9)

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO IN ITALIA

Quantità esportate per settori

(indici 1980 = 100 e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA,											
SILVICOLTURA E PESCA	102,9	106,1	107,1	107,0	113,9	98,8	98,7	100,9	111,4	103,6	105,1
	2,9%	3,1%	1,0%	-0,2%	6,5%	-13,3%	-0,1%	2,2%	10,4%	-7,0%	1,4%
PRODOTTI ENERGETICI	97,9	111,1	95,6	87,1	95,1	109,0	107,1	102,9	100,9	115,8	118,0
	-2,1%	13,5%	-13,9%	-8,9%	9,2%	14,6%	-1,7%	-4,0%	-1,9%	14,8%	1,9%
MINERALI FERROSI											
E NON FERROSI	95,9	108,1	111,0	122,1	126,9	119,9	122,7	121,4	132,7	139,7	142,9
	-4,1%	12,8%	2,7%	10,0%	3,9%	-5,5%	2,4%	-1,1%	9,3%	5,3%	2,4%
MINERALI E PRODOTTI											
NON METALLICI	95,6	94,2	107,5	113,2	111,2	105,9	108,8	122,2	135,5	135,2	135,8
	-4,4%	-1,5%	14,2%	5,3%	-1,8%	-4,8%	2,7%	12,3%	10,9%	-0,2%	0,4%
PRODOTTI CHIMICI	105,3	102,2	121,0	135,0	145,7	146,8	156,6	171,0	174,5	176,6	180,8
	5,3%	-2,9%	18,4%	11,6%	7,9%	0,8%	6,7%	9,2%	2,0%	1,2%	2,3%
PRODOTTI METALMECCANICI	100,1	100,5	106,2	111,5	121,2	125,4	129,2	136,6	153,5	156,2	155,7
	,1%	0,3%	5,7%	4,9%	8,8%	3,4%	3,1%	5,7%	12,4%	1,8%	-0,4%
di cui:											
PRODOTTI IN METALLO	107,6	104,1	107,4	104,9	105,1	103,7	106,6	110,0	122,8	126,7	131,7
	7,6%	-3,2%	3,1%	-2,3%	0,3%	-1,4%	2,7%	3,3%	11,6%	3,2%	3,9%
MACCHINE AGRICOLE											
ED INDUSTRIALI	97,7	96,9	103,9	109,3	118,5	124,0	127,8	131,5	149,1	149,6	148,0
	-2,3%	-0,8%	7,2%	5,2%	8,4%	4,6%	3,1%	2,9%	13,4%	0,3%	-1,1%
MACCHINE PER UFFICIO	92,5	101,3	102,9	117,8	164,4	166,0	157,5	174,8	212,8	212,1	207,3
	-7,5%	9,5%	1,6%	14,5%	39,5%	0,9%	-5,1%	10,9%	21,8%	-0,4%	-2,3%
MATERIALE ELETTRICO											
ED ELETTRONICO	101,9	105,5	112,0	113,4	123,4	130,6	139,3	154,9	163,7	174,4	173,5
	1,9%	3,5%	6,2%	1,2%	8,8%	5,8%	6,7%	11,2%	5,7%	6,6%	-0,5%
MEZZI DI TRASPORTO	97,2	92,2	97,5	93,2	99,8	105,2	110,3	117,5	132,9	143,1	138,8
	-2,8%	-5,1%	5,7%	-4,4%	7,1%	5,4%	4,9%	6,5%	13,1%	7,7%	-3,0%
di cui:											
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	90,5	85,8	90,1	92,8	93,9	106,0	115,0	119,5	137,0	135,4	139,0
	-9,5%	-5,2%	5,1%	2,9%	1,2%	12,9%	8,5%	3,9%	14,6%	-1,2%	2,7%
MEZZI DI TRASPORTO											
(ESCLUSI AUTOVEICOLI)	113,3	95,6	102,2	88,0	109,3	86,3	88,1	110,6	117,4	140,8	135,1
	13,3%	-15,6%	6,8%	-13,9%	24,2%	-21,0%	2,1%	25,5%	6,2%	19,9%	-4,0%

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO IN ITALIA

Quantità esportate per settori

(Indici 1980 = 100 e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO	123,3	121,1	111,9	129,6	148,9	137,9	145,6	156,1	162,1	175,5	197,9
	23,3%	-1,8%	-7,6%	15,8%	14,9%	-7,3%	5,6%	7,2%	3,8%	8,2%	12,8%
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	110,1	114,3	120,0	131,8	140,8	144,4	143,8	147,7	150,2	158,5	153,4
	10,1%	3,8%	5,0%	9,8%	6,8%	2,6%	-0,4%	2,7%	1,7%	5,5%	-3,2%
di cui:											
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	111,7	113,1	121,2	133,6	142,0	150,0	151,8	154,0	158,4	166,1	167,3
	11,7%	1,3%	7,2%	10,2%	6,3%	5,7%	1,2%	1,5%	2,9%	4,9%	0,7%
CUOIO, CALZATURE	107,5	116,3	117,8	128,6	138,5	134,8	130,4	136,5	136,7	145,3	130,1
	7,5%	8,2%	1,3%	9,1%	7,7%	-2,7%	-3,3%	4,8%	0,1%	6,3%	-10,5%
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	111,6	113,6	110,6	127,1	133,4	132,5	136,6	148,9	166,3	170,5	176,8
	11,6%	1,8%	-2,6%	14,9%	5,0%	-0,7%	3,1%	9,0%	11,7%	2,5%	3,7%
di cui:											
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	109,8	103,7	109,9	114,0	120,6	122,9	131,8	149,6	154,5	155,1	158,6
	9,8%	-5,6%	6,0%	3,8%	5,8%	1,9%	7,2%	13,5%	3,3%	0,3%	2,3%
CARTA, ARTICOLI DI CARTA E STAMPA	111,4	109,8	105,5	126,5	126,5	129,8	138,0	153,5	164,0	172,0	188,0
	11,4%	-1,4%	-3,9%	19,9%	0,0%	2,6%	6,3%	11,3%	6,8%	4,8%	9,3%
PRODOTTI IN GOMMA E PLASTICA	103,1	110,0	117,2	123,1	135,2	141,7	155,5	175,5	193,4	211,5	219,5
	3,1%	6,8%	6,5%	5,0%	9,8%	4,8%	9,7%	12,9%	10,2%	9,3%	3,8%
TOTALE	104,8	104,7	108,6	115,7	124,2	126,4	130,0	136,2	148,4	153,6	153,8
	4,8%	0,0%	3,7%	6,5%	7,3%	1,8%	2,9%	4,8%	9,0%	3,5%	0,1%

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

(segue: Tavola C/10)

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO IN ITALIA

Quantità importate per settori

(indici 1980 = 100 e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA,											
SILVICOLTURA E PESCA	88,3	94,2	94,4	97,5	113,4	109,6	118,7	118,3	122,3	125,2	141,1
	-11,7%	6,7%	0,3%	3,2%	16,3%	-3,3%	8,2%	-0,3%	3,4%	2,3%	12,7%
PRODOTTI ENERGETICI	96,7	91,8	93,4	90,6	94,7	101,6	101,9	98,0	104,8	109,1	110,9
	-3,3%	-5,1%	1,8%	-3,0%	4,4%	7,3%	0,3%	-3,8%	6,9%	4,1%	1,6%
MINERALI FERROSI											
E NON FERROSI	90,1	100,5	94,1	116,4	121,4	126,0	134,0	144,1	164,1	175,1	178,6
	-9,9%	11,6%	-6,4%	23,7%	4,3%	3,8%	6,3%	7,6%	13,8%	6,7%	2,0%
MINERALI E PRODOTTI											
NON METALLICI	85,8	81,7	83,5	96,6	99,3	101,3	113,5	130,6	143,9	152,1	153,2
	-14,2%	-4,8%	2,2%	15,7%	2,8%	2,0%	12,1%	15,1%	10,2%	5,7%	0,7%
PRODOTTI CHIMICI	96,9	99,1	110,6	123,4	135,3	142,5	155,6	173,0	180,8	186,5	184,9
	-3,1%	2,3%	11,6%	11,5%	9,7%	5,3%	9,2%	11,2%	4,5%	3,2%	-0,9%
PRODOTTI METALMECCANICI	90,6	85,9	85,9	101,8	110,7	116,6	138,4	161,0	173,4	185,9	190,3
	-9,4%	-5,3%	0,1%	18,5%	8,8%	5,3%	18,7%	16,3%	7,7%	7,2%	2,3%
di cui:											
PRODOTTI IN METALLO	82,2	77,2	77,6	86,0	95,9	101,6	115,5	140,6	156,6	161,3	168,0
	-17,8%	-6,0%	0,6%	10,8%	11,5%	5,9%	13,7%	21,7%	11,4%	3,0%	4,1%
MACCHINE AGRICOLE											
ED INDUSTRIALI	92,1	81,3	79,1	86,8	93,6	101,2	118,5	137,1	152,2	162,4	157,7
	-7,9%	-11,7%	-2,8%	9,7%	7,8%	8,2%	17,0%	15,7%	11,1%	6,7%	-2,9%
MACCHINE PER UFFICIO	95,0	94,7	98,1	126,8	139,2	137,3	176,3	193,0	199,5	215,2	236,5
	-5,0%	-0,3%	3,6%	29,2%	9,8%	-1,3%	28,4%	9,4%	3,4%	7,9%	9,9%
MATERIALE ELETTRICO											
ED ELETTRONICO	88,7	87,9	88,6	107,4	116,0	124,8	144,6	173,0	184,6	199,8	204,6
	-11,3%	-0,9%	0,8%	21,3%	8,0%	7,6%	15,8%	19,6%	6,7%	8,2%	2,4%
MEZZI DI TRASPORTO	103,5	92,2	75,5	92,2	99,7	101,6	117,3	127,2	155,4	164,6	179,2
	3,5%	-10,9%	-18,1%	22,1%	8,1%	1,9%	15,5%	8,5%	22,1%	5,9%	8,9%
di cui:											
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	101,3	95,2	73,4	88,0	97,7	97,2	115,9	129,7	155,9	160,2	165,4
	1,3%	-6,0%	-23,0%	20,0%	10,9%	-0,4%	19,2%	11,9%	20,2%	2,8%	3,2%
MEZZI DI TRASPORTO											
(ESCLUSI AUTOVEICOLI)	105,6	71,3	80,7	97,6	100,9	115,2	122,4	117,5	153,8	187,8	259,5
	5,6%	-32,5%	13,2%	20,9%	3,4%	14,2%	6,3%	-4,0%	30,9%	22,1%	38,2%
PRODOTTI ALIMENTARI											
BEVANDE, TABACCO	95,4	109,1	112,4	113,4	139,4	130,6	134,8	133,6	138,2	144,1	154,2
	-4,6%	14,4%	3,0%	0,9%	23,0%	-6,3%	3,2%	-0,9%	3,5%	4,2%	7,0%

