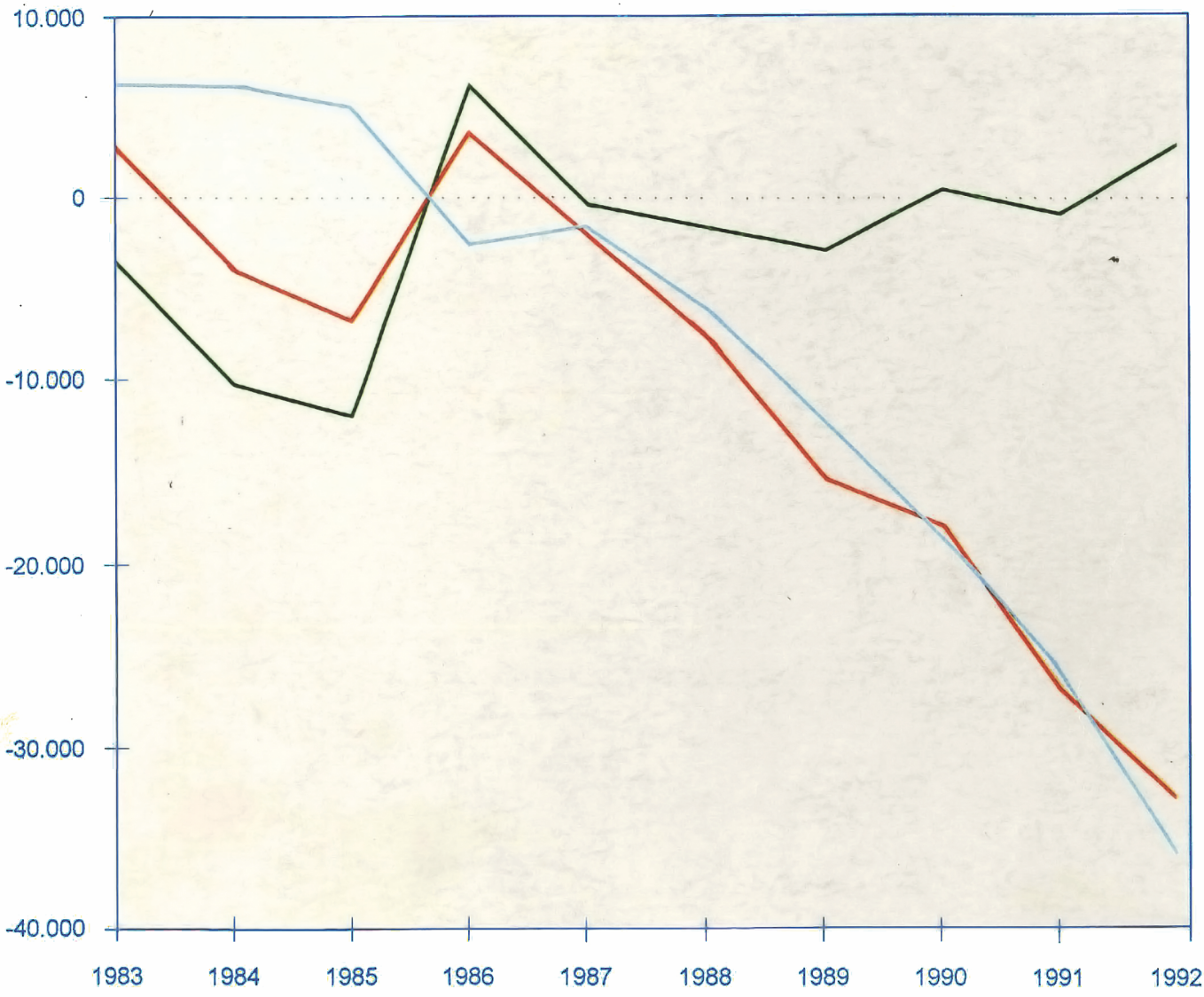
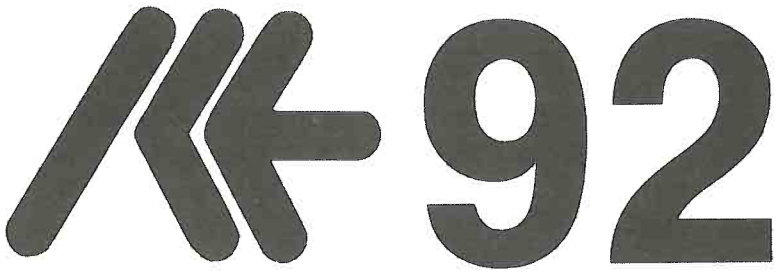
RR-92

Istituto nazionale per il Commercio Estero



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.

Coordinamento: Paolo Ferrucci e Lelio Iapadre

Redazione:
Simonetta Berti, Americo Beviglia Zampetti, Cinzia Bruno, Giampaolo Bruno, Claudia Ciarnò, Piero Cipollone, Francesca Fazio, Elena Mazzeo, Raffaele Quarto e Marco Saladini.

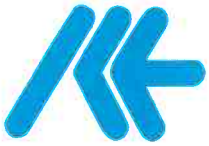
Assistenza al coordinamento e realizzazione dell'Appendice:
Laura Aimerito e Loriana Ceccarelli, in collaborazione con la società ICE I. T.

Elaborazione dei dati e realizzazione dei grafici:
Paolo Gozzoli e Armando Mavilla.

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

Hanno colaborato anche Chiara Bentivogli, Sergio De Nardis, Anna Falzoni, Silvia Grassi, Stefano Manzocchi e Antonella Massari.

Si ringraziano tutti per la collaborazione prestata.



ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO

Via Liszt, 21 - 00144 ROMA

Il grafico di copertina mostra la bilancia degli scambi conl'estero dell'Italia. La linea rossa rappresenta il saldo corrente, l'azzurra quello delle partite invisibili e la verde quello della bilancia commerciale (FOB-FOB). Le ordinate sono espresse in miliardi di lire.

INDICE

CONSIDERAZIONI DI SINTESI Pag. VII

1. IL COMMERCIO MONDIALE

Sintesi

1.1 La congiuntura economica internazionale » 3

- I paesi industriali
- I paesi in via di sviluppo
- I paesi in transizione

1.2 La dinamica del commercio mondiale » 10

- Merci e servizi
- Manufatti e materie prime: quantità e prezzi

Riquadro: La dinamica della produzione e del commercio mondiale nel dopoguerra » 17

- Aree geografiche e principali paesi
- Le ragioni di scambio

1.3 Bilance commerciali e saldi delle partite correnti » 27

- Paesi industriali
- Paesi in transizione
- Paesi in via di sviluppo
- Il debito estero

1.4 I fenomeni di polarizzazione degli scambi internazionali » 41

Riquadro: Accordi di integrazione regionale e polarizzazione del commercio mondiale » 47

2. IL COMMERCIO ESTERO DELLA COMUNITA' EUROPEA

Sintesi

2.1 La Comunità Europea come area integrata » 51

- Partite correnti e bilancia commerciale
- Il grado di apertura internazionale

2.2 L'orientamento geografico del commercio estero della Comunità Europea » 59

- La destinazione delle esportazioni
- La provenienza delle importazioni

2.3 La composizione settoriale del commercio estero della Comunità Europea » 67

- La struttura delle esportazioni
- La struttura delle importazioni
- Le quote settoriali sulle esportazioni mondiali ed il modello di specializzazione internazionale

3. LE TENDENZE DELLE POLITICHE COMMERCIALI

Sintesi

3.1 Il quadro internazionale » 76

- Recenti sviluppi
- L'Uruguay Round
- Il Nord American Free Trade Agreement (NAFTA)

3.2 Politiche commerciali e politiche della concorrenza » 88

3.3 Politica commerciale e politica della concorrenza nella Comunità Europea Pag. 92

3.4 La politica commerciale regionale della Comunità Europea » 96

- Lo Spazio Economico Europeo
- Gli accordi di associazione "europei" con la Bulgaria e la Romania

4. I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA

Sintesi

4.1 L'economia italiana e la bilancia dei pagamenti » 103

- Quadro generale
- Le partite correnti
- I movimenti di capitale

4.2 Il saldo commerciale e le sue determinanti » 109

4.3 Le esportazioni » 119

4.4 Le importazioni » 124

4.5 Le quote di mercato sulle importazioni manifatturiere dei sette grandi paesi industriali » 129

- Le quote dei principali esportatori
- La dinamica della struttura per paesi e comparti delle importazioni dei G7
- L'analisi constant-market-shares della dinamica delle quote di mercato di alcuni grandi concorrenti sul mercato dei G7

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

Sintesi

5.1 L'interscambio e le quote di mercato dell'Italia per aree geografiche » 145

- I saldi
- I flussi commerciali e le quote di mercato dell'Italia
- I principali *partners* commerciali dell'Italia
- La specializzazione geografica dell'Italia rispetto alla CEE

5.2 L'evoluzione dell'interscambio e delle quote di mercato per singole aree e per paesi » 154

- La Comunità Economica Europea
- L'EFTA
- Il Nordamerica
- Altri paesi industriali
- Paesi in transizione
- PVS Medio Oriente ed Europa
- PVS Asia
- PVS America Latina
- PVS Africa

6. LA STRUTTURA SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

Sintesi

6.1 Tendenze recenti » 167

- I saldi settoriali
- Valori, quantità e prezzi nel 1992
- La distribuzione settoriale delle esportazioni e delle importazioni

6.2 Penetrazione delle importazioni e propensione a esportare » 177

6.3 L'evoluzione degli scambi commerciali dei principali settori Pag. 183

- Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca
- Prodotti energetici
- Prodotti chimici
- Prodotti in metallo
- Macchine agricole e industriali
- Macchine per ufficio e strumenti di precisione
- Materiale e forniture elettriche
- Autoveicoli e relativi motori
- Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)
- Prodotti alimentari, bevande e tabacco
- Prodotti tessili e abbigliamento
- Cuoio, calzature

6.4 Le quote di mercato settoriali sulle importazioni di manufatti dei principali paesi industriali: un'analisi congiunturale » 206

- Italia
- Germania
- Francia
- Regno Unito
- Stati Uniti
- Canada
- Giappone
- Cina

6.5 La distribuzione geografica dei vantaggi comparati settoriali dell'Italia e dei principali concorrenti » 231

- Italia
- Germania
- Francia
- Regno Unito
- Stati Uniti
- Canada
- Giappone

7. LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE

Sintesi

7.1 La distribuzione regionale delle esportazioni italiane: quote, settori, mercati » 246

- I mercati di sbocco delle esportazioni regionali
- La dinamica settoriale delle esportazioni regionali
- Il contenuto tecnologico delle esportazioni regionali

7.2 Modelli di specializzazione e tendenze recenti delle esportazioni regionali » 267

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

Sintesi

8.1 L'intervento del Mediocredito Centrale » 274

Riquadro: L'attività della SIMEST » 293

Riquadro: Legislazione sul supporto pubblico all'internazionalizzazione delle imprese italiane » 293

8.2 L'attività assicurativa della SACE » 300

8.3 L'attività dell'ICE Pag. 307

- L'informazione
- L'assistenza
- La promozione
- La cooperazione
- La formazione

Riquadro: La collaborazione dell'ICE con la Commissione CEE » 327

Riquadro: I servizi governativi di commercio estero: uno studio comparato » 331

CONTRIBUTI MONOGRAFICI

Sezione A - Tendenze dell'economia internazionale

Basevi e Silvia Grassi:
Crisi dello SME e commercio di prodotti agricoli: alcuni risultati preliminari » 336

Sergio De Nardis:
Differenziazione geografica tra risparmio e investimento e allocazione internazionale del capitale » 346

Riccardo Faini:
Polarizzazione ed integrazione del commercio mondiale » 366

Anna Falzoni:
Investimenti diretti e commercio internazionale: complementi o sostituti? » 375

Stefano Manzocchi e Piercarlo Padoan:
Completamento del mercato interno, allargamento e processi di internazionalizzazione. Una valutazione dell'evidenza empirica » 391

Sezione B - Aspetti della collocazione internazionale dell'economia italiana

Chiara Bentivogli e Salvatore Rossi:
Crediti commerciali e strategie aziendali di finanziamento degli scambi con l'estero » 412

Giuliano Conti, Antonella Massari e Pietro Modiano:
Svalutazione e inflazione nel 1993: spunti per un'analisi quantitativa del "nuovo modello di trasmissione" » 424

Gian Maria Gros-Pietro e Alessandro Sembenelli:
La struttura industriale europea: un'analisi descrittiva basata sulle quote di produzione » 432

Sergio Mariotti:
L'internazionalizzazione dei servizi in Italia: analisi degli investimenti diretti esteri » 440

Luigi Prosperetti:
Gli effetti della svalutazione della lira: un'analisi intersettoriale » 453

Fabio Taiti:
Il sistema delle fiere come strumento di politica commerciale » 459

APPENDICE (in volume separato)

Sezione A - Il commercio mondiale

Sezione B - L'orientamento geografico del commercio estero dell'Italia

Sezione C - La struttura settoriale del commercio con l'estero

Sezione D - Le esportazioni delle regioni italiane

NOTA STATISTICA

CONSIDERAZIONI DI SINTESI

1. Le cronache della congiuntura economica mondiale non sembrano molto diverse da quelle che si potevano leggere dodici mesi fa. Nei paesi industriali le previsioni di ripresa formulate allora non si sono per il momento realizzate. Mentre si scrutano i presagi positivi che giungono dagli Stati Uniti, interrogandosi sulla loro consistenza effettiva e sulla loro capacità di trasmettere impulsi espansivi al resto del mondo, l'Europa e il Giappone scivolano verso un aggravamento della recessione.
   In realtà la ripresa della produzione mondiale è iniziata già da qualche tempo e non è circoscritta all'economia americana, ma si è dislocata fuori dell'area industriale: nei paesi del Sud-est asiatico, tra i quali emerge con forza sempre maggiore la Cina, dove è in corso da tre anni una fase di accelerazione della crescita produttiva, a ritmi molto superiori alla media mondiale; ma anche in altre aree in via di sviluppo, America Latina e Medio Oriente, dove pur con molti contrasti l'attività economica è in espansione. Persino in alcuni paesi dell'Est europeo si intravedono accenni di ripresa, benché nel complesso dell'area i problemi della transizione verso il sistema di mercato restino gravi e la produzione continui a diminuire.
   Questo sfasamento ciclico tra le diverse regioni dell'economia mondiale è certamente un segno della crescente mobilità internazionale delle risorse: ampie porzioni di industria manifatturiera, attratte dai costi minori, si trasferiscono in varie forme dai paesi industriali verso altre aree. Inoltre vi concorrono fattori locali, mobilitati dal commercio internazionale: in alcuni paesi asiatici, anche grazie alla loro maggiore integrazione regionale, il grado raggiunto dai processi di sviluppo trainati dalle esportazioni sembra ormai sufficiente a renderli parzialmente autonomi dal ciclo dei paesi industriali.
2. A sua volta la divergenza nei tassi di crescita dei vari paesi si riflette nella distribuzione geografica degli scambi internazionali, i cui flussi più dinamici tornano ad essere, dopo un decennio, quelli che coinvolgono alcune aree in via di sviluppo.
   La polarizzazione del commercio mondiale in blocchi regionali tende perciò ad attenuarsi ulteriormente, anche per effetto della disintegrazione dei vecchi legami tra i paesi dell'Est europeo. Tuttavia affiora, sia in Europa che in Nordamerica, un lieve accenno di maggiore introversione commerciale, probabilmente indotta tanto dai progressi nell'integrazione regionale, quanto dalle maggiori spinte protezionistiche suscitate dalla recessione.
3. All'interno dell'area industriale tornano ad accentuarsi gli squilibri nelle bilance dei pagamenti dei principali paesi. Nel 1992, nonostante il deprezzamento del dollaro, il disavanzo statunitense ha ripreso a dilatarsi, sospinto dall'espansione della domanda interna, mentre, per ragioni opposte, il surplus del Giappone si è ulteriormente accentuato. D'altra parte in Germania si sono esauriti i primi effetti della riunificazione e l'avanzo mercantile ha ricominciato a crescere.
   Nel modellare l'andamento dei saldi commerciali dei vari paesi, le discordanze nelle fasi congiunturali sembrano quindi un fattore più potente dei mutamenti di competitività indotti dalle oscillazioni dei tassi di cambio.
4. Con il 1 gennaio 1993 si è compiuta una tappa fondamentale del processo di eliminazione degli ostacoli che ancora limitano la libera circolazione delle persone, delle merci, dei servizi e dei capitali all'interno della CEE. L'incidenza degli scambi intra-regionali sul commercio totale della Comunità è aumentata considerevolmente nel corso del processo di integrazione. Con il completamento del mercato unico, l'abolizione dei controlli doganali sui flussi commerciali intra-comunitari, oltre a comportare una radicale modifica dei metodi per la loro rilevazione statistica, induce a concepirli ormai come scambi interni tra regioni appartenenti ad un'unica area integrata.
   In questa edizione del *Rapporto* compare perciò per la prima volta un capitolo appositamente dedicato al commercio estero della Comunità Europea, considerato al netto degli scambi intra-regionali.

Calcolato con questo criterio, il grado di apertura internazionale della Comunità risulta all'inizio degli anni novanta molto simile a quello degli Stati Uniti e del Giappone.
A partire dal 1987 la bilancia commerciale della Comunità si è tendenzialmente deteriorata: il divario sfavorevole tra la dinamica delle importazioni e quella delle esportazioni non è stato più compensato da un adeguato miglioramento nella ragione di scambio.
Benché l'andamento complessivo della quota della CEE sulle esportazioni mondiali nello scorso decennio sia stato soddisfacente, perdite rilevanti si sono manifestate in alcuni settori ad alta intensità tecnologica.

5. Il quadro delle relazioni commerciali internazionali permane turbato da notevoli tensioni tra i principali protagonisti. Ne è testimonianza palese la situazione di stallo in cui si trovano i negoziati multilaterali dell'Uruguay Round, ma aspre frizioni si manifestano frequentemente anche nei rapporti bilaterali.
   E' auspicabile che si diffonda una maggiore consapevolezza dei benefici che potrebbero derivare per tutti da una ulteriore liberalizzazione degli scambi, in modo da influire sul processo di formazione delle decisioni politiche in questo campo, favorendo una rapida e positiva conclusione dei negoziati.
   E' inoltre importante che i processi di integrazione regionale in atto in molte aree - di cui è esempio l'accordo di libero scambio tra Canada, Messico e Stati Uniti (NAFTA) che dovrebbe entrare in vigore nel prossimo anno - non rallentino la liberalizzazione multilaterale degli scambi, ma anzi si propongano come occasioni per sperimentare su scala regionale le vie di una sua possibile intensificazione generale.
6. Tuttavia è sempre più evidente che il pieno dispiegarsi degli effetti benefici della concorrenza internazionale richiede non soltanto l'adozione di politiche commerciali di indirizzo liberistico, ma anche un'attenta considerazione delle implicazioni internazionali di altri aspetti della politica economica, che vengono troppo spesso discussi soltanto nella loro dimensione nazionale. In proposito rivestono un'importanza cruciale le varie forme di politica industriale ed in particolare le regole e gli strumenti per la tutela della concorrenza.
   D'altra parte le politiche commerciali di indirizzo liberistico possono dare un contributo fondamentale alla promozione della concorrenza sui mercati interni: esporre i settori protetti al confronto competitivo con le importazioni significa stimolare l'efficienza di tutto il sistema economico.
7. Questa interdipendenza tra politiche commerciali e politiche della concorrenza si riscontra anche nel processo di integrazione della Comunità, sia nel suo versante interno, con il completamento del mercato unico, sia nei suoi rapporti con gli altri paesi.
   Al riguardo, tra le novità del 1992, vanno segnalati l'accordo per la creazione dello Spazio Economico Europeo con i paesi EFTA (Svizzera esclusa) e gli accordi di associazione "europei" con Bulgaria e Romania, che fanno seguito a quelli analoghi già conclusi con ex-Cecoslovacchia, Polonia ed Ungheria.
   Una maggiore apertura alle importazioni provenienti da questi paesi in transizione, anche al di là di quanto previsto dagli accordi già conclusi, oltre a costituire una forma concreta ed efficace di cooperazione, potrebbe arrecare notevoli benefici anche all'economia della Comunità, grazie agli stimoli introdotti sul mercato interno dalla concorrenza delle importazioni.
8. In Italia il 1992 si è chiuso con un consuntivo per certi versi contraddittorio. La recessione economica si è progressivamente appesantita, per ragioni sia esterne che interne, ma il saldo delle partite correnti sembra averne tratto scarso giovamento, deteriorandosi sensibilmente Drispetto al 1991. Tuttavia già dal mese di luglio, indipendentemente dalle vicende della lira, la bilancia commerciale è nettamente migliorata.
   Successivamente gli accordi tra le parti sociali per l'abolizione dei meccanismi di indicizzazione salariale hanno concorso a determinare un raffreddamento dell'inflazione ed hanno fatto sì che le ripercussioni della svalutazione sul saldo commerciale siano state finora diverse da quelle attese sulla base di precedenti esperienze.
9. Il peggioramento del saldo corrente è dovuto principalmente ai maggiori esborsi netti per gli interessi sul debito estero contratto negli anni passati. Si tratta del prolungamento di una tendenza negativa che dura ormai da molti anni ed è alimentata dal differenziale tra

i tassi d'interesse sulla lira e sulle altre valute. Ma nel 1992 un forte contributo negativo è venuto anche dal saldo dei servizi, che è peggiorato in tutte le sue principali componenti ed in particolare nella voce "viaggi all'estero".

10. Il miglioramento del saldo commerciale (in termini FOB-FOB la bilancia presenta un attivo di oltre 3.000 miliardi) è stato generato prevalentemente dalla ragione di scambio, pur in presenza di una crescita molto contenuta dei prezzi delle esportazioni. Infatti la debolezza delle quotazioni internazionali delle materie prime e il lieve rafforzamento della lira rispetto al dollaro in media annua hanno determinato una leggera flessione dei valori unitari delle importazioni. Va sottolineato che questo miglioramento della ragione di scambio, contrariamente alle attese, è continuato anche nel quarto trimestre, nonostante la forte svalutazione. Il timore di perdere quote di mercato, nel nuovo contesto disinflazionistico creato dagli accordi di luglio, ha indotto i fornitori esteri di manufatti a contenere al massimo la crescita dei loro prezzi.
    Diversamente dalle tendenze prevalenti nel passato, il guadagno nella ragione di scambio si è accompagnato ad una crescita delle quantità importate inferiore a quella del volume delle esportazioni. In media annua, infatti, la domanda interna è aumentata in Italia meno che negli altri paesi industriali e questo sfasamento ciclico si è accentuato nel corso dell'anno. Inoltre le imprese italiane hanno rapidamente orientato le proprie vendite verso i mercati più dinamici esterni all'area industriale.
11. Tuttavia l'andamento complessivo delle esportazioni non è stato pienamente soddisfacente. E' vero che in quantità esse sono aumentate più rapidamente della media dei paesi industriali, ma la loro crescita è risultata comunque inferiore a quella del commercio mondiale. La nostra quota sulle esportazioni mondiali di merci è rimasta pressappoco invariata soltanto grazie alla maggiore dinamicità della domanda di manufatti rispetto alle materie prime. Considerando invece le sole esportazioni di manufatti, a prezzi correnti, la quota italiana sul mercato mondiale è diminuita e la contrazione è risultata ancora più accentuata sul mercato dei sette principali paesi industriali.
    A questo indebolimento della nostra posizione hanno contribuito sia l'orientamento geografico della domanda estera che, dopo l'esaurirsi degli impulsi favorevoli della riunificazione tedesca, ha spostato il suo asse verso mercati a noi meno vicini (la flessibilità delle imprese italiane nell'inseguire questi mutamenti ne ha compensato i danni solo parzialmente), sia le perdite di competitività di prezzo accumulate dopo il 1988.
    Va sottolineato però che sono diminuite anche le quote di paesi, come gli Stati Uniti, la cui competitività di prezzo è fortemente migliorata negli anni scorsi, grazie all'indebolimento del dollaro. Più in generale tutti i principali paesi industriali hanno ceduto ampie porzioni di mercato ai paesi in via di sviluppo asiatici, che godono di insuperabili vantaggi comparati nelle produzioni ad alta intensità di lavoro. D'altra parte nella concorrenza tra i paesi industriali sembra aumentare l'importanza dei fattori di competitività diversi dal prezzo.
12. La recessione ha indotto un progressivo rallentamento delle importazioni nel corso del 1992, che non ha però impedito un ulteriore aumento della quota di domanda interna soddisfatta da prodotti esteri, soprattutto per i beni di consumo.
    Tuttavia nel corso degli anni ottanta il grado di penetrazione delle importazioni in Italia non è cresciuto più rapidamente che negli altri paesi industriali ed anzi resta ancora inferiore a quello dei partner comunitari di dimensioni economiche comparabili alle nostre.
13. Il miglioramento della bilancia commerciale aggregata non è dovuto all'andamento degli scambi con i paesi industriali. In questo ambito, infatti, con l'eccezione del Nordamerica, i saldi con le principali aree sono tutti peggiorati.
    Una delle novità più importanti del 1992 è invece l'azzeramento del disavanzo dell'Italia con l'insieme dei paesi in via di sviluppo: si è capovolto il segno dei saldi con il Medio Oriente, l'Asia e l'America Latina e si è attenuato il deficit con l'Africa. Inoltre si è dimezzato il disavanzo con i paesi in transizione dell'Est europeo.
    A questi risultati hanno contribuito sia il calo delle importazioni di materie prime, dovuto tanto al cedimento dei loro prezzi quanto alla recessione, sia l'eccezionale espansione delle esportazioni. Le imprese italiane non soltanto hanno rapidamente adattato l'orientamento

delle proprie vendite ai mutamenti nella distribuzione geografica della domanda mondiale, ma sono riuscite anche a guadagnare quote, proprio sui mercati più dinamici.
Per contro la posizione italiana si è indebolita in Francia, in Germania, negli Stati Uniti, in Giappone e in molti altri paesi industriali.

14. Tra i principali settori, al ridimensionamento dei disavanzi strutturali nei prodotti energetici, nell'agro-alimentare e - per la prima volta da oltre un decennio - nella chimica, nonché alla dilatazione dei saldi attivi in molti comparti metalmeccanici, si è contrapposto l'ampliamento del deficit nelle macchine per ufficio e soprattutto negli autoveicoli.
Quest'ultimo risultato è imputabile non soltanto al notevole incremento delle importazioni, ma anche alla netta flessione delle nostre vendite all'estero. Viceversa le esportazioni italiane sono aumentate a tassi molto sostenuti nei settori alimentare e chimico, probabilmente anche con il contributo delle imprese multinazionali, che negli anni passati hanno accresciuto la propria presenza nel nostro apparato produttivo in tali settori.
D'altra parte nella filiera dell'abbigliamento e delle calzature appaiono sempre più rilevanti i processi di decentramento produttivo e di internazionalizzazione delle nostre imprese. Sono infatti aumentate soprattutto le esportazioni di semilavorati (tessili, pelli e cuoio) ed inoltre è cresciuta sensibilmente la penetrazione delle importazioni di prodotti finiti.
Nell'insieme dell'industria manifatturiera la porzione di domanda interna soddisfatta dalle importazioni è ormai pari alla quota di produzione destinata ai mercati esteri. Nel 1992 quest'ultima è aumentata soprattutto nei settori in cui la domanda interna è maggiormente diminuita.

15. Le quote di mercato dell'Italia sulle importazioni di manufatti dei principali paesi industriali (G7) sono diminuite nei settori a forti economie di scala e nei settori tradizionali, sono rimaste invariate (su livelli molto bassi) nei settori ad alta intensità di ricerca tecnologica e sono lievemente aumentate nei settori ad offerta specializzata. I cedimenti di quota si sono manifestati su tutti i mercati.
Tra i paesi industriali, nessuno dei nostri principali concorrenti ha rafforzato le proprie posizioni sul mercato manifatturiero dei G7 ed anche le NIEs (le quattro economie asiatiche di recente industrializzazione) hanno perso quote rilevanti, a vantaggio soprattutto della Cina e di altri paesi emergenti del Sud-est asiatico.
Nel corso degli anni ottanta, del resto, i saldi commerciali manifatturieri di tutti i principali paesi industriali hanno subito un peggioramento in quasi tutti i comparti. Ciò si è tradotto anche in una attenuazione del grado di polarizzazione settoriale dei modelli di specializzazione internazionale di alcuni di essi. Un tratto comune restano i forti vantaggi comparati rispetto ai paesi in via di sviluppo nella meccanica specializzata e nei settori ad alta intensità di ricerca.

16. La quota di esportazioni italiane realizzata dalle regioni del Mezzogiorno si è abbassata nel 1992, raggiungendo il livello minimo dal 1985. Il peggioramento ha coinvolto gli Abruzzi, la Puglia e le isole, mentre sono risultate molto Ddinamiche le esportazioni delle altre regioni meridionali. Nel Centro-Nord sono aumentate soprattutto le quote della Lombardia, del Veneto, del Trentino Alto Adige e della Toscana; è scesa quella dell'Emilia Romagna.
Negli ultimi sette anni la concentrazione regionale delle esportazioni è aumentata. Quasi tutte le regioni caratterizzate da una propensione ad esportare superiore alla media hanno accresciuto la propria quota sulle esportazioni nazionali.
Il grado di concentrazione regionale delle imprese a partecipazione estera è ancora più elevato di quello delle esportazioni, ad ulteriore testimonianza dei forti divari territoriali nella capacità di attrarre investimenti.

17. Le politiche di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese italiane sono in fase di ripensamento, anche per cercare di risolvere i problemi del loro coordinamento interno e dei loro rapporti con le regole internazionali.
Sospinta dalla ripresa della domanda nei paesi in via di sviluppo, si è comunque intensificata l'attività di agevolazione dei crediti all'esportazione nonché il sostegno pubblico alla costituzione di imprese miste, anche nei paesi dell'Est europeo.
L'attività dell'ICE nella produzione dei servizi reali alle imprese si sviluppa ormai

pienamente secondo i principi della riforma, cercando di trarre dal mercato gli stimoli per aumentare la sua efficienza e la sua efficacia. Ne è una conferma importante l'aumento delle vendite di servizi di assistenza personalizzata.

18. Dalle considerazioni svolte finora emerge in sintesi che il miglioramento conseguito dalla bilancia commerciale nel 1992 è in parte il frutto del nuovo guadagno di ragione di scambio consentito dal cedimento dei prezzi delle importazioni ed in parte il riflesso di un ciclo economico interno più debole che nel resto del mondo. Le esportazioni sono aumentate molto vivacemente in direzione dei mercati più dinamici esterni all'area industriale, ma hanno perso quote nei nostri tradizionali mercati di sbocco.
In questo contesto è intervenuta la crisi finanziaria e valutaria che ha determinato la sospensione della partecipazione della lira agli Accordi di cambio europei e un drastico deprezzamento delle sue quotazioni a partire dal mese di settembre, solo parzialmente compensato dal recupero delle ultime settimane.
L'anno che stiamo vivendo si presenta perciò, anche per il commercio estero, radicalmente diverso dai precedenti: la svalutazione della lira ha migliorato notevolmente la competitività di prezzo dei prodotti italiani, ponendo le imprese nella condizione di poter scegliere la combinazione più conveniente tra un aumento di quota nel volume delle vendite e un recupero nei margini unitari di profitto.
Le caratteristiche specifiche della attuale fase congiunturale rendono gli effetti della svalutazione diversi da quelli sperimentati in precedenti occasioni. Come già accennato, l'abolizione dei meccanismi di indicizzazione salariale sancita alla fine di luglio ha contribuito in maniera determinante a smorzare le spinte inflazionistiche presenti nell'economia. L'abituale meccanismo di trasmissione degli impulsi dal tasso di cambio ai prezzi si è inceppato e non si sono finora manifestati né il deterioramento della ragione di scambio in cui generalmente si scarica l'impatto di una svalutazione, né la temuta ripresa dell'inflazione, che avrebbe potuto alla lunga compromettere lo stesso guadagno di competitività momentaneamente consentito dal deprezzamento del cambio.
Tuttavia nel momento in cui questo *Rapporto* viene dato alle stampe i pochi dati disponibili sul commercio estero del 1993 non consentono ancora di farsi un'idea precisa sul modo in cui le imprese italiane hanno ripartito tra quantità e prezzi i vantaggi della svalutazione. Il problema è complicato dalla trasformazione intervenuta nel frattempo, nell'ambito del programma di completamento del mercato unico europeo, nei metodi di rilevazione statistica degli scambi intra-comunitari.

Il valore in lire delle esportazioni italiane verso i paesi extra-CEE è aumentato del 30% nei primi quattro mesi del 1993 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Si tratta in parte del semplice prolungarsi del processo di riorientamento geografico delle esportazioni verso i mercati più dinamici esterni all'area industriale.
Negli scambi con i paesi CEE i dati del primo trimestre 1993 mostrano una forte flessione del valore in lire delle importazioni, dovuta probabilmente a fattori di carattere fiscale e amministrativo che limitano l'attendibilità dei confronti con l'anno precedente. Anche per le esportazioni l'aumento del 9% appare inferiore alle attese. A prescindere dai problemi di rilevazione statistica, questo risultato potrebbe essere in parte il riflesso dell'aggravarsi della recessione in Europa, che ne rallenta la domanda di importazioni; tuttavia anche in questo caso non va dimenticato che spesso l'effetto d'impatto di una svalutazione è una contrazione delle quote di mercato in valore.

* * *

Le previsioni disponibili per l'intero anno, comunque, concordano nell'indicare un forte miglioramento della bilancia commerciale, dovuto ad una crescita molto sostenuta delle quantità esportate.

E' auspicabile però che le imprese non si accontentino del recupero di competitività consentito dalla svalutazione, ma anzi lo usino come un'occasione per allargare e consolidare le proprie quote di mercato, puntando su altri e più duraturi fattori di successo concorrenziale.

Anche l'azione di sostegno pubblico ai processi di internazionalizzazione deve essere orientata soprattutto all'obiettivo di rafforzare i vantaggi competitivi di lungo periodo. Si tratta in particolare di offrire alle imprese i servizi di informazione ed assistenza necessari per

ridurre la loro vulnerabilità alle oscillazioni dei cambi e rendere più stabile la loro posizione sui mercati, ad esempio attraverso un maggior controllo della fase distributiva. L'ICE ha un ruolo importante da svolgere in questo campo.

Più in generale è importante che vengano rimossi dal sistema istituzionale ed amministrativo gli elementi che pongono le imprese in una situazione di svantaggio rispetto ai concorrenti, che venga migliorata la qualità dei servizi e delle infrastrutture pubbliche, che vengano concentrate risorse nella formazione e nella ricerca.

1. IL COMMERCIO MONDIALE

Sintesi

Il ciclo dell'*economia mondiale* sembra aver superato il suo punto di svolta ed essersi lentamente avviato verso una nuova fase ascendente. Il prodotto reale, che nel 1991 era rimasto quasi invariato, si è accresciuto di poco meno del 2% e, secondo le previsioni disponibili, dovrebbe gradualmente accelerare la sua espansione nel biennio 1993-94.

Le tre principali aree economiche attraversano fasi molto diverse. Nei *paesi industriali* la ripresa stenta ad assumere slancio ed è per ora limitata agli Stati Uniti, mentre il Giappone ha bruscamente rallentato la sua crescita ed in Europa occidentale il 1993 sarà probabilmente segnato da un aggravamento della recessione. Nell'insieme dei *paesi in transizione* verso il sistema di mercato la situazione politica e sociale resta molto difficile e il volume della produzione continua a diminuire, ma in alcune economie dell'Europa centrale si scorgono segni di recupero. Nell'*area in via di sviluppo*, invece, il ciclo economico si è invertito già dal 1991 e la crescita procede a ritmi molto sostenuti, soprattutto nel continente asiatico, anche se molti paesi, ed in particolare quelli africani, continuano a trovarsi in condizioni di estrema povertà.

Lo sfasamento ciclico tra i paesi in via di sviluppo e il resto del mondo è una delle novità più interessanti degli ultimi anni. Il successo crescente delle strategie di crescita basata sulle esportazioni adottate da alcuni paesi asiatici (tra i quali si impone sempre di più la straordinaria avanzata della Cina) sta influenzando anche le politiche di sviluppo scelte in altre regioni ed in particolare in America Latina. Inoltre in Estremo Oriente il processo sembra giunto ad uno stadio in cui le dimensioni della domanda interna e l'intensità dell'integrazione regionale permettono alla crescita di autoalimentarsi, allentando la sua dipendenza dal ciclo economico dei paesi industriali. La maggiore importanza assunta dai paesi in via di sviluppo nell'economia mondiale può essere anche attribuita ai grandi cambiamenti in corso nella divisione internazionale del lavoro: la globalizzazione delle imprese implica il trasferimento di quote crescenti della produzione manifatturiera dai paesi industriali verso il resto del mondo.

Il *commercio internazionale* riflette ed amplifica questi mutamenti. La sua crescita negli ultimi anni si è mantenuta sempre nettamente superiore a quella della produzione, pur seguendone il profilo ciclico. Nel 1992 gli *scambi di merci* sono aumentati ad un tasso compreso tra il 4 e il 5% e se ne prevede una ulteriore accelerazione nei prossimi mesi. Ancora più rapida è stata l'espansione del *commercio di servizi*, che rappresenta ormai oltre il 20% del totale (17% nel 1983). Questa evoluzione riflette non soltanto l'importanza crescente che il settore terziario sta assumendo nell'economia mondiale, ma anche la sempre più intensa utilizzazione di servizi nella produzione e nello scambio di merci.

L'accelerazione del commercio mondiale ha coinvolto sia i *manufatti* che le *materie prime*. L'andamento ancora cedente dei prezzi di queste, infatti, combinandosi con l'aumento della domanda proveniente dalle aree in ripresa, ha stimolato la formazione di scorte. I prezzi in dollari dei manufatti sono invece aumentati, prolungando la tendenza di fondo al deterioramento delle ragioni di scambio dei paesi produttori di materie prime.

La distribuzione geografica del commercio internazionale si è modificata, adeguandosi alle divergenze nei cicli economici. Per il terzo anno consecutivo la dinamica dei paesi in via di sviluppo è stata superiore a quella dei paesi industriali sia per le esportazioni che per le importazioni. In particolare l'Asia e il Medio Oriente hanno accresciuto il volume delle proprie esportazioni ad un ritmo nettamente superiore alla media mondiale, mentre tra i principali

paesi industriali i tassi di incremento più elevati sono stati conseguiti da Stati Uniti, Canada e Francia. La fase di rapida espansione attraversata da molti paesi in via di sviluppo si è tradotta anche in una ulteriore accelerazione delle loro importazioni. I mercati più dinamici si sono rivelati quelli asiatici e soprattutto l'America Latina. Nell'area industriale si notano la forte crescita delle importazioni statunitensi e canadesi e il netto rallentamento di quelle della Comunità Europea e in particolare della Germania. La graduatoria dei primi venti paesi partecipanti al commercio mondiale non mostra variazioni di rilievo, tranne l'avanzata della Cina, che guadagna posizioni sia come esportatore che come mercato di sbocco.

Gli squilibri nelle *bilance dei pagamenti dei principali paesi industriali* hanno ripreso ad accentuarsi nel 1992, riflettendo la diversa situazione congiunturale di ciascuno di essi. Il disavanzo commerciale degli Stati Uniti è tornato ad allargarsi, nonostante il deprezzamento del dollaro, perché la spinta che i primi accenni di ripresa hanno impresso alle importazioni è stata superiore alla pur non trascurabile crescita delle esportazioni. A ciò ha fatto riscontro, per motivi opposti, una dilatazione senza precedenti del surplus commerciale e corrente del Giappone. Anche in questo caso gli effetti dello sfasamento ciclico con gli altri paesi industriali sembrano aver largamente dominato su quelli della perdita di competitività accumulata negli ultimi due anni. Nella Comunità Europea (ed in particolare in Germania e in Italia) il peggioramento del saldo corrente è dovuto esclusivamente alle partite invisibili, mentre il saldo commerciale è nettamente migliorato. Sembrano quindi esauriti gli effetti negativi della riunificazione sul surplus mercantile tedesco.

Nell'insieme dei *paesi in transizione* dell'Est europeo i conti con l'estero hanno subito un leggero deterioramento, soprattutto per effetto della forte espansione delle importazioni necessarie sia per soddisfare la domanda di consumi, sia per realizzare la ristrutturazione degli apparati produttivi. Tuttavia in Polonia, in Ungheria e nella ex-Cecoslovacchia anche la crescita delle esportazioni è stata molto sostenuta.

I *paesi in via di sviluppo*, nel loro complesso, hanno conseguito un lieve miglioramento nelle partite correnti, ma il saldo commerciale, per la prima volta dopo molti anni, è passato in disavanzo. Il volume delle importazioni è aumentato più rapidamente delle quantità esportate e le ragioni di scambio hanno subito un nuovo deterioramento, principalmente per effetto della debolezza delle quotazioni internazionali delle materie prime. A questa evoluzione hanno concorso quasi tutte le principali aree, ma va in particolare sottolineato che anche le quattro NIEs (le economie asiatiche di recente industrializzazione: Corea del Sud, Hong Kong, Singapore e Taiwan) presentano per la prima volta un saldo commerciale complessivo in disavanzo.

Il *debito estero* dell'insieme dei paesi in via di sviluppo è lievemente aumentato nel 1992, ma la sua consistenza relativa, misurata dal rapporto con le esportazioni di beni e servizi, si è ridotta in tutte le principali aree, nonché in Europa centrale. E' invece aumentato, soprattutto in America Latina, il peso dei pagamenti per il servizio del debito.

Negli ultimi anni si sono notevolmente intensificati in molte aree *processi di integrazione regionale* basati su accordi formali o generati spontaneamente dallo sviluppo economico. Questo rafforzamento del regionalismo nelle relazioni commerciali internazionali è fonte di controversie. Non è chiaro infatti se la caduta delle barriere agli scambi intra-regionali sarà il primo passo per una più ampia liberalizzazione di tutto il commercio internazionale o invece metterà in crisi il principio del multilateralismo.

Dati disponibili fino al 1991 mostrano che l'importanza dei flussi di interscambio intra-regionali è notevolmente aumentata nell'ultimo decennio, raggiungendo quasi il 40% del commercio mondiale. Tuttavia, sulla base di apposite elaborazioni statistiche, si può affermare che il grado di *polarizzazione degli scambi internazionali* è complessivamente diminuito nel periodo 1981-91. Le principali aree industriali hanno accresciuto la propria integrazione

interna meno di quanto sia aumentata la loro importanza nell'insieme del commercio mondiale. I flussi tra aree industriali diverse sono aumentati anche più rapidamente degli scambi intra-regionali. Si è invece realizzata, almeno fino al 1988, una progressiva emarginazione dei paesi in via di sviluppo (con l'eccezione di quelli asiatici) dal commercio internazionale.

Il 1991 ha introdotto in questo quadro alcune novità. Il grado di "introversione commerciale" dei paesi europei e del Nordamerica, pur restando estremamente basso a confronto con altre aree, si è leggermente innalzato, forse anche per effetto delle maggiori pressioni protezionistiche suscitate dalla recessione. D'altra parte in alcune aree in via di sviluppo ed in particolare in America Latina si sono verificati contemporaneamente un aumento di quota sul commercio mondiale ed un ancor più marcato incremento degli scambi intra-regionali. Si sono inoltre ulteriormente contratti i flussi interni all'area dell'Est europeo, per effetto della disintegrazione del COMECON, il che ha contribuito in modo determinante al nuovo calo complessivo del grado di polarizzazione del commercio mondiale.

1.1 LA CONGIUNTURA ECONOMICA INTERNAZIONALE

Il quadro della congiuntura internazionale nel 1992 è stato caratterizzato da una moderata ripresa della crescita economica, che si è tuttavia rivelata più debole del previsto. La tavola 1.1 mostra, in sintesi, l'andamento del prodotto interno lordo.

Come si può osservare, secondo le rilevazioni del Fondo Monetario Internazionale, la produzione mondiale è cresciuta nel 1992 dell'1,8%, invertendo la tendenza al rallentamento in atto dal 1989, sebbene l'incremento sia risultato inferiore alla media degli anni 1985-92, nonché a quella calcolata sul decennio precedente.

Tuttavia i dati segnalano andamenti non omogenei tra le principali aree economiche. A partire dal 1985 i paesi in via di sviluppo, nel loro insieme, hanno conseguito tassi di crescita superiori alla media mondiale anche in termini di PIL per abitante (cfr. graf. 1.1). Inoltre nel corso dell'ultima recessione si è palesata una divergenza ciclica: mentre i paesi industriali, malgrado i segni di ripresa nel Nordamerica, continuano ad attraversare una fase di debolezza congiunturale, nei paesi in via di sviluppo il rallentamento è stato meno pronunciato ed anzi, già dal 1991, si è manifestata una accelerazione della crescita. D'altra parte si è ulteriormente aggravata la crisi produttiva nei paesi in transizione verso il sistema di mercato. Questo divario tra i tassi di crescita potrebbe far ritenere che i paesi in via di sviluppo abbiano acquisito un maggior grado di autonomia rispetto all'andamento ciclico dei paesi industriali, creando le premesse per l'innesco di processi di sviluppo autopropulsivi.

I paesi industriali

Nell'ambito del sistema delle economie industrializzate, si assiste ad uno sfasamento congiunturale tra l'Europa e il Giappone, da un lato, e gli Stati Uniti, dall'altro. Infatti, mentre in Europa e in Giappone l'evoluzione dell'attività economica è stata caratterizzata da sintomi di stagnazione o di vera e propria recessione, dagli Stati Uniti, soprattutto verso la fine del 1992, sono emersi positivi segnali di ripresa.

In Europa il quadro congiunturale è stato caratterizzato dagli effetti della politica monetaria restrittiva adottata dalla Bundesbank nel tentativo di evitare che i costi della riunificazione tedesca si traducessero in eccessive pressioni inflazionistiche. La situazione si è complicata per via delle difficoltà di convergenza sugli obiettivi economici fissati dal trattato di Maastricht e degli ostacoli politici che la sua ratifica ha incontrato in alcuni paesi. Tali frizioni sono sfociate a settembre in una grave crisi del Sistema Monetario Europeo e in una

fase di grande instabilità valutaria. Gli alti tassi di interesse hanno avuto un impatto negativo sulla domanda e sulla produzione, che hanno mostrato segni di stagnazione in tutti i paesi europei. Il tasso di disoccupazione è aumentato, mentre si sono affievolite le pressioni inflazionistiche, per effetto sia dell'andamento cedente dei prezzi delle materie prime sia della stessa debolezza della domanda.

In Germania nel 1992 il prodotto interno lordo ha fatto registrare un incremento del 2%, grazie alla funzione trainante esercitata dall'attività economica delle regioni orientali, rivelatasi superiore alle previsioni, ma non ancora sufficiente ad innescare una stabile prospettiva di ripresa. La domanda interna ha subito un rallentamento, essendo cresciuta soltanto del 2,5% nel 1992, rispetto al 3,8% del 1991, ma si è mantenuta più vivace della media dei paesi industriali (1,5%). La ragione di questo relativo dinamismo - peraltro attenuatosi nel corso dell'anno - risiede soprattutto nella pronunciata accelerazione dei consumi pubblici, aumentati del 2,8% dopo la stasi del 1991, e nella crescita degli investimenti nelle regioni orientali. I consumi privati, invece, hanno subito una marcata decelerazione. Il rallentamento produttivo della parte occidentale del paese si è riverberato sul mercato del lavoro e il tasso di disoccupazione complessivo ha raggiunto il 7,7%, contribuendo al deterioramento del clima di fiducia. I principali organismi internazionali non prevedono la possibilità di un'inversione ciclica nel 1993 da parte dell'economia tedesca, anzi ne prospettano una contrazione. Alcuni effetti positivi potranno tuttavia derivare dal programma di risanamento della finanza pubblica inserito nel "patto di solidarietà" recentemente concluso tra le parti sociali al fine di reperire gli ingenti mezzi finanziari ancora necessari per permettere il decollo delle regioni orientali e di realizzare, nel contempo, una riduzione del deficit pubblico. L'attuazione di questo programma consentirebbe un allentamento delle redini monetarie da parte della Bundesbank, stimolando la ripresa anche negli altri paesi europei.

PRODOTTO INTERNO LORDO REALE
(variazioni percentuali sull'anno precedente)

Aree	media 1975-84	media 1985-92	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (1)	1993 (2)	1994 (2)	Quote percentuali sul PIL mondiale (1992)
Paesi industriali	2,5	2,6	3,3	2,8	3,2	4,3	3,2	2,1	0,2	1,5	1,7	2,9	54,0
CEE	2,0	2,5	2,5	2,9	2,9	4,1	3,4	2,8	0,7	1,1	0,1	2,2	18,4
Italia	2,5	2,5	2,6	2,9	3,1	4,1	2,9	2,1	1,3	0,9	0,3	1,9	3,4
Germania (3)	1,8	2,6	1,9	2,2	1,4	3,7	3,4	5,1	1,0	2,0	-1,3	1,7	4,3
Francia	2,1	2,5	1,9	2,5	2,3	4,5	4,1	2,2	1,1	1,8	0,0	2,3	3,5
Regno Unito	1,5	2,1	3,8	4,1	4,8	4,4	2,1	0,5	-2,2	-0,6	1,4	3,1	3,3
Stati Uniti	2,5	2,2	3,2	2,9	3,1	3,9	2,5	0,8	-1,2	2,1	3,2	3,2	22,2
Canada	3,2	2,3	4,8	3,3	4,2	5,0	2,3	-0,5	-1,7	0,9	3,2	4,4	2,1
Giappone	4,0	4,1	5,0	2,6	4,1	6,2	4,7	4,8	4,0	1,3	1,3	3,5	7,8
G7	2,6	2,6	3,3	2,9	3,2	4,4	3,1	2,0	0,2	1,6	1,9	3,0	46,6
Altri	1,9	2,5	3,0	2,5	3,0	3,5	3,8	2,7	0,6	0,8	0,6	2,1	7,5
Paesi in transizione	3,9	-2,1	2,0	3,2	2,6	4,4	1,9	-3,6	-10,1	-15,5	-8,8	-1,6	8,3
Europa centro-orientale	3,3	-2,4	3,1	3,7	1,9	1,5	0,2	-7,4	-13,5	-7,5	-1,5	2,6	2,3
Ex-URSS	4,0	-2,1	1,6	3,0	2,9	5,5	2,5	-2,2	-9,0	-18,5	-11,8	-3,5	6,0
Paesi in via di sviluppo	4,5	4,9	5,3	4,9	5,6	5,3	4,0	3,7	4,2	6,1	5,1	5,1	37,1
Medio Oriente ed Europa	3,7	3,8	2,9	2,4	5,4	1,3	2,9	3,9	2,1	9,9	5,0	3,5	4,9
Asia	6,3	7,0	7,2	7,1	8,1	9,1	5,5	5,7	5,8	7,9	6,7	6,6	19,7
America	3,2	2,4	3,9	3,9	3,2	0,7	1,7	0,4	3,1	2,3	2,3	2,6	8,4
Africa	2,2	2,3	3,7	1,9	1,2	3,9	3,7	1,9	1,5	0,9	2,7	3,9	4,0
Mondo	**3,3**	**2,9**	**3,8**	**3,6**	**3,9**	**4,6**	**3,3**	**2,0**	**0,6**	**1,8**	**2,2**	**3,4**	**100**

(1) stime
(2) previsioni
(3) i dati fino al 30 giugno 1990 riguardano la sola Germania Occidentale
Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 1.1

PIL REALE PRO CAPITE

(tassi di crescita medi annui)

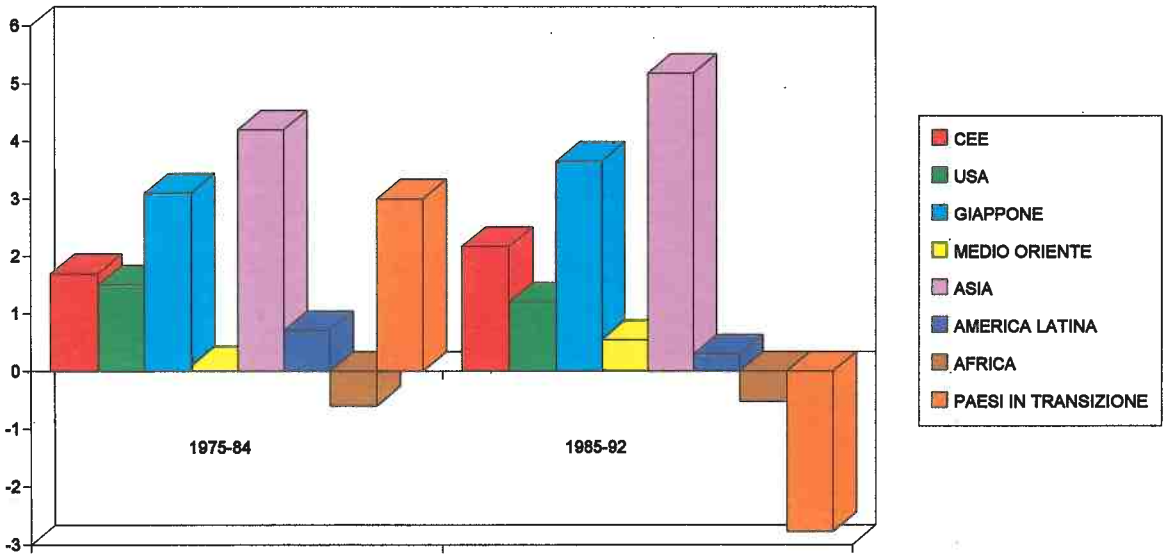
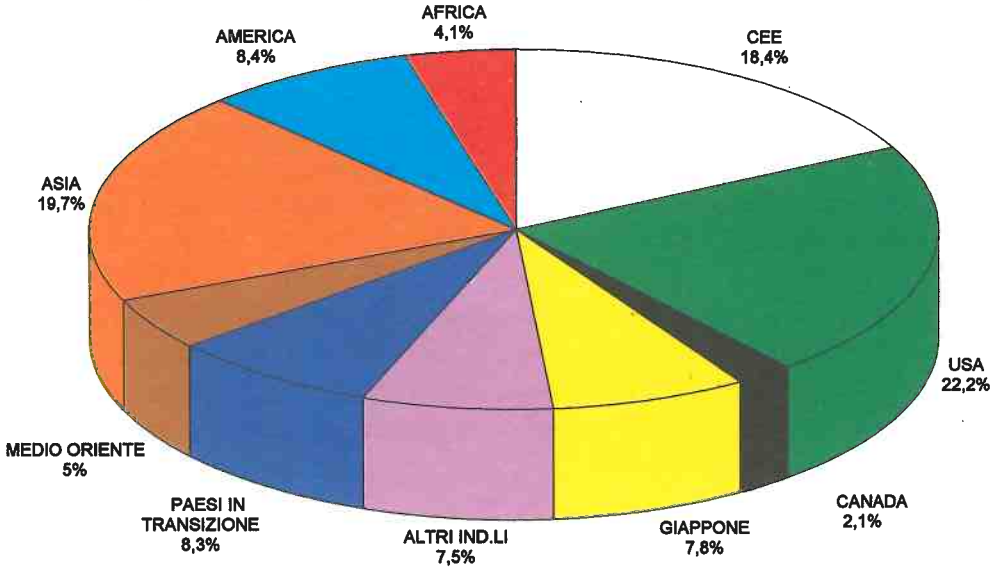


Grafico 1.1

Fonte: elaborazioni Ice su dati FMI

QUOTE PERCENTUALI SUL PIL MONDIALE (1992)



Fonte: elaborazioni Ice su dati FMI

Grafico 1.2

PAESI INDUSTRIALI
PRINCIPALI INDICATORI MACROECONOMICI
(variazioni percentuali sull'anno precedente)

Indicatori	media 1975-84	media 1985-92	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (1)	1993 (2)	1994 (2)
PIL reale	2,5	2,6	3,3	2,8	3,2	4,3	3,2	2,1	0,2	1,5	1,7	2,9
PIL reale pro capite	1,8	1,9	2,6	2,2	2,6	3,6	2,4	1,3	-0,5	0,8	1,1	2,2
Domanda interna totale	2,3	2,7	3,3	3,5	3,5	4,4	3,3	1,8	0	1,5	1,7	3
di cui: Consumi privati	2,7	2,8	3,6	3,7	3,4	4	2,8	2,2	0,7	1,8	1,9	2,7
Consumi pubblici	2,4	2,3	3,9	3,8	2,4	1,6	1,7	2,5	1,7	0,9	0,5	1,1
Investimenti fissi lordi	1,8	2,7	4,3	2,7	3,7	7,3	4,5	1,0	-3,6	1,8	3,1	5,3
Tasso di disoccupazione (3)	6,2	7,2	7,9	7,8	7,5	6,9	6,3	6,2	7,1	7,8	8,1	8,0
Tasso di inflazione (4)	8,3	3,9	4,3	3,8	3,3	3,5	4,4	4,4	4,2	3,1	2,8	2,9

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 1.2

In Francia il prodotto lordo è cresciuto dell'1,8%, accelerando lievemente rispetto al 1991, ma gli alti tassi di interesse hanno scoraggiato gli investimenti, che hanno subito una contrazione del 2%, mentre la disoccupazione ha superato il 10%. Negli ultimi mesi dell'anno la situazione è andata deteriorandosi a causa della politica di strenua difesa della parità del franco nei confronti del marco e della conseguente perdita di competitività nei confronti dei partner commerciali che hanno proceduto alla svalutazione delle proprie monete.

Nel Regno Unito l'attività economica ha fatto registrare una ulteriore contrazione (-0,6%), sia pure meno accentuata di quella del 1991, e il tasso di disoccupazione è salito al 9,8%. Lievi sintomi di ripresa sono stati percepiti peraltro alla fine dell'anno, grazie alla svalutazione della sterlina e all'orientamento espansivo assunto dalla politica monetaria, che si propone di condurre il paese fuori dalla più lunga e grave crisi recessiva del dopoguerra.

In Italia, diversamente dalla media dei paesi industriali, il tasso di crescita del PIL nel 1992 è stato ancora inferiore a quello del 1991 (cfr. cap. 4).

La debolezza della fase congiunturale europea si accomuna alle difficoltà incontrate nel 1992 dall'economia giapponese, nella quale la crescita del PIL è stata di appena l'1,3%, contro il 4% del 1991. Alla depressione della domanda interna, aumentata soltanto dello 0,8%, ha contribuito la massiccia deflazione dei valori immobiliari ed azionari, gonfiati negli anni precedenti da eccessive spinte speculative.

L'economia reale statunitense, invece, appare avviata, sia pure con qualche incertezza, verso una nuova fase espansiva. Già nel corso del 1992, soprattutto nel terzo trimestre, erano emersi chiaramente i sintomi della ripresa, evidenziati a consuntivo da una crescita della produzione pari al 2,1% su base annua. Sono aumentati sia i consumi privati (2,3%) sia gli investimenti, che hanno fatto registrare un balzo del 5,5% dopo due anni di variazioni negative. Tale ripresa è stata innescata dal progressivo calo dei tassi di interesse, che ha allentato fortemente il peso del debito accumulato dalle famiglie e dalle imprese durante gli anni ottanta.

Anche la produttività ha fatto registrare decisivi miglioramenti, grazie ai processi di ristrutturazione attuati in molti settori dell'economia. Resta però problematico il quadro relativo al mercato del lavoro, in cui la disoccupazione è salita al 7,4%.

Le prospettive per il 1993-94 sono condizionate dai limiti in cui si muovono le politiche economiche. In tutti i paesi industriali, con la recessione, i disavanzi del settore pubblico si sono ulteriormente ampliati a causa delle maggiori spese con funzione anticiclica e dei ridotti introiti tributari. Di conseguenza è molto difficile che la politica fiscale possa esercitare un ruolo di sostegno alla ripresa nel prossimo futuro, pena l'irreversibile perdita della sua credibilità. Soltanto le politiche monetarie potranno disporre di margini di manovra per contrastare gli impulsi recessivi. Lo scenario delle previsioni elaborate dal Fondo Monetario Internazionale indica un'inversione del ciclo economico dei principali paesi industriali soltanto verso la fine del 1993. Tale prospettiva si basa sul rafforzamento della crescita statunitense (3,2% nel 1993) che dovrebbe successivamente favorire il rilancio dell'attività produttiva sia in Giappone che in Europa, a condizione di una più decisa azione di allentamento della politica monetaria tedesca.

I paesi in via di sviluppo

Per l'insieme dei paesi in via di sviluppo il quadro congiunturale nel 1992 è risultato abbastanza soddisfacente: il tasso di crescita del PIL (6,1%) è stato il più elevato degli ultimi otto anni ed anche il prodotto *pro capite* è aumentato ad un tasso nettamente superiore alla media dei periodi precedenti (cfr. tav. 1.3). Tuttavia, all'interno dell'area in via di sviluppo, esistono situazioni economiche estremamente differenziate, sia fra i diversi raggruppamenti regionali, sia nell'ambito di ciascuno di essi. Infatti, a partire dagli anni settanta, ma soprattutto negli anni ottanta, la crescita in Asia si è rivelata notevolmente superiore a quella delle altre regioni, con tassi di incremento medi annui del prodotto lordo pro-capite vicini al 5%. Queste disparità, che appaiono ancora più accentuate a livello di singoli paesi, dipendono solo in misura limitata da fattori di carattere esogeno, mentre le esperienze di successo sono sempre più strettamente correlate alla presenza di politiche di stabilizzazione macroeconomica e di apertura agli scambi con l'estero. I paesi che hanno fatto registrare i tassi di crescita più elevati sono quelli che hanno perseguito politiche di liberalizzazione e riforme strutturali volte a favorire una più efficiente allocazione dei fattori produttivi, incoraggiando la diffusione delle innovazioni e consentendo al settore privato di adattarsi prontamente ai segnali provenienti dai mercati.

Nel 1992 i PVS asiatici hanno fatto registrare aumenti del prodotto lordo pari a circa l'8%. Solo i paesi del Medio Oriente sono riusciti a fare meglio (+9,9%), mentre complessivamente modesta è stata la crescita nei paesi dell'America Latina (2,3%) e ancora più stagnante quella dei paesi dell'Africa (0,9%).

L'accelerazione dell'attività economica nel Medio Oriente, nonostante il rallentamento dell'Arabia Saudita, è attribuibile soprattutto alla ripresa della produzione in Iraq e Kuwait, dopo la guerra del Golfo, e ai sostenuti tassi di espansione di Israele, Turchia e Iran.

In Asia la crescita è stata trainata dal fortissimo sviluppo della Repubblica Popolare Cinese (12,8%), ma l'espansione del PIL ha aumentato il suo ritmo anche in Malesia, Indonesia, Tailandia ed India. Invece le quattro NIEs, pur continuando a far registrare tassi di crescita sostenuti, hanno rallentato il proprio slancio.

Nei paesi in via di sviluppo dell'America centrale e meridionale la crescita del prodotto totale è risultata inferiore alle aspettative. In particolare il Brasile continua ad accusare squilibri macroeconomici e strutturali, aggravati dall'incertezza della situazione politica, che si traducono in una persistente recessione. Buona, invece, è risultata la *performance* complessiva degli altri paesi della regione, segnatamente dell'Argentina, del Cile e del Venezuela, che hanno fatto registrare tassi di incremento del PIL superiori al 7%.

PAESI IN VIA DI SVILUPPO
PRINCIPALI INDICATORI MACROECONOMICI
(variazioni percentuali sull'anno precedente)

Aree	media 1975-84	media 1985-92	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (1)	1993 (2)	1994 (2)
						PIL reale						
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	4,5	4,9	5,3	4,9	5,6	5,3	4,0	3,7	4,2	6,1	5,1	5,1
di cui:												
Medio Oriente ed Europa	3,7	3,8	2,9	2,4	5,4	1,3	2,9	3,9	2,1	9,9	5,0	3,5
Asia	6,3	7,0	7,2	7,1	8,1	9,1	5,5	5,7	5,8	7,9	6,7	6,6
America	3,2	2,4	3,9	3,9	3,2	0,7	1,7	0,4	3,1	2,3	2,3	2,6
Africa	2,2	2,3	3,7	1,9	1,2	3,9	3,7	1,9	1,5	0,9	2,7	3,9
						PIL reale pro capite						
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	1,9	2,6	2,9	2,4	3,5	3,2	1,7	1,8	2,2	3,5	2,9	3,0
di cui:												
Medio Oriente ed Europa	0,1	0,6	-0,6	-0,8	2,6	-1,4	0,2	2,2	-0,5	2,8	1,7	0,7
Asia	4,2	5,2	5,5	4,9	6,2	7,2	3,6	3,9	4,1	6,1	4,9	4,9
America	0,7	0,3	1,8	1,3	1,4	-1,3	-0,7	-1,5	1,1	0,3	0,3	0,6
Africa	-0,6	-0,5	0,3	-0,9	-1,6	1,1	0,8	-1,0	-1,1	-1,7	0,0	1,1
						Tasso di inflazione (3)						
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	24,2	43,6	35,1	28,2	35,1	53,7	61,9	65,4	35,7	38,7	33,6	20,0
di cui:												
Medio Oriente ed Europa	19,4	22,3	20,5	20,1	21,7	26,1	21,9	23,8	23,8	20,6	25,0	21,5
Asia	7,7	9,1	6,8	8,3	9,2	13,8	11,5	7,6	8,5	7,4	7,4	6,5
America	58,9	194,7	130,5	86,6	124,6	245	363,3	478,9	135,9	169,9	150,9	68,1
Africa	17,1	22,1	14,5	15,1	16,8	21,3	21,9	16,9	32,2	40,2	16,8	9,9

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 1.3

In Africa la crescita si è ulteriormente indebolita e il prodotto *pro capite* è diminuito per il terzo anno consecutivo. Tra le ragioni di queste difficoltà vi sono le insufficienze nella dotazione di infrastrutture e di capitale umano, ma anche le difficoltà di una coerente impostazione di politiche strutturali di riforma. Di conseguenza, mentre pochi paesi, come il Botswana, sono riusciti a mantenere, per circa un ventennio, tassi di crescita molto elevati, la maggior parte degli altri continua a lamentare scarsità di risorse tecniche e finanziarie, estrema vulnerabilità dello sviluppo rispetto all'andamento delle ragioni di scambio (che è stato tendenzialmente sfavorevole, soprattutto sul mercato delle materie prime minerarie) e instabilità della situazione politica e sociale. A ciò si aggiungono gli effetti provocati da altri *shock* di natura esogena, quali la tremenda siccità che ha colpito la parte meridionale del continente e lo scoppio di conflitti bellici di natura etnica.

I paesi in transizione

Condizioni di estrema difficoltà economica permangono nei paesi in transizione dell'Europa centrale e orientale. I problemi determinati dal processo di trasformazione dal sistema ad economia pianificata in un sistema basato sui meccanismi di mercato si sono sommati alle perduranti incertezze della situazione politico-sociale. Gli effetti di tale instabilità, nel corso del

PAESI IN TRANSIZIONE
PRINCIPALI INDICATORI MACROECONOMICI
(variazioni percentuali sull'anno precedente)

Aree	media 1975-84	media 1985-92	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (1)	1993 (2)	1994 (2)
						PIL reale						
PAESI IN TRANSIZIONE	3,9	-2,1	2,0	3,2	2,6	4,4	1,9	-3,6	-10,1	-15,5	-8,8	-1,6
di cui:												
Europa centro-orientale	3,3	-2,4	3,1	3,7	1,9	1,5	0,2	-7,4	-13,5	-7,5	-1,5	2,6
ex-URSS	4,0	-2,1	1,6	3,0	2,9	5,5	2,5	-2,2	-9,0	-18,5	-11,8	-3,5
						PIL reale pro capite						
PAESI IN TRANSIZIONE	3,0	-2,8	1,1	2,4	1,6	3,9	1,2	-4,1	-10,5	-15,9	-9,1	-2,0
						Tasso di inflazione (3)						
PAESI IN TRANSIZIONE	3,9	58,3	5,1	6,6	7,5	10,3	27,6	32,4	100,5	776,2	416,2	49,8
di cui:												
Europa centro-orientale	11,9	77,6	17,4	19,3	25,1	42,3	135,5	158,8	119,4	196,6	144,2	66,4
ex-URSS	0,8	52,1	0,7	2,1	1,5	0,3	2,3	5,4	94,7	1201,8	599,3	66,4

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 1.4

1992, si sono manifestati, da un lato, nella scissione istituzionale della Cecoslovacchia e nella crescente crisi politica della Polonia e, dall'altro, nel conflitto etnico-religioso che sta devastando la ex-Jugoslavia.

Nelle repubbliche dell'ex-URSS la disgregazione del sistema produttivo e commerciale ha generato, nel 1992, una ulteriore pesante contrazione del prodotto, pari a circa il 19%, insieme ad una sensibile riduzione degli investimenti e dell'interscambio commerciale. In Russia il processo di riforme strutturali e di stabilizzazione economica ha subito forti rallentamenti a causa dell'opposizione parlamentare ai programmi governativi, mentre l'ampliarsi del deficit pubblico e l'espansione creditizia hanno innescato un processo iperinflazionistico (oltre il 1200% nel 1992) ed hanno provocato una pesante svalutazione del rublo.

Nonostante le difficoltà politiche, l'ex-Cecoslovacchia, l'Ungheria e la Polonia hanno manifestato alcuni segni di miglioramento, sotto la spinta delle riforme strutturali e del processo di stabilizzazione macroeconomica. Nel corso del 1992, grazie alla vivace crescita del settore privato e al forte aumento delle esportazioni, sembra che in questi paesi sia stata superata la fase più fortemente recessiva del processo di aggiustamento, mentre le pressioni inflazionistiche, innescate dalla liberalizzazione dei prezzi, sono state relativamente contenute. Ancora deboli, invece, rimangono le condizioni economiche della Romania e della Bulgaria, i due paesi che più incisivamente hanno risentito del crollo del commercio intra-COMECON, anche se per essi cominciano ad affiorare timide avvisaglie di ripresa per effetto del vasto programma di riforme recentemente promosso.

Una caratteristica comune dei paesi in transizione, che rappresenta un pesante ostacolo alle loro prospettive di sviluppo, è costituita dalla dimensione dei deficit pubblici da essi accumulati, a causa della riduzione delle entrate fiscali, non accompagnata da un equivalente contenimento della spesa pubblica, e delle politiche di sostegno alle imprese statali che continuano a produrre in condizioni di inefficienza. La persistenza di questi ampi deficit rischia

di compromettere la stabilità macroeconomica, generando difficoltà per gli investimenti privati ed intensificando le tensioni inflazionistiche.

***

In generale, il quadro della congiuntura mondiale resta denso di incertezze e di interrogativi sugli sviluppi a breve e medio termine. Gli stessi organismi internazionali, costretti a sistematiche revisioni al ribasso degli indicatori di crescita, sono estremamente prudenti nella formulazione delle previsioni macroeconomiche ed attenti a sottolinearne i rischi, elaborando scenari alternativi, più o meno pessimistici. In particolare possono essere sottolineate cinque grandi aree di problemi, dalla cui risoluzione dipende l'andamento futuro dell'economia mondiale:

1) *La debolezza della crescita nei paesi industriali.*
   Se, da un lato, negli Stati Uniti si sono manifestati incoraggianti segnali di ripresa, dall'altro lato, persistono dubbi sulla consistenza di questa fase espansiva e, soprattutto, sulle prospettive di una riduzione della disoccupazione a livelli più tollerabili. Nel frattempo, la recessione continua a colpire il Giappone e l'Europa e le politiche monetarie, in particolare in Germania, stentano ad assumere un'intonazione decisamente espansiva.
2) *Le recenti turbolenze sui mercati valutari e la conseguente destabilizzazione del Sistema Monetario Europeo.*
   Questa situazione ha accresciuto le incertezze ed ha accentuato la divergenza tra le politiche monetarie in Europa e negli Stati Uniti, già caratterizzate da un'ampia forbice nei differenziali dei tassi di interesse.
3) *Le accresciute tensioni in seno al commercio internazionale.*
   I negoziati dell'Uruguay Round del GATT continuano a trovarsi in una situazione di stallo, a causa del persistere di tendenze protezionistiche da parte dei paesi negoziatori.
4) *Le difficoltà della Russia e degli altri paesi in transizione.*
   Nonostante i primi segnali di ripresa che provengono da molti paesi dell'Europa centrale, che hanno sperimentato con successo misure di stabilizzazione macroeconomica e riforme di carattere strutturale, la maggior parte dei paesi dell'ex-Unione Sovietica continua a trovarsi in condizioni di estrema precarietà economica e di instabilità istituzionale che ne ostacolano l'integrazione nell'ambito dell'economia mondiale.
5) *La notevole differenziazione tra i tassi di crescita dei paesi in via di sviluppo.*
   Mentre numerosi paesi del Sud-est asiatico si sono resi protagonisti di una crescita formidabile, in contrasto con le tendenze recessive dell'area industrializzata, restano tuttora aspramente critiche le condizioni di molti paesi dell'Africa, afflitti da una spirale di povertà endemica e dalle conseguenze di politiche economiche inappropriate.

Il superamento di questi grandi problemi si basa su uno sforzo di convergenza macroeconomica di tipo cooperativo, finalizzato alla creazione delle condizioni per la trasformazione degli scenari di rischio in potenziali opportunità di crescita globale.

1.2 LA DINAMICA DEL COMMERCIO MONDIALE

Merci e servizi

La tavola 1.5 mostra l'evoluzione del commercio mondiale in valore per le merci e i servizi commerciali (cfr. graf. 1.3)[1].

[1] Secondo la definizione del GATT i servizi commerciali comprendono i trasporti, il turismo, le telecomunicazioni, le assicurazioni, i servizi bancari ed altri servizi professionali.

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

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (1)
Merci	1839	1944	1947	2133	2510	2860	3088	3447	3506	3700
	-2,3	5,7	0,2	9,6	17,7	13,9	8,0	11,6	1,7	5,5
Servizi commerciali	387	398	405	474	559	630	705	855	890	960
	-2,8	2,8	1,8	17,0	17,9	12,7	11,9	21,3	4,1	7,9
Totale	2226	2342	2352	2607	3069	3490	3793	4302	4396	4660
	-2,4	5,2	0,4	10,8	17,7	13,7	8,7	13,4	2,2	6,0

(1) stime
Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

Tavola 1.5

Nel 1992 il valore delle esportazioni mondiali di merci è cresciuto del 5,5% rispetto all'anno precedente, raggiungendo i 3.700 miliardi di dollari. Occorre però tener presente che tale incremento incorpora gli effetti delle variazioni del corso del dollaro. In particolare, a parità di altre circostanze, un deprezzamento della moneta statunitense rispetto alle valute degli altri principali protagonisti del commercio internazionale comporta una dilatazione del valore in dollari del commercio mondiale. Effettivamente nel 1992 il tasso di cambio nominale del dollaro ha subito un deprezzamento medio dell'1,7%, con una svalutazione del 4,5% rispetto all'ECU e del 6% rispetto allo yen.

ESPORTAZIONI MONDIALI DI SERVIZI
DI NATURA STRETTAMENTE COMMERCIALE
(valori in miliardi di dollari)

	Servizi per il trasporto di merci (1)			Altri servizi (2)			Totale	
anni	valori	var. %	quote %	valori	var. %	quote %	valori	var. %
1985	57,4	..	14,3	344,1	..	85,7	401,5	..
1986	61,2	6,6	13,0	409,3	18,9	87,0	470,5	17,2
1987	69,8	14,1	12,6	484,7	18,4	87,4	554,5	17,9
1988	79,1	13,3	12,9	536,3	10,6	87,1	615,4	11,0
1989	84,7	7,1	12,4	597,0	11,3	87,6	681,7	10,8
1990	97,1	14,6	11,8	725,6	21,5	88,2	822,7	20,7
1991	99,7	2,7	11,6	762,4	5,1	88,4	862,1	4,8

(1) comprendono i noli, le assicurazioni e gli altri servizi di distribuzione.
(2) comprendono gli altri trasporti, i viaggi e gli altri servizi ufficiali e privati.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 1.6

Il 1992 è stato il quarto anno consecutivo in cui il ritmo di espansione del commercio di servizi ha superato quello degli scambi di merci, prolungando una tendenza che aveva caratterizzato quasi ininterrottamente il decennio ottanta. Le esportazioni mondiali di servizi commerciali sono passate da un valore di 890 miliardi di dollari nel 1991 a 960 miliardi di dollari nel 1992, con un incremento di circa l'8%. Occorre però usare estrema cautela nell'effettuare confronti fra l'andamento degli scambi di merci e di servizi. Infatti, le statistiche relative a questi ultimi sono molto meno complete ed affidabili rispetto a quelle mercantili, per le seguenti ragioni:

1) il metodo con cui i servizi vengono definiti e misurati è meno preciso rispetto a quello di altre statistiche;
2) non esiste una definizione convenzionale di "servizio oggetto di scambio internazionale";
3) contrariamente agli scambi mercantili, le transazioni di servizi non possono essere registrate alle frontiere perché, per definizione, si tratta di movimenti non osservabili materialmente;
4) è estremamente difficile quantificare le transazioni di servizi fra aziende facenti parte di uno stesso gruppo, come pure i servizi trasferiti telematicamente;
5) per alcuni paesi non sono disponibili dati relativi alle transazioni di servizi.

Di conseguenza non è possibile procedere alla elaborazione di statistiche attendibili sul volume degli scambi di servizi, mentre, per quanto concerne il valore, i dati sono caratterizzati da una notevole distorsione verso il basso, che porta ad una sottostima dell'effettivo ruolo dei servizi nel commercio internazionale.

Tenendo conto di queste limitazioni, si può comunque affermare che il notevole incremento registrato nel commercio mondiale di servizi in questi ultimi anni è una diretta conseguenza non soltanto della terziarizzazione delle economie, ma anche dei profondi processi di innovazione nelle organizzazioni produttive e di globalizzazione dei mercati, che hanno reso sempre più interdipendenti fra loro i settori dei beni e quelli dei servizi. I progressi realizzati nelle tecnologie delle comunicazioni hanno ridotto la distanza economica tra i paesi ed hanno consentito l'integrazione di diverse fasi della produzione e della commercializzazione, imprimendo un forte impulso espansivo all'offerta e agli scambi internazionali di servizi.

La tavola 1.6 mostra un'ulteriore disaggregazione dei servizi commerciali, a seconda che abbiano un carattere ausiliario rispetto agli scambi mercantili, oppure siano di altra natura[2]. Come si può osservare, nel periodo considerato si è verificata una riduzione della quota dei servizi relativi alle spedizioni di merci, pur in presenza di un'espansione in volume del traffico mercantile. Tale fenomeno può essere attribuito sia al progressivo miglioramento dell'efficienza dei sistemi distributivi sia all'aumento del peso economico del terziario avanzato (servizi bancari, servizi di informatica e telecomunicazioni, ecc.) rispetto ai servizi tradizionali legati agli scambi di merci.

Manufatti e materie prime: quantità e prezzi

Secondo le stime del Fondo Monetario Internazionale, nel 1992 il commercio mondiale in volume è aumentato del 4,2%, con una netta ripresa rispetto al modesto incremento del 2,3% registrato nell'anno precedente. Per il 1993-94 è prevista un'ulteriore accelerazione. Sembra

[2] I dati differiscono leggermente da quelli della tavola 1.5 perché sono basati su rilevazioni di bilancia dei pagamenti.

TASSI DI CRESCITA DELLE ESPORTAZIONI MONDIALI DI MERCI E DI SERVIZI

(in dollari correnti)

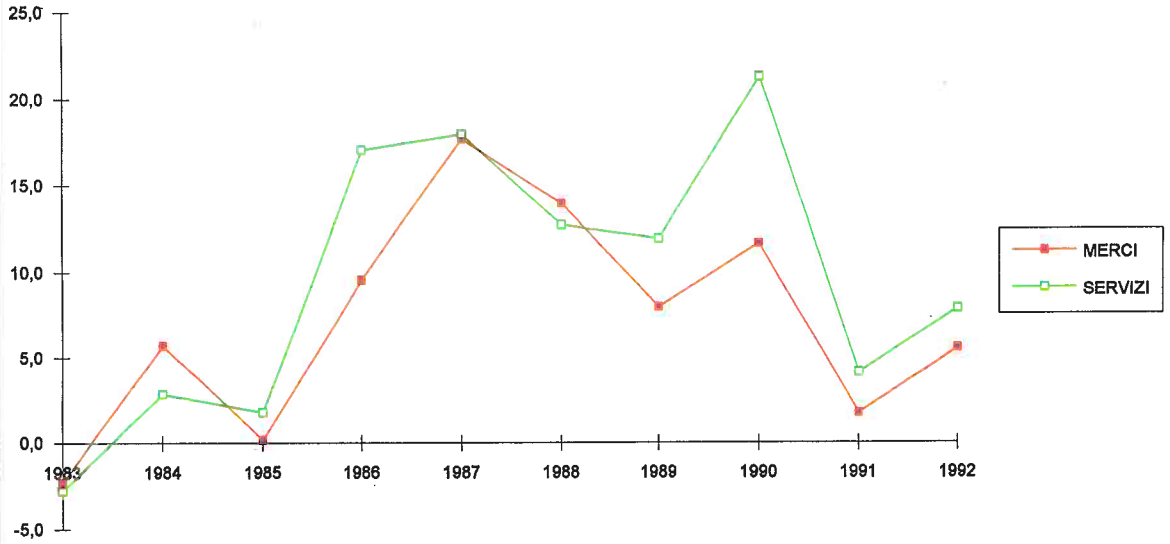


Grafico 1.3

Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

VOLUME DEL COMMERCIO E DEL PIL MONDIALE

(variazioni percentuali sull'anno precedente)

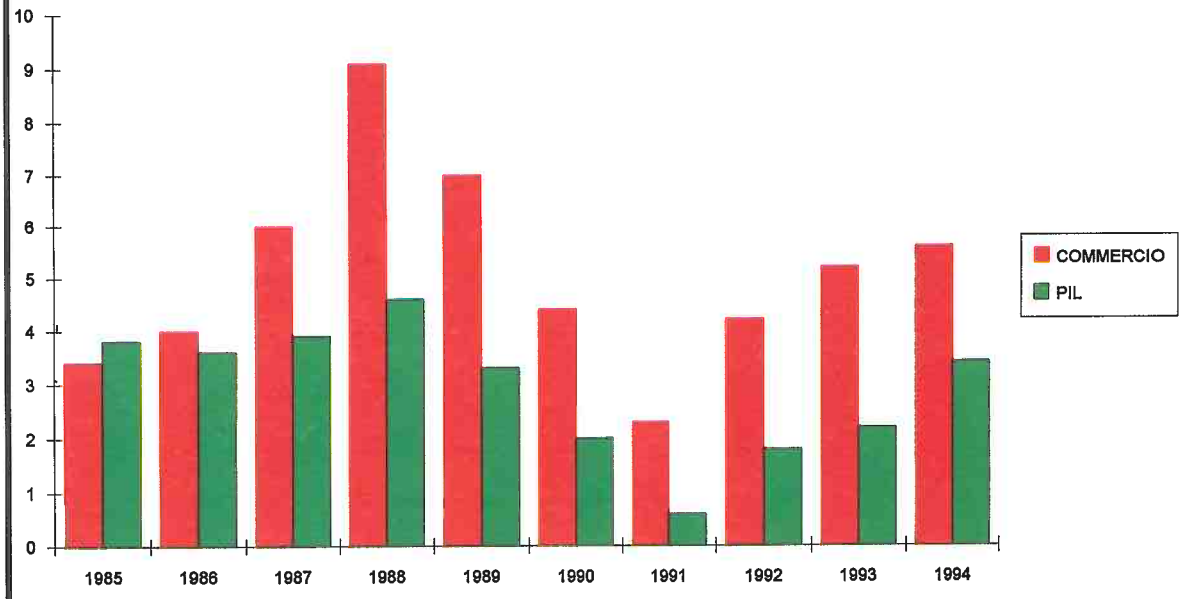


Grafico 1.4

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

quindi essersi invertita la fase discendente del ciclo che era iniziata nel 1989, coinvolgendo sia il commercio che il prodotto mondiale.

Come si osserva nel grafico 1.4, il volume degli scambi internazionali di merci non si è limitato a riflettere la crescita della produzione, ma è aumentato a tassi quasi sempre più elevati, rivelandosi come un potente fattore di stimolo dell'economia mondiale (cfr. riquadro).

L'accelerazione del commercio mondiale ha coinvolto tutte le principali componenti merceologiche. In particolare, i manufatti hanno fatto registrare un aumento del volume degli scambi pari al 4,4%, soprattutto grazie alla forte dinamica dei paesi del Sud-est asiatico (cfr. tav. 1.7). I prezzi internazionali dei manufatti sono aumentati, su base annua, del 3,7%, dopo la leggera flessione manifestata nel 1991 (cfr. tav. 1.8).

La crescita più sostenuta è stata realizzata dalle materie prime non energetiche, che hanno fatto registrare un'espansione in volume pari al 7,2%, inferiore soltanto a quella del 1988. L'eccesso dell'offerta rispetto ad una domanda industriale ancora stagnante ha indotto negli ultimi anni una deflazione dei prezzi di mercato dei principali prodotti di base che, associandosi con l'indebolimento del dollaro, potrebbe aver reso conveniente per i paesi importatori una politica degli approvvigionamenti indipendente dalle immediate esigenze della produzione.

Tale situazione ha interessato soprattutto i mercati dei minerali e dei metalli, in particolar modo quelli dell'alluminio, dello zinco, del rame e del nichel, influenzati dalle massicce esportazioni dei paesi dell'ex-Unione Sovietica.

Tra i prezzi delle materie prime agricole sono invece emersi andamenti divergenti. In controtendenza si sono mostrati i prezzi del legname, che hanno raggiunto quotazioni record, a causa delle notevoli restrizioni nell'offerta conseguenti alle politiche di preservazione dell'ambiente, mentre la stagnante domanda per i prodotti tessili ha spinto al ribasso i prezzi della lana e del cotone. La crisi del settore dell'auto, che ha colpito l'Europa e il Giappone, ha depresso il mercato della gomma naturale.

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

Categorie merceologiche	media 1975-84	media 1985-92	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (1)	1993 (2)	1994 (2)
Merci (FMI) (3)	3,6	5,0	3,4	4	6	9,1	7	4,4	2,3	4,2	5,2	5,6
Merci (GATT) (3)	4,3	5,0	2,8	4,5	5,2	9,0	6,8	4,9	2,7	4,5	..	..
Merci (OCSE) (4)	4,6	5,2	3,8	3,4	5,6	8,9	7,1	5,1	3,3	4,8	4,8	6,0
di cui:												
Manufatti	5,1	5,6	5,0	2,1	6,8	9,9	7,7	5,7	3,3	4,4	4,9	6,2
Materie prime energetiche	2,0	3,8	-2,1	12,9	-1,9	5,1	5,4	4,8	1,8	4,8	3,7	4,8
Materie prime non energetiche	3,3	4,4	2,5	4,8	3,7	8,4	4,4	0,6	3,8	7,2	5,1	5,0

(1) stime
(2) previsioni
(3) maggio 1993
(4) dicembre 1992

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, GATT e OCSE

Tavola 1.7

L'ampia offerta di prodotti alimentari e bevande ha continuato a ripercuotersi sulle relative quotazioni. In particolare, forti pressioni al rialzo sono state registrate dai prezzi del caffè, a causa dei cattivi raccolti dell'America Latina, mentre in discesa si sono mostrati i corsi del cacao, dello zucchero, del grano e del mais.

Nel 1993 si prevede un aumento dei prezzi per l'insieme delle materie prime non energetiche, che potrebbe consentire un guadagno nelle ragioni di scambio di molti paesi in via di sviluppo. Tuttavia i prezzi dei minerali e dei metalli dovrebbero rimanere fiacchi, a causa della debolezza della ripresa economica nell'area industrializzata, dell'elevato livello raggiunto dalle scorte e dell'aumento delle esportazioni da parte dell'ex-Unione Sovietica.

I flussi di scambio di materie prime energetiche sono aumentati, passando da un tasso di crescita dell'1,8%, registrato nel 1991, al 4,8% del 1992. Anche per questi prodotti ha influito in modo determinante il deprezzamento del dollaro, che, calmierando i prezzi, ha reso più convenienti gli investimenti in scorte, mentre la crescita dei consumi mondiali di energia è stata piuttosto limitata, a fronte degli elevati livelli di produzione. I fabbisogni energetici hanno risentito della forte caduta del PIL nei paesi dell'Europa dell'Est e del sensibile rallentamento della crescita nei paesi industriali, non compensati dall'espansione delle economie del Sud-est asiatico e della Cina, rimaste peraltro le sole a sostenere lo sviluppo della domanda mondiale di petrolio.

Dal lato dell'offerta, va rilevato che l'OPEC, dopo un biennio di stallo, ha ripreso ad aumentare la produzione di petrolio, soprattutto ad opera del Kuwait e della Zona Neutra. Dal febbraio del 1992 il cartello petrolifero è tornato ad una politica di controllo dell'offerta e delle quote di produzione, anche se il tetto trimestrale concordato è stato sistematicamente superato, per adeguarsi alle richieste del mercato.

Sul fronte dei prezzi, dopo le alterne fasi del periodo della guerra del Golfo, i mercati petroliferi internazionali sono tornati nel 1992 in una condizione di relativa stabilità, pur con qualche fluttuazione nel corso dell'anno. Nel primo semestre le quotazioni del greggio hanno risentito del discreto andamento della domanda, della diminuita offerta dell'ex-URSS e delle manovre speculative che hanno seguito l'embargo decretato dall'ONU contro la Libia. Nella seconda parte dell'anno, al contrario, dopo essersi dapprima stabilizzati, i prezzi sono diminuiti a novembre e a dicembre, a causa degli elevati livelli produttivi. La quotazione spot del Brent, in media annuale, è stata di 19,3 dollari al barile contro i 20 del 1991, con una riduzione del 3,5%. Il corrispondente valore del Dubai è stato di 17,1 dollari al barile contro i 16,4 del 1991, con un aumento del 4,2%. La media dei prezzi del Brent, del Dubai e dell'Alaska North Slope ha fatto registrare un decremento dello 0,5% su base annua.

Nel breve termine l'aumento della domanda complessiva di energia si prospetta ancora contenuto, a causa degli andamenti divergenti del ciclo economico nei principali paesi industriali e della pesante crisi di riconversione in atto nell'ex-Unione Sovietica e nei paesi dell'Europa centro-orientale. Con la decisione di febbraio 1993, l'OPEC ha ridotto il tetto produttivo per il secondo trimestre dell'anno, per evitare che si verifichino ulteriori flessioni nel prezzo del petrolio in coincidenza con il calo stagionale della domanda mondiale. Tuttavia si prevede che l'accordo non sarà rispettato rigorosamente, a causa dello scarso orientamento ad effettuare tagli produttivi manifestato da Algeria, Gabon e Indonesia. Inoltre, l'offerta di petrolio risulterà condizionata dal rientro sul mercato del Kuwait e dell'Iraq, che potrà provocare spinte al ribasso delle quotazioni.

Questa situazione dei prezzi ancora relativamente favorevole non dovrebbe lasciare spazio al carbone, i cui consumi resterebbero quindi stagnanti, mentre l'accresciuta sensibilità ambientale e il progressivo adeguamento agli standard imposti dalle norme CEE sono tra i fattori che, nel medio periodo, influiranno sull'orientamento della domanda, spostandola verso fonti meno inquinanti e, in particolare, verso il gas naturale.

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

	media 1975-84	media 1985-92	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (1)	1993 (2)	1994 (2)
Merci (3)	4,9	3,6	-2,3	5,1	10,8	5,1	1,4	8,6	-1,4	2,2	-2,5	1,9
Manufatti (4)	4,7	5,9	0	18,3	12,3	6,3	-0,2	9	-0,5	3,7	-3	2
Petrolio (5)	..	-5,4	-4,6	-48,8	28,7	-20,4	21,5	28,2	-17	-0,5	-3	2,6
Materie prime non energetiche (6) di cui:	1,5	-0,3	-13	-3,7	16,1	14,8	-0,5	-7,7	-4,5	-0,1	1,3	3,1
Alimentari (7)	-1,2	-1,1	-18,6	-12,1	7,5	26,1	0,3	-6,9	1,6	-0,8	-0,3	2,2
Bevande (7)	7,6	-10,0	-11,5	16,3	-28,7	0,3	-17	-13,3	-6,8	-12,7	11	6
Materie prime agricole (7)	4,8	1,3	-16,7	-0,6	32,6	5,7	-2,4	-3,5	-0,6	1,8	5,6	4,4
Minerali e metalli (7)	0,2	2,6	-3,3	-8,2	14,4	38,6	5,2	-7,3	-8,5	-2,4	-1,3	-1
Dollaro USA (8)	..	-4,9	3,2	-18	-11,3	-7,1	3,8	-3,8	-2	-1,7	..	..

(1) stime
(2) previsioni
(3) media dei valori unitari delle esportazioni e delle importazioni mondiali
(4) indice dei valori unitari delle esportazioni di manufatti dei paesi industriali
(5) media dei prezzi spot del Brent, Dubai e Alaska North Slope
(6) media dei prezzi di mercato
(7) prezzi medi delle merci esportate dai paesi in via di sviluppo
(8) tasso di cambio effettivo nominale

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

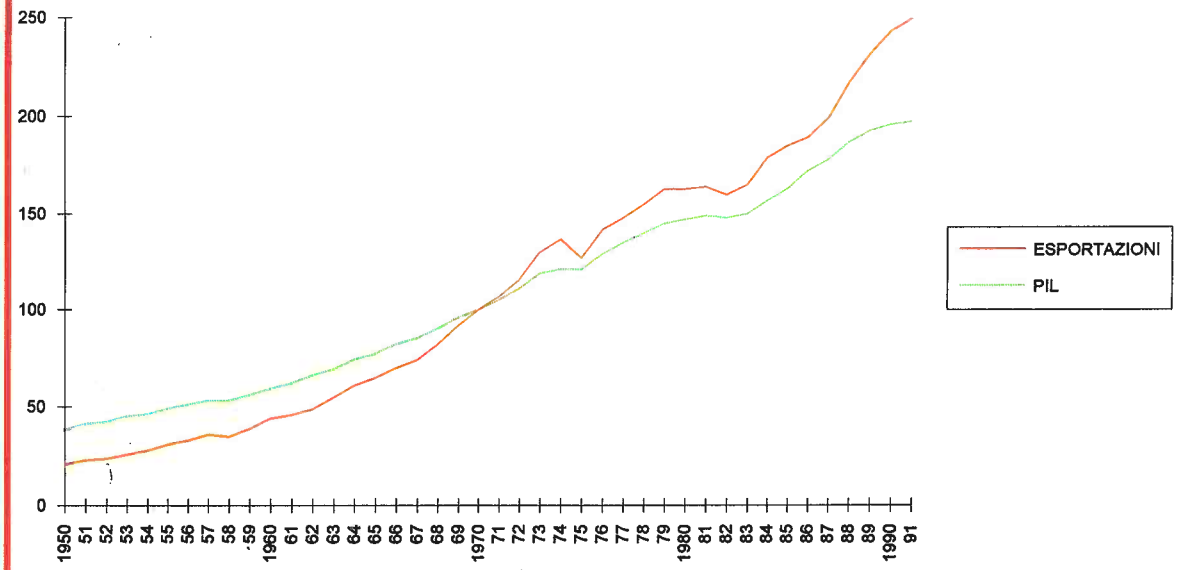
Tavola 1.8

LA DINAMICA DELLA PRODUZIONE E DEL COMMERCIO MONDIALE NEL DOPOGUERRA

Nell'ultimo biennio il tasso di crescita del commercio mondiale si è rivelato, rispetto agli standard storici, nettamente superiore a quello della produzione.

Il grafico 1 mostra la progressiva divaricazione tra la dinamica dei volumi esportati e quella del prodotto mondiale dal 1950 ad oggi. L'elevata elasticità apparente del commercio rispetto al prodotto, misurata dal rapporto tra i tassi di crescita delle due variabili, testimonia la capacità degli scambi internazionali di svilupparsi considerevolmente, sospinti da forze autonome, anche in fasi di rallentamento dell'attività economica.

VOLUME DEL COMMERCIO E DEL PIL MONDIALE
(INDICI 1970=100)



Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

Grafico 1

Questo fenomeno può essere spiegato sia sulla base di fattori di carattere strutturale sia con riferimento ad avvenimenti più propriamente congiunturali. Tra i primi vengono annoverati:

a) la crescente differenziazione della domanda e il corrispondente aumento nella specializzazione dell'offerta, che si riflettono nel tendenziale incremento del commercio intra-industriale;

b) l'aumento del contenuto di importazioni per unità di prodotto, determinato dall'uso sempre più ampio di beni intermedi di produzione estera, al fine di ridurre i costi o di adeguare la qualità e le caratteristiche tecniche dei prodotti alle esigenze del mercato;

c) i fenomeni di globalizzazione della funzione di produzione, che comportano l'intensificazione degli scambi tra nuclei operativi localizzati in paesi diversi ma facenti capo al medesimo centro decisionale;

d) il generale progresso tecnologico nei settori dei trasporti e delle comunicazioni

che, consentendo una maggiore integrazione dei mercati mondiali, determina un aumento nella frequenza delle transazioni.

Tra gli elementi di carattere congiunturale che concorrono a spiegare la maggiore vivacità manifestata recentemente dal commercio rispetto al prodotto mondiale, vengono considerati questi avvenimenti, verificatisi all'inizio degli anni novanta:

a) il processo di riunificazione della Germania, che ha determinato un incremento notevole delle importazioni tedesche per il soddisfacimento della domanda delle regioni orientali, in attesa della loro riconversione produttiva;
b) la guerra del Golfo, che ha causato in alcuni paesi del Medio Oriente un crollo della produzione ed un aumento delle importazioni necessarie per soddisfare la crescita dei consumi;
c) le trasformazioni economiche dei paesi in transizione dell'Europa centrale e orientale, il cui effetto iniziale è stato un aggravamento della crisi dei loro sistemi produttivi, mentre la disgregazione del commercio intra-COMECON ha diversificato la provenienza delle loro importazioni;
d) l'intensificazione del processo di intermediazione mercantile fra Hong Kong e la Cina, che ha agito da moltiplicatore degli scambi;
e) la ripresa economica in Nordamerica, che è stata caratterizzata da un'espansione dei consumi privati tradottasi in un incremento del volume delle importazioni molto superiore a quello della produzione;
f) il cambiamento negli orientamenti di politica commerciale di alcuni paesi in via di sviluppo, in particolare in America Latina, nei quali le importazioni sono aumentate considerevolmente per effetto dell'adozione di strategie di apertura al commercio internazionale e di integrazione nel sistema economico mondiale.

Il recente innalzamento dell'elasticità apparente del commercio rispetto alla produzione mondiale non deve tuttavia trarre in inganno: in fasi di rallentamento dell'attività economica il calo nel tasso di crescita della produzione si traduce molto facilmente in un incremento di tale elasticità. Osservando in una prospettiva temporale più lunga i tassi medi annui di crescita delle esportazioni e della produzione mondiale (cfr. tav. 1), si nota che il loro divario è risultato negli anni ottanta più elevato che nel decennio precedente, ma più basso di quello degli anni cinquanta e sessanta. Inoltre, rispetto agli anni sessanta, i tassi di sviluppo hanno assunto un andamento progressivamente decrescente.

VOLUME DEL COMMERCIO E DELLA PRODUZIONE MONDIALE
(tassi medi annui di crescita)

		1950-1960	1960-1970	1970-1980	1980-1990	1991	1992
Esportazioni di merci		7,7	8,6	5,0	4,1	2,7	4,5
di cui:	Prodotti agricoli	4,3	4,6	3,5	1,8	0,8	..
	Minerali	8,1	7,2	1,7	1,0	0,9	..
	Manufatti	8,7	10,5	7,1	5,7	4,0	..
Produzione di merci		5,1	6,0	3,8	2,5	0,0	1,0
di cui:	Prodotti agricoli	3,0	2,5	2,2	2,4	-0,8	..
	Minerali	4,5	5,4	2,7	0,3	-1,0	..
	Manufatti	6,5	7,4	4,3	3,0	0,0	..
PIL		4,5	5,4	3,9	2,9	0,8	..

Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

Tavola 1

Le cause di questo significativo rallentamento sono da ricercare probabilmente nella tendenziale attenuazione del forte impulso che il commercio e la produzione mondiale avevano ricevuto nell'immediato dopoguerra, per effetto delle notevoli riduzioni tariffarie sugli scambi di manufatti e del rapido passaggio verso un regime di piena convertibilità valutaria. A ciò bisogna aggiungere il ruolo frenante giocato dalle barriere non tariffarie, che si sono rapidamente diffuse negli anni settanta e ottanta e continuano tuttora ad ostacolare gli scambi internazionali. I contingenti, le procedure di sorveglianza o di salvaguardia sulle importazioni, le limitazioni volontarie delle esportazioni e l'elargizione di sostegni pubblici ai cosiddetti "settori sensibili" dell'industria sono alcuni esempi delle pratiche discriminatorie che tuttora provocano distorsioni nella libera circolazione delle merci.

Tuttavia, nonostante la sua consistenza appaia inferiore rispetto a quella degli anni settanta, la crescita avvenuta nella seconda parte degli anni ottanta è stata caratterizzata da un maggiore equilibrio, essendo stata accompagnata da una discreta stabilità dei prezzi e da una complessiva attenuazione dei problemi di debito estero dei paesi in via di sviluppo.

Aree geografiche e principali paesi

Una valutazione complessiva sull'evoluzione del commercio mondiale per aree geo-economiche è strettamente connessa alle considerazioni, delineate nel paragrafo 1.1, sulle tendenze divergenti che hanno caratterizzato il quadro congiunturale del 1992. Come evidenziato nella tavola 1.9, anche le stime sulla domanda mondiale di importazioni nel 1992 mostrano nette differenziazioni nella dinamica delle principali aree.

Nell'ambito dei paesi industriali, l'accelerazione della crescita del prodotto si è rivelata più contenuta del previsto e i fenomeni recessivi che hanno interessato l'Europa e il Giappone hanno in parte frenato la domanda di importazioni. Nel 1992 il suo tasso di incremento (4%) è stato superiore al 2,4% rilevato nel 1991, ma si è mantenuto ancora al di sotto della media calcolata sul periodo 1985-92 (5,8%).

La crescita delle importazioni nell'area dei paesi industriali è stata trainata, per la gran parte, dalla ripresa dell'attività economica nel Nordamerica. Le importazioni statunitensi sono infatti aumentate in volume dell'11,6% nel 1992, dopo un anno di ristagno, ed anche il ritmo di espansione di quelle del Canada è stato sostenuto (7%). Secondo le previsioni disponibili il volume delle importazioni degli Stati Uniti continuerà a crescere a tassi annuali molto elevati anche nel 1993 e nel 1994, imprimendo stimoli alla ripresa negli altri paesi industriali. Sviluppi simili (7%) sono previsti anche per il Canada.

In netta controtendenza appare invece il Giappone, che nel 1992 ha ridotto le proprie importazioni in volume dello 0,7%, per effetto del rallentamento della domanda interna. Tuttavia le previsioni indicano una graduale accelerazione dei volumi di importazione nipponici nel 1993-94.

Anche nella Comunità Europea la crescita della domanda di importazioni è rallentata dal 5,3% del 1991 al 2,6% del 1992, a causa dei fenomeni recessivi che hanno interessato quasi tutti i paesi membri, ed in particolare la Germania. In quest'ultima, infatti, sembra essersi ormai del tutto esaurito il forte impatto che il processo di riunificazione aveva esercitato sulla crescita delle importazioni nel 1990-91. Le previsioni del Fondo Monetario indicano per il 1993 una leggera ripresa del volume di importazioni, che andrà consolidandosi nel 1994.

La debolezza delle rispettive domande interne ha influenzato l'andamento delle importazioni dei principali partner commerciali della Germania. Sia la Francia che l'Italia sono state interessate da un notevole rallentamento delle importazioni rispetto all'anno precedente, mentre in controtendenza si è rivelato il Regno Unito, dove si è verificata un'impennata del 5,9%, dopo la netta riduzione riscontrata nel 1991. Per il 1993 si prevede che la crescita del volume di importazioni in Italia e nel Regno Unito sarà più contenuta, a causa della svalutazione della lira e della sterlina.

Come era già avvenuto nei quattro anni precedenti, anche nel 1992 i paesi in via di sviluppo hanno fatto registrare un tasso di crescita delle importazioni (10,5%) superiore a quello dei paesi industriali, grazie soprattutto alla domanda molto vivace dei paesi asiatici, che si è tradotta in un incremento delle importazioni del 12%, e alla forte impennata del volume delle importazioni dell'America Latina (19,9%). Occorre precisare che buona parte della straordinaria crescita della domanda di importazioni dell'America Latina è stata determinata dalle politiche di liberalizzazione commerciale perseguite dai paesi dell'area e dal miglioramento delle relazioni commerciali intra-regionali.

In Africa le quantità importate sono apparse in ripresa (3,3%) dopo la netta flessione del 1991, ma la loro dinamica resta nettamente inferiore alla media dei paesi in via di sviluppo. La situazione di generale depressione che caratterizza il quadro macroeconomico dei paesi africani si riflette in tassi di crescita negativi del prodotto reale pro-capite i quali, a loro volta, non possono che tradursi in altrettanto basse propensioni all'importazione.

Per i paesi in transizione verso l'economia di mercato l'OCSE ha stimato per il 1992 una

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

	media 1975-84	media 1985-92	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (2)	1993 (3)	1994 (3)
Commercio mondiale (1)	3,6	5,0	3,4	4	6	9,1	7	4,4	2,3	4,2	5,2	5,6
Esportazioni												
Paesi industriali	4,1	4,7	4,1	2,7	4,1	8,2	6,6	5,7	2,9	3,2	3,5	3,8
di cui:												
CEE	3,9	4,3	3,8	3	4,1	6,2	6,9	5,4	2,2	2,6	2,3	4,4
di cui:												
Italia (4)	5	4,1	7,3	1,8	2,9	4,8	9	3,5	0,1	3,8	5,3	5,1
Germania (5)	3,7	3,6	5,9	1,3	2,9	6,8	8	4,5	0,2	-0,1	1,2	3,4
Francia	4,1	4,7	1,5	0,5	3,6	8,7	8,2	4,8	4,8	5,5	0,6	3,5
Regno Unito	3,4	4,0	5,2	4,3	4,7	0,4	4,9	8	1,7	2,8	5,3	5,8
Stati Uniti	1,9	8,5	1,3	6	8,3	20,7	10,7	7,6	7,2	6,9	4,7	4,5
Canada	6,5	4,9	6,4	4	3,6	9,3	1,3	4,8	1	9	4,4	4,3
Giappone	8,1	2,8	5	-0,6	0,4	4,4	4,2	5,7	2,5	0,7	5,2	0,1
Paesi in transizione (6)	..	-2,9	-2,4	18,1	-0,8	9,1	-1,2	-0,9	-31,4	-5,9	8,4	10,7
Paesi in via di sviluppo	0,7	7,7	0,5	7,8	11,8	13,6	6,2	6	7,7	8,4	9,7	8,8
Medio Oriente ed Europa	-5,9	4,8	-5,7	15,8	0,5	14,9	5,4	1,1	2,2	6,1	8,3	5,7
Asia	9	11,3	3,2	12	21,1	17,5	6,4	8,2	11,8	11,1	11,8	11,1
di cui: NIEs	12,3	11,7	2,2	15	24,7	20,9	3	6,3	12,7	10,8	12,4	11,5
America	3,3	3,8	0,4	-5,1	9,7	7,6	5,4	4,4	4,2	4,3	6	5,7
Africa	-0,4	3,4	5,5	2	-0,4	3	7,7	6,5	1,6	1,4	4	3,1
Paesi esportatori di petrolio	-4,4	5,1	-3,7	12,3	1	10,7	8,2	4	4,3	4,9	7,7	5,9
Importazioni												
Paesi industriali	3,9	5,8	4,8	8,1	6,8	8,3	7,4	4,6	2,4	4	3,9	4,7
di cui:												
CEE	3,3	6,5	4,1	8	9,2	8,4	7,9	6,6	5,3	2,6	1,6	3,8
di cui:												
Italia (4)	2,8	6,3	8,5	4,8	10,5	6,5	8,3	4,5	4,4	3,4	0	2,5
Germania (5)	3,8	7,2	4,1	6,1	5,5	6,5	7,2	12,8	14,4	1,3	2,4	2,8
Francia	3,7	5,9	4,8	9,4	8,1	8,9	7,8	5,1	2,8	0,9	0,3	3,5
Regno Unito	2,9	5,2	2,9	7,4	8	11,8	8,1	1,2	-2,8	5,9	3,5	5,5
Stati Uniti	6,2	5,1	5,6	9,9	3,5	4,1	3,9	1,7	0,6	11,6	7,7	6,7
Canada	5,5	6,6	10,4	8,1	6,2	14,2	5,4	0,1	2,3	7	3,7	4,8
Giappone	1,6	6,4	0,7	9,7	9	16,7	7,9	6	2,8	-0,7	5	7,3
Paesi in transizione (6)	..	1,5	2,3	-16,4	-8,3	7,7	11,7	13,4	0,0	5,3	13,0	15,3
Paesi in via di sviluppo	4,9	6,2	-0,7	-2,9	6,6	12,5	8,7	7,3	9,1	10,2	8,6	8,3
Medio Oriente ed Europa	7,4	-1,6	-11,4	-12,4	-2	-1,1	3,5	6,5	3,8	1,8	3,1	5,5
Asia	7,8	10,9	7	1,8	14,2	20,9	13,1	8,3	11,2	12	11,9	9,9
di cui: NIEs	9	13,4	-0,6	11,1	23,4	24,7	13,8	10,4	14,4	12,2	11,1	9,7
America	-1,3	7,1	0,2	3,8	3,9	6,2	1,9	7,8	16,5	18	4,4	6
Africa	1,6	-0,3	-4,2	-7,7	-3,5	7,2	3,6	2,8	-3	3,3	2,2	4,6
Paesi esportatori di petrolio	6,8	0,1	-10,3	-18,6	-6,3	6,6	7,8	8,4	9,5	8,3	2,1	5,2

(1) media delle importazioni e delle esportazioni mondiali; viene escluso il commercio tra gli stati dell'ex-URSS.
(2) stime
(3) previsioni
(4) dati ISTAT e previsioni FMI
(5) i dati fino al 30 giugno 1990 riguardano la sola Germania Occidentale
(6) fonte OCSE

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, ISTAT e OCSE

VOLUME DELLE ESPORTAZIONI

(variazioni percentuali)

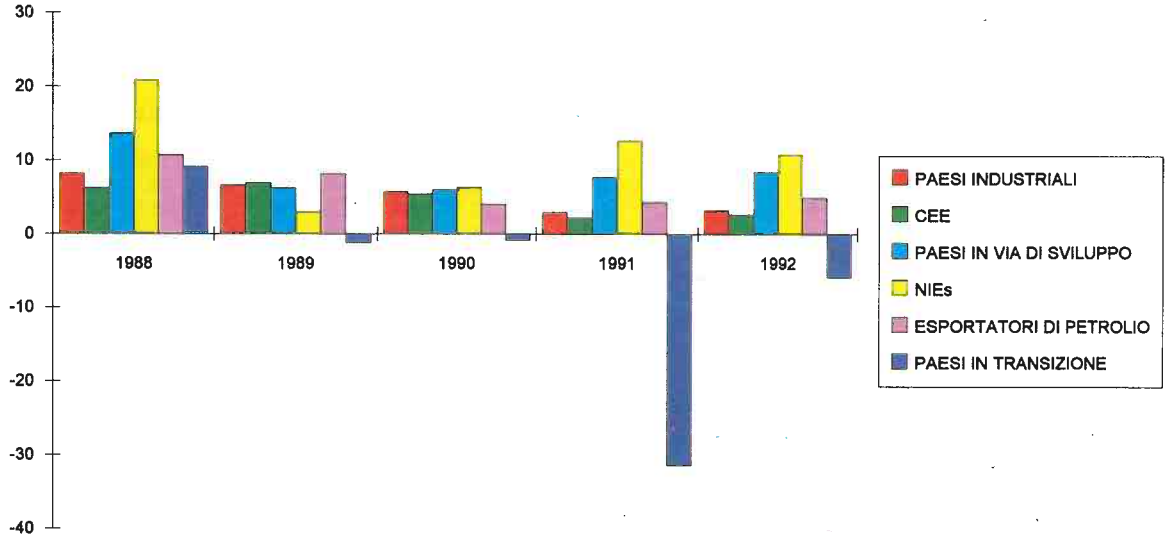


Grafico 1.5

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

VOLUME DELLE IMPORTAZIONI

(variazioni percentuali)

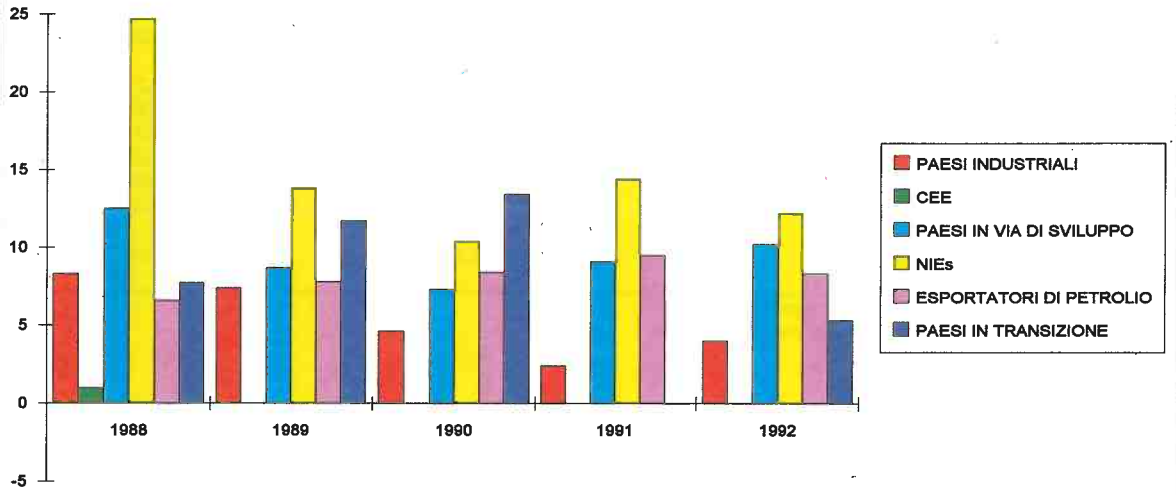


Grafico 1.6

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

crescita del 5,3% del volume di importazioni, che fa seguito al ristagno del 1991, grazie alla ripresa della domanda in Europa centro-orientale, mentre continua la crisi delle repubbliche dell'ex-URSS. Molto complesso ed incerto risulta l'esercizio previsionale per gli anni a venire. In generale si può affermare che la necessità di massicci investimenti per la ristrutturazione e l'ammodernamento delle economie di questi paesi è destinata ad imprimere un notevole impulso alla domanda di importazioni. Per il loro finanziamento resterà tuttavia cruciale la capacità dei paesi in transizione di conseguire adeguati flussi valutari in entrata.

La tavola 1.11 mostra la graduatoria dei primi venti importatori mondiali, basata sui valori in miliardi di dollari. Si nota innanzitutto che nel 1992 la Francia ha conquistato la terza posizione superando il Giappone, le cui importazioni si sono nettamente contratte. Inoltre spicca l'avanzata di alcuni paesi in via di sviluppo (Hong Kong, Cina, Taiwan, Messico) che hanno considerevolmente ampliato la loro importanza come mercati di sbocco.

Il quadro relativo all'espansione in volume delle esportazioni risulta leggermente più equilibrato di quello delle importazioni, grazie anche ai benefici impulsi, per le aree a crescita più lenta, derivanti dall'incremento della domanda nel resto del mondo.

Nei paesi industriali bisogna segnalare, accanto ai progressi registrati sul versante delle importazioni, la crescita dei flussi esportativi da parte degli Stati Uniti e del Canada (6,9% e 9%, rispettivamente), influenzata anche dai primi effetti di *trade creation* derivanti dagli accordi per l'area nordamericana di libero scambio. Le previsioni del FMI indicano, per entrambi i paesi, un rallentamento delle esportazioni nel 1993-94, determinato anche dal ritardo della ripresa economica in Europa occidentale.

In lieve accelerazione sono apparse anche le quantità esportate dalla Comunità Europea nel 1992, per effetto di andamenti divergenti nei principali paesi membri. In Germania il volume delle vendite all'estero ha subito una lieve flessione, che ha prolungato la tendenza al rallentamento in atto dal 1990, mentre in Francia, in Italia e nel Regno Unito i tassi di crescita sono nettamente aumentati. In generale, in Europa occidentale, mentre i flussi commerciali intra-area sono stati caratterizzati da una crescita alquanto lenta, le esportazioni della regione hanno beneficiato complessivamente della ripresa in Nordamerica, dell'impennata delle importazioni in America Latina e in Medio Oriente, del progresso delle relazioni economiche con i paesi asiatici e della crescita della domanda in Europa centrale e orientale. Nel 1993 cominceranno a farsi sentire pienamente gli effetti dei forti mutamenti nelle parità valutarie verificatisi nell'ultimo trimestre dell'anno scorso. La dinamica delle quantità esportate sarà molto debole in Germania e Francia, mentre si avrà una netta accelerazione nei paesi, come il Regno Unito e l'Italia, la cui moneta si è deprezzata, generando guadagni di competitività.

Ha continuato a rallentare nel 1992 la crescita delle esportazioni giapponesi, facendo registrare un incremento (0,7%) inferiore alla media 1985-92 (2,8%) e notevolmente al di sotto del tasso medio annuale espresso nel decennio 1975-1984 (8,1%). Il Fondo Monetario ipotizza una crescita più sostenuta (5,2%) nel 1993.

A differenza dei paesi industriali, in cui, nel complesso, il ritmo di incremento delle quantità esportate si è mantenuto su livelli modesti (3,2%), nei paesi in via di sviluppo la crescita è stata molto pronunciata (8,4%), accelerando ulteriormente rispetto al 1991.

In particolare i paesi asiatici hanno manifestato tassi di crescita delle esportazioni in volume molto sostenuti (11,1% per l'insieme dell'area), dimostrando così di subire solo marginalmente gli effetti negativi della caduta della domanda giapponese e del rallentamento di quella europea. Negli ultimi anni si è verificato anche un notevole aumento degli scambi intra-area che, come meglio vedremo nel par. 1.4, è un'ulteriore manifestazione della ridotta dipendenza di queste economie dal ciclo dei paesi industrializzati. Anche la composizione delle esportazioni dei paesi in via di sviluppo asiatici è andata gradualmente modificandosi, con una quota crescente occupata dal commercio di manufatti, a spese delle transazioni in altre

I PRIMI VENTI ESPORTATORI MONDIALI NEL 1992
(valori in miliardi di dollari FOB)

Paesi	1991	1992	var. % 1991-92	quota % 1991	quota % 1992
1) Stati Uniti	422	447	6,0	12,0	12,1
2) Germania	402	429	6,6	11,5	11,6
3) Giappone	315	340	7,9	9,0	9,2
4) Francia	217	236	8,6	6,2	6,4
5) Regno Unito	185	191	3,5	5,3	5,2
6) Italia (1)	170	178	5,4	4,9	4,8
7) Paesi Bassi	133	140	5,0	3,8	3,8
8) Canada	128	135	5,8	3,6	3,6
9) Belgio-Lussemburgo	118	123	4,0	3,4	3,3
10) Hong Kong (2)	98	118	20,0	2,8	3,2
11) Cina	72	85	18,2	2,1	2,3
12) Taiwan	76	81	7,0	2,2	2,2
13) Corea del Sud	72	77	6,8	2,1	2,1
14) Svizzera	62	66	6,8	1,8	1,8
15) Spagna	60	65	8,7	1,7	1,7
16) Singapore (2)	59	64	7,6	1,7	1,7
17) Svezia	55	56	1,6	1,6	1,5
18) Arabia Saudita	49	48	-2,0	1,4	1,3
19) Messico (3)	43	46	5,9	1,2	1,2
20) Austria	41	44	8,0	1,2	1,2
TOTALE	2.778	2.969	6,9	79,2	80,2
MONDO	3.506	3.700	5,5	100	100

(1) dati ISTAT
(2) incluse le riesportazioni
(3) incluse le stime dei flussi commerciali di confine con gli Stati Uniti

Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT e ISTAT

Tavola 1.10

I PRIMI VENTI IMPORTATORI MONDIALI NEL 1992
(valori in miliardi di dollari CIF)

Paesi	1991	1992	var. % 1991-92	quota % 1991	quota % 1992
1) Stati Uniti	509	552	8,5	14,1	14,4
2) Germania	390	408	4,7	10,8	10,7
3) Francia	232	240	3,4	6,4	6,3
4) Giappone	237	233	-1,8	6,6	6,1
5) Regno Unito	210	222	5,5	5,8	5,8
6) Italia (1)	183	188	2,8	5,1	4,9
7) Paesi Bassi	127	134	5,9	3,5	3,5
8) Canada	125	130	3,8	3,5	3,4
9) Belgio-Lussemburgo	121	126	4,5	3,3	3,3
10) Hong Kong (2)	100	122	21,5	2,8	3,2
11) Spagna	94	100	6,2	2,6	2,6
12) Corea del Sud	82	82	0,2	2,3	2,1
13) Cina	64	81	26,4	1,8	2,1
14) Taiwan	63	72	15,0	1,7	1,9
15) Singapore (2)	66	72	9,2	1,8	1,9
16) Svizzera	67	66	-1,1	1,8	1,7
17) Messico (3)	50	62	23,5	1,4	1,6
18) Austria	51	54	6,3	1,4	1,4
19) Svezia	50	50	0,1	1,4	1,3
20) Australia	42	45	7,0	1,2	1,2
TOTALE	2862	3039	6,2	79,3	79,4
MONDO	3610	3830	6,1	100	100

(1) dati ISTAT
(2) incluse le riesportazioni
(3) incluse le stime dei flussi commerciali di confine con gli Stati Uniti

Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT e ISTAT

Tavola 1.11

categorie merceologiche, caratterizzate da una domanda debole e da ragioni di scambio in progressivo deterioramento.

In netta accelerazione è risultato l'incremento del volume delle esportazioni dei paesi in via di sviluppo dell'area medio-orientale (6,9%) e una vivace crescita (4,3%) ha continuato a manifestarsi anche in America Latina. D'altro canto l'espansione delle esportazioni è stata molto debole nei paesi in via di sviluppo dell'Africa, ancora incapaci di conseguire un sufficiente livello di competitività nel commercio di manufatti.

L'importanza crescente dei paesi in via di sviluppo, unitariamente considerati, nel commercio mondiale è una diretta conseguenza delle loro strategie di liberalizzazione, perseguite attraverso la graduale riduzione delle barriere tariffarie, la rimozione dei disincentivi alle esportazioni e l'introduzione di meccanismi di convertibilità valutaria.

I paesi dell'Europa centro-orientale continuano a risentire delle difficoltà del processo di transizione verso l'economia di mercato anche dal lato dei flussi di esportazione. Modesti progressi si sono verificati recentemente negli scambi commerciali della Polonia, della ex-Cecoslovacchia e dell'Ungheria con i paesi dell'Europa Occidentale, favoriti dalla conclusione di importanti accordi bilaterali di cooperazione. Tuttavia, anche se questi paesi hanno inaugurato politiche di liberalizzazione economica, la dinamica del loro commercio continua ad essere distorta dal retaggio dei meccanismi di controllo amministrativo. Inoltre tali paesi risentono ancora fortemente degli effetti della caduta del commercio intra-COMECON, e segnatamente del peggioramento delle loro relazioni commerciali con l'ex-Unione Sovietica, oltre che delle consistenti riduzioni nell'offerta di energia e di materie prime, a causa delle difficoltà produttive recentemente incontrate in seguito allo smantellamento dei sistemi di pianificazione centralizzata.

Considerando i valori in dollari correnti, la graduatoria dei primi venti esportatori mondiali è rimasta quasi immutata tra il 1991 e il 1992 (cfr. tav. 1.10). All'interno di essa spicca la straordinaria crescita del commercio cinese, che ha presentato un ritmo di incremento delle esportazioni del 18,2%, consentendo alla Cina di balzare all'undicesimo posto nella graduatoria mondiale dei principali paesi esportatori (nel 1991 figurava al tredicesimo posto), con una quota del 2,3% sul totale mondiale (rispetto al 2% del 1991). Per la prima volta, la Repubblica popolare cinese ha superato il valore delle esportazioni di Taiwan, che figura così al dodicesimo posto della graduatoria degli esportatori mondiali. Addirittura superiore a quello della Cina si è rivelato il tasso di espansione delle esportazioni di Hong Kong (20%). Di esse circa i tre quarti sono costituiti da movimenti di riesportazione, grazie alla funzione di intermediazione mercantile che Hong Kong esercita nei confronti della Cina, movimenti che rappresentano quasi il 40% delle esportazioni totali cinesi. Alla notevole dinamica del commercio asiatico hanno contribuito in modo consistente, insieme a Hong Kong, anche le altre NIEs (Taiwan, Corea e Singapore) oltre che la Malesia e la Tailandia. Questi sei paesi, nel loro insieme, hanno effettuato, nel 1992, esportazioni per 415 miliardi di dollari, circa il 73% di tutto il flusso di merci vendute dai PVS asiatici.

Le ragioni di scambio

Se si analizzano i prezzi relativi dei beni esportati rispetto ai beni importati nelle diverse aree geo-economiche, si riscontrano tendenze divergenti tra il complesso dei paesi industriali e quello dei paesi in via di sviluppo. In particolare, le stime del Fondo Monetario per il 1992 attribuiscono ai primi un miglioramento delle ragioni di scambio nella misura dell'1,8%, diretta conseguenza della moderata flessione dei prezzi dei prodotti petroliferi, cui ha fatto riscontro un aumento delle quotazioni dei manufatti. L'aumento è stato lieve in Nordamerica, a causa del deprezzamento del dollaro, e nella CEE (1,4%), all'interno della quale, peraltro, si notano differenze abbastanza ampie fra i singoli paesi membri. Notevole si è rivelato invece il

miglioramento conseguito dal Giappone (8,2%), che replica il risultato del 1991 grazie all'alta quota di manufatti presente nella composizione delle proprie esportazioni e all'apprezzamento dello yen sulle altre valute internazionali.

In contrasto, il calo delle quotazioni delle materie prime, energetiche e non, ha determinato la contrazione dell'1,6% nelle ragioni di scambio dei paesi in via di sviluppo, riducendo ulteriormente il potere d'acquisto delle loro esportazioni e alimentando il dibattito sulla tendenza secolare al progressivo deterioramento delle ragioni di scambio di questi paesi rispetto ai paesi industriali. Tale dibattito, in passato, è sfociato nella richiesta da parte dei paesi in via di sviluppo di misure di protezione e stabilizzazione dei mercati a carattere internazionale. I programmi Stabex e Sismin dell'UNCTAD sono esempi degli sforzi che vengono compiuti dalla comunità internazionale per risolvere cooperativamente questi endemici problemi.

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

Aree e paesi	media 1975-84	media 1985-92	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (2)	1993 (3)	1994 (3)
Paesi industriali	-0,1	1,8	1,2	8,6	1,4	1,3	-0,6	-0,7	1,6	1,8	-0,4	-0,4
di cui: CEE	0,2	2,0	1,4	9,5	2,5	0,5	-0,6	0,9	0,7	1,4	-1,0	-0,1
di cui:												
Italia (4)	-0,4	3,2	0,6	15,9	2,4	1,1	-1,2	2,9	3,7	1,3	-4,2	-0,7
Germania (5)	-1,3	2,4	1,3	15,1	3,7	0,0	-2,7	1,4	-0,7	1,7	0,8	0,0
Francia	0,2	1,9	2,9	11,8	0,7	0,5	-0,9	-0,1	-0,1	0,8	-0,6	0,9
Regno Unito	1,6	0,6	0,9	-5,1	1,9	0,7	3,0	0,3	3,0	0,4	-2,9	..
Stati Uniti	0,5	-0,5	0,6	-1,6	-3,8	1,2	-0,7	-2,5	2,1	0,8	0,0	-0,4
Canada	0,5	0,0	-1,2	-2,4	3,2	1,8	2,0	-2,1	-1,5	0,5	-0,1	-0,3
Giappone	-2,9	5,6	4,4	34,6	0,7	3,1	-4,4	-6,1	9,0	8,2	1,9	-2,6
Paesi in via di sviluppo	2,1	-2,4	-2,1	-16,8	1,9	-4,8	4,0	5,5	-3,7	-1,6	-1,4	-0,1
di cui:												
Medio Oriente ed Europa	4,8	-6,8	-3,8	-41,2	13,5	-16,9	9,3	15,1	-11,6	-3,9	-3,2	0,1
Asia	0,0	0,3	-0,2	-2,9	0,0	-1,8	3,9	4,6	-0,3	-0,4	-0,9	-0,3
America	0,4	-3,0	-5,1	-9,5	-4,7	-0,5	1,2	-0,6	-4,0	-0,6	-0,2	0,8
Africa	0,4	-4,5	-0,7	-21,1	0,5	-3,9	-0,6	3,0	-5,5	-5,5	-2,7	-0,8

(1) rapporto tra prezzi all'export e prezzi all'import
(2) stime
(3) previsioni
(4) dati ISTAT e previsioni FMI
(5) i dati sino al 30 giugno 1990 riguardano la sola Germania Occidentale

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e ISTAT

Tavola 1.12

1.3 SALDI COMMERCIALI E SALDI DELLE PARTITE CORRENTI

Paesi industriali

Nel 1992 l'insieme dei paesi industriali ha fatto registrare, per la seconda volta consecutiva dopo molti anni, un surplus commerciale che, in termini FOB-FOB, è stato pari a 34 miliardi di dollari, nettamente superiore a quello conseguito nel 1991 (cfr. tavola 1.13). A questo andamento della bilancia commerciale ha fatto riscontro un'opposta dinamica del saldo delle partite correnti, passato da un deficit di circa 20 miliardi di dollari nel 1991 ad oltre 38 miliardi nel 1992.

Questo peggioramento è dipeso da vari fattori, tra cui il notevole ampliamento del passivo della voce relativa ai trasferimenti pubblici, passato da 26 miliardi di dollari del 1991 a 62 miliardi di dollari del 1992. Tale fenomeno è, in primo luogo, il riflesso dell'esaurimento dei contributi per le spese militari della guerra del Golfo da parte dei paesi del Medio Oriente, in particolare l'Arabia Saudita, in favore degli Stati Uniti. In secondo luogo, hanno contribuito i massicci aiuti, con prevalente carattere di dono, che i paesi industriali nel 1992 hanno elargito, nel tentativo di facilitare la soluzione delle crisi scoppiate in diverse aree del mondo, quali la

Jugoslavia e l'ex-URSS. A questi si aggiungano i sussidi che, in misura rilevante, continuano ad affluire verso i paesi dell'Africa sub-sahariana a titolo di cooperazione allo sviluppo.

Al peggioramento del saldo delle partite correnti dei paesi industriali hanno contribuito anche fenomeni strutturali, come l'onere sempre maggiore per il servizio del debito estero, alimentato dagli alti tassi di interesse imposti dall'orientamento restrittivo della politica monetaria tedesca.

Per il complesso dei paesi industriali nel 1992 l'aumento del surplus commerciale è derivato da una crescita in valore delle esportazioni (6,4%) che, in media annua, è stata superiore a quella delle importazioni (5,3%). Questo risultato è stato determinato essenzialmente dal miglioramento nelle ragioni di scambio, mentre le quantità esportate sono cresciute meno di quelle importate (cfr. par. 1.2).

Negli Stati Uniti il disavanzo corrente si è fortemente dilatato, passando da 4 a 62 miliardi di dollari (l'1% del PIL) ed interrompendo così la tendenza positiva che era iniziata nel 1988. Tuttavia, come è stato già ricordato, questo peggioramento è scaturito soprattutto dal venir meno degli introiti straordinari, a titolo di trasferimenti ufficiali netti, che Germania, Giappone e Arabia Saudita avevano offerto nel 1991 per contribuire alle spese militari per la guerra del Golfo.

Si è tuttavia accresciuto anche il deficit commerciale, pur restando largamente inferiore ai livelli raggiunti nella seconda metà degli anni ottanta. Il disavanzo nei confronti del Giappone ha raggiunto i 50 miliardi di dollari e il saldo verso la CEE è divenuto negativo negli ultimi mesi el 1992. L'ampliamento dello squilibrio della bilancia commerciale è derivato dal forte incremento delle importazioni in volume (11,6%) che ha superato quello, pur sostenuto, delle esportazioni (6,9%). Le importazioni sono state trainate dalla crescita della domanda interna, ma la hanno ampiamente sopravanzata. Il ritmo di incremento delle esportazioni, benché sostenuto dal guadagno di competitività consentito dal deprezzamento del dollaro, è stato frenato dalla debolezza della domanda mondiale e dallo sfasamento ciclico degli Stati Uniti rispetto agli altri paesi industriali. E' quindi tornato in evidenza il carattere strutturale del disavanzo commerciale americano, divenuto un problema rilevante dal punto di vista politico ed economico. Questo squilibrio rischia di accentuare le tensioni nelle relazioni economiche internazionali, già evidenti nel contrasto CEE-Stati Uniti sulla questione agricola, che ha finora impedito la conclusione dei negoziati dell'Uruguay Round del GATT (cfr. cap. 3).

La ripresa economica che si è verificata in Nordamerica e il forte impulso ai flussi commerciali che ne è derivato sono anche il risultato della progressiva integrazione dei paesi dell'area. Già da qualche anno Canada e Stati Uniti sono legati da un accordo di libero scambio e nel 1992, con la firma del NAFTA (*North American Free Trade Agreement*) anche il Messico è stato coinvolto in un programma che prevede la graduale eliminazione delle barriere tariffarie e non tariffarie al commercio di beni e servizi.

Dei primi effetti di *trade creation* indotti dalla costituzione dell'area di libero scambio ha beneficiato la bilancia commerciale del Canada, il cui saldo positivo è passato da 5 a 8 miliardi di dollari tra il 1991 e il 1992. Le quantità esportate sono aumentate (9%) più del volume delle importazioni (7%), anche perché la ripresa della domanda interna è stata molto moderata. Nonostante questo miglioramento negli scambi di merci, il saldo delle partite correnti del Canada continua ad essere nettamente negativo, essendosi attestato al 4,2% del PIL, una delle quote più elevate tra i paesi industriali.

Nel 1992, per il secondo anno consecutivo, il surplus corrente del Giappone è aumentato in misura notevole, raggiungendo i 118 miliardi di dollari, un livello mai toccato in precedenza, in termini assoluti. L'incremento ha riflesso la crescita dell'avanzo commerciale, che ha superato i 130 miliardi di dollari (circa il 3,6% del PIL). Le quantità importate sono lievemente diminuite (-0,7%), seguendo il forte rallentamento della domanda interna, ma il volume delle esportazioni è cresciuto pochissimo (0,7%), accentuando la decelerazione già in atto dal 1991, anche per effetto dell'apprezzamento dello yen (quasi il 12% in termini reali nell'ultimo

BILANCIA DELLE PARTITE CORRENTI DEI PAESI INDUSTRIALI

(valori in miliardi di dollari)

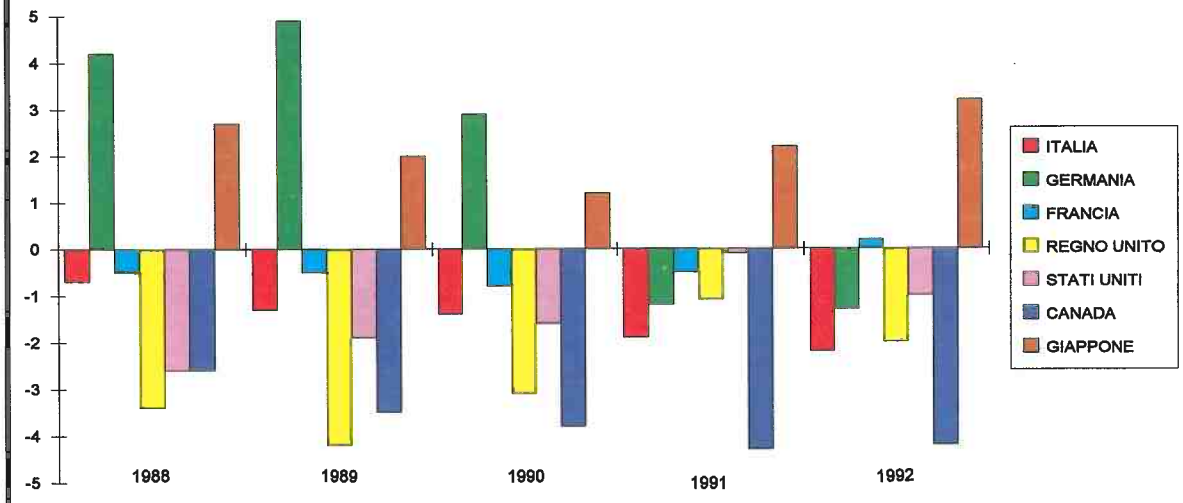


Grafico 1.7

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

PAESI INDUSTRIALI
BILANCE COMMERCIALI E SALDI DELLE PARTITE CORRENTI
(in miliardi di dollari)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (1)	1993 (2)	1994 (3)
Saldi commerciali										
Paesi industriali	-50	-12,6	-33,9	-15,4	-45,2	-44,3	6,3	34,3	18	-4,2
di cui: CEE	5,9	39,3	27,9	15,4	-0,6	-4,4	-35,6	-18,9	-21,2	-14,3
di cui:										
Italia (3)	-6,2	4,2	-0,3	-1,2	-2,2	0,4	-0,7	2,5	4,7	8
Germania (4)	84,7	121,9	126,8	140,4	146,4	118,1	40,3	50,2	48,7	55,9
Francia	-5,4	-2,2	-8,7	-8,5	-10,6	-13,5	-10	0,3	-1,7	-0,6
Regno Unito	-4,3	-14	-19	-38,3	-40,5	-33,6	-18,2	-24,3	-26,3	-26,9
Stati Uniti	-122,2	-145,1	-159,6	-127	-115,7	-108,9	-73,4	-96,3	-125,1	-150,3
Canada	12	7,2	8,5	7,2	5,4	8,5	5	7,9	8,9	9,2
Giappone	56	92,8	96,4	95	76,9	63,5	103	132,6	148,3	142,1
Saldi correnti										
Paesi industriali	-62,9	-29,2	-62,4	-55,4	-81,5	-104,9	-20,5	-38,5	-45,7	-72,1
di cui: CEE	17,2	49,1	31,1	13,1	2,7	-11,8	-59,2	-67,4	-61,6	-53,1
di cui:										
Italia (3)	-3,6	2,4	-1,6	-5,9	-11	-14,8	-21,4	-26,6	-15,7	-14,1
Germania (4)	16,4	39,5	45,9	50,5	57,4	47,1	-19,8	-25,1	-26,7	-24,3
Francia	-1	0,9	-8	-4,8	-4,6	-9,7	-5,9	2,8	2	3,4
Regno Unito	3,6	0,1	-7,3	-28,8	-35,6	-30,4	-11,4	-21	-26	-25,9
Stati Uniti	-121,7	-147,5	-163,5	-126,7	-101,1	-90,4	-3,7	-62,4	-101	-131,2
Canada	-2,3	-8,2	-8,8	-12,6	-19,3	-22	-25,5	-23,7	-19,2	-14,9
Giappone	49,2	85,8	87	79,6	57,2	35,8	72,9	117,6	137,2	127,8
Saldi correnti in percentuale del PIL										
Italia (3)	-0,8	0,4	-0,2	-0,7	-1,3	-1,4	-1,9	-2,2	-1,6	-1,3
Germania (4)	2,6	4,5	4,1	4,2	4,9	2,9	-1,2	-1,3	-1,4	-1,2
Francia	-0,2	0,1	-0,9	-0,5	-0,5	-0,8	-0,5	0,2	0,2	0,3
Regno Unito	0,8	0	-1,1	-3,4	-4,2	-3,1	-1,1	-2	-2,8	-2,7
Stati Uniti	-3	-3,5	-3,6	-2,6	-1,9	-1,6	-0,1	-1	-1,6	-2
Canada	-0,6	-2,3	-2,1	-2,6	-3,5	-3,8	-4,3	-4,2	-3,3	-2,4
Giappone	3,7	4,3	3,6	2,7	2	1,2	2,2	3,2	3,4	3

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e ISTAT

Tavola 1.13

biennio). La dilatazione del saldo commerciale è quindi dovuta prevalentemente al nuovo consistente guadagno nelle ragioni di scambio (8%).

Forti miglioramenti si sono registrati nei saldi con i paesi asiatici di nuova industrializzazione, con gli Stati Uniti e con la CEE. In particolare, le esportazioni di autoveicoli (pari ad un quinto del valore totale) sono aumentate dell'11%, quelle dei semiconduttori del 20%, quelle delle macchine per ufficio del 14%. In controtendenza, le esportazioni di televisori e videoregistratori sono diminuite del 13% nel 1992. Il notevole avanzo della bilancia commerciale giapponese ha aggravato le tensioni nei rapporti economici sia con la CEE che con gli Stati Uniti, i quali continuano ad esercitare pressioni affinché il Giappone adotti una serie di misure macroeconomiche e settoriali volte a ridimensionare questo surplus, giudicato di natura strutturale.

Nella Comunità Europea il saldo delle partite correnti, diventato di segno negativo a partire dal 1990 dopo essere stato per lungo tempo in avanzo, ha fatto registrare un ulteriore peggioramento: nel 1992 il deficit ha raggiunto 67,4 miliardi di dollari, aumentando di oltre 8 miliardi rispetto all'anno precedente. Per contro il disavanzo della bilancia commerciale ha conseguito un notevole miglioramento, passando da 35,6 miliardi di dollari nel 1991 a 19 miliardi di dollari nel 1992. Il peggioramento del saldo corrente pertanto va attribuito alla bilancia delle partite invisibili, il cui deficit è raddoppiato da 24 miliardi di dollari nel 1991 a 48 miliardi del 1992, con un deterioramento di tutte le principali poste che la compongono.

In Germania il disavanzo corrente ha raggiunto 25 miliardi di dollari (1,3% del PIL) aumentando di circa 5 miliardi rispetto al 1991, primo anno in cui si era verificato il capovolgimento del tradizionale surplus delle partite correnti tedesche. L'avanzo commerciale è invece aumentato di 10 miliardi di dollari, per la prima volta dopo la riunificazione. Il rallentamento della domanda interna, compressa dagli elevati tassi di interesse reali, ha determinato una consistente decelerazione delle quantità importate, cresciute mediamente solo dell'1,3% contro il 14,4% del 1991. Il volume delle esportazioni ha d'altro canto subito una lieve contrazione (-0,1%) a causa della debolezza della domanda estera e del peggioramento di competitività dei prodotti tedeschi, dovuto sia alla crescita del costo relativo del lavoro per unità di prodotto sia all'apprezzamento del marco. Tuttavia la riduzione del tasso di copertura reale (rapporto tra volume di esportazioni e volume di importazioni) è stata compensata dall'aumento della ragione di scambio. Nel 1992 l'avanzo commerciale tedesco, pur aumentando, è comunque risultato nettamente inferiore rispetto ai valori totalizzati dalla sola Germania occidentale nella seconda metà degli anni ottanta, perché una notevole parte della produzione si è orientata al soddisfacimento della domanda proveniente dalle regioni orientali. L'ampliamento del surplus commerciale è stato inoltre più che compensato dall'andamento delle partite invisibili, il cui disavanzo si è dilatato in seguito alla notevole riduzione dell'attivo dei redditi da capitale e alla forte crescita del deficit della voce "viaggi all'estero".

In Francia il saldo di parte corrente ha fatto registrare un avanzo di circa tre miliardi di dollari (0,2% del PIL) nel 1992, per la prima volta dopo cinque anni di saldi negativi. Il surplus è stato determinato dal netto miglioramento della bilancia commerciale, passata da un disavanzo di 10 miliardi di dollari ad un saldo nullo. Le esportazioni sono cresciute in volume del 5,5% (4,8% nel 1991), beneficiando del mantenimento di una elevata competitività di prezzo grazie al raffreddamento dell'inflazione, mentre le importazioni sono aumentate ad un tasso dello 0,9% (2,8% nel 1991), adeguandosi all'indebolimento della domanda interna.

Il Regno Unito ha fatto registrare un peggioramento del disavanzo di parte corrente, che ha raggiunto il 2% del PIL, passando da 11,4 miliardi di dollari nel 1991 a 21 miliardi nel 1992. A questo andamento hanno contribuito l'ampliamento del deficit commerciale e il peggioramento dell'attivo delle partite invisibili. Al forte incremento delle quantità importate, cresciute del 5,9% nel 1992, a fronte di una domanda interna stagnante, ha concorso l'apprezzamento in termini reali che la sterlina aveva subito nel biennio precedente. Anche il volume delle esportazioni, aumentato soltanto del 2,8%, ha risentito della perdita di competitività nonché della debolezza della domanda nei paesi industriali.

Negli altri paesi industriali tra i surplus più rilevanti figura quello dell'Irlanda, che presenta il più elevato rapporto tra saldo corrente e PIL, passato dal 3,4% nel 1991 al 6,8% nel 1992, anche se, in valore assoluto, il surplus più consistente (a parte il Giappone) è quello della Svizzera, pari a 15,6 miliardi di dollari (il 6,6% del PIL). Finlandia ed Australia si segnalano, invece, per l'alto deficit corrente rispetto al PIL, pari rispettivamente al 4,6% e al 3,9%.

Le previsioni dei principali organismi internazionali indicano che nel 1993 e nel 1994 dovrebbe continuare la spinta al peggioramento del deficit delle partite correnti dell'area industriale. Inoltre dovrebbero ulteriormente accentuarsi gli squilibri tra i principali paesi ed in particolare il disavanzo degli Stati Uniti e il surplus del Giappone. Nella Comunità Europea si

prevede che il Regno Unito e l'Italia risentano degli effetti positivi della svalutazione sul saldo commerciale, mentre Germania e Francia dovrebbero subire un deterioramento dei conti con l'estero.

Paesi in transizione

Per l'area in transizione verso il sistema di mercato la bilancia dei pagamenti di parte corrente aggregata ha accresciuto il proprio deficit, anche se con marcate differenze tra paese e paese.

Nell'insieme dell'Europa centro-orientale il disavanzo delle transazioni correnti ha fatto registrare un lieve peggioramento: da 4,6 miliardi di dollari nel 1991 a 5 miliardi di dollari nel 1992. Nel 1992 le esportazioni aggregate dell'area sono cresciute in valore del 7,2% rispetto al 1991, per un ammontare di 56,4 miliardi di dollari, mentre le importazioni sono state pari a 59,4 miliardi di dollari, con un incremento del 7% sull'anno precedente. Sono questi i primi segnali dei progressi generati dalle politiche di liberalizzazione commerciale, inaugurate dalla maggior parte di questi paesi per uscire dall'isolamento artificiale in cui erano stati costretti dal sistema di pianificazione centralizzata e per realizzare una maggiore integrazione nell'economia mondiale.

Già nel 1991 la Cecoslovacchia aveva fatto registrare un consistente attivo della bilancia commerciale. Nel 1992 il surplus si è accresciuto, in quanto la flessione della domanda interna ha determinato una caduta delle importazioni ed ha esercitato pressioni sui produttori nazionali per la ricerca di nuovi sbocchi di mercato all'estero. Inoltre la fase calante dei prezzi delle materie prime energetiche sul mercato mondiale ha portato ad un modesto miglioramento delle ragioni di scambio. La *performance* commerciale del paese appare sorprendente, se si considerano i problemi che esso ha dovuto affrontare a causa del collasso degli scambi intra-COMECON e dell'aumento dei costi delle importazioni di energia e di materie prime dall'ex-Unione Sovietica.

In Ungheria nei primi tre trimestri del 1992 le esportazioni sono aumentate del 18% rispetto allo stesso periodo del 1991, ma si sono ridotte del 15% nel periodo ottobre-dicembre, a causa della caduta delle esportazioni agricole e di bestiame, colpite dagli effetti della pesante siccità. Le importazioni sono cresciute del 9% in termini nominali, sempre nei primi nove mesi del 1992, per poi accelerare ad un tasso di oltre il 16% nell'ultimo trimestre. Il deterioramento della *performance* delle esportazioni, aggravato dall'apprezzamento del forint in termini reali, unitamente all'accelerazione delle importazioni, hanno fatto peggiorare il saldo commerciale ungherese che ha chiuso l'anno con un lieve deficit. La bilancia di parte corrente ha invece fatto registrare un surplus stimato intorno ai 320 milioni di dollari, grazie ai forti introiti derivanti dal turismo e dai redditi per interessi. L'Ungheria quindi, per il quarto anno consecutivo, è risultata esportatrice netta di capitali, nonostante sia un paese che riceve annualmente oltre un miliardo di dollari di investimenti diretti dall'estero.

Nel 1990-91 le esportazioni della Polonia sono cresciute ad un ritmo del 71,6%, raggiungendo un valore di oltre 14 miliardi di dollari. Nel 1992 l'espansione delle esportazioni è proseguita ad un tasso del 10%. Alla base di questa *performance* vi è stata una politica del cambio basata sulla graduale e flessibile svalutazione dello sloty, che ha consentito il mantenimento di discreti margini di profitto sulle esportazioni. Le importazioni sono invece state frenate non soltanto dal deprezzamento del cambio, ma anche dalla debolezza della domanda interna e dagli effetti della liberalizzazione dei prezzi. Pertanto si stima che il surplus commerciale abbia superato nel 1992 i 1200 milioni di dollari. Anche il saldo della bilancia corrente ha fatto registrare un avanzo, favorito dal condono degli interessi sul debito estero da parte dei membri del Club di Parigi.

Bulgaria e Romania sono i due paesi dell'Europa centro-orientale che hanno incontrato le

maggiori difficoltà nel processo di transizione all'economia di mercato. Essi hanno fortemente risentito del contraccolpo della caduta del commercio intra-COMECON e non hanno saputo, al pari degli altri, adeguarsi prontamente riorientando i flussi commerciali verso i paesi dell'Europa occidentale. Verso la fine del 1991 il governo bulgaro ha introdotto una serie di riforme per stimolare la crescita del commercio estero attraverso la sostanziale riduzione delle barriere tariffarie all'importazione e l'allentamento delle restrizioni all'esportazione. La Romania continua tuttora a pagare il prezzo della situazione di povertà in cui è stata lasciata dal regime di Ceaucescu e della scarsa capacità delle imprese statali di realizzare una riconversione produttiva verso i settori manifatturieri meno esposti alle barriere commerciali dei paesi industriali. Nel 1992 sia in Romania che in Bulgaria le partite correnti si sono chiuse con un disavanzo di circa un miliardo di dollari, finanziato tramite l'afflusso di prestiti bilaterali o multilaterali di fonte ufficiale. Tuttavia, a fronte di una crescita delle importazioni

PAESI IN TRANSIZIONE (1)
BILANCE COMMERCIALI E SALDI DELLE PARTITE CORRENTI
(in miliardi di dollari)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (2)	1993 (3)	1994 (4)
Europa centro-orientale (1)										
Esportazioni (FOB)	55,9	58,0	62,1	67,3	67,1	65,4	52,6	56,4	63,4	70,3
Importazioni (FOB)	63,2	62,0	65,8	70,4	75,4	80,0	55,5	59,4	68,2	75,1
Saldo commerciale	-7,3	-4,0	-3,7	-3,1	-8,4	-14,6	-2,9	-3,0	-4,7	-4,8
Saldo corrente	-6,2	-2,3	-1,5	-0,3	-6,8	-15,1	-4,6	-5,0	-5,8	-6,7
Ex-URSS										
Esportazioni (FOB)	69,7	61,8	70,5	72,3	77,1	85,6	44,8	47,5	56,7	69,0
Importazioni (FOB)	55,3	53,7	53,8	60,6	66,6	70,9	39,0	46,1	57,4	70,6
Saldo commerciale	14,4	8,0	16,7	11,6	10,5	14,8	5,8	1,4	-0,7	-1,5
Saldo corrente (4)	10,0	6,9	9,8	5,0	3,0	9,0	-3,0	-3,4	-5,2	-6,1
Paesi in transizione (1)										
Esportazioni (FOB)	125,6	119,8	132,6	139,6	144,2	151,0	97,4	104,0	120,2	139,3
Importazioni (FOB)	118,5	115,8	119,6	131,1	142,1	150,8	94,5	105,5	125,6	145,6
Saldo commerciale	7,1	4,0	13,0	8,5	2,1	0,2	2,9	-1,6	-5,4	-6,4
Saldo corrente	3,7	4,6	8,4	4,7	-3,8	-6,1	-7,6	-8,4	-11,1	-12,8

(1) esclusa l'Albania
(2) stime
(3) previsioni
(4) comprese le vendite di oro

Fonte: elaborazioni ICE su dati PLANECON

Tavola 1.14

del 10-15%, le esportazioni della Bulgaria nel 1992 sono aumentate ad un ritmo superiore al 40%, anche per effetto delle violazioni delle sanzioni dell'ONU contro la Serbia da parte di molti *traders* privati.

Gravissima è anche la crisi commerciale delle repubbliche dell'ex-Jugoslavia, afflitte dalle disastrose conseguenze della guerra civile e dagli effetti delle sanzioni economiche.

L'ex-Unione Sovietica ha visto nel 1992 un forte rallentamento delle esportazioni di petrolio che, unitamente alla pesante svalutazione del rublo, ha determinato un ampliamento del disavanzo di parte corrente. Le esportazioni in valore sono aumentate del 6%, mentre le importazioni sono cresciute del 18,2%. Tuttavia, rispetto al 1990, gli scambi con il resto del mondo appaiono quasi dimezzati, mentre nel 1992 è diminuito in misura consistente anche il commercio all'interno dell'area. Al crollo degli scambi hanno contribuito le strozzature dal lato dell'offerta, la scarsa competitività delle esportazioni sui mercati mondiali, il collasso dei sistemi di pagamento e l'instabilità del rublo. All'interno dell'area, inoltre, si sono verificate consistenti variazioni delle ragioni di scambio a favore della Russia, a causa dell'aumento dei prezzi dei prodotti energetici e delle materie prime, in precedenza tenuti artificiosamente bassi.

Le previsioni disponibili per i prossimi anni indicano un progressivo ampliamento del deficit di parte corrente dei paesi in transizione, a causa sia del prevedibile ulteriore incremento delle importazioni, sostenute dalla domanda di capitali necessari per gli interventi di carattere infrastrutturale, sia della relativa debolezza della *performance* competitiva di questi paesi sul mercato mondiale.

Paesi in via di sviluppo

Nel 1992 per il complesso dei paesi in via di sviluppo il disavanzo delle partite correnti è leggermente diminuito rispetto all'anno precedente, avendo raggiunto i 78,4 miliardi di dollari, pari al 6,8% delle esportazioni di beni e servizi (7,7% nel 1991). Tale evoluzione sottende però un netto peggioramento del saldo commerciale, passato da un surplus di 10 miliardi di dollari ad un disavanzo di circa 19 miliardi, e il contemporaneo ridimensionamento del deficit delle partite invisibili, soprattutto a causa del maggiore afflusso di trasferimenti ufficiali netti.