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO IN ITALIA

Quantità importate per settori

(indici 1980 = 100 e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	88,2	92,5	94,5	109,9	121,6	129,6	158,7	163,9	176,5	186,1	205,7
	-11,8%	4,9%	2,2%	16,2%	10,6%	6,6%	22,5%	3,3%	7,7%	5,4%	10,5%
di cui:											
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	87,4	89,9	91,3	106,2	116,9	124,7	155,1	159,0	169,2	178,2	200,8
	-12,6%	2,9%	1,6%	16,3%	10,1%	6,7%	24,3%	2,5%	6,4%	5,3%	12,7%
CUOIO, CALZATURE	92,1	104,2	109,5	126,8	143,0	153,0	176,1	185,9	210,0	221,1	227,1
	-7,9%	13,2%	5,1%	15,8%	12,8%	6,9%	15,1%	5,6%	13,0%	5,3%	2,7%
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	87,3	86,5	92,0	105,4	109,4	115,8	133,5	138,5	151,6	159,9	170,4
	-12,7%	-0,9%	6,4%	14,6%	3,8%	5,8%	15,3%	3,7%	9,5%	5,5%	6,5%
di cui:											
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	86,6	81,3	77,9	87,6	85,1	86,4	101,8	113,6	126,6	127,9	137,6
	-13,4%	-6,1%	-4,2%	12,4%	-2,8%	1,5%	17,9%	11,5%	11,5%	1,0%	7,6%
CARTA, ARTICOLI DI CARTA E STAMPA	94,0	99,3	107,7	120,5	129,5	138,5	159,9	160,3	174,9	191,3	207,0
	-6,0%	5,7%	8,4%	11,9%	7,5%	7,0%	15,4%	0,3%	9,1%	9,4%	8,2%
PRODOTTI IN GOMMA E PLASTICA	88,9	90,1	96,4	116,5	131,0	138,3	160,2	175,0	194,7	206,0	211,5
	-11,1%	1,4%	7,0%	20,9%	12,4%	5,6%	15,8%	9,2%	11,3%	5,8%	2,7%
TOTALE	93,6	93,3	93,4	102,0	110,7	115,9	128,1	136,5	147,8	154,5	161,3
	-6,4%	-0,4%	0,1%	9,2%	8,5%	4,8%	10,5%	6,5%	8,3%	4,5%	4,5%

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

(segue: Tavola C/11)

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO IN ITALIA

Tassi di copertura reali per settori

(rapporti percentuali tra gli indici delle quantità esportate ed importate 1980 = 100 e variazione percentuale sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA,											
SILVICOLTURA E PESCA	116,5	112,6	113,5	109,8	100,4	90,1	83,1	85,3	91,1	82,8	74,5
	16,5%	-3,3%	0,7%	-3,3%	-8,5%	-10,3%	-7,7%	2,6%	6,8%	-9,1%	-10,0%
PRODOTTI ENERGETICI	101,2	121,0	102,4	96,1	100,5	107,3	105,2	104,9	96,3	106,1	106,4
	1,2%	19,5%	-15,4%	-6,1%	4,5%	6,8%	-2,0%	-0,2%	-8,3%	10,3%	0,2%
MINERALI FERROSI											
E NON FERROSI	106,4	107,6	117,9	104,9	104,5	95,1	91,6	84,2	80,9	79,8	80,0
	6,4%	1,1%	9,6%	-11,1%	-0,4%	-9,0%	-3,7%	-8,1%	-3,9%	-1,4%	0,4%
MINERALI E PRODOTTI											
NON METALLICI	111,4	115,2	128,7	117,2	112,0	104,5	95,8	93,5	94,2	88,9	88,7
	11,4%	3,4%	11,7%	-8,9%	-4,5%	-6,6%	-8,3%	-2,4%	0,7%	-5,6%	-0,3%
PRODOTTI CHIMICI	108,6	103,1	109,4	109,4	107,7	103,0	100,7	98,9	96,5	94,7	97,8
	8,6%	-5,1%	6,1%	0,0%	-1,6%	-4,3%	-2,2%	-1,8%	-2,4%	-1,9%	3,2%
PRODOTTI METALMECCANICI	110,5	117,0	123,6	109,5	109,5	107,5	93,3	84,8	88,5	84,0	81,8
	10,5%	5,9%	5,6%	-11,4%	0,0%	-1,8%	-13,1%	-9,1%	4,3%	-5,0%	-2,6%
di cui:											
PRODOTTI IN METALLO	130,9	134,9	138,3	121,9	109,6	102,1	92,2	78,3	78,4	78,6	78,4
	30,9%	3,0%	2,5%	-11,9%	-10,1%	-6,9%	-9,6%	-15,1%	0,1%	0,2%	-0,2%
MACCHINE AGRICOLE											
ED INDUSTRIALI	106,1	119,2	131,4	126,0	126,7	122,5	107,9	95,9	98,0	92,2	93,8
	6,1%	12,4%	10,3%	-4,1%	0,6%	-3,3%	-11,9%	-11,1%	2,1%	-5,9%	1,8%
MACCHINE PER UFFICIO	97,4	106,9	104,9	93,0	118,1	120,9	89,3	90,6	106,7	98,6	87,6
	-2,6%	9,8%	-1,9%	-11,4%	27,1%	2,3%	-26,1%	1,4%	17,8%	-7,6%	-11,1%
MATERIALE ELETTRICO											
ED ELETTRONICO	114,8	120,0	126,5	105,5	106,4	104,6	96,3	89,6	88,6	87,3	84,8
	14,8%	4,5%	5,4%	-16,6%	0,8%	-1,7%	-7,9%	-7,0%	-1,0%	-1,5%	-2,9%
MEZZI DI TRASPORTO	93,9	100,1	129,1	101,0	100,1	103,5	94,0	92,4	85,5	86,9	77,4
	-6,1%	6,6%	29,0%	-21,7%	-0,9%	3,4%	-9,2%	-1,8%	-7,4%	1,7%	-10,9%
di cui:											
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	89,3	90,1	122,9	105,4	96,1	109,0	99,3	92,1	87,9	84,5	84,0
	-10,7%	0,8%	36,4%	-14,2%	-8,8%	13,4%	-9,0%	-7,2%	-4,6%	-3,8%	-0,5%
MEZZI DI TRASPORTO											
(ESCLUSI AUTOVEICOLI)	107,4	134,1	126,6	90,2	108,3	74,9	72,0	94,1	76,3	74,9	52,1
	7,4%	24,9%	-5,6%	-28,8%	20,1%	-30,8%	-3,9%	30,7%	-18,9%	-1,8%	-30,5%
PRODOTTI ALIMENTARI,											
BEVANDE, TABACCO	129,3	111,0	99,5	114,3	106,8	105,6	108,0	116,9	117,3	121,8	128,3
	29,3%	-14,1%	-10,3%	14,8%	-6,6%	-1,1%	2,3%	8,2%	0,3%	3,8%	5,4%

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DEL COMMERCIO ESTERO IN ITALIA

Tassi di copertura reali per settori

(rapporti percentuali tra gli indici delle quantità esportate ed importate 1980 = 100 e variazione percentuale sull'anno precedente)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	124,9	123,6	126,9	119,9	115,8	111,5	90,6	90,1	85,1	85,2	74,6
	24,9%	-1,1%	2,7%	-5,5%	-3,4%	-3,7%	-18,7%	-0,5%	-5,5%	0,1%	-12,5%
di cui:											
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	127,8	125,8	132,7	125,8	121,4	120,3	97,9	96,8	93,6	93,2	83,3
	27,8%	-1,6%	5,5%	-5,2%	-3,5%	-0,9%	-18,6%	-1,1%	-3,3%	-0,4%	-10,6%
CUOIO, CALZATURE	116,8	111,6	107,6	101,4	96,8	88,1	74,0	73,5	65,1	65,7	57,3
	16,8%	-4,4%	-3,6%	-5,8%	-4,5%	-9,0%	-16,0%	-0,8%	-11,4%	1,0%	-12,8%
LEGNO, CARTA, GOMMA, PRODOTTI ALTRE INDUSTRIE MANIFATTURIERE	127,9	131,3	120,2	120,5	121,9	114,4	102,4	107,5	109,7	106,6	103,8
	27,9%	2,7%	-8,4%	0,3%	1,1%	-6,2%	-10,5%	5,1%	2,0%	-2,8%	-2,7%
di cui:											
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	126,8	127,5	141,0	130,2	141,7	142,3	129,4	131,7	122,0	121,2	115,2
	26,8%	0,6%	10,6%	-7,7%	8,8%	0,4%	-9,1%	1,8%	-7,4%	-0,7%	-4,9%
CARTA, ARTICOLI DI CARTA E STAMPA	118,5	110,5	98,0	105,0	97,7	93,7	86,3	95,8	93,8	89,9	90,8
	18,5%	-6,7%	-11,3%	7,1%	-7,0%	-4,1%	-7,9%	11,0%	-2,1%	-4,1%	1,0%
PRODOTTI IN GOMMA E PLASTICA	116,0	122,2	121,6	105,7	103,2	102,5	97,0	100,3	99,3	102,6	103,8
	16,0%	5,4%	-0,5%	-13,1%	-2,3%	-0,7%	-5,3%	3,3%	-0,9%	3,3%	1,1%
TOTALE	111,9	112,3	116,3	113,5	112,2	109,0	101,5	99,8	100,4	99,5	95,4
	11,9%	0,4%	3,6%	-2,4%	-1,1%	-2,8%	-6,9%	-1,6%	0,6%	-0,9%	-4,1%

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

(segue: Tavola C/12)

APERTURA INTERNAZIONALE DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA

Penetrazione delle importazioni a prezzi costanti

(rapporto percentuale tra i volumi delle importazioni e della domanda interna)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	20,7	24,1	24,4	27,2	27,9	28,6	29,4	29,4	32,0	33,9	33,3
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	5,8	5,9	6,3	7,1	7,4	7,5	8,2	8,7	9,1	9,2	9,7
PRODOTTI CHIMICI	20,0	20,3	22,0	23,0	24,2	24,8	25,8	26,6	27,2	27,5	28,1
PRODOTTI IN METALLO	3,0	3,2	3,6	4,1	4,5	4,7	4,9	5,4	5,9	6,3	6,9
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	16,0	16,6	18,1	19,8	20,8	21,4	24,0	25,0	26,6	28,5	32,0
MACCHINE PER UFFICIO ED ELABORAZIONE DATI	57,5	60,6	59,1	58,5	58,0	55,4	56,8	56,2	65,0	65,8	70,5
MATERIALE ELETTRICO ED ELETTRONICO	22,4	21,3	21,5	24,0	25,4	26,3	27,6	30,6	30,7	33,7	35,2
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	36,1	36,3	29,9	34,2	37,0	34,6	38,4	36,4	40,6	41,7	46,9
MEZZI DI TRASPORTO (ESCLUSI AUTOVEICOLI)	24,2	16,3	17,6	19,9	22,9	16,6	19,2	17,2	21,8	25,3	30,4
PRODOTTI ALIMENTARI BEVANDE, TABACCO	12,9	14,5	14,7	15,1	17,7	16,2	16,0	15,5	15,9	16,4	17,3
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	6,9	7,2	8,3	9,0	10,0	10,5	12,6	12,8	13,1	14,2	15,8
CUOIO, CALZATURE	5,9	6,4	7,3	8,9	10,6	11,6	14,1	15,8	18,3	19,3	20,2
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	6,5	6,7	6,9	7,3	7,6	7,6	8,1	8,3	9,1	9,2	9,5
CARTA, ARTICOLI DI CARTA E STAMPA	9,0	9,6	10,2	10,8	11,5	12,0	12,5	11,6	12,0	12,8	13,5
PRODOTTI IN GOMMA E PLASTICA	7,9	8,3	9,4	10,8	11,9	11,7	13,4	13,8	15,2	16,4	16,6
TOTALE MANUFATTI	14,0	14,7	15,3	16,9	18,4	18,4	19,7	20,1	21,4	22,6	23,9

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

APERTURA INTERNAZIONALE DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA

Penetrazione delle importazioni a prezzi correnti

(rapporto percentuale tra i volumi delle importazioni e della domanda interna)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	24,4	28,6	29,0	32,2	31,2	29,1	28,4	29,4	32,4	31,6	30,8
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	6,0	6,1	6,4	7,2	7,7	7,4	7,9	8,7	9,0	8,8	8,7
PRODOTTI CHIMICI	21,9	22,4	23,2	25,0	26,2	25,6	25,5	26,6	28,1	28,1	28,5
PRODOTTI IN METALLO	3,3	3,7	3,9	4,3	4,7	4,7	4,7	5,4	5,7	5,9	6,6
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	19,2	21,4	22,5	23,2	24,4	22,5	23,9	25,0	25,7	26,7	30,6
MACCHINE PER UFFICIO ED ELABORAZIONE DATI	51,4	57,8	57,3	58,8	60,4	54,6	56,2	56,2	62,2	61,9	69,1
MATERIALE ELETTRICO ED ELETTRONICO	20,0	20,3	19,9	22,7	25,4	26,1	27,6	30,6	31,1	33,7	35,9
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	32,7	33,9	29,0	33,3	37,6	36,5	36,9	36,4	39,0	41,4	46,7
PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO	13,6	15,3	14,9	15,5	18,0	15,5	15,1	15,5	16,3	15,6	16,1
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	9,3	9,2	9,8	10,2	11,5	11,0	12,3	12,8	13,2	13,6	14,3
CUOIO, CALZATURE	6,2	7,3	7,8	10,5	12,8	11,7	13,8	15,8	19,7	20,4	20,5
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	8,6	8,5	8,5	9,1	9,0	8,2	8,3	8,3	9,1	9,6	9,5
CARTA, ARTICOLI DI CARTA E STAMPA	10,1	10,3	10,1	11,8	12,0	11,3	11,8	11,6	12,3	11,6	10,4
PRODOTTI IN GOMMA E PLASTICA	9,4	9,6	10,3	11,7	12,8	12,4	13,6	13,8	14,6	15,3	17,1
TOTALE MANUFATTI	15,1	16,2	16,5	18,2	19,8	18,7	19,3	20,2	21,5	21,7	22,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola C/14

APERTURA INTERNAZIONALE DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA

Propensione ad esportare a prezzi costanti

(rapporto percentuale tra i volumi delle esportazioni e della produzione interna)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	12,5	14,9	16,3	16,7	17,2	16,3	16,3	15,8	17,0	18,0	17,7
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	13,2	13,8	16,3	16,6	16,7	15,9	16,0	16,5	17,5	16,8	17,3
PRODOTTI CHIMICI	14,6	14,2	16,2	17,0	17,7	17,6	18,0	18,3	18,5	18,5	19,4
PRODOTTI IN METALLO	11,9	13,1	14,8	14,9	14,9	14,5	13,9	12,6	14,0	14,7	16,2
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	31,2	34,9	39,6	41,2	42,8	42,9	43,4	41,9	44,5	45,2	49,9
MACCHINE PER UFFICIO ED ELABORAZIONE DATI	49,1	54,7	52,7	49,0	54,5	52,5	46,3	45,9	59,2	58,1	60,2
MATERIALE ELETTRICO ED ELETTRONICO	23,5	23,1	24,2	23,5	25,1	25,6	25,3	27,0	26,8	29,3	30,1
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	29,0	29,4	29,7	30,7	31,3	31,8	33,3	30,2	33,1	33,0	37,9
MEZZI DI TRASPORTO ESCLUSI AUTOVEICOLI	35,3	29,5	30,1	26,3	33,9	19,2	21,4	23,6	25,3	28,8	26,5
PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO	7,0	6,9	6,3	7,4	8,3	7,4	7,5	7,7	8,0	8,5	9,5
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	17,8	18,3	21,5	22,0	23,5	24,4	24,3	24,5	24,3	26,0	26,3
CUOIO, CALZATURE	28,8	29,8	31,9	35,3	38,7	39,0	40,2	41,5	43,1	45,0	43,0
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	11,1	11,4	12,9	12,7	14,2	14,1	13,9	14,6	14,8	14,9	14,7
CARTA, ARTICOLI DI CARTA E STAMPA	7,8	7,7	7,4	8,3	8,3	8,4	8,1	8,2	8,3	8,7	9,2
PRODOTTI IN GOMMA E PLASTICA	13,9	15,0	16,9	17,0	18,3	17,9	19,4	21,0	23,0	25,2	25,6
TOTALE MANUFATTI	17,6	18,4	20,0	20,8	22,1	21,8	21,7	21,6	22,9	23,7	24,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola C/15

APERTURA INTERNAZIONALE DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA

Propensione ad esportare a prezzi correnti

(rapporto percentuale tra i valori delle esportazioni e della produzione interna)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	16,9	18,7	18,8	19,4	19,3	17,0	15,6	15,8	17,1	17,4	17,0
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	13,0	13,5	15,7	16,0	16,3	15,4	15,6	16,5	17,2	16,3	15,8
PRODOTTI CHIMICI	16,7	15,9	17,6	19,1	19,6	17,9	17,8	18,3	18,9	18,2	18,5
PRODOTTI IN METALLO	12,7	14,4	15,8	15,5	15,3	14,0	13,0	12,6	13,7	14,2	15,5
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	37,5	42,8	47,3	46,9	47,9	42,9	41,9	41,9	44,4	45,2	50,3
MACCHINE PER UFFICIO ED ELABORAZIONE DATI	43,1	51,7	52,3	50,8	55,2	48,6	45,9	45,9	56,1	54,7	60,8
MATERIALE ELETTRICO ED ELETTRONICO	21,8	22,6	23,2	24,3	25,9	25,6	25,1	27,0	27,6	29,8	32,6
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	28,0	28,2	29,4	30,7	32,7	32,5	31,1	30,2	32,2	34,2	38,2
PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO	7,7	7,5	6,8	8,1	9,3	7,5	7,3	7,7	8,2	8,2	8,8
PRODOTTI TESSILI, ABBIGLIAMENTO	20,6	21,0	23,5	23,2	25,1	24,8	24,6	24,5	25,0	27,0	27,2
CUOIO, CALZATURE	30,2	33,0	35,4	39,2	43,0	42,0	42,5	41,5	47,8	49,3	48,6
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	12,5	13,2	14,7	14,4	16,2	15,7	14,5	14,6	15,7	16,1	15,4
CARTA, ARTICOLI DI CARTA E STAMPA	7,9	8,0	7,6	8,7	9,1	8,6	8,0	8,2	8,3	8,4	8,4
PRODOTTI IN GOMMA E PLASTICA	15,3	16,0	17,7	18,1	19,7	18,4	19,3	21,0	22,3	23,2	25,5
TOTALE MANUFATTI	18,8	19,9	21,1	22,1	23,4	22,0	21,4	21,5	22,9	23,5	24,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

APERTURA INTERNAZIONALE DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA

Competitività all'importazione

(rapporto tra gli indici dei prezzi interni della produzione e gli indici dei prezzi all'importazione base 1988 = 100)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
MINERALI FERROSI											
E NON FERROSI	85,6	82,8	81,4	81,6	87,8	98,0	104,1	100,0	98,4	110,2	111,4
	-4,7	-3,3	-1,7	0,2	7,7	11,6	6,2	-3,9	-1,6	12,0	1,0
MINERALI E PRODOTTI											
NON METALLICI	95,7	95,1	98,0	96,6	95,1	100,7	102,7	100,0	100,8	105,0	108,9
	-8,5	-0,6	3,0	-1,4	-1,6	6,0	1,9	-2,6	0,8	4,2	3,8
PRODOTTI CHIMICI	91,4	90,1	94,6	91,9	92,0	96,2	101,1	100,0	96,1	96,8	97,0
	-4,2	-1,5	5,0	-2,8	0,1	4,6	5,1	-1,1	-3,9	0,7	0,3
PRODOTTI IN METALLO	91,2	87,5	91,9	95,9	96,1	99,1	103,4	100,0	103,5	104,8	104,1
	-15,9	-4,1	5,0	4,3	0,2	3,1	4,3	-3,3	3,5	1,3	-0,7
MACCHINE AGRICOLE											
ED INDUSTRIALI	87,7	83,3	87,4	90,5	89,0	93,4	97,8	100,0	104,4	108,8	107,7
	-7,8	-5,0	4,9	3,6	-1,7	5,0	4,7	2,2	4,4	4,1	-0,9
MACCHINE PER UFFICIO											
ED ELABORAZIONE DATI	114,2	105,4	106,8	102,3	91,8	95,8	101,9	100,0	104,8	109,6	108,8
	-17,8	-7,7	1,4	-4,2	-10,2	4,3	6,4	-1,8	4,8	4,6	-0,8
MATERIALE ELETTRICO											
ED ELETTRONICO	112,8	105,5	108,7	108,1	101,4	101,0	99,9	100,0	99,1	101,1	100,8
	-12,1	-6,5	3,0	-0,6	-6,2	-0,4	-1,1	0,1	-0,9	2,0	-0,2
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	114,9	109,6	103,9	104,4	99,2	93,1	103,2	100,0	105,6	102,9	101,4
	-4,5	-4,6	-5,2	0,4	-4,9	-6,2	10,8	-3,1	5,6	-2,5	-1,5
PRODOTTI ALIMENTARI,											
BEVANDE, TABACCO	94,6	94,0	99,3	97,5	99,4	105,5	106,2	100,0	97,7	105,7	108,6
	-6,6	-0,6	5,6	-1,9	2,0	6,2	0,7	-5,9	-2,3	8,2	2,8
PRODOTTI TESSILI,											
ABBIGLIAMENTO	75,7	79,3	86,1	87,7	87,2	95,8	103,5	100,0	99,3	106,2	113,3
	-9,0	4,8	8,5	1,8	-0,5	9,8	8,0	-3,4	-0,7	7,0	6,7
CUOIO, CALZATURE	97,7	92,3	98,4	88,7	86,4	104,5	107,0	100,0	99,3	101,1	108,9
	4,1	-5,5	6,7	-9,9	-2,6	20,9	2,4	-6,6	-0,7	1,8	7,8
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	74,9	77,9	82,0	81,0	85,5	92,9	97,9	100,0	100,6	96,7	100,7
	-2,3	4,1	5,3	-1,3	5,6	8,6	5,5	2,1	0,6	-3,9	4,2
CARTA, ARTICOLI DI CARTA											
E STAMPA	88,5	92,6	101,7	91,0	95,7	107,1	106,8	100,0	97,0	111,2	134,0
	-7,1	4,7	9,8	-10,5	5,1	12,0	-0,3	-6,3	-3,0	14,7	20,5
PRODOTTI IN GOMMA											
E PLASTICA	84,4	85,4	91,2	92,6	93,1	94,4	98,1	100,0	103,6	105,3	96,1
	-6,5	1,2	6,8	1,5	0,6	1,3	3,9	2,0	3,6	1,6	-8,8
TOTALE MANUFATTI	91,2	90,3	93,1	92,8	92,6	98,4	102,3	100,0	99,7	104,6	106,7
	-6,2	-1,0	3,2	-0,3	-0,2	6,2	4,0	-2,3	-0,3	4,9	2,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola C/17

APERTURA INTERNAZIONALE DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA

Profittabilità delle esportazioni

(rapporto tra gli indici dei prezzi all'export e gli indici dei prezzi alla produzione base 1988 = 100)