Passando ad analizzare in dettaglio le singole aree geo-economiche, osserviamo che nei paesi dell'Africa il surplus commerciale si è ridotto, passando dagli 8 miliardi di dollari del 1991 ai 2,3 miliardi del 1992. Conseguentemente si è ampliato il deficit di parte corrente, che ha raggiunto l'8% del valore dei beni e servizi esportati. Il peggioramento del saldo commerciale è derivato da una contrazione del 2,1% delle esportazioni a fronte di un aumento del 5,5% delle importazioni. Questa divaricazione riflette soprattutto l'andamento dei prezzi relativi: per il secondo anno consecutivo la ragione di scambio è diminuita del 5,5%, prolungando una tendenza al deterioramento dovuta alla depressione dei corsi delle principali materie prime (prodotti energetici, minerali, bevande tropicali) esportate dai paesi africani. Considerando le quantità, ad un aumento delle importazioni del 3,3% ha fatto riscontro una crescita delle esportazioni molto contenuta (1,4%), per effetto del debole impulso esercitato dalla domanda estera e della scarsa capacità dei paesi africani di competere sui mercati internazionali, anche a causa della sopravvalutazione dei tassi di cambio reali.

Nei paesi africani alla scarsità degli introiti derivanti dalle esportazioni si aggiunge l'enorme peso del debito estero, che limita la capacità di importazione e riduce drasticamente le risorse disponibili per gli investimenti e le infrastrutture. La crescita del PIL resta quindi ancora molto al di sotto delle necessità e sono assai esigue le prospettive di un'accelerazione nel breve periodo. Lo sviluppo economico e la *performance* commerciale dei paesi africani negli ultimi anni sono stati condizionati anche dall'ostilità dell'ambiente naturale e in particolare dalla catastrofica siccità che, dopo aver colpito la regione del Sahel, sta ora devastando la parte

PAESI IN VIA DI SVILUPPO
BILANCE COMMERCIALI E SALDI DELLE PARTITE CORRENTI
(valori in miliardi di dollari)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (1)	1993 (2)	1994 (2)
Paesi in via di sviluppo										
Esportazioni (FOB)	482,3	442,8	548,9	634	714	807,7	851,8	935,3	1032	1146,1
Importazioni (FOB)	440	437,6	507,6	609,6	674,9	757,6	841,9	954,1	1052	1164,9
Saldo commerciale	42,3	5,3	41,2	24,4	39,1	50,1	9,9	-18,8	-20,5	-18,7
Saldo corrente	-29,6	-50,7	-9,7	-28,7	-22	-21,3	-81,9	-78,4	-74,4	-75,6
Saldo corrente in percentuale delle esportazioni di beni e servizi	-4,9	-8,8	-1,4	-3,6	-2,5	-2,1	-7,7	-6,8	-5,9	-5,4
Medio Oriente ed Europa										
Esportazioni (FOB)	122,3	86,7	108,4	111,4	134,5	162,9	150,5	159	173,1	188,5
Importazioni (FOB)	112,2	102,1	109,6	116,4	125,5	140,3	148,1	155,1	162,7	176,7
Saldo commerciale	10,2	-15,5	-1,2	-5,1	9	22,6	2,4	3,8	10,4	11,8
Saldo corrente	-9,1	-24,8	-12	-13,8	-2,5	-5,6	-53	-15,8	-6,9	-7,7
Saldo corrente in percentuale delle esportazioni di beni e servizi	-5,4	-18,7	-8,0	-8,7	-1,3	-2,6	-25,5	-7,3	-3,0	-3,3
Asia										
Esportazioni (FOB)	196,9	217,1	284,7	350,8	390,8	433,1	492,7	562,7	631,9	714,9
Importazioni (FOB)	208,7	215,3	266,3	343,9	391,9	441,2	503,1	581,1	659,2	740,4
Saldo commerciale	-11,8	1,7	18,5	7	-1,1	-8,1	-10,4	-18,4	-27,3	-25,5
Saldo corrente	-15,9	2	18	6,3	-4,5	-6,5	-6,6	-21,2	-27,3	-22,9
Saldo corrente in percentuale delle esportazioni di beni e servizi	-6,7	0,8	5,3	1,5	-1,0	-1,2	-1,1	-3,2	-3,7	-2,7
di cui: **NIEs**										
Esportazioni (FOB)	108,6	130,2	175,5	221,1	243,7	262,8	300,5	341,6	385,7	437,7
Importazioni (FOB)	99,8	111,1	150	198,9	224,3	255,3	297,6	344,1	390,5	438,3
Saldo commerciale	8,8	19,1	25,5	22,2	19,3	7,5	2,9	-2,5	-4,7	-0,6
Saldo corrente	8,3	21,2	27,7	25,2	18,9	10,8	7,5	-1,5	-3	4
Saldo corrente in percentuale delle esportazioni di beni e servizi	6,5	13,8	13,6	9,8	6,6	3,5	2,1	-0,4	-0,7	0,8

Tavola 1.15

Segue

America										
Esportazioni (FOB)	96,6	81,3	91,7	105,6	116,3	127,6	126,6	133,5	144,3	156,9
Importazioni (FOB)	64,5	65,7	73,7	84,2	88,6	101	116,8	140	149,4	161,6
Saldo commerciale	32	15,6	18	21,4	27,7	26,6	9,9	-6,5	-5,1	-4,8
Saldo corrente	-4,1	-18,6	-11,1	-11,6	-8,4	-6,8	-18,4	-33,5	-33,4	-36,4
Saldo corrente in percentuale delle esportazioni di beni e servizi	-3,3	-16,9	-8,9	-8,3	-5,5	-4,0	-10,8	-18,7	-17,2	-17,3
Africa										
Esportazioni (FOB)	66,5	57,8	64	66,2	72,3	84,2	81,9	80,2	82,3	85,8
Importazioni (FOB)	54,6	54,4	58,1	65,1	68,8	75,1	73,8	77,9	80,7	86,1
Saldo commerciale	11,9	3,4	6	1,1	3,5	9,1	8,1	2,3	1,6	-0,3
Saldo corrente	-0,5	-9,4	-4,5	-9,6	-6,5	-2,3	-4	-7,8	-6,8	-8,6
Saldo corrente in percentuale delle esportazioni di beni e servizi	-0,6	-13,5	-5,8	-11,9	-7,5	-2,3	-4,1	-8,0	-6,7	-8,2
Paesi esportatori di petrolio										
Esportazioni (FOB)	189,1	125,9	153,2	152,9	187,9	233,7	218,3	226	242,7	264
Importazioni (FOB)	123,8	111,9	113,2	129,7	141,8	158,9	177,9	196,5	204,7	221,2
Saldo commerciale	65,3	14	40	23,2	46,1	74,8	40,4	29,4	38	42,9
Saldo corrente	-2,8	-39,4	-12,4	-29,6	-10,9	-4,2	-68,4	-45,7	-35,4	-35,9
Saldo corrente in percentuale delle esportazioni di beni e servizi	-1,2	-23,6	-6,5	-15,2	-4,7	-1,5	-25,7	-16,8	-12,2	-11,4

(1) stime
(2) previsioni

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI Tavola 1.15

meridionale del continente. Ma i problemi di quest'area non possono essere imputati soltanto alle avverse condizioni naturali, all'altissimo tasso di crescita demografica o alla situazione economica internazionale. Molto spesso le difficoltà dello sviluppo derivano dall'eccesso di restrizioni e controlli governativi. Le poche esperienze di successo in Africa sono rappresentate da paesi che hanno saputo associare alla stabilità politica una serie di riforme macroeconomiche e strutturali volte ad accrescere l'efficienza del sistema economico.

In Asia il deficit mercantile FOB-FOB si è ulteriormente aggravato, passando da 10,4 a 18,4 miliardi di dollari tra il 1991 e il 1992. La dinamica dei valori è stata estremamente vivace: le esportazioni sono cresciute del 14,2%, mentre le importazioni sono aumentate del 15,5%. Questo risultato è stato determinato in parte dal lieve indebolimento delle ragioni di scambio, per il terzo anno consecutivo, e in parte da una crescita delle quantità esportate lievemente inferiori a quella del volume di importazioni. Le brillanti *performance* commerciali

dei paesi asiatici sono il risultato delle strategie di apertura verso l'esterno che tali paesi hanno attuato, attraverso una serie di riforme strutturali basate sulla liberalizzazione del commercio estero e su programmi di incentivi agli investimenti diretti, in un contesto di politiche di stabilizzazione macroeconomica. L'esempio più evidente viene offerto dalla Cina, la cui posizione esterna risulta caratterizzata da un elevato avanzo commerciale e corrente e da un debito estero molto contenuto. Lo sviluppo è stato stimolato dall'apertura progressiva dell'economia ai meccanismi di mercato, grazie all'introduzione di una legislazione molto favorevole all'iniziativa privata e agli investimenti esteri. Questi ultimi hanno goduto di canali privilegiati e si sono concentrati nelle "zone economiche speciali", situate nelle aree costiere. La loro espansione ha favorito l'importazione di tecnologie e lo sviluppo dell'industria manifatturiera, in particolare nei settori della meccanica strumentale e dell'elettronica di consumo. Ma anche gli altri paesi del Sud-est asiatico hanno saputo realizzare interventi basati su incentivi fiscali e regolamentari per favorire gli investimenti nei settori che producono per i mercati esteri. Queste politiche, combinate a manovre sul tasso di cambio per sfruttare meglio i vantaggi di competitività generati dal basso costo del lavoro, hanno consentito lo straordinario aumento delle esportazioni di questi ultimi anni. Ciò, a sua volta, ha accresciuto la capacità di importare dell'area, offrendo i mezzi per soddisfare la crescente domanda interna, in particolar modo nei consumi privati. Ma l'estremo dinamismo espresso dal traffico mercantile della regione deriva anche dall'ulteriore rafforzamento delle relazioni economiche all'interno di essa: la quota del commercio intraregionale, infatti, ha ormai raggiunto il 40% del valore dell'interscambio complessivo, consentendo a molti paesi di compensare la relativa debolezza della domanda espressa dai loro tradizionali mercati di sbocco. L'Asia rappresenta ormai il primo mercato di sbocco per Taiwan, Singapore e Tailandia ed il secondo mercato per la Corea. Inoltre, una parte considerevole del volume di interscambio è rappresentata dal commercio di riesportazione, ad opera di paesi che si sono specializzati nell'intermediazione mercantile, come Hong Kong e Singapore, che fungono da moltiplicatori degli scambi aventi ad oggetto soprattutto beni intermedi.

Analizzando più in dettaglio la *performance* commerciale delle quattro NIEs (Corea del Sud, Singapore, Hong Kong e Taiwan), si osserva come esse, nel 1992, abbiano per la prima volta fatto registrare un deficit di 2,5 miliardi di dollari nella bilancia mercantile e di 1,5 miliardi nell'insieme delle partite correnti. Il risultato commerciale deriva da una crescita in valore delle esportazioni (13,7%) leggermente inferiore a quella delle importazioni (15,6%). Questa divaricazione, che si registra anche nelle quantità, conferma una tendenza iniziata nel 1987. Sull'espansione delle importazioni hanno inciso profondamente l'accresciuto benessere della popolazione e la forte crescita delle classi medie, portatrici di un notevole potenziale di domanda di beni di consumo.

Per i paesi del Medio Oriente nel 1992 si è verificato un netto ridimensionamento del deficit di parte corrente, a causa della già citata riduzione dei trasferimenti ufficiali, a titolo di contributi alle operazioni belliche contro l'Iraq, e della discesa dei tassi di interesse sulle attività in dollari, che ha alleviato il peso del servizio del debito estero. La bilancia commerciale ha fatto registrare un lieve miglioramento del surplus, che ha raggiunto i 3,8 miliardi di dollari: le importazioni in valore sono cresciute ad un tasso del 4,7%, a fronte di un aumento del 5,6% delle esportazioni. Ancora più elevato è risultato il divario nei tassi di crescita in volume, parzialmente compensato dal deterioramento della ragione di scambio (-3,3%) dovuto soprattutto alla debolezza delle quotazioni del petrolio.

Nel 1992 i paesi in via di sviluppo dell'America Latina hanno fatto registrare, per la prima volta dopo molti anni, un deficit nella bilancia commerciale pari a 6,5 miliardi di dollari. Questo risultato è dipeso da una crescita del valore delle importazioni (19,9%) molto più rapida di quella delle esportazioni (5,4%). Al divario tra la dinamica dei due flussi ha contribuito il sia pur lieve peggioramento della ragione di scambio, ma anche in quantità l'espansione delle importazioni è stata eccezionalmente elevata (18%). Vi hanno concorso sia le

politiche di difesa della parità valutaria, introdotte da molti paesi per acquisire stabilità monetaria e credibilità nella politica economica, sia la forte crescita della domanda interna, stimolata dalle strategie di liberalizzazione commerciale. Il disavanzo delle partite correnti dell'area è quindi complessivamente peggiorato nel 1992, passando dal 10,8% al 18,7% delle esportazioni di beni e servizi. Argentina, Messico, Perù ed Uruguay sono stati particolarmente penalizzati da questo processo e stanno cercando di correre ai ripari con provvedimenti restrittivi. Nel medio periodo, i paesi dell'America Latina devono sfuggire al rischio di ritrovarsi in una situazione simile a quella dell'ultima parte degli anni settanta: una pesante dipendenza dalle esportazioni, accompagnata da elevati livelli del debito estero con scadenze brevi. Se ciò accadesse, sarebbe difficile evitare il ritorno a misure protezionistiche, soprattutto se la liberalizzazione in corso in America Latina non sarà accompagnata da provvedimenti di reciprocità nelle altre aree.

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

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (2)	1993 (3)	1994 (3)
DEBITO TOTALE										
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	940,2	1.033,8	1.145,7	1.169,7	1.199,0	1.276,3	1.355,4	1.385,6	1.423,5	1.477,0
Medio Oriente ed Europa	179,4	203,6	226	240,3	252,6	265,9	279,3	286,1	291,6	295,5
Asia	249,4	281,8	311,1	323,7	330,4	364,3	410,8	429,4	455	481,9
America	367,2	380,9	418	408,1	409,2	423,7	438,5	446,5	448	463,1
Africa	144,3	167,5	190,7	197,6	206,8	222,5	226,8	223,6	228,9	236,5
EUROPA CENTRO-ORIENTALE	85,3	93,1	102,3	98,2	98,3	108,4	108,2	104,1	105,6	100,6
RAPPORTO TRA DEBITO ED ESPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI										
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	154,7	180,1	166,2	147,4	134,6	126,9	126,8	119,9	112,3	105,5
Medio Oriente ed Europa	107,2	153,8	150,3	151,1	136,4	124,4	134,6	132,8	125,6	117,6
Asia	104,9	107,5	92,3	78,1	71	69,8	69,3	64,7	61,4	57,7
America	292,5	346,3	336,9	292,8	268,4	250,9	257,9	249,7	231,4	220,6
Africa	186,9	241,4	245	244,8	237,1	219,6	230,4	229,1	226,7	226,3
EUROPA CENTRO-ORIENTALE	131,9	135	137,1	123,7	124,2	149,6	170,5	150,6	143,2	128,1
PAGAMENTI PER INTERESSI										
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	127	130,8	142,3	152,1	144,5	143,3	154,4	171,4	179,7	182,5
Medio Oriente ed Europa	19,7	22,1	24,1	25,7	30	29,9	30,1	28,3	29,8	33,9
Asia	33,5	39,3	49,5	46,4	47,8	46,2	45,6	49,5	53,8	58,7
America	52,5	49,9	50,2	60,1	45,8	43,6	53,9	67,7	62,4	63,4
Africa	21,2	19,4	18,5	19,9	21	23,6	24,8	25,9	33,7	26,5
EUROPA CENTRO-ORIENTALE	12,6	14,6	13,3	16,7	13,8	11,3	11,6	10,6	8,7	11,6
RAPPORTO TRA PAGAMENTI PER INTERESSI ED ESPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI										
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	20,9	22,8	20,6	19,2	16,2	14,2	14,4	14,8	14,2	13
Medio Oriente ed Europa	11,8	16,7	16	16,2	16,2	14	14,5	13,1	12,8	13,5
Asia	14,1	15	14,7	11,2	10,3	8,9	7,7	7,4	7,3	7
America	41,8	45,4	40,5	43,1	30	25,8	31,7	37,8	32,2	30,2
Africa	27,5	28	23,7	24,7	24,1	23,3	25,2	26,6	33,4	25,3
EUROPA CENTRO-ORIENTALE	19,4	21,2	17,8	21	17,4	15,6	18,2	15,4	11,8	14,8

(1) esclusi debito e servizio del debito dovuti al FMI
(2) stime

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 1.16

Il debito estero

Nel 1992 il debito totale dei paesi in via di sviluppo (escluse le passività nei confronti del Fondo Monetario Internazionale) è lievemente aumentato, sfiorando i 1390 miliardi di dollari (cfr. tavola 1.16). In rapporto alle esportazioni di beni e servizi esso si è ridotto di sette punti percentuali, dal 127% al 120% circa, prolungando una tendenza al miglioramento iniziata nel 1987.

In America Latina le operazioni di riduzione negoziate con i creditori hanno permesso di limitare la crescita del valore del debito aggregato, facendo sì che, in rapporto alle esportazioni, esso sia diminuito di oltre otto punti percentuali. Il miglioramento del rapporto debito/esportazioni è stato notevole anche nei paesi in via di sviluppo dell'Asia, dove la forte dinamica delle esportazioni si è associata alla limitata richiesta di ulteriori prestiti. Tale rapporto è invece diminuito in misura molto modesta nei paesi dell'Africa, a causa dei prestiti ufficiali che continuano ad affluire nei paesi della regione sub-sahariana. Anche i paesi dell'Europa centro-orientale hanno conseguito una riduzione della propria posizione debitoria complessiva, sia in assoluto che in rapporto alle esportazioni, mentre per i paesi dell'ex-URSS, alla fine del 1992, il debito estero in valute convertibili ammontava a 77,7 miliardi di dollari, in netto aumento rispetto all'anno precedente.

DEBITO TOTALE E INDICATORI DI POSIZIONE ESTERNA DEI 20 PAESI MAGGIORMENTE INDEBITATI NEL 1991
(miliardi di dollari e rapporti percentuali)

	Debito totale (1) 1991	1990	Interessi 1991	rapporto percentuale debito/PIL	rapporto percentuale debito/esportazioni di beni e servizi	rapporto percentuale interessi/PIL	rapporto percentuale interessi/esportazioni di beni e servizi
1) BRASILE	116,5	116,4	5,5	29	334	1,4	16
2) MESSICO	101,7	97,4	7,8	37	224	2,8	17
3) INDONESIA	73,6	67,2	4,3	66	226	3,9	13
4) INDIA	71,5	69,1	3,3	29	294	1,3	14
5) EX URSS	67,2	59,5	4,2	..	..	..	..
6) ARGENTINA	63,7	61,9	3,7	49	430	2,9	25
7) CINA	60,8	52,5	3,7	16	86	1,0	5
8) POLONIA	52,5	49,4	0,6	61	281	0,7	3
9) TURCHIA	50,3	49,2	3,3	48	195	3,2	13
10) EGITTO	40,6	40,1	0,9	130	280	2,9	6
11) COREA DEL SUD	40,5	35,0	2,7	..	14	1,0	..
12) TAILANDIA	35,8	28,2	2,6	39	95	2,9	7
13) NIGERIA	34,5	34,6	2,3	109	257	7,1	17
14) VENEZUELA	34,4	33,3	2,6	65	187	4,8	14
15) FILIPPINE	31,9	30,2	1,6	70	216	3,6	11
16) ALGERIA	28,7	29,8	2,1	70	199	5,2	15
17) PORTOGALLO	28,6	24,2	2,0	44	103	3,0	7
18) PAKISTAN	23,0	20,7	1,0	50	..	2,0	..
19) UNGHERIA	22,7	21,3	1,7	17	181	5,6	13
20) MALESIA	21,5	18,2	1,4	48	54	3,1	4

(1) compresi i debiti verso il FMI

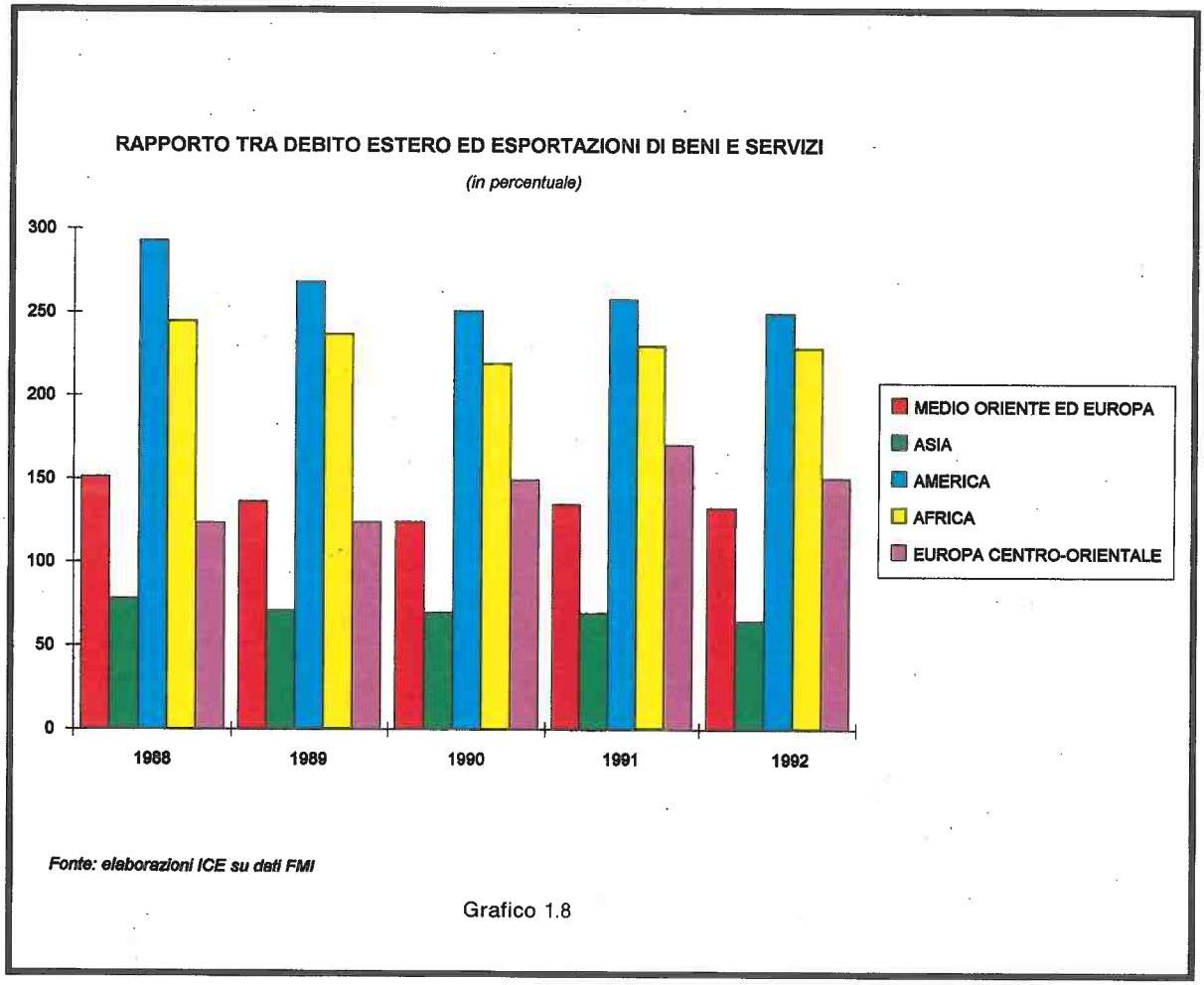
Fonte: Banca Mondiale

Tavola 1.17

Gli oneri per il servizio del debito, per i paesi in via di sviluppo, sono stati pari a oltre 170 miliardi di dollari, il 14,8% delle loro esportazioni, con un aumento di quattro decimi di punto rispetto al 1991. Il peggioramento più significativo si è registrato nei paesi dell'America Latina, dove il predetto rapporto è passato dal 31,7% del 1991 al 37,8% del 1992. Sia il Medio Oriente che l'Asia sono invece riusciti a ridurre il peso degli interessi rispetto alle proprie esportazioni, mentre un ulteriore peggioramento si è verificato in Africa.

Fino alla fine del 1991, in termini assoluti, il paese più indebitato risultava il Brasile, per un ammontare complessivo di 116,5 miliardi di dollari [(cfr. tavola 1.17)]. Tuttavia l'Egitto presentava il più elevato rapporto tra debito estero e PIL, pari al 130%. Rispetto alle esportazioni di beni e servizi era invece l'Argentina a mostrare il quoziente più elevato (430%). Per quanto concerne il servizio del debito, sempre nel 1991, la Nigeria aveva il rapporto interessi/PIL più elevato (7,1%), ma era ancora in Argentina che il servizio del debito estero copriva la quota maggiore delle esportazioni di beni e servizi (25%).

Nel 1992 sono stati conclusi numerosi accordi di ristrutturazione del debito estero, fra i quali spiccano quelli con l'Argentina, il Brasile e le Filippine. Tra i paesi a basso reddito la Bolivia, la Guyana e l'Uganda hanno beneficiato di riduzioni consistenti. Inoltre, nell'ambito del Club di Parigi, sono stati conclusi molti accordi di ristrutturazione del debito in favore di paesi in via di sviluppo, per la maggior parte africani. Un accordo è stato raggiunto anche per la Bulgaria, alla quale è stata concessa una riduzione del servizio del debito, mentre per i paesi dell'ex-URSS sono state avviate trattative per modificare le scadenze dei pagamenti.



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1.8

1.4 I FENOMENI DI POLARIZZAZIONE DEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI

Il regionalismo è ritornato di attualità nel dibattito sui problemi economici mondiali. Con questo termine si è soliti alludere ai processi di integrazione tra paesi appartenenti ad una medesima area geografica, un fenomeno non nuovo nella storia dei rapporti economici internazionali ma che negli ultimi anni ha acquistato maggior vigore, anche in conseguenza delle politiche di integrazione commerciale che si vanno sempre più diffondendo in diverse aree del mondo.

Alcuni accordi regionali esistenti hanno allargato o stanno per allargare il numero dei partecipanti, oppure hanno approfondito il proprio grado di integrazione o ampliato il numero dei settori coperti. Sono stati rivitalizzati vecchi schemi di cooperazione regionale e sono stati conclusi accordi del tutto nuovi. Tre elementi caratterizzano questa nuova ondata di regionalismo rispetto alla precedente degli anni sessanta: il mutamento nella politica degli Stati Uniti, da strenui difensori del multilateralismo degli scambi a sostenitori di un approccio regionale; l'emergere di accordi che coinvolgono insieme paesi industriali e in via di sviluppo; ed infine tra i PVS, in particolare in America Latina, il tendenziale passaggio da accordi *inward-oriented* a schemi caratterizzati da una maggiore apertura verso i paesi terzi.

Rimane tuttavia ancora aperta la discussione sugli effetti complessivi degli accordi commerciali per il benessere regionale e mondiale: esiste un diffuso consenso sulla desiderabilità del libero scambio, ma per raggiungere questo obiettivo si possono seguire strade diverse sulle quali i pareri sono discordi. In particolare i lenti progressi dei negoziati dell'Uruguay Round del GATT[3] hanno portato alcuni osservatori alla conclusione che la divisione del mondo in tre blocchi commerciali - Europa, Americhe, Est asiatico - rappresentando lo stadio iniziale di una più stretta integrazione mondiale, sia al momento la strada più rapida verso il multilateralismo. Altri, al contrario, temono che lo sviluppo di aree fortemente integrate al loro interno possa provocare una crescente discriminazione verso i paesi non appartenenti ai singoli accordi, concretizzando in tal modo una minaccia al libero scambio multilaterale.

Prendendo spunto dal dibattito in corso ci è sembrato interessante aggiornare, anche in questa edizione del *Rapporto*, l'analisi quantitativa dei processi di integrazione regionale in atto nel mondo, sia come conseguenza di accordi commerciali sia come tendenza spontanea degli scambi.

Le elaborazioni effettuate sulla base della matrice degli scambi internazionali pubblicata dal GATT mostrano per il 1991 un incremento molto contenuto (1,7%) del valore totale del commercio mondiale. I flussi intra-regionali hanno fatto registrare un tasso di crescita (2,9%) più elevato di quello dei flussi tra aree diverse (1,6%) e ciò ha comportato un ulteriore rafforzamento della loro quota, che si è attestata al 40% del totale mondiale (cfr. tavola 1.18).

Questo risultato globale scaturisce da andamenti piuttosto differenziati nelle regioni geo-economiche prese in considerazione. In effetti nel 1991 alcune zone in via di sviluppo (America Latina, Africa, Cina/PEP Asia) e l'area Giappone/Sud-est Asia hanno fatto registrare una crescita sostenuta dei propri flussi intra-regionali, mentre nelle rimanenti aree si notano solo lievi incrementi o addirittura riduzioni di tali flussi.

Prendendo in esame la matrice degli scambi nel suo complesso, si può notare che le quattro aree sopracitate presentano tassi di crescita superiori alla media anche nei flussi inter-regionali, seppure con qualche eccezione.

In particolare l'aggregato Cina/PEP Asia, assieme ad un fortissimo incremento del commercio intra-regionale (38%), mostra una dinamica molto sostenuta dell'interscambio con tutte le altre aree considerate (ad eccezione dell'Est Europa). Questo risultato, seppure riferito

[3] *General Agreement on Tariffs and Trade*. Per un esame completo delle questioni sul tappeto e dei risultati raggiunti si veda il Capitolo 3 del *Rapporto*.

LE DIREZIONI GEOGRAFICHE DEL COMMERCIO MONDIALE

(Quote sul commercio mondiale nel 1981 e nel 1991; variazioni percentuali dei flussi di interscambio in dollari correnti 1990-91)

	COMUNITA' EUROPEA	EFTA	NORD AMERICA	GIAPPONE E SUD - EST ASIA	ALTRI INDUSTRIALI	EST EUROPA	CINA E PEP ASIA	MEDIO ORIENTE	AFRICA	AMERICA LATINA	
1981	16,71	5,84	5,65	3,34	1,05	2,44	0,26	5,52	4,08	2,23	COMUNITA' EUROPEA
1991	23,94	7,46	6,07	6,04	0,84	2,20	0,55	2,03	2,36	1,62	
91/90 %	1,90	-3,20	-1,90	7,50	-6,50	-7,60	17,20	4,30	-2,20	3,00	
	1981	0,74	0,72	0,52	0,10	0,84	0,03	0,50	0,27	0,24	EFTA
	1991	0,78	0,87	0,91	0,11	0,46	0,08	0,23	0,14	0,18	
	91/90 %	-9,00	-4,70	1,20	-15,80	-16,60	22,10	8,20	-9,30	-4,90	
		1981	4,56	6,41	0,74	0,37	0,29	1,89	1,61	4,47	NORD AMERICA
		1991	5,17	8,98	0,58	0,23	0,67	0,94	0,55	3,78	
		91/90 %	1,20	2,30	-2,10	5,50	22,70	4,50	-4,90	6,20	
			1981	4,77	1,27	0,62	1,06	4,56	0,72	1,07	GIAPPONE E SUD - EST ASIA
			1991	7,91	1,34	0,48	2,30	2,15	0,43	0,85	
			91/90 %	16,60	7,30	5,00	23,30	8,20	21,10	20,40	
				1981	0,11	0,07	0,05	0,23	0,11	0,05	ALTRI INDUSTRIALI
				1991	0,12	0,02	0,07	0,09	0,06	0,05	
				91/90 %	4,10	-19,50	21,70	-19,40	9,80	4,20	
					1981	4,02	0,31	0,53	0,36	0,71	EST EUROPA
					1991	0,58	0,21	0,12	0,13	0,21	
					91/90 %	-49,00	-40,00	-41,40	-14,80	-46,70	
						1981	0,02	0,10	0,05	0,06	CINA E PEP ASIA
						1991	0,03	0,05	0,03	0,09	
						91/90 %	37,50	22,60	15,00	5,50	
TOTALE FLUSSI INTRA-REGIONALI							1981	0,59	0,28	0,64	MEDIO ORIENTE
1981	32,87						1991	0,17	0,12	0,20	
1991	39,52						91/90 %	-20,00	-11,00	-14,80	
91/90 %	2,90										
TOTALE FLUSSI INTER-REGIONALI								1981	0,15	0,38	AFRICA
1981	62,62							1991	0,14	0,08	
1991	56,96							91/90 %	9,10	3,00	
91/90 %	1,60										
MONDO (*)									1981	1,19	AMERICA LATINA
1981	100,00								1991	0,67	
1991	100,00								91/90 %	18,70	
91/90 %	1,70										

(*) Il totale mondiale non corrisponde alla somma dei flussi intra e inter-regionali perché include anche i flussi direzione geografica non specificata

Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

Tavola 1.18

a valori ancora piuttosto modesti, è particolarmente interessante in quanto segnala il fenomeno di rapidissimo sviluppo dei flussi commerciali della Cina (che rappresenta la quasi totalità dell'area in questione), paese che si sta sempre più configurando come un nuovo protagonista dell'economia internazionale [4].

Anche l'area del Giappone/Sud-est Asia mostra un notevole dinamismo nell'interscambio,

[4] Il notevole successo commerciale della Cina può essere spiegato oltre che dalla politica di rapida liberalizzazione dell'economia praticata dai dirigenti di Pechino negli ultimi anni, anche dalle recenti modificazioni nei flussi degli investimenti esteri diretti nell'area asiatica.
Infatti, dopo una fase caratterizzata da un decentramento degli impianti giapponesi verso le NIEs, che ha creato forti correnti di scambio con questi paesi, ora il Giappone - e a loro volta le stesse economie di recente industrializzazione - spostano le attività produttive verso la Cina e gli altri paesi del Sud Est asiatico, per approfittare dei più bassi costi del lavoro.

soprattutto con le zone in via di sviluppo, ma anche con la CEE e con gli Altri Industriali. Con un commercio intra-regionale che copre ormai l'8% del totale degli scambi mondiali, l'area del Giappone/Sud-est Asia rappresenta il principale caso di integrazione economica spontanea, non legata cioè ad accordi commerciali formali.

La Comunità Europea, pur avendo fatto registrare nel 1991 una lievissima perdita di quota, mantiene stabilmente la sua posizione di primato negli scambi internazionali. I flussi intracomunitari, che rappresentano ormai quasi un quarto del commercio mondiale, hanno continuato anche nel 1991 la loro crescita, sebbene ad un tasso solo leggermente superiore alla media mondiale, mentre gli scambi extra-regionali hanno esibito andamenti diversificati. A fronte di riduzioni, talora sensibili, del commercio con EFTA, Nordamerica, Altri Industriali, Est Europa ed Africa, si sono registrati forti incrementi nei flussi con le aree maggiormente dinamiche del continente asiatico e dell'America Latina, nonché con il Medio Oriente.

Un risultato complessivamente simile si riscontra anche analizzando il commercio extra-regionale delle altre aree industriali occidentali, sebbene ciascuna di esse presenti caratteristiche specifiche. L'EFTA si discosta dalle tendenze generali in quanto ha ridotto i suoi scambi con l'America Latina, mentre il Nordamerica e gli Altri Industriali hanno visto crescere - anziché comprimersi - i flussi commerciali rispettivamente con Est Europa ed Africa.

Un discorso a parte va fatto per i paesi dell'Est europeo, in transizione da un'economia centralizzata, nella quale anche il commercio estero era sottoposto alle procedure della pianificazione, ad un sistema basato sul mercato e necessariamente integrato con il resto del mondo. La crisi economica e sociale che ha colpito questi paesi ha comportato negli ultimi anni un vero e proprio crollo dei loro scambi commerciali. Inoltre la revisione dei metodi di valutazione dei tassi di cambio usati dal GATT ha accentuato questo fenomeno dal punto di vista statistico, comportando una forte modifica verso il basso delle stime dei flussi per il biennio 1990-91. I nuovi dati enfatizzano sia la riduzione del commercio intra-regionale (-50% nel 1991), dovuta principalmente alla fine degli accordi COMECON, sia la pressoché generalizzata contrazione degli scambi con le altre aree (con l'eccezione di quelli con il Nordamerica e con il Giappone/Sud-est Asia, aumentati di circa il 5%).

Dai dati sin qui presentati emerge dunque in maniera evidente che il 1991 ha confermato alcune tendenze di fondo del decennio precedente: l'aumento di peso dei flussi intra-area sul commercio mondiale (dal 33% del 1981 al 40% del 1991) e la loro progressiva concentrazione all'interno dei tre principali blocchi commerciali (CEE, Nordamerica e Giappone-Sud Est Asia) che rappresentavano nel 1991 il 94% del totale dei flussi intra-area (79% nel 1981).

Tuttavia questi dati non sono sufficienti a giustificare la ricorrente affermazione secondo la quale il commercio mondiale sarebbe stato colpito da una tendenza alla polarizzazione in aree regionali sempre più integrate al loro interno e sempre meno aperte agli scambi reciproci. Infatti l'aumento di incidenza dei flussi intra-regionali di alcune aree sul commercio mondiale (nonché sull'interscambio complessivo di tali aree) può essere almeno in parte un semplice riflesso statistico del maggior peso che il loro commercio totale ha assunto sul commercio mondiale, o in altri termini della loro maggiore dinamicità complessiva.

In effetti nel periodo in esame i tre gruppi regionali sopracitati hanno visto aumentare considerevolmente la propria quota del commercio mondiale, che è salita dal 63% del 1981 al 76% del 1991. Non è quindi necessariamente un segno di maggiore chiusura verso l'esterno il fatto che in tali aree sia cresciuta l'incidenza degli scambi intra-regionali.

Una maniera per precisare la valutazione può essere quella di costruire opportuni indici di "introversione commerciale")[5], che depurino la crescita di quota dei flussi intra-regionali

dall'effetto delle variazioni nelle dimensioni relative delle aree considerate. L'analisi della polarizzazione del commercio mondiale effettuata con l'ausilio di questi indicatori (cfr. tavola 1.19) conduce a conclusioni piuttosto diverse da quelle che emergono a prima vista dai dati della tav. 1.18.

La Comunità Europea, pur avendo raggiunto nel 1991 una quota di scambi intra-area superiore al 60%, presenta un indice di introversione commerciale (1,54) più basso di quello di tutte le altre aree considerate, ad esclusione della Cina/PEP Asia. Il leggero aumento registrato rispetto al 1990 è scaturito non solo dalla lieve crescita di peso dei flussi intra-comunitari, ma anche dal ridimensionamento della quota dei dodici sul commercio mondiale. Nonostante ciò, il livello toccato dall'indice di introversione nel 1991 resta tra i più bassi del decennio. Infatti, il progressivo aumento degli scambi intra-regionali (cui hanno contribuito in maniera sostanziale i fenomeni di creazione e di diversione di flussi commerciali legati ai successivi allargamenti della Comunità), è stato più che compensato dalla tendenza alla crescita della quota della CEE sul totale degli scambi mondiali, passata dal 33% del 1981 sino a quasi il 40%.

Anche per l'EFTA nel 1991 l'indice di introversione commerciale è rimasto su un livello tra i più bassi del decennio. Il lieve incremento rispetto all'anno precedente è dovuto esclusivamente alla perdita di quota dell'area sul commercio mondiale: infatti l'incidenza degli scambi intra-regionali sul commercio totale di questi paesi è diminuita costantemente a partire dal 1988.

L'indicatore del Nordamerica è rimasto invece invariato al livello raggiunto nel 1990 (1,88) quando si era riportato su valori paragonabili a quelli dei primi anni ottanta, dopo aver toccato un minimo nel 1989. Questo recupero è da imputare alla flessione della quota nordamericana sugli scambi mondiali, che si è verificata nel 1990, in concomitanza con l'inizio della recessione. Il peso degli scambi intra-area, invece, dopo fasi alterne, si è stabilizzato attorno al 31% negli ultimi tre anni considerati.

Un andamento diverso ha avuto l'indicatore relativo al Giappone/Sud-est Asia che, nonostante l'ulteriore forte incremento del commercio intra-regionale, giunto al 40% dell'interscambio totale dell'area, è ridisceso al livello del 1989 (2,01) grazie all'ancor più notevole sviluppo di quest'ultimo, che ammonta ormai ad un quinto degli scambi mondiali.

Non ha trovato conferma nel 1991 la netta inversione della tendenza alla crescita degli indici di introversione commerciale delle tre aree meno sviluppate, che si era notata nell'edizione precedente di questo Rapporto. Solo per il Medio Oriente si è verificato un ulteriore calo dell'indicatore, da addebitare alla forte contrazione dei flussi intra-regionali causata dalla guerra del Golfo, mentre sia l'Africa che soprattutto l'America Latina sono ritornate su valori piuttosto elevati.

---

[5] 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:

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

in cui

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

La media mondiale (che può essere considerata un indice di polarizzazione del commercio 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 moneta (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.

LA POLARIZZAZIONE DEL COMMERCIO MONDIALE

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991
(A) INCIDENZA PERCENTUALE DEL COMMERCIO INTRA-REGIONALE SUL TOTALE DEGLI SCAMBI DI OGNI AREA (a prezzi correnti)											
COMUNITA' EUROPEA	51,3	53,0	54,0	53,7	54,8	58,4	59,7	59,6	59,5	60,2	60,7
EFTA	13,8	13,7	13,6	13,6	13,7	14,4	14,5	13,9	13,7	13,5	12,9
NORD AMERICA	28,9	29,4	32,3	33,4	33,9	32,7	31,4	31,5	31,1	31,3	31,2
GIAPPONE E SUD-EST ASIA	32,4	33,4	33,6	33,3	31,8	31,4	33,5	35,3	37,1	37,8	39,9
ALTRI INDUSTRIALI	4,7	4,5	4,7	5,3	4,9	4,7	5,4	5,8	5,9	6,3	6,5
EST EUROPA	53,0	53,9	55,9	56,5	52,1	56,4	56,6	55,5	51,3	30,9	21,2
CINA E PEP ASIA	2,5	2,6	2,3	1,8	1,4	1,3	1,4	1,4	1,4	1,3	1,5
MEDIO ORIENTE	7,5	8,1	7,9	7,2	8,0	7,4	7,1	6,9	7,0	6,7	5,3
AFRICA	3,6	3,7	3,7	4,3	4,7	5,2	6,1	6,6	6,5	5,8	6,3
AMERICA LATINA	19,4	19,9	17,7	17,8	15,5	14,3	14,1	14,0	14,8	14,1	15,9
MEDIA MONDIALE	32,9	34,4	35,7	35,7	35,6	38,3	39,2	39,3	39,0	39,1	39,5
(B) INCIDENZA PERCENTUALE DEGLI SCAMBI TOTALI DI OGNI AREA SUL COMMERCIO MONDIALE (a prezzi correnti)											
COMUNITA' EUROPEA	32,5	33,1	32,7	31,6	33,0	36,2	37,4	36,8	36,6	39,7	39,4
EFTA	5,3	5,4	5,4	5,3	5,6	6,3	6,5	6,3	6,1	6,5	6,1
NORDAMERICA	15,8	15,3	16,4	18,2	18,4	17,8	16,9	17,3	17,3	16,6	16,6
GIAPPONE E SUD-EST ASIA	14,7	15,1	15,7	16,5	16,4	16,2	16,7	18,0	18,4	18,2	19,8
ALTRI INDUSTRIALI	2,3	2,3	2,1	2,2	2,1	2,0	2,0	2,0	2,1	1,9	1,9
EST EUROPA	7,6	8,3	8,9	8,5	7,5	7,5	7,0	6,5	6,0	3,8	2,7
CINA E PEP ASIA	1,2	1,2	1,3	1,5	1,8	1,8	1,7	1,9	1,9	1,8	2,1
MEDIO ORIENTE	8,0	7,4	6,4	5,3	4,8	3,4	3,3	3,0	3,2	3,2	3,2
AFRICA	4,2	3,8	3,4	3,2	3,2	2,4	2,3	2,1	2,1	2,2	2,2
AMERICA LATINA	6,2	5,8	5,4	5,4	5,2	4,3	4,2	4,1	4,2	4,1	4,2
MONDO (*)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
(C) INDICI DI INTROVERSIONE COMMERCIALE (A/B)											
COMUNITA' EUROPEA	1,58	1,60	1,65	1,70	1,66	1,61	1,59	1,62	1,63	1,52	1,54
EFTA	2,58	2,56	2,51	2,58	2,47	2,29	2,24	2,23	2,25	2,09	2,11
NORDAMERICA	1,83	1,92	1,97	1,83	1,84	1,83	1,85	1,82	1,79	1,88	1,88
GIAPPONE E SUD-EST ASIA	2,19	2,21	2,14	2,02	1,94	1,94	2,00	1,96	2,01	2,08	2,01
ALTRI INDUSTRIALI	2,00	1,98	2,19	2,38	2,30	2,37	2,71	2,82	2,84	3,27	3,41
EST EUROPA	6,99	6,47	6,29	6,65	6,96	7,54	8,13	8,48	8,56	8,22	7,70
CINA E PEP ASIA	2,16	2,15	1,75	1,19	0,79	0,74	0,79	0,72	0,72	0,70	0,73
MEDIO ORIENTE	0,94	1,09	1,23	1,36	1,69	2,16	2,15	2,29	2,18	2,06	1,65
AFRICA	0,87	0,96	1,07	1,33	1,47	2,13	2,70	3,13	3,04	2,64	2,93
AMERICA LATINA	3,15	3,42	3,31	3,28	2,98	3,30	3,39	3,42	3,56	3,44	3,76
MEDIA MONDIALE	2,17	2,22	2,26	2,27	2,21	2,26	2,30	2,30	2,28	2,08	2,01

(*) Il totale mondiale non corrisponde alla somma delle singole aree considerate perché include anche i flussi di direzione geografica non specificata.

Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

Tavola 1.19

In ulteriore sensibile calo invece è l'introversione commerciale dei paesi dell'Est europeo, che rimangono tuttavia l'area in cui l'indicatore raggiunge il livello di gran lunga più elevato. In questo caso il vero e proprio crollo degli scambi intra-regionali, che da una quota superiore al 50% detenuta per tutti gli anni ottanta sono scesi a solo il 20% nel 1991, è stato solo parzialmente compensato dalla minore incidenza del commercio totale dell'area sul commercio mondiale.

L'indicatore della Cina/PEP Asia, infine, nonostante il lieve recupero rispetto al 1990, si mantiene da sette anni su valori inferiori all'unità, confermando la caratteristica di crescente apertura di quest'area, che sta progressivamente uscendo (grazie soprattutto ai successi commerciali della Cina) dalla posizione di marginalità rispetto alle correnti di scambio internazionali che aveva mantenuto nel decennio passato.

La risultante di questi andamenti piuttosto diversificati delle singole aree è che la polarizzazione complessiva del commercio mondiale è diminuita per il terzo anno consecutivo raggiungendo il livello più basso degli ultimi undici anni (2,01). In particolare nel 1991 il calo della media ponderata degli indici di introversione commerciale è spiegato principalmente dalle riduzioni di quelli dell'Est Europa e del Medio Oriente, che hanno più che compensato gli incrementi verificatisi in altre aree.

Nel complesso il decennio ottanta si presenta caratterizzato da una progressiva integrazione dei paesi appartenenti alle tre principali aree regionali, non solo al proprio interno ma anche nei rapporti reciproci, smentendo così l'ipotesi che si siano formati blocchi commerciali contrapposti, tali da mettere in pericolo il multilateralismo degli scambi. L'aspetto più preoccupante del decennio appare invece la progressiva emarginazione dei paesi in via di sviluppo (ad eccezione dell'area asiatica) dalle correnti di scambio internazionali, testimoniata dal calo generalizzato delle loro quote sul totale del commercio mondiale.

Tuttavia i dati dell'ultimo biennio, confortati anche dalle prime stime relative al 1992, sembrano indicare, almeno per alcune aree, un'inversione di questa tendenza[6]. Oltre al già citato *boom* del commercio della Cina, si conferma infatti la fase di robusta crescita dell'interscambio dell'America Latina, sia intra-area che verso alcuni paesi sviluppati (in particolare Giappone/Sud-est Asia e Nordamerica). In Medio Oriente, a fronte del crollo del commercio intra-regionale (guerra del Golfo) ed in generale di quello con i PVS, si assiste ad un netto incremento dell'interscambio con i paesi industriali e con il Giappone/Sud-est Asia, che è probabilmente legato all'aumento del prezzo del petrolio nel 1989-90. Meno favorevoli si presentano invece le condizioni per i paesi africani, penalizzati dal tendenziale ribasso delle quotazioni delle materie prime nella seconda metà degli anni ottanta. L'Africa infatti, contemporaneamente ad un forte sviluppo dei flussi intra-regionali, ha visto ridursi gli scambi con quasi tutte le aree (ad eccezione del Giappone/Sud-est Asia e della Cina/PEP Asia).

Non si intravedono segnali di miglioramento nei paesi in transizione verso l'economia di mercato, per i quali le già gravi difficoltà finanziarie sono andate aumentando: la fine degli accordi di *clearing* all'interno dell'ex-COMECON ha comportato la necessità di regolare in valuta anche le importazioni intra-area, mentre lo sviluppo delle esportazioni è ancora limitato dalla crisi produttiva. Per consentire un'effettiva integrazione delle nazioni europee ex-comuniste nell'economia internazionale occorrerebbe, oltre ad un adeguato sostegno finanziario indirizzato in particolare alla creazione o all'adeguamento delle infrastrutture, una politica di maggiore apertura dei mercati occidentali, soprattutto per i prodotti nei quali questi paesi godono di vantaggi comparati. Si tratta tuttavia di settori (agricoltura, tessile, siderurgia) particolarmente sensibili per le economie avanzate: i timori sulle conseguenze che la maggiore penetrazione delle importazioni potrebbe avere per l'occupazione rendono più lenta e problematica la liberalizzazione, specialmente da parte dei paesi comunitari.

[6] Va tenuto presente tuttavia che il maggior dinamismo dei flussi commerciali dei PVS a confronto con la media mondiale può essere attribuito anche allo sfasamento ciclico di alcune aree in via sviluppo rispetto alla recessione dominante nei paesi industriali.

ACCORDI DI INTEGRAZIONE REGIONALE E POLARIZZAZIONE DEL COMMERCIO MONDIALE

A completamento dell'analisi svolta nel par. 1.4, può essere interessante esaminare, su un orizzonte temporale più lungo, il legame tra la nascita e lo sviluppo di accordi formali di integrazione regionale e il fenomeno della polarizzazione del commercio mondiale. A questo scopo si ripropone qui una tavola estratta da una recente pubblicazione della Banca Mondiale ed opportunamente rielaborata. L'indagine si sofferma sulla performance *dei principali accordi regionali negli ultimi trenta anni*[1]*, valutata in base all'evoluzione degli scambi tra i paesi aderenti agli accordi (in proporzione alle loro esportazioni totali), nonché all'andamento della loro quota sulle esportazioni mondiali. Questi fenomeni sono sintetizzati da "indici di introversione" calcolati in maniera simile a quelli della tavola 1.19. ma considerando solo le esportazioni*[2]*.*

Alcuni fenomeni già evidenziati per gli anni ottanta appaiono confermati anche su un orizzonte temporale più lungo. In particolare gli indici di introversione relativi alle aree industriali sono generalmente più bassi di quelli calcolati per gli accordi tra paesi in via di sviluppo. Questi ultimi inoltre, con l'eccezione dell'ASEAN, manifestano una netta tendenza alla crescita nell'arco del trentennio, principalmente a causa del ridimensionamento della loro quota sulle esportazioni mondiali. Entrambi i fenomeni possono essere letti come un segno del maggior grado di apertura internazionale delle aree industriali e della progressiva emarginazione dei paesi in via di sviluppo dal commercio mondiale.

Nella tavola 1 sono visibili anche gli effetti dei mutamenti nella composizione delle aree. La notevole crescita della quota di esportazioni mondiali detenuta dalla Comunità

---

[1] Il criterio di selezione usato dagli autori è stato quello di considerare soltanto gli accordi per i quali i paesi aderenti abbiano realizzato, in almeno uno degli anni considerati, una quota minima di esportazioni intra-regionali pari al 4% del totale. La fonte dei dati è il FMI (Direction of Trade Statistics). Le aree selezionate sono così composte:
Comunità Europea (CEE)
Belgio, Danimarca (1973), Francia, Germania, Grecia (1981), Irlanda (1973), Italia, Lussemburgo, Paesi Bassi, Portogallo (1986), Spagna (1986), Regno Unito (1973).
European Free Trade Association (EFTA)
Austria, Finlandia (1961), Islanda (1970), Liechtenstein (1991), Norvegia, Svezia, Svizzera.
Canada-United States Free Trade Agreement (CUSFTA)
Canada, USA.
Association of South East Asian Nations (ASEAN)
Brunei (1988), Indonesia, Malaysia, Filippine, Singapore, Thailandia.
Australian-New Zealand Closer Economic Relations Trade Agreement (ANZCERTA)
Australia, Nuova Zelanda.
Patto Andino
Bolivia, Ecuador, Colombia, Perù, Venezuela, Cile (ritirato nel 1976).
Central American Common Market (CACM)
Costa Rica (1962), El Salvador, Guatemala, Honduras, Nicaragua.
Latin American Integration Association (LAIA)
subentrata alla **Latin American Free Trade Association (LAFTA)** nata nel 1960
Messico, tutti i paesi del Sud America eccetto Guyana, Guyana Francese, Suriname.
Economic Community of West African States (ECOWAS)
Benin, Burkina Faso, Capo Verde, Costa D'Avorio, Gambia, Ghana, Guinea,Guinea-Bissau, Liberia, Mali, Mauritania, Niger, Nigeria, Senegal,Sierra Leone, Togo.
Preferential Trade Area for Eastern and Southern Africa (PTA)
Angola, Burundi, Isole Comore, Gibuti, Etiopia, Kenya, Lesotho, Malawi, Isole Maurizio, Mozambico, Namibia (1993), Rwanda, Somalia, Sudan, Svizzera, Tanzania, Uganda, Zambia, Zimbabwe.
N.B.: l'anno indicato tra parentesi vicino ai nomi di alcuni paesi è quello della loro adesione, se essa è avvenuta successivamente alla data di costituzione dell'accordo.

[2] L'uso di dati relativi alle sole esportazioni rende gli indici di introversione sensibili al saldo complessivo della bilancia commerciale dei paesi aderenti all'accordo: quanto più tale saldo è lontano dall'equilibrio, tanto maggiore risulta la distorsione dell'indice verso il basso (se il saldo è attivo) o verso l'alto (se il saldo è passivo) rispetto all'analogo indicatore calcolato sull'interscambio totale (export+import).
Un'altra differenza tra gli indici di introversione calcolati nella tavola 1.20 e quelli della tavola 1 di questo riquadro consiste nel fatto che in quest'ultima la composizione delle aree non è mantenuta costante, ma varia nel tempo riflettendo le date effettive di uscita e di entrata dei vari paesi.

PRINCIPALI ACCORDI DI INTEGRAZIONE REGIONALE

Accordi Regionali (anno di fondazione)	1960	1970	1975	1980	1985	1990
CEE (1957)						
(A) Quota export intra-regionale (1)	34,5	48,9	50,1	54,1	52,1	60,4
(B) Quota su export mondiale (2)	24,9	30,5	35,9	34,9	33,9	41,4
(A)/(B)	1,39	1,60	1,40	1,55	1,54	1,46
EFTA (1960)						
(A) Quota export intra-regionale (1)	18,7	28,0	18,7	15,3	13,9	12,5
(B) Quota su export mondiale (2)	14,9	14,9	6,3	6,1	6,3	6,8
(A)/(B)	1,26	1,88	2,97	2,51	2,21	1,84
CUS FTA (1989)						
(A) Quota export intra-regionale (1)	26,5	32,8	30,6	26,5	38,0	34,0
(B) Quota su export mondiale (2)	21,9	20,5	16,8	15,1	16,7	15,8
(A)/(B)	1,21	1,60	1,82	1,75	2,28	2,15
ANZCERTA (1983)						
(A) Quota export intra-regionale (1)	5,7	6,1	6,2	6,4	7,0	7,6
(B) Quota su export mondiale (2)	2,4	2,1	1,7	1,4	1,6	1,5
(A)/(B)	2,38	2,90	3,65	4,57	4,38	5,07
ASEAN (1967)						
(A) Quota export intra-regionale (1)	4,4	20,7	15,9	16,9	18,4	18,6
(B) Quota su export mondiale (2)	2,6	2,1	2,6	3,7	3,9	4,3
(A)/(B)	1,69	9,86	6,12	4,57	4,72	4,33
Patto Andino (1969)						
(A) Quota export intra-regionale (1)	0,7	2,0	3,7	3,8	3,4	4,6
(B) Quota su export mondiale (2)	2,9	1,6	1,6	1,6	1,2	0,9
(A)/(B)	0,24	1,25	2,31	2,38	2,83	5,11
CACM (1961)						
(A) Quota export intra-regionale (1)	7,0	25,7	23,3	24,1	14,7	14,8
(B) Quota su export mondiale (2)	0,4	0,4	0,3	0,2	0,2	0,1
(A)/(B)	17,50	64,25	77,67	120,50	73,50	148,00
LAFTA/LAIA (1960/1980)						
(A) Quota export intra-regionale (1)	7,9	9,9	13,6	13,7	8,3	10,6
(B) Quota su export mondiale (2)	6,0	4,4	3,5	4,2	4,7	3,4
(A)/(B)	1,32	2,25	3,89	3,26	1,77	3,12
ECOWAS (1975)						
(A) Quota export intra-regionale (1)	nd	3,0	4,2	3,5	5,3	6,0
(B) Quota su export mondiale (2)	nd	1,0	1,4	1,7	1,1	0,6
(A)/(B)	nd	3,00	3,00	2,06	4,82	10,00
PTA (1987)						
(A) Quota export intra-regionale (1)	nd	8,4	9,4	8,9	7,0	8,5
(B) Quota su export mondiale (2)	nd	1,1	0,5	0,4	0,3	0,2
(A)/(B)	nd	7,64	18,80	22,25	23,33	42,50

(1) Quota delle esportazioni intraregionali sul totale delle esportazioni dell'area a prezzi correnti.

(2) Quota delle esportazioni dell'area sul totale delle esportazioni mondiali a prezzi correnti.

Fonte: elaborazioni ICE sulla tavola 1 di:

Jaime De Melo e Arvind Panagariya, The new regionalism in trade policy, Banca Mondiale e CEPR, 1992

N.B.: I valori relativi alle esportazioni intra-regionali dell'EFTA sono stati ricalcolati sulla base dei dati FMI.

Tavola 1

Europea è almeno in parte dovuta ai suoi successivi allargamenti e trova infatti riscontro nella diminuzione della quota dell'EFTA. Tuttavia, tra un allargamento e l'altro, il peso degli scambi intra-comunitari è aumentato più rapidamente della quota sulle esportazioni mondiali, determinando movimenti verso l'alto dell'indice di introversione. Nell'EFTA invece, dopo l'uscita del Regno Unito e della Danimarca nel 1973, l'incidenza dei flussi intra-regionali è progressivamente diminuita, trascinando verso il basso l'indice di introversione.

Tra le aree in via di sviluppo l'ASEAN (che però solo recentemente si è trasformata in un accordo commerciale formale) si distingue, come già accennato, per una netta tendenza declinante dell'indice di introversione, almeno rispetto al 1970, dovuta essenzialmente al forte aumento della sua quota sulle esportazioni mondiali. L'opposto è avvenuto per altri gruppi di paesi in via di sviluppo legati da accordi di integrazione regionale.

Una serie di ragioni quali la ridotta dimensione dei mercati, che non permette lo sfruttamento delle economie di scala, il basso livello di reddito pro-capite e la predominanza delle materie prime nel modello di specializzazione di questi paesi, favoriscono il loro orientamento relativo verso il commercio inter-industriale rispetto al più dinamico commercio intra-industriale. Ciò può spiegare, almeno in parte, gli scarsi benefici in termini di crescita degli scambi - sia intra- che inter-regionali - che due o più PVS possono trarre dall'integrazione reciproca.

Risultati molto migliori in termini di crescita economica e di integrazione commerciale sembrano invece poter scaturire da alcuni recenti sviluppi dei rapporti tra paesi in via di sviluppo e paesi industriali.

In particolare si possono segnalare l'accordo firmato tra Stati Uniti, Canada e Messico per la creazione del North American Free Trade Agreement (NAFTA), l'apertura delle negoziazioni con gli altri paesi dell'America Latina, nonché gli accordi di associazione della CEE con i paesi in transizione dell'Europa Centrale ed Orientale, che contemplano in prospettiva l'adesione di questi ultimi alla futura Unione Europea all'inizio del prossimo millennio.

Questa nuova dimensione del regionalismo degli anni novanta potrebbe segnare l'inizio di una nuova fase delle relazioni economiche internazionali che veda una progressiva reintegrazione dei PVS nelle correnti di scambio mondiali.

2. IL COMMERCIO ESTERO DELLA COMUNITA' EUROPEA

Sintesi

Questo capitolo costituisce una novità rispetto alle precedenti edizioni del *Rapporto sul Commercio Estero*. L'entrata in vigore del Mercato unico europeo, il 1° gennaio 1993, rappresenta una tappa fondamentale nel processo di riduzione delle barriere tecniche, fisiche e fiscali che ancora limitano la libera circolazione delle merci, delle persone, dei servizi e dei capitali all'interno della Comunità Europea. L'incidenza degli scambi intra-regionali sul commercio estero dei dodici paesi membri della Comunità è aumentata considerevolmente dal 1958 ad oggi, giungendo a superare il 60%, sospinta dai progressi nella loro integrazione economica e dai successivi allargamenti della Comunità. Dall'inizio del 1993, con la caduta dei controlli alle frontiere, è mutato radicalmente anche il metodo di rilevazione statistica degli scambi intra-comunitari. Appare perciò interessante studiare il commercio estero della *Comunità* considerandola *come un'area integrata*, in cui le transazioni tra residenti in diversi paesi membri sono trattate alla stregua di scambi interni e la bilancia commerciale è definita dall'insieme delle transazioni con i soli paesi esterni alla Comunità.

Al netto degli scambi intra-comunitari, la CEE realizza il 20% delle esportazioni mondiali e, come mercato di sbocco, ne assorbe una quota leggermente superiore. Entrambe queste percentuali sono aumentate nel corso degli anni ottanta sia per la CEE che per gli Stati Uniti. Viceversa il Giappone, pur avendo fortemente accresciuto la sua quota sulle esportazioni mondiali, ha ridotto la sua importanza come mercato di importazione.

Dopo la seconda crisi petrolifera il *saldo corrente* della Comunità è progressivamente migliorato: al tradizionale attivo delle *partite invisibili* si è aggiunto un netto recupero del *saldo commerciale*. Nel 1987 la tendenza si è invertita e a partire dal 1990 la Comunità ha iniziato ad accumulare disavanzi correnti di entità non trascurabile, per il contemporaneo peggioramento del saldo mercantile e di quello delle partite invisibili.

La decomposizione dei flussi di interscambio in prezzi e quantità permette di capire meglio la natura delle due fasi che si sono succedute nel corso degli anni ottanta. Fino al 1986 la bilancia commerciale della Comunità è progressivamente migliorata perché il forte guadagno nelle ragioni di scambio ha più che compensato il divario sfavorevole nella dinamica delle quantità. Negli anni successivi si è prodotto un cambiamento: sospinto dallo sfasamento ciclico rispetto agli altri paesi industriali, lo scarto tra la crescita delle quantità importate ed esportate si è accentuato, mentre le ragioni di scambio hanno frenato la propria tendenza ascendente.

Valutato a prezzi correnti, il *grado di apertura agli scambi internazionali* dei tre principali protagonisti dell'economia mondiale si presenta abbastanza simile agli inizi degli anni novanta. Soltanto il Giappone si distingue per una propensione all'esportazione più elevata e per un rapporto importazioni/PIL nettamente inferiore a quello degli altri due. Ben diversa era la situazione nel 1960, quando gli Stati Uniti si caratterizzavano per un grado di apertura internazionale assai modesto. Nella Comunità Europea la propensione ad esportare e il rapporto importazioni/PIL sono tendenzialmente aumentati fino alla metà degli anni ottanta, per poi decrescere rapidamente verso i loro livelli iniziali (tra l'8 e il 9%). Questa flessione dipende sia dai mutamenti nei prezzi relativi sia dall'aumento della quota dei servizi sul PIL.

L'*orientamento geografico del commercio estero* della Comunità si è modificato più volte

nel periodo 1958-92. La quota dei paesi in via di sviluppo, dopo fasi alterne, è sensibilmente aumentata nell'ultimo biennio, soprattutto sulle esportazioni, pur restando nettamente inferiore al livello iniziale.

Nell'arco dei 35 anni considerati è nettamente diminuita l'importanza dell'Africa e dell'America Latina, sia per le esportazioni che per le importazioni. E' invece aumentato di molto il peso del Giappone, come mercato ma soprattutto come fornitore, nonché quello dei paesi in via di sviluppo asiatici. Le quote degli Stati Uniti, dell'EFTA e dei paesi in transizione, pur con qualche oscillazione, sono tendenzialmente cresciute.

Nel confronto con Stati Uniti e Giappone, la Comunità Europea si distingue per la più elevata quota dei paesi in transizione e per la minore incidenza di quelli in via di sviluppo.

I mutamenti principali nella *distribuzione merceologica del commercio estero* della Comunità - come di quello degli Stati Uniti e del Giappone - nel corso degli anni ottanta sono connessi alla tendenziale diminuzione dei prezzi delle materie prime, che ha contribuito in modo determinante all'aumento dell'incidenza percentuale dei manufatti, soprattutto sulle importazioni.

Nello scorso decennio la Comunità Europea ha visto ridursi le sue *quote di mercato sulle esportazioni mondiali* in molti importanti settori. Le perdite più gravi si sono verificate nelle macchine per ufficio, nel materiale e forniture elettriche, negli autoveicoli e relativi motori e nei prodotti in gomma e plastica. Ciò nonostante la quota complessiva della Comunità sulle esportazioni mondiali è rimasta sostanzialmente invariata tra il 1980 e il 1991. D'altra parte gli Stati Uniti e soprattutto il Giappone hanno sensibilmente migliorato le proprie posizioni sia sul totale che nei principali settori.

Il *modello di specializzazione internazionale* della Comunità Europea ha i suoi punti di forza nelle macchine agricole ed industriali, nei minerali e prodotti non metallici e nei prodotti chimici. I vantaggi comparati del Giappone sono concentrati in cinque settori (autoveicoli, macchine per ufficio, materiali e forniture elettriche, macchine agricole ed industriali e prodotti in gomma e plastica). Gli Stati Uniti appaiono particolarmente deboli nel tessile-abbigliamento e cuoio-calzature, mentre risultano fortemente specializzati nell'agricoltura, nelle macchine per ufficio, nei prodotti chimici e soprattutto nei mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli.

2.1 LA COMUNITA' EUROPEA COME AREA INTEGRATA

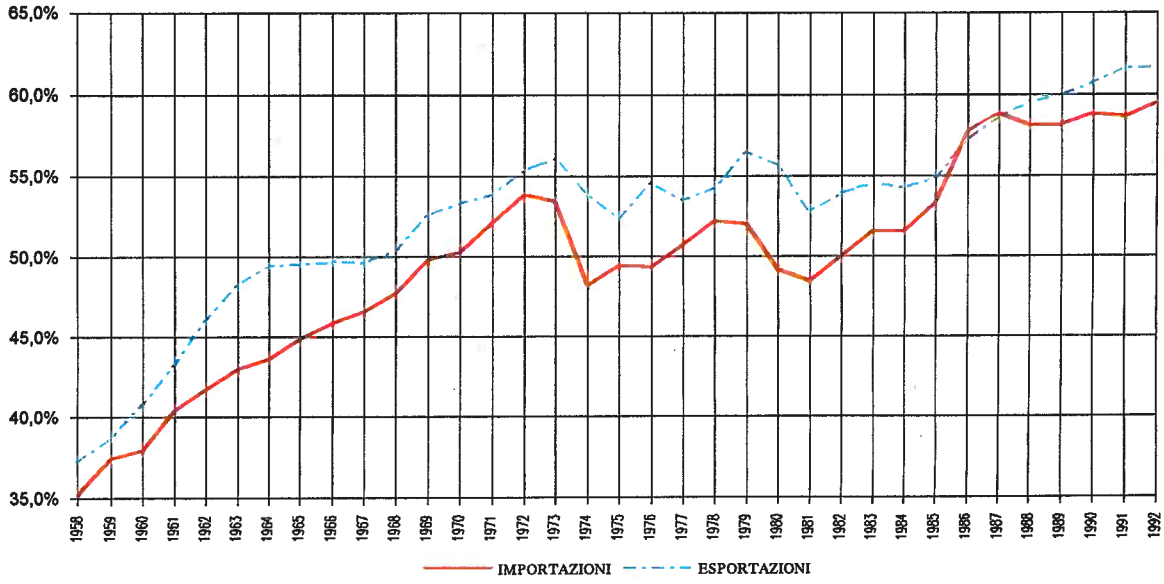
Il 1° gennaio 1993 rappresenta il culmine del processo di approfondimento dell'integrazione comunitaria deciso a metà degli anni ottanta con l'Atto Unico Europeo: entro tale data infatti sono state varate le misure necessarie all'eliminazione degli ultimi ostacoli alla libera circolazione all'interno della Comunità Europea di beni, servizi, capitali e persone[1].

Questo capitolo si propone di esaminare la struttura del commercio estero della Comunità Europea (CEE) dalla sua costituzione sino alla vigilia del completamento del mercato unico, ponendola quindi a confronto con quella di due paesi (gli Stati Uniti e il Giappone) che per le loro dimensioni economiche ed il loro peso nel commercio mondiale sono i suoi principali partner e concorrenti.

L'eliminazione dei controlli doganali sugli scambi di merci fra i dodici membri comporta, a partire dal 1993, un radicale cambiamento nelle modalità di raccolta dei dati sugli scambi intra-comunitari, che pertanto non sono più completamente comparabili con quelli ottenuti

[1] In effetti la completa eliminazione dei controlli di polizia alle frontiere intra-comunitarie - peraltro non contemplata dall'"iniziativa 1992" - è ancora ostacolata facendo appello a motivazioni di ordine pubblico e di lotta alla criminalità ed inoltre alcuni paesi mantengono ancora vincoli sui movimenti di capitali. Comunque, almeno per quanto riguarda gli scambi di merci, si può dire che il mercato unico è già pienamente realizzato.

SCAMBI INTRACOMUNITARI IN PERCENTUALE DEGLI SCAMBI TOTALI DELLA CEE (EUR12)
(a prezzi correnti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati EUROSTAT

Grafico 2.1

sulla base dei documenti doganali [2]. Diventa sempre più opportuno quindi, almeno per quanto riguarda gli scambi internazionali, trattare la CEE come un'unica entità, eliminando i flussi intra-comunitari da tutte le statistiche di commercio estero.

Gran parte del commercio della Comunità si svolge però al suo interno: il grafico 2.1 mostra infatti il *trend* di forte crescita degli scambi intra-comunitari che nel 1992 rappresentano circa il 60% del totale.

Prendendo in esame i 35 anni trascorsi dalla fondazione della Comunità Economica Europea, si possono individuare tre diversi sottoperiodi. Innanzitutto un periodo di forte crescita dell'intra-CEE, dal 1958 al 1972, grazie soprattutto al progressivo smantellamento dei dazi doganali tra i paesi membri [3]. Questa tendenza si è interrotta nel 1973-74, quando in seguito alla prima crisi petrolifera si è registrato un forte incremento del valore dei flussi commerciali con l'esterno. Inizialmente sono aumentati gli acquisti dai paesi produttori di materie prime e successivamente anche le esportazioni verso questi paesi, che beneficiavano di maggiori entrate. Ma la tendenza è ripresa nell'ultimo decennio dopo il riassorbimento del secondo *shock* energetico del 1979-80. Da segnalare il temporaneo sorpasso, nel 1986-87, della quota delle importazioni intra-comunitarie rispetto a quella delle esportazioni (che strutturalmente assume valori superiori), in concomitanza con l'allargamento della CEE verso due paesi, Spagna e Portogallo, con una struttura produttiva e di costi simile a quella di alcuni partner in via di sviluppo.

QUOTE PERCENTUALI SUL COMMERCIO MONDIALE
(valori in miliardi di dollari)

	ESPORTAZIONI				IMPORTAZIONI			
	1981		1992		1981		1992	
	VALORE	QUOTA	VALORE	QUOTA	VALORE	QUOTA	VALORE	QUOTA
MONDO	1.675	100,0%	2.810	100,0%	1.732	100,0%	2.945	100,0%
CEE	301	18,0%	565	20,1%	355	20,5%	635	21,6%
STATI UNITI	234	14,0%	447	15,9%	273	15,8%	552	18,7%
GIAPPONE	152	9,0%	340	12,1%	143	8,3%	233	7,9%
MONDO (incluso l'intra-CEE)	2.011	100,0%	3.700	100,0%	2.065	100,0%	3.830	100,0%
CEE (incluso l'intra-CEE)	637	31,7%	1.455	39,3%	688	33,3%	1.520	39,7%
STATI UNITI	234	11,6%	447	12,1%	273	13,2%	552	14,4%
GIAPPONE	152	7,5%	340	9,2%	143	6,9%	233	6,1%

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e GATT

Tavola 2.1

Anche al netto degli scambi interni, la CEE rimane comunque il protagonista più importante del commercio mondiale: la sua quota sulle esportazioni complessive è cresciuta di circa due punti dal 1981, raggiungendo nel 1992 il 20%, e quella delle importazioni è passata dal 20,5% al 22% (cfr. tav. 2.1).

[2] I dati sul commercio tra gli Stati membri continueranno ad essere raccolti attraverso la documentazione relativa all'imposta sul valore aggiunto. Tuttavia tali informazioni non saranno completamente comparabili a quelle di fonte doganale in particolare per quanto riguarda la copertura statistica, il periodo di rilevamento ed il livello di dettaglio disponibile.
[3] Il completamento dell'unione doganale è in effetti avvenuto nel corso del 1968.

Gli Stati Uniti sono al secondo posto con il 16% delle esportazioni, mentre il Giappone sale dal 9% al 12% del 1992. Sul versante delle importazioni, il mercato statunitense è notevolmente più ampio di quello del Giappone (19% contro 8%) e, soprattutto, fortemente dinamico (3 punti percentuali tra il 1981 ed il 1992), mentre la quota giapponese è in calo di quasi mezzo punto.

Prendendo in considerazione anche gli scambi intra-comunitari, risultano valori sensibilmente diversi: l'incremento dell'intra-CEE si riflette anche sulla quota della Comunità sul commercio mondiale, che nel 1992 raggiunge livelli intorno al 40% sia per quanto riguarda gli acquisti che le vendite, con un guadagno di circa 7 punti in entrambi i casi.

Partite correnti e bilancia commerciale

Il grafico 2.2 mostra l'andamento del saldo corrente (in percentuale del PIL) di CEE, Stati Uniti e Giappone, scomposto in bilancia commerciale e saldo delle partite invisibili.

Dopo la seconda crisi petrolifera, che nel 1980 ha comportato uno squilibrio di oltre un punto percentuale del PIL, il saldo corrente della Comunità Europea è progressivamente migliorato fino al 1986, ma ha poi assunto un andamento declinante, che lo ha condotto nuovamente in passivo a partire dal 1990. Ciò è dovuto in primo luogo ad un marcato deterioramento delle partite invisibili, che in precedenza erano state quasi sempre in attivo. Ma è nettamente peggiorato anche il saldo commerciale, a causa degli effetti dell'unificazione tedesca, della sfasatura ciclica rispetto agli altri paesi industriali e dell'apprezzamento (in media) delle principali valute comunitarie.

Gli Stati Uniti nel 1992 hanno avuto un passivo corrente identico a quello della CEE (-1% in rapporto al prodotto), che tuttavia scaturisce da condizioni molto differenti. Infatti prevale un forte deficit commerciale che, dalla fine degli anni settanta, presenta connotati strutturali e viene solo in parte compensato dal quasi costante attivo nei servizi e trasferimenti. Il calo delle quotazioni del dollaro ed il successivo rallentamento congiunturale hanno contribuito, dal 1988, ad un parziale riassorbimento di tale squilibrio, ma le stime per il 1992 e le previsioni per l'anno in corso segnalano un'inversione di questa tendenza, anche come risultato dell'inizio della ripresa economica.

Opposta è la situazione del Giappone, il cui surplus commerciale sembra difficilmente comprimibile, nonostante le pressioni dei partner europei ed americani e le alte quotazioni raggiunte di recente dallo yen. L'avanzo FOB-FOB, dopo aver toccato la sua punta massima nel 1985-86, ha avuto un andamento declinante fino al 1990 ma è poi tornato ad ampliarsi e sia per il 1992 che per il 1993 viene stimato al 3,7% del PIL. La bilancia delle partite invisibili, al contrario, ha mostrato in quasi tutto il periodo considerato un deficit di dimensioni non trascurabili, che però è andato progressivamente attenuandosi.

Un'analisi più dettagliata del saldo commerciale dei dodici paesi membri della CEE, misurato in termini FOB-CIF per il periodo 1958-1992, può essere svolta con l'ausilio della tavola 2.2.

Durante i primi quindici anni del periodo considerato la Comunità ha presentato con il resto del mondo squilibri commerciali contenuti; tra il 1973 ed il 1980 il disavanzo ha raggiunto dimensioni più cospicue ma dal 1981 si è assistito ad un rapido ridimensionamento, culminato nel 1986-87 (gli anni del *contro-shock* petrolifero) con l'inversione del saldo da negativo a positivo.