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
MINERALI FERROSI											
E NON FERROSI	135,5	125,3	115,4	116,0	112,1	104,2	95,7	100,0	100,8	96,4	95,8
	36,3	-7,5	-7,9	0,5	-3,4	-7,1	-8,2	4,5	0,8	-4,4	-0,5
MINERALI E PRODOTTI											
NON METALLICI	98,7	98,1	96,2	96,3	97,7	96,6	97,4	100,0	98,2	96,7	91,2
	4,9	-0,7	-1,9	0,1	1,5	-1,1	0,9	2,6	-1,8	-1,6	-5,6
PRODOTTI CHIMICI	114,3	112,6	108,3	112,1	110,6	101,7	98,6	100,0	101,9	98,9	95,0
	4,9	-1,5	-3,8	3,5	-1,4	-8,0	-3,1	1,4	1,9	-3,0	-3,9
PRODOTTI IN METALLO	106,6	109,5	106,3	104,0	102,9	96,1	93,5	100,0	98,1	96,1	95,9
	13,4	2,7	-2,9	-2,1	-1,1	-6,5	-2,8	7,0	-1,9	-2,0	-0,3
MACCHINE AGRICOLE											
ED INDUSTRIALI	120,2	122,8	119,5	113,8	112,0	100,0	96,5	100,0	99,7	99,9	100,6
	15,7	2,2	-2,7	-4,8	-1,6	-10,7	-3,5	3,6	-0,3	0,1	0,8
MACCHINE PER UFFICIO	87,7	94,6	99,4	103,6	101,3	92,7	99,0	100,0	94,8	94,3	101,0
	19,6	7,9	5,0	4,2	-2,2	-8,5	6,9	1,0	-5,2	-0,5	7,1
MATERIALE ELETTRICO											
ED ELETTRONICO	93,0	97,5	95,7	103,5	103,2	100,2	99,2	100,0	103,2	101,8	108,5
	10,5	4,9	-1,9	8,2	-0,3	-2,9	-1,0	0,9	3,2	-1,3	6,6
AUTOVEICOLI E LORO PARTI	96,7	95,9	98,9	99,7	104,4	101,9	93,2	100,0	97,3	103,6	100,9
	13,7	-0,8	3,1	0,9	4,7	-2,4	-8,6	7,3	-2,7	6,5	-2,6
PRODOTTI ALIMENTARI,											
BEVANDE, TABACCO	111,2	110,0	107,2	109,2	112,5	101,0	97,9	100,0	102,0	96,2	92,1
	6,7	-1,0	-2,6	1,9	3,1	-10,2	-3,1	2,2	2,0	-5,7	-4,3
PRODOTTI TESSILI,											
ABBIGLIAMENTO	115,8	114,7	109,2	105,4	106,5	101,5	101,0	100,0	102,7	104,1	103,5
	-,5	-1,0	-4,8	-3,5	1,1	-4,7	-0,4	-1,0	2,7	1,3	-0,6
CUOIO, CALZATURE	104,9	110,8	111,0	111,1	111,1	107,6	105,8	100,0	110,9	109,5	113,0
	-7,8	5,6	0,2	0,0	0,0	-3,2	-1,7	-5,5	10,9	-1,2	3,2
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	112,6	116,4	113,8	113,7	114,2	111,4	104,6	100,0	106,5	107,9	104,9
	5,3	3,3	-2,2	-0,1	0,5	-2,5	-6,1	-4,4	6,5	1,3	-2,7
CARTA, ARTICOLI DI CARTA											
E STAMPA	102,1	103,4	102,9	104,3	109,1	102,9	98,8	100,0	99,3	97,1	91,9
	-,2	1,3	-0,5	1,4	4,6	-5,7	-4,0	1,3	-0,7	-2,2	-5,3
PRODOTTI IN GOMMA											
E PLASTICA	110,7	106,7	104,5	106,5	107,8	102,6	99,5	100,0	96,9	92,0	99,8
	4,6	-3,6	-2,1	1,9	1,2	-4,8	-3,0	0,5	-3,1	-5,1	8,5
TOTALE MANUFATTI	110,1	109,3	106,7	106,7	106,9	100,7	98,7	100,0	100,4	99,9	99,5
	9,6	-0,7	-2,5	0,1	0,1	-5,8	-1,9	1,3	0,3	-0,5	-0,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

APPENDICE D

Il commercio estero delle regioni italiane

STRUTTURA SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE PER REGIONI - 1991

(pesi percentuali su valori a prezzi correnti)

SETTORI	P.agr. silv. e pesca	P. energetici	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 traspor. 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	2,25	0,76	4,13	4,25	7,16	37,04	5,17	18,71	4,33	8,82	9,74	7,10	3,83	18,00	12,73	5,27	12,84	3,24	2,21	100
Italia nord occidentale	1,04	0,82	5,25	1,90	8,88	40,79	5,57	19,62	5,53	10,06	12,37	9,71	3,48	14,42	12,35	2,07	11,06	1,72	2,22	100
Piemonte	1,25	0,40	3,83	1,82	4,46	35,48	3,04	19,28	6,70	6,46	24,79	21,13	5,99	10,96	9,75	1,21	11,01	0,75	3,00	100
Valle d'Aosta	1,61	0,03	35,72	2,20	1,35	24,71	6,20	6,07	9,08	3,36	19,21	1,53	1,06	2,58	1,91	0,68	11,52	1,56	1,14	100
Lombardia	0,61	0,81	5,54	1,73	10,98	43,18	6,71	19,79	5,11	11,56	6,95	4,91	2,30	16,66	14,13	2,52	11,24	2,21	1,94	100
Liguria	6,79	4,27	9,33	5,40	7,18	41,50	5,44	20,19	3,49	12,37	9,72	4,79	4,65	2,94	2,08	0,85	8,23	0,72	1,04	100
Italia nord orientale	4,14	0,34	2,29	7,43	5,21	37,10	5,70	22,43	2,13	6,84	6,26	4,59	4,99	16,67	10,54	6,13	15,57	5,90	2,33	100
Trentino-A.Ad.	13,36	0,02	3,38	5,70	8,08	27,96	7,79	13,05	1,92	5,20	11,44	11,06	9,53	6,90	5,94	0,96	13,63	3,73	3,73	100
Veneto	2,88	0,55	3,13	4,82	4,96	31,43	5,55	16,73	2,88	6,26	4,07	2,04	2,57	25,83	14,36	11,48	19,76	5,53	2,77	100
Friuli-V.G.	1,28	0,09	2,74	2,66	2,35	49,90	9,49	23,41	1,96	15,04	3,85	2,92	2,66	4,54	3,12	1,42	29,92	22,05	3,72	100
Emilia-Rom.	4,90	0,22	1,01	12,08	5,84	41,61	4,48	30,31	1,33	5,49	8,65	6,97	7,72	10,97	8,92	2,05	7,01	2,15	1,19	100
Italia centrale	2,53	1,38	4,07	5,69	5,38	25,23	2,95	8,98	4,67	8,63	7,99	3,62	2,77	31,63	17,96	13,67	13,33	3,03	2,00	100
Toscana	2,33	0,79	4,81	8,84	3,20	15,49	1,88	9,83	0,86	2,91	3,63	0,63	1,86	42,93	27,04	15,90	16,12	3,08	2,46	100
Umbria	6,60	0,01	17,46	4,32	9,46	22,13	3,67	14,96	0,53	2,97	2,12	1,09	8,59	21,53	19,64	1,90	7,78	3,43	0,72	100
Marche	1,68	0,12	0,71	1,10	0,84	34,01	6,88	9,08	0,27	17,77	1,49	0,50	1,70	41,29	10,39	30,90	17,07	7,11	1,35	100
Lazio	2,71	3,52	2,24	2,47	11,66	39,76	2,60	6,18	15,54	15,44	21,50	11,80	4,20	5,36	4,29	1,07	6,57	0,42	1,71	100
MEZZOGIORNO	9,15	16,56	5,89	3,14	9,93	8,42	1,27	3,66	0,78	2,71	19,89	13,79	8,60	12,06	4,82	7,25	6,35	2,28	0,92	100
Italia meridionale	10,46	0,91	7,56	3,44	6,15	10,80	1,68	4,82	1,09	3,21	25,61	17,67	10,21	16,32	6,45	9,87	8,55	3,18	1,23	100
Abruzzi	3,64	1,15	2,13	9,82	3,43	8,83	2,58	3,75	0,74	1,76	49,89	48,20	2,06	9,19	6,05	3,14	9,86	1,02	2,68	100
Molise	7,14	0,02	0,84	0,30	35,57	3,59	0,81	1,83	0,42	0,54	0,22	0,22	13,08	36,51	35,25	1,26	2,74	0,66	0,28	100
Campania	5,60	0,90	2,39	1,42	5,91	12,85	2,00	2,21	2,34	6,30	32,62	13,10	18,72	14,12	4,76	9,35	5,48	0,87	1,32	100
Puglia	19,65	0,84	17,24	1,81	5,55	9,20	0,63	7,47	0,10	1,00	5,85	5,10	6,28	23,37	7,30	16,08	10,21	6,74	0,13	100
Basilicata	9,98	0,07	0,47	3,45	20,48	9,19	2,87	2,64	0,03	3,64	14,33	12,95	5,45	6,81	6,35	0,46	29,77	12,15	4,13	100
Calabria	18,05	0,93	6,12	0,87	16,22	28,45	3,72	21,92	0,49	2,32	1,48	0,52	14,31	8,66	7,31	1,35	4,90	0,67	0,53	100
Italia insulare	6,34	50,20	2,29	2,50	18,06	3,32	0,37	1,19	0,13	1,63	7,61	5,44	5,15	2,91	1,31	1,60	1,62	0,33	0,27	100
Sicilia	9,03	49,47	1,61	2,49	15,03	3,95	0,38	1,32	0,09	2,15	9,65	7,83	4,59	3,18	0,88	2,31	1,00	0,18	0,20	100
Sardegna	0,48	51,81	3,78	2,52	24,67	1,94	0,36	0,89	0,20	0,48	3,15	0,21	6,37	2,31	2,26	0,05	2,98	0,66	0,42	100
Prov. div. e non specificate	2,32	3,68	3,65	3,63	8,92	30,51	5,73	15,29	2,57	6,92	6,20	2,34	6,27	23,53	16,42	7,12	11,28	3,35	1,96	100
Area NEC	3,21	0,43	2,96	7,34	4,45	32,43	4,83	19,17	1,72	6,71	5,07	3,11	3,97	24,41	14,44	9,97	15,73	5,43	2,20	100
ITALIA	2,87	2,25	4,28	4,13	7,45	34,31	4,84	17,28	3,97	8,22	10,55	7,57	4,32	17,62	12,13	5,50	12,22	3,15	2,09	100

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

STRUTTURA SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE PER REGIONI - 1986

(pesi percentuali su valori a prezzi correnti)

SETTORI	P.agr. silv. e pesca	P. energetici	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 traspor. 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	2,22	0,95	4,57	4,03	7,93	34,96	4,92	18,01	4,09	7,94	8,88	3,97	3,89	20,37	13,48	6,89	12,21	2,97	2,03	100
Italia nord occidentale	1,10	1,07	5,83	1,89	10,05	40,12	5,46	19,63	6,01	9,02	11,58	6,18	3,38	14,17	11,82	2,35	10,81	1,74	2,18	100
Piemonte	0,92	,42	4,80	1,51	3,91	38,21	2,68	19,09	10,26	6,17	23,27	14,79	5,61	10,36	9,13	1,23	10,99	,68	2,69	100
Valle d'Aosta	1,01	,02	25,67	9,44	2,45	31,46	9,08	16,32	1,73	4,34	3,37	0,20	1,87	6,87	5,33	1,54	17,83	9,57	1,44	100
Lombardia	0,84	1,04	6,09	1,83	12,71	41,68	6,87	20,15	4,35	10,31	5,60	2,42	2,17	16,91	13,89	3,03	11,13	2,32	2,05	100
Liguria	5,51	5,43	8,38	4,67	14,19	32,22	4,39	16,54	1,23	10,06	16,02	1,29	5,10	2,81	2,11	0,70	5,47	0,76	0,79	100
Italia nord orientale	4,07	,56	2,52	6,68	5,90	32,24	5,29	21,35	1,75	5,85	6,13	1,45	5,37	20,11	11,41	8,70	14,42	5,05	2,04	100
Trentino-A.A.	13,14	0,01	6,73	7,58	8,19	25,02	6,10	11,54	1,78	5,61	8,14	4,11	8,48	8,75	6,16	2,59	13,96	4,45	3,63	100
Veneto	3,16	0,74	3,00	4,19	5,25	27,67	4,97	14,97	2,32	5,41	4,36	0,27	2,49	30,02	14,85	15,18	19,12	4,55	2,03	100
Friuli-V.G.	1,91	1,04	3,88	2,14	3,37	48,63	9,65	22,62	2,35	14,01	1,86	0,54	2,37	7,35	2,92	4,43	27,45	18,77	5,43	100
Emilia-Rom.	4,33	0,30	1,05	10,44	6,92	39,25	4,44	29,51	0,97	4,33	8,86	2,62	8,88	13,94	10,47	3,48	6,02	2,26	0,99	100
Italia centrale	2,28	1,27	4,40	5,63	5,31	21,62	2,80	7,90	2,52	8,40	5,86	1,95	2,91	38,27	21,63	16,64	12,46	2,96	1,57	100
Toscana	1,80	0,98	4,96	8,04	3,69	12,82	1,97	7,56	0,37	2,91	2,63	0,16	2,00	48,77	30,94	17,84	14,31	2,71	1,58	100
Umbria	3,83	0,00	18,66	3,46	11,15	22,87	6,86	10,04	0,55	5,41	0,70	0,41	6,57	26,59	23,18	3,41	6,16	3,14	0,70	100
Marche	3,44	0,32	0,45	1,26	0,75	25,27	4,46	6,88	0,19	13,74	1,46	0,06	1,61	50,81	8,64	42,17	14,63	6,75	0,99	100
Lazio	2,42	2,81	2,44	2,84	10,69	4,41	2,97	8,87	9,48	19,08	17,31	7,72	5,11	7,96	6,52	1,43	8,02	1,26	2,07	100
MEZZOGIORNO	9,85	20,23	7,53	3,28	10,40	12,86	4,14	4,98	0,80	2,94	12,24	7,94	8,46	10,70	4,14	6,56	4,45	1,33	0,75	100
Italia meridionale	10,84	2,17	10,51	3,74	8,04	17,91	6,11	6,94	1,13	3,75	15,25	9,87	10,44	15,30	5,46	9,84	5,79	1,87	0,94	100
Abruzzi	3,33	0,32	3,13	13,55	3,92	7,75	1,27	3,70	0,99	1,79	44,35	41,89	3,56	10,57	5,44	5,13	9,52	1,46	3,56	100
Molise	6,31	2,72	0,59	2,44	46,01	3,75	1,62	1,29	0,20	0,64	0,06	0,00	23,04	10,91	10,04	0,86	4,18	2,66	0,26	100
Campania	7,04	4,27	3,17	2,07	10,00	16,42	1,99	4,60	2,42	7,42	15,69	7,28	17,90	17,39	5,04	12,34	6,04	2,41	0,90	100
Puglia	16,89	0,64	20,37	1,98	5,21	24,50	12,29	10,92	0,04	1,25	5,45	1,52	5,16	15,92	5,66	10,27	3,87	1,30	0,07	100
Basilicata	22,90	0,00	0,89	0,55	31,10	5,73	1,33	0,63	0,10	3,67	7,74	0,01	4,19	6,04	5,36	0,67	20,86	8,77	0,92	100
Calabria	13,81	5,90	17,95	0,77	22,64	7,50	3,50	3,58	0,26	0,15	0,41	0,04	18,88	7,49	6,91	0,58	4,66	1,71	0,19	100
Italia insulare	7,97	54,54	1,87	2,41	14,88	3,27	0,42	1,27	0,18	1,40	6,54	4,29	4,69	1,95	1,64	0,31	1,89	0,30	0,38	100
Sicilia	11,53	52,07	0,68	2,42	11,19	4,29	0,58	1,60	0,13	1,98	9,80	6,56	4,87	1,42	1,20	0,22	1,94	0,32	0,20	100
Sardegna	1,28	59,18	4,13	2,39	21,82	1,36	0,12	0,65	0,27	0,33	0,77	0,00	4,33	2,96	2,46	0,48	1,79	0,26	0,70	100
Prov. div. e non specificate	,37	0,60	1,45	3,35	5,18	23,28	3,71	8,53	2,55	8,48	5,96	0,06	0,56	44,54	31,63	12,91	14,69	5,98	0,93	100
Area NEC	3,10	0,66	3,17	6,58	5,06	28,56	4,42	17,25	1,29	5,60	4,79	0,92	4,21	29,62	16,51	13,11	14,25	4,56	1,77	100
ITALIA	2,89	2,84	4,72	3,92	8,05	32,26	4,79	16,31	3,69	7,47	9,08	4,19	4,20	20,48	13,36	7,12	11,55	2,95	1,85	100

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

SCHEDE REGIONALI

PIEMONTE

Modello di specializzazione settoriale *(settori con indici di specializzazione superiori a 100)*

	1986	1991
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	101,7	--
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	117,0	111,6
MACCHINE PER UFFICIO	278,0	168,9
MEZZI DI TRASPORTO	256,3	234,9
PRODOTTI ALIMENTARI E BEVANDE	133,6	138,6

Le esportazioni per contenuto tecnologico *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TRADIZIONALI	17,4	15,4	14,9	14,6	14,7	15,2	15,7
PRODOTTI TRADIZIONALI IN EVOLUZIONE	20,7	19,1	18,7	19,3	19,9	19,8	20,5
PRODOTTI STANDARD	21,1	22,5	22,9	21,7	21,5	22,8	23,5
PRODOTTI SPECIALIZZATI	11,3	11,8	11,4	12,5	13,6	12,5	12,2
PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA	29,6	31,2	32,0	31,9	30,3	29,7	28,1
TOTALE MANUFATTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Le esportazioni per aree geografiche *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	77,1	81,7	83,3	83,2	82,2	82,8	82,1
CEE	53,1	59,6	62,6	63,4	62,5	65,3	66,3
EFTA	8,2	8,4	8,6	8,1	8,4	8,2	7,3
NORDAMERICA	13,4	11,6	9,8	9,0	8,6	6,8	6,2
ALTRI INDUSTRIALI	2,5	2,1	2,4	2,7	2,8	2,6	2,3
EUROPA ORIENTALE	4,3	3,7	4,0	4,2	4,9	5,1	3,8
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	18,5	13,6	12,7	12,6	12,9	12,0	14,0
PAESI PETROLIFERI	5,7	3,8	2,8	3,2	3,2	2,6	3,2
NIES	1,3	1,2	1,6	2,1	2,3	2,0	2,0
ALTRI PVS	11,6	8,6	8,4	7,3	7,4	7,5	8,8
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

VALLE D'AOSTA

Il modello di specializzazione settoriale *(settori con indici di specializzazione superiori a 100)*

	1986	1991
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	543,9	835,0
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	240,0	--
PRODOTTI IN METALLO	189,6	128,0
MACCHINE AGRICOLE E INDUSTRIALI	100,1	--
LEGNO CARTA GOMMA ED ALTRI PRODOTTI	154,4	--
MACCHINE PER UFFICIO	--	228,8
MEZZI DI TRASPORTO	--	182,0

Le esportazioni per contenuto tecnologico *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TRADIZIONALI	16,1	23,1	15,8	14,1	11,3	13,9	9,9
PRODOTTI TRADIZIONALI IN EVOLUZIONE	61,3	45,3	43,8	56,8	69,3	64,0	46,1
PRODOTTI STANDARD	12,5	17,4	20,2	18,5	12,2	12,3	10,0
PRODOTTI SPECIALIZZATI	7,2	8,2	11,9	6,8	3,8	4,9	2,6
PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA	2,9	6,0	8,1	3,8	3,3	5,0	31,4
TOTALE MANUFATTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Le esportazioni per aree geografiche *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	85,8	87,3	86,9	87,8	91,2	89,7	88,4
CEE	48,8	50,2	51,5	59,5	61,3	57,7	65,7
EFTA	17,9	19,3	19,3	19,3	19,2	20,2	14,1
NORDAMERICA	16,0	10,1	11,2	7,8	9,3	9,7	6,9
ALTRI INDUSTRIALI	3,0	7,6	4,8	1,2	1,5	2,1	1,7
EUROPA ORIENTALE	4,6	4,0	4,6	1,3	1,8	2,8	1,5
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	9,6	8,7	8,6	10,8	7,0	7,6	10,1
PAESI PETROLIFERI	3,5	7,2	2,3	1,8	1,4	1,2	1,5
NIES	0,8	0,7	1,0	1,9	2,1	1,5	2,7
ALTRI PVS	5,3	0,9	5,3	7,2	3,5	4,9	5,9
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Il modello di specializzazione settoriale *(settori con indici di specializzazione superiori a 100)*

	1986	1991
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	129,0	129,5
PRODOTTI CHIMICI	157,9	147,4
PRODOTTI IN METALLO	143,4	138,6
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	123,5	114,6
MACCHINE PER UFFICIO	117,9	128,8
MATERIALI E FORNITURE ELETTRICHE	138,0	140,6
TESSILE ED ABBIGLIAMENTO	104,0	116,6

Le esportazioni per contenuto tecnologico *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TRADIZIONALI	20,9	21,0	20,8	21,2	20,4	20,8	20,4
PRODOTTI TRADIZIONALI IN EVOLUZIONE	24,3	23,9	23,4	23,7	24,1	24,1	23,8
PRODOTTI STANDARD	17,8	18,3	19,6	19,6	19,3	19,9	20,4
PRODOTTI SPECIALIZZATI	18,4	19,0	18,7	18,3	18,6	18,3	18,2
PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA	18,6	17,7	17,6	17,1	17,5	16,9	17,1
TOTALE MANUFATTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Le esportazioni per aree geografiche *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	68,9	74,9	77,1	78,0	77,6	78,4	77,3
CEE	45,4	52,3	54,5	56,2	55,2	56,8	57,6
EFTA	10,0	10,8	11,5	10,9	10,8	10,7	10,0
NORDAMERICA	11,1	9,6	8,6	7,9	8,0	7,1	6,3
ALTRI INDUSTRIALI	2,4	2,2	2,6	3,1	3,6	3,7	3,3
EUROPA ORIENTALE	4,9	4,7	4,4	4,1	4,6	4,2	3,8
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	26,2	20,4	18,5	17,9	17,8	17,4	19,0
PAESI PETROLIFERI	9,5	7,2	5,6	5,1	5,2	4,8	5,7
NIES	1,8	1,9	2,1	2,5	2,7	2,7	2,9
ALTRI PVS	14,9	11,3	10,9	10,3	9,9	9,8	10,4
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Il modello di specializzazione settoriale *(settori con indici di specializzazione superiori a 100)*