Successivamente la crescita delle importazioni, sempre superiore a quella delle esportazio-

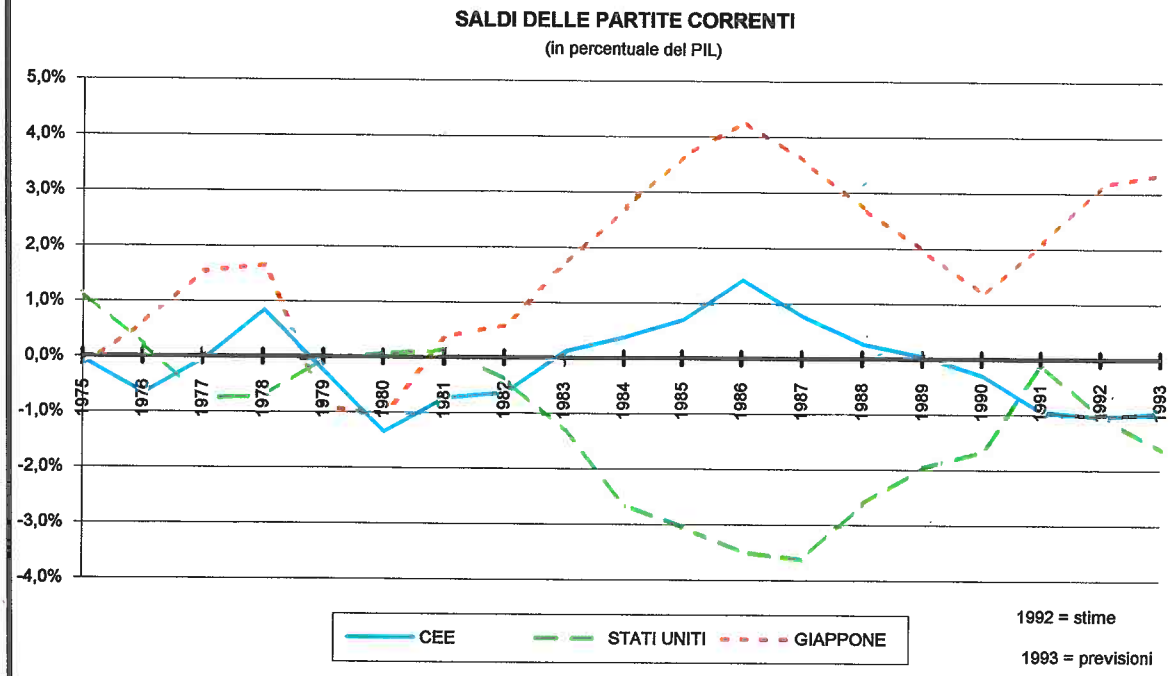

SALDI DELLE PARTITE CORRENTI
(in percentuale del PIL)
5,0%
4,0%
3,0%
2,0%
1,0%
0,0%
-1,0%
-2,0%
-3,0%
-4,0%
1975
1976
1977
1978
1979
1980
1981
1982
1983
1984
1985
1986
1987
1988
1989
1990
1991
1992
1993
CEE
STATI UNITI
GIAPPONE
1992 = stime
1993 = previsioni

Grafico 2.2 (a)

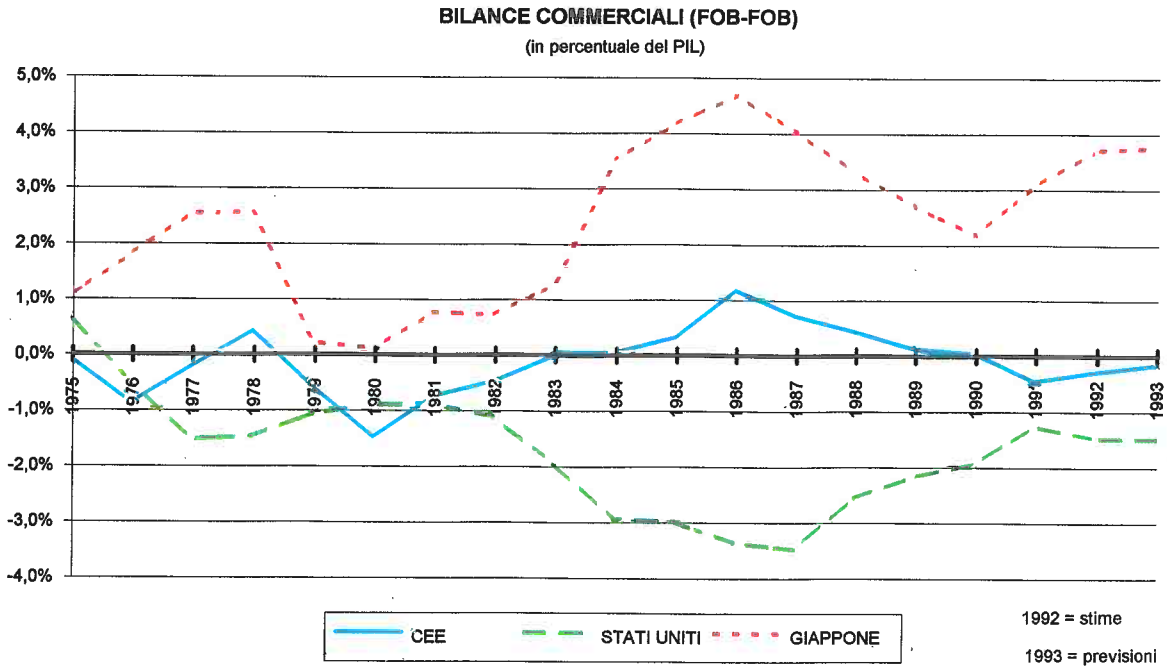
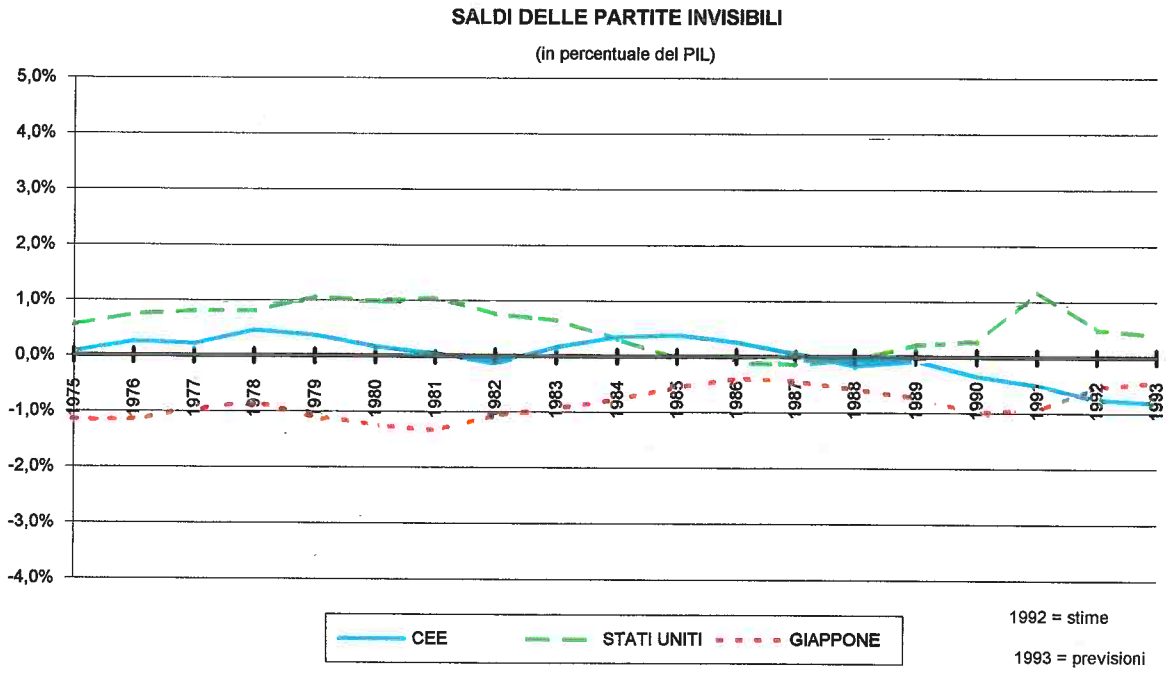

BILANCE COMMERCIALI (FOB-FOB)
(in percentuale del PIL)
5,0%
4,0%
3,0%
2,0%
1,0%
0,0%
-1,0%
-2,0%
-3,0%
-4,0%
1975
1976
1977
1978
1979
1980
1981
1982
1983
1984
1985
1986
1987
1988
1989
1990
1991
1992
1993
CEE
STATI UNITI
GIAPPONE
1992 = stime
1993 = previsioni

Grafico 2.2 (b)



Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE

Grafico 2.2 (c)

ni, ha provocato un nuovo aumento del deficit commerciale che ha toccato il suo valore massimo nel 1991 (68 miliardi di ECU).

I dati relativi ai primi undici mesi del 1992 segnalano tuttavia un recupero, con una contrazione del passivo (circa 50 miliardi di ECU) che può essere spiegata dalla debolezza ciclica dei paesi comunitari rispetto ai loro *partner* (con le aree in via di sviluppo migliorano anche le ragioni di scambio).

IL COMMERCIO ESTERO DELLA COMUNITÀ EUROPEA (EUR 12)

(valori in miliardi di ECU correnti e variazione % sull'anno precedente)

	ESPORTAZIONI (FOB)		IMPORTAZIONI (CIF)		SALDO	SALDO
	valore	var. %	valore	var. %		NORMALIZZ.(*)
1958	21,8		24,1		-2,4	-5,2
1959	23,1	6,0%	24,7	2,4%	-1,6	-3,4
1960	25,6	10,8%	29,0	17,4%	-3,4	-6,3
1961	26,3	2,8%	29,5	1,8%	-3,2	-5,8
1962	26,3	-0,2%	31,5	6,7%	-5,2	-9,1
1963	27,5	4,9%	34,3	9,0%	-6,8	-11,0
1964	30,2	9,7%	38,5	12,2%	-8,3	-12,1
1965	33,5	10,9%	40,8	6,0%	-7,3	-9,9
1966	36,5	9,0%	43,4	6,2%	-6,9	-8,6
1967	38,4	5,2%	44,2	1,8%	-5,7	-7,0
1968	42,4	10,4%	47,8	8,1%	-5,4	-5,9
1969	47,6	12,2%	54,2	13,4%	-6,6	-6,5
1970	54,2	13,9%	61,8	14,2%	-7,6	-6,6
1971	59,7	10,1%	64,4	4,1%	-4,7	-3,8
1972	63,8	6,9%	68,1	5,8%	-4,3	-3,3
1973	77,9	22,1%	87,4	28,3%	-9,5	-5,7
1974	110,8	42,3%	138,1	58,0%	-27,3	-11,0
1975	118,6	7,0%	133,0	-3,7%	-14,4	-5,7
1976	138,1	16,5%	168,9	27,0%	-30,7	-10,0
1977	160,7	16,3%	180,2	6,7%	-19,5	-5,7
1978	171,1	6,5%	184,9	2,6%	-13,8	-3,9
1979	190,3	11,2%	225,4	21,9%	-35,1	-8,4
1980	220,2	15,7%	283,2	25,6%	-62,9	-12,5
1981	269,5	22,4%	318,8	12,6%	-49,3	-8,4
1982	288,4	7,0%	336,0	5,4%	-47,7	-7,6
1983	305,0	5,8%	342,4	1,9%	-37,4	-5,8
1984	355,1	16,4%	391,9	14,4%	-36,8	-4,9
1985	383,3	8,0%	407,9	4,1%	-24,6	-3,1
1986	345,3	-9,9%	336,3	-17,6%	9,0	1,3
1987	343,1	-0,6%	341,7	1,6%	1,3	0,2
1988	366,6	6,9%	389,4	13,9%	-22,8	-3,0
1989	417,6	13,9%	449,1	15,3%	-31,5	-3,6
1990	424,6	1,7%	465,3	3,6%	-40,7	-4,6
1991	428,3	0,9%	496,7	6,7%	-68,4	-7,4
1992	435,7	1,7%	489,7	-1,4%	-49,0	-5,8

(*) Rapporto percentuale tra il saldo e l'interscambio totale (export+import)

Fonte: elaborazioni ICE su dati EUROSTAT e FMI

Tavola 2.2

Un ulteriore contributo informativo sul commercio extra-regionale della CEE è fornito dal grafico 2.3 che mostra, per il periodo 1980-91, l'andamento del rapporto tra i flussi di interscambio in valore, quantità e prezzo. Così come il saldo, anche il rapporto tra i valori delle esportazioni e delle importazioni presenta una sostenuta crescita nella prima metà degli anni ottanta, raggiungendo il livello massimo nel 1986, per poi seguire un profilo declinante. Tale andamento trae origine da dinamiche speculari della componente nominale (ragione di scambio) e di quella reale (tasso di copertura in quantità) dell'interscambio: la prima ha manifestato una evoluzione decisamente positiva, migliorando nell'intero periodo di quasi l'80% grazie alle impennate del 1982 e del 1986; la seconda ha invece avuto un *trend* discendente, mantenuto in particolare dal 1986.

Il grado di apertura internazionale

In termini di apertura agli scambi commerciali la Comunità Europea si pone in una posizione intermedia tra il Giappone e gli Stati Uniti.

Nel 1992 le esportazioni verso l'esterno rappresentavano l'8,1% del PIL della CEE, proseguendo la tendenza declinante iniziata dalla metà degli anni ottanta (cfr. graf. 2.4). Tale circostanza è un'indiretta conferma del crescente peso che è andato assumendo per l'insieme dei paesi membri il commercio intra-comunitario, ma è anche un riflesso statistico dell'aumento della componente dei servizi nel PIL.

Quanto al Giappone, la sua propensione ad esportare ha avuto un andamento temporale simile a quella della CEE, pur mantenendosi su valori quasi sempre più elevati (9,2% nel 1992).

Negli Stati Uniti, d'altro canto, il rapporto tra esportazioni e PIL risulta inferiore, ma a partire dal 1986, favorito dal deprezzamento del dollaro, è andato aumentando fino ad avvicinare l'8%.

Nel 1992 le importazioni della Comunità ammontavano al 9,2% del PIL, contro il 9,3% degli Stati Uniti ed il 6,3% del Giappone. Si tratta di uno dei valori più bassi degli ultimi trent'anni che però va valutato tenendo presente la particolare congiuntura esterna (bassi prezzi delle materie prime) ed interna (clima recessivo in quasi tutti i paesi membri).

L'andamento della propensione ad importare non è stato uniforme nel tempo. Se negli anni sessanta, mentre si avviava la costituzione dell'unione doganale, si assisteva ad un lieve calo del rapporto importazioni/PIL, il successivo peggioramento delle ragioni di scambio lo ha elevato fino al massimo del 1980 (13%). A partire dalla metà degli anni ottanta, infine, con l'inversione di tendenza dei prezzi delle materie prime e la discesa delle quotazioni del dollaro USA, la propensione ad importare si è stabilizzata su un valore vicino a quello di partenza.

Il grado di apertura dell'economia giapponese ha avuto un livello e un andamento simili a quelli della CEE fino ai primi anni ottanta, quando la diversa struttura delle importazioni giapponesi, polarizzata sulle materie prime, ne ha determinato il rapido abbassamento in concomitanza con il già citato declino delle quotazioni internazionali di questi prodotti.

Gli Stati Uniti, al contrario, sono progressivamente passati da una situazione di ampia autosufficienza negli anni sessanta ad un livello di apertura comparabile con quello della Comunità.

2.2 L'ORIENTAMENTO GEOGRAFICO DEL COMMERCIO ESTERO DELLA COMUNITA' EUROPEA

Come già accennato nel paragrafo precedente, l'interscambio mercantile tra la Comunità ed i paesi terzi rappresenta circa un quinto del commercio mondiale.

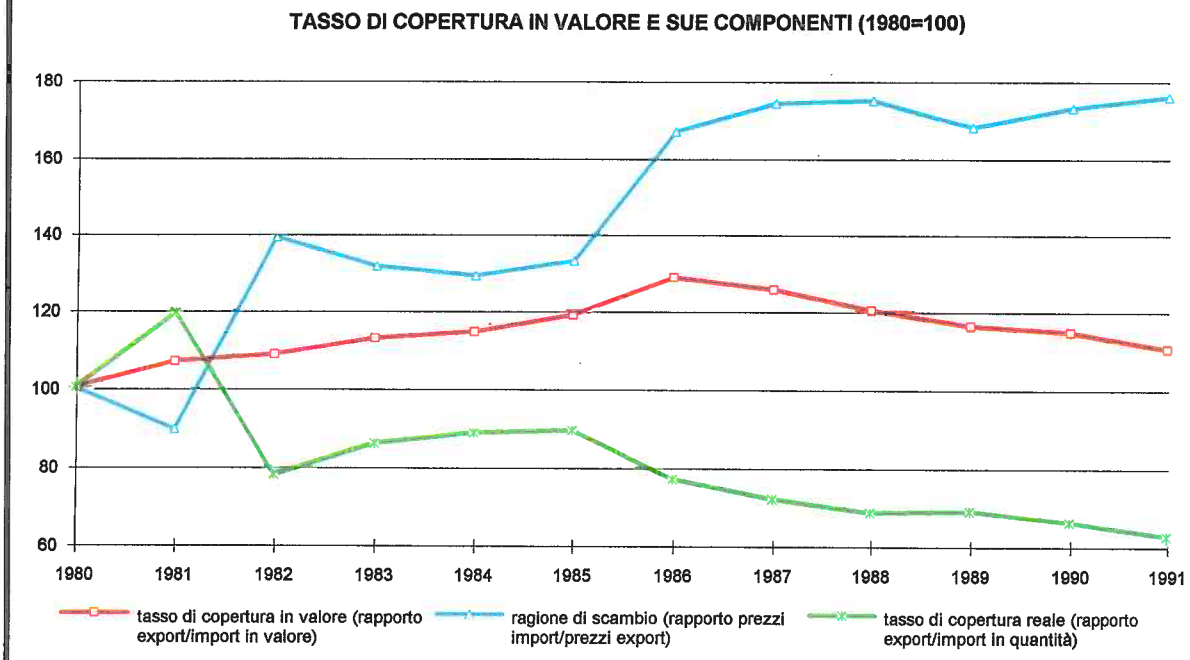
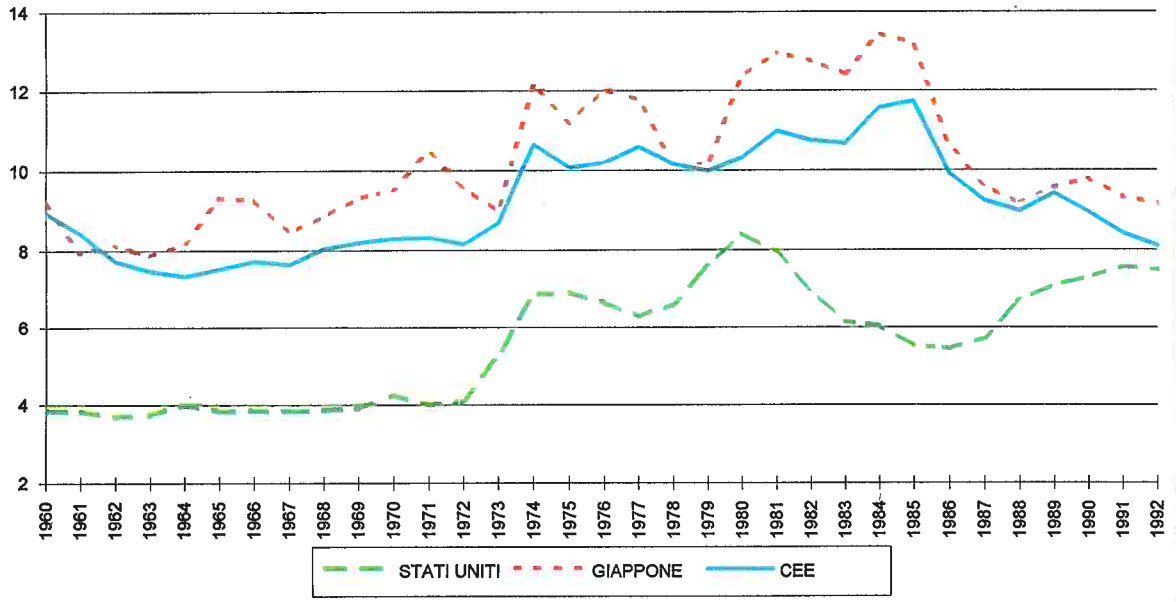

TASSO DI COPERTURA IN VALORE E SUE COMPONENTI (1980=100)
180
160
140
120
100
80
60
1980
1981
1982
1983
1984
1985
1986
1987
1988
1989
1990
1991
tasso di copertura in valore (rapporto export/import in valore)
ragione di scambio (rapporto prezzi import/prezzi export)
tasso di copertura reale (rapporto export/import in quantità)

Grafico 2.3

PROPENSIONE ALL'ESPORTAZIONE

(rapporto % tra le esportazioni di merci ed il PIL a prezzi correnti)

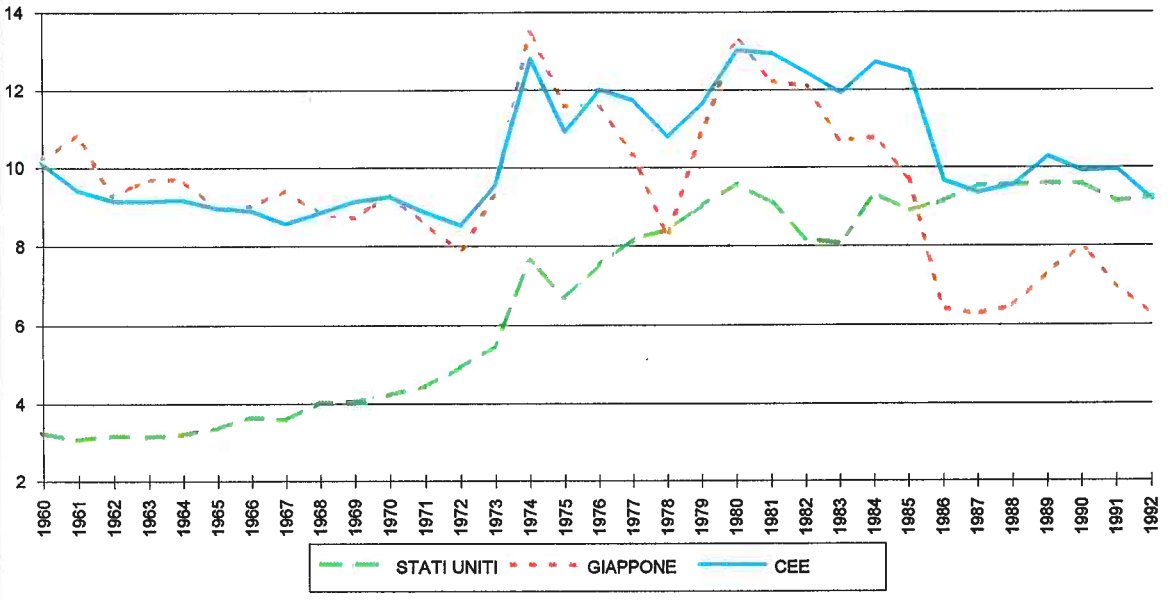


Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e OCSE

Grafico 2.4

PROPENSIONE ALL'IMPORTAZIONE

(rapporto % tra le importazioni di merci ed il PIL a prezzi correnti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e OCSE

Grafico 2.5

Negli ultimi tre decenni, a causa soprattutto dell'aumento degli scambi intra-settoriali (particolarmente marcato nel corso degli anni ottanta), una quota crescente del commercio estero della Comunità ha interessato gli altri paesi industriali, sia come mercato di esportazione che come fonte di importazioni.

Le tavole da 2.3 a 2.8 permettono di confrontare l'orientamento geografico del commercio estero della Comunità Europea, degli Stati Uniti e del Giappone. Il periodo osservato inizia nel 1958, anno di fondazione della CEE, e si estende fino al 1992, abbracciando quindi tutti i successivi allargamenti della Comunità. Nonostante ciò nelle tavole la composizione delle aree geografiche viene mantenuta costante nel tempo, per rendere possibili confronti omogenei.

La destinazione delle esportazioni

Nel 1958 i paesi in via di sviluppo assorbivano più della metà delle esportazioni dei dodici paesi che oggi costituiscono la Comunità Europea, per poi perdere di importanza a vantaggio dei paesi industriali nei decenni successivi.

Tuttavia l'andamento delle quote delle principali aree ha seguito fasi alterne. Negli anni settanta, per effetto dell'aumento dei prezzi del petrolio e delle altre materie prime, l'incidenza dei paesi in via di sviluppo si è innalzata di quasi dieci punti percentuali a scapito dei paesi industriali. Nel decennio successivo questi ultimi hanno recuperato importanza, mentre si è ridotto il peso sia dei PVS sia dei paesi in transizione dell'Est europeo. Nell'ultimo biennio, infine, i paesi industriali hanno nuovamente ridotto la propria quota sulle esportazioni comunitarie, pur mantenendola al di sopra del 50%.

All'interno dell'area industriale si registrano andamenti difformi. Infatti, mentre è cresciuto sensibilmente, nel periodo considerato, il peso delle esportazioni comunitarie verso gli Stati Uniti, il Giappone e soprattutto l'EFTA, sono calate le quote del Canada e dell'area composta da Australia e Nuova Zelanda.

Tra i paesi in via di sviluppo si riscontra un ribaltamento dell'importanza relativa delle diverse aree. A fronte del drastico calo delle quote dell'America Latina e dell'Africa, sia l'Asia che il Medio Oriente hanno aumentato la propria incidenza come mercato di sbocco delle esportazioni comunitarie. Tuttavia nel caso dell'Asia questo incremento ha avuto inizio già nella seconda metà degli anni settanta, mentre la quota del Medio Oriente, dopo aver raggiunto un massimo intorno al 1980, si è nettamente abbassata nel decennio successivo per poi recuperare qualcosa nell'ultimo biennio.

Tra il 1990 e il 1992 hanno ripreso maggiore importanza anche le esportazioni verso l'Europa centrale, il cui peso si era progressivamente ridotto a partire dal 1975.

Anche le esportazioni del Giappone si sono progressivamente orientate verso i paesi industriali, attraversando fasi simili a quelle già esaminate per la CEE. All'interno dell'area industriale gli Stati Uniti, dopo il 1985, hanno sensibilmente ridotto il proprio peso, mentre la Comunità Europea lo ha tendenzialmente innalzato.

L'incidenza dei paesi in via di sviluppo sulle esportazioni giapponesi ha ripreso ad aumentare già negli anni ottanta, per effetto del forte incremento dei flussi diretti verso gli altri paesi asiatici. E' invece costantemente diminuito, fin dalla seconda metà degli anni settanta, il peso dei paesi in transizione.

Nel caso degli Stati Uniti l'orientamento geografico delle esportazioni nel 1992 non appare molto diverso da quello del 1958. L'incidenza dei paesi industriali è aumentata nel complesso soltanto di due punti percentuali, pur seguendo un'evoluzione temporale simile a quella osservata per le esportazioni dei due principali concorrenti. E' tendenzialmente diminuito il

COMUNITA' EUROPEA (EUR 12)

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI

	1958	1970	1975	1980	1985	1990	1991	1992
PAESI INDUSTRIALI	43,5	52,7	42,1	43,7	53,1	55,0	52,7	51,0
EFTA	19,9	25,5	23,1	24,9	22,6	26,8	26,2	25,0
USA	12,9	18,2	12,2	13,1	22,8	18,4	17,2	17,3
CANADA	3,8	2,8	2,3	1,7	2,6	2,3	2,2	2,0
GIAPPONE	1,0	2,7	2,0	2,3	2,8	5,5	5,3	4,9
AUSTRALIA E NUOVA ZELANDA	5,9	3,4	2,4	1,8	2,3	2,0	1,7	1,7
PAESI IN TRANSIZIONE	5,5	10,2	13,1	10,2	7,8	9,5	9,4	9,8
EUROPA CENTRALE	3,7	7,5	8,7	6,5	4,5	5,8	5,9	6,4
EX-URSS	1,8	2,6	4,4	3,7	3,3	3,7	3,5	3,4
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	51,0	37,2	44,8	46,1	39,1	35,5	38,0	39,2
MEDIO ORIENTE ED EUROPA	8,2	8,1	16,1	17,3	14,9	10,9	12,2	12,6
ASIA	11,4	7,0	6,3	7,2	9,6	11,7	12,5	13,1
AMERICA	11,4	8,6	7,9	7,3	4,8	4,9	5,4	5,8
AFRICA	20,0	13,4	14,4	14,3	9,8	8,0	7,8	7,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 2.3

STATI UNITI

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI

	1958	1970	1975	1980	1985	1990	1991	1992
PAESI INDUSTRIALI	56,5	66,9	58,3	58,2	61,5	64,0	61,3	58,4
CEE	24,5	27,5	22,7	25,9	23,0	25,0	24,5	22,9
EFTA	3,3	3,9	3,0	3,5	2,7	3,0	3,0	2,7
CANADA	21,2	21,7	21,1	16,8	22,2	21,2	20,2	19,7
GIAPPONE	5,9	11,1	9,3	9,8	10,6	12,4	11,4	10,8
AUSTRALIA E NUOVA ZELANDA	1,6	2,7	2,2	2,2	2,9	2,5	2,2	2,4
PAESI IN TRANSIZIONE	1,4	1,2	3,0	2,2	1,8	1,2	1,2	1,3
EUROPA CENTRALE	1,4	1,0	1,3	1,5	0,7	0,4	0,4	0,4
EX-URSS	0,0	0,3	1,8	0,7	1,1	0,8	0,8	0,9
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	42,1	31,9	38,7	39,6	36,7	34,7	37,5	40,3
MEDIO ORIENTE ED EUROPA	5,5	4,4	9,6	7,1	6,4	4,0	4,9	5,1
ASIA	9,8	8,5	8,6	11,1	13,5	15,5	16,0	16,8
AMERICA	23,4	15,6	16,6	18,4	14,6	13,8	15,1	16,9
AFRICA	3,4	3,3	3,9	3,1	2,2	1,5	1,4	1,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 2.4

GIAPPONE

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI

	1958	1970	1975	1980	1985	1990	1991	1992
PAESI INDUSTRIALI	45,7	56,1	43,8	48,2	58,4	58,6	55,7	54,0
CEE	10,7	12,2	12,0	14,1	12,0	18,8	18,9	18,5
EFTA	1,8	3,0	2,9	2,7	2,2	2,9	2,8	2,5
USA	27,4	33,8	22,4	26,1	37,9	31,7	29,3	28,5
CANADA	3,0	3,2	2,3	2,0	2,6	2,3	2,3	2,1
AUSTRALIA E NUOVA ZELANDA	2,8	4,0	4,2	3,3	3,7	2,8	2,4	2,4
PAESI IN TRANSIZIONE	1,0	2,7	4,6	3,1	1,9	1,2	1,0	0,6
EUROPA CENTRALE	0,2	0,8	1,4	0,8	0,4	0,3	0,3	0,2
EX-URSS	0,7	1,9	3,2	2,3	1,6	0,9	0,7	0,3
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	53,3	41,1	51,6	48,7	39,7	40,2	43,3	45,4
MEDIO ORIENTE ED EUROPA	5,6	3,4	12,1	11,9	7,2	3,8	4,2	4,7
ASIA	33,0	27,3	26,2	25,8	26,6	31,4	33,7	34,6
AMERICA	7,9	6,0	8,4	6,8	4,2	3,4	3,9	4,4
AFRICA	6,9	4,4	4,9	4,3	1,7	1,6	1,6	1,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 2.5

peso dei paesi europei e del Canada, mentre si è fortemente accresciuto quello dei paesi industriali dell'Estremo Oriente.

Tra i paesi in via di sviluppo è progressivamente aumentata, già dagli anni settanta, la quota di esportazioni statunitensi assorbita dall'Asia, mentre quella dell'America Latina, dopo fasi alterne, ha ripreso ad aumentare nell'ultimo biennio. L'incidenza dei paesi in transizione è aumentata tra il 1958 e il 1975, per poi declinare progressivamente negli anni successivi.

La provenienza delle importazioni

La struttura geografica delle importazioni della Comunità è simile a quella delle esportazioni, appena descritta.

I paesi industriali hanno acquistato sempre maggior peso, in particolare dopo il 1980, soprattutto per l'aumento delle importazioni di provenienza dall'area EFTA (23% nel 1992) e dal Giappone (11%), mentre la quota degli Stati Uniti ha oscillato intorno al 17-18%.

Le importazioni della Comunità provenienti dai paesi in transizione hanno tendenzialmente accresciuto la propria incidenza fino al 1985. Negli anni successivi la loro quota ha subito un ridimensionamento, dovuto esclusivamente all'ex-URSS.

Il calo di quota dei paesi in via di sviluppo non è stato uniforme nelle quattro aree considerate. Infatti, a fronte delle forti flessioni di Medio Oriente, America ed Africa, nel

periodo analizzato si assiste ad un raddoppio della quota dell'Asia (dal 7% del 1958 al 15% del 1992).

Anche considerando le importazioni degli Stati Uniti, la quota proveniente dai paesi industriali è tendenzialmente aumentata tra il 1958 e il 1992, a scapito di quella detenuta dall'insieme dei paesi in via di sviluppo.

E' interessante notare che all'inizio del periodo considerato oltre la metà delle importazioni statunitensi proveniva dagli altri paesi americani, mentre nel 1992 tale quota si è ridotta a poco più del 30%. E' aumentata in particolare la quota del Giappone, passata dal 5 al 20% nel periodo 1958-85 e poi assestatasi su livelli superiori al 18%. Anche i paesi asiatici in via di sviluppo hanno fortemente allargato la propria incidenza.

La struttura delle importazioni giapponesi, invece, ha seguito un andamento per certi versi opposto ai due presentati sinora. La quota dei paesi industriali è rapidamente diminuita a partire dal 1958, quando superava il 60% del totale, sino a raggiungere un minimo nel 1980, per poi risalire su valori vicini al 50%.

La maggior parte di questa evoluzione è spiegata dal crollo della quota degli Stati Uniti che è scesa di oltre dieci punti fino al 1980, per poi risalire parzialmente nel decennio successivo (23% nel 1992). Da questa evoluzione hanno tratto vantaggio soprattutto la Comunità Europea, che ha visto raddoppiare la sua quota negli anni ottanta e i paesi in via di sviluppo asiatici che, anche in conseguenza delle strategie di decentramento produttivo delle multinazionali giapponesi, sono diventati i principali fornitori di questo mercato (33% nel 1992).

COMUNITA' EUROPEA (EUR 12)

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE IMPORTAZIONI

	1958	1970	1975	1980	1985	1990	1991	1992
PAESI INDUSTRIALI	45,7	51,0	43,1	43,2	47,9	55,3	54,9	54,6
EFTA	14,7	17,7	16,4	17,2	20,2	23,5	22,6	22,9
USA	17,9	21,8	17,6	17,2	17,0	17,9	18,4	17,8
CANADA	5,6	5,0	2,8	2,4	1,9	2,1	2,0	1,8
GIAPPONE	1,1	3,4	4,3	5,1	7,3	10,4	10,8	10,8
AUSTRALIA E NUOVA ZELANDA	6,4	3,1	1,9	1,4	1,6	1,4	1,2	1,3
PAESI IN TRANSIZIONE	5,5	7,7	7,8	8,1	9,7	8,5	8,4	8,8
EUROPA CENTRALE	3,3	5,1	4,7	4,1	4,5	4,8	4,8	5,2
EX-URSS	2,1	2,6	3,1	4,0	5,2	3,7	3,6	3,7
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	48,8	41,3	49,1	48,7	42,5	36,2	36,7	36,6
MEDIO ORIENTE ED EUROPA	12,8	14,2	25,2	24,0	13,6	9,3	8,7	8,5
ASIA	7,2	5,2	5,4	6,7	8,2	12,9	14,8	15,5
AMERICA	12,4	8,9	6,6	6,8	8,0	5,9	5,6	5,4
AFRICA	16,4	13,1	11,8	11,3	12,7	8,1	7,5	7,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 2.6

STATI UNITI

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE IMPORTAZIONI

	1958	1970	1975	1980	1985	1990	1991	1992
PAESI INDUSTRIALI	55,2	72,5	56,2	50,5	63,3	58,8	58,6	58,3
CEE	21,2	23,8	17,6	15,5	19,8	18,5	17,6	17,5
EFTA	3,5	3,3	2,7	3,4	3,1	3,0	2,9	2,8
CANADA	23,6	28,3	22,3	16,9	19,2	18,1	18,4	18,8
GIAPPONE	5,3	15,0	12,1	13,3	20,0	18,0	18,7	18,2
AUSTRALIA E NUOVA ZELANDA	1,6	2,1	1,6	1,4	1,1	1,2	1,1	1,0
PAESI IN TRANSIZIONE	0,7	0,8	1,1	0,8	0,8	0,6	0,5	0,5
EUROPA CENTRALE	0,6	0,6	0,8	0,6	0,6	0,4	0,4	0,3
EX-URSS	0,1	0,2	0,3	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	44,1	26,6	42,7	48,6	36,0	40,5	40,8	41,2
MEDIO ORIENTE ED EUROPA	3,4	1,3	8,8	11,9	2,1	4,2	3,7	3,5
ASIA	7,4	7,4	9,3	10,4	16,9	20,2	21,3	22,5
AMERICA	28,1	15,1	16,8	15,7	13,6	13,0	12,9	12,6
AFRICA	5,1	2,8	7,8	10,6	3,4	3,2	2,9	2,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 2.7

GIAPPONE

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE IMPORTAZIONI

	1958	1970	1975	1980	1985	1990	1991	1992
PAESI INDUSTRIALI	60,2	54,5	40,4	34,1	39,7	50,3	48,7	48,2
CEE	7,7	8,5	6,0	5,7	7,2	15,0	13,5	13,5
EFTA	1,3	1,8	1,4	1,5	2,3	3,1	3,0	2,7
USA	38,0	30,2	20,6	17,8	20,0	22,5	22,7	22,7
CANADA	4,4	5,0	4,4	3,4	3,7	3,6	3,3	3,3
AUSTRALIA E NUOVA ZELANDA	8,8	9,0	8,0	5,7	6,5	6,0	6,3	6,1
PAESI IN TRANSIZIONE	0,9	3,2	2,5	1,6	1,4	1,7	1,7	1,4
EUROPA CENTRALE	0,1	0,6	0,4	0,2	0,3	0,3	0,3	0,3
EX-URSS	0,8	2,6	2,1	1,4	1,1	1,4	1,4	1,1
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	38,9	42,2	57,1	64,3	58,9	48,0	49,6	50,4
MEDIO ORIENTE ED EUROPA	12,3	12,6	29,2	32,3	23,1	13,4	12,5	12,7
ASIA	17,1	17,2	20,5	25,1	28,8	29,0	31,6	32,8
AMERICA	7,6	6,8	3,8	4,0	4,7	4,0	4,0	3,5
AFRICA	1,9	5,6	3,6	2,9	2,3	1,6	1,5	1,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 2.8

2.3 LA COMPOSIZIONE SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELLA COMUNITA' EUROPEA

In questo paragrafo verrà dapprima esaminata, per il periodo 1980-1991 e utilizzando la classificazione NACE-CLIO, l'evoluzione della struttura merceologica dell'interscambio della Comunità con il resto del mondo, confrontandola con quella di Stati Uniti e Giappone. Successivamente si descriverà l'andamento delle quote settoriali di mercato mondiale detenute dalla CEE e dagli altri due esportatori, illustrando anche le caratteristiche salienti dei loro modelli di specializzazione internazionale.

La struttura delle esportazioni

Come è noto, le vendite della Comunità sono concentrate nei manufatti. A questo riguardo la CEE si pone in una posizione intermedia tra il Giappone, le cui esportazioni sono costituite in misura ancora maggiore da prodotti trasformati, e gli Stati Uniti, che sono importanti esportatori di beni primari.

Nel periodo considerato la quota dei manufatti [4] sulle esportazioni comunitarie è salita dal 91% al 94% (tavola 2.9), concentrandosi in quattro principali categorie di prodotti la cui importanza complessiva è aumentata di poco nel corso degli anni ottanta: macchine agricole ed industriali (quasi il 16% del totale nel 1991), prodotti chimici (13%), materiale e forniture elettriche (10%), autoveicoli e loro parti (8,6%, malgrado il calo verificatosi rispetto al 1986). E' cresciuto il peso degli altri mezzi di trasporto, delle macchine per ufficio ed elaborazione dati e del tessile-abbigliamento, mentre è diminuito quello della metallurgia.

La struttura merceologica delle esportazioni statunitensi nel 1991 risulta invece notevolmente diversa rispetto a quella del 1980, soprattutto a causa della compressione della quota dei prodotti di base, che è scesa dal 20% al 10% del totale. Sensibili cambiamenti sono avvenuti anche all'interno dell'industria manifatturieria: macchine per ufficio, materiale e forniture elettriche e mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli hanno guadagnato complessivamente 11 punti percentuali; al contrario hanno perso importanza le macchine agricole e industriali (dal 14,4% all'11%, tav. 2.10).

Il caso del Giappone, infine, presenta alcune caratteristiche simili a quelle della Comunità Europea. Infatti questo paese, oltre ad avere una quota di esportazioni di prodotti non manufatti insignificante, ha una struttura delle esportazioni fortemente polarizzata in cinque settori, che complessivamente coprono l'80% del totale (62% nel 1980). Si tratta dei quattro settori già citati per la CEE cui si aggiunge quello delle macchine per ufficio, che ha quasi raddoppiato il proprio peso in undici anni, raggiungendo nel 1991 il 12,4% (tav. 2.11).

La struttura delle importazioni

La tavola 2.12 mostra che anche l'evoluzione della struttura merceologica delle importazioni della CEE ha rispecchiato il ruolo crescente dei manufatti.

Nel 1980 la CEE appariva come un grande importatore di materie di base, che rappresentavano il 46% del totale (36,7% solo i prodotti energetici). Assumere come riferimento l'anno nel quale si sono massimamente avvertiti gli effetti del secondo *shock* petrolifero amplifica le dimensioni delle successive modifiche nella struttura degli acquisti in valore (nel 1991 le importazioni erano costituite per quasi l'80% da manufatti), generate

[4] In questo paragrafo la categoria dei manufatti è definita come somma di tutte le branche NACE-CLIO comprese nelle tavole tranne i prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca e i prodotti energetici.

COMUNITA' EUROPEA (EUR 12)

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DELLE ESPORTAZIONI

(a prezzi correnti)

	1980	1986	1991
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	2,6	2,6	2,3
Prodotti energetici	6,7	4,0	3,8
Minerali ferrosi e non ferrosi	7,9	6,2	5,2
Minerali e prodotti non metallici	3,2	2,4	2,3
Prodotti chimici	12,4	14,0	12,9
Prodotti in metallo	4,2	3,3	2,9
Macchine agricole e industriali	15,9	15,6	15,6
Macchine per ufficio ed elaborazione dati	2,8	4,1	5,0
Materiale e forniture elettriche	8,9	10,1	10,0
Autoveicoli e relativi motori	9,0	9,9	8,6
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	4,3	3,9	6,6
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	6,5	5,7	5,9
Prodotti tessili e abbigliamento	4,4	5,2	5,2
Cuoio e calzature	1,2	1,7	1,7
Legno e mobili in legno	1,2	1,4	1,5
Carta e articoli di carta e stampa	1,8	2,0	2,3
Prodotti in gomma e plastica	2,2	2,3	2,2
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	4,9	5,5	5,9

Fonte: elaborazioni ICE su dati VOLIMEX

Tavola 2.9

STATI UNITI

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DELLE ESPORTAZIONI

(a prezzi correnti)

	1980	1986	1991
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	15,5	9,1	6,6
Prodotti energetici	4,3	4,4	3,3
Minerali ferrosi e non ferrosi	4,6	2,8	3,9
Minerali e prodotti non metallici	1,4	1,1	1,2
Prodotti chimici	12,3	13,2	11,8
Prodotti in metallo	2,3	1,8	2,2
Macchine agricole e industriali	14,4	11,8	11,0
Macchine per ufficio ed elaborazione dati	5,3	7,9	9,2
Materiale e forniture elettriche	8,4	10,3	12,6
Autoveicoli e relativi motori	7,4	10,2	8,4
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	8,0	9,7	11,0
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	6,1	6,0	5,4
Prodotti tessili e abbigliamento	2,1	1,6	1,9
Cuoio e calzature	0,3	0,4	0,4
Legno e mobili in legno	1,0	0,9	1,6
Carta e articoli di carta e stampa	2,9	3,1	3,3
Prodotti in gomma e plastica	1,1	1,3	1,8
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	2,8	4,8	4,4

Fonte: elaborazioni ICE su dati VOLIMEX

Tavola 2.10

GIAPPONE

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DELLE ESPORTAZIONI

(a prezzi correnti)

	1980	1986	1991
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	0,3	0,3	0,2
Prodotti energetici	0,4	0,2	0,4
Minerali ferrosi e non ferrosi	13,7	7,0	5,3
Minerali e prodotti non metallici	1,6	1,3	1,3
Prodotti chimici	7,1	6,8	7,6
Prodotti in metallo	3,4	1,9	1,4
Macchine agricole e industriali	12,0	12,4	14,3
Macchine per ufficio ed elaborazione dati	6,4	10,2	12,4
Materiale e forniture elettriche	17,7	22,7	23,0
Autoveicoli e relativi motori	19,8	25,0	22,0
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	6,6	4,0	3,8
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	1,1	0,6	0,5
Prodotti tessili e abbigliamento	3,9	2,7	2,0
Cuoio e calzature	0,3	0,2	0,1
Legno e mobili in legno	0,2	0,1	0,2
Carta e articoli di carta e stampa	0,9	0,8	0,8
Prodotti in gomma e plastica	2,1	1,8	1,9
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	2,5	2,3	2,9

Fonte: elaborazioni ICE su dati VOLIMEX

Tavola 2.11

comunque anche da fattori diversi dal crollo del prezzo del petrolio. Tra questi si possono citare l'abbassamento del livello di protezione dei prodotti industriali rispetto a quelli agricoli, le differenze nelle elasticità al reddito della domanda di tali beni, nonché la rapida crescita del commercio intra-industriale.

All'interno del comparto manifatturiero, i settori che nel periodo considerato presentano una particolare dinamicità sono i materiali e forniture elettriche, le macchine per ufficio, la chimica, i mezzi di trasporto, il tessile-abbigliamento e le macchine agricole ed industriali; si è invece ridotta, come per le esportazioni, la quota dei prodotti di prima trasformazione dei minerali e quella degli alimentari.

Caratteristiche simili si possono riscontrare nella struttura delle importazioni degli Stati Uniti (tav. 2.13): nel 1980 gli acquisti di prodotti energetici rappresentavano un terzo del totale, ma già nel 1986 tale quota era scesa all'11% per poi rimanere stabile.

Le categorie di prodotti le cui importazioni sono aumentate più della media tra il 1980 ed il 1991 risultano in più di un caso le stesse citate a proposito della CEE, con le rilevanti eccezioni della chimica, degli autoveicoli e delle macchine agricole e industriali; la quota degli ultimi due settori ha mostrato un andamento alterno, in crescita fino al 1986 e cedente in seguito.

Se l'evoluzione relativa al Giappone appare analoga alle due fin qui esaminate, la struttura delle importazioni di questo paese presenta tuttavia una sua peculiarità, a causa della scarsità di risorse naturali nonché della politica relativamente restrittiva in materia di importazioni di manufatti.

Nel 1991 le materie di base, pur avendo perso 30 punti di quota rispetto al 1980, rappresentavano nel loro insieme ancora il 35% delle importazioni giapponesi, seguite dai minerali ferrosi e non ferrosi (11%) e dai prodotti dell'industria alimentare (8%, tav. 2.14).

COMUNITA' EUROPEA (EUR 12)

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DELLE IMPORTAZIONI

(a prezzi correnti)

	1980	1986	1991
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	9,3	8,6	5,7
Prodotti energetici	36,7	20,2	15,4
Minerali ferrosi e non ferrosi	7,5	7,7	6,6
Minerali e prodotti non metallici	2,0	1,4	1,4
Prodotti chimici	4,7	7,2	7,7
Prodotti in metallo	1,1	1,4	1,7
Macchine agricole e industriali	4,0	5,5	6,5
Macchine per ufficio ed elaborazione dati	3,1	6,7	8,3
Materiale e forniture elettriche	5,1	9,1	10,5
Autoveicoli e relativi motori	2,1	4,1	4,8
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	3,1	3,0	5,4
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	4,7	4,9	4,1
Prodotti tessili e abbigliamento	4,5	6,0	7,1
Cuoio e calzature	1,0	1,7	1,9
Legno e mobili in legno	2,7	2,5	2,7
Carta e articoli di carta e stampa	3,1	4,0	4,1
Prodotti in gomma e plastica	0,7	1,2	1,5
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	4,5	4,8	4,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati VOLIMEX

Tavola 2.12

STATI UNITI

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DELLE IMPORTAZIONI

(a prezzi correnti)

	1980	1986	1991
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	4,6	4,2	3,2
Prodotti energetici	33,4	10,7	11,8
Minerali ferrosi e non ferrosi	7,5	6,7	4,7
Minerali e prodotti non metallici	1,2	1,7	1,4
Prodotti chimici	4,7	5,2	5,7
Prodotti in metallo	1,4	1,8	1,8
Macchine agricole e industriali	5,1	7,3	6,7
Macchine per ufficio ed elaborazione dati	2,1	4,1	8,3
Materiale e forniture elettriche	6,9	12,4	13,1
Autoveicoli e relativi motori	10,8	19,0	14,9
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	2,3	2,6	2,9
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	4,6	3,7	3,3
Prodotti tessili e abbigliamento	3,8	6,4	6,1
Cuoio e calzature	1,8	2,7	3,0
Legno e mobili in legno	2,1	1,6	2,1
Carta e articoli di carta e stampa	2,5	2,6	2,5
Prodotti in gomma e plastica	1,1	1,6	1,8
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	4,2	5,9	6,9

Fonte: elaborazioni ICE su dati VOLIMEX

Tavola 2.13

GIAPPONE

DISTRIBUZIONE MERCEOLOGICA DELLE IMPORTAZIONI

(a prezzi correnti)

	1980	1986	1991
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	14,1	15,4	11,5
Prodotti energetici	50,6	30,1	23,9
Minerali ferrosi e non ferrosi	9,7	14,4	11,3
Minerali e prodotti non metallici	0,9	1,3	1,7
Prodotti chimici	4,3	7,3	7,0
Prodotti in metallo	0,3	0,6	1,0
Macchine agricole e industriali	1,8	2,4	3,5
Macchine per ufficio ed elaborazione dati	1,4	2,3	4,4
Materiale e forniture elettriche	2,2	4,0	6,1
Autoveicoli e relativi motori	0,5	1,1	2,7
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	1,4	2,2	2,1
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	4,6	6,1	7,7
Prodotti tessili e abbigliamento	2,6	4,4	5,7
Cuoio e calzature	0,5	0,8	1,8
Legno e mobili in legno	2,0	2,1	3,4
Carta e articoli di carta e stampa	1,3	1,7	1,5
Prodotti in gomma e plastica	0,3	0,6	0,9
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	1,6	3,2	3,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati VOLIMEX

Tavola 2.14

Le quote settoriali sulle esportazioni mondiali e il modello di specializzazione internazionale

La tavola 2.15 evidenzia un importante fenomeno: la CEE dal 1980 ha subìto perdite di quota talora anche pesanti sulle esportazioni mondiali [5] in quasi tutti i settori manifatturieri, ad eccezione dei mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli, in cui ha guadagnato 3,5 punti percentuali, del legno e mobili (+2), degli articoli in carta (+2) e dei prodotti dell'industria alimentare, le cui vendite comunitarie si mantengono poco sotto il 30% di quelle mondiali.

Si assiste invece ad un rafforzamento delle quote, seppure modeste, nei settori primari (dal 14% al 19%), circostanza che, per quanto riguarda i prodotti agricoli, potrebbe confermare il potenziale di distorsione dei flussi commerciali causato dalla Politica Agricola Comune.

Particolarmente notevole, anche per l'importanza dei prodotti, è la riduzione di dieci punti percentuali relativa agli autoveicoli ed ai materiali e forniture elettriche (principalmente elettrodomestici ed elettronica di consumo).

Nel 1991 la quota complessiva della CEE presentava comunque lo stesso livello (23%) del 1980: l'incremento di due punti percentuali che risulta nel 1986 è stato riassorbito nei cinque anni successivi.

Nell'arco del periodo considerato gli Stati Uniti hanno invece aumentato il loro peso sulle esportazioni mondiali, dal 15,3% del 1980 al 17,5% nel 1991. Questo risultato è stato ottenuto interamente dopo il 1986, l'anno di inizio del deprezzamento del dollaro.

[5] La banca-dati Volimex, su cui è basata questa analisi, contiene informazioni statistiche sul commercio estero dei soli paesi OCSE. Una stima delle esportazioni mondiali può tuttavia essere ottenuta, per ciascun settore, aggiungendo alle esportazioni totali dei paesi OCSE (al netto degli scambi intra-comunitari) le loro importazioni dai paesi non-OCSE. Si tratta comunque di una sottovalutazione perché restano esclusi gli scambi tra i paesi non-OCSE. Ne consegue che le quote totali calcolate su questi dati risultano superiori a quelle pubblicate nella tavola 2.1, che fa effettivamente riferimento al totale delle esportazioni mondiali (al netto degli scambi intra-comunitari).

Le quote degli Stati Uniti sono aumentate nella maggior parte dei settori considerati e in modo particolare nei mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli, nei prodotti in legno e in quelli in gomma e plastica. Tuttavia gli Stati Uniti hanno perso posizioni nei prodotti chimici, negli autoveicoli, nel tessile-abbigliamento e soprattutto nei prodotti agricoli, nelle macchine agricole ed industriali e nelle macchine per ufficio.

Dal canto suo, il Giappone ha sensibilmente accresciuto la propria quota di mercato mondiale nel primo sottoperiodo (dal 9,6% del 1980 al 15,1% del 1986), mentre in seguito la ha leggermente ridimensionata.

Il guadagno si è concentrato nei punti di forza delle esportazioni giapponesi: autoveicoli, macchine per ufficio, materiali e forniture elettriche e macchine agricole ed industriali; inoltre si devono registrare anche incrementi di quota in settori relativamente meno importanti per le esportazioni giapponesi come la chimica ed i minerali e prodotti non metallici.

Una caratteristica del modello di specializzazione internazionale della Comunità Europea sembra essere la sua progressiva concentrazione in un numero limitato di settori. Se infatti nel 1980 quelli la cui quota sulle esportazioni mondiali superava la media erano tredici, tale numero è sceso ad otto nel 1991. Tra di essi, i punti di forza principali restano le macchine agricole ed industriali, i minerali e prodotti non metallici e i prodotti chimici.

Mentre per quanto riguarda i prodotti non durevoli di consumo (tessile-abbigliamento, cuoio e calzature) la tendenza alla despecializzazione appare come il riflesso dei vantaggi comparati detenuti dai paesi in via di sviluppo, il progressivo deterioramento delle quote relative negli autoveicoli, nelle macchine per ufficio e nel materiale elettrico è una testimonianza della sempre più aspra competizione internazionale anche per prodotti per i quali le economie di scala e la ricerca e sviluppo sono variabili fondamentali.

COMUNITA' EUROPEA (EUR 12)

QUOTE PERCENTUALI SULLE ESPORTAZIONI MONDIALI

(a prezzi correnti)

	1980	1986	1991
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	8,0	9,9	11,0
Prodotti energetici	5,8	7,8	7,9
Minerali ferrosi e non ferrosi	22,7	22,5	19,0
Minerali e prodotti non metallici	36,2	34,5	34,4
Prodotti chimici	38,4	38,9	34,2
Prodotti in metallo	44,5	39,4	31,7
Macchine agricole e industriali	41,7	40,2	37,0
Macchine per ufficio ed elaborazione dati	24,1	21,7	17,0
Materiale e forniture elettriche	29,4	23,9	19,7
Autoveicoli e relativi motori	32,5	23,5	22,3
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	26,8	26,8	30,3
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	29,1	29,1	29,6
Prodotti tessili e abbigliamento	24,3	23,7	22,0
Cuoio e calzature	26,9	26,2	22,2
Legno e mobili in legno	14,9	20,1	17,2
Carta e articoli di carta e stampa	16,1	17,3	17,9
Prodotti in gomma e plastica	43,3	37,5	28,6
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	33,3	30,7	25,3
Totale	22,8	25,0	23,1

Fonte: elaborazioni ICE su dati VOLIMEX

Tavola 2.15

STATI UNITI

QUOTE PERCENTUALI SULLE ESPORTAZIONI MONDIALI

(a prezzi correnti)

	1980	1986	1991
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	32,0	19,6	23,9
Prodotti energetici	2,5	4,8	5,2
Minerali ferrosi e non ferrosi	8,8	5,7	10,8
Minerali e prodotti non metallici	10,5	8,7	13,0
Prodotti chimici	25,5	20,6	23,8
Prodotti in metallo	15,9	11,7	17,8
Macchine agricole e industriali	25,3	17,0	19,7
Macchine per ufficio ed elaborazione dati	30,5	23,2	23,9
Materiale e forniture elettriche	18,7	13,6	18,8
Autoveicoli e relativi motori	17,9	13,6	16,6
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	33,1	37,0	38,4
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	18,2	17,2	20,4
Prodotti tessili e abbigliamento	7,9	4,1	6,1
Cuoio e calzature	4,0	2,9	4,0
Legno e mobili in legno	8,6	7,2	13,2
Carta e articoli di carta e stampa	17,8	15,1	19,7
Prodotti in gomma e plastica	13,8	11,5	18,0
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	12,8	14,9	14,3
Totale	15,3	14,0	17,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati VOLIMEX

Tavola 2.16

GIAPPONE

QUOTE PERCENTUALI SULLE ESPORTAZIONI MONDIALI

(a prezzi correnti)

	1980	1986	1991
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	0,4	0,6	0,6
Prodotti energetici	0,1	0,3	0,5
Minerali ferrosi e non ferrosi	16,6	15,4	11,5
Minerali e prodotti non metallici	7,6	10,7	11,2
Prodotti chimici	9,3	11,4	12,1
Prodotti in metallo	15,0	13,6	9,2
Macchine agricole e industriali	13,2	19,4	20,4
Macchine per ufficio ed elaborazione dati	23,0	32,3	25,4
Materiale e forniture elettriche	24,7	32,4	27,2
Autoveicoli e relativi motori	30,0	35,9	34,1
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	17,2	16,4	10,4
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	2,1	1,8	1,4
Prodotti tessili e abbigliamento	9,3	7,4	5,1
Cuoio e calzature	2,8	1,7	1,0
Legno e mobili in legno	1,1	1,1	1,1
Carta e articoli di carta e stampa	3,3	4	3,9
Prodotti in gomma e plastica	17,2	17,2	14,9
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	7,1	7,7	7,5
Totale	9,6	15,1	13,9

Fonte: elaborazioni ICE su dati VOLIMEX

Tavola 2.17

Anche il modello di specializzazione del Giappone ha accresciuto il suo grado di concentrazione nel corso degli anni ottanta.

Nel caso degli Stati Uniti si nota soprattutto la accentuata despecializzazione nel tessile-abbigliamento e nel cuoio-calzature, mentre le quote risultano superiori alla media in molti altri settori e soprattutto nei mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli, nell'agricoltura, nelle macchine per ufficio e nei prodotti chimici.

3. LE TENDENZE DELLE POLITICHE COMMERCIALI

Sintesi

Il 1992 è stato un anno caratterizzato dal riacutizzarsi di una serie di *dispute commerciali* in svariati settori, dai semi oleosi ai prodotti siderurgici, dai sussidi al settore areonautico, all'accesso agli appalti pubblici e così via. Anche se alcuni parziali compromessi sono stati faticosamente raggiunti, è certamente possibile affermare che il clima delle relazioni commerciali bilaterali resta pericolosamente teso.

A livello multilaterale *i negoziati dell'Uruguay Round* sono rimasti per tutto il 1992 in una fase di sostanziale stallo, se si eccettua l'accordo raggiunto nel novembre scorso tra Stati Uniti e Comunità in materia agricola. Appare dunque chiaro che esiste una complessa interazione tra le frizioni bilaterali e le difficoltà del negoziato GATT. I vantaggi economici che una sua positiva conclusione apporterebbero al nostro paese come all'economia mondiale nel suo complesso sono innegabili. È perciò necessario il massimo sforzo a livello politico affinché tale risultato sia realizzato al più presto. Recentissimi sviluppi in questa direzione sembrano poter alimentare un certo ottimismo.

Oltre a quelle bilaterali e multilaterali, *le relazioni regionali* sono ormai divenute un elemento strutturale nei rapporti commerciali internazionali. La conclusione del *North American Free Trade Agreement*, seppure non ancora ratificato, ne costituisce uno degli sviluppi più rilevanti.

La globalizzazione rappresenta uno degli aspetti più salienti dell'evoluzione dell'economia mondiale. Le imprese si orientano sempre più verso strategie che consentono di organizzare su scala mondiale tutte le funzioni aziendali. Un evidente portato di queste scelte sono l'aumento degli investimenti e della localizzazione all'estero di alcune fasi produttive, la crescita degli scambi intra-industriali ed intra-aziendali nonché la diminuzione di rilevanza delle *politiche commerciali* in senso stretto rispetto a quell'insieme di politiche tradizionalmente considerate di interesse prevalentemente interno, come la politica industriale, quella tecnologica, degli investimenti *e della concorrenza.* Quest'ultima è destinata a svolgere un ruolo sempre più importante nella regolamentazione della competizione tra imprese globali. Fondamentale a tale scopo sarà la sua interazione con la politica di liberalizzazione del commercio internazionale che si viene, sia pure faticosamente, perseguendo nell'ambito del GATT.

Questa relazione tra *politica della concorrenza e politica commerciale* "aperta" è cruciale anche *a livello comunitario.* In tale contesto l'interazione tra le due politiche costituisce inoltre un elemento essenziale nel completamento del mercato unico ed uno strumento fondamentale per il conseguimento dei guadagni di competitività da esso attesi. Dopo i successi conseguiti nell'eliminazione delle molteplici barriere che ancora si frapponevano alla piena realizzazione del mercato unico, spetta alla politica della concorrenza ed alla politica commerciale "aperta" il fondamentale compito di perfezionare e salvaguardare la concorrenzialità nel mercato interno, evitando che le imprese ristabiliscano, direttamente o attraverso l'aiuto dei governi nazionali, quelle barriere che l'azione di completamento del mercato unico ha progressivamente eliminato.

Parallelamente all'azione di approfondimento delle relazioni intra-comunitarie, di cui la realizzazione del mercato unico ha costituito un momento essenziale, la Comunità continua a perseguire la sua politica di integrazione nel continente europeo. Elemento fondamentale di

tale politica è certamente la creazione dello *Spazio economico europeo*, il cui accordo istitutivo, dopo l'esito negativo del referendum in Svizzera, è stato recentemente modificato e dovrebbe entrare in vigore nel corso dell'anno. L'accordo sullo Spazio economico europeo darà vita ad un area economicamente integrata tra la Comunità ed i paesi dell'EFTA, ad eccezione appunto della Svizzera.

La Comunità persegue inoltre la sua politica di allargamento anche attraverso la conclusione di *accordi di associazione "europei"* con i paesi dell'Europa centrale ed orientale. Tali iniziative, che pure si collegano alla generale tendenza verso l'integrazione regionale, assumono nel contesto europeo una valenza ancora più intensa, anche per le peculiarità che questi paesi condividono dal punto di vista geopolitico e della transizione di sistema economico.

A quelli già conclusi con Polonia, ex-Cecoslovacchia ed Ungheria si sono recentemente aggiunti due nuovi accordi di associazione "europei", con la Romania e la Bulgaria. Dal punto di vista commerciale essi costituiscono certamente un momento importante per l'integrazione di questi paesi nell'economia europea e mondiale, anche se sarebbe auspicabile una maggiore apertura del mercato comunitario in alcuni settori di particolare interesse per Bulgaria e Romania, come i prodotti tessili, agricoli e siderurgici.

3.1 IL QUADRO INTERNAZIONALE

Recenti sviluppi

Anche il 1992 è stato pesantemente condizionato dal mancato completamento dell'Uruguay Round. Nel perdurare del disaccordo tra i principali partner su diversi temi di grande rilevanza, dall'agricoltura ai servizi, una serie di controversie commerciali si sono recentemente riacutizzate contribuendo anche, in una sorta di circolo vizioso, a rendere più difficile il raggiungimento di un accordo nel negoziato multilaterale. Nel prosieguo si darà brevemente conto delle principali e più recenti dispute che coinvolgono in diversa misura i paesi industriali, i PVS ed anche i paesi in transizione, nel settore agricolo come in quello dei prodotti manufatti e dei servizi. Occorre comunque sottolineare che il resoconto proposto copre solo alcuni dei casi più eclatanti, ma non esaurisce il panorama delle frizioni commerciali in corso.

Nel settore agricolo la disputa più rilevante è quella che riguarda i semi oleosi ed in particolare i semi di soia, che vede contrapposti fin dal 1987 gli Stati Uniti alla Comunità Europea. Gli Stati Uniti sostengono che i programmi di sussidi comunitari alla produzione, aumentando l'offerta interna e riducendo la domanda di importazioni, creano un danno per le proprie esportazioni verso il mercato CEE pari a circa un miliardo di dollari all'anno. Nel dicembre 1988 un *panel* istituito dal GATT su richiesta statunitense aveva stabilito che la Comunità, con il proprio programma di sussidi, nullificava la concessione tariffaria negoziata nell'ambito del Dillon Round del 1960-61, che aveva azzerato i dazi doganali sui semi oleosi. In seguito a tali accordi, nella Comunità si era verificata una crescita molto consistente delle importazioni di semi oleosi, usati come mangimi in sostituzione dei cereali, i cui prezzi erano diventati poco competitivi per effetto delle misure comunitarie di protezione dei produttori. I sussidi per i semi oleosi, che non esistevano ancora ai tempi del Dillon Round, furono introdotti dalla Comunità successivamente proprio per stimolare la produzione interna ed arginare la crescita delle importazioni. Nell'ottobre 1991 la Comunità ha approvato una sostanziale modifica del regime di sussidi, che tuttavia non è stata sufficiente a soddisfare le richieste statunitensi. Lo stesso *panel* è stato perciò riconvocato nel marzo del 1992 ed ha confermato l'illiceità del regime comunitario ai sensi dell'Accordo Generale.

Il governo statunitense ha dunque minacciato di imporre dazi punitivi su esportazioni comunitarie pari a circa un miliardo di dollari. Dopo intense ma infruttuose consultazioni, il

5 novembre 1992 gli Stati Uniti hanno annunziato la decisione di imporre, entro un mese, dazi del 200% su esportazioni comunitarie pari ad un ammontare iniziale di 300 milioni di dollari. Frenetici negoziati sono riusciti ad evitare *in extremis* lo scoppio di un conflitto commerciale che minacciava di compromettere definitivamente le prospettive di accordo nell'Uruguay Round, ove i sussidi agricoli costituiscono uno dei problemi più controversi. Il compromesso, descritto più in dettaglio nel paragrafo che si occupa del negoziato agricolo nell'ambito dell'Uruguay Round, prevede in primo luogo che la Comunità progressivamente riduca la superficie coltivata a semi oleosi.

E' da ricordare inoltre che, sempre nel settore agricolo, i sussidi comunitari per le produzioni di grano e manzo costituiscono motivo di frizione con vari altri paesi tra cui l'Australia, la Nuova Zelanda e l'Argentina.

In materia di sussidi all'agricoltura gli Stati Uniti non sono certamente esenti da forti critiche. Nell'ambito dell'*Export Enhancement Programme*, ad esempio, essi hanno proceduto a commercializzare sul mercato internazionale consistenti quantità di prodotti a prezzi sovvenzionati, tra cui grano, orzo, olio vegetale e pesche in scatola. Vari paesi tra cui Australia, Argentina, Brasile, Canada e Venezuela considerano tale pratica dannosa per il loro commercio.

Accuse di protezionismo nel settore agricolo sono state rivolte anche al Giappone. Ad esempio nell'agosto dello scorso anno Australia e Nuova Zelanda hanno iniziato consultazioni con il governo nipponico circa varie restrizioni all'importazione di prodotti agricoli che un *panel* del GATT aveva fin dal 1988 dichiarato contrarie agli obblighi previsti dall'articolo XI dell'Accordo Generale. Particolarmente controversa è la chiusura totale del mercato interno del riso, che protegge i produttori locali dalle importazioni molto più concorrenziali provenienti da Australia, Tailandia, Vietnam e Stati Uniti. Il mercato giapponese di svariati altri prodotti primari, dal manzo alle mele, viene inoltre considerato di difficile penetrazione.

Nel settore siderurgico la difficile situazione sia di recessione congiunturale, che di strutturale eccedenza di produzione, ha provocato nel 1992 una serie di frizioni tra i maggiori produttori, tra cui molti paesi OCSE, ma anche Corea del Sud, Messico e vari paesi dell'Europa centro-orientale. Dopo essere stati interrotti nel marzo 1992, i negoziati sul *Multilateral Steel Agreement*, a cui partecipano 24 paesi sotto gli auspici del GATT, sono ripresi solo nel mese di dicembre. Tale accordo mira ad abolire i dazi in un periodo di dieci anni, nonché ad eliminare le misure non tariffarie ed i sussidi pubblici.

Nel frattempo, in coincidenza con lo scadere in aprile delle restrizioni quantitative che proteggevano il mercato USA fin dai primi anni ottanta, i produttori statunitensi hanno fatto larghissimo ricorso ad azioni antidumping e antisovvenzione contro numerosi paesi tra cui l'Italia. La Comunità considera il massiccio ricorso a queste misure come un esempio di *trade harassment*. Tale concetto si riferisce a situazioni in cui l'utilizzazione insistita di azioni, pur legittime alla stregua dell'Accordo generale, provoca effetti simili a quelli delle barriere non tariffarie. Recentemente anche il Canada ha imposto dazi antidumping provvisori contro le importazioni di prodotti siderurgici provenienti da vari paesi, Italia inclusa. Nel novembre scorso la Comunità ha a sua volta deciso dazi antidumping provvisori contro alcuni prodotti siderurgici fabbricati in Cecoslovacchia, Polonia e Ungheria. Un piano per la ristrutturazione del settore, che prevede riduzioni di capacità produttiva insieme ad una serie di temporanee misure protettive, è stato recentemente approvato in linea di principio dal Consiglio CEE.

Anche nel settore aeronautico, nonostante l'accordo sul commercio di aeromobili civili raggiunto nel luglio dello scorso anno tra USA e CEE, la situazione congiunturale avversa sembra essere foriera di rinnovate tensioni. L'accordo prevede la proibizione totale delle sovvenzioni alla produzione, mentre per i sussidi allo sviluppo di nuovi modelli stabilisce un tetto per le sovvenzioni dirette pari al 33% del costo totale di sviluppo e per le sovvenzioni

indirette, come ad esempio i sussidi allo sviluppo di tecnologie militari o spaziali, un limite pari al 3% del fatturato totale del settore e al 4% del fatturato totale di ogni specifico produttore. Sia gli Stati Uniti che la Comunità vorrebbero trasporre i principi contenuti in questo accordo bilaterale in un nuovo accordo nell'ambito del GATT, che sostituisca quello negoziato durante il Tokyo Round. Questo tema non è attualmente in discussione nell'Uruguay Round. Permangono comunque notevoli difficoltà a generalizzare a tutto il settore quanto concordato per gli aerei di grandi dimensioni. Recentemente la Comunità ha accusato gli Stati Uniti di violare l'accordo per quanto riguarda i limiti previsti per i sussidi indiretti, mentre questi ultimi ritengono che le ampie risorse finanziarie di cui dispone il consorzio europeo Airbus Industrie nascondano degli aiuti illeciti.

Il settore delle commesse pubbliche è stato costantemente caratterizzato da notevoli restrizioni all'accesso da parte di concorrenti stranieri. Le procedure per l'aggiudicazione degli appalti pubblici in Giappone sono state a più riprese considerate dalle imprese europee e statunitensi come discriminatorie e non basate su criteri di natura commerciale. In seguito all'entrata in vigore, nel gennaio scorso, della direttiva comunitaria sui servizi di pubblica utilità, fortissimi contrasti sono riemersi tra Stati Uniti e Comunità circa il trattamento preferenziale permesso da quest'ultima nelle gare d'appalto, soprattutto nei settori delle telecomunicazioni e degli impianti per la generazione di energia elettrica. Tale trattamento preferenziale a favore delle imprese comunitarie consiste nella possibilità di ottenere l'aggiudicazione di una commessa anche se il proprio prezzo d'offerta risulta superiore a quello dei concorrenti fino ad un massimo del 3%. Dopo lunghe trattative e reiterate minacce di sanzioni da parte statunitense un accordo parziale è stato recentemente raggiunto per quanto riguarda l'accesso non discriminatorio delle imprese USA agli appalti comunitari nel solo settore energetico. Nel contempo la Comunità, che a sua volta considera discriminatorie numerose misure di *Buy America* esistenti, sia a livello statale che federale, in svariati settori, dalla difesa ai trasporti, ha ottenuto anch'essa alcune parziali concessioni. Il rischio che il dissidio torni ad acuirsi è comunque evidente ove si consideri l'entità della posta in gioco. Ad esempio il solo mercato delle telecomunicazioni vale circa 128 miliardi di dollari all'anno, di cui il 35% è rappresentato dal mercato statunitense ed il 24% da quello comunitario. Ed infatti poco tempo fa gli Stati Uniti, con una mossa di valore prevalentemente dimostrativo, hanno imposto limitate "sanzioni" contro imprese comunitarie interessate alle commesse pubbliche statunitensi nel settore delle telecomunicazioni. Analoghe misure comunitarie sono seguite immediatamente.

Il surplus commerciale giapponese, che è recentemente tornato a crescere vistosamente fino a superare i 130 miliardi di dollari nel 1992, ha riproposto ancora una volta il problema degli ostacoli che il mercato giapponese presenta per i concorrenti esteri. La nuova Amministrazione statunitense, facendo ricorso ad un approccio unilaterale già ampiamente utilizzato negli anni scorsi, ma con un rinnovato attivismo forse determinato anche da motivazioni di politica interna, sta cercando di "aprire" il mercato giapponese alle merci e agli investimenti statunitensi. Nel 1992 il disavanzo bilaterale tra Stati Uniti e Giappone ha raggiunto i 49 miliardi di dollari. L'Amministrazione USA non disconosce l'importanza dei fattori macroeconomici alla base degli squilibri commerciali, ma riconferma comunque l'importanza di una politica *result-oriented* che miri a garantire alle imprese statunitensi quote maggiori del mercato nipponico. Particolare attenzione viene rivolta alla penetrazione nei settori degli autoveicoli, della componentistica auto, dell'elettronica, in particolare semiconduttori e computer, nonché nei servizi finanziari, assicurativi e legali. La negoziazione bilaterale di obiettivi quantitativi, caratterizzati anche come misure di *voluntary import expansion*[1] costituisce certamente un approccio contrario allo spirito se non alle regole del GATT.

[1] Cfr. J. Bhagwati, "*Protectionism*", The MIT Press, Cambridge, Mass., 1990, pp. 82-84.

Anche tra la Comunità ed il Giappone il notevole incremento del deficit, che ha superato nel 1992 i 31 miliardi di dollari, sta causando notevoli frizioni nelle relazioni bilaterali. Particolarmente controversa si sta dimostrando la transizione verso la liberalizzazione del commercio bilaterale di autoveicoli. La congiuntura negativa del mercato automobilistico europeo, caratterizzato da una vistosa diminuzione della domanda, ha indotto sia la Francia che l'Italia a chiedere una riduzione della quota di importazioni nipponiche, ai sensi dell'accordo raggiunto nel luglio del 1991. Fonte di dissidio rimane l'entità di tale contrazione che dipende delle previsioni sull'andamento della domanda, nonché il trattamento da riservare agli autoveicoli che vengono prodotti, in quantità sempre crescenti, nel territorio comunitario da imprese sotto il controllo nipponico.

Al preoccupante panorama delle relazioni tra i paesi della Triade che, in assenza di scelte politiche volte al rafforzamento del sistema multilaterale degli scambi, soprattutto attraverso la positiva conclusione dell'Uruguay Round, lascia presagire un aggravamento delle pressioni protezionistiche, si contrappone la chiara tendenza verso il consolidamento delle scelte di liberalizzazione nelle politiche commerciali dei paesi in via di sviluppo e dei paesi dell'Europa centro-orientale, che pure devono affrontare squilibri macroeconomici e problemi di aggiustamento strutturale ben più marcati di quelli presenti nei paesi industriali.

Durante gli anni ottanta la larga maggioranza dei PVS e dei paesi dell'Europa centro-orientale, ad esclusione delle NIEs e di pochi paesi latino-americani, si caratterizzavano per politiche commerciali ed industriali fortemente *inward-looking*. A partire dalla fine del decennio e con sempre maggiore decisione, la scelta dell'apertura al commercio internazionale è stata compiuta da un numero crescente di PVS e dalla quasi totalità dei paesi dell'Europa centro-orientale. Da un lato le NIEs, anche sotto la pressione dei paesi industriali, hanno proseguito nella liberalizzazione dei settori ancora protetti. Dall'altro numerosi PVS latino-americani ed i paesi dell'Europa centro-orientale, nell'ambito dei propri programmi di stabilizzazione e ristrutturazione, hanno riconosciuto la necessità di integrarsi maggiormente nell'economia mondiale, al fine di esporre le imprese inefficienti alla concorrenza internazionale e facilitare una rapida riallocazione delle risorse. Recentemente anche alcuni paesi dell'Asia meridionale, tra cui in particolare l'India, hanno intrapreso questa strada.

L'Uruguay Round

Nonostante gli intensi lavori, il negoziato multilaterale ha compiuto nel 1992 limitatissimi progressi, ad eccezione del parziale compromesso raggiunto tra Stati Uniti e Comunità in materia agricola. E' comunque da ricordare che recenti avvenimenti politici, tra cui in particolare le elezioni negli Stati Uniti ed in Francia, hanno contribuito ad aumentare l'incertezza e la difficoltà dei negoziati. Positiva appare la recente richiesta del Presidente degli Stati Uniti al Congresso di rinnovare la procedura di *fast-track*, che obbliga quest'ultimo ad accettare o meno il risultato del negoziato nella sua interezza, senza la possibilità di apporvi emendamenti che riaprirebbero il negoziato, in pratica vanificando l'accordo raggiunto. L'estensione richiesta implica che per poter essere approvato dal Congresso l'accordo debba essere concluso e ad esso sottoposto entro la metà di dicembre del 1993.