	1986	1991
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA SILVICOLTURA E PESCA	190,7	237,1
PRODOTTI ENERGETICI	191,2	189,9
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	177,5	218,1
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	124,2	130,6
PRODOTTI CHIMICI	176,3	--
PRODOTTI IN METALLO	--	112,4
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	101,4	116,9
MATERIALI E FORNITURE ELETTRICHE	134,7	150,5
MEZZI DI TRASPORTO	176,4	--
PRODOTTI ALIMENTARI E BEVANDE	121,4	107,6

Le esportazioni per contenuto tecnologico *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TRADIZIONALI	10,0	9,8	10,1	10,6	11,7	11,2	10,3
PRODOTTI TRADIZIONALI IN EVOLUZIONE	36,5	29,3	32,9	28,3	29,3	30,1	28,6
PRODOTTI STANDARD	18,5	17,3	23,6	22,3	23,1	19,0	25,6
PRODOTTI SPECIALIZZATI	28,7	35,9	27,1	30,7	26,9	24,7	21,8
PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA	6,3	7,7	6,3	8,1	8,9	15,0	13,7
TOTALE MANUFATTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Le esportazioni per aree geografiche *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	41,2	48,8	56,4	54,7	57,8	62,5	55,2
CEE	26,9	33,5	38,6	35,6	39,7	43,9	39,7
EFTA	5,4	6,8	7,2	8,1	7,1	7,6	6,9
NORDAMERICA	7,4	7,1	8,5	9,1	9,0	8,6	6,4
ALTRI INDUSTRIALI	1,4	1,4	2,0	1,9	2,0	2,5	2,2
EUROPA ORIENTALE	6,9	5,2	12,4	11,8	6,5	5,4	3,8
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	51,9	46,0	31,2	33,4	35,7	32,1	41,0
PAESI PETROLIFERI	27,7	15,8	9,9	11,2	14,6	12,1	14,9
NIES	1,2	3,0	3,2	1,9	2,5	2,8	2,3
ALTRI PVS	23,0	27,3	18,1	20,4	18,6	17,3	23,7
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

TRENTINO ALTO ADIGE

Il modello di specializzazione settoriale *(settori con indici di specializzazione superiori a 100)*

	1986	1991
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA SILVICOLTURA E PESCA	454,7	466,3
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	142,6	-
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	193,4	138,0
PRODOTTI CHIMICI	101,7	108,4
PRODOTTI IN METALLO	127,3	160,9
MEZZI DI TRASPORTO	-	108,4
PRODOTTI ALIMENTARI E BEVANDE	201,9	220,5
LEGNO, CARTA, GOMMA ED ALTRI PRODOTTI	120,9	111,6

Le esportazioni per contenuto tecnologico *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TRADIZIONALI	24,8	26,5	26,3	24,5	23,9	23,1	22,3
PRODOTTI TRADIZIONALI IN EVOLUZIONE	33,8	35,1	35,2	36,7	35,5	35,7	36,0
PRODOTTI STANDARD	16,0	17,1	17,1	17,3	18,3	17,9	17,5
PRODOTTI SPECIALIZZATI	13,3	13,5	13,7	14,2	15,9	16,0	15,5
PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA	12,0	7,9	7,6	7,2	6,4	7,2	8,7
TOTALE MANUFATTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Le esportazioni per aree geografiche *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	87,4	93,2	93,8	93,8	93,4	93,3	92,0
CEE	66,5	72,1	72,7	71,7	68,2	71,0	72,8
EFTA	13,8	15,4	15,9	16,0	16,8	15,5	13,5
NORDAMERICA	4,9	4,5	4,1	4,8	6,3	5,2	4,4
ALTRI INDUSTRIALI	2,2	1,2	1,0	1,3	2,1	1,5	1,4
EUROPA ORIENTALE	1,6	1,4	1,5	1,2	1,6	1,7	1,9
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	11,0	5,5	4,7	5,0	4,9	5,0	6,1
PAESI PETROLIFERI	2,7	1,4	1,6	1,1	1,4	1,6	1,1
NIES	3,0	0,6	0,7	0,5	0,8	1,1	2,6
ALTRI PVS	5,4	3,4	2,4	3,3	2,7	2,4	2,4
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

VENETO

Il modello di specializzazione settoriale *(settori con indici di specializzazione superiori a 100)*

	1986	1991
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA SILVICOLTURA E PESCA	109,3	100,6
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	106,9	116,7
PRODOTTI IN METALLO	103,8	114,7
TESSILE ED ABBIGLIAMENTO	111,2	118,4
CUOIO E CALZATURE	213,2	208,8
LEGNO, CARTA, GOMMA ED ALTRI PRODOTTI	165,6	161,7

Le esportazioni per contenuto tecnologico *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TRADIZIONALI	50,6	49,3	49,3	47,0	45,6	44,8	44,6
PRODOTTI TRADIZIONALI IN EVOLUZIONE	16,0	16,4	16,6	17,8	18,0	17,9	18,7
PRODOTTI STANDARD	14,8	14,4	14,7	15,2	15,5	15,7	15,1
PRODOTTI SPECIALIZZATI	15,2	15,0	16,0	16,1	16,9	16,9	17,1
PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA	3,4	4,9	3,4	3,9	3,9	4,8	4,5
TOTALE MANUFATTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Le esportazioni per aree geografiche *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	72,7	80,7	82,2	84,0	82,8	82,1	82,0
CEE	45,3	53,2	54,9	57,1	55,5	57,5	58,8
EFTA	9,6	10,7	11,5	11,2	11,0	10,8	10,3
NORDAMERICA	15,9	14,6	13,4	12,9	13,1	10,5	9,9
ALTRI INDUSTRIALI	1,9	2,2	2,4	2,8	3,3	3,2	3,0
EUROPA ORIENTALE	4,8	4,0	3,7	3,4	4,9	5,9	5,1
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	22,5	15,3	14,1	12,7	12,3	12,1	12,9
PAESI PETROLIFERI	10,0	6,6	5,4	3,8	3,6	3,3	3,6
NIES	1,2	1,1	1,5	1,9	2,1	2,3	2,5
ALTRI PVS	11,2	7,5	7,2	7,0	6,6	6,4	6,8
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

FRIULI VENEZIA GIULIA

Il modello di specializzazione settoriale *(settori con indici di specializzazione superiori a 100)*

	1986	1991
PRODOTTI IN METALLO	201,5	196,1
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	138,7	135,5
MATERIALI E FORNITURE ELETTRICHE	187,6	182,9
LEGNO, CARTA, GOMMA ED ALTRI PRODOTTI	237,7	244,9

Le esportazioni per contenuto tecnologico *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TRADIZIONALI	36,2	34,9	34,5	36,2	35,7	33,7	32,1
PRODOTTI TRADIZIONALI IN EVOLUZIONE	19,8	18,4	16,7	17,3	19,3	19,0	18,0
PRODOTTI STANDARD	20,5	21,7	25,0	22,7	22,4	24,6	24,4
PRODOTTI SPECIALIZZATI	16,4	18,3	18,1	17,5	16,4	16,7	18,1
PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA	7,0	6,8	5,6	6,2	6,3	6,0	7,3
TOTALE MANUFATTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Le esportazioni per aree geografiche *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	65,2	67,3	66,3	72,2	72,0	67,7	70,8
CEE	44,7	50,0	48,7	53,6	52,7	49,9	54,3
EFTA	11,0	10,4	10,5	12,2	12,8	11,6	11,1
NORDAMERICA	8,4	6,1	5,8	5,4	5,4	5,3	4,1
ALTRI INDUSTRIALI	1,1	0,8	1,2	1,0	1,1	0,9	1,3
EUROPA ORIENTALE	16,4	18,7	20,5	16,5	15,2	21,2	15,8
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	18,4	14,1	13,2	11,4	12,8	11,1	13,4
PAESI PETROLIFERI	5,9	5,0	4,2	2,9	3,3	2,3	3,5
NIES	1,1	0,9	1,1	1,3	1,8	2,2	1,5
ALTRI PVS	11,3	8,2	7,9	7,2	7,8	6,6	8,4
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

EMILIA-ROMAGNA

Il modello di specializzazione settoriale *(settori con indici di specializzazione superiori a 100)*

	1986	1991
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA SILVICOLTURA E PESCA	149,8	171,1
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	266,3	292,3
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	180,9	175,4
PRODOTTI ALIMENTARI E BEVANDE	211,4	178,7

Le esportazioni per contenuto tecnologico *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TRADIZIONALI	24,9	23,8	23,2	21,9	19,7	20,3	20,4
PRODOTTI TRADIZIONALI IN EVOLUZIONE	12,6	12,5	12,1	11,7	11,6	11,9	12,2
PRODOTTI STANDARD	33,9	33,1	33,7	34,9	35,7	35,7	34,5
PRODOTTI SPECIALIZZATI	20,6	21,6	21,8	22,4	23,7	23,2	23,1
PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA	8,1	8,9	9,2	9,0	9,3	8,9	9,8
TOTALE MANUFATTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Le esportazioni per aree geografiche *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	71,5	77,5	80,3	80,4	79,5	79,6	78,1
CEE	48,4	54,5	57,6	58,6	57,7	59,3	58,8
EFTA	8,5	9,2	9,6	9,4	8,9	8,7	8,7
NORDAMERICA	11,8	11,4	10,4	9,5	9,3	8,1	7,5
ALTRI INDUSTRIALI	2,8	2,4	2,7	2,9	3,6	3,5	3,1
EUROPA ORIENTALE	3,7	3,0	2,5	2,8	3,8	4,3	4,2
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	24,8	19,5	17,2	16,8	16,7	16,1	17,7
PAESI PETROLIFERI	9,4	7,0	5,6	5,6	5,4	4,8	5,9
NIES	1,7	1,5	1,9	2,2	2,5	2,9	2,8
ALTRI PVS	13,7	11,0	9,7	9,0	8,8	8,4	9,1
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Il modello di specializzazione settoriale *(settori con indici di specializzazione superiori a 100)*

	1986	1991
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	105,1	112,5
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	205,1	213,9
TESSILE ED ABBIGLIAMENTO	231,6	223,0
CUOIO E CALZATURE	250,6	289,3
LEGNO, CARTA, GOMMA E ALTRI PRODOTTI	123,9	131,9

Le esportazioni per contenuto tecnologico *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TRADIZIONALI	48,6	51,4	50,7	49,6	48,8	50,6	48,3
PRODOTTI TRADIZIONALI IN EVOLUZIONE	32,2	29,2	27,7	30,6	29,6	27,3	28,7
PRODOTTI STANDARD	7,1	7,6	8,2	7,3	7,9	8,0	8,4
PRODOTTI SPECIALIZZATI	8,9	8,7	10,1	8,5	9,7	10,1	10,6
PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA	3,1	3,1	3,4	4,0	4,0	3,9	4,0
TOTALE MANUFATTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Le esportazioni per aree geografiche *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	74,7	79,9	80,9	81,7	80,2	80,3	79,0
CEE	40,9	46,9	49,1	51,1	49,3	51,3	52,3
EFTA	6,6	7,7	8,2	8,1	7,8	7,7	7,3
NORDAMERICA	24,2	22,2	19,9	18,0	17,7	16,2	14,4
ALTRI INDUSTRIALI	3,0	3,1	3,8	4,5	5,4	5,1	5,0
EUROPA ORIENTALE	3,6	3,1	3,4	2,6	3,2	3,3	2,8
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	21,6	17,0	15,8	15,7	16,6	16,5	18,3
PAESI PETROLIFERI	8,7	6,6	5,8	5,0	5,7	4,7	5,5
NIES	2,3	2,1	2,4	3,2	3,6	3,6	4,0
ALTRI PVS	10,7	8,4	7,6	7,6	7,4	8,1	8,8
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Il modello di specializzazione settoriale *(settori con indici di specializzazione superiori a 100)*

	1986	1991
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA SILVICOLTURA E PESCA	132,5	230,2
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	395,3	408,4
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	--	104,4
PRODOTTI CHIMICI	138,5	126,9
PRODOTTI IN METALLO	143,2	--
PRODOTTI ALIMENTARI E BEVANDE	156,4	198,9
TESSILE ED ABBIGLIAMENTO	173,5	161,9

Le esportazioni per contenuto tecnologico *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TRADIZIONALI	29,1	34,2	32,6	31,6	29,6	33,3	31,1
PRODOTTI TRADIZIONALI IN EVOLUZIONE	46,1	41,8	35,7	39,0	38,4	33,8	36,4
PRODOTTI STANDARD	8,4	7,6	8,8	7,6	9,2	9,8	9,8
PRODOTTI SPECIALIZZATI	7,6	7,6	10,5	9,4	11,2	13,5	12,7
PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA	8,8	8,9	12,4	12,4	11,6	9,5	9,9
TOTALE MANUFATTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Le esportazioni per aree geografiche *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	70,3	77,0	79,5	81,7	77,5	82,7	81,8
CEE	45,5	52,8	57,0	58,3	55,9	60,2	62,4
EFTA	7,9	8,0	9,0	9,5	9,0	9,1	8,6
NORDAMERICA	14,6	14,0	11,2	10,9	9,6	9,4	7,6
ALTRI INDUSTRIALI	2,2	2,2	2,3	2,9	3,1	3,9	3,2
EUROPA ORIENTALE	5,7	4,8	4,5	3,4	4,3	3,5	4,3
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	24,1	18,2	16,0	14,9	18,2	13,8	14,0
PAESI PETROLIFERI	12,7	6,3	5,3	4,3	4,0	3,2	3,4
NIES	1,3	1,1	1,0	0,9	1,2	1,5	2,1
ALTRI PVS	10,1	10,8	9,7	9,7	13,0	9,2	8,5
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

MARCHE

Il modello di specializzazione settoriale *(settori con indici di specializzazione superiori a 100)*

	1986	1991
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA SILVICOLTURA E PESCA	119,0	..
PRODOTTI IN METALLO	..	142,1
MATERIALI E FORNITURE ELETTRICHE	183,9	216,1
CUOIO E CALZATURE	592,3	562,2
LEGNO, CARTA, GOMMA ED ALTRI PRODOTTI	126,7	139,7

Le esportazioni per contenuto tecnologico *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TRADIZIONALI	66,0	65,4	62,2	61,7	60,2	57,7	55,3
PRODOTTI TRADIZIONALI IN EVOLUZIONE	10,1	9,9	9,9	10,2	10,5	10,2	10,8
PRODOTTI STANDARD	14,8	15,9	16,7	17,5	18,0	18,4	20,7
PRODOTTI SPECIALIZZATI	7,5	7,3	9,0	9,1	9,6	11,7	11,5
PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA	1,5	1,6	2,2	1,6	1,7	1,9	1,7
TOTALE MANUFATTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Le esportazioni per aree geografiche *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	78,1	84,6	82,7	83,9	83,7	83,5	82,9
CEE	51,6	59,1	60,2	61,8	61,5	62,4	64,5
EFTA	10,7	11,4	10,8	10,6	10,4	10,6	9,4
NORDAMERICA	14,2	12,8	10,6	9,8	9,1	7,8	6,6
ALTRI INDUSTRIALI	1,6	1,3	1,1	1,6	2,7	2,6	2,4
EUROPA ORIENTALE	3,4	2,1	2,4	2,1	2,7	3,7	3,2
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	18,6	13,3	14,9	14,0	13,6	12,8	13,9
PAESI PETROLIFERI	9,3	6,6	7,9	6,9	6,5	4,7	6,2
NIES	1,2	1,2	1,3	1,8	1,9	2,2	2,2
ALTRI PVS	8,0	5,6	5,7	5,3	5,2	5,9	5,5
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

LAZIO

Il modello di specializzazione settoriale *(settori con indici di specializzazione superiori a 100)*

	1986	1991
PRODOTTI ENERGETICI	--	156,5
PRODOTTI CHIMICI	132,8	156,5
MACCHINE PER UFFICIO	256,9	391,5
MATERIALI E FORNITURE ELETTRICHE	255,4	187,8
MEZZI DI TRASPORTO	190,6	203,7
PRODOTTI ALIMENTARI E BEVANDE	121,7	--

Le esportazioni per contenuto tecnologico *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TRADIZIONALI	17,6	13,9	12,9	14,0	11,9	10,8	10,3
PRODOTTI TRADIZIONALI IN EVOLUZIONE	19,4	17,9	15,6	15,5	15,4	14,5	14,5
PRODOTTI STANDARD	17,0	15,4	14,2	16,8	14,4	13,3	14,5
PRODOTTI SPECIALIZZATI	10,1	11,7	11,5	9,2	8,2	8,0	8,5
PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA	36,0	41,1	45,7	44,6	50,1	53,4	52,2
TOTALE MANUFATTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Le esportazioni per aree geografiche *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	59,9	73,0	77,8	74,7	74,8	72,1	75,8
CEE	40,3	56,6	59,7	58,6	61,1	57,9	63,2
EFTA	5,5	5,6	8,4	6,9	5,7	5,3	5,8
NORDAMERICA	12,1	9,0	7,9	7,0	6,2	7,3	5,4
ALTRI INDUSTRIALI	2,0	1,8	1,9	2,2	1,9	1,6	1,4
EUROPA ORIENTALE	2,4	2,0	1,6	2,2	1,8	1,6	2,0
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	37,6	25,0	20,5	23,1	23,4	26,3	22,2
PAESI PETROLIFERI	15,6	10,3	6,8	7,1	8,2	7,1	5,2
NIES	1,0	0,8	1,3	1,5	1,7	1,6	1,6
ALTRI PVS	21,1	13,9	12,5	14,5	13,5	17,5	15,5
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

ABRUZZI

Il modello di specializzazione settoriale *(settori con indici di specializzazione superiori a 100)*

	1986	1991
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA SILVICOLTURA E PESCA	115,2	126,9
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	345,7	237,6
MEZZI DI TRASPORTO	488,4	472,7

Le esportazioni per contenuto tecnologico *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TRADIZIONALI	22,5	18,3	16,2	19,5	18,0	16,8	15,8
PRODOTTI TRADIZIONALI IN EVOLUZIONE	9,6	9,5	7,6	7,4	8,3	8,2	8,2
PRODOTTI STANDARD	19,9	20,2	21,2	20,7	19,5	19,2	17,2
PRODOTTI SPECIALIZZATI	6,4	5,0	6,9	6,0	5,1	5,2	6,0
PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA	41,6	47,1	48,1	46,5	49,2	50,5	52,9
TOTALE MANUFATTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Le esportazioni per aree geografiche *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	84,5	91,4	91,5	92,8	91,4	92,5	92,5
CEE	66,7	76,1	79,2	78,0	78,1	80,6	82,7
EFTA	7,6	8,2	6,8	6,8	6,4	6,9	5,5
NORDAMERICA	8,2	5,0	4,2	6,5	4,9	3,5	3,3
ALTRI INDUSTRIALI	2,0	2,1	1,3	1,6	1,9	1,5	0,9
EUROPA ORIENTALE	3,1	1,5	2,7	1,8	2,6	2,0	1,5
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	12,4	7,1	5,8	5,4	6,0	5,5	6,0
PAESI PETROLIFERI	4,9	3,5	2,6	2,2	2,4	2,2	2,5
NIES	0,5	0,2	0,3	0,5	0,9	0,8	0,6
ALTRI PVS	7,0	3,3	2,8	2,7	2,7	2,5	2,9
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

MOLISE

Il modello di specializzazione settoriale *(settori con indici di specializzazione superiori a 100)*

	1986	1991
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA SILVICOLTURA E PESCA	218,3	249,0
PRODOTTI CHIMICI	571,6	477,3
PRODOTTI ALIMENTARI E BEVANDE	548,6	302,7
PRODOTTI TESSILI ED ABBIGLIAMENTO	--	290,7

Le esportazioni per contenuto tecnologico *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TRADIZIONALI	21,3	19,1	24,8	34,0	32,0	41,8	46,4
PRODOTTI TRADIZIONALI IN EVOLUZIONE	22,4	27,5	12,7	14,2	15,1	16,6	12,9
PRODOTTI STANDARD	11,6	2,8	2,1	2,6	3,1	3,4	2,3
PRODOTTI SPECIALIZZATI	40,6	50,2	59,9	48,4	49,2	36,4	36,7
PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA	4,1	0,5	0,6	0,8	0,5	1,8	1,7
TOTALE MANUFATTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Le esportazioni per aree geografiche *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	73,3	92,1	89,5	90,2	90,6	83,3	93,4
CEE	53,8	71,7	63,9	59,4	63,8	62,1	67,3
EFTA	3,5	4,5	6,2	5,3	5,1	4,3	6,0
NORDAMERICA	14,6	13,3	16,8	22,0	17,4	12,9	12,7
ALTRI INDUSTRIALI	1,4	2,6	2,6	3,6	4,4	4,1	7,4
EUROPA ORIENTALE	4,3	2,4	2,5	2,1	1,5	3,8	0,8
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	22,4	5,5	8,1	7,7	7,9	12,9	5,7
PAESI PETROLIFERI	8,8	2,9	3,4	3,4	1,5	1,3	0,9
NIES	0,6	0,9	0,7	1,4	2,2	2,0	2,2
ALTRI PVS	13,0	1,6	3,9	2,9	4,2	9,7	2,6
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

CAMPANIA

Il modello di specializzazione settoriale *(settori con indici di specializzazione superiori a 100)*

	1986	1991
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA SILVICOLTURA E PESCA	243,6	195,3
PRODOTTI ENERGETICI	150,3	--
PRODOTTI CHIMICI	124,2	--
MEZZI DI TRASPORTO	172,8	309,1
PRODOTTI ALIMENTARI E BEVANDE	426,2	433,4
CUOIO E CALZATURE	173,3	170,2

Le esportazioni per contenuto tecnologico *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TRADIZIONALI	27,6	28,0	28,7	26,1	29,1	25,4	22,7
PRODOTTI TRADIZIONALI IN EVOLUZIONE	27,3	25,2	25,4	25,7	27,3	21,7	21,6
PRODOTTI STANDARD	8,3	8,4	7,8	8,2	8,3	8,0	8,2
PRODOTTI SPECIALIZZATI	10,7	8,9	7,8	7,8	6,0	5,6	6,9
PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA	26,0	29,5	30,3	32,1	29,3	39,3	40,6
TOTALE MANUFATTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Le esportazioni per aree geografiche *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	67,3	76,7	77,8	77,9	75,1	79,7	81,8
CEE	43,0	50,3	53,7	54,0	52,9	56,3	58,1
EFTA	7,3	9,7	7,4	6,9	6,1	7,1	6,3
NORDAMERICA	14,3	13,7	13,8	14,0	13,3	14,3	15,4
ALTRI INDUSTRIALI	2,7	2,9	2,9	3,0	2,8	2,0	2,0
EUROPA ORIENTALE	4,3	2,6	2,6	1,8	1,8	2,0	2,9
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	28,4	20,7	19,6	20,3	23,1	18,3	15,3
PAESI PETROLIFERI	11,6	8,3	7,2	7,9	8,6	5,7	4,8
NIES	0,9	1,0	1,7	2,7	4,3	3,1	3,1
ALTRI PVS	16,0	11,4	10,7	9,8	10,2	9,4	7,4
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Il modello di specializzazione settoriale *(settori con indici di specializzazione superiori a 100)*