Le prospettive per una positiva conclusione del Round rimangono comunque ancora molto incerte. Anche se di difficile quantificazione, è innegabile che la liberalizzazione che scaturirà dai vari accordi in corso di negoziazione potrà dare un contributo estremamente positivo alla crescita dell'economia mondiale e a quella del nostro paese. Un recente studio [2],

[2] Cfr. "*Impacts of Trade Liberalization under the Uruguay Round*", studio preparato da DRI/McGraw-Hill, Washington, D.C., per *The Office of the United States Trade Representative*, 11 gennaio 1993, p. 11.

ad esempio, stima che il nostro paese potrà fruire, attraverso guadagni di efficienza, di un aumento del PIL pari allo 0,3% all'anno, il che comporterà un aumento cumulato del 4% nel 2005. La maggiore crescita è ricondotta sia ai guadagni di produttività dovuti alla liberalizzazione del commercio, sia alle maggiori esportazioni indotte dai tassi di crescita più elevati nei partner, sia infine all'aumento dei redditi reali che scaturiscono dalle più basse barriere alle importazioni. La stima ipotizza inoltre, entro il 2005, un aumento dell'interscambio di beni e servizi del 4-5%, una diminuzione del deficit del bilancio dello Stato dovuta alla maggiore crescita nell'ordine del 6,6% del PIL ed un guadagno in termini di occupazione pari a 40.000 nuovi posti di lavoro nel primo anno che giungono fino a 710.000 nel 2005. L'ordine di grandezza dei possibili benefici per il nostro paese come per l'economia mondiale richiede dunque che le forze politiche assumano con decisione l'impegno di concludere al più presto il Round, senza cedere alle miopi pressioni corporative che sempre più intensamente cercano di bloccare l'accordo finale. Il ruolo che l'Italia può svolgere a questo fine nella definizione della strategia negoziale comunitaria è certamente fondamentale.

Nel prosieguo si darà conto dello stato delle negoziazioni nelle principali aree, come emerge principalmente dal pacchetto Dunkel, messo a punto dal Direttore Generale del GATT nel dicembre del 1991 [3] e che contiene 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.

Accesso ai mercati

La dichiarazione ministeriale del settembre 1986 che ha dato l'avvio all'Uruguay Round conteneva l'impegno a ridurre o ad eliminare i dazi e le barriere non tariffarie. Il negoziato sull'accesso ai mercati riguarda il commercio di prodotti manufatti, di prodotti tropicali e di prodotti basati su risorse naturali. Particolari problemi sono sorti per l'importanza che queste due ultime categorie rivestono per i PVS. Dal punto di vista metodologico è insorta una notevole complicazione nel negoziato, poiché è stato scelto, su insistenza degli Stati Uniti, l'approccio bilaterale basato sul metodo del *"request and offer"* voce doganale per voce doganale, invece di quello basato su una formula aritmetica di riduzione valida per tutte le voci e per tutti le Parti Contraenti.

Il protocollo sull'accesso ai mercati è ancora incompleto, ma conterrà le liste di concessioni di tutti i partecipanti per quanto riguarda i dazi e le misure non tariffarie. La diminuzione prevista nelle aliquote doganali è di circa il 30%, con una riduzione sostanziale dei picchi tariffari, cioè dei dazi pari o superiori al 15% e della *"tariff escalation"*. Il calendario per le riduzioni ipotizzava 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 l'ordine dei 350 miliardi di dollari all'anno nei soli paesi industriali, 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, utilizzando come periodo base gli anni 1986-88, e nel ridurre il loro livello medio

[3] Cfr. *Draft Final Act Embodyng the Results of the Uruguay Round of Multilateral Trade Negotiations*, GATT Doc. MTN.TNC/W/FA del 20 dicembre 1991.

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 entro il 1999 una riduzione del 20%, rispetto al periodo base 1986-88, di tutte le misure di sussidio dei produttori agricoli, tenendo però in considerazione le riduzioni già intraprese dal 1986.

Per le sovvenzioni all'esportazione vengono proposti due tipi di riduzioni, una in termini di valore delle erogazioni, pari al 36%, e l'altra in termini di quantità di prodotti beneficiari delle sovvenzioni, pari al 24%, in un periodo dei sei anni, utilizzando come periodo base gli anni 1986-90.

I paesi in via di sviluppo meno avanzati sono esentati da queste riduzioni, mentre gli altri PVS godono di una maggiore flessibilità nell'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 sul rispetto degli impegni e sull'applicazione delle 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; dall'altro, ed è forse questa la questione principale, non accetta che un elemento essenziale per la riforma della PAC e cioè i contributi diretti agli agricoltori, volti a ridurre la produzione interna e per conseguenza le sovvenzioni all'esportazione necessarie a smaltire le eccedenze, 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.

Nel recente accordo tra la Comunità e gli Stati Uniti raggiunto a Washington il 19 novembre scorso entrambi questi punti sono stati presi in considerazione. Per quanto riguarda il "ribilanciamento" le Parti hanno stabilito di procedere a consultazioni nell'eventualità che le importazioni di sostituti di cereali aumentino fino al punto da minacciare i risultati conseguiti dalle misure prese nel settore dei cereali. Viene poi confermata la riduzione del 20% per i sussidi interni ma gli aiuti diretti agli agricoltori, previsti dalla riforma della PAC, vengono esentati da tale riduzione. Le due Parti si sono inoltre accordate per portare dal 24 al 21% la riduzione delle quantità di prodotti beneficiari di sussidi alle esportazioni, così da consentire alla Comunità di conciliare quanto previsto dalla riforma della PAC con i risultati dell'Uruguay Round. L'accordo prevede inoltre una cosiddetta "*peace clause*" volta ad impedire futuri ricorsi contro le misure di politica agraria ai sensi degli articoli XVI sulle sovvenzioni e XXIII sulla protezione delle concessioni e dei vantaggi, fin quando le disposizioni risultanti dall'Uruguay Round saranno rispettate. Ciò costituirebbe, se tale impostazione venisse trasposta nell'accordo multilaterale, un'accettazione della conformità con il GATT della PAC, come riformata nel maggio del 1992.

Per quanto riguarda infine la disputa sui semi oleosi (colza, girasole e soia) l'accordo stabilisce che la Comunità limiti a 5.128.000 ettari la superficie destinata alla produzione di queste varietà, e che comunque la messa a riposo non sia inferiore al 10%. E' stata invece messa

da parte la richiesta statunitense per un tetto massimo di produzione in termini quantitativi. La coltivazione di semi oleosi a fini non alimentari, come ad esempio per la produzione del bioetanolo, sulle superfici destinate alla messa a riposo è prevista entro limiti specificati. La Comunità procederà inoltre a concessioni tariffarie per 500.000 tonnellate di mais.

La Francia, che rappresenta il maggiore esportatore comunitario di prodotti agricoli, ha manifestato notevoli perplessità circa la compatibilità dell'accordo con la PAC. Ma anche le associazioni dei produttori di soia statunitensi si sono dette insoddisfatte dell'intesa raggiunta. Il compromesso del novembre scorso non sembra dunque aver ancora sbloccato il negoziato.

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, nonché di favorire la liberalizzazione del commercio, che risente ancora fortemente della presenza di significative barriere tariffarie e non, anche al di fuori delle disposizioni del Multifibre. Tale accordo è scaduto nel luglio 1991 ed è stato prorogato per un periodo di diciassette mesi fino al dicembre del 1992 e quindi per altri dodici mesi fino al termine del 1993, nell'attesa che si concluda il negoziato multilaterale.

Il pacchetto Dunkel prevede l'eliminazione delle restrizioni dell'Accordo Multifibre in un periodo transitorio di dieci anni, con un calendario di progressiva integrazione nel GATT e cioè di graduale abolizione del sistema di quote per i vari prodotti. Inoltre ad ognuna delle tre fasi in cui è diviso il periodo transitorio corrisponderà un aumento dei contingenti rispetto alle restrizioni quantitative esistenti. Sono previste una serie di misure di salvaguardia, nonché 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 e la necessità di reprimere la contraffazione dei prodotti.

Misure di salvaguardia

L'accordo proposto in materia di misure di salvaguardia stabilisce le condizioni e le procedure necessarie per l'applicazione dell'art. XIX del GATT e prevede l'istituzione di un comitato specifico per la sorveglianza sulle 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, o 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 precisa 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, così da poter penalizzare i produttori che hanno maggiormente

causato il pregiudizio all'industria nazionale. 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. Oltre tale data le Parti Contraenti possono mantenere in vigore una sola misura fino al termine del 1999. La Comunità ha scelto l'accordo con il Giappone in materia di importazioni di autoveicoli, la cui validità sarà perciò consentita fino al termine concordato.

Nella proposta Dunkel non sono comunque prese in considerazione le misure restrittive che possono essere decise e attuate di concerto tra imprese private. Inoltre va sottolineato che il divieto di porre in essere misure di *voluntary export restraints*, a parte le notevoli difficoltà di applicazione, potrebbe avere l'effetto non voluto di accentuare ancor più la tendenza già in atto ad utilizzare in modo abusivo le misure antidumping, invece di ricondurre gli Stati a far uso di misure di salvaguardia non discriminatorie.

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, tramite ad esempio l'assemblaggio del prodotto nel paese che ha imposto il dazio, riconoscendo la possibilità di azioni in materia, ma solo in circostanze molto determinate.

In tema 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 ed alla ricerca e sviluppo.

Particolari problemi rimangono poiché gli Stati Uniti sono contrari in linea di principio alla categoria dei sussidi consentiti. Molto controverso è inoltre il trattamento da riservare ai sussidi erogati non dai governi centrali ma da varie autorità locali come ad esempio gli stati o le provincie nelle nazioni federali.

Per quanto riguarda il codice sulle barriere tecniche al commercio, attraverso l'adozione del principio della *"proportionality"* si vuole giungere ad un rafforzamento dell'obbligo per le Parti Contraenti di evitare l'introduzione di ostacoli al commercio internazionale non necessari a conseguire i legittimi obiettivi dello standard tecnico. Una importante novità riguarda il riconoscimento del diritto delle Parti Contraenti di introdurre misure per la difesa della salute umana, animale e vegetale e dell'ambiente. In particolare l'accordo proposto contempla anche gli standard che riguardano i metodi di produzione, che hanno assunto grande importanza dal punto di vista della difesa ambientale. Rilevante appare anche il rafforzamento della cooperazione internazionale nel campo della preparazione, adozione e applicazione degli standard, attraverso l'introduzione di un *"code of good practice"* per gli enti di standardizzazione sia pubblici che privati.

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 prevista l'istituzione di 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 (compreso eventualmente quello dell'istanza di appello), evitando in tal modo 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 sull'esecuzione dei rapporti. In caso di mancata esecuzione entro i tempi stabiliti misure di compensazione o la 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 amministrati dalla 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 l'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 alle sole Parti Contraenti che accetteranno tutti gli accordi risultanti dall'Uruguay Round.

Recentemente gli Stati Uniti hanno sollevato alcune perplessità circa la costituzione della MTO, temendo che essa possa costituire un vincolo troppo stringente rispetto al perseguimento della propria politica commerciale.

Misure sugli investimenti che hanno influenza sul commercio (TRIMs)

L'accordo previsto sulle TRIMs si limita a confermare e precisare la proibizione di quelle regolamentazioni riguardanti gli investimenti esteri che sono in contrasto con le regole sul trattamento nazionale e sulla eliminazione delle restrizioni quantitative, come stabilite negli articoli III e XI del GATT ed in particolare le misure che impongono un certo contenuto di merci locali nella produzione, quelle che richiedono il pareggio commerciale obbligando ad utilizzare per le importazioni solo i proventi delle esportazioni, le misure che obbligano a 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 vincolare la capacità dell'investitore di importare e/o esportare liberamente. In tal modo esse da un lato limitano e distorcono il commercio e dall'altro costituiscono un disincentivo per gli investimenti esteri.

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 due anni per i paesi industriali, cinque anni per i PVS e sette 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 influenzano 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)

La difesa dei diritti di proprietà intellettuale costituisce un obiettivo estremamente importante per i paesi industriali, che lamentano perdite annuali di diversi miliardi di dollari a causa dei fenomeni della contraffazione dei prodotti e dell'abuso dei diritti di proprietà intellettuale in svariati settori tra cui quelli chimico, farmaceutico, tessile e abbigliamento, dei prodotti di lusso, audiovisivo, editoriale e dei programmi informatici.

Il pacchetto Dunkel prevede in materia un accordo specifico, accogliendo, sia pure solo formalmente, 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 *Multilateral Trade Organization* e le controversie in materia dovrebbero essere regolate nell'ambito dello stesso sistema di risoluzione delle controversie commerciali, integrato da disposizioni particolari. Viene prevista l'istituzione di un consiglio specifico per la sorveglianza sul funzionamento dell'accordo e per favorire le consultazioni tra le Parti.

Sulle questioni di sostanza le soluzioni adottate sembrano comunque rispondere in larga misura alle aspettative dei paesi industriali. L'accordo introduce in generale il principio della nazione più favorita e del trattamento nazionale, secondo il quale ai cittadini delle altre Parti all'accordo deve essere accordato un trattamento non meno favorevole di quello riservato ai propri cittadini. 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 dieci 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 un'adeguata remunerazione. Per i diritti di autore è prevista una protezione di cinquanta anni. I programmi 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 denominazioni geografiche, in particolare dei prodotti alcolici.

Dal punto di vista dell'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 delle 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 l'obiettivo della liberalizzazione del commercio anche al settore dei servizi,

valutato dal GATT lo scorso anno intorno ai 960 miliardi di dollari, pari a circa il 20% del commercio mondiale. La categoria generale dei servizi comprende svariati settori tra cui le telecomunicazioni, i trasporti, il turismo, i servizi bancari, assicurativi e professionali. Rispetto alle merci i servizi sono sempre rimasti in larga misura al riparo della concorrenza internazionale. Lo sforzo di liberalizzazione in atto potrà perciò dare un importante contributo alla crescita dell'economia mondiale e all'efficienza dei sistemi economici delle Parti Contraenti.

Il GATS costituisce un accordo quadro, certamente non completo, ma di fondamentale importanza, perché stabilisce il principio incondizionato della nazione più favorita aprendo la strada alla liberalizzazione del commercio di servizi su base multilaterale. Le eccezioni alla clausola della nazione più favorita dovranno essere invocate prima dell'adozione dell'accordo ed avranno una durata massima, in linea generale, di dieci anni, con una revisione dopo i primi cinque anni. Non viene invece introdotta come principio generale la libertà di stabilimento, che potrà però derivare a livello settoriale dalle concessioni delle Parti. Anche a tale riguardo perciò una parte fondamentale dell'accordo è costituita dalle liste di impegni iniziali in materia di accesso ai mercati che, come ricordato, sono ancora in corso di negoziazione. Esse stabiliranno la portata della liberalizzazione iniziale.

L'accordo si compone inoltre 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.

Il North American Free Trade Agreement (NAFTA)

Nel panorama delle dispute commerciali sopra accennate e dello stallo dei negoziati multilaterali il fenomeno dell'integrazione regionale continua ad aumentare di importanza. Nonostante il vivo dibattito tra fautori e detrattori degli accordi regionali un consenso unanime sembra oramai emergere sul fatto che il fenomeno non si configura come passeggero, ma è anzi destinato a crescere d'importanza nel prossimo futuro. Appare quindi molto importante che le modalità con cui vengono realizzate le varie esperienze d'integrazione regionale non indeboliscano il fondamentale quadro di riferimento per gli scambi internazionali rappresentato principalmente dall'Accordo Generale, ma anzi costituiscano un esempio di più accentuata liberalizzazione su scala regionale, da riprodurre appena possibile a livello globale.

Tra le recenti svariate iniziative d'integrazione regionale quella certamente più importante è rappresentata dal *North American Free Trade Agreement*, firmato nel dicembre dello scorso anno. L'accordo, che dovrebbe entrare in vigore il 1 gennaio 1994, è certamente di vasta portata se si considera che le tre Parti contraenti, Canada, Messico e Stati Uniti, rappresentano un'area di 360 milioni di abitanti ed oltre 6.000 miliardi di dollari di *output*. I principali benefici dell'accordo dovrebbero derivare da una maggiore crescita economica, più elevati investimenti nonché da un consolidamento delle riforme intraprese già da alcuni anni in Messico. Lo sviluppo dell'economia messicana ha implicazioni particolarmente positive anche per gli Stati Uniti, perché da un lato aumenterà ancora l'importanza di quel mercato come sbocco per le esportazioni statunitensi e dall'altro, riducendosi progressivamente il differenziale nei salari e nel tenore di vita, mitigherà la pressione migratoria e l'agglomerazione industriale nelle zone di confine.

La sorte dell'accordo dipende in larga misura dalla ratifica da parte del Congresso statunitense. La nuova Amministrazione promuove tale ratifica ma si è anche impegnata a concludere preliminarmente almeno altri due accordi complementari in materia di protezione ambientale e di diritti dei lavoratori. Nel Congresso e nell'opinione pubblica statunitense stanno infatti crescendo le preoccupazioni sulla possibilità che le imprese

decidano di localizzarsi ove gli standard ambientali e le regole a protezione dei lavoratori sono meno stringenti e quindi realizzino forme di cosiddetto "dumping ambientale" e "sociale". Esiste inoltre il timore che la concentrazione industriale nelle zone di confine tra Stati Uniti e Messico, ancor più stimolata dall'accordo, ne provochi l'ulteriore degrado ambientale.

Nel prosieguo si darà conto delle principali disposizioni previste dal NAFTA.

Dazi e misure non tariffarie

Oltre il 60% delle tariffe verranno eliminate entro i primi cinque anni. Le rimanenti verranno abolite entro dieci anni o quindici per alcuni prodotti sensibili. La media dei dazi messicani è ora di circa il 10%, oltre il doppio di quella statunitense. L'accordo prevede inoltre l'eliminazione dei contingenti e delle licenze all'importazione, fatte salve quelle necessarie per motivi sanitari.

Per quanto riguarda il commercio di prodotti agricoli tra USA e Messico, l'accordo prevede l'eliminazione di tutte le barriere in un periodo di 15 anni, ma circa il 50% del commercio avverrà liberamente già al momento dell'entrata in vigore del NAFTA. Le restrizioni quantitative verranno eliminate gradualmente con l'introduzione di contingenti tariffari, che prevedono limitati quantitativi di importazioni sottoposti a tariffa nulla o bassa, superati i quali si applicano tariffe più elevate. Tali contingenti tariffari verranno eliminati in un periodo tra i dieci e i quindici anni. La liberalizzazione del commercio agricolo tra Stati Uniti e Canada continuerà secondo le modalità previste dal *Canada-U.S. Free Trade Agreement*. Un accordo separato si occupa della liberalizzazione tra Canada e Messico.

Durante il periodo transitorio è prevista la possibilità di introdurre misure di salvaguardia nel caso in cui le importazioni di una merce che beneficia di riduzioni tariffarie in seguito all'accordo aumentino in misura tale da provocare un danno all'industria nazionale di una delle Parti contraenti. L'accordo non modifica le legislazioni nazionali in materia di diritti antidumping e compensativi, ma prevede che le misure siano esaminate da *panels*, ove entrambe le parti in causa sono rappresentate.

Regole d'origine

Dato che l'accordo prevede la creazione di una zona di libero scambio, sprovvista quindi di una tariffa esterna comune, è particolarmente importante evitare deviazioni di traffico attraverso il paese che presenta il dazio minore. I benefici delle riduzioni tariffarie sono in tal modo riservati alle merci originarie dei tre paesi contraenti. La regola generale è basata sul principio della trasformazione sostanziale per cui una merce, anche se contiene pezzi e componenti importati, assume l'origine del paese in cui ha subito l'ultima trasformazione tale da farle mutare la voce doganale di appartenenza. Sono state comunque inserite regole speciali e più stringenti per i prodotti tessili, i computer e gli autoveicoli. Per questi ultimi è necessario un contenuto di prodotto locale pari almeno al 62,5% per poter essere qualificati come originari dell'area NAFTA.

Commercio di servizi e investimenti

L'accordo introduce la clausola della nazione più favorita ed il principio del trattamento nazionale nel commercio di servizi tra le tre Parti contraenti. E' inoltre previsto che la residenza

non sia considerata un requisito per poter erogare servizi. Particolarmente importante sarà l'apertura del mercato messicano dei servizi e delle apparecchiature per telecomunicazioni, stimato in sei miliardi di dollari. Banche ed imprese di servizi finanziari canadesi e statunitensi potranno inoltre stabilire nel mercato messicano affiliate sotto il loro completo controllo, soggette a misure transitorie che saranno eliminate entro il 2000. La liberalizzazione nel settore delle assicurazioni, valutato il 3,5 miliardi di dollari, sarà introdotta tra il 1996 e il 2000.

Per quanto riguarda gli investimenti il trattamento nazionale è previsto nella maggioranza dei casi. Saranno inoltre eliminati una serie di *performance requirements* tra cui quelli che impongono livelli minimi di esportazioni o la preferenza per gli *inputs* locali. Gli investitori originari delle Parti contraenti potranno liberamente convertire e trasferire la valuta locale in valuta estera per le operazioni relative all'investimento.

Diritti di proprietà intellettuale

L'accordo prevede l'obbligo per le Parti contraenti di concedere brevetti per le innovazioni sia di prodotto che di processo, comprese le invenzioni di specialità farmaceutiche. E' richiesta anche la protezione dei diritti d'autore per i programmi per computer e le compilazioni di dati. Sono inoltre protetti i marchi, i segreti commerciali e le topografie dei circuiti integrati. L'elevato livello di protezione che verrà a realizzarsi nell'area costituirà un importante vantaggio per le imprese dei settori ad alta tecnologia, ma anche di quelli dei prodotti di consumo e dello spettacolo, che sono molto dipendenti dalla possibilità di sfruttare i propri diritti di proprietà intellettuale.

Misure di protezione ambientale

Le Parti contraenti in generale si sono impegnate ad applicare l'accordo in modo coerente con le esigenze di protezione ambientale. In particolare è stabilito che le Parti non ridurranno gli standard sanitari, di sicurezza o ambientali al fine di attrarre gli investimenti. L'accordo comunque ribadisce il diritto di ciascuna Parte di decidere autonomamente il livello di protezione ambientale e della salute umana, animale e vegetale ed i conseguenti standard e normative, anche se più stringenti di quelli riconosciuti internazionalmente.

3.2 POLITICHE COMMERCIALI E POLITICHE DELLA CONCORRENZA

Come si è notato nel paragrafo precedente, le relazioni economiche internazionali continuano ad essere caratterizzate dalla presenza di aspri conflitti commerciali dovuti al persistere di importanti barriere e distorsioni al libero svolgersi della concorrenza a livello internazionale. Se è certo che una positiva conclusione dell'Uruguay Round potrebbe contribuire in modo rilevante a rimuovere molte delle barriere e distorsioni tuttora esistenti, è pur vero che alcune delle frizioni commerciali che già da alcuni anni si sono manifestate trovano radici in problematiche che vanno ben al di là dei temi in discussione nell'Uruguay Round.

La globalizzazione dell'economia mondiale ha infatti profondamente modificato il contesto che ha ispirato le politiche commerciali nazionali, sia di tipo protezionistico che liberistico. La globalizzazione delle attività imprenditoriali e dei mercati ha prodotto un forte aumento del commercio intra-industriale ed intra-aziendale. Una quota sempre più rilevante

del commercio mondiale riguarda merci appartenenti alla stessa categoria, proprio a motivo delle strategie delle imprese che decidono di localizzare le varie fasi del processo produttivo in paesi differenti. Se tali strategie implicano, ad esempio, il ricorso a subfornitori esteri, ciò dà luogo ad un aumento del commercio intra-industriale; se invece il fenomeno rimane all'interno di un gruppo multinazionale di imprese ciò provoca anche un aumento del commercio intra-aziendale.

Le decisioni sulla localizzazione delle varie attività imprenditoriali sono ispirate da diverse motivazioni, tra cui i costi relativi della manodopera, la dotazione di lavoratori specializzati, i costi e la disponibilità delle fonti di energia, la vicinanza ai principali mercati, ad imprese complementari o a centri di ricerca. Questi fattori, che in passato hanno contribuito a creare i vantaggi comparati e la specializzazione nella produzione di merci, oggi contribuiscono a determinare i vantaggi comparati e la specializzazione nella realizzazione di specifiche fasi produttive ed attività imprenditoriali. Appare dunque evidente che politiche commerciali protezionistiche che si propongano di regolamentare i traffici commerciali internazionali con i tradizionali strumenti, oltre ad essere dannose, risultano anche inadatte a raggiungere i fini che si prefiggono. Le politiche commerciali liberistiche invece, per motivi analoghi, sono incapaci da sole di assicurare il libero svolgersi della concorrenza internazionale tra *global corporations*[4].

Estremamente importanti sono infatti divenute una serie di politiche, tradizionalmente considerate a rilevanza soprattutto interna, come le politiche industriali, tecnologiche e della ricerca, degli investimenti e della concorrenza. Le divergenze che esistono nelle scelte e negli approcci seguiti dai vari paesi in questi campi, più che i soli indirizzi di politica commerciale strettamente intesa, hanno dato luogo a svariate tensioni, definite anche come *"system frictions"*[5], che si mescolano ma vanno anche oltre le dispute provocate dal fenomeno del protezionismo commerciale.

Sempre più intensa sta inoltre crescendo la percezione che le stesse strategie delle imprese possano significativamente influire sulla natura della concorrenza internazionale. Le cosiddette *"Restrictive Business Practices"* possono infatti facilmente sommarsi alle misure di tipo protezionistico adottate dai governi, o ad esse sostituirsi nel momento in cui prevalgono le scelte di liberalizzazione, frustrandone gli effetti. Molti e variegati sono gli esempi di tali pratiche, che vanno dalle barriere all'entrata generate dall'integrazione verticale tra produzione e distribuzione, alle pratiche escludenti nel *procurement* di gruppo, al boicottaggio, alle varie forme di collusione, agli accordi tra imprese ed associazioni di imprese per la restrizione del commercio internazionale. Le preoccupazioni per tali pratiche, va ricordato, non sono del tutto nuove. Già la Carta dell'Avana del 1948, di cui solo l'Accordo Generale è oggi sopravvissuto, conteneva un capitolo dedicato a regolare queste fattispecie.

In questo contesto il dibattito internazionale si sta focalizzando su alcune nuove nozioni. Una di esse, di particolare importanza per le strategie delle "*global corporations*", è quella di *"effective market access"* che, seppure ancora non precisamente definita, sta assumendo un rilievo crescente. Le *"global corporations"*, che competono a livello planetario in un ambiente caratterizzato da frequenti innovazioni tecnologiche, sono spinte a cercare accesso o presenza nei principali mercati della Triade, per meglio sfruttare le economie di scala e di gamma, per rispondere più prontamente alle esigenze dei consumatori, che sempre più richiedono la personalizzazione dei prodotti e la fornitura di servizi post-vendita, nonché per attingere a varie fonti di tecnologia, non ultime quelle derivanti dai programmi sovvenzionati dai governi

[4] Cfr. S.Ostry, "*Governments and Corporations in a Shrinking World: Trade and Innovation Polices in the United States, Europe, and Japan*", Council on Foreign Relations Press, New York, 1990.
[5] Cfr. S.Ostry, "Exploring the Policy Options for the 1990's", in OECD Forum for the Future, "*Support Policies for Strategic Industries: Systemic Risks and Emerging Issues*", OECD, Paris, 1991; OECD "*Technology in a Changing World*", OECD, Paris, pp. 13-35.

nazionali. L'accesso effettivo ad un mercato con i propri prodotti, così come l'insediamento in un mercato attraverso un investimento diretto, costituiscono dunque elementi centrali per le strategie imprenditoriali globali e sono ampiamente influenzati da tutta una serie di regolamentazioni e politiche interne (basti pensare alle politiche che si propongono di incentivare gli investimenti e allo stesso tempo scoraggiano le importazioni) e da altri fattori istituzionali e strutturali. Non meno importanti sono però le interazioni ed i conflitti con strategie poste in essere dai concorrenti, sia locali che di paesi terzi, sui mercati ai quali si vuole accedere.

Un'altra importante nozione che viene sovente evocata è quella di *"strategic dumping"*. Essa si riferisce a quelle strategie di impresa mirate ad acquisire quote di mercati esteri attraverso la *"cross-subsidization"* delle esportazioni in dumping con gli extra-profitti estratti sul mercato domestico, rese possibili sia da pratiche di collusione tra imprese, sia anche da misure di protezione del mercato stesso, volte ad impedire ogni possibilità di reimportazione delle merci esportate in dumping.

Le nozioni di *"effective market access"*, sia con le esportazioni sia attraverso l'investimento diretto, e di *"strategic dumping"* sono dunque collegate. Esportazioni ed investimenti non possono più essere considerati alternativi ma debbono essere visti come complementari. Ogni strategia che tenti di impedire l'accesso effettivo ad un mercato, deve, perciò, bloccare l'ingresso sia alle merci che agli investimenti. Il dumping strategico, poi, per avere successo, presuppone una effettiva restrizione del *market access* attraverso misure pubbliche a carattere protezionistico e/o pratiche private di tipo anticoncorrenziale, che limitino la concorrenza sul mercato locale.

Come appare evidente, le politiche commerciali, le politiche industriali e tecnologiche interne e le politiche della concorrenza, tutte insieme, contribuiscono a definire il quadro normativo nel quale si svolge la concorrenza internazionale tra *"global corporations"*. Cruciali comunque appaiono da un lato la politica della concorrenza, soprattutto per il suo ruolo nel combattere le pratiche anticoncorrenziali dalle imprese, e dall'altro la politica commerciale, se volta a garantire il libero svolgersi degli scambi internazionali. Date comunque le ricordate differenze negli approcci seguiti dai vari paesi, particolarmente utile sarà lo sforzo, sia a livello nazionale che multilaterale, di rendere coerenti le diverse politiche, anche attraverso la negoziazione di un quadro normativo internazionale, con l'obiettivo di eliminare tutte le misure distorsive della concorrenza, così da favorire il raggiungimento della massima efficienza e benessere a livello globale.

Tradizionalmente le politiche commerciali volte alla liberalizzazione degli scambi si sono indirizzate allo smantellamento delle barriere tariffarie e non tariffarie che impediscono e distorcono la concorrenza. Tali politiche sono state perseguite 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 rilevante 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. Come si è ricordato, la politica commerciale deve dunque prendere in considerazione, ed in un certo senso comprendere, anche tutte quelle misure estranee alla sua tradizionale area di competenza che tuttavia esplicano effetti sulla concorrenza a livello internazionale tra produttori di nazionalità diversa. L'obiettivo di una politica commerciale liberistica è conseguentemente quello di eliminare tutte le misure distorsive della concorrenza a livello internazionale.

La politica della concorrenza è stata invece tradizionalmente volta ad assicurare l'efficiente funzionamento dei mercati attraverso controlli sulle pratiche anticoncorrenziali delle imprese e sui cambiamenti nelle strutture dei mercati tali da ridurre la concorrenza. Ciò con particolare attenzione alla necessità di difendere gli interessi dei consumatori.

Gli obiettivi della politica commerciale e della politica della concorrenza sono dunque fondamentalmente simili e coerenti, poiché entrambe sono volte a rimuovere le barriere imposte all'accesso ai mercati sia dai privati sia dai governi. Ma una politica commerciale

liberistica, se è una condizione necessaria per un mercato nazionale concorrenziale ed efficiente, non è condizione sufficiente. E' infatti necessario anche il supporto di una politica della concorrenza capace di assicurare che le barriere che vengono progressivamente rimosse attraverso i negoziati multilaterali non siano sostituite da pratiche anticoncorrenziali delle imprese od anche da nuove misure interne "catturate" a fini protezionistici. La politica della concorrenza, inoltre, assicurando che il fenomeno delle concentrazioni e dei collegamenti tra imprese si svolga secondo i principi dell'efficienza, anche dinamica, può dare un contributo essenziale affinché non si creino, o si rimuovano, gli ostacoli all'effettivo accesso al mercato nazionale da parte delle imprese estere.

Parallelamente una politica commerciale volta alla liberalizzazione degli scambi internazionali può sostenere lo sforzo di favorire e preservare un mercato nazionale concorrenziale attraverso il contributo che le importazioni e gli investimenti diretti esteri danno nel disciplinare i comportamenti e le politiche di prezzo delle imprese nazionali. E' chiaro infatti che strategie collusive sono spesso rese meno efficaci dalla presenza di agguerriti concorrenti stranieri. Inoltre dal punto di vista strutturale una effettiva liberalizzazione commerciale allarga il "mercato di riferimento", contribuendo a diminuire i pericoli che per il processo concorrenziale derivano da fenomeni di intensa concentrazione sul mercato nazionale.

Finora si è ricordato come l'interazione tra politica della concorrenza e politica commerciale sia generalmente positiva, data la fondamentale comunanza degli obiettivi. Ma è pur vero che spesso alle due politiche vengono assegnati obiettivi diversi e discordanti, che non mancano di creare incoerenze nell'azione e conflitti nei risultati. La politica commerciale è sovente chiamata a proteggere settori "sensibili" dalla concorrenza estera, in tal modo infliggendo notevoli costi ai consumatori, riducendo la concorrenza nel sistema economico e di fatto ritardando l'inevitabile e necessario processo di aggiustamento strutturale.

Le azioni antidumping sono sovente "catturate" a scopi protezionistici. Le modalità con cui vengono calcolati i margini di dumping e il danno all'industria nazionale sono spesso volte ad accrescerne l'entità, per proteggere i produttori interni e non per salvaguardare la concorrenzialità del mercato, di cui invece si preoccupa la politica della concorrenza quando cerca di reprimere i fenomeni di *predatory pricing*. Inoltre l'imposizione di prezzi minimi per le merci estere, che di fatto deriva dall'imposizione di diritti antidumping, favorisce la collusione e gli accordi per la fissazione del prezzo.

Sovvenzioni statali sono inoltre spesso assegnate nel tentativo di promuovere i settori cosiddetti "strategici". A parte le difficoltà ed i dubbi circa l'efficacia di una tale politica, essa può inoltre dar luogo a fenomeni di cartellizzazione. Anche l'utilizzazione di *Voluntary Export Restraints* induce alla collusione tra le imprese esportatrici ed al sorgere di extra-profitti sul mercato nazionale. Va infine sottolineato che tutte le misure in vario modo distorsive dei flussi di commercio internazionale hanno allo stesso tempo un impatto sugli investimenti diretti esteri che, si è in precedenza ricordato, sono ormai in larga misura complementari agli scambi di merci.

Anche la politica della concorrenza, a sua volta, può però distorcere i flussi internazionali di commercio o d'investimento. Notevoli frizioni tra partner commerciali possono insorgere a causa delle differenze nelle politiche e legislazioni sulla concorrenza o nella severità con cui le regolamentazioni sono applicate. Queste problematiche, estremamente rilevanti ad esempio nei casi di *"strategic dumping"* sopra richiamati, sono state lungamente discusse a livello bilaterale tra Stati Uniti e Giappone nell'ambito dei negoziati denominati *Structural Impediments Initiative*. Inoltre vanno ricordati i possibili effetti distorsivi a livello internazionale delle varie esenzioni che sono previste in numerosissime legislazioni nazionali sulla concorrenza. Tali esenzioni, sostanzialmente motivate dall'obiettivo di conferire un vantaggio alle imprese nazionali, di solito riguardano i cartelli all'esportazione, le *joint ventures* a fini di ricerca e sviluppo e gli accordi di distribuzione esclusiva, che contribuiscono a segmentare i mercati di

specifici prodotti. Inoltre le regolamentazioni sulle concentrazioni, o l'applicazione che ne viene data, possono anche essere uno strumento per favorire la creazione di *"national champions"*, pur al prezzo di una distorsione della concorrenza sul mercato nazionale e/o internazionale. Va infine sottolineato come l'approccio quasi esclusivamente nazionale delle politiche della concorrenza, ad eccezione del fenomeno comunitario, sia in se stesso, a fronte di un'economia mondiale e di imprese sempre più globalizzate, una potenziale fonte di inefficienza, poiché oggi, molto più spesso che nel passato, i problemi della concorrenza trascendono le singole economie e quindi richiedono approcci multilaterali , o quantomeno coordinati, tra le varie autorità nazionali.

3.3 POLITICA COMMERCIALE E POLITICA DELLA CONCORRENZA NELLA COMUNITA' EUROPEA

Il 1992 costituisce certamente un anno emblematico per il processo di completamento del mercato interno. Esso infatti rappresenta la scadenza, ma certamente non il punto di arrivo, del programma avviato con la pubblicazione del Libro Bianco nel 1985. Il mercato interno è chiaramente definito dall'articolo 8A del Trattato CEE come "uno spazio senza frontiere interne, nel quale è assicurata la libera circolazione delle merci, delle persone, dei servizi e dei capitali." Lo sforzo che la Comunità sta compiendo nella realizzazione di questo programma costituisce certamente un elemento essenziale per la promozione della competitività dell'industria europea. Ma ciò che appare sempre più evidente è che tra competitività e concorrenza esiste un legame strettissimo per cui il perseguimento della prima non può essere disgiunto dalla promozione della seconda. Tre sono le politiche comunitarie che, operando in modo sinergico, sono specificamente volte ad assicurare la concorrenza nella Comunità: la politica di completamento del mercato interno, la politica della concorrenza e la politica commerciale "aperta".

Il completamento del mercato interno con l'abolizione delle rimanenti barriere pubbliche al commercio ed al movimento dei fattori produttivi comporterà un inevitabile e benefico aumento della concorrenza. La realizzazione di uno spazio senza frontiere ha richiesto una serie di importanti iniziative ed atti normativi volti alla eliminazione delle barriere fisiche, come i controlli sui prodotti e sulle persone, di quelle tecniche - tramite una nuova impostazione per l'armonizzazione tecnica basata sul mutuo riconoscimento e tramite la liberalizzazione degli appalti pubblici - ed ancora di quelle fiscali e di tutta una serie di restrizioni quantitative ancora esistenti a livello nazionale in vari settori, tra cui gli autoveicoli, i prodotti elettronici di consumo, il tessile e abbigliamento. Tutto ciò aumenterà e sta già aumentando il grado di concorrenza nella Comunità grazie sia all'incremento del numero dei concorrenti, almeno in alcuni settori, dovuto all'eliminazione delle barriere all'accesso, sia alla diminuzione del potere di mercato delle imprese locali, a seguito della rimozione delle restrizioni quantitative sulle importazioni, sia alla riduzione dei prezzi delle merci importate, grazie ai minori costi consentiti dalla eliminazione delle barriere e delle differenti regolamentazioni nazionali.

Ma appare chiaro che la piena realizzazione ed il buon funzionamento del grande mercato richiedono anche una efficace politica della concorrenza, sia per evitare che le imprese ristabiliscano, direttamente o attraverso l'aiuto dei governi nazionali, le barriere che la realizzazione del mercato unico ha via via eliminato, sia per esporre alla concorrenza i settori che sono tuttora oggetto di forti regolamentazioni. In modo estremamente sintetico e non esaustivo si possono identificare i principali aspetti della politica della concorrenza comunitaria nella lotta contro gli accordi restrittivi, nella deregolamentazione e nel controllo sulle concentrazioni e sugli aiuti di stato.

Gli articoli 85 e 86 del Trattato di Roma hanno costituito fin dall'inizio importanti

strumenti per l'unificazione dei mercati comunitari. In base all'articolo 85 sono stati fermamente combattuti tutti gli accordi che comportano limitazioni territoriali all'attività delle imprese o che servono a ripartire i mercati, le intese volte alla fissazione del prezzo o alla limitazione della produzione, ma anche vari tipi di intese verticali, come gli accordi di approvvigionamento esclusivo o di distribuzione esclusiva. Parimenti l'abuso di posizione dominante, considerato dall'articolo 86, e cioè quella situazione in cui l'impresa è capace di esercitare sul mercato un'influenza preponderante, essendo in grado di agire senza tener conto delle reazioni dei concorrenti, è stato efficacemente attaccato dalla Commissione. Tutte queste pratiche sono infatti considerate come dannose, non solo per le inefficienze di cui sono fonte, ma anche perché costituiscono un ostacolo nella realizzazione del processo di integrazione comunitario.

Una tale preoccupazione è venuta progressivamente crescendo, come dimostrano le pesantissime ammende recentemente inflitte dalla Commissione [6] ad imprese che, abusando della loro posizione dominante ed attraverso accordi per la spartizione dei mercati, di fatto mettono in pericolo la realizzazione del mercato unico.

Particolarmente dannose possono inoltre rivelarsi le limitazioni territoriali scaturenti da taluni accordi di distribuzione, quando danno ai rivenditori il monopolio delle vendite all'interno di un'area geografica e li sottraggono alla concorrenza derivante dalle importazioni parallele. In tal modo i consumatori che risiedono nella zona assegnata ad un rivenditore, non potendo acquistare al di fuori di tale zona prodotti offerti a condizioni più favorevoli, sono di fatto privati della possibilità di trarre vantaggio dal mercato unico. La Commissione è spesso intervenuta nei confronti di accordi che consentivano al produttore di bloccare le importazioni parallele nella Comunità. Essi infatti tendono a rendere impossibile l'arbitraggio e quindi contribuiscono a mantenere le forti differenze di prezzo che si riscontrano tra i paesi membri ad esempio nei prodotti farmaceutici, nelle apparecchiature per le telecomunicazioni e negli autoveicoli, ben al di là di quanto ragionevolmente prevedibile per motivi economici.

Nel disciplinare gli accordi restrittivi della concorrenza la Comunità è consapevole delle sfide che la sempre maggiore velocità dell'innovazione e l'evoluzione dei mercati pongono alle imprese. Esse sono spesso indotte a collaborare ad esempio attraverso *cooperative joint ventures*. Ma tali collegamenti, se sono capaci di promuovere l'innovazione e di rafforzare la competitività delle imprese coinvolte, possono anche essere veicoli per la divisione del mercato, la collusione nella fissazione dei prezzi o il rafforzamento delle barriere all'entrata. La Commissione perciò, pur avendo assunto un atteggiamento favorevole verso tali forme di cooperazione tra imprese, rimane pur sempre vigile affinché non ne discendano effetti negativi.

Il programma di completamento del mercato unico è anche un importante esercizio di deregolamentazione volto ad aumentare le opportunità per le imprese di competere su tutti i mercati comunitari. Ciò soprattutto in alcuni settori come i trasporti, l'energia o le telecomunicazioni finora largamente al riparo dalle forze della concorrenza. Nella regolamentazione degli appalti pubblici e dei monopoli statali nei servizi pubblici la politica della concorrenza potrà dare un contributo molto importante. Lo stesso vale per vari altri settori di servizi tra cui in particolare quelli bancari e assicurativi. In tali settori spesso si pone il problema dei limiti alla cooperazione tra concorrenti, in particolare laddove tale cooperazione possa diminuire la possibilità di altre imprese, incluse quelle che vogliono entrare sul mercato, di accedere alle infrastrutture produttive, ad esempio le reti, o ai canali distributivi.

Il controllo sugli aiuti di Stato svolge la funzione essenziale di far sì che i successi conseguiti in altri campi per eliminare le forme di protezionismo costituite dagli ostacoli fisici, tecnici

[6] Cfr. le decisioni nei casi Tetra Pak in GU L 72 del 18 marzo 1992 e Carbonato di sodio - Solvay, ICI in GU L 152 del 15 giugno 1991 che hanno previsto ammende rispettivamente di 75 e 48 milioni di ecu.

e fiscali agli scambi non vengano vanificati dalle distorsioni indotte dalle sovvenzioni pubbliche. Nel suo terzo rapporto sugli aiuti di Stato la Commissione nota che, seppur in diminuzione rispetto al periodo 1986-88, gli aiuti rimangono ad un livello molto elevato, pari a 89 miliardi di ecu in media nel triennio 1988-90. Per quanto riguarda la ventilazione settoriale, il settore manifatturiero riceve il 40% del totale rilevato, pari a 36 miliardi di ecu, i trasporti il 29%, le miniere di carbone il 18% ed i prodotti trasformati dell'agricoltura e della pesca il 13%. L'Italia è tra i maggiori erogatori di aiuti di Stato. Oltre ad avere evidenti effetti negativi sui bilanci pubblici dei paesi membri, le sovvenzioni possono distorcere la concorrenza sul mercato e ritardare l'aggiustamento strutturale, in effetti contribuendo ad aggravare la situazione dei settori a cui sono destinati. L'esperienza comunitaria e quella degli altri paesi industriali invece dimostra che la concorrenza costituisce lo stimolo più efficace affinché le imprese rimangano dinamiche, innovative, attente al mercato ed alla qualità delle merci e dei servizi prodotti, pur nella ricerca del massimo contenimento dei costi. Va comunque ricordato che in alcuni casi gli aiuti di Stato svolgono un ruolo molto importante anche per il perseguimento degli obiettivi propri di altre politiche comunitarie, soprattutto quando si sia in presenza di esternalità o fallimenti del mercato. La Commissione ha, ad esempio, mantenuto un atteggiamento favorevole nei confronti degli aiuti allo sviluppo regionale, alla ricerca e sviluppo, alla formazione, alla protezione ambientale, pur vigilando affinché gli effetti negativi sulla concorrenza indotti da tali aiuti siano proporzionati alle disfunzioni del mercato che si propongono di compensare ed agli obiettivi che contribuiscono a realizzare.

Infine la politica della concorrenza si occupa di valutare l'impatto che le concentrazioni di dimensione comunitaria possono avere sulla concorrenza. "Le concentrazioni di imprese possono rispondere ad una logica di efficacia economica, consentendo un migliore sfruttamento delle economie di scala e di apprendimento, e possono quindi contribuire all'adeguamento della struttura dell'industria comunitaria ai problemi posti dall'integrazione del mercato interno e dalla mondializzazione dell'economia. L'industria deve tuttavia mantenere una struttura concorrenziale, ossia un contesto nel quale le imprese europee siano costrette a dare il meglio di sé ed i consumatori europei abbiano la possibilità di partecipare ai benefici del grande mercato. Occorre quindi impedire il rafforzamento o la costituzione di posizioni dominanti, che rappresentano reazioni difensive e negative al processo di apertura avviato dal completamento del mercato interno o sono comunque risposte alla globalizzazione dell'economia che non garantiscono il mantenimento di una concorrenza effettiva all'interno stesso della Comunità" [7]. Particolarmente importante è anche valutare come strategie di impresa che alterino la struttura del mercato comunitario possano dar luogo a barriere all'accesso per nuovi concorrenti anche stranieri.

In questo contesto la Comunità si è dotata nel 1989, dopo quasi venti anni di dibattito, di uno strumento per il controllo delle concentrazioni. In questo periodo il grado di oligopolio dell'industria europea è considerevolmente aumentato. Negli anni sessanta la differenza nella *performance* delle imprese europee rispetto a quelle statunitensi era attribuita all'insufficiente dimensione delle imprese europee. Ne derivò un incoraggiamento alla concentrazione anche attraverso una politica della concorrenza piuttosto permissiva. Ma la frammentazione del mercato interno, che ha poi spinto la Commissione a lanciare il programma di completamento del mercato unico, non ha consentito che la concorrenzialità del mercato si sviluppasse parallelamente alla sua concentrazione. In molti casi le fusioni degli anni sessanta generarono dunque dei *national champions* dotati di potere di mercato ma spesso incapaci di rispondere agli *shocks* degli anni settanta. La globalizzazione dell'economia mondiale e l'emergere dei paesi di nuova industrializzazione ha reso ancora più evidente l'importanza di non focalizzare

[7] Cfr. Commissione delle Comunità Europee, "*XXI Relazione sulla politica di concorrenza 1991*", Bruxelles-Lussemburgo, 1992, p. 20.

l'attenzione su preoccupazioni di efficienza statica e di dimensione ma di guardare all'innovazione ed alla necessità di mutare la propria specializzazione, in funzione dei cambiamenti nella distribuzione dei vantaggi comparati tra paesi e della divisione internazionale del lavoro. Allo stesso tempo appare importante valutare l'impatto delle barriere all'entrata ed all'uscita introdotte dalle imprese per mantenere il loro potere di mercato e dagli stati per proteggere presunti interessi nazionali.

Nel considerare i costi e benefici della concentrazione nei vari settori un elemento estremamente importante è il grado di penetrazione delle importazioni[8]. Ciò chiaramente sottolinea l'importanza di una politica commerciale "aperta" per la realizzazione di un mercato concorrenziale. I guadagni in termini di efficienza statica e dinamica e quindi di competitività attesi dal programma di completamento del mercato unico si potranno compiutamente realizzare solo in presenza di una effettiva concorrenza sui prezzi, sulla qualità, sulla gamma e sull'innovazione. A tal fine una politica commerciale "aperta" diviene una fondamentale componente della politica della concorrenza. Le importazioni effettive ma anche potenziali hanno un rilevante effetto di disciplina sui margini di profitto[9] che appare necessario per mantenere la concorrenzialità del mercato e la competitività dell'industria comunitaria, che in seguito al programma di completamento del mercato interno ha visto ancora aumentare il suo grado di concentrazione.

Come si è ricordato tale programma, attraverso la riduzione dei costi derivanti dalle barriere fisiche e tecniche, l'eliminazione delle quote nazionali e delle restrizioni nelle commesse pubbliche, può certamente dare un contributo fondamentale affinché la politica commerciale comunitaria si indirizzi verso una sempre maggiore apertura e liberalizzazione. In particolare per quanto riguarda le restrizioni quantitative nazionali, esse sono destinate a scomparire in coincidenza con l'eliminazione dei controlli fisici delle merci alle frontiere. Di conseguenza sono fortemente diminuite nel 1992 le misure di protezione ex art. 115 del Trattato di Roma, che consentono di impedire l'accesso al mercato di un paese membro di merci, soggette a quote nazionali, importate da un altro stato membro. Il totale dei ricorsi, pari a 112 nel 1990 e ad 81 nel 1991, è passato a 19 nel 1992. Le misure autorizzate, che nel 1990 e 1991 erano state rispettivamente di 79 e 48, sono scese ad un totale di 7. Esse hanno riguardato gli autoveicoli, i motocicli e talune calzature, nonché, nel settore agricolo, le banane. Lo stesso *trend* si può osservare per le misure di sorveglianza intra-comunitaria che sono passate da 335 nel 1990 a 185 nel 1991, mentre 52 misure sono state autorizzate nel primo semestre del 1992 e soltanto 6 nel secondo.

Fondamentale è che la stessa impostazione sia estesa anche ad altre misure e regolamentazioni che hanno un impatto altrettanto importante sul grado di apertura della politica commerciale e di conseguenza sulla possibilità per l'industria europea di operare in un ambiente concorrenziale che stimoli la sua competitività e faciliti l'aggiustamento strutturale. Gli standard, anche per i servizi, e la normativa tecnica sono regolamentazioni che facilmente si prestano ad essere utilizzate come barriere non tariffarie. Gli aiuti di Stato hanno parimenti la capacità di essere impiegati in chiave protezionistica. Gli accordi di autolimitazione delle esportazioni sono strumenti che dichiaratamente riducono la concorrenza nei settori dove vengono utilizzati. Le misure antidumping, che sono state originariamente concepite come azioni a difesa di una leale concorrenza, possono di fatto trasformarsi in strumenti per colpire i concorrenti esteri più competitivi e proteggere i produttori locali. In alcuni casi si può giungere poi alla paradossale situazione in cui le imprese straniere accusate di dumping sono le stesse che proprio per le loro capacità concorrenziali sono oggetto di investimenti diretti provenienti dal paese che si dichiara danneggiato dal dumping.

---

[8] Cfr. A. Jacquemin, P. Buigues, F. Ilzkovitz, "Concentrazione orizzontale, fusioni e politica della concorrenza nella Comunità europea", in *Economia Europea*, n.40, 1989.

[9] Cfr. A. Jacquemin, A Sapir, *"The Discipline of Imports in the European Market"*, in J. de Melo, A. Sapir (a cura di), Trade Theory and Economic Reform, Basil Blackwell, Cambridge, Mass., 1991, p. 154-162.

Le varie azioni di politica commerciale a cui si è accennato possono anche essere motivate da esigenze di reciprocità. Esse cioè possono mirare a favorire l'accesso delle imprese europee su mercati terzi secondo le stesse modalità che la Comunità assicura alle imprese originarie di questi paesi. Si può perciò ad esempio ipotizzare un uso strategico delle misure antidumping per rispondere alle pratiche di dumping strategico di cui si è accennato nel precedente paragrafo. Ma non va dimenticato che tali scelte comportano importanti distorsioni della concorrenza, i cui costi andrebbero preventivamente valutati. Infatti spesso la perdita di competitività delle imprese ha molto più a che fare con l'insufficiente concorrenzialità del mercato in cui esse operano, che non con le restrizioni all'accesso nei mercati terzi. Il settore automobilistico della Comunità è probabilmente un esempio tipico in cui la perdita di competitività dell'industria europea è più da ascriversi alle restrizioni imposte alla pressione concorrenziale derivante dalle importazioni giapponesi, che non alle difficoltà di accesso che i produttori comunitari incontrano sul mercato nipponico.

3.4 LA POLITICA COMMERCIALE REGIONALE DELLA COMUNITA' EUROPEA

Il processo di integrazione economica regionale della Comunità ha fatto registrare tra il 1992 e l'inizio del 1993 alcuni importanti sviluppi. L'accordo sulla creazione dello Spazio economico europeo (SEE), dopo essere stato firmato il 2 maggio 1992, tra la Comunità, i suoi paesi membri ed i paesi EFTA, ed essere stato rigettato, in seguito a referendum, da uno dei paesi firmatari, la Svizzera, è stato modificato nel marzo scorso per mezzo di un protocollo che apporta i necesssari aggiustamenti per tener conto del fatto che quest'ultima non entrerà a far parte del SEE, almeno per il momento. L'entrata in vigore dell'accordo dovrebbe avvenire nella seconda metà del 1993. La Comunità ha inoltre firmato tra la fine dello scorso anno e l'inizio di questo due nuovi accordi "europei" di associazione con la Romania e la Bulgaria. Nell'attesa che tali accordi siano ratificati ed entrino in vigore le Parti hanno concluso degli accordi provvisori sul commercio e sulle misure di accompagnamento.

Lo Spazio economico europeo

La creazione del SEE costituisce un importante progresso nel processo di integrazione economica in Europa. L'obiettivo dell'accordo è di creare uno spazio integrato, dinamico ed omogeneo, basato su norme comuni e su equivalenti condizioni di concorrenza e realizzato su basi di eguaglianza e di reciprocità e di un insieme equilibrato di vantaggi, diritti ed obblighi delle Parti contraenti. Durante i negoziati i paesi dell'EFTA si sono posti l'obiettivo di ottenere la piena partecipazione al mercato unico, escludendone però ogni implicazione politica. Il SEE va comunque al di là di una cooperazione strettamente economica. L'accordo permette di realizzare le "quattro libertà", e cioè la libera circolazione delle merci, delle persone, dei servizi e dei capitali, in base alla legislazione vigente della Comunità, il cosiddetto "*acquis*" comunitario, fatti salvi un numero limitato di deroghe e periodi transitori. Esso contempla inoltre una serie di politiche "orizzontali", tra cui specificamente la politica sociale, la protezione dei consumatori, l'ambiente, le statistiche ed il diritto societario, nonché le politiche dette di "accompagnamento" che riguardano i programmi-quadro e specifici, i progetti e le altre azioni comunitarie in ambiti quali la ricerca e sviluppo tecnologico, l'istruzione, la formazione professionale e giovanile, le piccole e medie imprese, il turismo, il settore audiovisivo, la protezione civile, ed ancora le questioni sociali, ambientali e la protezione dei consumatori.

L'accordo si prefigge inoltre di contribuire a ridurre le differenze economiche e sociali fra le varie regioni dell'area, per cui le Parti EFTA hanno accettato di istituire un meccanismo di

durata quinquennale per offrire assistenza finanziaria al Portogallo, all'Irlanda, alla Grecia e ad alcune regioni della Spagna.

Libera circolazione delle merci

Nonostante che fin dal 1972 gli accordi di libero scambio tra la Comunità ed i singoli paesi membri dell'EFTA avessero sostanzialmente liberalizzato il commercio di prodotti industriali, svariati ostacoli ancora rimangono e saranno completamente rimossi grazie all'accordo SEE, che prevede la completa eliminazione di tutti i dazi, le restrizioni quantitative e le barriere tecniche. I paesi membri del SEE saranno tenuti ad assicurare condizioni di non discriminazione per le merci originarie degli stessi. Particolarmente importante a questo fine è la normativa tecnica che verrà armonizzata ove ritenuto necessario soprattutto per motivi di sicurezza. Per la maggior parte degli standard varrà comunque il principio del mutuo riconoscimento, secondo il quale un prodotto che è stato approvato in un paese deve poter circolare liberamente in tutta l'area, fatte salve alcune deroghe, per motivi ad esempio di protezione dell'ambiente, dei consumatori, della salute umana, animale e vegetale. Parimenti importante è il divieto di mantenere una tassazione delle importazioni più elevata rispetto a quella vigente per le merci locali. E' inoltre previsto un generale divieto di applicare misure antidumping, di compensazione e misure contro pratiche commerciali illecite tra le parti, salvo alcune limitate eccezioni.

Poiché il SEE costituisce una zona di libero scambio priva di una tariffa esterna comune, sono necessarie precise regole d'origine per evitare le possibili deviazioni di traffico derivanti dal persistere di differenti aliquote daziarie tra i vari paesi membri. Sono considerati prodotti originari SEE i prodotti interamente ottenuti o sufficientemente lavorati o trasformati nel SEE. Al fine di stabilire l'origine SEE tutti i processi di trasformazione effettuati nei vari paesi membri vengono integralmente cumulati, anche se ciascuno di essi, preso isolatamente, non sarebbe sufficiente a conferire l'origine. Regole specifiche sono stabilite per determinare se le trasformazioni o lavorazioni a cui sono sottoposti i materiali non originari siano sufficienti affinché il prodotto ottenuto possa acquisire il carattere di prodotto originario. Spesso la regola consiste nella condizione che il prodotto finale sia classificato in una voce doganale del Sistema Armonizzato diversa rispetto ai materiali utilizzati per la sua produzione. In generale un prodotto perde la sua origine SEE se durante il processo di trasformazione fuoriesce dal territorio SEE, a meno che il valore aggiunto totale acquisito fuori del SEE sia inferiore al 10% del prezzo franco-fabbrica del prodotto finito. Esiste anche una regola generale di tolleranza che permette di utilizzare materiali non originari per un massimo del 10% del prezzo franco-fabbrica. Sono inoltre previste varie misure di semplificazione per quanto riguarda la prova dell'origine. Esistono infine regole alternative in termini percentuali per una serie di prodotti specifici tra cui le macchine, gli apparecchi e materiali elettrici, i prodotti chimici.

L'accordo stabilisce una serie di misure per facilitare i traffici di merci. I controlli alle frontiere e le procedure amministrative saranno di conseguenze semplificati. Ad esempio le ispezioni sistematiche dei veicoli e delle merci saranno sostituite con controlli a campione. Le procedure commerciali saranno inoltre facilitate attraverso l'impiego del supporto elettronico in sostituzione di quello cartaceo per vari documenti, incluse le fatture e le dichiarazioni doganali.

Gli aiuti di Stato che possano incidere sugli scambi tra le Parti contraenti sono in generale vietati. Come nel Trattato di Roma, sono considerati compatibili con il funzionamento dell'accordo SEE una serie di aiuti erogati con specifiche finalità politiche, sociali o di sviluppo economico. Il controllo della compatibilità è affidato per i paesi comunitari alla Commissione e per quelli EFTA alla istituenda Autorità di vigilanza EFTA, che avrà il potere di modificare o abolire gli aiuti esistenti e di autorizzare i nuovi. I monopoli pubblici per la commercializzazione di specifici prodotti non devono in generale essere fonte di trattamento discriminatorio per le merci d'importazione.

In materia di appalti pubblici l'accordo dovrebbe contribuire ad aumentare il livello di concorrenza in un settore finora largamente dominato in ciascuno Stato dalle imprese nazionali. In proposito vengono previste precise norme per la pubblicità delle gare, viene introdotto il divieto di utilizzare specificazioni tecniche volte a favorire o danneggiare determinate imprese, vengono stabiliti criteri oggettivi e procedure trasparenti per la selezione, integrate dalla possibilità di ricorsi giurisdizionali rapidi.

L'accordo SEE contiene anche delle norme in materia di protezione dei diritti di proprietà intellettuale volte a realizzare un'armonizzazione della regolamentazione ed un elevato livello di protezione. Al fine comunque di favorire il libero movimento delle merci, viene introdotto il principio dell'esaurimento regionale dei diritti, in base al quale una volta che un prodotto sia stato introdotto in un paese membro dal titolare del diritto o con il suo consenso egli non può più contare sul suo diritto esclusivo per impedire l'importazione del prodotto in provenienza da un altro paese SEE.

La più importante eccezione al principio della libera circolazione delle merci riguarda i prodotti agricoli che sono in larga misura esclusi dall'accordo. Una clausola evolutiva impegna le parti a proseguire gli sforzi per giungere alla liberalizzazione progressiva degli scambi nel settore, tenendo conto dei risultati dell'Uruguay Round. Sono stati conclusi comunque vari accordi bilaterali su prodotti specifici ed altri particolarmente volti a favorire l'accesso nelle Parti contraenti EFTA di alcuni prodotti agricoli provenienti dalle regioni meno sviluppate della Comunità.

Il commercio di prodotti della pesca all'interno del SEE sarà progressivamente liberalizzato. All'entrata in vigore dell'accordo, le Parti EFTA sopprimeranno praticamente tutti i dazi sulle esportazioni comunitarie. La Comunità li eliminerà subito o li ridurrà gradualmente, fatte salve alcune specie "sensibili". Il problema dell'accesso alle risorse ittiche fa inoltre oggetto di accordi bilaterali tra la Comunità e Norvegia ed Islanda.

Libera circolazione dei servizi

L'accordo garantisce la libertà di prestazione dei servizi su base non discriminatoria, compreso il diritto di stabilimento e la possibilità per il prestatore di servizi di esercitare la sua attività in qualunque paese SEE anche a titolo provvisorio alle stesse condizioni imposte dal paese stesso ai suoi cittadini. Ciò deriva dall'impegno preso dagli Stati membri di trattare tutti i cittadini SEE in modo equivalente ai propri cittadini.

Per quanto riguarda i servizi finanziari viene introdotto il principio della "licenza unica" per gli enti creditizi di tutti i paesi SEE, in base al quale un ente autorizzato ad operare nel suo paese d'origine può stabilire filiali ed agenzie e prestare servizi in tutti gli altri paesi, senza necessità di ottenere ulteriori licenze. E' inoltre stabilito il principio del controllo da parte del paese d'origine, per cui quest'ultimo è responsabile per la supervisione delle attività degli enti creditizi nazionali ovunque nel SEE svolgano le loro attività. L'accordo copre anche le operazioni in valori mobiliari e, al fine di tutelare gli interessi degli investitori, contiene severe norme sui requisiti patrimoniali e sulla comunicazione di informazioni da parte delle società quotate in borsa. L'accordo contempla anche le assicurazioni, comprese quelle sulla vita e quelle sui veicoli a motore, secondo principi simili a quelli validi per gli enti creditizi.

Sono inoltre previste disposizioni in materia di telecomunicazioni, servizi audiovisivi e d'informazione. L'accordo prevede in particolare la possibilità per le imprese private di accedere alle reti pubbliche di telecomunicazioni. Le disposizioni relative ai trasporti, infine, si basano sui principi della non discriminazione e del reciproco accesso ai mercati, su una maggiore liberalizzazione a livello multilaterale dei servizi di trasporto e su normative tecniche e condizioni di lavoro armonizzate. Sono contemplati tutti i modi di trasporto, terrestri, aerei e marittimi. Sono stati inoltre conclusi accordi bilaterali sul transito stradale.

La libera circolazione dei capitali

L'accordo introduce il principio della non discriminazione per i movimenti di capitali, compresi gli investimenti esteri ed i prestiti. E' prevista la soppressione dei controlli sui cambi, che incidono direttamente sui trasferimenti di capitale, ma anche l'eliminazione di altre barriere indirette. Anche in questo settore le norme nazionali si applicheranno ugualmente sia ai cittadini del paese sia ai residenti stranieri. Sono comunque contemplati periodi transitori e deroghe per la Norvegia e l'Islanda in materia di investimenti nel settore della pesca.

In caso di emergenza le parti potranno introdurre restrizioni al movimento di capitali, se sussistono ad esempio problemi per l'equilibrio della bilancia dei pagamenti o per la stabilità del mercato dei capitali.

La libera circolazione delle persone

Grazie al divieto di discriminazioni basate sulla nazionalità per quanto riguarda l'impiego, la retribuzione e le altre condizioni di lavoro, il SEE potrà offrire nuove opportunità ai lavoratori subordinati ed autonomi. Sono anche previsti meccanismi per garantire ai lavoratori una copertura sociale non discriminatoria ed ininterrotta. La libertà di stabilimento è espressamente riconosciuta nell'accordo; pertanto i cittadini di un paese SEE avranno il diritto di costituire imprese, agenzie, succursali e così via, nonché di esercitare attività di lavoro autonomo ovunque nel SEE. E' previsto anche il riconoscimento dei diplomi e dei titoli di formazione.

Il quadro istituzionale

L'accordo prevede l'istituzione di un Consiglio SEE, come massimo organo politico, composto da membri del Consiglio e della Commissione della Comunità e da un membro del governo di ciascuno degli Stati EFTA. Il suo compito è di dare l'impulso politico all'attuazione dell'accordo e di fissare le linee generali d'azione del Comitato misto SEE. Quest'ultimo è composto da rappresentanti delle parti contraenti ed è incaricato di procedere a scambi di opinioni ed informazioni soprattutto per quanto riguarda gli sviluppi nella normativa comunitaria, di gestire l'accordo, ed infine di esaminare e cercare di risolvere le eventuali controversie sull'interpretazione ed applicazione dell'accordo. Le decisioni in questi, che sono i principali organi del SEE, saranno prese per consensus tra i rappresentanti della Comunità e quelli delle Parti EFTA.

Come si è ricordato il perseguimento di pari condizioni di concorrenza nell'ambito del SEE è uno degli obiettivi prioritari dell'accordo. A tal fine vi sono state incorporate le norme applicabili nella Comunità ed è stato istituito un sistema di vigilanza nel cui ambito i paesi EFTA utilizzeranno una struttura analoga a quella comunitaria. L'Autorità di vigilanza EFTA, con competenze simili a quelle della Commissione, si occuperà in particolare di vigilare sull'applicazione nelle Parti contraenti EFTA delle norme sugli appalti pubblici, sulla concorrenza e sugli aiuti di stato. Una Corte EFTA assicurerà poi il controllo giurisdizionale.

Gli accordi di associazione "europei" con la Bulgaria e la Romania

Nel febbraio e marzo 1993 sono stati firmati gli accordi "europei" tra le Comunità europee e gli Stati membri da un lato e rispettivamente Romania e Bulgaria dall'altro. Tali accordi sono molto simili tra loro nonché a quelli già conclusi con Polonia, Ungheria e Cecoslovacchia (prima della divisione e recentemente rinegoziato). Gli accordi tengono conto dei processi di

riforma economica e politica in corso nei due paesi e consentiranno loro di essere associati al processo d'integrazione europeo. Gli accordi di associazione dovranno seguire le consuete procedure di ratifica prima di poter entrare in vigore. Considerate le pressanti necessità dei processi di trasformazione in atto nei due paesi, sono stati contestualmente conclusi due accordi interinali sugli scambi e sulle questioni commerciali, che consentiranno di attuare al più presto la parte commerciale degli accordi europei, nonché alcune misure di accompagnamento.

Per quanto riguarda la libera circolazione delle merci gli accordi interinali prevedono la creazione di una zona di libero scambio tra le Parti nel corso di un periodo transitorio di dieci anni. Per i prodotti industriali la Comunità procederà allo smantellamento delle proprie tariffe in un periodo di quattro anni, mentre il periodo transitorio previsto per Bulgaria e Romania è di nove anni. Le restrizioni quantitative verranno invece abolite immediatamente. Gli scambi dei prodotti tessili, siderurgici e dei prodotti agricoli trasformati sono oggetto di specifici protocolli. Come nel caso degli accordi con Polonia, Ungheria e Cecoslovacchia i negoziati sulle concessioni in questi settori si sono dimostrati molto complessi a causa della relativa concorrenzialità delle produzioni bulgare e romene e delle contrastanti richieste di protezione da parte delle industrie comunitarie. La Comunità ha ottenuto l'inserimento di specifiche clausole di salvaguardia, talvolta anche più stringenti di quelle previste nei precedenti accordi con gli altri tre paesi dell'Europa centro-orientale. Per un periodo di cinque anni, Romania e Bulgaria potranno accordare sovvenzioni all'industria siderurgica a fini di ristrutturazione. Per quanto riguarda i prodotti agricoli le due parti si fanno concessioni tariffarie secondo un calendario di cinque anni, comunque integrato da una clausola di salvaguardia. Il settore del vino è escluso da entrambi gli accordi e sarà oggetto di negoziati specifici.

Le Parti si impegnano ad autorizzare pagamenti sul conto corrente della bilancia dei pagamenti in moneta liberamente convertibile. Esse si impegnano altresì ad adoperarsi per evitare l'imposizione di misure restrittive a fini di bilancia dei pagamenti, compresi provvedimenti di limitazione delle importazioni.

Gli accordi contengono inoltre alcune regole sulla concorrenza, sostanzialmente mutuate dal Trattato di Roma, in materia di accordi tra imprese, abuso di posizione dominante, aiuti di Stato ed imprese pubbliche. Per quanto riguarda i diritti di proprietà intellettuale, industriale e commerciale gli accordi prevedono che nel termine di cinque anni Bulgaria e Romania adottino misure tali da assicurare un livello di protezione analogo a quello esistente nella Comunità. E' inoltre prevista la reciproca apertura degli appalti pubblici secondo il principio del trattamento nazionale.

In generale il grado di liberalizzazione commerciale che la Comunità è stata disposta ad accordare a Bulgaria e Romania, come era accaduto già per gli altri paesi dell'Europa centro-orientale precedentemente associati, non appare particolarmente intenso se si considerano le qualificazioni e le salvaguardie che sono state introdotte per gli scambi dei cosiddetti prodotti "sensibili" (tessili, agricoli e siderurgici), che sono poi quelli per i quali, in generale, questi paesi godono dei maggiori vantaggi comparati [10]. Inoltre un maggiore accesso al mercato comunitario potrebbe rendere tali paesi ancora più interessanti per le imprese sia comunitaririe che non, contribuendo ad intensificare i flussi di investimenti e le le *joint ventures*. Ciò nonostante gli accordi, soprattutto se visti nella loro globalità, costituiscono un progresso importante nel processo di integrazione di questi paesi nell'economia europea e mondiale.

Oltre alle questioni inerenti la liberalizzazione degli scambi commerciali contemplate dagli accordi interinali, gli accordi di associazione "europei" coprono svariati altri aspetti, dal dialogo politico, alla circolazione dei lavoratori, dallo stabilimento e la circolazione dei capitali ai servizi, dalla cooperazione economica e finanziaria a quella culturale.

[10] Cfr. J. Rollo, A. Smith, "EC Trade with Eastern Europe", in Economic Policy, Aprile, 1993, p.139 e ss.

4. I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA

Sintesi

Mentre per alcuni paesi industriali, ed in particolare per gli Stati Uniti, il 1992 ha segnato l'inversione della fase discendente del ciclo e l'avvio di una sia pur debole ripresa, *l'economia italiana* non è riuscita ad evitare un aggravamento della recessione. Nel corso dell'anno la domanda interna, sia per consumi che per investimenti, ha progressivamente rallentato il suo ritmo, fino a giungere a tassi di variazione negativi ed anche il contributo netto apportato dalla domanda estera alla crescita del PIL è stato lievemente negativo, nonostante un incremento delle esportazioni superiore a quello delle importazioni. La produzione industriale e l'occupazione sono diminuite, mentre il tasso d'inflazione si è sensibilmente smorzato.

In questo deteriorato quadro congiunturale il fatto che il disavanzo delle *partite correnti* si sia ulteriormente dilatato, sfiorando i 33.000 miliardi (2,2% del PIL) appare singolare e preoccupante. Tuttavia il peggioramento dei conti con l'estero non è imputabile agli scambi di merci, che anzi hanno risentito pienamente dello sfasamento ciclico con il resto dell'economia mondiale, facendo registrare un saldo attivo di 3.000 miliardi in termini FOB-FOB. Sono le partite invisibili la fonte del più ampio deficit corrente. In particolare hanno continuato ad espandersi gli esborsi netti per interessi, sospinti dalla crescente consistenza del debito estero accumulato e dal differenziale tra i tassi d'interesse sulla lira e sulle altre valute. Ma è nettamente peggiorato anche il saldo degli *scambi di servizi*, in tutte le sue principali componenti. Si è ridotto sensibilmente l'attivo del conto turistico, mentre si sono accresciuti i disavanzi nei trasporti e negli altri servizi.

L'afflusso netto derivante dai *movimenti di capitale*, pur restando positivo, si è assai ridimensionato: la crisi valutaria iniziata in estate si è tradotta in una marcata contrazione delle riserve ufficiali.

Due sono le ragioni principali del miglioramento della *bilancia commerciale*, il cui disavanzo doganale (FOB-CIF) è passato da 16.000 a 12.700 miliardi. In primo luogo il nuovo guadagno nella ragione di scambio, favorito dalla debolezza delle quotazioni internazionali delle materie prime e dal leggero deprezzamento del dollaro in media annua. Si tratta del prolungamento della tendenza ascendente dei prezzi relativi che aveva caratterizzato il decennio ottanta. A ciò si è aggiunta un'evoluzione favorevole del rapporto di copertura tra le quantità esportate ed importate. Il miglioramento del saldo commerciale ha cominciato a manifestarsi già dal mese di luglio. La domanda interna, invertendo l'andamento del biennio 1990-91, è aumentata più lentamente rispetto alla media dei paesi industriali, nonché rispetto alla crescita molto sostenuta della domanda proveniente da alcune aree in via di sviluppo e dai paesi in transizione dell'Est europeo. L'influsso favorevole del ciclo relativo ha prevalso quindi sugli effetti della perdita di competitività di prezzo accumulata negli anni precedenti e proseguita, sia pure a tassi ridotti, fino alla crisi di settembre. Peraltro, nei confronti dei concorrenti CEE, un lieve recupero di competitività dovuto all'indebolimento della lira era emerso già in primavera.

La *svalutazione della lira*, travolta dai problemi della finanza pubblica e dalle tensioni scoppiate in estate nel Sistema monetario europeo, non ha esercitato effetti di rilievo sul saldo commerciale del 1992. In contrasto con aspettative basate su precedenti esperienze, il deprezzamento della moneta non ha impedito alla ragione di scambio di continuare a migliorare anche nel quarto trimestre. D'altra parte gli impulsi della svalutazione sulle quantità esportate ed importate si trasmettono con un certo ritardo e le loro prime tracce appaiono forse soltanto nei dati parziali finora disponibili per il 1993.

Il miglioramento della bilancia commerciale nel 1992 ha coinvolto tutte le *classi di destinazione economica* più direttamente legate all'andamento della produzione (materie prime, prodotti intermedi, beni d'investimento), mentre il saldo attivo dei beni di consumo si è sensibilmente contratto.

Il volume delle *esportazioni* italiane è cresciuto in media annua del 3,8%. Tra i principali paesi industriali soltanto Stati Uniti e Francia hanno ottenuto un risultato migliore. A prezzi correnti, invece, le esportazioni italiane sono aumentate meno della media CEE e di quella dei paesi industriali, per l'effetto d'impatto del deprezzamento nominale della lira.

La quota italiana sulle esportazioni mondiali di merci è rimasta invariata sia a prezzi costanti che a prezzi correnti, grazie alla favorevole composizione merceologica della domanda mondiale e precisamente al maggior dinamismo della componente manifatturiera, in cui l'Italia detiene quote più elevate, rispetto ai prodotti primari. E' invece nettamente diminuita la nostra quota sulle esportazioni mondiali di manufatti. Il fenomeno è comune, in misura diversa, a tutti i principali paesi industriali e riflette soprattutto l'espansione delle quote detenute dai paesi asiatici di recente industrializzazione e in particolare dalla Cina.

Nel corso del 1992 l'andamento delle esportazioni italiane ha avuto fasi alterne. Il momento più favorevole è stato il terzo trimestre, mentre dopo la svalutazione si è verificato un brusco rallentamento delle quantità vendute, attribuibile probabilmente all'ulteriore decelerazione della domanda in mercati importanti come la Germania.

I prezzi delle esportazioni sono rimasti praticamente invariati nei primi tre trimestri, rivelando la necessità per le imprese di comprimere i margini di profitto relativi rispetto al mercato interno. La svalutazione ha creato opportunità di recupero, che apparentemente le imprese hanno sfruttato solo in parte, nel tentativo di allargare le proprie quote di mercato.

Dal punto di vista del grado di lavorazione, la componente più dinamica delle esportazioni italiane nel 1992 sono stati i prodotti intermedi, con una crescita in volume del 4,7%. Si tratta di un fenomeno relativamente nuovo, al quale potrebbero aver contribuito le esportazioni di semilavorati connesse ai processi di internazionalizzazione di alcuni settori della nostra industria manifatturiera (in particolare l'abbigliamento).

Il progressivo aggravamento della recessione in Italia nel corso del 1992 si è tradotto in una brusca decelerazione della crescita delle *importazioni* in volume. In media annua l'incremento è stato del 3,4%, il più basso degli ultimi nove anni, ma tuttavia superiore alla crescita della domanda interna. Ne è conseguito un nuovo aumento della propensione all'importazione, sia pure ad un tasso inferiore alla media dei paesi industriali.