	1986	1991
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA SILVICOLTURA E PESCA	584,4	685,8
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	431,6	403,2
PRODOTTI IN METALLO	256,6	--
PRODOTTI ALIMENTARI E BEVANDE	122,9	145,2
CUOIO E CALZATURE	144,2	292,5

Le esportazioni per contenuto tecnologico *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TRADIZIONALI	26,8	29,1	31,7	39,0	43,9	43,8	47,3
PRODOTTI TRADIZIONALI IN EVOLUZIONE	45,3	40,8	36,5	26,7	28,9	29,7	25,6
PRODOTTI STANDARD	7,6	7,0	6,4	8,2	7,9	7,8	9,7
PRODOTTI SPECIALIZZATI	10,9	12,4	12,1	13,3	8,2	8,2	7,0
PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA	9,4	10,7	13,3	12,8	11,2	10,6	10,4
TOTALE MANUFATTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Le esportazioni per aree geografiche *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	50,9	61,0	67,6	73,2	74,5	77,3	75,1
CEE	36,4	43,4	48,9	53,0	56,1	58,7	60,4
EFTA	4,4	6,3	7,1	8,2	7,0	8,4	6,2
NORDAMERICA	9,7	10,9	11,2	11,6	11,0	9,6	7,8
ALTRI INDUSTRIALI	0,4	0,3	0,4	0,5	0,5	0,5	0,6
EUROPA ORIENTALE	17,3	9,8	11,7	6,8	5,2	3,0	4,1
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	31,8	29,2	20,7	20,0	20,2	19,7	20,9
PAESI PETROLIFERI	17,8	13,2	10,7	12,0	9,7	8,3	9,1
NIES	0,5	0,3	0,4	0,6	0,7	1,0	1,0
ALTRI PVS	13,5	15,7	9,5	7,5	9,7	10,4	10,8
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

BASILICATA

Il modello di specializzazione settoriale *(settori con indici di specializzazione superiori a 100)*

	1986	1991
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA SILVICOLTURA E PESCA	792,4	348,4
PRODOTTI CHIMICI	386,3	274,8
MEZZI DI TRASPORTO	..	135,7
PRODOTTI ALIMENTARI E BEVANDE	..	126,2
LEGNO, CARTA, GOMMA ED ALTRI PRODOTTI	180,6	243,7

Le esportazioni per contenuto tecnologico *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TRADIZIONALI	20,3	21,3	28,9	16,2	20,8	27,8	24,7
PRODOTTI TRADIZIONALI IN EVOLUZIONE	19,0	19,4	19,5	10,5	13,6	16,8	14,9
PRODOTTI STANDARD	15,6	19,4	17,1	45,1	21,8	19,1	25,1
PRODOTTI SPECIALIZZATI	4,4	1,3	0,5	1,9	9,1	5,3	6,0
PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA	40,7	38,6	34,1	26,3	34,7	31,1	29,2
TOTALE MANUFATTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Le esportazioni per aree geografiche *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	74,4	81,3	78,4	75,5	77,7	83,6	85,7
CEE	62,9	58,1	61,1	47,5	56,2	67,3	66,4
EFTA	4,6	9,8	6,4	5,3	8,0	8,6	8,8
NORDAMERICA	6,4	12,2	9,1	18,6	11,5	6,4	8,9
ALTRI INDUSTRIALI	0,6	1,2	1,9	4,0	2,1	1,2	1,6
EUROPA ORIENTALE	6,9	3,7	1,8	3,7	3,8	2,7	2,7
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	18,7	15,0	19,8	20,8	18,5	13,7	11,6
PAESI PETROLIFERI	8,2	4,9	11,4	6,6	10,5	5,0	3,4
NIES	1,0	2,7	2,5	6,6	3,1	3,5	4,3
ALTRI PVS	9,5	7,4	5,8	7,6	4,9	5,2	3,9
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Il modello di specializzazione settoriale *(settori con indici di specializzazione superiori a 100)*

	1986	1991
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA SILVICOLTURA E PESCA	477,8	629,8
PRODOTTI ENERGETICI	207,7	–
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	380,3	143,2
PRODOTTI CHIMICI	281,2	217,7
MACCHINE AGRICOLE ED INDUSTRIALI	–	126,9
PRODOTTI ALIMENTARI E BEVANDE	449,5	331,2

Le esportazioni per contenuto tecnologico *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TRADIZIONALI	8,4	13,7	11,4	10,4	13,5	18,3	14,7
PRODOTTI TRADIZIONALI IN EVOLUZIONE	51,0	49,1	48,1	47,3	46,5	39,0	27,7
PRODOTTI STANDARD	4,0	4,1	5,3	8,3	10,4	12,5	13,4
PRODOTTI SPECIALIZZATI	35,2	31,2	34,1	33,1	28,4	28,5	42,2
PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA	1,3	1,9	1,1	1,1	1,2	1,7	2,1
TOTALE MANUFATTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Le esportazioni per aree geografiche *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	62,5	73,0	67,4	72,8	79,3	80,5	74,7
CEE	51,0	51,7	47,2	55,1	65,4	69,9	64,7
EFTA	5,6	5,3	5,9	4,4	8,2	5,1	4,8
NORDAMERICA	5,3	15,3	12,5	11,7	4,2	4,6	3,8
ALTRI INDUSTRIALI	0,7	0,7	1,8	1,5	1,5	0,9	1,4
EUROPA ORIENTALE	8,0	10,7	8,1	15,3	4,0	3,5	8,2
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	29,5	16,3	24,5	11,9	16,7	16,1	17,1
PAESI PETROLIFERI	12,7	8,7	8,5	3,1	7,8	6,4	4,7
NIES	0,2	0,1	0,2	1,0	1,0	0,9	3,1
ALTRI PVS	16,6	7,4	15,8	7,8	7,9	8,7	9,3
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Il modello di specializzazione settoriale *(settori con indici di specializzazione superiori a 100)*

	1986	1991
PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA SILVICOLTURA E PESCA	399,0	315,0
PRODOTTI ENERGETICI	1833,4	2199,2
PRODOTTI CHIMICI	139,0	201,7
MEZZI DI TRASPORTO	105,7	..
PRODOTTI ALIMENTARI E BEVANDE	115,9	106,3

Le esportazioni per contenuto tecnologico *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TRADIZIONALI	19,2	15,9	10,8	11,3	12,3	12,9	17,9
PRODOTTI TRADIZIONALI IN EVOLUZIONE	20,0	16,9	13,7	12,7	16,1	15,6	16,3
PRODOTTI SPECIALIZZATI	16,1	13,4	11,1	10,8	10,8	10,6	6,9
PRODOTTI STANDARD	24,5	21,7	22,3	30,4	28,3	26,7	27,8
PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA	20,2	32,1	42,1	34,8	32,5	34,2	31,0
TOTALE MANUFATTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Le esportazioni per aree geografiche *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	62,9	69,6	70,4	64,9	60,9	63,1	59,5
CEE	42,8	50,2	52,6	49,0	44,2	49,7	47,4
EFTA	2,4	3,8	3,2	3,7	3,4	3,0	2,6
NORDAMERICA	16,2	14,2	13,2	10,1	10,4	9,5	8,7
ALTRI INDUSTRIALI	1,6	1,4	1,4	2,0	2,9	0,9	0,9
EUROPA ORIENTALE	3,8	4,5	2,8	3,4	4,1	3,1	2,8
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	33,3	25,9	26,8	31,7	35,0	33,8	37,7
PAESI PETROLIFERI	14,2	9,0	8,5	8,8	10,0	9,7	12,8
NIES	1,0	1,3	2,0	2,6	2,8	2,1	2,8
ALTRI PVS	18,1	15,5	16,3	20,2	22,1	22,0	22,1
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Il modello di specializzazione settoriale *(settori con indici di specializzazione superiori a 100)*

	1986	1991
PRODOTTI ENERGETICI	2083,8	2303,2
PRODOTTI CHIMICI	271,1	331,1
PRODOTTI ALIMENTARI E BEVANDE	103,1	147,3

Le esportazioni per contenuto tecnologico *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TRADIZIONALI	19,9	20,4	17,7	14,6	15,7	18,2	18,6
PRODOTTI TRADIZIONALI IN EVOLUZIONE	14,1	15,0	18,6	20,2	16,2	15,0	12,8
PRODOTTI STANDARD	1,6	1,3	1,6	1,2	1,5	2,1	2,5
PRODOTTI SPECIALIZZATI	35,0	38,7	40,8	38,6	45,3	42,1	34,8
PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA	29,4	24,6	21,3	25,4	21,4	22,6	31,4
TOTALE MANUFATTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Le esportazioni per aree geografiche *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	71,3	69,1	70,9	72,4	74,7	69,3	62,8
CEE	47,8	52,5	53,9	50,3	62,4	61,9	51,2
EFTA	3,8	2,6	2,0	3,8	2,9	1,7	4,8
NORDAMERICA	19,5	12,9	13,5	17,9	8,6	5,3	6,2
ALTRI INDUSTRIALI	0,3	1,1	1,5	0,5	0,8	0,3	0,4
EUROPA ORIENTALE	3,2	3,3	4,4	3,6	4,1	4,7	6,4
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	25,5	27,6	24,7	23,9	21,2	26,0	30,8
PAESI PETROLIFERI	7,6	11,3	8,6	5,6	5,2	6,4	8,3
NIES	0,5	0,7	0,9	0,8	3,4	1,9	0,8
ALTRI PVS	17,4	15,6	15,3	17,6	12,6	17,7	21,6
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Le esportazioni per contenuto tecnologico *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PRODOTTI TRADIZIONALI	29,0	29,0	28,5	27,0	26,4	26,6	26,3
PRODOTTI TRADIZIONALI IN EVOLUZIONE	22,8	21,5	20,9	21,1	21,4	21,0	21,1
PRODOTTI STANDARD	17,6	17,9	18,8	19,2	19,2	19,5	19,8
PRODOTTI SPECIALIZZATI	15,1	15,5	15,6	16,1	16,4	16,0	16,1
PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA	15,5	16,0	16,2	16,6	16,6	16,9	16,7
TOTALE MANUFATTI	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Le esportazioni per aree geografiche *(quote percentuali)*

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
PAESI INDUSTRIALI	70,3	77,0	79,1	79,5	78,7	79,1	78,3
CEE	46,0	53,5	56,0	57,1	56,4	58,2	59,0
EFTA	8,5	9,4	9,9	9,7	9,4	9,3	8,7
NORDAMERICA	13,5	12,0	10,8	10,0	9,7	8,5	7,7
ALTRI INDUSTRIALI	2,3	2,2	2,5	2,8	3,2	3,1	2,8
EUROPA ORIENTALE	4,9	4,3	4,3	4,1	4,5	4,7	4,1
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	24,9	18,6	16,6	16,5	16,8	16,2	17,6
PAESI PETROLIFERI	9,9	6,8	5,4	5,1	5,2	4,6	5,3
NIES	1,5	1,5	1,8	2,2	2,5	2,5	2,6
ALTRI PVS	13,4	10,3	9,4	9,2	9,1	9,1	9,7
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

FUSA Editrice s.r.l.
Via Anastasio II, 95 - 00165 Roma
Tel. (06) 63.19.77 - 63.76.321 - 63.76.331
Fax 6371245