Considerando l'insieme delle importazioni di merci e servizi a prezzi costanti, il loro grado di penetrazione sulla domanda interna è aumentato sensibilmente in tutti i paesi industriali nel corso degli anni ottanta. In Italia resta tuttavia più basso che in altri paesi CEE di dimensioni economiche comparabili.

I prezzi delle importazioni di merci sono lievemente diminuiti nel 1992 (-0,6%) per il terzo anno consecutivo. A questo risultato hanno concorso il calo delle quotazioni delle materie prime, l'indebolimento della lira rispetto al dollaro (in media annua) e le strategie di contenimento dei prezzi attuate dalle imprese estere sul mercato italiano per difendere le proprie quote di mercato. Quest'ultimo fattore appare particolarmente importante per spiegare la sorprendente lentezza della crescita dei prezzi delle importazioni in lire dopo la svalutazione (3,3% nel quarto trimestre rispetto allo stesso periodo del 1991).

La relativa dinamicità delle importazioni rispetto alla domanda interna è dovuta soprattutto agli acquisti di beni di consumo, cresciuti del 5,3% in volume, e di prodotti intermedi (5,8%).

La *quota dell'Italia sulle importazioni di manufatti dei sette maggiori paesi industriali*

(G7) è diminuita sensibilmente nel 1992, passando dal 6% al 5,7%. Un'analisi *constant-market-shares* di questa variazione mostra che essa riflette esclusivamente un "effetto competitività" negativo, cioè perdite di quota diffuse in molti dei segmenti paese-settore in cui può essere suddiviso il mercato di importazioni dei G7. Tuttavia, per la prima volta dopo sei anni, l'"effetto distribuzione dei mercati" ha anch'esso giocato un ruolo lievemente negativo, data la relativa debolezza della domanda di importazioni nei mercati in cui l'Italia è più forte (Germania e Francia) e la dinamicità di un mercato come quello degli Stati Uniti in cui la quota italiana è relativamente bassa. Un piccolissimo contributo positivo è giunto invece dalla composizione merceologica della domanda, essendo aumentato sensibilmente il peso dei settori tradizionali nei quali l'Italia gode di vantaggi comparati. Tale contributo avrebbe potuto essere più ampio, se l'Italia fosse meno debole nei settori ad elevata intensità di R&S, che costituiscono l'altro comparto dinamico della domanda di manufatti dei G7 nel 1992.

Nessuno dei principali paesi industriali è riuscito ad allargare la sua quota sulle importazioni dei G7 nel 1992, nemmeno il Giappone, che pure è stato avvantaggiato dall'"effetto distribuzione dei mercati", avendo proprio negli Stati Uniti le quote relativamente più elevate.

La perdita di quota dei paesi industriali si è riflessa quasi esclusivamente in un aumento di quella dei paesi in via di sviluppo asiatici. Non si tratta però delle quattro NIEs (Corea del Sud, Hong Kong, Singapore e Taiwan) che già dal 1988 sembrano aver esaurito la propria capacità espansiva e sono entrate in una fase di arretramento. E' aumentata notevolmente la quota di altri paesi asiatici emergenti ed in particolare quella della Cina, passata dal 3,1% al 3,7% (e dal 9,3% all'11,2% nei settori tradizionali), al culmine di un processo di espansione rapidissima iniziato nel 1985. Si tratta essenzialmente di un fortissimo "effetto competitività" positivo, ma anche la composizione settoriale della domanda ha dato un non trascurabile impulso positivo negli ultimi anni.

4.1 L'ECONOMIA ITALIANA E LA BILANCIA DEI PAGAMENTI

Quadro generale

Nel 1992 è continuato il rallentamento ciclico dell'economia italiana iniziato nel 1989. La crescita del PIL è stata dello 0,9% su base annua. I tassi di crescita trimestrali tendenziali, inoltre, sono diminuiti nel corso dell'anno fino a divenire negativi nel quarto trimestre. Anche il tasso di crescita della domanda interna è risultato il più basso dalla recessione dell'inizio dello scorso decennio ed ha seguito un profilo trimestrale simile a quello del PIL (cfr. tav. 4.1).

I consumi delle famiglie, pur rallentando, sono rimasti la componente più dinamica della domanda interna, anche se nella seconda parte dell'anno hanno registrato una consistente contrazione. Nel primo semestre i consumi delle famiglie avevano mostrato un certo dinamismo, sospinti dai segnali di ripresa che alimentavano attese di pronta fine della bassa congiuntura. Le aspettative peggioravano nettamente a partire da giugno, a causa dell'aggravarsi della situazione economica e politica. La crisi valutaria e finanziaria ha ulteriormente indebolito il clima di fiducia. Le decisioni di spesa delle famiglie sono state ancor più scoraggiate, in autunno, dal deterioramento della situazione occupazionale, dalla decelerazione della crescita delle retribuzioni e dai timori di perdite sulla ricchezza finanziaria. Nel quarto trimestre la caduta dei consumi (-2,5% rispetto al quarto trimestre del 1991) si è concentrata soprattutto nel comparto dei beni durevoli e semidurevoli.

Gli investimenti fissi lordi, per la prima volta dopo il 1983, sono diminuiti (-1,4%). La riduzione, particolarmente accentuata nella seconda metà dell'anno, è derivata dal pessimismo

degli imprenditori circa l'andamento della domanda, combinato con il già basso grado di utilizzazione degli impianti. L'impennata nel costo dei finanziamenti in lire e l'appesantimento delle posizioni debitorie sull'estero a seguito della crisi finanziaria e valutaria hanno indotto le imprese a rimandare le decisioni di investimento. In particolare nel terzo trimestre si è registrata una forte diminuzione degli investimenti in macchinari e attrezzature e in mezzi di trasporto. Nel quarto trimestre sono diminuiti gli investimenti in costruzioni ed hanno subito un fortissimo arretramento quelli in mezzi di trasporto, ma si è verificata una inversione di tendenza per gli investimenti in macchine, attrezzature e prodotti vari (+3,9%). Questo dato positivo potrebbe essere un segnale di ripresa legato all'andamento delle esportazioni.

IL QUADRO MACROECONOMICO

CONTO ECONOMICO DELLE RISORSE E DEGLI IMPIEGHI

(variazioni percentuali sul periodo corrispondente)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1992 I T	1992 II T	1992 III T	1992 IV T
PRODOTTO INTERNO LORDO	3,1	4,1	2,9	2,1	1,3	0,9	1,9	1,6	0,8	-1,6
IMPORT DI BENI E SERVIZI	9,1	6,8	7,6	8,0	2,9	4,6	9,5	6,0	4,3	-0,3
DOMANDA TOTALE INTERNA	4,2	4,4	2,8	2,5	1,9	1,0	3,1	2,1	-0,2	-2,1
CONSUMI DELLE FAMIGLIE	4,2	4,2	3,5	2,5	2,3	1,8	2,5	2,3	1,8	-2,5
CONSUMI COLLETTIVI	3,4	2,8	0,8	1,2	1,5	1,1	1,4	1,1	0,8	-0,5
INVESTIMENTI FISSI LORDI	5,0	6,9	4,3	3,8	0,6	-1,4	3,0	-0,6	-3,9	-3,2
MACCHINE, ATTREZZATURE E PRODOTTI VARI	12,0	12,7	3,6	4,4	1,6	-0,9	4,3	-2,4	-6,2	3,9
MEZZI DI TRASPORTO	9,8	7,3	10,7	2,8	-6,7	-1,9	0,9	4,0	-5,7	-16,6
COSTRUZIONI	-0,7	2,3	3,6	3,5	1,4	-1,8	0,3	-1,5	-2,6	-3,1
EXPORT DI BENI E SERVIZI	4,7	5,4	8,8	7,0	0,3	5,0	5,3	4,3	9,5	2,1

GLI INDICATORI DELL'OFFERTA E I PREZZI

(variazioni percentuali sul periodo corrispondente o altrimenti specificato)

PRODUZIONE INDUSTRIALE (1)	2,6	6,9	3,9	-0,7	-2,3	-1,1	-0,6	-0,1	-0,5	-3,3
GRADO DI UTILIZZO CAPACITA' PRODUTTIVA (2)	77,1	78,3	80,1	79,4	76,9	75,7	77,8	76,4	74,3	74,3
TASSO DI DISOCCUPAZIONE (3)	12,0	12,0	12,0	11,4	10,9	11,5	11,3	10,8	11,0	9,6
PREZZI AL CONSUMO	4,7	5,0	6,3	6,5	6,4	5,4	5,7	5,6	5,3	4,9
PREZZI PRATICATI DAI GROSSISTI (4)	2,7	4,7	6,4	7,4	5,2	2,1	0,9	2,7	1,7	3,1

(1) Corretta secondo i giorni lavorativi di calendario.
(2) I dati riportati sono i livelli; Fonte: ISCO.
(3) I dati sono livelli.
I dati trimestrali si riferiscono ai questionari di gennaio, maggio, luglio, ottobre.
Il dato di ottobre 1992 non è paragonabile ai precedenti per via del cambiamento di definizione delle persone in cerca di occupazione.
Il dato annuo del 1992 è di Fonte Banca d'Italia che ha stimato i disoccupati della rilevazione di ottobre 1992 sulla base della vecchia definizione.
(4) Dal 1990 sostituisce la serie "prezzi all'ingrosso".
Fonte: ISTAT, ISCO, Relazione Generale sulla situazione economica del Paese (1992) e Banca d'Italia Relazione Annuale vari anni

Tavola 4.1

Nonostante che la crescita delle vendite all'estero (+5%) sia stata più forte di quella degli acquisti (4,6%) il divario tra questi due tassi non è stato sufficiente ad impedire che gli scambi con l'estero contribuissero negativamente alla crescita del PIL [1] (-0,1%), anche se in musura ridotta rispetto al 1991 (-0,6%).

Il processo di rallentamento dell'inflazione è continuato anche nel 1992: il tasso di crescita dei prezzi al consumo si è attestato al 5,4%. Diversi fattori hanno contribuito alla consistente riduzione del tasso di inflazione. Nella prima parte dell'anno il rallentamento della dinamica dei prezzi è dipeso in gran parte dalla favorevole evoluzione delle quotazioni internazionali delle materie prime, che si è cumulata con un apprezzamento della lira rispetto al dollaro. Il rallentamento della crescita dei prezzi è continuato anche nella seconda metà del 1992 e nei primi mesi del 1993, nonostante la forte svalutazione della lira, poiché alla debole crescita dei prezzi delle materie prime si è aggiunta l'abolizione dei meccanismi di propagazione dell'inflazione insiti nell'indicizzazione salariale, la compressione dei margini di profitto da parte delle imprese straniere e la situazione di pesante recessione interna. Peraltro, nel quarto trimestre si è avuta una discreta ripresa della crescita dei prezzi praticati dai grossisti, che potrebbe presto farsi sentire anche sui prezzi al consumo.

Le partite correnti

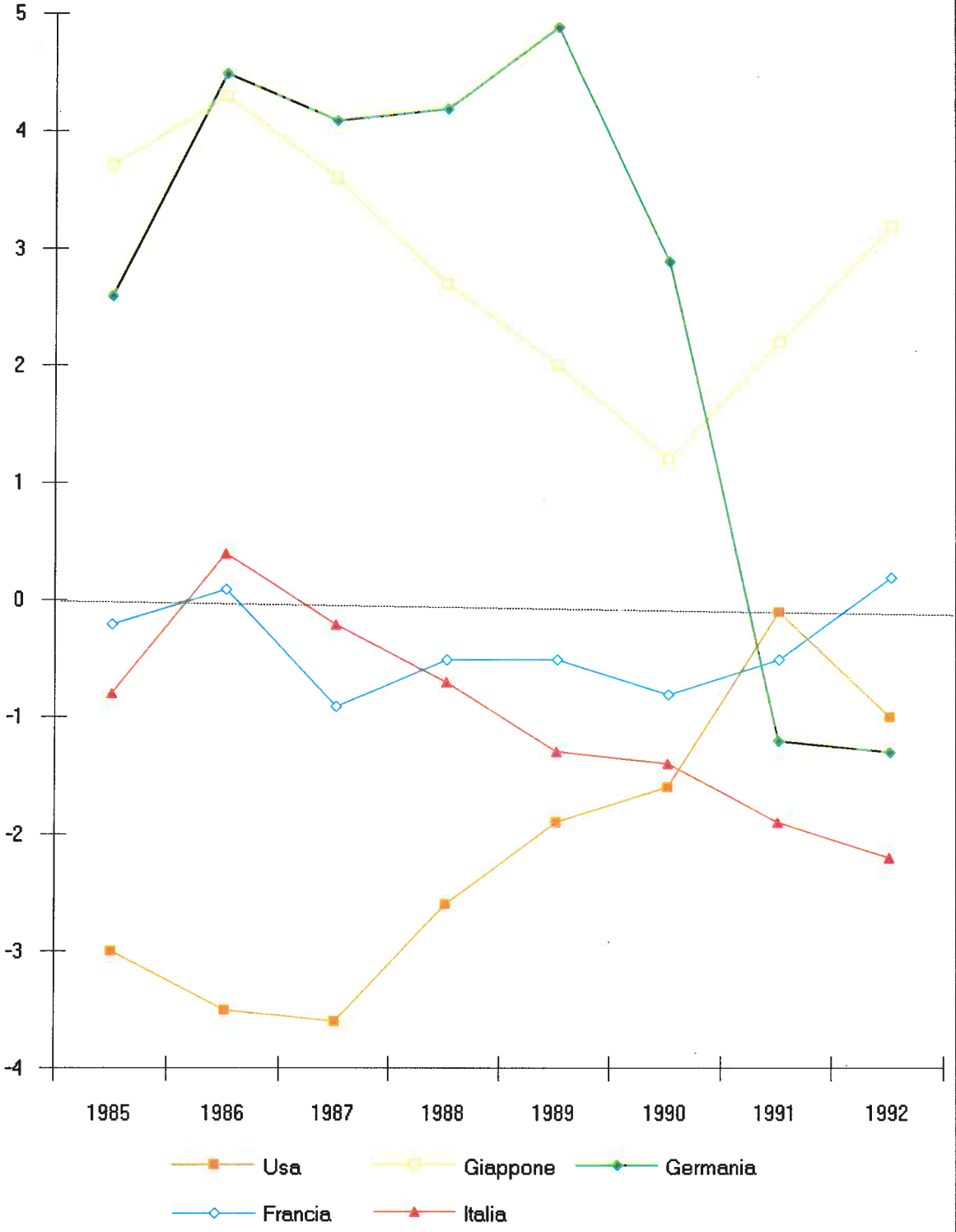
Il saldo delle partite correnti ha registrato, nel 1992, un deficit pari a 32.700 miliardi di lire con un peggioramento di circa 6.500 miliardi rispetto al 1991 (cfr. tav. 4.2). Il peso del deficit sul PIL, in aumento dal 1987, ha raggiunto nel 1992 il 2,2%, mentre era stato di 1,8% nel 1991. Il peggioramento si è manifestato per tutto il corso dell'anno, ma è stato particolarmente acuto nel primo e nel terzo trimestre.

Per dare un termine di paragone dell'entità del deficit italiano, nel grafico 4.1 si è riportata la dinamica del rapporto tra saldo di parte corrente e PIL per alcuni grandi paesi industriali. Sebbene il dato relativo all'Italia non sia molto diverso dagli altri, la specificità del caso italiano sta nel fatto che il peso del deficit sul PIL è aumentato nonostante la recessione.

Diversamente dal 1991, nell'anno passato le partite commerciali hanno fatto registrare un sensibile surplus (3.000 miliardi), con un miglioramento di 4.000 miliardi, mentre si è profondamente aggravato il disavanzo delle partite invisibili (-35.800 miliardi nel 1992 contro -25.300 nel 1991). Il saldo di questa voce è in continuo peggioramento dal 1984, quando registrava un surplus pari a 6.200 miliardi, capace di compensare più della metà del pesante deficit delle partite commerciali. La tendenza al peggioramento è continuata anche per il 1992, concentrandosi soprattutto nella seconda parte dell'anno che da sola ha segnato un aggravamento del deficit pari a 8.000 miliardi.

Il maggior contributo al peggioramento del passivo delle partite invisibili è venuto, anche nell'anno passato, dal conto redditi da capitale che ha fatto registrare un deficit di 25.600 miliardi, 5.600 miliardi in più che nel 1991. Nella prima metà dell'anno il saldo di questo conto si era mantenuto in linea con i valori del corrispondente periodo dell'anno precedente, intorno ai 10.000 miliardi di disavanzo. Nel secondo semestre, invece, si è avuto un appesantimento

[1] Il contributo alla crescita del PIL degli scambi con l'estero è misurato dall'incidenza percentuale della variazione del saldo merci e servizi sul PIL dell'anno precedente a prezzi costanti.



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

Grafico 4.1

dello squilibrio, che ha raggiunto i -15.000 miliardi (contro -10.600 nel secondo semestre 1991). E' stato determinante in questa direzione l'effetto del progressivo ampliamento, cominciato in estate e culminato in autunno, del divario tra i tassi di interesse sulla lira e sulle altre monete. La svalutazione ha, invece, leggermente ridotto gli esborsi netti per il servizio del debito estero, poiché il peso della lira come valuta di denominazione è più elevato sulle passività che sui crediti verso l'estero.

Il saldo del conto trasferimenti ha fatto registrare, per il 1992, un deficit di 7.200 miliardi, con un lieve recupero rispetto al 1991. Si è ridotto il nostro deficit nei trasferimenti pubblici, ed in particolare quello verso la CEE, che è diminuito di 1.500 miliardi. Ha invece continuato a peggiorare il saldo dei trasferimenti privati, che da due anni ormai registra un deficit. A questo proposito va segnalato il progressivo ridimensionamento del surplus generato dalle rimesse degli emigranti, che nel corso degli ultimi tre anni si è ridotto di due terzi. Questo fenomeno non è precipuo dell'Italia, ma è legato all'esaurimento degli effetti dei grandi flussi migratori degli anni cinquanta e sessanta tra paesi europei e nord-americani e al progressivo accentuarsi delle migrazioni tra Sud e Nord del mondo.

SALDI DELLE PRINCIPALI VOCI DELLA BILANCIA DELLE PARTITE CORRENTI

(Bilancia dei Pagamenti Economica: miliardi di lire (1))

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1992 I T	1992 II T	1992 III T	1992 IV T
PARTITE COMMERCIALI (FOB-FOB)	-3.713	-10.254	-11.928	6.283	-392	-1.501	-2.956	431	-923	3.053	-3.695	-1.462	4.118	4.092
SERVIZI:	7.658	7.638	7.985	6.255	6.057	3.232	1.519	590	1.439	-2.970	-482	1.477	-2.523	-714
trasporti	-1.800	-2.190	-2.310	-2.308	-2.723	-3.182	-3.775	-3.831	-3.510	-4.774	-960	-729	-965	-1.697
viaggi all'estero	10.954	11.412	12.362	10.353	9.902	8.349	7.151	7.083	8.402	6.067	1.617	3.271	515	670
altri servizi	-1.496	-1.584	-2.067	-1.790	-1.122	-1.935	-1.857	-2.662	-3.453	-4.263	-1.139	-1.065	-2.073	313
REDDITI :	-3.622	-4.312	-4.966	-6.586	-6.417	-7.334	-10.286	-15.501	-19.635	-25.553	-4.453	-5.591	-6.685	-8.136
da lavoro	2.296	2.543	2.630	2.673	2.156	1.944	1.080	499	357	85	- 23	128	24	-58
da capitale	-5.918	-6.855	-7.596	-9.259	-8.573	-9.278	-11.366	-16.000	-19.992	-25.638	-4.430	-5.719	-6.709	-8.078
TRASFERIMENTI:	2.299	2.886	2.071	-2.313	-1.314	-2.020	-3.419	-3.302	-7.479	-7.264	-2.287	-958	-2.206	-1.581
Privati:	2.229	2.584	2.572	2.247	1.567	1.661	1.795	1.001	-1.696	-2.267	-403	-448	-533	-651
rimesse emigranti	1.727	1.963	2.062	1.796	1.574	1.587	1.929	1.416	966	636	118	172	151	191
altri trasf. privat	i 502	621	510	451	-7	74	-134	-415	-2.662	-2.903	-521	-620	-684	-842
Pubblici:	70	302	-501	-4.560	-2.881	-3.681	-5.214	-4.303	-5.783	-4.997	-1.884	-510	-1.673	-930
conti con la CEE	1.235	1.751	1.491	-1.588	-200	-387	-1.605	-1.377	-2.610	-1.156	-1.264	234	-964	838
altri trasf. pubblici	-1.166	-1.449	-2.001	-2.983	-2.708	-3.321	-3.609	-2.926	-3.173	-3.841	-620	-744	-709	-1.768
TOTALE PARTITE CORRENTI	2.622	-4.042	-6.838	3.639	-2.066	-7.623	-15.142	-17.782	-26.598	-32.734	-10.917	-6.534	-7.296	-6.339

(1) Per ogni voce la prima riga indica il livello del saldo e la seconda la variazione assoluta.

Fonte: Banca d'Italia; Supplemento al Bollettino Statistico per i dati trimestrali,Relazione Annuale per gli altri.

Tavola 4.2

Nel 1992, per la prima volta dopo oltre dieci anni, il saldo della voce servizi ha fatto segnare un deficit (-3.000 miliardi). Il tradizionale surplus di questa voce si è via via ridotto nel

corso degli anni ottanta e nei primi anni novanta per una flessione del saldo della componente viaggi all'estero e per un aumento del deficit nelle componenti trasporti e altri servizi.

Nel corso del 1992 il saldo dei viaggi all'estero ha fatto registrare un surplus di 6.000 miliardi, 2.300 miliardi in meno che nell'anno precedente. Questa riduzione è legata alla forte crescita della spesa degli italiani all'estero, a fronte di un debole aumento di quella degli stranieri in Italia. Il peggioramento del saldo si è concentrato soprattutto nell'estate (-1.500 miliardi) e nell'autunno (-800 miliardi). Il rapido incremento degli esborsi registrato nei mesi estivi potrebbe anche nascondere esportazioni di capitale da parte di residenti durante la crisi valutaria. Nella prima parte dell'anno, invece, si è verificata una sostanziale tenuta del surplus rispetto allo stesso periodo del 1991: a fronte di una riduzione del numero degli stranieri transitati in Italia (-3% rispetto al gennaio-luglio 1991), dovuta in parte all'ulteriore perdita di competitività dei nostri servizi turistici, si è manifestato un aumento della loro spesa *pro capite*. Questo fenomeno sembra legato alla maggiore presenza tra i turisti giunti in Italia di quelli provenienti da paesi a più alta propensione alla spesa (in particolare Stati Uniti e Giappone).

Dopo la riduzione del 1991, è ripresa la crescita del deficit della voce trasporti, che ha toccato nell'anno trascorso i 4.800 miliardi di lire. A questo dato negativo hanno contribuito in misura quasi identica sia il saldo dei noli mercantili (-2.500 miliardi) che quello delle spese delle flotte (-2.700 miliardi). Un saldo positivo, sebbene in flessione, si registra nel conto dei noli passeggeri (+500 miliardi).

Il risultato degli scambi con l'estero di quel complesso di attività raggruppate nella voce altri servizi è ulteriormente peggiorato nel corso del 1992. Ormai gli acquisti dall'estero superano le vendite per quasi 4.300 miliardi. Gran parte di questo deficit è generato dal conto servizi per le imprese (-2.800 miliardi nel 1992), al cui interno oltre la metà del disavanzo è da imputare agli scambi di tecnologia ed in particolare alle concessioni di licenze e *know-how* (-1.200 miliardi). Nel 1992 questo conto ha fatto registrare una lieve flessione del deficit, legata non tanto a maggiori esportazioni, quanto a minori acquisti, probabilmente in connessione con il rallentamento delle importazioni di beni strumentali. Si appesantisce dunque la dipendenza dall'estero dell'Italia in servizi di importanza strategica, con probabili conseguenze negative anche sulla capacità del nostro modello di specializzazione internazionale di orientarsi verso le componenti più dinamiche della domanda mondiale.

I movimenti di capitale

La crisi valutaria che ha investito lo SME nella scorsa estate ha provocato enormi spostamenti di capitali tra i vari paesi. Occorrerebbe dunque un attento esame dell'andamento mensile dei flussi per capire i riflessi di questa crisi sul conto dei movimenti di capitale della bilancia dei pagamenti italiana. Tuttavia il presente *Rapporto* non è la sede più opportuna per tale esame. Si riportano, invece, sintetiche indicazioni dei risultati complessivi del 1992.

Come ormai avviene dal 1990, il conto dei movimenti di capitale risente del processo di internazionalizzazione del sistema finanziario italiano. I flussi lordi di capitale, in entrata e in uscita, sono cresciuti in modo vigoroso (+50%) anche nel 1992 raggiungendo un peso del 180% rispetto al PIL. Per avere un'idea dell'entità del fenomeno basta ricordare che prima del 1990, anno della liberalizzazione finanziaria, il peso dei flussi lordi sul PIL era intorno al 70%.

Per il complesso dell'anno il conto dei movimenti di capitale ha fatto registrare un afflusso netto pari a 11.800 miliardi, il più basso degli ultimi cinque anni. Il conto capitali bancari, che registra le transazioni degli intermediari creditizi residenti, ha conseguito un afflusso netto di 25.000 miliardi, 14.000 miliardi in meno che nel 1991, mentre il conto dei movimenti non bancari ha fatto registrare un deflusso netto pari a 13.500 miliardi, 3.000 miliardi in più che nel 1991.

La diminuzione delle riserve ufficiali, che nel 1991 era stata di 8.600 miliardi, è stata l'anno scorso di 32.500 miliardi, un valore molto più ampio di quello implicito nel saldo di parte corrente e movimenti di capitale. La differenza, -11.600 miliardi, è stata imputata come passivo al conto errori ed omissioni.

4.2 IL SALDO COMMERCIALE E LE SUE DETERMINANTI

La bilancia commerciale è nettamente migliorata nel corso del 1992. Il saldo FOB-CIF ha registrato un deficit di 12.700 miliardi di lire con un recupero di 3.300 miliardi rispetto al 1991. Questo risultato è derivato da una crescita in valore delle esportazioni (4,6%) che in media annua è stata molto più forte di quella delle importazioni (2,8%) (cfr. tav. 4.3).

Come già evidenziato nel paragrafo precedente, il saldo FOB-FOB, con un attivo di 3.000 miliardi, ha segnato un incremento di 4.000 miliardi rispetto al 1991.

L'anno era iniziato con un netto deterioramento dei conti commerciali: nel primo trimestre si era registrato un deficit di 7.800 miliardi e nel secondo di 5.600, con un peggioramento rispetto ai primi 6 mesi del 1991 di quasi 2.000 miliardi di lire. I tassi di crescita delle esportazioni in entrambi i primi due trimestri erano stati inferiori a quelli delle importazioni. A partire da luglio questa forbice si è rovesciata per effetto sia di un'accelerazione delle vendite all'estero sia di un rallentamento degli acquisti. Così nel terzo trimestre il saldo commerciale è risultato attivo per 700 miliardi e nel quarto sostanzialmente in pareggio; quindi, nella seconda parte dell'anno, si è verificato un recupero complessivo di circa 5.000 miliardi rispetto al secondo semestre del 1991.

IL COMMERCIO CON L'ESTERO DELL'ITALIA

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1992 I T	1992 II T	1992 III T	1992 IV T
A)ESPORTAZIONI FOB													
miliardi di lire	129.027	149.724	145.331	150.879	166.380	192.813	203.515	209.728	219.436	52.614	55.409	51.479	59.934
var. %	16,7	16,0	-2,9	3,8	10,3	15,9	5,6	3,1	4,6	5,5	2,5	5,9	4,8
B)IMPORTAZIONI CIF													
miliardi di lire	148.162	172.809	148.994	162.352	180.014	209.910	217.703	225.746	232.111	60.415	60.995	50.775	59.926
var. %	21,5	16,6	-13,8	9,0	10,9	16,6	3,7	3,7	2,8	7,3	3,0	-0,8	1,4
C)SALDO													
miliardi di lire	-19.135	-23.085	-3.663	-11.473	-13.634	-17.097	-14.188	-16.018	-12.675	-7.801	-5.586	704	8
var. assoluta	-7.687	-3.950	19.422	-7.810	-2.161	-3.463	2.909	-1.830	3.343	-1.332	-468	3.239	1.887
D)TASSO DI COPERTURA													
IN VALORE (A/B%)	87,1	86,6	97,5	92,9	92,4	91,9	93,5	92,9	94,5	87,1	90,8	101,4	100,0
var. %	-3,9	-0,6	12,6	-4,7	-0,5	-0,5	1,7	-0,6	1,8	-1,7	-0,5	6,8	3,4
E)PREZZI ESPORTAZIONI													
1980 = 100	167,1	180,7	172,3	173,9	182,9	194,5	198,6	204,4	205,9	205,5	203,7	202,7	211,7
var. %	9,6	8,1	-4,6	0,9	5,1	6,3	2,1	2,9	0,7	0,1	0,5	-1,4	3,7
F)PREZZI IMPORTAZIONI													
1980 = 100	169,8	182,5	150,2	148,1	154,1	165,8	164,6	163,4	162,4	160,2	162,1	158,5	168,7
var. %	11,3	7,5	-17,7	-1,4	4,1	7,6	-0,7	-0,8	-0,6	-2,5	-0,4	-2,7	3,3
G)RAGIONE DI SCAMBIO													
(E/F%)	98,4	99,0	114,7	117,4	118,7	117,3	120,7	125,1	126,8	128,3	125,6	127,8	125,4
var. %	-1,5	0,6	15,9	2,4	1,1	-1,2	2,9	3,7	1,4	2,7	0,9	1,3	0,4
H)VOLUMI ESPORTAZIONI													
1980 = 100	115,7	124,2	126,4	130,0	136,2	148,4	153,6	153,8	159,6	153,5	163,0	152,0	169,9
var. %	6,4	7,3	1,8	2,9	4,8	9,0	3,5	0,1	3,8	5,4	2,0	7,1	1,2
I)VOLUMI IMPORTAZIONI													
1980 = 100	102,0	110,7	115,9	128,1	136,5	147,8	154,4	161,3	166,8	176,3	175,9	149,0	166,1
var.%	9,2	8,5	4,8	10,5	6,6	8,3	4,5	4,5	3,4	10,0	3,5	1,9	-1,7
L)TASSO DI COPERTURA													
REALE (H/I%)	113,4	112,2	109,1	101,5	99,8	100,4	99,5	95,4	95,7	87,1	92,7	102,0	102,3
var. %	-2,2	-1,0	-2,8	-7,0	-1,7	0,6	-0,9	-4,1	0,3	-4,2	-1,4	5,1	3,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.3

La scomposizione dei valori di importazioni ed esportazioni in quantità e prezzi mostra che, in ragione d'anno, la migliore *performance* delle esportazioni è derivata soprattutto dall'andamento dei prezzi relativi. Infatti anche nel 1992 è proseguita, seppure indebolendosi, la tendenza al miglioramento delle ragioni di scambio in atto ormai da molti anni.

Nel corso dell'anno diverse variabili hanno favorito il miglioramento dei prezzi relativi. Fino alla svalutazione della lira la ragione di scambio migliorava poiché, a fronte di valori medi unitari delle esportazioni sostanzialmente stabili, si registrava una diminuzione di quelli all'import. Nonostante la svalutazione, anche nel quarto trimestre si è avuto un lieve miglioramento della ragione di scambio, dovuto ad una dinamica dei prezzi delle esportazioni più rapida di quella dei prezzi delle importazioni. Si tratta di un fenomeno inconsueto, anche a confronto con precedenti esperienze di altri paesi, in cui l'effetto d'impatto di una svalutazione si manifesta di solito con un deterioramento della ragione di scambio e della bilancia commerciale.

Per evidenziare con maggior chiarezza quanto forte sia stato, nell'ultimo decennio, il contributo delle ragioni di scambio nel migliorare i nostri conti con l'estero, si è calcolato il valore del saldo assumendo che i prezzi delle importazioni e delle esportazioni siano rimasti fermi ai livelli del 1983. Come si vede nella tavola 4.4, a partire dal 1986 (anno in cui si verificò una forte impennata della ragione di scambio grazie alla riduzione dei prezzi del petrolio) il saldo a prezzi correnti ha sempre esibito risultati migliori che non quello a prezzi costanti. L'analisi delle variazioni dei due saldi rafforza questa conclusione. Nell'ultimo decennio, le variazioni assolute del saldo a prezzi costanti (nella tavola 4.4 si veda la riga "contributo assoluto delle quantità") sono sempre state negative, ma quasi sempre sono state controbilanciate, in misura più o meno ampia, dagli effetti favorevoli del tendenziale miglioramento delle ragioni di scambio. Senza di essi, il disavanzo commerciale del 1992 sarebbe stato superiore di ben 33.000 miliardi a quello effettivamente registrato.

Anche concentrando l'attenzione su quest'ultimo anno, la tavola 4.4 evidenzia come l'effetto ragione di scambio sia stato decisivo nel determinare la riduzione del deficit rispetto al 1991. Ove i prezzi relativi non fossero variati, il miglioramento di 3.300 miliardi segnato dal saldo a prezzi correnti, si sarebbe trasformato in un ulteriore peggioramento di 1.200 miliardi. Dall'analisi della dinamica trimestrale si evince, inoltre, che nella seconda metà del 1992 anche il saldo a prezzi costanti ha registrato variazioni di segno positivo, a testimonianza della forte ripresa delle esportazioni in volume.

CONTRIBUTI DELLE QUANTITA' E DELLE RAGIONI DI SCAMBIO ALLE VARIAZIONI DEL SALDO

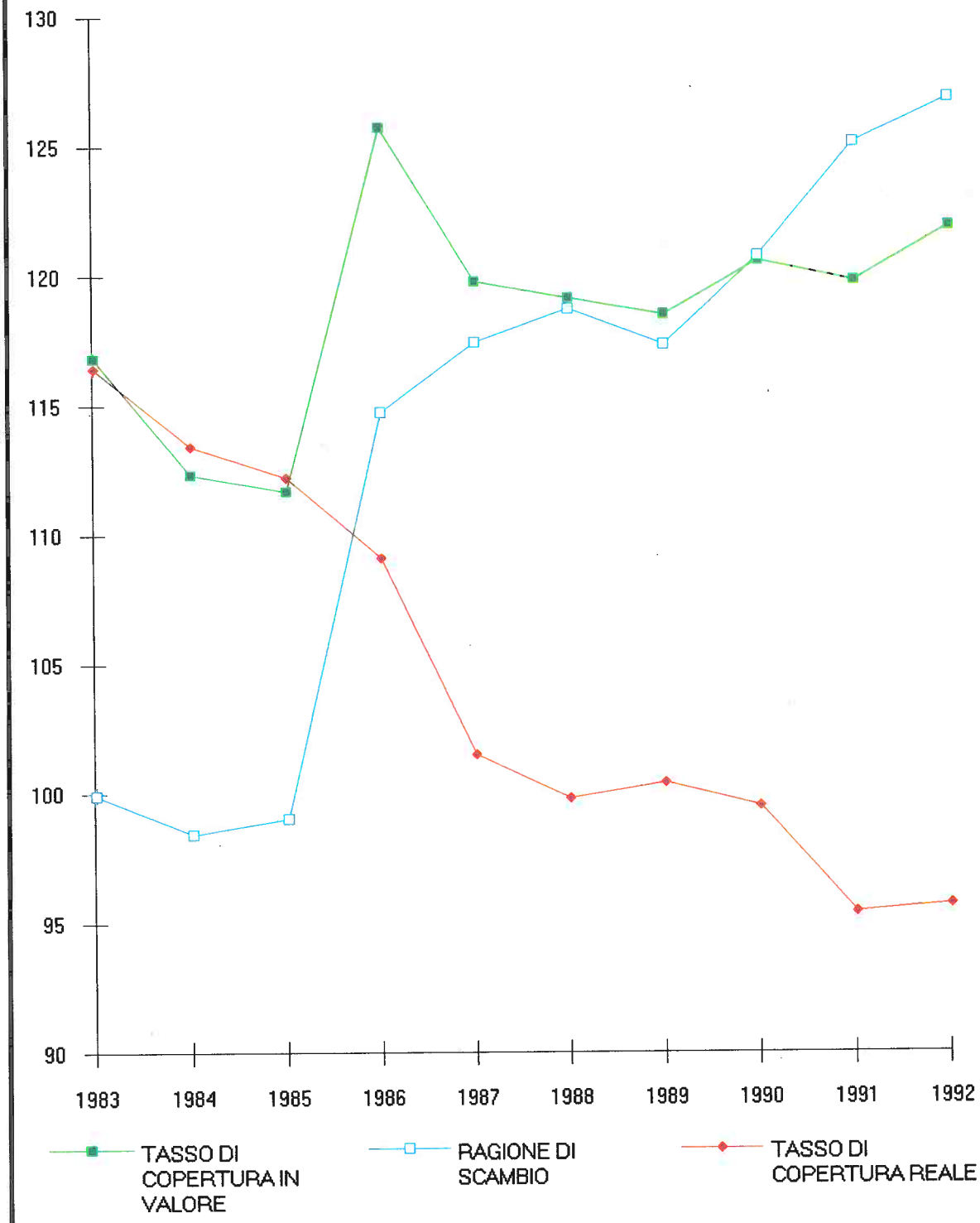
	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1992 I T	1992 II T	1992 III T	1992 IV T
SALDO													
mld. di lire correnti	-19.135	-23.085	-3.663	-11.473	-13.634	-17.097	-14.188	-16.018	-12.675	-7801	-5588	703	5
mld. di lire costanti (1)	-15.400	-18.139	-22.745	-34.973	-39.536	-42.021	-45.558	-54.350	-55.590	-18.516	-15.928	-10.139	-11.018
VARIAZIONE DEL SALDO A PREZZI CORRENTI	-7.687	-3.950	19.422	-7.810	-2.161	-3.463	2.909	-1.830	3.343	-5.905	2.213	6.291	-698
Contributo delle quantità	-3.952	-2.738	-4.606	-12.229	-4.563	-2.485	-3.537	-8.792	-1.240	-6.051	2.588	5.789	-879
Contributo delle ragioni di scambio	-3.735	-1.212	24.028	4.419	2.402	-978	6.446	6.962	4.583	146	-375	502	181

(1) Il saldo a prezzi costanti è calcolato sulla base dell'indice dei prezzi 1983+100, base originaria 1980+100
Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.4

Del resto il deterioramento registrato dal saldo annuale a prezzi costanti nel 1992 è un puro effetto inerziale delle sue elevate dimensioni iniziali, che nasconde un'evoluzione favorevole delle quantità scambiate. Infatti il tasso di copertura reale (rapporto tra gli indici in volume delle esportazioni e delle importazioni) ha conseguito un sia pur piccolo incremento nel

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 4.2

1992 (0,3%) che segna una inversione della tendenza al declino in atto dal 1984. Il cambiamento di tendenza è più evidente se si guarda al profilo trimestrale dell'indice. Esso è diminuito nella prima parte dell'anno; la diminuzione, che nel primo trimestre (-4,2%) è stata di entità simile a quella del 1991, si è attenuata in primavera. Nella seconda metà dell'anno, invece, l'indice ha segnato robusti ritmi di incremento (5,1% e 3% nel terzo e quarto trimestre rispettivamente).

DOMANDA INTERNA PER PAESI E AREE

(Variazioni percentuali sul periodo corrispondente)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1992 I SEM I	1992 I SEM
Stati Uniti	2,7	3,0	1,8	0,4	-1,8	2,5	2,3	3,9
Giappone	5,1	7,6	5,8	5,0	2,7	0,6	1,6	-0,2
Germania	2,6	3,6	2,8	4,9	3,8	2,6	5,7	-4,0
Francia	3,3	4,7	3,7	2,6	1,0	0,9	0,7	1,0
Regno Unito	5,4	8,0	3,3	-0,5	-3,1	0,5	0,5	-0,4
Canada	5,3	5,5	4,2	-1,0	-0,9	0,3	-0,8	1,3
Italia	4,2	4,4	2,8	2,5	1,9	1,0	1,9	-1,8
CEE	3,9	5,0	3,7	2,8	1,3	1,3	2,1	-0,7
G7	3,5	4,5	3,0	1,7	-0,1	1,7	2,1	1,5
Paesi industriali	3,5	4,4	3,3	1,8	0,0	1,5	1,8	1,2

FONTE: dati annuali FMI e ISTAT per l'Italia. Dati semestrali sono stime Banca d'Italia;
Dati semestrali G7 e Paesi industriali elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia e FMI

DOMANDA INTERNA PER PAESI E AREE RISPETTO ALL'ITALIA (1)

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1992 I SEM	1992 II SEM
Stati Uniti	-1,4	-1,3	-1,0	-2,0	-3,6	1,5	0,4	5,8
Giappone	0,9	3,1	2,9	2,4	0,8	-0,4	-0,3	1,6
Germania	-1,5	-0,8	0,0	2,3	1,9	1,6	3,7	-2,2
Francia	-0,9	0,3	0,9	0,1	-0,9	-0,1	-1,2	2,9
Regno Unito	1,2	3,4	0,5	-2,9	-4,9	-0,5	-1,4	1,4
Canada	1,1	1,1	1,4	-3,4	-2,7	-0,7	-2,6	3,2
CEE	-0,3	0,6	0,9	0,3	-0,6	0,3	0,2	1,1
G7	-0,7	0,1	0,2	-0,8	-2,0	0,7	0,2	3,3
Paesi industriali	-0,7	0,0	0,5	-0,7	-1,9	0,5	-0,1	3,1

(1) I valori della tabella sono calcolati come ((Rjt-Rit)/(1+Rit))*100
con Rjt tasso di crescita della domanda interna del paese j al tempo t
con Rit tasso di crescita della domanda interna dell'italia al tempo t

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

Tavola 4.5

L'incremento del tasso di copertura reale è in buona parte spiegato dalla dinamica della domanda interna nei paesi industriali rispetto all'Italia. La tavola 4.5 mostra come nel 1992,

dopo due anni di ciclo relativo sfavorevole, la domanda interna nell'insieme dei paesi industriali sia cresciuta un pò più velocemente di quella italiana. Guardando al complesso dell'anno, la flessione della nostra domanda interna relativa è dipesa essenzialmente dalla maggiore velocità del ciclo negli Stati Uniti e in Germania. Gli indicatori bilaterali mostrano che, in ragione d'anno, la domanda relativa degli altri maggiori paesi industriali non ha avuto un andamento favorevole alla crescita del tasso di copertura reale dell'Italia.

L'inversione di tendenza nella dinamica del tasso di copertura reale nel corso dell'anno riflette, come profilo temporale, l'andamento della domanda relativa dei paesi industriali rispetto all'Italia. Infatti, ancora nel primo semestre del 1992, la nostra domanda interna cresceva più velocemente della media dei paesi industriali e in particolare di quella francese, giapponese, inglese e canadese, ma meno di quella degli Stati Uniti e soprattutto della Germania. Nel secondo semestre, il ciclo relativo dei paesi industriali ha accelerato notevolmente (+3,1%) come conseguenza della brusca flessione della domanda interna in Italia. Soltanto in Germania l'intensità della recessione è stata più grave e l'indicatore di ciclo relativo ha assunto segno negativo.

COMPETITIVITÀ DI PREZZO E SUE COMPONENTI NEI MAGGIORI PAESI INDUSTRIALI (*)

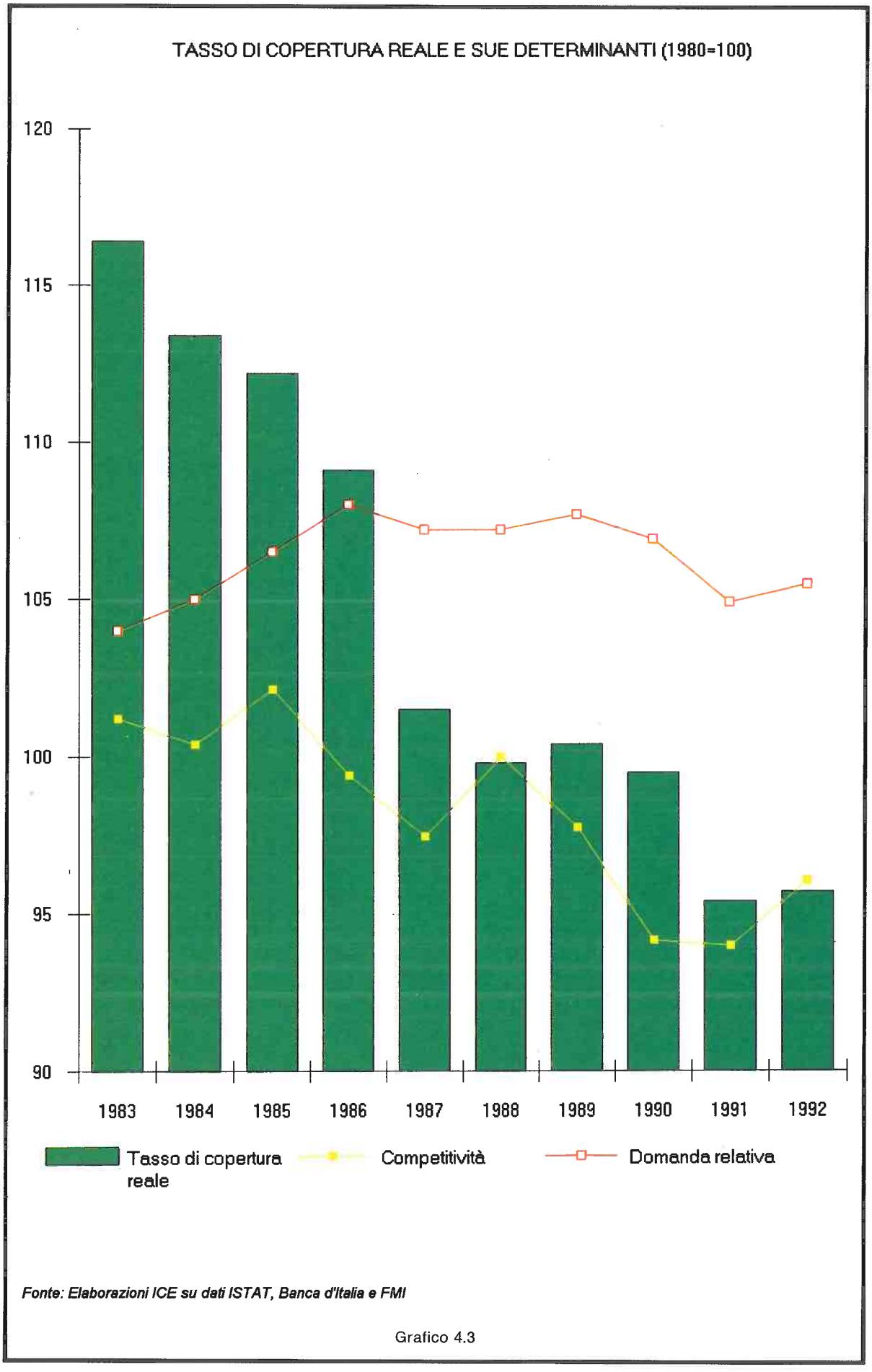
(variazioni percentuali sul periodo corrispondente)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1992 I T	1992 II T	1992 III T	1992 IV T	1993 I T
Italia														
tasso di cambio effettivo reale	0,8	-1,8	2,8	2,0	-2,7	2,4	3,9	0,8	-2,4	-0,2	0,7	0,6	-10,6	-16,5
tasso di cambio effettivo nominale	-4,5	-5,5	0,8	-0,6	-3,1	0,9	1,4	-1,5	-3,5	-1,0	-0,3	-0,6	-12,2	-18,7
prezzi relativi	5,6	3,9	2,0	2,6	0,5	1,5	2,4	2,4	1,2	0,8	1,0	1,2	1,8	2,7
Germania														
tasso di cambio effettivo reale	-4,0	-1,2	8,6	4,6	-1,5	-2,0	3,8	-0,4	3,6	0,2	3,4	5,2	5,6	5,1
tasso di cambio effettivo nominale	-1,0	0,0	8,1	5,7	-0,6	-0,9	4,6	-1,2	2,6	-1,2	1,9	4,5	5,1	5,3
prezzi relativi	-3,0	-1,2	0,5	-1,0	-0,9	-1,2	-0,8	0,7	1,0	1,4	1,4	0,7	0,5	-0,1
Francia														
tasso di cambio effettivo reale	-0,6	3,3	6,6	1,2	-1,0	-1,6	3,3	-3,5	2,4	-1,4	1,3	3,5	6,1	6,0
tasso di cambio effettivo nominale	-3,7	1,0	2,1	-0,3	-1,9	-1,0	4,4	-1,8	2,8	-0,7	2,2	4,1	5,8	6,1
prezzi relativi	3,2	2,3	4,4	1,5	0,9	-0,6	-1,0	-1,7	-0,4	-0,7	-0,9	-0,6	0,3	-0,1
Regno Unito														
tasso di cambio effettivo reale	-3,4	2,3	-1,8	1,5	8,0	-2,3	2,5	4,9	-0,8	0,4	3,3	2,7	-9,5	-10,6
tasso di cambio effettivo nominale	-4,3	-0,5	-8,7	-1,7	5,8	-3,0	-1,5	0,4	-3,8	-3,8	0,6	-0,0	-12,1	-12,9
prezzi relativi	0,9	2,9	7,5	3,3	2,1	0,7	4,1	4,5	3,1	4,4	2,7	2,7	3,0	2,7
USA														
tasso di cambio effettivo reale	4,7	1,5	-19,6	-9,3	-5,9	5,2	-1,1	-2,1	-1,3	0,7	-2,2	-6,0	2,6	4,5
tasso di cambio effettivo nominale	6,2	3,2	-18,0	-11,3	-7,1	3,8	-3,8	-2,0	-1,7	1,5	-3,0	-7,1	2,1	3,5
prezzi relativi	-1,4	-1,6	-1,9	2,3	1,3	1,3	2,8	-0,1	0,4	-0,8	0,8	1,2	0,5	1,0
Giappone														
tasso di cambio effettivo reale	1,2	-0,9	26,2	4,0	7,1	-7,1	-10,7	8,2	3,2	6,5	1,9	1,6	3,3	6,3
tasso di cambio effettivo nominale	4,9	1,9	29,3	9,3	10,8	-4,8	-9,4	8,0	5,3	6,9	4,2	4,1	6,2	9,8
prezzi relativi	-3,5	-2,8	-2,4	-4,9	-3,3	-2,4	-1,4	0,2	-2,0	-0,3	-2,2	-2,4	-2,7	-3,1

(*) Sulla base dei prezzi alla produzione.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Tavola 4.6



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

Grafico 4.3

COMPETITIVITÀ BILATERALE DELL'ITALIA RISPETTO AI MAGGIORI PAESI INDUSTRIALI (1)

(variazioni percentuali sul periodo corrispondente)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1992 I T	1992 II T	1992 III T	1992 IV T	1993 I T
Italia rispetto a:														
media Paesi industriali														
- tasso di cambio reale	0,8	-1,8	2,8	2,0	-2,7	2,4	3,9	0,8	-2,4	-0,2	0,7	0,6	-10,6	-16,5
- tasso di cambio nominale	-4,5	-5,5	0,8	-0,6	-3,1	0,9	1,4	-1,5	-3,5	-1,0	-0,3	-0,6	-12,2	-18,7
- prezzi relativi	5,5	3,9	2,0	2,6	0,4	1,5	2,6	2,3	1,1	0,8	1,0	1,2	1,8	2,7
CEE														
- tasso di cambio reale	2,2	-1,9	-0,3	0,2	-2,5	3,0	1,6	1,3	-3,4	0,2	-1,0	-1,9	-11,1	-16,3
- tasso di cambio nominale	-2,5	-5,1	-1,8	-2,4	-3,0	1,6	-1,2	-0,8	-4,3	-0,1	-1,5	-3,0	-12,7	-18,5
- prezzi relativi	4,8	3,4	1,5	2,6	0,5	1,4	2,8	2,1	1,0	0,3	0,5	1,1	1,8	2,7
Germania														
- tasso di cambio reale	3,6	-0,3	-3,4	-1,4	-1,4	3,7	1,3	0,7	-4,5	-0,4	-1,6	-2,9	-13,0	-18,3
- tasso di cambio nominale	-3,7	-5,0	-5,4	-4,8	-2,7	1,5	-1,6	-0,8	-5,0	-0,3	-1,6	-3,6	-14,4	-20,3
- prezzi relativi	7,6	5,0	2,2	3,5	1,3	2,1	2,9	1,5	0,5	-0,0	-0,0	0,7	1,7	2,5
Francia														
- tasso di cambio reale	1,1	-4,1	-2,6	0,8	-1,5	3,2	0,8	3,6	-4,0	1,0	-0,5	-2,1	-13,5	-18,5
- tasso di cambio nominale	-0,8	-5,6	-1,0	-0,3	-1,3	1,6	-2,3	0,1	-5,3	-0,3	-2,1	-3,8	-14,8	-20,6
- prezzi relativi	2,0	1,5	-1,6	1,1	-0,2	1,6	3,1	3,5	1,3	1,3	1,6	1,8	1,5	2,6
Regno Unito														
- tasso di cambio reale	2,4	-3,4	7,8	2,0	-9,7	3,5	4,0	-4,5	-0,7	-1,2	-1,3	0,3	0,0	-5,8
- tasso di cambio nominale	-1,8	-4,8	12,8	2,8	-8,4	3,1	5,4	-2,7	1,0	1,6	-0,0	1,6	0,7	-5,7
- prezzi relativi	4,3	1,5	-4,4	-0,7	-1,4	0,4	-1,3	-1,9	-1,7	-2,7	-1,3	-1,3	-0,7	-0,1
USA														
- tasso di cambio reale	-6,4	-1,7	32,6	15,2	-0,9	-4,7	15,4	-0,4	2,1	-3,1	7,0	15,3	-9,1	-21,1
- tasso di cambio nominale	-13,6	-8,0	28,1	14,7	-0,3	-5,3	14,7	-3,3	0,8	-5,8	5,8	14,9	-10,1	-21,1
- prezzi relativi	8,3	6,8	3,5	0,4	-0,6	0,6	0,6	3,0	1,3	3,0	1,2	0,3	1,2	-0,1
Giappone														
- tasso di cambio reale	-4,4	-0,5	-5,2	4,8	-8,8	5,6	23,5	-7,7	-2,1	-7,5	3,0	7,9	-11,2	-21,9
- tasso di cambio nominale	-13,7	-7,9	-9,5	-1,2	-11,6	2,1	20,1	-9,9	-5,1	-9,6	-0,4	4,7	-14,5	-25,4
- prezzi relativi	10,8	8,0	4,7	6,1	3,2	3,5	2,8	2,5	3,1	2,4	3,4	3,1	3,8	4,7

(1) Sulla base dei prezzi alla produzione

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

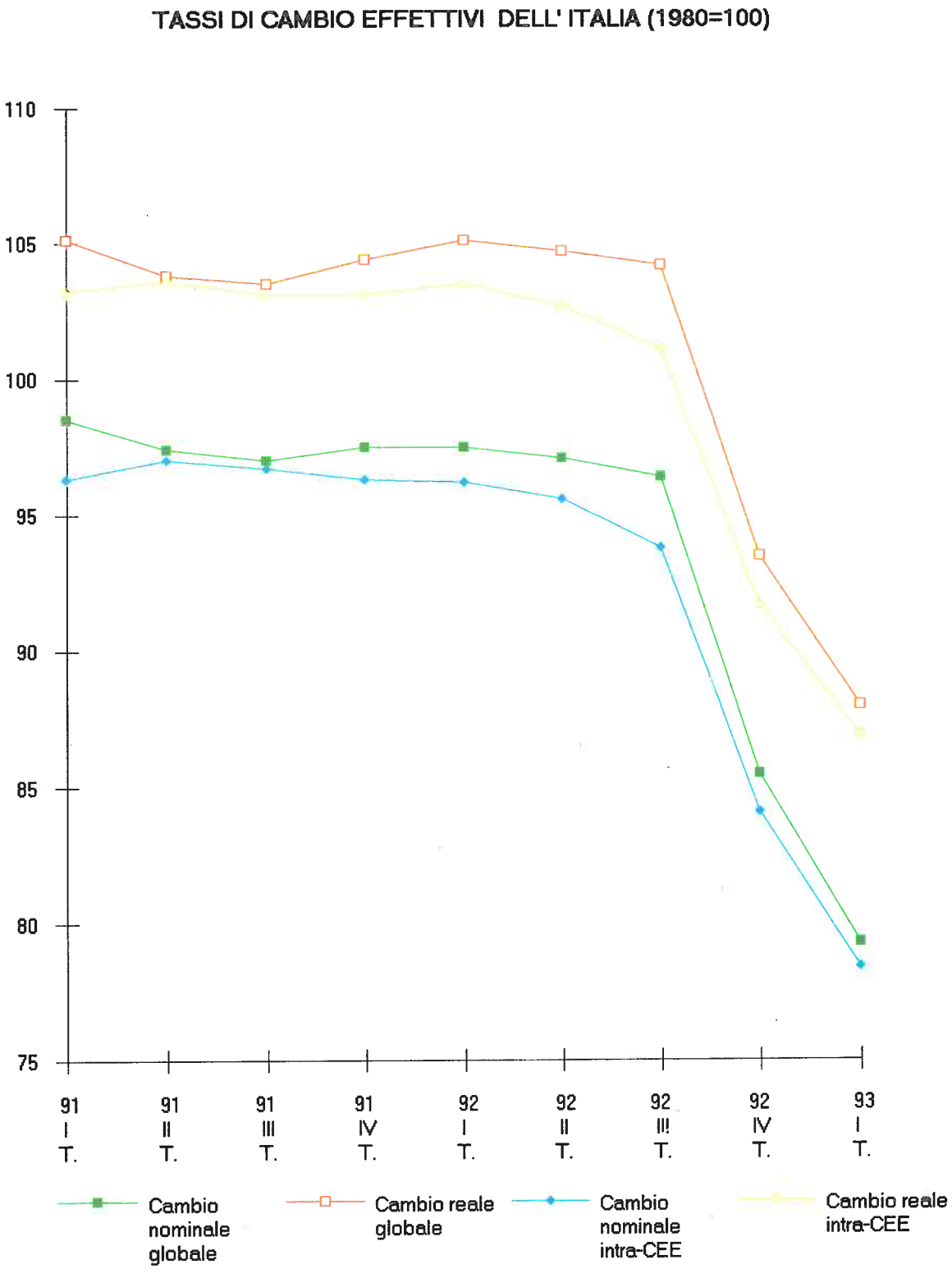
Tavola 4.7

Nel 1992 il tasso di cambio effettivo reale[2] basato sui prezzi alla produzione si è deprezzato in media del 2,3% (cfr. tav. 4.6). Questo guadagno di competitività è il frutto di un deprezzamento del cambio effettivo nominale (-3,5%) e di una lieve crescita dei prezzi relativi (1,2%). Tuttavia i dati annuali sono la sintesi di andamenti molto diversi prima e dopo la crisi valutaria di settembre. Il recupero di competitività si è infatti concentrato nel quarto trimestre, quando ad un lieve aumento dei prezzi relativi (2%) si è contrapposto il forte deprezzamento del cambio effettivo nominale (-12,2%) seguito alla decisione di sospendere la partecipazione della lira agli Accordi di cambio europei.

Fino a quel momento, invece, il cambio effettivo reale si era andato leggermente apprezzando, a causa di una dinamica sfavorevole dei prezzi relativi che compensava il lieve scivolamento del cambio nominale. Tendeva quindi a prolungarsi la perdita di competitività dei prodotti italiani che aveva caratterizzato il triennio precedente, anche se nei confronti dei paesi CEE già prima della crisi di settembre si era manifestato qualche segno di recupero.

In ogni caso, dato il suo profilo temporale, il guadagno di competitività registrato nel 1992 non aiuta molto a spiegare l'incremento del tasso di copertura reale, che si è manifestato soprattutto nel terzo trimestre.

[2] Il tasso di cambio effettivo reale è un indicatore di competitività di un paese rispetto al complesso dei suoi più importanti concorrenti. Un suo incremento (un apprezzamento), rivelando una crescita dei prezzi dei prodotti nazionali più rapida di quella dei concorrenti, indica una perdita di competitività e viceversa. Per l'Italia la Banca d'Italia calcola questo indicatore nei confronti di un insieme di 14 paesi industriali (Canada, Usa, Giappone, Belgio, Francia, Germania, Regno Unito, Paesi Bassi, Svizzera, Irlanda, Danimarca, Austria, Svezia, Spagna).



Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Grafico 4.4

In media annua il miglioramento di competitività si è verificato bilateralmente nei confronti di tutti i maggiori paesi industriali ad eccezione degli Stati Uniti.

COMPETITIVITÀ DI PREZZO NEI MAGGIORI PAESI INDUSTRIALI
CONFRONTO TRA DIVERSI TIPI DI INDICATORI
(variazioni percentuali sul periodo corrispondente)

	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1992 I T	1992 II T	1992 III T	1992 IV T
Italia													
Cambio reale basato su:													
- prezzi alla produzione manufatti	0,8	-1,8	2,8	2,0	-2,7	2,4	3,9	0,8	-2,4	-0,2	0,7	0,6	-10,6
- valori medi unitari all'export	0,0	0,2	4,6	0,6	-3,4	5,9	6,0	-0,8	-1,2	-2,0	0,6	3,8	-7,2
- costi unitari del lavoro	-1,9	-2,4	1,3	-1,2	-0,7	6,3	4,2	1,2	-2,5	..	..	..	..
Germania													
Cambio reale basato su:													
- prezzi alla produzione manufatti	-4,0	-1,2	8,6	4,6	-1,5	-2,0	3,8	-0,4	3,6	0,2	3,4	5,2	5,6
- valori medi unitari all'export	-4,2	0,8	11,4	4,4	-2,4	-1,6	3,9	-2,2	2,2	-2,2	1,2	4,9	4,8
- costi unitari del lavoro	-1,5	-1,6	8,6	11,6	0,3	-0,8	3,8	-1,5	3,6	..	..	..	..
Francia													
Cambio reale basato su:													
- prezzi alla produzione manufatti	-0,6	3,3	6,6	1,2	-1,1	-1,6	3,3	-3,5	2,4	-1,4	1,3	3,5	6,1
- valori medi unitari all'export	0,1	2,8	5,9	1,6	-1,5	-1,8	2,8	-4,0	-0,2	-3,1	-0,2	1,5	1,1
- costi unitari del lavoro	1,1	2,0	1,0	-1,0	-4,7	-4,8	2,3	-1,8	1,2	..	..	..	..
Regno Unito													
Cambio reale basato su:													
- prezzi alla produzione manufatti	-3,4	2,3	-1,8	1,5	8,0	-2,3	2,5	4,9	-0,8	0,4	3,3	2,7	-9,5
- valori medi unitari all'export	-3,4	2,4	-4,3	2,4	5,7	-2,8	1,1	-1,0	-3,2	-2,6	2,0	-0,2	-12,1
- costi unitari del lavoro	-4,3	1,0	-8,4	-3,6	6,4	-0,8	3,8	2,8	-4,0	..	..	..	..
USA													
Cambio reale basato su:													
- prezzi alla produzione manufatti	4,7	1,5	-19,6	-9,3	-5,9	5,2	-1,1	-2,1	-1,3	0,7	-2,2	-6,0	2,6
- valori medi unitari all'export	6,2	-0,1	-17,0	-10,6	-4,1	2,5	-7,6	-0,1	-3,5	3,0	-4,8	-10,9	-0,4
- costi unitari del lavoro	7,3	4,3	-22,2	-13,0	-7,2	4,7	-5,3	-3,9	-5,3	..	..	..	..
Giappone													
Cambio reale basato su:													
- prezzi alla produzione manufatti	1,2	-0,9	26,2	4,0	7,1	-7,1	-10,7	8,2	3,2	6,5	1,9	1,6	3,3
- valori medi unitari all'export	2,0	-1,2	7,0	-0,7	4,8	-1,4	-9,0	7,7	5,3	9,4	3,9	2,4	5,8
- costi unitari del lavoro	2,8	-2,4	35,6	2,9	6,4	-8,4	-11,5	8,6	13,1	..	..	..	..

(1)variazioni positive indicano un apprezzamento del cambio
Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Tavola 4.8

Il miglioramento competitivo si attenua se valutato sulla base degli indici di prezzo delle esportazioni. In ragione d'anno, la tavola 4.8 mostra che i prezzi relativi all'esportazione sono aumentati più di quelli alla produzione, il che rivela che le imprese esportatrici italiane hanno cercato di recuperare i margini relativi di profitto che in precedenza avevano dovuto comprimere per difendere le quote di mercato. Questi comportamenti sono stati particolarmente evidenti nella seconda parte dell'anno quando le imprese italiane hanno potuto approfittare di una sostenuta domanda relativa prima e della svalutazione poi.

L'indicatore di competitività basato sul costo del lavoro segnala un miglioramento anche più forte di quello basato sui prezzi alla produzione. Un guadagno così accentuato non si verificava da molti anni. Dunque, le politiche di controllo della dinamica salariale e la connessa abolizione dei meccanismi di indicizzazione sembrano aver dato i loro frutti.

Nel 1993 gli effetti della svalutazione sulla bilancia commerciale dovrebbero farsi sentire pienamente. Dal lato della ragione di scambio si verificherà probabilmente un peggioramento, anche se le novità emerse nei mesi scorsi, a cui si è accennato prima, fanno ritenere che non sarà

SALDI COMMERCIALI DELL'ITALIA PER CLASSI DI DESTINAZIONE ECONOMICA

(valori e loro variazioni sono in miliardi di lire)

(Ragione di scambio e tasso di copertura reale: numeri indice 1980 = 100)

	1989	1990	1991	1992	1992 I T	1992 II T	1992 III T	1992 IV T
BENI FINALI								
saldi	29.613	31.178	25.813	24.712	3.943	4.029	8.026	8.714
variazioni assolute	6.348	1.565	-5.365	-1.101	-2.337	-1.404	1.543	1.097
ragioni di scambio	97,8	99,7	100,2	98,7	99,6	98,7	101,3	95,5
var%	4,9	1,9	0,5	-1,5	-2,6	-0,0	1,2	-4,5
tasso copertura reale	90,3	88,5	83,6	82,9	77,4	78,4	88,8	88,3
var%	-1,8	-2,0	-5,6	-0,8	-6,5	-3,3	3,8	3,6
FINALI DI INVESTIMENTO								
saldi	14.307	14.217	12.488	14.060	1.998	3.076	3.577	5.409
variazioni assolute	4.471	-90	-1.729	1.572	-598	-39	913	1.296
ragioni di scambio	104,3	109,0	112,3	111,7	113,1	113,4	111,5	109,1
var%	5,3	4,5	3,0	-0,6	0,2	1,3	1,8	-5,2
tasso copertura reale	87,5	82,4	77,7	78,7	71,2	76,1	83,8	85,1
var%	1,7	-5,8	-5,7	1,4	-6,2	0,7	5,1	6,7
FINALI DI CONSUMO								
saldi	15.576	16.961	13.325	10.652	1.945	953	4.449	3.305
variazioni assolute	1.877	1.385	-3.636	-2.673	-1.739	-1.365	630	-199
ragioni di scambio	93,0	93,3	92,2	90,2	91,5	88,6	95,0	86,1
var%	4,3	0,3	-1,1	-2,2	-4,4	-0,9	0,8	-3,8
tasso copertura reale	92,4	93,0	87,9	85,6	82,0	80,1	90,9	90,7
var%	-4,3	0,6	-5,4	-2,6	-6,7	-6,0	1,7	1,5
PRODOTTI INTERMEDI								
saldi	-5.682	-4.273	-1.381	602	-1.450	-198	666	1.584
variazioni assolute	-2.156	1.409	2.892	1.983	723	486	448	326
ragioni di scambio	105,9	113,1	117,5	122,3	119,1	125,4	123,1	122,0
var%	0,3	6,8	3,9	4,1	5,3	8,1	2,9	0,1
tasso copertura reale	94,0	89,7	90,7	89,7	83,6	85,6	93,3	98,2
var%	-2,5	-4,6	1,1	-1,0	-0,2	-4,9	0,8	1,3
MATERIE DI BASE								
saldi	-20.654	-18.777	-19.123	-18.551	-5.335	-4.732	-3.694	-4.790
variazioni assolute	-2.683	1.877	-346	572	-624	330	568	298
ragioni di scambio	79,9	90,9	97,5	109,0	104,2	105,7	127,2	101,6
var%	-2,8	13,8	7,2	11,8	41,8	-0,7	13,3	2,8
tasso copertura reale	193,9	161,8	163,8	159,7	133,9	154,7	166,0	191,9
var%	3,6	-16,6	1,2	-2,5	-24,8	2,8	10,3	9,7
FONTI ENERGETICHE								
saldi	-20.144	-22.253	-21.329	-19.437	-4.957	-4.698	-4.295	-5.487
variazioni assolute	-4.738	-2.109	924	1.892	909	111	674	198
ragioni di scambio	96,0	91,9	98,2	95,1	95,1	91,3	97,6	96,4
var%	1,0	-4,3	6,8	-3,1	-14,6	2,3	-0,0	3,4
tasso copertura reale	100,2	117,0	123,1	137,1	102,6	153,3	165,0	130,3
var%	-10,4	16,8	5,3	11,4	6,1	9,1	28,5	1,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISCO

Tavola 4.9

di grande entità. Dal lato delle quantità il miglioramento del tasso di copertura reale dovrebbe invece essere cospicuo, a meno che gli effetti dei forti guadagni di competitività non siano vanificati dalla distribuzione della domanda relativa. Quest'ultima, come detto nel Capitolo 1, dovrebbe crescere nel Nordamerica, nel Regno Unito e in Giappone, scendere in Germania e rimanere stabile o in lieve aumento in Francia. Dal raffronto di questi dati con quelli dei tassi di cambio reali bilaterali (cfr. tav. 4.7) emerge che il guadagno competitivo è stato più marcato nei confronti di paesi (Germania e Francia) la cui domanda relativa rispetto all'Italia si prevede stabile o in calo.

Guardando alla composizione del saldo per classi di destinazione economica si evidenziano ancora una volta alcuni tratti caratteristici della struttura dell'interscambio italiano: saldi attivi per i beni finali, sia di consumo che di investimento, saldi negativi per materie di base e fonti energetiche. Tuttavia per il 1992 emergono alcune novità di interesse (cfr. tav. 4.9).

La classe dei beni finali di investimento ha visto aumentare il proprio surplus (+1.600 miliardi), che ha ormai superato quello dei beni finali di consumo. Questo miglioramento inverte la fase di declino del surplus iniziata nel 1990, causata dalla riduzione del tasso di copertura reale solo parzialmente compensata dal miglioramento delle ragioni di scambio. L'inversione della dinamica è particolarmente evidente nel quarto trimestre, quando i prezzi relativi sono nettamente diminuiti e il rapporto tra le quantità è fortemente cresciuto (6,7%) a causa dell'aggravarsi della recessione. Ne è derivato un saldo che, contrariamente a tutte le altre voci della classificazione per destinazione economica, registra una variazione migliore che nel terzo trimestre.

A questo positivo risultato si contrappone l'ulteriore diminuzione subita dal surplus dei beni finali di consumo (-2.700 miliardi) causata dal cumularsi del calo delle ragioni di scambio con quello del tasso di copertura reale.

Altro dato di rilievo nell'analisi dei saldi per classe di destinazione economica è che per la prima volta dal 1989 il saldo dei prodotti intermedi evidenzia un surplus, spiegato in gran parte dal rafforzamento della tendenza al miglioramento delle ragioni di scambio in atto ormai da diversi anni.

Le classi tradizionalmente in deficit, cioè materie di base e fonti energetiche, hanno entrambe visto una riduzione del passivo. Per le materie prime determinante è stato il miglioramento della ragione di scambio (11,8%) mentre per le fonti energetiche la riduzione di deficit è dovuta al tasso di copertura reale, fortemente aumentato durante tutto il 1992 e soprattutto nel terzo trimestre.

4.3 LE ESPORTAZIONI

Il valore delle esportazioni italiane è cresciuto nel 1992 ad un tasso annuo del 4,6% con una accelerazione dell'1,5% rispetto all'anno precedente. Contrariamente a quanto avvenuto nel 1991, il contributo dei prezzi alla crescita dei valori è stato piuttosto modesto (0,7%). Gran parte dell'aumento è da attribuirsi, invece, alle quantità esportate che sono cresciute ad un tasso del 3,8%, il più alto degli anni novanta (cfr. tav. 4.3).

Nel dare ragione della *performance* delle nostre vendite all'estero è quanto mai necessario quest'anno analizzare l'andamento trimestrale dei tassi di crescita. Nel primo trimestre le nostre esportazioni hanno goduto dell'"effetto-mercato" legato al permanere di alti tassi di crescita della domanda interna tedesca, che come è noto assorbe circa un quinto delle nostre esportazioni. Anche la ripresa negli Stati Uniti ha dato nuovo impulso alle nostre vendite all'estero. Contrariamente a quanto avvenuto nel 1991, le nostre imprese hanno approfittato di queste favorevoli condizioni per cercare di difendere le quote mantenendo costanti i prezzi (+0,1%).

Nel secondo trimestre, che ha segnato il tasso di crescita più basso dell'anno (+2,5%), la flessione della domanda interna in molti paesi e l'entrata in recessione di altri ha rallentato la dinamica delle nostre esportazioni. A questo va aggiunto l'effetto negativo del consistente apprezzamento della lira rispetto al dollaro in atto dall'inizio dell'anno.

Nel terzo trimestre il tasso di crescita delle esportazioni è tornato ad accelerare (5,9%) grazie alla capacità delle nostre imprese di riorientare le loro vendite dai paesi europei in recessione (Germania e Regno Unito) o con domanda stabile (Francia), verso il Nordamerica e soprattutto verso i paesi in via di sviluppo (in particolare America Latina e Sud-est asiatico) e quelli in transizione, le cui importazioni sono cresciute a ritmi consistenti. La bassa congiuntura interna con domanda pressoché stabile ha ulteriormente incentivato le imprese a collocare all'estero la propria produzione. Lo sforzo di penetrazione sui mercati non tradizionali ha fatto flettere i prezzi (-1,4%) ma ha dato un vigoroso impulso alle quantità vendute (+7,1%).

ESPORTAZIONI IN VOLUME DELL'ITALIA E DEI MAGGIORI PAESI INDUSTRIALI

(variazioni percentuali sul periodo corrispondente)

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (1)	1992 I TR	1992 II TR	1992 III TR (1)	1992 IV TR
Italia	0,0	3,7	6,4	7,3	1,8	2,9	4,8	9,0	3,5	0,1	3,8	5,4	2,0	7,1	1,2
Germania (2)	3,3	-0,3	9,2	5,9	1,3	2,9	6,8	8,0	4,5	0,2	-0,1	4,8	1,6	1,7	1,6
Francia (2)	-3,8	3,8	5,5	1,5	0,5	3,6	8,7	8,2	4,8	4,8	5,5	8,5	6,1	4,1	3,7
Regno Unito	2,8	2,3	8,1	5,2	4,3	4,7	0,4	4,9	8,0	1,7	2,8	5,0	1,6	0,8	4,3
Stati Uniti	-10,9	-3,8	6,3	1,3	6,0	8,3	20,7	10,7	7,6	7,2	6,9	1,8	..	..	..
Giappone (2)	-2,2	7,9	15,8	5,0	-0,6	0,4	4,4	4,2	5,7	2,5	0,7	2,7	1,8	0,8	-4,0
CEE	0,6	3,1	7,8	3,8	3,0	4,1	6,2	6,9	5,4	2,2	2,6	..	..	..	..
Paesi Industriali	-1,9	2,9	9,6	4,1	2,7	4,1	8,2	6,6	5,7	2,9	3,2	..	..	..	..
Mondo (3)	-1,6	2,7	8,5	3,4	4,0	6,0	9,1	6,9	4,0	2,3	4,2	..	..	..	..

(1) Dati provvisori
(2) Il dato del 4 trimestre 1992 si riferisce ai soli mesi di ottobre e novembre
(3) Media dei tassi di crescita delle esportazioni e delle importazioni mondiali
Fonte: Elaborazioni ICE su dati FMI (dati annuali), OCSE (dati trim.), e ISTAT per l'Italia

Tavola 4.10

QUOTE PERCENTUALI SULLE ESPORTAZIONI MONDIALI IN VOLUME

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (1)
Italia	4,0	4,1	4,0	4,2	4,1	4,0	3,8	3,9	3,9	3,8	3,8
Germania	10,5	10,2	10,2	10,5	10,2	9,9	9,7	9,8	9,8	9,5	9,1
Francia	5,8	5,8	5,6	5,5	5,3	5,2	5,2	5,3	5,3	5,3	5,4
Regno Unito	5,5	5,5	5,5	5,6	5,6	5,6	5,2	5,1	5,2	5,1	5,0
Stati Uniti	9,6	9,0	8,8	8,6	8,7	8,9	9,9	10,3	10,7	11,1	11,4
Giappone	7,0	7,4	7,9	8,0	7,6	7,2	6,9	6,7	6,8	6,8	6,6
CEE	35,8	35,9	35,5	35,9	35,6	35,1	34,3	34,2	34,6	34,1	33,6
Paesi Industriali	62,9	63,0	63,6	64,0	62,5	61,5	61,2	61,1	62,0	61,8	61,2

(1) Dati provvisori
Fonte : Elaborazioni ICE su dati FMI e per l'Italia ISTAT

Tavola 4.11

Nel quarto trimestre l'aumento delle esportazioni in valore (+4,8%) è stato leggermente più debole che nel terzo. Ma i segnali di novità derivano dalla composizione di questo tasso di crescita. L'aumento delle quantità esportate è stato il più basso dell'anno (+1,2%). Probabilmente ha inciso su questo rallentamento l'aggravarsi della recessione in Germania e in generale la bassa congiuntura europea e giapponese. Inoltre, le perdite di competitività rispetto al dollaro, accumulate fino alla svalutazione, non hanno consentito di sfruttare appieno la ripresa della crescita della domanda interna degli Stati Uniti. La debole dinamica delle quantità vendute è stata compensata da un rilevante aumento dei valori unitari (+3,7%), che pur non annullando l'effetto del deprezzamento del cambio nominale, ha consentito alle imprese di recuperare margini di profitto compressi durante tutto l'anno.

La capacità delle imprese italiane di riorientare i propri flussi di vendite verso i mercati esteri più dinamici ha permesso alle esportazioni di non perdere troppo terreno rispetto alla crescita del commercio mondiale. In effetti, come si vede dalla tavola 4.10, la dinamica delle quantità che l'Italia ha venduto all'estero è stata solo di poco inferiore a quella del commercio mondiale in volume, cresciuto del 4,2% secondo i dati del FMI. Anche quando si valuti il valore del nostro export in dollari correnti la sua dinamica (+5,4%) risulta leggermente inferiore a quella delle esportazioni mondiali, così come valutate dal GATT (5,5%) (cfr. tav. 4.12). Comunque la differenza tra i tassi di crescita, sia in valore a dollari correnti che in volume, non è stata sufficiente ad alterare la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali che rimane pari al 4,8% per i dati in valore e al 3,8% per quelli in volume.

La *performance* delle nostre esportazioni in volume è soddisfacente ove la si confronti con quella media della CEE (+2,6%) e dei paesi industriali (+3,2%). Per quanto concerne i nostri maggiori concorrenti solo Francia e Stati Uniti hanno fatto meglio dell'Italia. Vanno sottolineate anche la lieve accelerazione delle esportazioni del Regno Unito e la debole crescita di quelle giapponesi, nonché la stasi, per il secondo anno consecutivo, dell'export in volume della Germania, tra le cui cause va certamente annoverata la maggiore pressione della domanda interna generata dalla riunificazione.

Guardando i valori in dollari correnti, le dinamiche per paesi descritte sopra si ribaltano. Il forte apprezzamento del marco e dello yen rispetto al dollaro hanno trasformato la stasi in volume delle esportazioni tedesche in un aumento del 6,5% e la debole crescita in volume del Giappone in un aumento dell'8% (cfr. tav. 4.12). Anche per l'Italia la crescita dei valori delle esportazioni risulta più forte quando la si valuti in dollari correnti a causa dell'apprezzamento della lira nella prima metà del 1992.

La quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali di manufatti (cfr. tav. 4.14) è scesa ulteriormente nel 1992, anche a seguito della scomparsa durante l'anno dell'"effetto mercato" che l'aveva spinta nel 1990 al livello record del 6,2%. La dipendenza dell'abbassamento della quota da un effetto mercato negativo è confermata dal fatto che, per l'Italia, l'indicatore di *export performance* [3] per i beni manufatti calcolato dall'OCSE risulta positivo. Il confronto tra la riduzione della quota nei manufatti e la tenuta di quella sul complesso delle merci esportate indica che nel 1992 ha operato un favorevole "effetto prodotto" legato all'aumento dei prezzi relativi dei beni manufatti rispetto al complesso delle merci scambiate. Il fenomeno naturalmente ha riguardato tutti i principali esportatori di manufatti.

Sebbene in diminuzione, la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali di manufatti è rimasta al di sopra dei livelli del 1988, nonostante la lunga fase di compressione della nostra competitività e la già richiamata attenuazione prima e scomparsa poi del favorevole orientamento geografico della domanda. Quindi anche in questa edizione del *Rapporto* si può

[3] L'indicatore di *export performance* è il rapporto tra il tasso di crescita delle esportazioni in volume di un paese e il tasso di crescita medio ponderato delle importazioni in volume dei paesi che costituiscono mercati di sbocco per il paese in questione. La ponderazione riflette, naturalmente, l'importanza relativa dei vari paesi come mercati di sbocco del paese considerato. Attualmente l'OCSE calcola un indicatore di *export performance* per i soli manufatti con pesi che riflettono la struttura geografica delle esportazioni nel 1987.

ESPORTAZIONI DELL'ITALIA E DEI MAGGIORI PAESI INDUSTRIALI IN DOLLARI CORRENTI

(variazioni percentuali sul periodo corrispondente)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (1)
Italia	-1,0	1,0	6,7	24,4	19,3	9,8	9,9	21,0	-0,5	5,4
Germania	-4,0	1,3	7,1	32,3	20,9	9,9	5,6	19,9	-1,5	6,5
Francia	-1,8	2,8	4,2	22,9	18,8	13,0	7,0	20,6	0,3	7,9
Regno Unito	-5,5	2,4	7,8	5,8	22,6	10,6	5,0	21,6	-0,1	2,7
Stati Uniti	-5,5	8,7	-2,2	1,9	16,4	26,3	13,9	8,1	7,3	4,6
Giappone	6,2	15,5	4,4	18,9	9,8	14,5	3,6	4,8	9,5	8,0
CEE	-2,6	2,4	6,0	22,5	20,4	10,7	6,9	20,4	0,2	6,1
Peasi Industriali	-1,3	6,6	3,6	16,3	17,5	14,2	7,4	15,1	2,2	5,9
Mondo	-2,2	5,2	0,1	9,6	17,6	13,9	8,0	11,6	1,7	5,5

(1) Dati provvisori

Fonte : Elaborazioni ICE su dati OCSE, FMI, ISTAT e Banca d'Italia per l'Italia

Tavola 4.12

QUOTE PERCENTUALI SUL VALORE DELLE ESPORTAZIONI MONDIALI

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (1)
Italia	4	3,8	4,0	4,6	4,6	4,5	4,5	4,9	4,8	4,8
Germania	9,2	8,8	9,4	11,4	11,7	11,3	11,1	11,9	11,5	11,6
Francia	5,2	5,0	5,2	5,9	5,9	5,9	5,8	6,3	6,2	6,3
Regno Unito	5,0	4,8	5,2	5,0	5,2	5,1	4,9	5,4	5,3	5,1
Stati Uniti	10,9	11,2	10,9	10,2	10,1	11,2	11,8	11,4	12,0	11,9
Giappone	8,0	8,7	9,1	9,9	9,2	9,3	8,9	8,3	9,0	9,2
CEE	32,5	31,5	33,4	37,3	38,2	37,2	36,8	39,7	39,1	39,3
Peasi Industriali	62,4	62,9	65,2	69,2	69,1	69,3	68,8	71,0	71,3	71,6

(1) Dati provvisori

Fonte : Elaborazioni ICE su dati FMI e GATT

Tavola 4.13

QUOTE PERCENTUALI SUL VALORE DELLE ESPORTAZIONI MONDIALI DI MANUFATTI

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Italia	5,6	6,0	6,0	5,6	5,8	6,2	5,9	5,7
Germania	13,5	15,1	15,2	14,4	14,2	14,5	14,2	14,0
Francia	5,8	6,0	6,1	6,2	6,2	6,7	6,7	6,7
Regno Unito	5,1	5,0	5,8	5,8	5,8	6,1	5,9	5,5
Stati Uniti	12,2	10,4	10,0	10,7	11,2	11,4	12,1	11,9
Giappone	14,4	14,3	13,1	12,8	12,3	11,4	12,1	12,0

Fonte: Elaborazioni ICE su dati GATT, OCSE, DRI, FMI

Tavola 4.14

ESPORTAZIONI DELL'ITALIA PER CLASSI DI DESTINAZIONE ECONOMICA

(valori in miliardi di lire; valori medi unitari e volumi: numeri indice 1980=100)

	1989	1990	1991	1992	1992 I T	1992 II T	1992 III T	1992 IV T
BENI FINALI								
valori	129.525	139.226	144.125	150.402	36.023	37.147	35.885	41.347
var%	16,6	7,5	3,5	4,4	5,0	2,0	5,7	4,8
valori medi unitari	203,4	210,7	217,3	221,0	217,2	214,0	225,2	227,5
var%	6,2	3,6	3,1	1,7	1,3	0,8	-0,3	4,9
volumi	147,1	152,4	153,3	157,5	153,1	160,1	150,5	166,1
var%	9,5	3,6	0,6	2,7	3,0	1,7	7,5	-0,8
FINALI DI INVESTIMENTO								
valori	58.770	63.024	64.788	67.118	15.505	17.478	14.903	19.232
var%	19,9	7,2	2,8	3,6	4,1	1,9	3,9	4,5
valori medi unitari	219,1	233,1	244,5	246,9	239	243,1	247,9	257,8
var%	3,6	6,4	4,9	1,0	0,9	0,2	-1,2	4,0
volumi	147,5	146,8	144,5	147,8	140	156,1	133,4	161,6
var%	15,6	-0,5	-1,6	2,3	2,3	2,0	6,0	-0,4
FINALI DI CONSUMO								
valori	70.755	76.202	79.337	83.284	20.518	19.669	20.982	22.115
var%	13,9	7,7	4,1	5,0	5,7	2,1	7,1	5,0
valori medi unitari	191,9	195,5	199,5	203,8	203,6	193,7	211,6	206,2
var%	7,8	1,9	2,0	2,2	1,6	1,3	0,3	5,7
volumi	146,8	156,4	159,8	163,9	162,7	163	160,7	169,3
var%	5,5	6,5	2,2	2,6	3,5	1,6	7,0	-1,1
PRODOTTI INTERMEDI								
valori	58.980	59.463	60.429	63.717	15.534	16.852	14.174	17.157
var%	14,8	0,8	1,6	5,4	8,3	2,9	5,6	5,3
valori medi unitari	188,0	188,8	191	192,2	187,4	192,6	188,4	200,4
var%	6,7	0,4	1,2	0,6	-1,2	1,2	-1,2	3,8
volumi	153,5	153,9	154,3	161,6	162,1	171	146,2	167,2
var%	7,7	0,3	0,3	4,7	9,6	1,7	7,3	1,3
MATERIE DI BASE								
valori	1.805	1.498	1.582	1.690	399	430	404	457
var%	15,7	-17,0	5,6	6,8	21,6	-1,1	7,7	2,9
valori medi unitari	143,4	146,1	146,1	164,5	162,7	156,8	172,3	166,3
var%	3,8	1,9	0	12,6	43,2	-1,2	4,0	13,5
volumi	212,7	173,5	186,4	174,7	166,9	183,2	160,2	188,6
var%	11,0	-18,4	7,4	-6,3	-17,0	0	4,2	-9,2
FONTI ENERGETICHE								
valori	2.740	3.418	3.610	3.626	660	974	1.010	982
var%	17,4	24,7	5,6	0,4	-25,1	12,6	11,7	2,3
valori medi unitari	94,6	98,7	102	89,1	84,7	86,3	85,7	99,6
var%	20,5	4,3	3,3	-12,6	-30,9	-5,7	-12,8	4,2
volumi	99,6	119,6	126,1	143,3	110,6	157,4	165,8	139,5
var%	-2,9	20,1	5,4	13,6	9,6	18,3	29,4	-1,9

Fonte:elaborazioni ICE su dati ISCO

Tavola 4.15

confermare quanto detto in passato circa la possibilità che si vada riducendo l'elasticità dei flussi commerciali rispetto ai prezzi, a seguito di fenomeni di specializzazione dell'offerta e differenziazione della domanda che rendono molto importanti i fattori competitivi diversi dal prezzo.

La perdita di quota dell'Italia appare meno pesante se la si confronta con quanto accaduto alle quote degli altri grandi paesi industriali. Infatti, come si vede nella tavola 4.12, la riduzione di quota è un fenomeno generale (fatta eccezione per la Francia) e per alcuni paesi come il Regno Unito è molto più forte che non per l'Italia. Basando il confronto sugli indicatori di *export performance*, si rileva che, tra i sette grandi paesi industriali, solo la Francia ha fatto meglio dell'Italia, mentre tutti gli altri hanno avuto una diminuzione dell'indicatore.

L'analisi della composizione per classi di destinazione economica delle nostre vendite all'estero evidenzia come un notevole contributo alla crescita del valore totale delle esportazioni sia venuto dai beni di consumo (+5%) che si sono avvantaggiati, soprattutto nel quarto trimestre, di una buon incremento dei prezzi.

Anche le esportazioni di beni intermedi sono cresciute ad un tasso (5,4%) più sostenuto della media nazionale (4,6%). Diversamente dai beni di consumo, per i prodotti intermedi sono aumentate soprattutto le quantità (4,7%) mentre i prezzi sono rimasti sostanzialmente stabili. Non è da escludere che questa dinamica sia legata all'intensificarsi di processi di decentramento internazionale della produzione, messi in atto dalle imprese italiane per meglio cogliere i vantaggi comparati offerti dai vari paesi.

4.4 LE IMPORTAZIONI

Il valore delle importazioni nel 1992 è aumentato del 2,8%. Questo risultato è il frutto di una diminuzione dei prezzi (-0,6%) e di una crescita relativamente lenta dei volumi (3,4%). Occorre infatti tornare alla recessione dei primi anni ottanta per trovare tassi di incremento delle quantità importate inferiori a quello registrato l'anno scorso.

La decelerazione delle importazioni nel 1992 è in gran parte legata al rallentamento ciclico dell'economia italiana. Ancora nel primo trimestre le quantità importate, sostenute dalla dinamica dei consumi privati e degli investimenti, aumentavano ad un ritmo del 10% rispetto allo stesso periodo del 1991. A partire dal secondo trimestre il loro tasso di crescita diminuisce, riflettendo l'andamento cedente della domanda interna, fino a diventare negativo negli ultimi mesi dell'anno (cfr. tav. 4.3).

Il rallentamento delle importazioni è un fenomeno che ha interessato anche altri paesi industriali. La recessione che ha investito la Germania ha determinato un vero e proprio crollo nel tasso di crescita delle importazioni, che ha avuto rilevanti conseguenze sulle esportazioni italiane (cfr. paragrafo 4.3). Le importazioni giapponesi sono diminuite nel 1992, mentre quelle francesi sono cresciute molto debolmente. In netta accelerazione è apparso invece l'andamento degli acquisti dall'estero nel Regno Unito (+5,9%) e soprattutto negli Stati Uniti (+11.6%). La ripresa delle importazioni statunitensi ha trascinato quelle dei paesi industriali, cresciute nel complesso di un punto e mezzo percentuale in più che nel 1991 (cfr. tav. 4.16).

La dinamica della propensione all'importazione, definita come rapporto tra indici di volume delle importazioni di merci e domanda interna, riportata nella tavola 4.17, mostra una tendenza generalizzata all'aumento, nel corso degli anni ottanta, in tutti i principali paesi industriali. Inoltre appare chiaro che il fenomeno non si è arrestato all'inizio degli anni novanta, nonostante il graduale rallentamento dell'economia. In Italia, secondo stime della Banca d'Italia[4], la crescita del grado di penetrazione delle importazioni ha interessato tutti

[4] Cfr. "Ciclo interno e domanda di importazioni", in *Bollettino Economico*, Banca d'Italia, n. 20, febbraio 1993, pp. 32-33.

IMPORTAZIONI IN VOLUME DELL'ITALIA E DEI MAGGIORI PAESI INDUSTRIALI
(variazioni percentuali sul periodo corrispondente)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (1)
Italia	0,1	9,2	8,5	4,8	10,5	6,6	8,3	4,5	4,5	3,4
Germania	4,0	5,1	4,1	6,1	5,5	6,5	7,2	12,8	14,4	1,3
Francia	-1,6	3,4	4,8	9,4	8,1	8,9	7,8	5,1	2,8	0,9
Regno Unito	8,7	11,4	2,9	7,4	8,0	11,8	8,1	1,2	-2,8	5,9
Stati Uniti	12,9	25,5	5,6	9,9	3,5	4,1	3,9	1,7	0,6	11,6
Giappone	0,8	10,5	0,7	9,7	9,0	16,7	7,9	6,0	2,8	-0,7
CEE	2,1	6,3	4,1	8,0	9,2	8,4	7,9	6,6	5,3	2,6
Paesi Industriali	4,5	12,4	4,8	8,1	6,8	8,3	7,4	4,6	2,4	4,0

(1) Dati provvisori
Fonte : Elaborazioni ICE su dati FMI e, per l'Italia, ISTAT

Tavola 4.16

PROPENSIONE ALL'IMPORTAZIONE DELL'ITALIA E DEI MAGGIORI PAESI INDUSTRIALI(1)
(variazioni percentuali sul periodo corrispondente)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992 (2)
Italia	-0,1	5,5	5,5	1,7	6,0	2,1	5,4	2,1	2,2	1,4
Germania	1,7	3,0	3,2	2,7	2,8	2,8	4,3	7,5	10,2	-1,3
Francia	-0,9	3,0	2,2	4,7	4,6	4,0	4,0	2,4	1,8	0,0
Regno Unito	3,6	8,7	0,0	2,6	2,5	3,5	4,6	1,7	0,3	5,4
Stati Uniti	7,4	16,5	1,9	6,7	0,8	1,1	2,1	1,3	2,4	8,9
Giappone	-1,0	6,7	-3,3	5,8	3,7	8,5	2,0	1,0	0,1	-1,3
CEE	0,9	4,4	1,8	3,9	5,1	3,2	4,1	3,7	3,9	1,3
Paesi Industriali	1,7	7,3	1,5	4,4	3,2	3,7	4,0	2,8	2,4	2,5

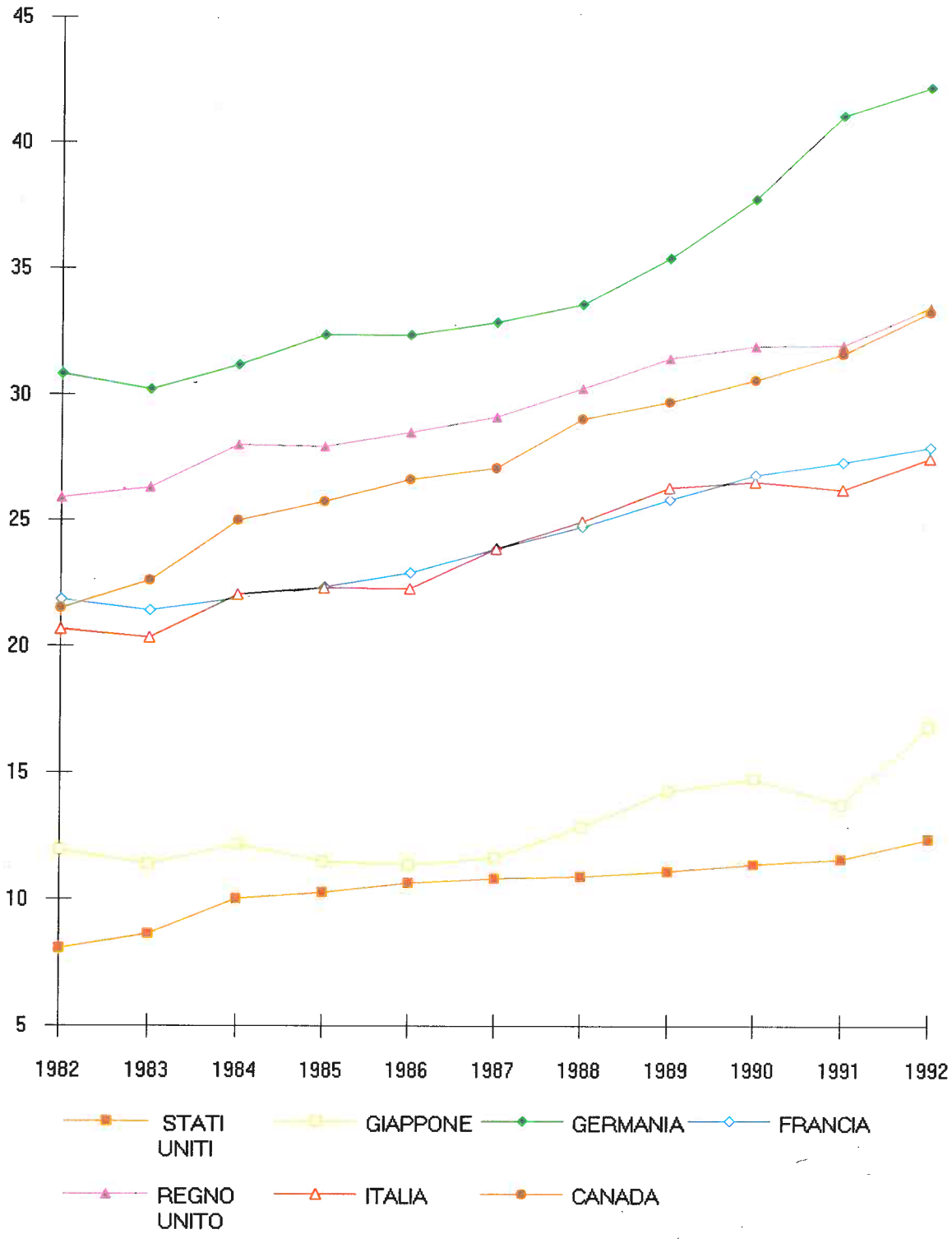
(1) Rapporto tra gli indici di volume delle importazioni di merci e della domanda interna
(2) Dati provvisori
Fonte : Elaborazioni ICE su dati FMI e, per l'Italia, ISTAT

Tavola 4.17

i settori dell'industria manifatturiera ed è stata particolarmente forte per i beni di investimento e per quelli intermedi. Il rallentamento ciclico ha iniziato a produrre effetti solo a partire dal secondo trimestre del 1992, che si sono intensificati soprattutto nel quarto, con una forte compressione della propensione ad importare in tutti i comparti dell'industria e soprattutto per i beni finali.

Nel grafico 4.5 si è riportato l'andamento del grado di penetrazione delle importazioni (considerando in questo caso merci e servizi) sulla domanda interna dei sette più importanti paesi industrializzati nel periodo 1982-92. Esso conferma che l'aumento della quota di domanda interna soddisfatta dalle importazioni è un fenomeno che dura da molti anni e coinvolge tutti i principali paesi, soprattutto dopo la metà dello scorso decennio. Tuttavia le

GRADO DI PENETRAZIONE DELLE IMPORTAZIONI DI MERCI E SERVIZI
(quote percentuali sulla domanda interna; prezzi constanti)



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

Grafico 4.5

differenze che emergono dal confronto del grafico 4.5 con i valori della tavola 4.17 soprattutto per il 1992, sebbene in parte spiegate con la diversa fonte statistica utilizzata, possono dare qualche indicazione circa la minore volatilità delle importazioni di servizi commerciali rispetto alle importazioni di beni. La tenuta delle importazioni di servizi in momenti di calo della domanda interna può essere attribuita alla maggiore incidenza nei servizi della domanda proveniente dalle famiglie, strutturalmente più stabile che non quella delle imprese.

Il grafico ricorda inoltre che il grado di penetrazione delle importazioni è correlato inversamente con le dimensioni economiche dei paesi e mostra che in Italia tale rapporto, pur essendo cresciuto sensibilmente negli anni ottanta, resta nel 1992 il più basso tra quelli dei paesi di dimensioni paragonabili alle nostre.

Come già accennato, anche la dinamica negativa dei prezzi ha contribuito a rallentare la crescita delle importazioni in valore. La diminuzione registrata per l'intero anno è il risultato di una fase di discesa nei primi nove mesi e di una ripresa della crescita nel quarto trimestre. Nel primo trimestre la caduta dei valori unitari è derivata dalla caduta dei prezzi in dollari del petrolio e dalla debolezza dei corsi delle altre materie di base. Nel terzo trimestre la diminuzione dei prezzi è dipesa soprattutto dal rafforzamento della lira rispetto al dollaro. L'aumento del quarto trimestre è stato sensibilmente inferiore a quello che ci si aspettava in considerazione della forte svalutazione del cambio nominale.

Diverse ragioni spiegano la mancata fiammata dei prezzi all'importazione. A livello internazionale si è avuta, nel quarto trimestre, una nuova caduta dei prezzi in dollari dei combustibili e una sostanziale stabilità dei corsi delle materie prime. Al livello interno la svalutazione, dopo l'eliminazione dei meccanismi automatici di indicizzazione salariale, non ha immediatamente appesantito, come in passato, la struttura dei costi delle nostre imprese che hanno potuto contenere l'aumento dei prezzi. Le imprese straniere di fronte alla caduta della domanda in Italia ed all'aumento di competitività dei nostri prodotti, hanno cercato di difendere le proprie quote di mercato evitando forti incrementi dei prezzi e scaricando l'effetto della svalutazione sui margini di profitto.

L'analisi della dinamica delle importazioni per classi di destinazione economica nel 1992 rivela che il rallentamento dei valori importati è dipeso dalla minore crescita nei beni finali di investimento e dalla forte diminuzione delle importazioni di fonti energetiche e di materie prime (nel complesso queste due ultime classi hanno contratto le loro importazioni per circa 2.300 miliardi di lire).

Il rallentamento degli acquisti di beni d'investimento è dipeso in massima parte dalle quantità che, dopo essere cresciute velocemente nel primo trimestre, hanno progressivamente rallentato la loro espansione fino ad arrivare ad una forte contrazione nel quarto trimestre (-6,6%) a seguito, come detto più volte, dell'entrata dell'Italia in una fase di contrazione ciclica. L'aumento dei prezzi è dipeso soprattutto dalla loro forte impennata nel quarto trimestre (9,7%) indotta dalla svalutazione della lira.

Anche le quantità di materie prime importate hanno subìto una forte contrazione. Il profilo trimestrale dei tassi di variazione è divenuto negativo un trimestre prima di quello della domanda interna, evidenziando l'alta sensibilità ciclica di questa classe. La lieve crescita dei prezzi in media d'anno è dipesa, anche per questa classe, dagli effetti della svalutazione nel quarto trimestre. La diminuzione dei prezzi è stata inoltre determinante nel ridurre i nostri esborsi verso l'estero per l'acquisto di fonti energetiche.

I beni finali di consumo sono l'unica classe che ha fatto registrare un forte aumento nel valore degli acquisti dall'estero. Sebbene in misura minore che nel 1992, le quantità importate sono cresciute ad un ritmo rilevante (+5,3%) soprattutto nei primi tre trimestri, registrando un lieve sfasamento ciclico rispetto alla domanda interna.

IMPORTAZIONI DELL'ITALIA PER CLASSI DI DESTINAZIONE ECONOMICA
IMPORTAZIONI

(valori in miliardi di lire; valori medi unitari e volumi:numeri indice 1980 = 100)

	1989	1990	1991	1992	1992 I T	1992 II T	1992 III T	1992 IV T
BENI FINALI								
valori	99.912	108.048	118.312	125.690	32.080	33.118	27.859	32.633
var%	13,7	8,1	9,5	6,2	14,4	6,9	1,5	2,4
valori medi unitari	207,9	211,4	216,8	223,9	218	216,9	222,3	238,3
var%	1,2	1,7	2,6	3,3	4,1	0,8	-1,5	9,9
volumi	162,9	172,3	183,4	189,9	197,7	204,2	169,5	188,1
var%	11,7	5,8	6,4	3,5	10,1	5,1	3,5	-4,2
FINALI DI INVESTIMENTO								
valori	44.733	48.807	52.300	53.058	13.507	14.402	11.326	13.823
var%	13,4	9,1	7,2	1,4	9,8	2,6	-3,0	-3,3
valori medi unitari	210,0	213,9	217,7	221,1	211,4	214,3	222,3	236,4
var%	-1,7	1,9	1,8	1,6	0,8	-1,1	-2,9	9,7
volumi	168,6	178,2	186	187,7	196,7	205	159,1	190
var%	13,6	5,7	4,4	0,9	9,1	1,2	0,9	-6,6
FINALI DI CONSUMO								
valori	55.179	59.241	66.012	72.632	18.573	18.716	16.533	18.810
var%	14,0	7,4	11,4	10,0	18,0	10,5	4,8	7,1
valori medi unitari	206,3	209,6	216,3	225,9	222,6	218,7	222,8	239,6
var%	3,4	1,6	3,2	4,4	6,3	2,2	-0,5	9,9
volumi	158,9	168,1	181,7	191,4	198,5	203,6	176,7	186,7
var%	10,3	5,8	8,1	5,3	10,9	8,1	5,2	-2,5
PRODOTTI INTERMEDI								
valori	64.662	63.736	61.810	63.115	16.984	17.050	13.508	15.573
var%	17,8	-1,4	-3,0	2,1	2,9	-0,1	2,3	3,5
valori medi unitari	177,5	166,9	162,5	157,1	157,4	153,6	153,1	164,3
var%	6,4	-6,0	-2,6	-3,3	-6,2	-6,5	-4,0	3,7
volumi	163,5	171,6	170,2	180,1	193,9	199,7	156,7	170,2
var%	10,6	5,0	-0,8	5,8	9,9	6,8	6,5	0
MATERIE DI BASE								
valori	22.459	20.275	20.705	20.241	5.734	5.162	4.098	5.247
var%	15,0	-9,7	2,1	-2,2	13,8	-6,1	-11,6	-5,2
valori medi unitari	179,5	160,7	149,9	150,9	156,1	148,4	135,5	163,7
var%	6,8	-10,5	-6,7	0,7	1,0	-0,5	-8,1	10,4
volumi	109,7	107,2	113,8	109,4	124,6	118,4	96,5	98,3
var%	7,1	-2,3	6,2	-3,9	10,4	-2,7	-5,5	-17,2
FONTI ENERGETICHE								
valori	22.884	25.671	24.939	23.063	5.617	5.672	5.305	6.469
var%	29,0	12,2	-2,9	-7,5	-16,7	-0,0	-9,7	-2,6
valori medi unitari	98,5	107,4	103,9	93,7	89,1	94,5	87,8	103,3
var%	19,2	9,0	-3,3	-9,8	-19	-7,8	-12,8	0,8
volumi	99,4	102,2	102,4	104,5	107,8	102,7	100,5	107,1
var%	8,3	2,8	0,2	2,1	3,4	8,4	0,7	-3,6

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISCO

Tavola 4.18

4.5 LE QUOTE DI MERCATO SULLE IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI.

Questo paragrafo è dedicato all'analisi delle quote di mercato dell'Italia e di alcuni suoi importanti concorrenti sul mercato delle importazioni di manufatti dei sette grandi paesi industriali (G7). Dopo due brevi sezioni dedicate a fornire un quadro generale sull'andamento delle quote dei diversi concorrenti e sui mutamenti nella composizione della domanda, sia in senso geografico che per comparti, si analizzeranno in dettaglio le variazioni delle quote dei principali concorrenti, scomposte secondo il metodo della *constant-market-shares analysis* (CMSA) [5].

Le quote dei principali esportatori

La tavola 4.19 mostra che nel 1992 le importazioni di beni manufatti da parte dei G7 sono cresciute in valore (dollari) del 5,8%, circa un punto percentuale in più che non le importazioni totali. Continua perciò la tendenza quasi ininterrotta all'aumento del peso dei manufatti sul complesso delle importazioni, che è passato dal 53,1% del 1982 al 72,6% del 1992.

Anche nell'anno trascorso ha continuato ad aumentare il peso delle importazioni dei G7 non soddisfatte dai G7 stessi né dall'insieme dei paesi OCSE. Questo fenomeno, anch'esso in atto da molti anni, è legato all'emergere di nuovi importanti competitori anche al di fuori dell'area dei paesi industriali. I dati del 1992 illustrano il fenomeno con particolare chiarezza: da un lato si registra la perdita di quota dei paesi OCSE europei, degli Stati Uniti e del Giappone, dall'altra si osserva un consistente aumento della quota dei paesi in via di sviluppo dell'Asia ed un lieve incremento di quella dell'America Latina e dell'Europa orientale.

---

[5] 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 1982-92, classificate in 51 settori merceologici secondo la SITC Rev. 2 (cfr. Nota Statistica in Appendice). 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:

$S^t \equiv (\Sigma_i \Sigma_j m^t_{ij})/(\Sigma_i \Sigma_j M^t_{ij})$ [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 ... 7) dal paese in esame nel settore i^{mo} (i = 1 ... 51)

M^t_{ij} = importazioni totali del paese j^{mo} (j = 1 ... 7) nel settore i^{mo} (i = 1 ... 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:

$S^t \equiv \Sigma_i \Sigma_j S^t_{ij} \cdot W^t_{ij})$ [2]

$S^t_{ij} \equiv m^t_{ij}/M^t_{ij}$ = quota del paese in esame sulle importazioni totali del paese j^{mo} nel settore i^{mo}

$W^t_{ij} \equiv M^t_{ij} / \Sigma_i \Sigma_j M^t_{ij}$ = peso delle importazioni totali del paese j^{mo} nel settore i^{mo} sulle importazioni totali di manufatti dei G7.

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

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

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

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

Guardando ai singoli paesi è da rilevare che la quota italiana, che ha subìto una riduzione tra le più consistenti degli ultimi dieci anni, è ormai tornata al livello del 1988. Anche la quota francese è diminuita, ma in misura molto minore che non quella italiana. Tedeschi e inglesi sono invece riusciti a mantenere inalterata la propria quota. Per i paesi industriali extra-europei non è andata meglio: gli Stati Uniti hanno visto diminuire la loro quota di circa sei decimi nonostante il guadagno di competitività consentito negli ultimi anni dal deprezzamento del dollaro, mentre i giapponesi hanno contenuto la diminuzione nell'ordine di due decimi di punto percentuale.

Tra i paesi in via di sviluppo va segnalato lo spettacolare aumento della quota cinese, che nel giro di pochi anni è raddoppiata superando la quota di paesi importanti come per esempio i Paesi Bassi o la Spagna. Questo sviluppo rende ormai necessario considerare la Cina come uno dei maggiori concorrenti, soprattutto per il comparto dei beni tradizionali, di cui è diventata il principale fornitore superando l'Italia. Invece la quota delle quattro NIEs (Corea del Sud, Hong Kong, Singapore e Taiwan) è scesa di nuovo nel 1992, riprendendo la tendenza al declino iniziata nel 1988 e solo temporaneamente fermatasi nel 1991. Non va trascurato infine il consistente guadagno della quota degli altri paesi in via di sviluppo dell'Asia, che segnala come la crescita di un apparato produttivo capace di competere con quelli dei paesi industriali si stia estendendo ben al di là delle NIEs e della Cina.

La dinamica della struttura per paesi e comparti delle importazioni dei G7

Quasi tutti i paesi componenti l'aggregato G7 hanno registrato un aumento degli acquisti dall'estero di manufatti. Fa eccezione il Giappone, le cui importazioni manifatturiere si sono contratte di circa il 3%. Hanno registrato una dinamica più veloce della media dell'aggregato gli Stati Uniti e il Regno Unito. Sostanzialmente in linea con il tasso medio è stato il tasso italiano, inferiore alla media quello francese, canadese e tedesco (cfr. tavola 4.20).

Questa breve illustrazione serve a dare il quadro di riferimento per i risultati della *constant-market-shares analysis* per quanto riguarda il cosiddetto "effetto di distribuzione dei mercati". Può essere utile fin da ora rilevare che le dinamiche delle importazioni descritte sopra

---

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

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

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

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

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)

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

Effetto "specifico mercato-settore" (ESMS)

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

Effetto "competitività" (EC)

La somma dei primi tre termini dalla [4] può essere denominata effetto "struttura", perché il suo valore è tanto più elevato quanto meglio il modello di specializzazione internazionale del paese in esame si adatta ai mutamenti nella struttura della domanda dei G7, ferme restando le quote nei singoli segmenti di mercato ("*constant-market-shares*"). In altri termini l'effetto "struttura" risulta positivo ed elevato se i segmenti più dinamici (paesi o settori) nella domanda di importazioni dei G7 tendono a coincidere con i punti di forza del modello di specializzazione del paese in esame.

L'effetto "distribuzione dei mercati" risulta quindi favorevole per i paesi che hanno quote più elevate nei mercati che si sviluppano più rapidamente nell'ambito dei G7. Analogamente l'effetto "composizione dei settori" è positivo ed elevato se la struttura merceologica delle importazioni totali dei G7 si orienta verso i settori nei quali il paese 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.

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

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Import dal mondo (miliardi $)	468	495	576	623	759	916	1.084	1.159	1.307	1.345	1.422
var. % import dal mondo	. .	5,9	16,2	8,3	21,8	20,6	18,3	7,0	12,8	2,9	5,8
peso % su import totale	53,1	56,1	58,6	61,2	67,6	69,8	72,0	71,5	71,0	71,7	72,6

QUOTE DI MERCATO

CEE	40,9	38,8	35,8	36,4	38,9	39,6	39,0	38,7	41,0	39,7	39,4
Italia	6,2	5,9	5,5	5,5	6,0	6,0	5,7	5,8	6,2	6,0	5,7
Germania	11,4	10,6	9,9	10,3	11,4	11,6	11,2	10,8	11,1	10,0	10,0
Francia	6,9	6,4	5,8	5,7	6,0	6,1	6,2	6,2	6,6	6,7	6,6
Regno Unito	4,4	4,2	4,0	4,2	4,4	4,4	4,5	4,5	4,7	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	4,2
Paesi Bassi	3,4	3,4	3,0	3,0	3,2	3,2	3,2	3,2	3,4	3,4	3,3
Spagna	1,6	1,5	1,5	1,6	1,6	1,6	1,6	1,7	2,0	2,1	2,1
Altri CEE	2,2	2,1	2,1	2,0	2,2	2,3	2,2	2,3	2,5	2,5	2,7
EFTA + Turchia	7,0	7,0	6,6	6,7	7,3	7,8	7,7	7,6	8,0	7,6	7,4
USA	14,5	14,8	14,7	14,1	12,2	11,7	12,2	12,6	12,3	12,3	11,7
Canada	6,7	7,1	8,1	7,7	6,6	5,9	5,9	5,9	5,4	5,3	5,3
Giappone	11,9	12,2	13,6	14,7	15,0	13,5	12,7	12,2	11,1	11,2	11,0
Altri OCSE	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3	0,4	0,5	0,4	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	2,1
NIES	7,8	8,6	9,4	9,0	9,2	10,2	10,1	9,5	8,4	8,4	8,1
Cina	0,9	0,8	0,9	1,0	1,1	1,4	1,7	2,1	2,4	3,1	3,7
Altri PVS Asia	2,7	2,9	3,1	2,9	2,8	3,0	3,2	3,6	3,8	4,3	4,8
PVS America	3,0	3,3	3,7	3,5	3,2	3,2	3,6	3,7	3,4	3,4	3,5
PVS Africa	1,5	1,4	1,3	1,1	1,2	1,1	1,1	1,1	1,1	1,0	1,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 4.19

sono state tali che per il 1992 l'effetto distribuzione dei mercati ha dato un contributo positivo alla variazione della quota di quei paesi il cui peso come esportatori è alto negli Stati Uniti e nel Regno Unito, basso in Giappone, Francia, Germania e Canada.

In modo analogo si può descrive la dinamica dei settori, raggruppati nella tavola 4.21 secondo lo schema di Pavitt, per inquadrare l'"effetto composizione dei settori". Nel 1992 i settori classificati come tradizionali hanno avuto la dinamica più sostenuta dando un contributo positivo alla variazione della quota di quei concorrenti, come Cina e Italia relativamente più specializzati in questo comparto (cfr. tav. 4.22) . Anche il comparto dei settori ad alta intensità di R&S ha avuto, come del resto accade da diversi anni, una dinamica più sostenuta di quella media ed ha raggiunto ormai un peso sul totale del 18%. I settori a forti economie di scala nel 1992 sono cresciuti meno dell'aggregato manufatti ed è perciò diminuito anche l'anno scorso, come ormai avviene da molti anni, il loro peso sull'aggregato. Come era già successo nel 1991, il comparto della meccanica specializzata, essendo cresciuto meno dell'aggregato, ha subito una riduzione di importanza sul complesso dei beni manifatturieri.

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

	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Italia	8,0	7,1	6,8	6,7	7,6	8,3	8,3	8,5	9,1	8,9	8,9
Germania	18,2	17,7	15,5	15,1	16,9	17,4	16,6	16,9	19,4	21,9	21,7
Francia	13,9	12,2	10,0	10,0	11,2	11,8	12,4	12,5	13,6	13,1	12,9
Regno Unito	12,8	12,6	11,2	11,1	11,2	12,7	13,7	13,4	13,3	12,1	12,2
Stati Uniti	32,0	34,3	39,9	41,2	38,6	35,3	33,1	32,2	29,1	28,5	29,5
Canada	8,8	9,7	10,3	10,0	8,8	7,9	8,3	8,1	7,2	7,2	7,0
Giappone	6,3	6,3	6,3	5,8	5,7	6,6	7,7	8,4	8,4	8,4	7,7

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	24,8
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	41,2
Meccanica specializzata	16,2	15,3	15,3	15,7	16,0	15,9	16,3	16,5	16,7	16,4	16,2
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	17,9

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 4.20

L'analisi constant-market-shares della dinamica della quote di mercato di alcuni grandi concorrenti sul mercato dei G7

In questa sezione si esamina la dinamica delle quote di mercato di Italia, Francia, Germania, Regno Unito, Stati Uniti, Giappone e Cina sulle importazioni manifatturiere dei G7. La dinamica della quota è stata scomposta in quattro effetti (effetto competitività, effetto distribuzione dei mercati, effetto composizione dei settori, effetto specifico mercato-settore; questi ultimi tre effetti vengono raggruppati nell'effetto struttura) che spiegano la variazione delle quote come risultante del grado di adattamento del modello di specializzazione geografico (effetto distribuzione dei mercati) e settoriale (effetto composizione dei settori) alle variazioni della domanda di manufatti dei G7 e della variazione della competitività del paese in esame a struttura dei mercati costante.

Dall'analisi CMS per il 1992 emergono alcuni elementi comuni a tutti i concorrenti. Come già visto, le quote sono variate molto poco nel corso dell'anno passato. Le piccole variazioni registratesi sono in gran parte spiegate dall'effetto competitività, mentre l'effetto struttura è risultato quasi sempre molto contenuto anche a causa della ridotta varianza dei tassi di variazione delle importazioni dei diversi mercati e settori.

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

Mercati	Totale G7	Italia	Germania	Francia	Regno Unito	Stati Uniti	Giappone	Canada
Concorrenti	quota %	quota %	quota %	quota %	quota %	quota %	quota %	quota %
Paesi CEE								
1982	40,9	68,5	55,5	68,0	52,0	22,3	20,5	9,1
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	10,7
1992	39,4	66,8	52,6	63,1	48,1	18,9	23,4	9,0
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
1992	5,7	—	10,6	12,4	6,0	2,5	3,5	1,2
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
1992	10,0	27,2	—	21,9	16,6	6,2	9,3	2,7
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
1992	6,6	15,1	13,1	—	8,9	3,1	3,7	1,9
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
1992	4,7	7,0	7,3	7,6	—	3,8	3,3	1,9
Stati Uniti								
982	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	65,9
1992	11,7	5,7	7,3	9,8	11,3	—	27,8	67,8
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	—	9,0
1992	11,0	3,4	7,8	5,3	8,1	22,6	—	8,7
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	5,2
1992	8,1	2,5	4,3	3,0	4,6	14,6	16,8	4,9
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
1992	3,7	1,9	2,2	1,7	2,0	5,9	9,7	1,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 4.21

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	42,3	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
1992	39,4	34,7	44,6	43,6	30,3
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
1992	5,7	9,8	4,4	6,6	2,4
Germania					
1982	11,4	6,7	13,2	16,0	8,0
1990	6,4	13,4	16,0	7,3	7,3
1991	10,0	5,9	12,0	15,2	6,1
1992	10,0	5,6	12,5	14,5	6,3
Francia					
982	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
1992	6,6	4,4	7,3	6,6	8,0
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
1992	4,7	2,9	4,7	5,9	6,2
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
1992	11,7	6,8	9,8	15,8	19,0
Giappone					
1982	11,9	5,8	15,6	9,1	12,9
1990	4,3	12,3	11,5	17,2	17,2
1991	11,2	4,1	12,7	11,4	16,9
1992	11,0	4,1	12,3	11,6	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
1992	8,1	13,9	4,2	4,5	12,1
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
1992	3,7	11,2	1,4	1,1	1,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 4.22

L'Italia

Come già evidenziato più volte la quota italiana è tornata ai livelli del periodo 1988-1989, prima del balzo con cui raggiunse nel 1990 il livello 6,19, uno dei più alti mai ottenuti. In precedenti edizioni di questo *Rapporto* si è sottolineato come lo straordinario risultato del 1990 fosse legato al positivo effetto distribuzione dei mercati generato dalla impetuosa crescita delle importazioni tedesche dopo l'unificazione (cfr. tavola 4.24).

Nel corso degli ultimi due anni la quota italiana è progressivamente scesa soprattutto a causa della perdita di competitività di prezzo, legata alla politica di cambio e al persistere dei differenziali inflazionistici. Ancora nel 1991 la compressione della quota derivante dall'effetto competitività è stata attenuata dal persistere del favorevole orientamento geografico della domanda, che si è rispecchiato in un positivo effetto orientamento dei mercati (0,11). Nel 1992 la diminuzione della quota è tutta da attribuirsi ad un effetto competitività nettamente negativo. Soprattutto nella prima parte dell'anno (cfr. tav. 4.23) l'influenza sulla quota della capacità competitiva è stata fortemente negativa.

Contrariamente a quanto avvenuto nel 1991 l'effetto distribuzione dei mercati non ha operato nessuna compensazione ed è anzi risultato lievemente negativo. Infatti, come si vede nel grafico 4.6, la dinamica della domanda di importazioni dei G7 si è concentrata soprattutto negli Stati Uniti dove la nostra quota è relativamente bassa. Inoltre la relativa lentezza delle importazioni di Francia e Germania, tradizionali punti di forza delle nostre esportazioni manifatturiere (cfr. tav. 4.21 per i valori delle quote italiane su questi mercati) ha ulteriormente svantaggiato la nostra quota. L'andamento della domanda di Giappone, Canada e Regno Unito ha parzialmente compensato l'effetto negativo sulla nostra quota.

La consistente dinamica dei settori raggruppati nel comparto dei tradizionali spiega il lieve contributo positivo alla variazione della quota derivante dall'effetto composizione dei settori. Il contributo in esame sarebbe stato certamente più consistente se il settore meccanica specializzata, altro punto di forza delle nostre esportazioni manifatturiere, non avesse registrato una dinamica più lenta di quella media dei manufatti. Anche la dinamica dei settori ad alta intensità tecnologica ha avuto un effetto negativo essendo stata più sostenuta della media delle importazioni dei G7.

RISULTATI DELLA CMSA APPLICATA ALLE IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DEI G7
ITALIA 1992

	GEN	FEB	MAR	APR	MAG	GIU	LUG	AGO	SET	OTT	NOV	DIC
Quota aggregata	5,47	5,88	5,95	5,70	5,57	6,02	6,79	5,15	5,16	5,64	5,65	5,74
Variazione sull'anno precedente	-0,72	-0,66	-0,48	-0,04	-0,22	-0,06	-0,12	0,11	-0,10	0,02	-0,16	-0,40
Effetto Competitività	-0,57	-0,52	-0,26	-0,07	-0,11	-0,02	-0,24	-0,01	-0,21	-0,22	-0,16	-0,47
Effetto Struttura	-0,15	-0,14	-0,22	0,03	-0,11	0,08	0,12	0,13	0,11	0,24	0	0,07
di cui:												
effetto distribuzione dei mercati	-0,16	-0,15	-0,18	-0,04	-0,09	-0,05	0,08	0,03	0,07	0,17	-0,02	0,03
effetto composizione dei settori	0,01	0,01	-0,03	0,03	-0,01	0,07	0,04	0,07	0,02	0,04	-0,01	0
effetto specifico mercato-settore	0,01	0,01	-0,02	0,05	0	0,06	0,01	0,02	0,03	0,03	0,03	0,05

Fonte: Elaborazioni ICE su Dati DRI

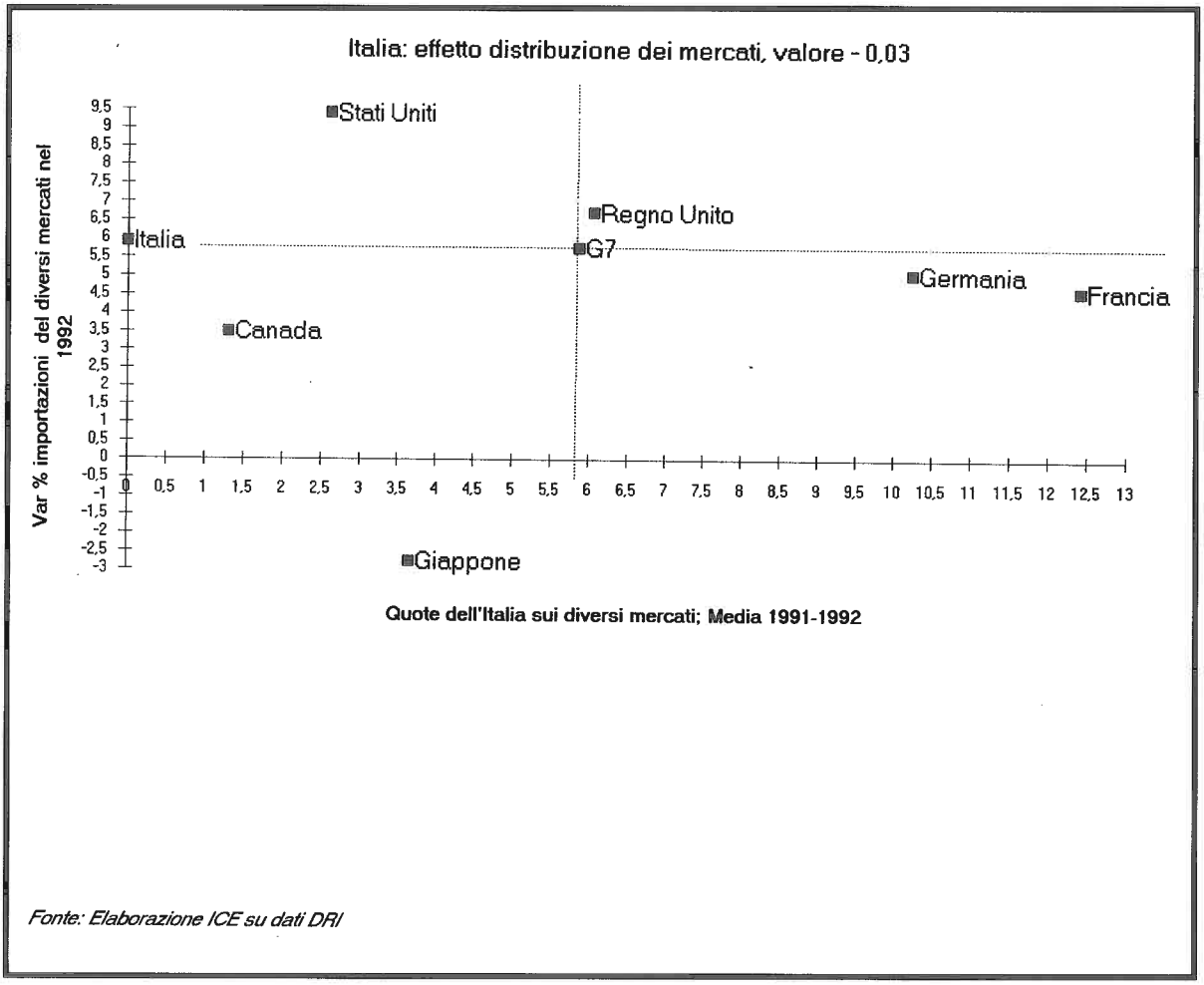
Tavola 4.23

RISULTATI DELLA CMSA APPLICATA ALLE IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DEI G7: ITALIA

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Quota aggregata	5,92	5,47	5,54	5,98	5,98	5,74	5,76	6,19	5,96	5,74
Variazione sull'anno precedente	-0,30	-0,45	0,07	0,44	0	-0,24	0,02	0,44	-0,23	-0,22
Effetto Competitività	0,02	0,06	0,11	0,03	-0,21	-0,17	0,02	0,06	-0,33	-0,23
Effetto Struttura di cui:	-0,32	-0,51	-0,04	0,40	0,22	-0,07	0	0,38	0,10	0,01
effetto distribuzione dei mercati	-0,22	-0,50	-0,02	0,28	0,16	0,03	0,03	0,30	0,11	-0,03
effetto composizione dei settori	-0,09	-0,01	-0,01	0,08	0,09	-0,08	-0,02	0,05	-0,01	0,02
effetto specifico mercato-settore	-0,01	0	-0,01	0,04	-0,03	-0,02	-0,01	0,03	0	0,02

Fonte: Elaborazioni ICE su Dati DRI

Tavola 4.24



Fonte: Elaborazione ICE su dati DRI

Grafico 4.6

La Germania

Nel 1992 la quota tedesca, dopo la pesante caduta del 1991, è rimasta sostanzialmente invariata (cfr. tav. 4.25). I due effetti principali che compongono la variazione sono risultati entrambi nulli. L'azzeramento dell'effetto competitività, che nel 1991 era stato pesantemente negativo, può essere legato anche agli effetti ritardati della relativa stabilizzazione del tasso di cambio reale verificatasi nel 1991.

L'azzeramento dell'effetto struttura, anch'esso fortemente negativo nel 1991, merita una spiegazione più articolata. La sostanziale neutralità dell'effetto composizione dei mercati è prima di tutto frutto dell'esaurirsi dello *shock* provocato dalla riunificazione. La "caduta del muro" aveva invece provocato nel 1991 un forte valore negativo per l'effetto distribuzione dei mercati, sia per ragioni statistiche connesse al calcolo della quota sia per ragioni propriamente economiche legate alla pressione della domanda interna sull'offerta. In secondo luogo la dinamica delle importazioni del Regno Unito e del Giappone ha dato un contributo positivo all'effetto-mercato della Germania. Al contrario la forte crescita del mercato statunitense, dove la quota tedesca è più bassa che non sui G7, e la relativa lentezza di quello francese, dove invece la quota tedesca è rilevante, hanno esercitato un'influenza negativa sul risultato aggregato.

Anche l'orientamento settoriale della domanda di manufatti ha dato un lieve contributo negativo all'effetto struttura. Infatti, entrambi i comparti della meccanica specializzata e dei settori a forti economie di scala verso cui è orientato il modello di specializzazione tedesco hanno avuto una dinamica più lenta della media dei manufatti. Il contributo negativo della composizione dei settori è un fenomeno che ormai dura, per la Germania, da diversi anni ed è strettamente legato al progressivo calo di importanza, sul complesso della domanda di manufatti dei G7, dei beni prodotti dai settori a forti economie di scala.

Come dimostrato dal valore positivo dell'effetto specifico mercato-settore le esportazioni tedesche sono state favorite dalla loro concentrazione in particolari segmenti di mercato a domanda relativamente veloce, rispetto al quadro delineato finora.

RISULTATI DELLA CMSA APPLICATA ALLE IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DEI G7: GERMANIA

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Quota aggregata	10,65	9,93	10,34	11,40	11,60	11,21	10,81	11,15	10,01	10,02
Variazione sull'anno precedente	-0,73	-0,72	0,42	1,05	0,20	-0,39	-0,40	0,34	-1,14	0,01
Effetto Competitività	-0,08	-0,11	0,29	0,56	-0,17	-0,67	-0,45	0,13	-0,55	0
Effetto Struttura	-0,65	-0,61	0,13	0,49	0,36	0,28	0,05	0,21	-0,59	0,01
di cui:										
effetto distribuzione dei mercati	-0,53	-0,47	0,01	0,30	0,43	0,26	0,03	0,15	-0,41	-0,01
effetto composizione dei settori	-0,07	-0,06	0,15	0,08	-0,10	-0,06	-0,08	0	-0,13	-0,06
effetto specifico mercato-settore	-0,05	-0,08	-0,03	0,11	0,04	0,08	0,09	0,06	-0,05	0,08

Fonte: Elaborazioni ICE su Dati DRI

Tavola 4.25

La Francia

Dopo un lungo periodo di crescita iniziato nel 1986, nel 1992 la quota della Francia è scesa leggermente (cfr. tav. 4.26). La caduta è dipesa essenzialmente dal valore negativo fatto registrare, per il secondo anno consecutivo, dall'effetto competitività. Diversamente da quanto accaduto in passato, però, l'anno scorso l'effetto struttura non ha compensato l'effetto competitività ed anzi per la prima volta dal 1986 ha fatto registrare un valore lievemente negativo. Questo risultato è legato in primo luogo all'esaurirsi del contributo positivo che l'effetto distribuzione dei mercati aveva assicurato quasi ininterrottamente dal 1986. In particolare il fatto che la crescita delle importazioni della Germania sia stata inferiore a quella media dei G7 nel 1992 ha danneggiato la quota francese. Inoltre nel 1992 la domanda dei G7 si è concentrata soprattutto negli Stati Uniti dove la presenza francese è relativamente più debole. Per contro la quota francese ha ricevuto un sostegno dalla caduta delle importazioni del Giappone e dalla lenta crescita di quelle canadesi. Queste spinte contrapposte si sono quasi annullate, cosicché l'effetto distribuzione dei mercati è risultato quasi nullo.

Come è successo per la Germania, anche per la Francia l'effetto composizione dei settori ha risentito negativamente della relativa lentezza della domanda di importazioni dei G7 nei settori a forti economie di scala. Tuttavia il problema del tendenziale declino dell'importanza dei beni dei settori *Scale Intensive* è meno pressante per la Francia che non per la Germania, data la minore polarizzazione del modello di specializzazione francese. Inoltre i vantaggi comparati detenuti dalla Francia nei settori ad alta intensità tecnologica le consentono di giovarsi del progressivo aumento di peso di questi settori sul complesso dei manufatti. Questo fenomeno nel 1992 ha compensato parzialmente l'effetto negativo sulla quota aggregata dovuto alla lentezza della domanda nei settori con forti economie di scala.

La somma dei valori negativi dei due effetti distribuzione dei mercati e composizione dei settori è stata compensata dal valore positivo dell'effetto derivante dalla interazione dei due.

RISULTATI DELLA CMSA APPLICATA ALLE IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DEI G7: FRANCIA

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Quota aggregata	6,40	5,76	5,73	5,97	6,13	6,17	6,23	6,61	6,71	6,60
Variazione sull'anno precedente	-0,46	-0,64	-0,03	0,24	0,17	0,04	0,06	0,38	0,10	-0,11
Effetto Competitività	-0,13	-0,21	0,06	0,01	-0,05	0	-0,09	0,07	-0,13	-0,10
Effetto Struttura	-0,33	-0,43	-0,09	0,23	0,22	0,04	0,15	0,31	0,23	-0,01
di cui:										
effetto distribuzione dei mercati	-0,18	-0,32	-0,06	0,29	0,25	-0,04	0,06	0,29	0,17	-0,01
effetto composizione dei settori	-0,12	-0,12	-0,02	-0,06	0	0,10	-0,02	0,07	0,07	-0,08
effetto specifico mercato-settore	-0,03	0,01	-0,01	0	-0,03	-0,02	0,12	-0,05	-0,02	0,07

Fonte: Elaborazioni ICE su Dati DRI

Tavola 4.26

Il Regno Unito

Con la stasi del 1992 si è arrestata la lunga fase di lenta crescita della quota del Regno Unito che durava quasi ininterrottamente dal 1985 (cfr. tav. 4.27). Entrambi gli effetti principali che compongono la variazione della quota sono risultati nulli, così come tutte le componenti dell'effetto struttura. Questi risultati derivano, per l'effetto distribuzione dei mercati, dal fatto che l'impulso favorevole derivante dalla flessione della domanda giapponese e dalla lentezza di quella canadese è stato compensato dalla dinamica dei restanti G7. Analoga compensazione si è avuta all'interno della struttura settoriale della domanda di importazioni tra l'impulso negativo generato dal comparto della meccanica specializzata e quelli positivi degli altri tre comparti. Va comunque sottolineato che l'effetto composizione dei settori strutturalmente incide poco sulla dinamica della quota del Regno Unito per via della scarsa polarizzazione del suo modello di specializzazione.

RISULTATI DELLA CMSA APPLICATA ALLE IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DEI G7: REGNO UNITO

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Quota aggregata	4,16	3,96	4,18	4,35	4,41	4,48	4,47	4,69	4,72	4,71
Variazione sull'anno precedente	-0,21	-0,20	0,22	0,17	0,06	0,07	-0,02	0,22	0,03	-0,01
Effetto Competitività	-0,15	-0,15	0,17	0,09	0,08	0,07	-0,05	0,06	-0,06	-0,01
Effetto Struttura	-0,06	-0,05	0,05	0,08	-0,02	0,01	0,03	0,16	0,09	0
di cui:										
effetto distribuzione dei mercati	-0,07	-0,05	0	0,12	0	-0,06	0,03	0,15	0,10	-0,01
effetto composizione dei settori	-0,02	-0,06	-0,01	-0,03	0,02	0,08	0,02	0,01	0	0
effetto specifico mercato-settore	0,03	0,07	0,06	-0,01	-0,04	-0,01	-0,02	0	-0,01	0,01

Fonte: Elaborazioni ICE su Dati DRI

Tavola 4.27

Gli Stati Uniti

Come già ricordato in precedenza, la quota statunitense ha subito nel 1992 una forte flessione giungendo, dopo tre anni di continua caduta, ai valori più bassi degli ultimi dieci anni, nonostante la lunga fase di deprezzamento del cambio reale. La pesante caduta è da attribuirsi, pressoché in misura uguale all'effetto competitività e all'effetto struttura (cfr. tav. 4.28).

Il valore negativo dell'effetto struttura è derivato, nell'anno passato, dallo sfavorevole orientamento geografico della domanda che ha generato un forte valore negativo per l'effetto distribuzione dei mercati. In particolare la quota statunitense è stata pesantemente sfavorita dal dinamismo delle proprie stesse importazioni, nonché dalla debolezza della domanda nel Giappone ed in Canada. Questo impulso negativo non è stato compensato dal debole contributo positivo venuto dai paesi europei (cfr. grafico 4.7). Occorre tuttavia sottolineare che a partire dal 1990 gli Stati Uniti hanno concentrato verso paesi diversi dai G7 lo sforzo per espandere le loro vendite all'estero. Infatti la quota statunitense sul mercato mondiale dei manufatti è diminuita nel 1992 molto meno che non quella sui G7 (cfr. tav. 4.14). Inoltre,

RISULTATI DELLA CMSA APPLICATA ALLE IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DEI G7: STATI UNITI

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Quota aggregata	14,77	14,66	14,12	12,20	11,65	12,22	12,58	12,32	12,30	11,66
Variazione sull'anno precedente	0,26	-0,10	-0,55	-1,92	-0,55	0,57	0,36	-0,26	-0,02	-0,63
Effetto Competitività	-0,35	-0,07	-0,36	-1,09	-0,31	-0,09	0,28	-0,10	-0,19	-0,31
Effetto Struttura	0,61	-0,04	-0,19	-0,83	-0,24	0,66	0,08	-0,16	0,18	-0,33
di cui:										
effetto distribuzione dei mercati	0,41	-0,22	-0,44	-0,62	-0,04	0,69	0,11	-0,34	-0,04	-0,30
effetto composizione dei settori	0,13	0,08	0,19	0,02	0,01	0,15	0,10	0,12	0,17	0,01
effetto specifico mercato-settore	0,06	0,10	0,06	-0,22	-0,21	-0,17	-0,13	0,05	0,04	-0,03

Fonte: Elaborazioni ICE su Dati DRI

Tavola 4.28

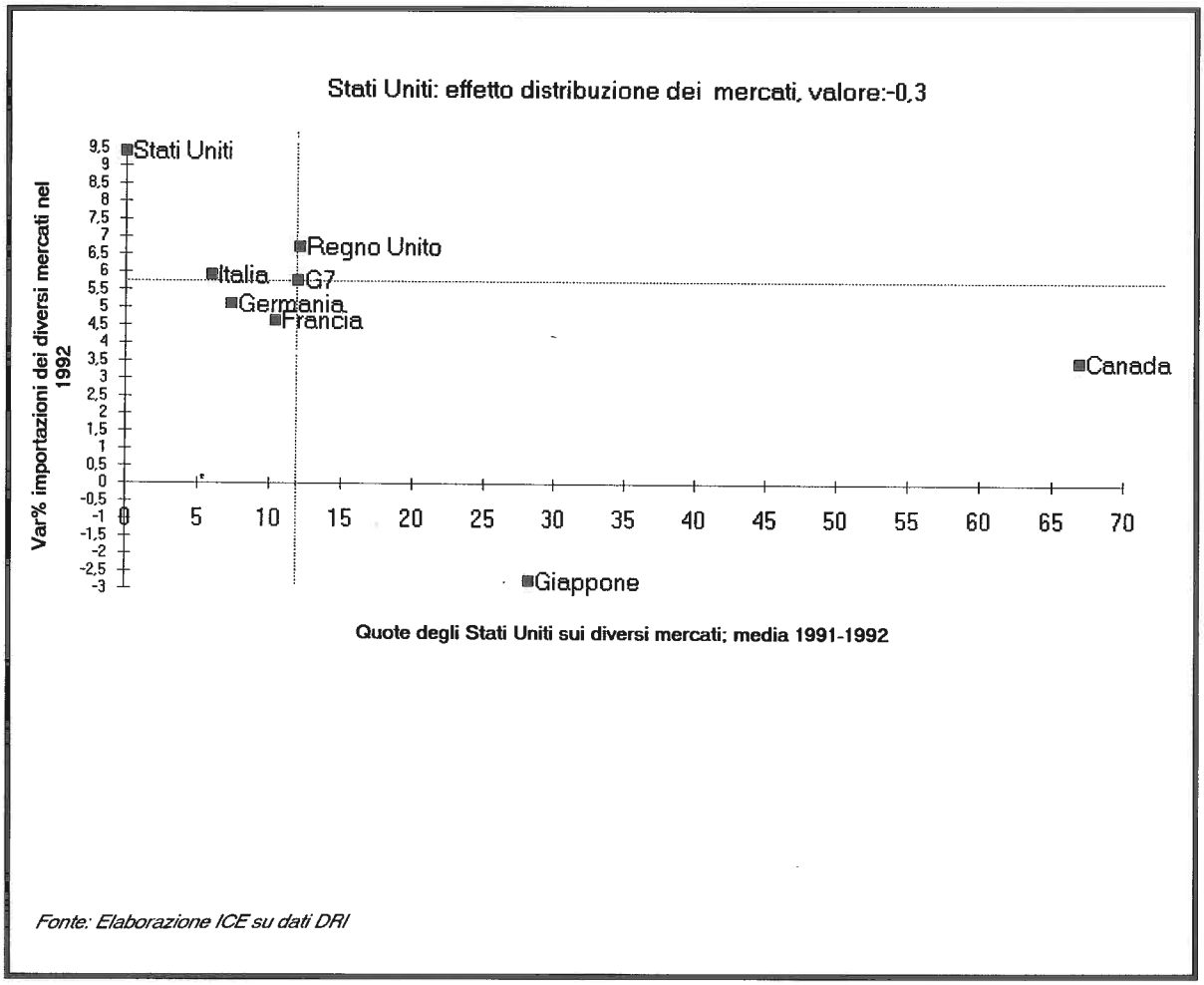


Grafico 4.7

a partire dal 1990 la percentuale delle vendite all'estero degli Stati Uniti che si è orientata verso i G7 è velocemente diminuita passando dal 51% del 1990 al 46% del 1992.

L'effetto composizione dei settori, che negli anni precedenti aveva dato un consistente contributo positivo alla quota americana, si è praticamente annullato nel 1992 per la compensazione avvenuta tra l'impulso positivo generato dai settori ad alta intensità tecnologica e a forti economie di scala e quello negativo dei settori tradizionali e della meccanica specializzata.

Il Giappone

Nel 1992 è ripresa la tendenza al declino della quota giapponese in atto dal 1987 e temporaneamente interrottasi nel 1991 (cfr. tav. 4.29). Con la flessione dell'anno scorso la quota giapponese è scesa sotto il livello dell'11%, toccando il valore minimo degli ultimi dieci anni.

La discesa della quota deriva da una forte perdita legata all'effetto competitività, che ormai registra valori negativi dal 1987 (con l'eccezione del 1991). Questo apparente indebolimento della forza competitiva dell'apparato produttivo giapponese potrebbe essere attribuito al non favorevole andamento del cambio e all'affievolimento dei vantaggi comparati in termini di costo del lavoro e strutture organizzative.

Nel 1992 l'effetto struttura è tornato ad essere positivo dopo sei anni di valori fortemente negativi o nulli. Un rilevante contributo a questo risultato è venuto dall'orientamento geografico della domanda e dalla stessa caduta delle importazioni giapponesi. Come si vede dal grafico 4.8 la dinamica delle importazioni di beni manufatti da parte dei G7 si è concentrata negli Stati Uniti, dove la quota giapponese raggiunge il 22,6%, ed è stata assai più debole in mercati come Francia, Canada e Germania in cui il peso del Giappone è meno elevato.

La forte specializzazione del Giappone nei settori ad alta intensità tecnologica ha permesso a questo paese di sfruttare a pieno la maggiore dinamicità delle importazioni relative a quei settori, ottenendo per questa via un impulso positivo sufficiente ad assorbire l'effetto negativo derivante dalla veloce crescita dei settori tradizionali e dal rallentamento dei settori con forti economie di scala.

La Cina

Nel 1992 la Cina, con un aumento di quota di 6,7 decimi di punto, ha replicato il brillante risultato conseguito nel 1991. Nel corso degli ultimi dieci anni l'importanza della Cina è cresciuta continuamente, ma è soprattutto dal 1987 che il ritmo di crescita ha conseguito una forte accelerazione (cfr. tavola 4.30).

La forza delle esportazioni cinesi risiede sostanzialmente nella competitività, che spiega circa il 96% del guadagno di quota realizzato dal 1984 al 1992. E' interessante notare come la concorrenzialità dei prodotti cinesi sia progressivamente migliorata a partire dal 1984 ed abbia subito una forte accelerazione dopo il 1990. Questa dinamica indica il successo degli sforzi cinesi per dotarsi di un apparato industriale che sfrutti i vantaggi comparati legati al costo del lavoro e che produca beni qualitativamente in grado di competere sul mercato dei G7.

Questa forza competitiva cinese è ormai una realtà con cui i paesi industriali dovranno confrontarsi negli anni a venire. In particolare essa si impone come una sfida per quei paesi come l'Italia che hanno i loro punti di forza in settori su cui la Cina punta per svilupparsi. In particolare, come già notato, per i settori tradizionali la Cina, scavalcando l'Italia, è divenuta nel 1992 il primo paese esportatore portando la sua quota dal 9,3% all'11,2%.

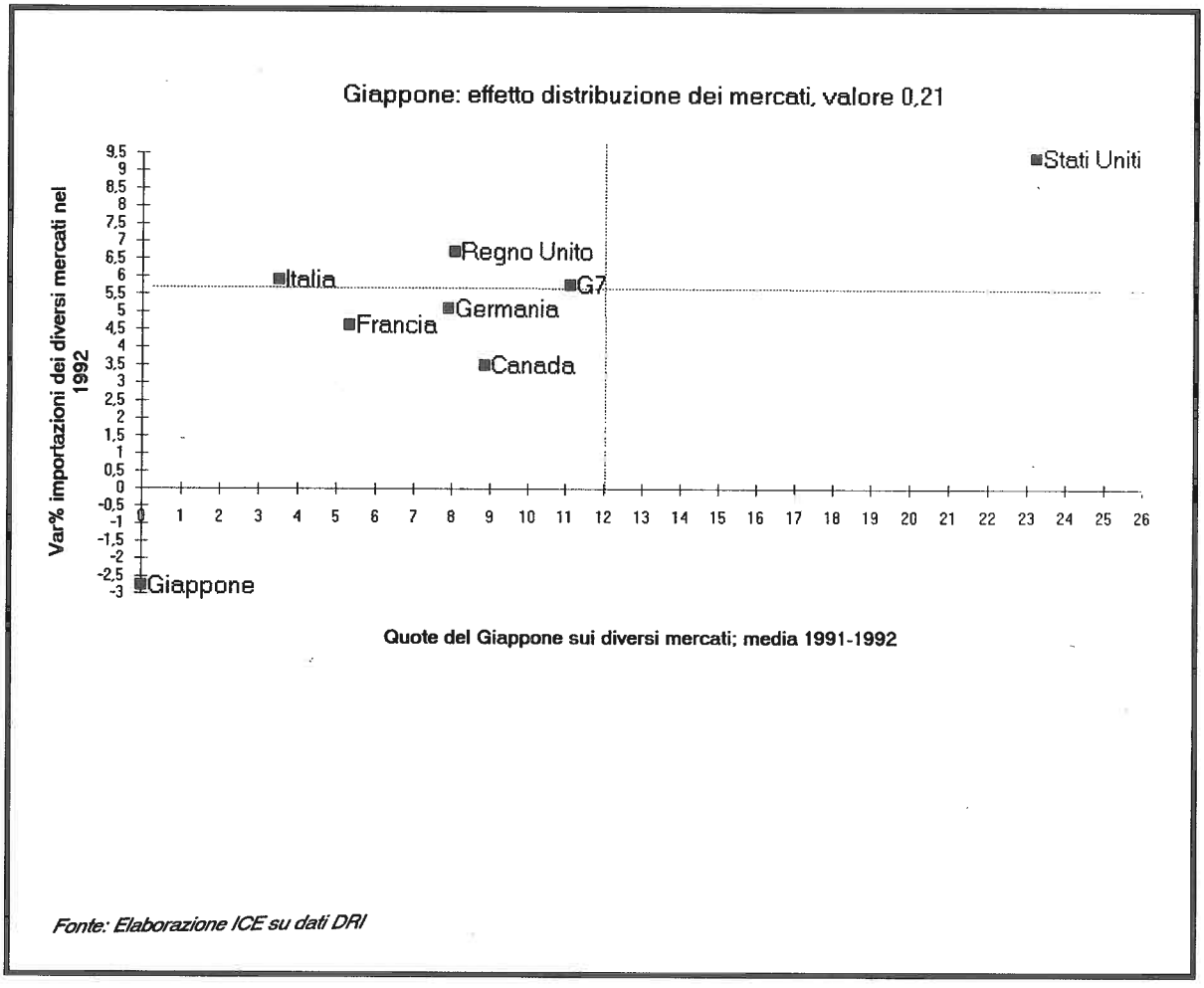
L'aumento delle quota cinese appare ancora più notevole se si considera che l'effetto

RISULTATI DELLA CMSA APPLICATA ALLE IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DEI G7
GIAPPONE

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Quota aggregata	12,19	13,60	14,67	15,05	13,47	12,67	12,25	11,07	11,18	10,95
Variazione sull'anno precedente	0,34	1,41	1,07	0,38	-1,58	-0,80	-0,42	-1,18	0,11	-0,22
Effetto Competitività	-0,35	0,05	0,48	0,64	-0,71	-0,23	-0,11	-0,52	0,11	-0,40
Effetto Struttura	0,69	1,36	0,59	-0,26	-0,88	-0,57	-0,31	-0,65	0	0,18
di cui:										
effetto distribuzione dei mercati	0,52	1,18	0,31	-0,53	-0,73	-0,46	-0,22	-0,62	-0,07	0,21
effetto composizione dei settori	0,28	0,33	0,36	0,08	-0,33	-0,21	-0,08	-0,08	0,04	0,08
effetto specifico mercato-settore	-0,11	-0,15	-0,08	0,19	0,18	0,10	-0,01	0,05	0,03	-0,11

Fonte: Elaborazioni ICE su Dati DRI

Tavola 4.29



Fonte: Elaborazione ICE su dati DRI

Grafico 4.8

struttura, negli anni passati, ha contribuito molto poco ed è stato talvolta anche negativo. Nel 1992, l'effetto struttura, con un contributo di un decimo di punto, ha avuto la migliore *performance* degli ultimi dieci anni. La spiegazione sta tutta nel fatto che la fortissima specializzazione cinese nei beni tradizionali ha permesso un pieno sfruttamento della forte dinamica di questi beni nell'anno trascorso.

La caduta delle importazioni giapponesi ha invece influenzato in modo negativo la variazione della quota. D'altra parte la buona dinamica delle importazioni statunitensi, altro mercato fondamentale per la Cina, ha generato un impulso positivo e il risultante effetto distribuzione dei mercati è stato solo lievemente negativo.

RISULTATI DELLA CMSA APPLICATA ALLE IMPORTAZIONI MANIFATTURIERE DEI G7 CINA

1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	
Quota aggregata	0,84	0,91	0,96	1,07	1,38	1,68	2,09	2,36	3,06	3,73
Variazione sull'anno precedente	-0,02	0,07	0,06	0,11	0,30	0,31	0,41	0,27	0,70	0,67
Effetto Competitività	-0,01	0,02	0,07	0,11	0,26	0,33	0,37	0,34	0,66	0,57
Effetto Struttura	-0,01	0,05	-0,01	-0,01	0,05	-0,03	0,04	-0,08	0,04	0,10
di cui:										
effetto distribuzione dei mercati	0,01	0,03	-0,01	-0,02	0	0,02	0,02	-0,06	-0,01	-0,01
effetto composizione dei settori	-0,02	-0,01	-0,01	0,02	0,04	-0,06	0,02	0,03	0,04	0,07
effetto specifico mercato-settore	-0,01	0,03	0,01	-0,01	0,01	0,01	0,01	-0,04	0,01	0,03

Fonte: Elaborazioni ICE su Dati DRI

Tavola 4.30

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

Sintesi

All'annullamento del passivo con l'insieme dei paesi in via di sviluppo — principale novità nei conti commerciali con l'estero dell'Italia — hanno contribuito, anche se in modo diseguale, tutte le diverse aree geografiche, ed in particolare il Medio Oriente e l'America Latina verso cui i saldi, che erano stati costantemente negativi, hanno rovesciato il loro segno. Solo il disavanzo con l'Africa resta ancora consistente.

A sua volta, il passivo con i paesi in transizione dell'Europa centrorientale si è ridotto del 50%.

Il deficit complessivo della bilancia commerciale dell'Italia nel 1992 è spiegato dunque, per circa il 90%, da quello con i paesi industriali, ampliatosi notevolmente come era successo nel 1991. Fa eccezione il Nordamerica, con cui il tradizionale attivo è tornato a migliorare.

Queste evoluzioni dei saldi sono state originate da andamenti divergenti dei flussi commerciali.

Le importazioni italiane dai paesi in via di sviluppo sono diminuite (tranne quelle dall'Asia, aumentate anzi in misura sensibile), a causa del persistente declino dei corsi delle materie prime e della debole congiuntura economica dell'Italia che ne ha depresso la domanda. Hanno avuto un calo anche gli acquisti dai paesi industriali extra-europei, mentre sono cresciuti quelli provenienti dalla CEE, dall'EFTA e dai paesi in transizione (da questi ultimi in modo trascurabile).

L'incremento delle esportazioni è stato invece contenuto nella media dei paesi industriali e decisamente elevato nelle altre aree (salvo che in Africa).

La variazione delle quote detenute dall'Italia sul valore degli acquisti dall'estero delle diverse aree ha in generale rispecchiato quella delle esportazioni, salendo, oltre che nei paesi in transizione, in Medio Oriente e in America Latina, la cui domanda di importazioni dal mondo ha avuto la dinamica più accentuata, e scendendo nel complesso dei mercati industriali.

La maggiore capacità delle imprese italiane, rispetto alla concorrenza esterna (ed in particolare a quella dei paesi CEE), di spostare rapidamente le proprie vendite dove le condizioni sono più favorevoli, già segnalata in passato, si è confermata nel 1992. Fa ancora eccezione il Nordamerica: ad una buona crescita della sua domanda è corrisposto un calo della quota di mercato dell'Italia, che nei beni di consumo ha subìto la competitività dei produttori asiatici e latino-americani.

I saldi con i singoli paesi si sono generalmente allargati, sia gli attivi che i passivi (tranne, nel secondo caso, quelli con i paesi esportatori di petrolio).

I mercati nei quali le esportazioni italiane hanno avuto l'andamento più soddisfacente sono, tra i nostri principali, l'ex-Unione Sovietica, Hong Kong, la Cina, l'Arabia Saudita e l'Iran, grazie soprattutto all'espansione di quelle relative alla meccanica strumentale e, per l'ex-URSS, di prodotti dell'industria alimentare.

Tra i paesi dove le vendite dei prodotti italiani sono diminuite vanno menzionati il Giappone, la Svizzera e la Svezia, nei quali comunque, in presenza di una contrazione della loro domanda, la nostra quota è salita.

Pur positiva, l'entità della variazione delle esportazioni in Germania e Francia è stata molto modesta; questa circostanza, sulla quale ha influito in misura notevole il cattivo andamento degli autoveicoli, è spiegata dalla negativa congiuntura economica di quei paesi, ma solo in parte, dato che la quota dell'Italia è scesa.

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

I saldi

L'azzeramento del disavanzo nei confronti dei paesi in via di sviluppo è forse il fatto che maggiormente caratterizza la bilancia commerciale dell'Italia nel 1992 (tav. 5.1).

Al rilevante attivo ottenuto con il Medio Oriente — nel quale vengono inclusi anche i paesi europei non altrove collocati (è il caso della Turchia, di Malta e di Cipro, nonché di altri minori) — si è sommato quello nei confronti dell'America Latina. Entrambi questi saldi positivi rappresentano una novità assoluta nella distribuzione geografica dell'interscambio dell'Italia e segnalano una mutamento nelle condizioni macroeconomiche di tali aree che ha in sé caratteristiche sia congiunturali sia strutturali (cfr. Cap. 1).

Più contenuto è stato il miglioramento del saldo con i paesi asiatici (passato da un passivo di quasi 300 miliardi ad un attivo di 100 miliardi), mentre il disavanzo con l'Africa rimane elevato nonostante una riduzione di circa 1000 miliardi.

Un netto miglioramento si è verificato anche nei confronti dei paesi in transizione (costituiti prevalentemente dalle ex-economie pianificate dell'Europa centrale ed orientale), verso i quali il passivo si è praticamente dimezzato.

Viceversa, per il secondo anno consecutivo, si è allargato in misura sensibile il saldo negativo verso l'insieme dei paesi industriali, che ha determinato quasi interamente quello con il mondo.

Tale peggioramento è dipeso soprattutto dalla crescita del disavanzo verso le economie dell'Europa occidentale e del Pacifico. Tuttavia, in ambito europeo la dinamica dei saldi bilaterali non è stata omogenea: la notevole dilatazione del passivo con la Germania e con la Francia è stata in parte attenuata da un aumento dell'attivo con la Spagna e con il Portogallo (cfr. Appendice B).

SALDI DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE

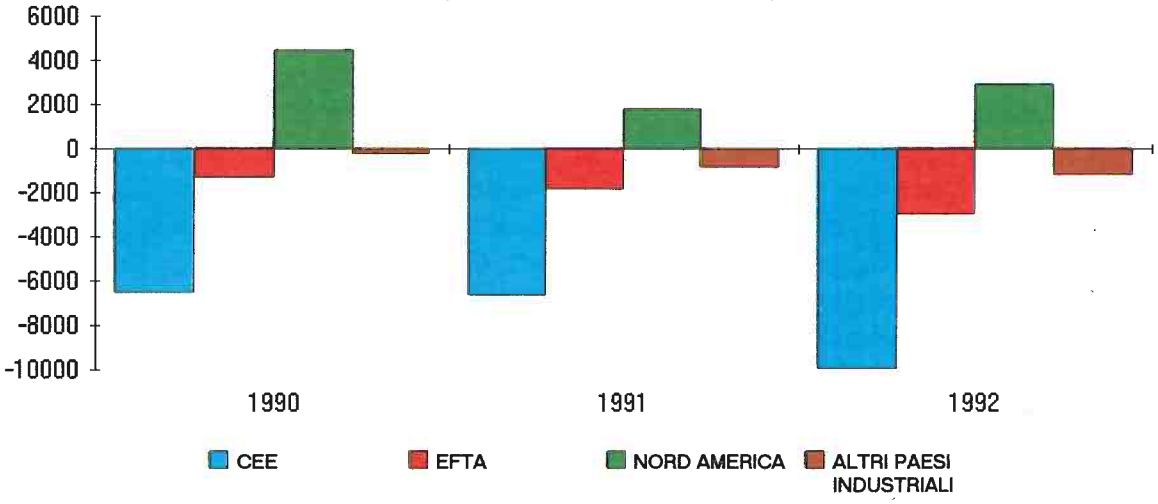
	SALDI (miliardi di lire)		SALDI NORMALIZZATI(*)	
	1991	1992	1991	1992
PAESI INDUSTRIALI	-7.485	-11.144	-2,2	-3,2
CEE	-6.640	-9.949	-2,6	-3,8
EFTA	-1.827	-2.953	-4,7	-7,6
NORDAMERICA	1.814	2.924	5,9	9,5
ALTRI	-832	-1.166	-6,5	-9,5
PAESI IN TRANSIZIONE	-3.292	-1.639	-16,0	-7,3
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	-5.714	-6	7,3	0
MEDIO ORIENTE ED EUROPA	-501	2.604	-1,7	8,4
ASIA	-287	102	-1,4	,4
AMERICA	-589	603	-5,5	5,1
AFRICA	-4.337	-3.314	-25,4	-20,2
MONDO	-16.017	-12.675	-3,7	-2,8

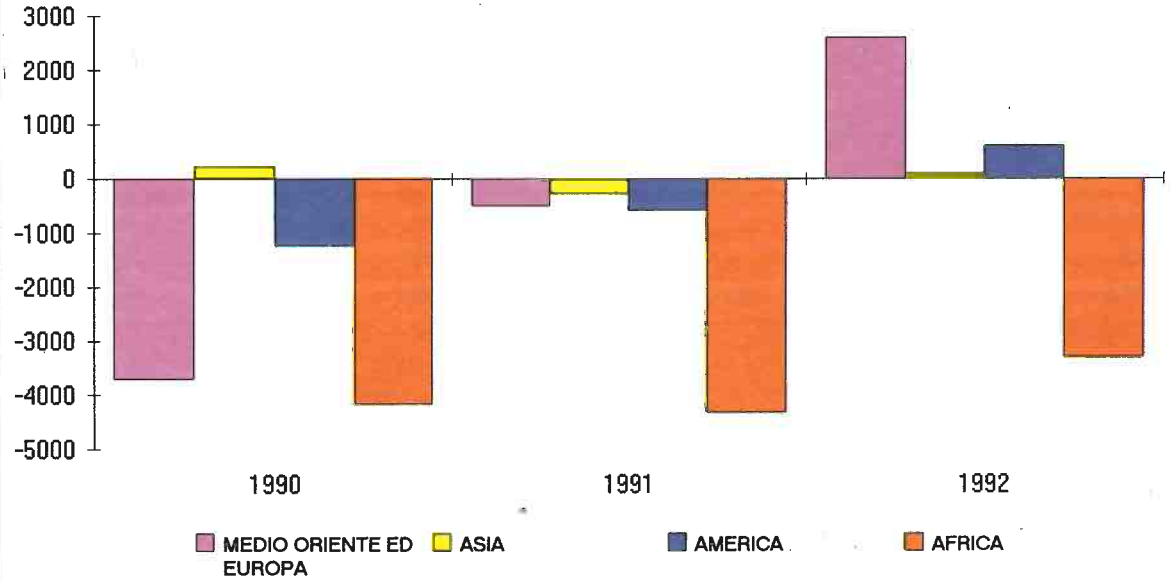
(*)Rapporti percentuali tra saldo ed interscambio totale (export + import).
Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.1

SALDI COMMERCIALI DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE

(valori in milardi di lire correnti)





Fonte: elaborazione ICE su dati ISTAT

Grafico 5.1

Il Nordamerica rappresenta l'eccezione nel panorama dei saldi dell'Italia rispetto alle varie aree industriali. L'incremento dell'attivo commerciale costituisce, rispetto al biennio precedente, una inversione di tendenza, originata almeno in parte dalla sfasatura ciclica tra l'andamento dell'economia italiana e quella degli Stati Uniti (cfr. par. 1.1).

I flussi commerciali e le quote di mercato dell'Italia

La crescita delle esportazioni italiane è stata particolarmente accentuata (+20,5%, cfr. tav. 5.2) nei paesi in transizione, che sono tornati ad avere un certa importanza nell'ambito dei mercati di sbocco italiani. Inoltre, il forte aumento della quota detenuta dall'Italia sulle loro importazioni (tav. 5.3) mostra il rafforzamento della nostra presenza commerciale in quest'area pure in termini relattivi.

Anche nell'insieme dei paesi in via di sviluppo le esportazioni dell'Italia hanno continuato a crescere, ad un tasso (+14,5%) più elevato rispetto al 1991. Nei paesi industriali, invece, le nostre vendite hanno avuto una espansione mediamente limitata all'1,7%, e nello stesso tempo la nostra quota sul valore delle loro importazioni totali è ulteriormente diminuita (5,1% nel 1992 dopo il livello massimo di 5,3% toccato nel 1990).

La maggiore importanza delle aree in via di sviluppo quali mercati di sbocco dell'Italia rappresenta una conferma di un fenomeno già segnalato nel 1991. La percentuale delle nostre esportazioni complessive diretta verso questi paesi ha, infatti, quasi raggiunto il 20%.

Gli esportatori italiani hanno ben approfittato della ripresa della domanda nelle regioni del Medio Oriente, dove i paesi più fortemente colpiti dalla guerra del Golfo sono impegnati in una intensa fase di ricostruzione e di ristrutturazione delle economie: la quota di mercato dell'Italia nell'area è salita al 7,8%.

Sui mercati asiatici, alcuni dei quali registrano ormai da anni i più elevati tassi di sviluppo economico, le esportazioni sono cresciute del 18,8%.

Ancora più sostenuta è stata l'espansione delle vendite italiane in America Latina, mentre quelle verso l'Africa hanno ripreso ad aumentare, seppure ad un tasso contenuto, dopo due anni in cui erano diminuite.

La debole dinamica delle esportazioni italiane dirette verso i mercati dei paesi industriali contrasta con la buona *performance* realizzata nelle aree in via di sviluppo ed in quelle in transizione.

Verso la Comunità Europea sono cresciute mediamente del 2,3%, come risultato di andamenti non omogenei nei singoli paesi (cfr. par. 5.2).

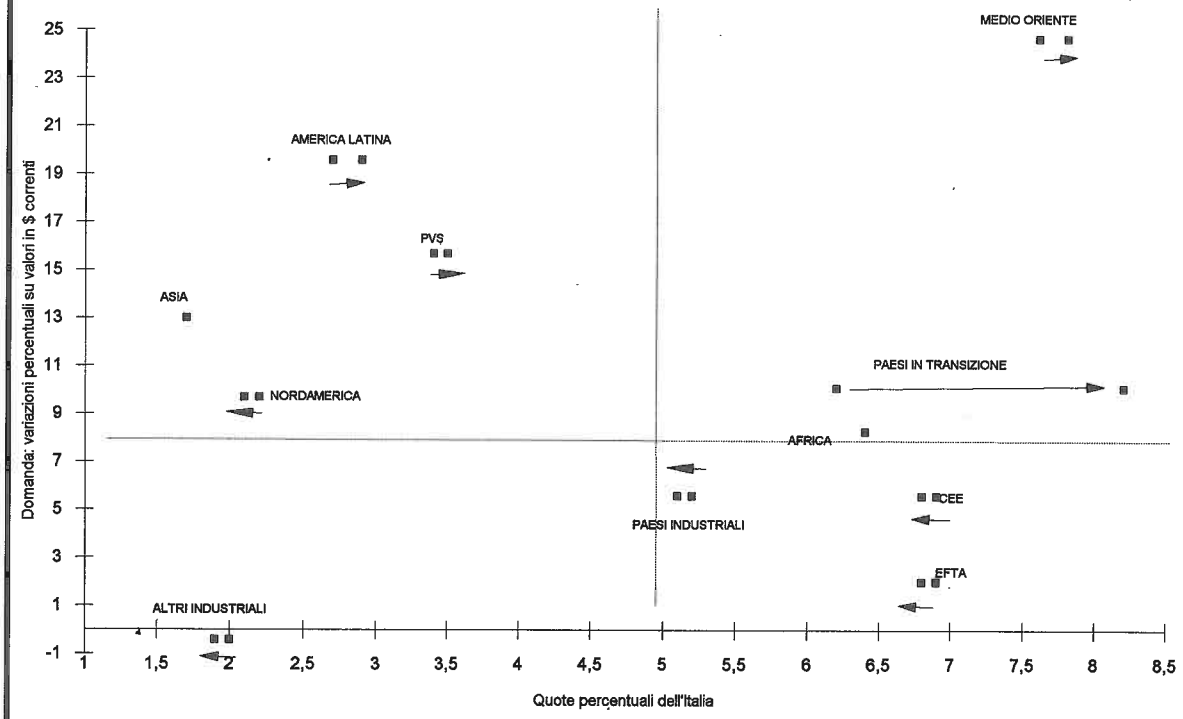
Sui mercati dell'EFTA è proseguita la contrazione delle nostre vendite (-1,4%), menttre nei paesi extra-europei si sono verificate due dinamiche opposte: in Nordamerica le esportazioni sono tornate ad espandersi, sostenute dalla nuova fase espansiva della domanda; nei paesi industriali del Pacifico, al contrario, il persistere delle condizioni recessive ha fatto sì che le vendite di prodotti italiani si siano ulteriormente contratte (-7,2%).

Il grafico 5.2 mostra come è variata la quota di mercato dell'Italia tra il 1991 ed il 1992 in corrispondenza del tasso di variazione della domanda di importazioni nelle diverse aree.

Come è facile notare dalla direzione delle frecce, l'Italia ha perso quote di mercato in tutte le aree in cui la dinamica della domanda è risultata inferiore alla media mondiale: cioè nei paesi industriali ed, in particolare, nella CEE, nell'EFTA e nei paesi del Pacifico.

Al contrario la quota dell'Italia è in generale aumentata laddove la domanda di importazioni ha avuto un sensibile incremento: la sua crescita più significativa si è verificata nei

DINAMICA DELLA DOMANDA DI IMPORTAZIONI PER AREE E QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA (1991 E 1992)



Gli assi supplementari rappresentano le importazioni mondiali e la relativa quota di mercato dell'Italia

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Grafico 5.2

paesi in transizione, dove è salita quasi del 30%. Nei paesi asiatici le imprese italiane non sono invece riuscite a migliorare la propria posizione e la nostra quota di mercato è rimasta sul basso livello del 1991.

Per quanto riguarda infine il Nordamerica, al marcato sviluppo della sua domanda (+9,7%) si è accompagnata una perdita di quota italiana.

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE

(miliardi di lire)

	ESPORTAZIONI				IMPORTAZIONI			
	Valore 1992	Var.% 92/91	Composizione % 1991	1992	Valore 1992	Var.% 92/91	Composizione % 1991	1992
PAESI INDUSTRIALI	166.985	1,7	78,3	76,1	178.129	3,8	76,0	76,7
CEE	126.510	2,3	59,0	57,7	136.460	4,7	57,7	58,8
EFTA	18.074	-1,4	8,7	8,2	21.027	4,3	8,9	9,1
NORDAMERICA	16.878	4,5	7,7	7,7	13.953	-2,7	6,4	6,0
ALTRI	5.523	-7,2	2,8	2,5	6.689	-1,4	3,0	2,9
PAESI IN TRANSIZIONE	10.452	20,5	4,1	4,8	12.091	1,1	5,3	5,2
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	41.242	14,5	17,2	18,8	41.248	-1,2	18,5	17,8
MEDIO ORIENTE ED EUROPA	16.829	14,2	7,0	7,7	14.225	-6,7	6,8	6,1
ASIA	11.663	18,8	4,7	5,3	11.562	14,4	4,5	5,0
AMERICA	6.188	21,7	2,4	2,8	5.586	-1,5	2,5	2,4
AFRICA	6.562	3,0	3,0	3,0	9.876	-7,8	4,7	4,3
MONDO	219.436	4,6	100	100	232.111	2,8	100	100

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.2

QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA

(sul valore delle importazioni dal mondo)

	1991	1992
PAESI INDUSTRIALI	5,2	5,1
CEE	6,9	6,8
EFTA	6,9	6,8
NORDAMERICA	2,2	2,1
ALTRI	2,0	1,9
PAESI IN TRANSIZIONE	6,2	8,2
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	3,4	3,5
MEDIO ORIENTE ED EUROPA	7,6	7,8
ASIA	1,7	1,7
AMERICA	2,7	2,9
AFRICA	6,4	6,4
MONDO	4,8	4,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI - DOTS

Tavola 5.3

L'andamento delle nostre importazioni è stato diverso da quello delle esportazioni.

E' aumentata l'incidenza degli acquisti provenienti dai paesi industriali, mentre continua a ridursi quella relativa ai paesi in via di sviluppo, a causa della congiuntura negativa attraversata dall'economia italiana che ha comportato un contenimento delle importazioni di materie prime, di cui del resto è proseguito il declino delle quotazioni internazionali; hanno mostrato una variazione positiva (la più ampia in assoluto tra le aree considerate) solo le importazioni dall'Asia: la tipologia evolutiva di alcune economieasiatiche ne fa infatti, oramai, un mercato prevalentemente di prodotti industriali più che di materie di base.

Gli acquisti dai paesi in transizione stentano ancora a svilupparsi anche per le difficoltà che gli stessi incontrano nell'inserirsi pienamente nei circuiti del commercio mondiale.

Nell'ambito dei paesi industriali, alla dinamica delle nostre importazioni dalla CEE e dall'EFTA (cresciute rispettivamente del 4,7% e del 4,3%), si è contrapposta la contrazione di quelle dai paesi extra-europei.

I principali partners commerciali dell'Italia

La distribuzione geografica delle esportazioni dell'Italia non è cambiata nel 1992 per quanto riguarda le prime 13 posizioni, cioè per i paesi verso i quali sono dirette il 73% delle nostre vendite all'estero (tav. 5.4). Tra il 1991 ed il 1992 è diminuito il peso delle esportazioni dirette verso i nostri principali partner europei (della CEE e dell'EFTA), mentre è aumentato quello delle vendite ad alcuni paesi in via di sviluppo (Hong Kong, Iran, Cina), all'ex-Unione Sovietica ed agli Stati Uniti.

L'eccezionale crescita delle nostre esportazioni verso Hong Kong e la Cina ha fatto salire questi paesi nella graduatoria dei principali mercati di sbocco dell'Italia. La loro attuale posizione è, però, ancora bassa rispetto a quella che si osserva nella graduatoria dei maggiori paesi importatori a livello mondiale (cfr. Cap. 1); lo stesso avviene per quella del Giappone e il forte calo delle esportazioni italiane verso il mercato nipponico non rappresenta una tendenza all'allineamento.

Anche per quanto riguarda la graduatoria dei principali mercati di provenienza delle importazioni dell'Italia, il 1992 non ha fatto registrare variazioni significative nelle prime dieci posizioni (tav. 5.5). E' cresciuta, in generale, l'importanza dei paesi dell'Europa continentale (della CEE e dell'EFTA, con l'eccezione della Svezia), mentre è diminuita l'incidenza delle nostre importazioni dalla Spagna, che è il principale partner dell'Italia nel Mediterraneo.

Le posizioni dei paesi esportatori di petrolio (Algeria, Libia ed Arabia Saudita, ex Unione Sovietica) si sono spostate verso il basso.

La fase recessiva che ha interessato l'economia italiana è presumibilmente alla base anche del calo delle nostre importazioni dagli Stati Uniti e dal Giappone e accresce il divario già esistente tra il peso che questi paesi hanno tra gli esportatori mondiali e il posto da essi occupato nella graduatoria dei mercati di approvvigionamento dell'Italia.

Lo sviluppo dell'economia cinese ha influito sulla posizione di questo paese anche dal lato delle importazioni italiane, facendolo passare dal diciottesimo al tredicesimo posto.

Il sostanziale miglioramento della bilancia commerciale complessiva si è distribuito in modo abbastanza uniforme tra i paesi con i quali già nel 1991 l'Italia vantava i maggiori attivi (tav. 5.6), tutti aumentati tranne che nel caso del Regno Unito; in particolare si è ampliato quello nei confronti degli Stati Uniti, saliti dal quarto al secondo posto in questa graduatoria. Sono cresciuti, invece, relativamente poco gli avanzi nei confronti di Grecia e Portogallo, mentre quello verso la Spagna resta ancora il più elevato.

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI DELL'ITALIA

I primi 20 paesi di sbocco delle esportazioni italiane nel 1991 e nel 1992

	(*)	Peso percentuale 1991	Peso percentuale 1992	Valore 1992 (mld di L)	Var.% 92-91
1) GERMANIA	(1)	21,0	20,4	44.663	1,5
2) FRANCIA	(2)	15,1	14,6	32.060	,7
3) USA	(3)	6,9	7,0	15.281	5,8
4) REGNO UNITO	(4)	6,7	6,6	14.392	3,0
5) SPAGNA	(5)	5,1	5,1	11.252	5,1
6) SVIZZERA	(6)	4,2	4,0	8.717	-1,1
7) BELGIO E LUSSEMBURGO	(7)	3,4	3,3	7.279	2,1
8) PAESI BASSI	(8)	3,2	3,1	6.879	4,0
9) AUSTRIA	(9)	2,5	2,5	5.422	2,7
10) GIAPPONE	(10)	2,2	1,9	4.212	-8,4
11) GRECIA	(11)	1,8	1,8	3.977	3,8
12) PORTOGALLO	(12)	1,5	1,6	3.596	11,2
13) UNIONE SOVIETICA	(13)	1,4	1,6	3.581	19,9
14) HONG KONG	(19)	0,9	1,2	2.558	31,1
15) IRAN	(17)	1,0	1,2	2.524	16,0
16) ARABIA SAUDITA	(18)	1,0	1,1	2.476	17,8
17) TURCHIA	(16)	1,0	1,1	2.476	12,7
18) JUGOSLAVIA	(14)	1,3	1,1	2.353	-10,8
19) SVEZIA	(15)	1,1	1,0	2.099	-6,9
20) CINA	(23)	,7	,8	1.842	18,4
MONDO		100,0	100,0	219.436	4,6

(*) Posto occupato in graduatoria nel 1991

Fonte: Elaborazione ICE su dati ISTAT

Tavola 5.4

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE IMPORTAZIONI DELL'ITALIA

I primi 20 paesi di provenienza delle importazioni italiane nel 1991 e nel 1992

	(*)	Peso percentuale 1991	Peso percentuale 1992	Valore 1992 (mld di L)	Var.% 92-91
1) GERMANIA	(1)	20,9	21,6	50.047	6,0
2) FRANCIA	(2)	14,2	14,5	33.550	4,9
3) PAESI BASSI	(3)	5,7	5,9	13.713	5,7
4) REGNO UNITO	(4)	5,7	5,7	13.284	3,5
5) USA	(5)	5,6	5,2	12.141	-3,8
6) BELGIO E LUSSEMBURGO	(6)	4,9	4,8	11.239	2,1
7) SVIZZERA	(7)	4,4	4,5	10.444	4,4
8) SPAGNA	(8)	3,5	3,4	7.776	-1,4
9) URSS	(9)	2,5	2,4	5.474	-2,1
10) GIAPPONE	(10)	2,4	2,3	5.425	-1,8
11) AUSTRIA	(12)	2,2	2,2	5.069	2,7
12) LIBIA	(11)	2,4	2,1	4.760	-13,2
13) CINA	(18)	1,3	1,5	3.418	21,1
14) SUD AFRICA	(16)	1,4	1,3	3.124	2,4
15) ALGERIA	(13)	1,6	1,3	3.034	-15,5
16) SVEZIA	(15)	1,4	1,3	2.971	-3,3
17) ARABIA SAUDITA	(17)	1,3	1,1	2.589	-9,9
18) JUGOSLAVIA	(14)	1,4	1,1	2.571	-19,8
19) DANIMARCA	(20)	1,0	1,0	2.337	4,9
20) BRASILE	(19)	1,0	1,0	2.274	,1
MONDO		100,0	100,0	232.111	2,8

(*) Posto occupato in graduatoria nel 1991

Fonte: Elaborazione ICE su dati ISTAT

Tavola 5.5

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEI SALDI COMMERCIALI DELL'ITALIA

I primi 10 avanzi e disavanzi nel 1991 e nel 1992

	(*)	Valore 1991 (mld di L)	Valore 1992 (mld di L)	Var. 92-91
1) SPAGNA	(1)	2.822	3.476	654
2) USA	(4)	1.823	3.140	1.317
3) PORTOGALLO	(2)	2.408	2.746	338
4) HONG KONG	(5)	1.510	2.099	589
5) GRECIA	(3)	1.955	1.975	20
6) TURCHIA	(7)	911	1.278	367
7) REGNO UNITO	(6)	1.134	1.108	-26
8) ISRAELE	(8)	829	1.068	239
9) EMIRATI ARABI UNITI	(10)	431	913	482
10) MESSICO	(9)	562	873	311
1) PAESI BASSI	(1)	-6.360	-6.834	-474
2) GERMANIA	(4)	-3.204	-5.384	-2.180
3) BELGIO E LUSSEMBURGO	(2)	-3.880	-3.960	-80
4) LIBIA	(3)	-3.796	-3.439	357
5) SUD AFRICA	(6)	-2.272	-2.372	-100
6) EX-URSS	(5)	-2.604	-1.893	711
7) SVIZZERA	(9)	-1.193	-1.727	-534
8) ALGERIA	(7)	-2.222	-1.724	498
9) CINA	(8)	-1.268	-1.577	-309
10) FRANCIA	(18)	-129	-1.491	-1.362
MONDO		-16.017	-12.674	3.343

(*) Posto occupato in graduatoria nel 1991

Fonte: Elaborazione ICE su dati ISTAT

Tavola 5.6

Tra i principali saldi negativi, si è notevolmente allargato quello con la Germania invertendo la tendenza dei due anni precedenti, ed è entrato tra i primi dieci il passivo con la Francia. Si sono al contrario ridotti i disavanzi con i paesi esportatori di materie prime energetiche (Libia, Algeria).

La specializzazione geografica dell'Italia rispetto alla CEE

La distribuzione geografica delle esportazioni italiane può essere confrontata con quella della CEE attraverso gli indicatori riportati nelle tavole 5.7 e 5.8. La prima tavola riporta le quote di esportazioni dell'Italia e della CEE destinate alle diverse aree mondiali, la seconda presenta i rapporti percentuali tra le due strutture negli anni 1983, 1990 e 1992.

All'inizio del decennio ottanta la distribuzione geografica delle esportazioni italiane risultava meno concentrata di quella della Comunità nei paesi industriali. Era, infatti, più elevata la nostra quota di vendite ai paesi in via di sviluppo (26,1%) ed in particolare nel Medio Oriente (15,6%). Nel 1990 le due distribuzioni risultavano molto più simili come mostra la tendenza degli indici di specializzazione ad avvicinarsi al valore 100. In particolare era aumentata la percentuale di esportazioni italiane destinate ai paesi industriali, mentre era diminuita quella relativa ai paesi in via di sviluppo. Solo nell'area del Medio Oriente la specializzazione dell'Italia risultava ancora sensibilmente maggiore di quella della Comunità.

Tra il 1990 ed il 1992 è tornata a scendere l'incidenza dei paesi industriali per l'Italia. La stessa evoluzione si è manifestata per la CEE, ma in misura minore: pertanto sono cresciuti gli indici di specializzazione dell'Italia relativi alle aree in via di sviluppo e sono diminuiti quelli

relativi ai paesi industriali. Come si è visto, i tassi di crescita della domanda di importazioni sono stati decisamente più elevati nel primo gruppo di paesi. In questo senso, gli esportatori italiani hanno mostrato di saper cogliere meglio della media dei concorrenti comunitari le variazioni della domanda a livello mondiale.

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI
CONFRONTO TRA ITALIA E CEE
(pesi percentuali su valori a prezzi correnti)

	1983		1990		1992	
	ITALIA	CEE	ITALIA	CEE	ITALIA	CEE
PAESI INDUSTRIALI	67,6	74,8	79,1	81,6	76,1	80,6
CEE	48,5	54,4	58,2	60,6	57,7	61,3
EFTA	8,5	9,8	9,3	10,3	8,2	9,5
NORDAMERICA	8,6	8,6	8,5	8,0	7,7	7,4
ALTRI	2,1	2,0	3,1	2,9	2,5	2,5
PAESI IN TRANSIZIONE	5,1	3,8	4,7	3,6	4,8	3,7
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	26,1	20,0	15,8	13,6	18,8	14,9
MEDIO ORIENTE ED EUROPA	15,6	8,8	6,2	,2	7,7	4,8
ASIA	3,1	3,8	4,4	4,5	5,3	5,0
AMERICA	2,6	2,3	2,1	1,9	2,8	2,2
AFRICA	4,8	5,0	3,2	3,1	3,0	2,9
MONDO	100	100	100	100	100	100

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e FMI

Tavola 5.7

INDICI DI SPECIALIZZAZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI
ITALIANE RISPETTO ALLA CEE
(rapporti percentuali tra le strutture delle esportazioni dell'Italia e della CEE)

	1983	1990	1992
PAESI INDUSTRIALI	90,4	96,9	94,4
CEE	89,2	96,0	94,1
EFTA	86,7	90,3	86,3
NORDAMERICA	100,0	106,3	104,1
ALTRI	105,0	106,9	100,0
PAESI IN TRANSIZIONE	134,2	130,6	129,7
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	130,5	116,2	126,2
MEDIO ORIENTE ED EUROPA	177,3	147,6	160,4
ASIA	81,6	97,8	106,0
AMERICA	113,0	110,5	127,3
AFRICA	96,0	103,2	103,4
MONDO	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e FMI

Tavola 5.8

5.2 L'EVOLUZIONE DELL'INTERSCAMBIO E DELLE QUOTE DI MERCATO PER SINGOLE AREE E PER PAESI

PAESI INDUSTRIALI

La Comunità Economica Europea

Nel 1992 l'interscambio dell'Italia con la CEE è stato condizionato dall'aggravarsi della fase recessiva che ha interessato tutte le economie industriali e dalle tensioni valutarie, culminate con la crisi del Sistema Monetario Europeo di settembre. I segni di recessione mostrati dall'economia tedesca si sono diffusi in un circolo vizioso anche ad altri paesi del continente contribuendo ad una crescita complessiva della domanda molto modesta. La svalutazione della lira rispetto in particolare al marco ed al franco, oltre che al dollaro, è giunta nell'ultimo trimestre dell'anno, quando ormai le tendenze dell'interscambio commerciale erano già delineate.

Le esportazioni italiane verso la Comunità sono aumentate anche nel 1992, seppur ad un tasso molto contenuto (+2,3%); le importazioni sono cresciute di più (+4,7%), cosicché il passivo commerciale è peggiorato, di ben 3300 miliardi (cioè di quasi il 50 %).

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON LA CEE

(valori in miliardi di lire e variazioni sull'anno precedente)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
ESPORTAZIONI	53.564	61.129	72.153	77.684	84.395	94.939	108.703	118.492	123.675	126.510
	11,6%	14,1%	18,0%	7,7%	8,6%	12,5%	14,5%	9,0%	4,4%	2,3%
IMPORTAZIONI	54.205	67.096	81.456	82.552	91.779	103.524	119.080	125.020	130.317	136.460
	7,1%	23,8%	21,4%	1,3%	11,2%	12,8%	15,0%	5,0%	4,2%	4,7%
SALDO	-641	-5.967	-9.303	-4.868	-7.384	-8.585	-10.377	-6.528	-6.641	-9.949
Quota percentuale dell'Italia sul valore delle importazioni dal mondo										
	5,6	5,4	5,5	6,5	6,7	6,7	6,7	6,9	6,9	6,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e FMI-DOTS

Tavola 5.9

Come si è accennato nel precedente paragrafo, il consistente aggravio del disavanzo con la *Germania* (passato da -3200 a -5380 milardi) ha invertito la tendenza al miglioramento registrata nel biennio 1990-1991 (cfr. Appendice B). Il tasso di crescita delle nostre esportazioni è sensibilmente diminuito (passando dal 13,8% del 1991 all'1,5% del 1992), soprattutto a causa della debole domanda tedesca, mentre le nostre importazioni sono aumentate del 6%. Di rilievo il calo delle vendite di autoveicoli (-29%), cioè del principale prodotto di esportazione verso la Germania (2220 miliardi di lire nel 1992), di cui al contrario sono cresciute, nella stessa misura, le importazioni. Il risultato delle due dinamiche nei flussi è stato un peggioramento di circa 3400 miliardi nel saldo del settore mezzi di trasporto. Nella chimica, che rappresenta la

seconda voce di disavanzo nei confronti della Germania, le nostre vendite hanno invece avuto un incremento, anche maggiore degli acquisti (11% contro 4%) ed il saldo è lievemente migliorato. Si è ridotto, di quasi 800 miliardi, anche il passivo nel settore delle macchine ed apparecchi, grazie alla diminuzione degli acquisti italiani ed al simmetrico aumento delle esportazioni, che invece hanno avuto una variazione negativa nell'abbigliamento, contribuendo alla discesa, di oltre 300 miliardi, dell'attivo.

Dopo i guadagni che si erano verificati durante la fase espansiva della domanda tedesca, la quota dete nuta dall'Italia sulle importazioni tedesche è passata dal 9,2% al 9,1%.

Le esportazioni italiane in *Francia* sono rimaste pressoché costanti nel 1992 e la nostra quota è diminuita, tornando sui livelli dei primi anni ottanta. Sul mercato francese hanno invece migliorato la propria posizione gli altri partner europei, e soprattutto la Germania.

Il pesante allargamento del disavanzo dell'Italia con il paese d'oltralpe (passato da 130 a 1500 miliardi) ha tratto origine dal differenziale tra l'incremento del 5% delle importazioni e quello trascurabile delle esportazioni (+0,7%), dovuto essenzialmente alla sfasatura ciclica tra le due economie. E' aumentato il nostro passivo agro-alimentare (giunto a quasi 5500 miliardi), ma soprattutto si sono deteriorati i saldi in quasi tutti i settori manifatturieri. In particolare si è ampliato il deficit relativo ai mezzi di trasporto, in seguito all'andamentozione asimmetrico dei flussi di esportazione (-11,8%) e di importazione (+10%) di autoveicoli.

Gli unici, lievi miglioramenti si registrano nei settori del tessile, delle pelli e cuoio e dei prodotti metalmeccanici, nei quali la bilancia dell'Italia è in avanzo.

Nel *Regno Unito* le nostre vendite sono cresciute del 3%, dopo le due successive contrazioni che avevano segnato il biennio precedente. Un buon aumento hanno manifestato, in particolare, i prodotti alimentari (+13,3%), la chimica (+14%) e il tessile (+10,5%), mentre si sono avute variazioni negative nella meccanica di precisione e nella metallurgia. L'Italia ha mantenuto la propria quota sul mercato inglese, ma ha subìto la concorrenza di Francia e Germania che hanno migliorato la loro posizione.

I nostri acquisti dal Regno Unito sono cresciuti anche nel 1992, seppur ad un tasso modesto rispetto agli ultimi cinque anni . Il tradizionale attivo dell'Italia si è solo lievemente ridotto; si è tuttavia verificato un forte peggioramento del disavanzo nella meccanica di precisione, dovuto sia al deciso calo delle esportazioni (-19,4%), sia all'incremento delle importazioni (+6%).

L'interscambio dell'Italia con il *Benelux*, complessivamente in passivo per oltre 10.000 miliardi, non ha presentato variazioni di rilievo e le nostre quote di mercato sono rimaste costanti su livelli che si sono stabilizzati nella seconda metà degli anni ottanta.

Con i *Paesi Bassi* le nostre importazioni sono cresciute ad un tasso superiore a quello delle esportazioni e il disavanzo è peggiorato di 500 miliardi (raggiungendo i 6800 miliardi). L'aumento del passivo è stato consistente soprattutto nei settori menifatturieri (meccanica di precisione, mezzi di trasporto e prodotti alimentari). Nel *Belgio-Lussemburgo*, invece, l'evoluzione dei flussi aggregati è stata identica; si è verificata una dinamica negativa dei saldi nella chimica e nell'abbigliamento, mentre la riduzione del disavanzo nei mezzi di trasporto è il risultato della crescita delle nostre esportazioni combinata con il calo delle importazioni.

Al pesante deficit nei confronti del Benelux si conttrappone l'ampio attivo dell'Italia verso *Spagna* e *Portogallo*, salito complessivamente di quasi 2000 miliardi con incrementi che hanno riguardato tutte le categorie di prodotti. Le nostre importazioni dalla Spagna si sono contratte per la prima volta dopo cinque anni di crescita sostenuta, ed anche gli acquisti dal Portogallo hanno avuto un incremento molto modesto.

Per quanto riguarda le esportazioni e le quote di mercato, il loro andamento nel primo paese è stato diverso da quello nel secondo: in Spagna gli esportatori italiani hanno una forte posizione relativa, ma non sono riusciti ad approfittare pienamente dell'espansione della domanda ed hanno perso terreno rispetto ai concorrenti europei (in primo luogo la Francia). In Portogallo, al contrario, il buon incremento delle nostre vendite ha permesso un lieve miglioramento della già alta quota dell'Italia.

Anche in *Grecia* la domanda è cresciuta, seppur ad un tasso inferiore a quello registrato negli anni precedenti. Gli esportatori italiani hanno riguadagnato quote, ma senza tornare al livello del 1990.

Il nostro attivo è lievemente aumentato, nonostante le importazioni abbiano ripreso a crescere dopo la brusca contrazione degli ultimi due anni. In particolare, il raddoppio dei nostri acquisti di prodotti alimentari (soprattutto olio di oliva) ha determinato un disavanzo nel settore pari a quasi 400 miliardi.

In *Danimarca* ed in *Irlanda* i nostri esportatori sono riusciti a mantenere costanti le proprie quote, senza perdere posizioni rispetto ai concorrenti europei, in particolare quelli favoriti dalla vicinanza geografica (Germania e Regno Unito).

In Danimarca le vendite italiane sono cresciute ad un tasso più sostenuto di quello delle importazioni, mentre in Irlanda il discreto incremento dei nostri acquisti è stato accompagnato dalla stabilità delle esportazioni.

L'EFTA

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON L'EFTA

(valori in miliardi di lire e variazioni sull'anno precedente)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
ESPORTAZIONI	9.385	10.772	12.653	13.678	14.887	16.050	18.087	18.903	18.331	18.074
	16,9%	14,8%	17,5%	8,1%	8,8%	7,8%	12,7%	4,5%	-3,0%	-1,4%
IMPORTAZIONI	9.040	11.676	12.898	12.864	15.142	16.425	19.041	20.203	20.159	21.027
	14,2%	29,2%	10,5%	-0,3%	17,7%	8,5%	15,9%	6,1%	-0,2%	4,3%
SALDO	345	-904	-245	814	-225	-375	-954	-1300	-1828	-2953
Quota percentuale dell'Italia sul valore delle importazioni dal mondo										
	6,3	6,1	6,0	6,8	7,0	6,8	6,8	7,1	6,9	6,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 5.10

L'intera area è stata interessata da una debole domanda, ma le esportazioni italiane verso di essa sono diminuite e pertanto la nostra quota di mercato è passata dal 6,9% al 6,8%. Le importazioni sono invece aumentate del 4,3% e il differenziale tra i tassi di variazione dei due flussi ha determinato un sensibile peggioramento del passivo.

Anche nel caso dell'EFTA, come per la CEE, l'evoluzione dei saldi bilaterali dell'Italia con i singoli paesi ha determinato un incremento degli squilibri, poiché tutti i passivi (con Svizzera, Svezia, Finlandia e Norvegia) sono peggiorati, mentre gli attivi (con Austria ed Islanda) sono migliorati, anche se molto lievemente.

Le importazioni dell'Italia dalla *Svizzera*, che è il nostro principale partner nell'ambito dell'EFTA, sono aumentate ed il disavanzo è peggiorato di circa 500 miliardi. Su tale aggravio hanno influito soprattutto le variazioni negative nei grandi settori della metallurgia e dei mezzi di trasporto. Le nostre esportazioni sono diminuite (-1,1%), ma la contrazione del mercato ha fatto sì che la quota dell'Italia è salita.

Anche in *Austria* abbiamo guadagnato quote di mercato, nonostante l'evoluzione della domanda austriaca sia stata caratterizzata da un riorientamento verso i paesi in transizione dell'Europa centrale. L'attivo dell'Italia è lievemente cresciuto, in presenza di una dinamica molto contenuta delle nostre importazioni.

Sui mercati sandinavi la contrazione della domanda di importazioni ha penalizzato le nostre vendite, che sono diminuite in Svezia ed in Finlandia e solo lievemente aumentate in Norvegia; in particolare, si deve rilevare la riduzione del 30% delle esportazioni di mezzi di trasporto in Svezia. La quota di mercato dell'Italia è diminuita solo in Finlandia, dove Regno Unito, Francia e Germania hanno occupato le porzioni di mercato lasciate libere dagli altri concorrenti industriali e dall'ex-URSS.

L'incremento dei nostri acquisti dall'area scandinava ha influito sui saldi bilaterali che hanno registrato disavanzi relativamente elevati.

IL NORDAMERICA

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON IL NORDAMERICA

(valori in miliardi di lire e variazioni sull'anno precedente)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
ESPORTAZIONI	9.491	15.465	20.224	17.393	16.256	16.652	18.750	17.322	16.157	16.878
	22.4%	62.9%	30,8%	-14,0%	-6,5%	2.4%	12,6%	-7,6%	-6,7%	4,5%
IMPORTAZIONI	8.057	10.134	11.298	9.352	9.773	11.354	13.019	13.839	14.343	13.953
	-9,1%	25,8%	11,5%	-17,2%	4,5%	16,2%	14,7%	-1,4%	11,7%	-2,7%
SALDO	1.434	5.331	8.926	8.041	6.492	5.298	5.731	4.483	1.814	2.924
Quota percentuale dell'Italia sul valore delle importazioni dal mondo										
	1,9	2,2	2,6	2,7	2,5	2,4	2,4	2,4	2,2	2,1

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 5.11

Le esportazioni italiane verso questo mercato sono aumentate del 4,5%, mentre le importazioni sono diminuite del 2,7%. Ne è derivato un incremento di 1.100 miliardi del saldo attivo. Come anticipato nel precedente paragrafo, la posizione relativa dell'Italia sull'area si

è lievemente indebolita, in quanto le nostre esportazioni non sono riuscite a mantenere il ritmo di espansione della domanda nordamericana.

In particolare, negli *Stati Uniti* le vendite di prodotti italiani sono cresciute del 5,8%, ma la nostra quota di mercato, come nel 1991, è scesa, passanda dal 2,4 al 2,3%. Anche la Germania e soprattutto il Giappone hanno perso terreno, a favore dei paesi in via di sviluppo asiatici e segnatamente della Cina, la cui quota è passata dal 4% al 5%, grazie agli straordinari guadagni ottenuti, come si verifica ormai da qualche anno, nei beni non durevoli di consumo. Proprio in questi settori, nostri tradizionali punti di forza, le esportazioni italiane, subendo la maggiore competitività di prezzo di quelle cinesi, mostrano un andamento insoddisfacente, addirittura negativo nel caso delle calzature in pelle (-5,6%) e delle confezioni di cotone (-4,4%). Al contrario, le vendite dell'Italia hanno avuto una buona espansione nell'industria alimentare (vino e olio di oliva, rispettivamente +14% e +25%), nella meccanica strumentale (macchine tessili, +37%)) e nella chimica-farmaceutica (+41%). Nelle macchine per ufficio si è manifestata una ripresa (+19%) rispetto alle continue contrazioni precedenti e la gioielleria, che sul mercato degli Stati Uniti guida la graduatoria per prodotti delle nostre esportazioni, ha avuto una crescita del 6,2%.

La riduzione degli acquisti dell'Italia ha riguardato in particolare gli aerei, che ne costituiscono oltre il 10%, altri prodotti ad elevato contenuto tecnologico (macchine per ufficio, apparecchi per telecomunicazione) ed alcune materie prime (carbon fossile, oli combustibili, cotone); hanno invece avuto una espansione in particolare gli autoveicoli, ma anche la chimica-farmaceutica, nel secondo caso legata evidentemente, dato il contemporaneo incremento delle esportazioni, all'attività di imprese multinazionali.

ALTRI PAESI INDUSTRIALI

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON GLI ALTRI PAESI INDUSTRIALI

(valori in miliardi di lire e variazioni sull'anno precedente)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
ESPORTAZIONI	2.304	2.751	3.410	3.161	3.710	4.577	6.222	6.240	5.954	5.523
	25,0%	19,4%	23,9%	-7,3%	17,4%	23,4%	36,0%	0,3%	4,6%	-7,2%
IMPORTAZIONI	2.485	3.551	4.210	4.254	4.547	6.069	6.485	6.467	6.786	6.689
	11,1%	42,9%	18,6%	1,1%	6,9%	33,5%	6,8%	-0,3%	4,9%	-1,4%
SALDO	-181	-800	-800	-1.093	-838	-1.493	-263	-277	-832	-1.166
Quota percentuale dell'Italia sul valore delle importazioni dal mondo										
	1,1	1,1	1,2	1,5	1,7	1,8	2,0	2,3	2,0	1,9

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 5.12

La contrazione della domanda, dovuta alla fase recessiva in cui si sono trovate le economie dell'area, ha frenato le esportazioni italiane, che sono diminuite del 7%. La nostra già bassa quota di mercato è leggermente scesa, tornando su un livello pari a quello registrato nel 1988.

La moderata riduzione delle importazioni dall'area non è stata sufficiente a contenere il peggioramento del disavanzo dell'Italia, che ha superato i 1150 miliardi di lire.

Il valore in dollari delle importazioni del *Giappone* dal mondo è diminuito e con questo calo si è dovuta misurare la concorrenza estera: la quota di mercato della CEE è diminuita, così come anche quella degli Stati Uniti, mentre si sono rafforzate le posizioni degli altri paesi industriali del Pacifico e dell'EFTA. Ma il paese che ha ottenuto i risultati più brillanti è la Cina, la cui quota ha raggiunto il 7,3%. La modesta quota italiana è lievemente salita, malgrado la contrazione delle nostre esportazioni (-8,4%). Sono diminuite soprattutto le nostre vendite di tessuti, capi di abbigliamento, prodotti in pelle e cuoio; sono aumentate, invece, quelle di chimica e meccanica di precisione.

Il passivo del nostro saldo bilaterale è salito da meno di 1.000 ad oltre 1.200 miliardi, malgrado un leggero calo delle importazioni italiane determinato da quello di macchine ed apparecchi, meccanica di precisione e mezzi di trasporto.

Nei paesi industriali dell'Oceania (*Australia* e *Nuova Zelanda*) la domanda di importazioni si è complessivamente ridotta. La quota di mercato dell'Italia, anche in questo caso molto bassa, è scesa di poco, così come quella di altri paesi industriali europei, mentre, come per il Giappone, quella della Cina ha mostrato un vero e proprio balzo.

Le importazioni dell'Italia dall'Australia sono aumentate solo moderatamente, ma il nostro attivo si è quasi azzerato perché a loro volta le esportazioni sono diminuite. Nei confronti della Nuova Zelanda invece si registra, per la prima volta negli ultimi dieci anni, un saldo attivo.

PAESI IN TRANSIZIONE

IL COMMERCIO DELL'ITALIA CON I PAESI IN VIA DI TRANSIZIONE

(valori in miliardi di lire e variazioni sull'anno precedente)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
ESPORTAZIONI	5.679	6.088	7.291	6.324	6.571	6.776	8.664	9.643	8.673	10.452
	21,3%	7,2%	19,8%	-13,3%	3,9%	3,1%	27,9%	11,3%	-10,1%	20,5%
IMPORTAZIONI	9.585	12.662	11.633	8.228	9.031	10.194	12.145	11.756	11.966	12.091
	16.6%	32,1%	-8,1%	-29,3%	9,8%	12,9%	19,1%	-3,2%	1,8%	1,1%
SALDO	-3.906	-6.574	-4.343	-1.904	-2.460	-3.417	-3.481	-2.112	-3.292	-1.639
Quota percentuale dell'Italia sul valore delle importazioni dal mondo										
	4,1	3,5	3,1	3,2	3,7	3,8	4,3	5,5	6,2	8,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 5.13

I paesi in transizione (da un regime di economia pianificata al mercato), comprendenti quelli dell'Europa centrorientale e la Mongolia, hanno attraversato nel 1992 un periodo di ripresa nel quale, però, non tutti sono stati pienamente coinvolti. Il protrarsi dei disordini

politici e sociali e delle crisi regionali ha infatti condizionato il rilancio di quelle economie, in particolare di quelle maggiormente carenti dal punto di vista della struttura industriale. Il commercio dell'area con il resto del mondo ha dato, però, un chiaro segnale di dinamismo, soprattutto per quanto riguarda le importazioni. L'espansione della domanda da parte di queste economie è connessa sia al processo di ristrutturazione dell'apparato produttivo (e interessa pertanto i prodotti intermedi e i macchinari), sia all'ingresso sui mercati di nuove classi di consumatori, la cui domanda è stata per lungo tempo esclusa dal commercio internazionale.

Le esportazioni dell'Italia verso l'area si sono sviluppate, nel 1992, ad un tasso superiore al 20%, mentre le importazioni sono rimaste pressoché costanti. La nostra quota di mercato è cresciuta di ben 2 punti percentuali, arrivando a superare l'8%. Il passivo si è ridotto del 50% ed ha raggiunto il valore minimo degli ultimi dieci anni.

Nelle repubbliche dell'*ex-URSS*, ancora considerate a livello aggregato, la domanda di importazioni è diminuita del 7,6%. Questo dato non è probabilmente il risultato di un calo omogeneo in tutte le regioni, poiché l'andamento dell'economia è stato molto differenziato. Le esportazioni italiane verso di esse sono aumentate nel loro insieme di quasi il 20% e la nostra quota di mercato è passata dal 5% all'8,3%, arrivando a superare quella degli Stati Uniti, che pure è migliorata rispetto al 1991.

Le nostre importazioni sono, invece, diminuite (-2,1%) ed il passivo si è pertanto ridotto di 700 miliardi di lire.

Negli altri paesi dell'Europa centrorientale la domanda di importazioni è in generale cresciuta ad un tasso rilevante (con l'eccezione della *ex-Yugoslavia*). L'Italia ha guadagnato quote su tutti questi mercati, ottenendo spesso incrementi più rilevanti di quelli dei propri concorrenti comunitari: in *Cecoslovacchia, Polonia, Ungheria* e *Romania* l'aumento è stato in media di oltre un punto percentuale, in corrispondenza di una crescita delle nostre esportazioni a tassi compresi tra il 30 e il 90%. Si sono, invece, contratte le nostre vendite in Yugoslavia e in *Bulgaria*. Nella prima la quota dell'Italia è cresciuta fino a toccare il 16%, ma la guerra civile rende questo dato poco significativo.

Il saldo commerciale dell'Italia è sensibilmente migliorato nei confronti di Polonia, Cecoslovacchia e Ungheria (anche se verso quest'ultimo paese si registra ancora un passivo), soprattutto grazie alla crescita delle esportazioni.

L'interscambio con la Polonia è stato segnato dall'evoluzione di quello nei mezzi di trasporto, come conseguenza dell'entrata in funzione della fabbrica FIAT di nuove 500 che ha comportato una impennata dei flussi in uscita di componenti e degli acquisti di prodotti finiti. Anche in altri importanti settori manifatturieri (come il tessile e il chimico) le nostre esportazioni sono cresciute notevolmente.

Le vendite verso la Cecoslovacchia sono raddoppiate nel 1992, soprattutto grazie alla loro espansione nelle macchine ed apparecchi e nei mezzi di trasporto.

I PAESI IN VIA DI SVILUPPO

MEDIO ORIENTE ED EUROPA

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON I PVS MEDIO ORIENTE ED EUROPA

(valori in miliardi di lire e variazioni sull'anno precedente)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
ESPORTAZIONI	17.297	18.031	16.971	11.975	10.313	10.414	11.693	12.546	14.742	16.829
	10,2%	4,2%	-5,9%	-29,4%	-13,9%	1,0%	12,3%	7,3%	17,5%	14,2%
IMPORTAZIONI	21.158	21.187	23.249	12.545	13.305	11.225	14.354	16.258	15.243	14.225
	-1,5%	0,1%	9,7%	-46,0%	6,1%	-15,6%	27,9%	13,3%	-6,2%	-6,7%
SALDO	-3.861	-3.156	-6.278	-570	-2.992	-811	-2.661	-3.712	-501	-2.604
Quota percentuale dell'Italia sul valore delle importazioni dal mondo										
	8,1	8,0	7,7	7,7	7,2	6,7	6,7	6,8	7,6	7,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 5.14

La crescita della domanda nell'area mediorientale uscita dalla guerra e l'andamento delle ragioni di scambio tra prodotti energetici e manufatti, in una combinazione di effetti favorevoli raramente riscontrata in precedenza, non sono sufficienti a spiegare lo straordinario miglioramento del saldo dell'Italia, che nel 1992 risulta attivo per 2.600 miliardi. Le esportazioni italiane hanno infatti avuto un incremento superiore a quello consentito dalla ripresa di quei mercati, tanto che la nostra quota sui loro acquisti dall'estero è salita dal 7,6% al 7,8%.

In tale contesto la *Libia* rappresenta un'eccezione, poiché la nostra quota su questo mercato si è contratta (di quasi 3 punti percentuali) e le nostre esportazioni sono diminuite del 22%. La situazione congiunturale di questo paese si è presentata diversa dal resto dell'area e da ciò sono state penalizzate soprattutto le nostre vendite di macchine ed apparecchi (-28%) e di prodotti della metallurgia (-43,3%). La secca riduzione delle nostre importazioni di petrolio ha comunque generato un restringimento del disavanzo commerciale, che però continua ad essere superiore ai 3000 miliardi.

L'Italia ha ottenuto un miglioramento delle proprie quote di mercato in *Iran, Egitto* ed *Arabia Saudita*. Nel caso di quest'ultimo paese, si è verificata una fortissima riduzione del disavanzo, determinata principalmente dal calo delle importazioni e dall'aumento delle esportazioni di meccanica strumentale.

Diversa è stata la situazione in *Turchia*, dove abbiamo perso quote di mercato a favore della Germania e dei paesi in via di sviluppo asiatici. Tuttavia le esportazioni italiane di prodotti manufatti sono cresciute e il nostro saldo attivo è migliorato di oltre 350 miliardi.

ASIA

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON L'ASIA
(valori in miliardi di lire e variazioni sull'anno precedente)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
ESPORTAZIONI	3.466	4.305	5.612	5.580	5.694	7.143	8.784	8.920	9.819	11.663
	33,5%	24,2%	30,4%	-0,6%	2,0%	25,4%	23,0%	1,6%	10,1%	18,8%
IMPORTAZIONI	3.155	4.184	5.121	4.623	6.155	7.737	8.864	8.697	10.106	11.562
	5,4%	32,6%	22,4%	-9,7%	33,1%	25,7%	14,6%	-1,9%	16,2%	14,4%
SALDO	310	121	491	958	-460	-594	-81	223	-287	102
Quota percentuale dell'Italia sul valore delle importazioni dal mondo										
	1,2	1,3	1,4	1,7	1,7	1,7	1,8	1,7	1,7	1,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 5.15

Anche l'insieme dei paesi asiatici ha mostrato elevati tassi di crescita della domanda di importazioni: non solo nell'ambito delle cosiddette nuove economie industrializzate (NIES), ma anche nel caso di paesi che hanno intrapreso una sostenuta crescita economica in epoca relativamente più recente (ad esempio le *Filippine* e il *Vietnam*).

Le esportazioni dell'Italia verso l'area sono cresciute del 18,8% e la nostra quota di mercato è aumentata. Tuttavia la presenza italiana risulta in media ancora poco rilevante, soprattutto se confrontata con le quote di mercato detenute nelle altre aree in via di sviluppo.

Pure le nostre importazioni (nelle le quali tendono ormai a prevalere i manufatti) sono aumentate ad un buon tasso (+14,4%), in contrasto con quelle dai restanti paesi in via di sviluppo. Il saldo commerciale è tornato in attivo dopo la il peggioramento del 1991.

La crescita delle nostre esportazioni verso la *Cina* è stata netta (+18,4%), ma inferiore allo sviluppo degli acquisti dall'estero del paese (+28,7% in dollari). Sono particolarmente aumentate le vendite italiane di mezzi di trasporto, di macchine per l'industria tessile ed estrattiva. La quota dell'Italia sul mercato cinese è passata dal 2,3 al 2,1%, mentre hanno saputo approfittare dell'espansione di questa economia sia il Giappone, che sta riconquistando il terreno perso durante gli anni ottanta, sia gli altri paesi asiatici.

Sono molto cresciute le nostre importazioni di manufatti (+24,8%), e soprattutto quelle di prodotti meccanici di precisione (+43,9%) e di abbigliamento.

Il saldo commerciale dell'Italia è complessivamente peggiorato di oltre 300 miliardi.

Il saldo commerciale dell'Italia con le quattro NIEs dell'est asiatico (*Corea del sud, Hong Kong, Singapore, Taiwan)* è migliorato nel 1992 di quasi 900 miliardi. Questo risultato deriva dalla buona crescita delle esportazioni italiane verso tre di questi paesi e dal relativo contenimento delle nostre importazioni. Solo in Corea le nostre vendite si sono contratte interrompendo una fase espansiva che le ha decuplicate negli ultimi dieci anni. La quota di mercato italiana è in generale cresciuta, insieme con quella dei paesi asiatici a più recente vocazione esportativa.

In *India* la quota di mercato italiana è lievemente migliorata, al contrario di quanto è accaduto per gli altri principali paesi industriali (ad eccezione della Germania, che ha rafforzato la propria posizione). Ma della crescita di questo mercato hanno approfittato soprattutto i paesi dell'Asia sudorientale, la cui quota ha ormai superato il 15%. Le nostre esportazioni sono aumentate complessivamente dell'8,3%, e il risultato più rilevante riguarda il settore chimico dove l'incremento ha superato il 60%. Il disavanzo commerciale dell'Italia si è comunque allargato, a causa della riduzione dell'attivo nel settore delle macchine ed apparecchi (dove sono diminuite le esportazioni) e del maggiore passivo nel tessile e abbigliamento.

AMERICA LATINA

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON I PVS AMERICA

(valori in miliardi di lire e variazioni sull'anno precedente)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
ESPORTAZIONI	2.822	3.447	3.601	3.368	3.266	3.540	4.296	4.247	5.083	6.188
	-32,9%	22,1%	4,5%	-6,5%	-3,0%	8,4%	21,4%	-1,1%	19,7%	21,7%
IMPORTAZIONI	5.745	6.376	7.282	4.551	4.321	4.964	6.071	5.487	5.673	5.586
	-6,1%	11,0%	14,2%	-37,5%	-5,0%	14,9%	22,3%	-9,6%	3,4%	-1,5%
SALDO	-2.922	-2.929	-3.682	-1.182	-1.055	-1.424	-1.774	-1.239	-589	603
Quota percentuale dell'Italia sul valore delle importazioni dal mondo										
	1,9	1,9	2,0	2,4	2,5	2,6	2,5	2,5	2,7	2,9

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 5.16

I paesi dell'America Latina sono quelli che hanno registrato, in media, il tasso di crescita delle importazioni dal mondo più elevato (20% in dollari). Anche le nostre esportazioni verso quest'area hanno avuto l'incremento maggiore in assoluto (21,7%), determinando un netto miglioramento del saldo, divenuto attivo per circa 600 miliardi.

Dove la domanda di importazioni è stata più dinamica (*Argentina, Cile, Venezuela* e *Messico*) le vendite di prodotti italiani sono cresciute in misura straordinaria, dell'80% in Argentina. In questo paese il successo delle nostre esportazioni ha riguardato soprattutto i settori delle macchine ed apparecchi e dei mezzi di trasporto, consentendo al saldo di passare da un valore negativo di oltre 250 miliardi ad uno positivo di 300 miliardi. Sempre l'Argentina, insieme col Cile, è il mercato dove la quota dell'Italia è aumentata di più, passando dal 6,5% all'8%. In *Brasile*, invece, le esportazioni italiane sono diminuite (specialmente nei mezzi di trasporto e nei prodotti metalmeccanici), ma la nostra quota, data la debole domanda di questo mercato, è rimasta costante.

AFRICA

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON I PVS AFRICA
(valori in miliardi di lire e variazioni sull'anno precedente)

	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
ESPORTAZIONI	5.308	5.740	6.325	5.357	5.097	5.604	6.846	6.432	6.373	6.562
	3,9%	8,1%	10,2%	-15,3%	-4,9%	9,9%	22,2%	-6,0%	-0,9%	3,0%
IMPORTAZIONI	8.507	11.275	15.079	9.479	8.057	8.203	10.532	10.615	10.710	9.876
	9,2%	32.5%	33,7%	-37,1%	-15,0%	1,8%	28,4%	0,8%	0,9%	-7,8%
SALDO	-3200	-5535	-8754	-4122	-2960	-2599	-3686	-4183	-4337	-3314
Quota percentuale dell'Italia sul valore delle importazioni dal mondo										
	7,5	5,4	5,8	6,4	6,0	5,8	6,6	6,3	6,4	6,4

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI- DOTS

Tavola 5.17

Il disavanzo dell'Italia nei confronti dei paesi africani si è ridotto di circa 1000 miliardi, ma supera ancora i 3300 miliardi. Anche in questo caso la nostra quota è salita nei mercati, quelli mediterranei, che hanno mostrato una maggiore crescita della domanda verso l'estero.

Gli acquisti italiani sono complessivamente diminuiti di quasi l'8%; soprattutto sono calate le importazioni di prodotti energetici, e questo ha permesso in particolare un miglioramento di 500 miliardi del saldo con l'*Algeria*. E' aumentato ancora, invece, il pesante disavanzo nei confronti del *Sudafrica*, a causa della contrazione delle nostre vendite (-3,6%) e dalla crescita delle importazioni (+2,4%). Gli incrementi più elevati delle esportazioni dell'Italia si riferiscono ai settori delle macchine ed apparecchi (+66% in Nigeria) e dei prodotti metallurgici (in Marocco ed in Algeria).

6. LA STRUTTURA SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

Sintesi

Il restringimento del passivo commerciale dell'Italia deriva da un miglioramento generalizzato dei *saldi settoriali:* solo 5 settori su 19 mostrano un peggioramento. I miglioramenti più netti sono per i prodotti energetici, i materiali elettrici, i mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli, le macchine agricole e industriali, i prodotti agricoli. I peggioramenti più sensibili si registrano per autoveicoli e macchine per ufficio.

Le esportazioni in volume aumentano sensibilmente per alimentari, prodotti chimici, energetici, e mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli. Per i primi due settori è probabile che ciò rifletta esportazioni di aziende estere localizzate in Italia. Calano le esportazioni di autoveicoli e macchine per ufficio. I prezzi all'esportazione sono in contenuto aumento nella maggior parte dei settori.

Le quantità importate aumentano nel complesso poco meno di quelle esportate, con crescite accentuate per cuoio e calzature, tessile-abbigliamento, autoveicoli e prodotti chimici. In flessione significativa le importazioni di mezzi di trasporto esclusi autoveicoli, materiali e forniture elettriche, prodotti agricoli. I prezzi si contraggono lievemente nell'aggregato, con cedimenti significativi nei prodotti agricoli, energetici, nei metalli, nella chimica, nelle macchine per ufficio e in molti settori tradizionali.

Nel 1992 è aumentata sia la *penetrazione delle importazioni* che la *propensione ad esportare,* che ormai si equivalgono: le imprese manifatturiere esportano circa un quarto del proprio output e i produttori esteri hanno un quarto del mercato interno.

Il grado di penetrazione delle importazioni è cresciuto sensibilmente per cuoio e calzature, autoveicoli e parti, macchine agricole e industriali; è diminuito solo per mezzi di trasporto esclusi autoveicoli, macchine per ufficio ed alimentari.

La propensione ad esportare è aumentata soprattutto per macchine agricole e industriali e prodotti in gomma e plastica, mentre si è ridotta sensibilmente nelle macchine per ufficio.

Anche per il 1992 si osserva una correlazione positiva tra gli aumenti della propensione ad esportare e della penetrazione delle importazioni, attribuibile al continuo aumento del contenuto di importazioni dei processi produttivi e allo sviluppo crescente del commercio intra-industriale ed intra-aziendale.

La propensione ad esportare sembra aumentare maggiormente nei settori in cui è più accentuata la flessione della domanda interna, che stimola le imprese a cercare all'estero nuovi sbocchi di mercato.

Considerando separatamente i *principali settori* dal punto di vista del commercio estero e degli investimenti diretti esteri, i fatti salienti del 1992 appaiono i seguenti:

— per i *prodotti energetici* il contributo della contrazione dei prezzi del petrolio alla riduzione del nostro deficit;
— per gli *alimentari* il rafforzamento delle imprese italiane sui mercati internazionali, anche grazie agli ampi investimenti compiuti in Italia dalle imprese estere, che occupano ormai quasi 40.000 addetti; il tasso di copertura in valore ha raggiunto il massimo decennale, ma è comunque ancora di poco superiore al 55%;
— il forte miglioramento per la *chimica*, sia dei volumi che dei prezzi delle esportazioni, che ha

consentito per la prima volta da oltre un decennio di migliorare il saldo settoriale; buona parte dell'effetto positivo è dovuto ai prodotti farmaceutici, e anche in questo caso ciò riflette effetti positivi da IDE in Italia: nel complesso le aziende straniere in Italia occupano nel settore circa 93.000 addetti;

— la notevole crescita delle esportazioni nei *prodotti in metallo*, che ha riguardato tutti i sottosettori e che riflette in larga misura una maggiore presenza sui mercati dell'Est europeo e dei PVS medio-orientali;
— il contenuto miglioramento del surplus delle *macchine agricole ed industriali*, dovuto soprattutto alla flessione delle quantità importate per effetto della recessione; aumenta comunque in misura sensibile il grado di apertura internazionale del settore;
— la crisi del settore delle *macchine per ufficio e strumenti di precisione*, che vede un forte aumento di importazioni e una riduzione delle esportazioni; l'unico sottosettore che presenta andamenti positivi è quello degli strumenti ottici e fotografici;
— il miglioramento del settore *materiali e forniture elettriche*, che deriva da un aumento delle esportazioni in tutti i suoi sottosettori e da un andamento differenziato delle importazioni, in flessione nei sottosettori in cui ha un peso significativo la domanda pubblica. Nel complesso il settore è caratterizzato da rilevanti IDE in entrata e in uscita;
— l'evidente crisi del settore *autoveicoli e relativi motori*, con un forte aumento di quote del mercato interno da parte dei produttori esteri e una parallela contrazione delle nostre esportazioni; positivo è risultato invece l'andamento delle parti staccate di autoveicoli, con un aumento di esportazioni e una contrazione di importazioni. Gli IDE, sia in entrata che in uscita, sono consistenti e in accelerazione: gli addetti nelle imprese italiane partecipate da capitale estero sono circa 25.000, quelli di imprese italiane in paesi esteri circa 53.000;
— il risultato per contro fortemente positivo degli *altri mezzi di trasporto*, ove le esportazioni toccano un massimo decennale per gli andamenti favorevoli sia del materiale rotabile che di navi e aeroplani. Anche in questo settore gli IDE risultano in costante aumento, ma più consistenti in uscita che in entrata;
— il miglioramento del saldo nel *tessile - abbigliamento*, nonostante la maggior crescita delle importazioni, specie dai PVS, rispetto alle esportazioni che aumentano principalmente nei paesi extra-CEE.
E' probabile che questi andamenti riflettano in parte lo sviluppo del traffico di perfezionamento passivo, nel quale hanno un ruolo crescente aziende estere acquisite da produttori italiani (il numero dei dipendenti è raddoppiato in sei anni); è per contro in riduzione il numero dei dipendenti di imprese italiane partecipate da investitori esteri;
— il forte aumento delle importazioni nel *cuoio e calzature* (+11%), cui fa riscontro un aumento molto contenuto delle esportazioni; in particolare regresso appare la posizione competitiva sia sui mercati CEE che in USA e in Giappone. Gli IDE nel settore, sia in entrata che in uscita, appaiono di entità trascurabile.

Nel 1992 l'Italia ha visto ridursi dal 6 al 5,7% la propria *quota sulle importazioni di manufatti dei sette principali paesi industriali* (G7); il peggioramento è stato uniforme su tutti i mercati, ed è stato particolarmente sensibile nei prodotti tradizionali (in particolare: calzature, impianti idrici, mobilio, articoli da viaggio e abbigliamento); inferiore nei settori a forti economie di scala (in particolare elettrodomestici e autoveicoli). La quota è aumentata nella meccanica specializzata (soprattutto nelle macchine agricole, nelle macchine tessili, nei veicoli ferroviari, nelle navi e barche) ed è rimasta stazionaria, su un livello molto basso, nei settori ad alta intensità di R&S (a un forte aumento nei prodotti farmaceutici si è contrapposto un drastico calo nella componentistica elettronica).

In tutti i comparti manifatturieri il 1992 è caratterizzato da un'avanzata delle quote di importazioni detenute dai paesi in via di sviluppo asiatici. Si tratta non delle quattro NIEs, che anzi hanno cominciato a perdere terreno ormai da qualche anno (tranne nei settori ad alta

intensità di R&S), ma di altri paesi emergenti ed in particolare della Cina, che ha guadagnato quote in tutti i comparti e in tutti i mercati (tranne quello tedesco, dove nel 1992 si sono affermati i paesi dell'Europa orientale). Nei settori tradizionali l'avanzata della Cina è stata di dimensioni eccezionali: in un anno ha accresciuto la sua quota di due punti percentuali e, scavalcando l'Italia, è diventata il primo paese fornitore delle importazioni dei G7. Tutti i principali paesi industriali, tranne Canada e Giappone, hanno dovuto accettare un ridimensionamento della propria quota su tale mercato. Nei settori a forti economie di scala è invece aumentata anche la quota tedesca, a scapito soprattutto degli Stati Uniti e del Giappone. D'altra parte la Germania, insieme con i paesi nordamericani, ha perso terreno nella meccanica specializzata, a vantaggio della Francia e del Giappone. Infine nei settori ad alta intensità di R&S sono aumentate le quote di Germania e Regno Unito, mentre si sono ridotte quelle della Francia e soprattutto degli Stati Uniti.

L'analisi del *modello di specializzazione per comparti ed aree/paesi* basata sui saldi normalizzati conferma la nota specializzazione italiana nei tradizionali e nella meccanica specializzata e la forte despecializzazione nei settori ad alta intensità di R&S. Essa tuttavia evidenzia anche:

a) una relativa specializzazione nei settori ad alta intensità di R&S e nella meccanica specializzata verso i PVS e l'Europa orientale;

b) una despecializzazione nei tradizionali verso i PVS asiatici.

Nel complesso il modello italiano risulta opposto a quello di Francia e Giappone, e comunque divergente rispetto a quello dei rimanenti paesi industriali.

Nel corso del decennio 1983-92 si registra un aumento della despecializzazione, e una riduzione del grado di specializzazione ove esso era inizialmente elevato.

Rispetto al 1991, nel 1992 il saldo normalizzato è:

— lievemente peggiorato nei tradizionali, con un aumento verso i PVS e le NIEs, e una forte riduzione verso il Giappone;
— peggiorato nei settori a forti economie di scala, con una diminuzione verso la CEE e l'OCSE e un lieve aumento verso i PVS;
— lievemente migliorato nei settori *science-based*, in particolare verso CEE, OCSE ed Europa Orientale;
— lievemente migliorato nei settori meccanici, in modo geograficamente omogeneo.

6.1 TENDENZE RECENTI

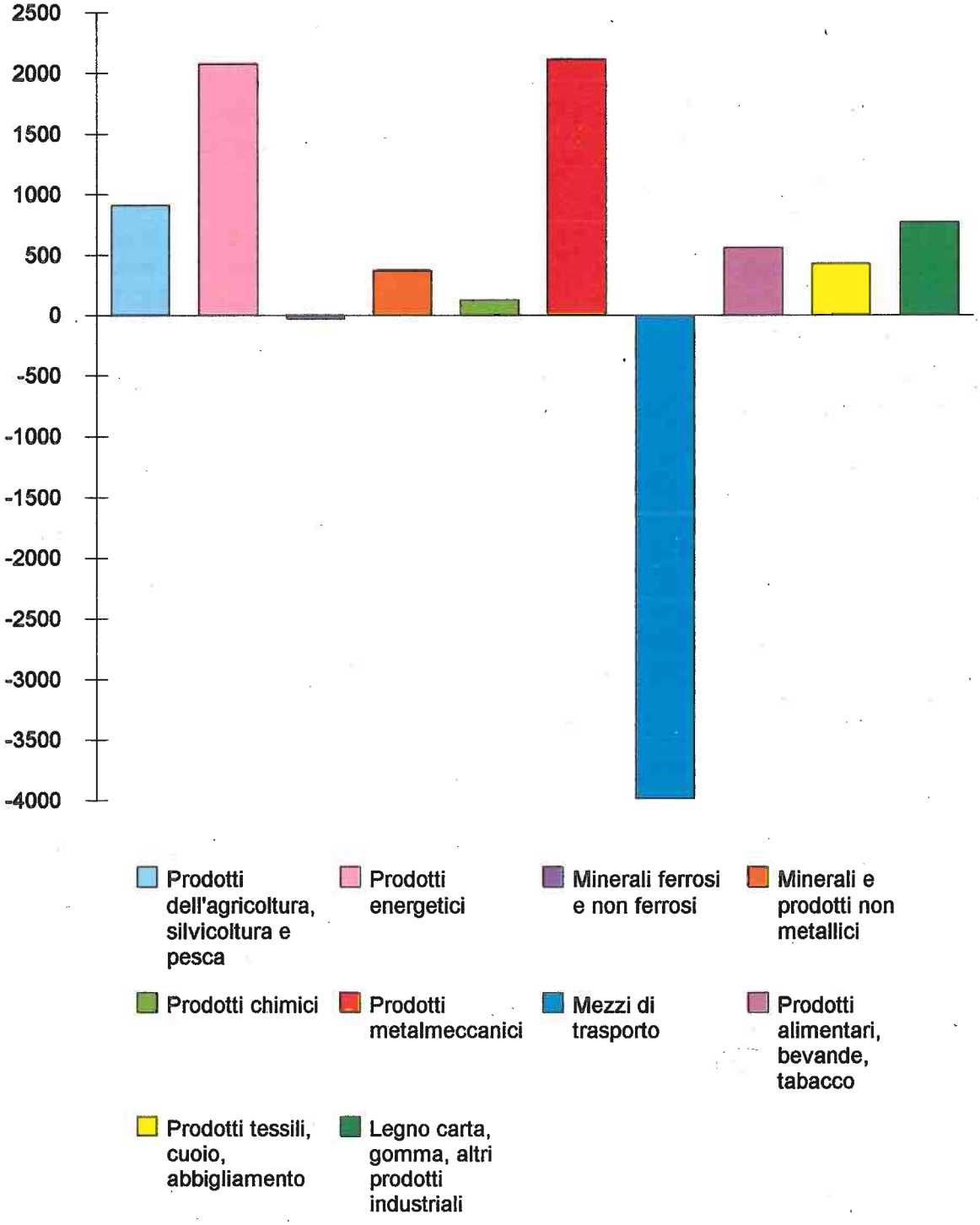
I saldi settoriali

Come si è visto nel cap. 4, il saldo complessivo della bilancia commerciale italiana, pur restando di segno negativo, migliora di più di 3.300 miliardi nel 1992, grazie al maggior incremento di valore delle esportazioni rispetto alle importazioni. Migliorano simultaneamente i saldi di quasi tutti i settori, con solo cinque eccezioni sui diciannove considerati (cfr. tav. 6.1 e graf. 6.1).

I miglioramenti più netti si verificano nei settori dei prodotti energetici, del materiale elettrico ed elettronico, dei mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli, delle macchine agricole

SALDI COMMERCIALI PER SETTORE: VARIAZIONI ASSOLUTE 1991 - 1992

(valori in miliardi di lire correnti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.1

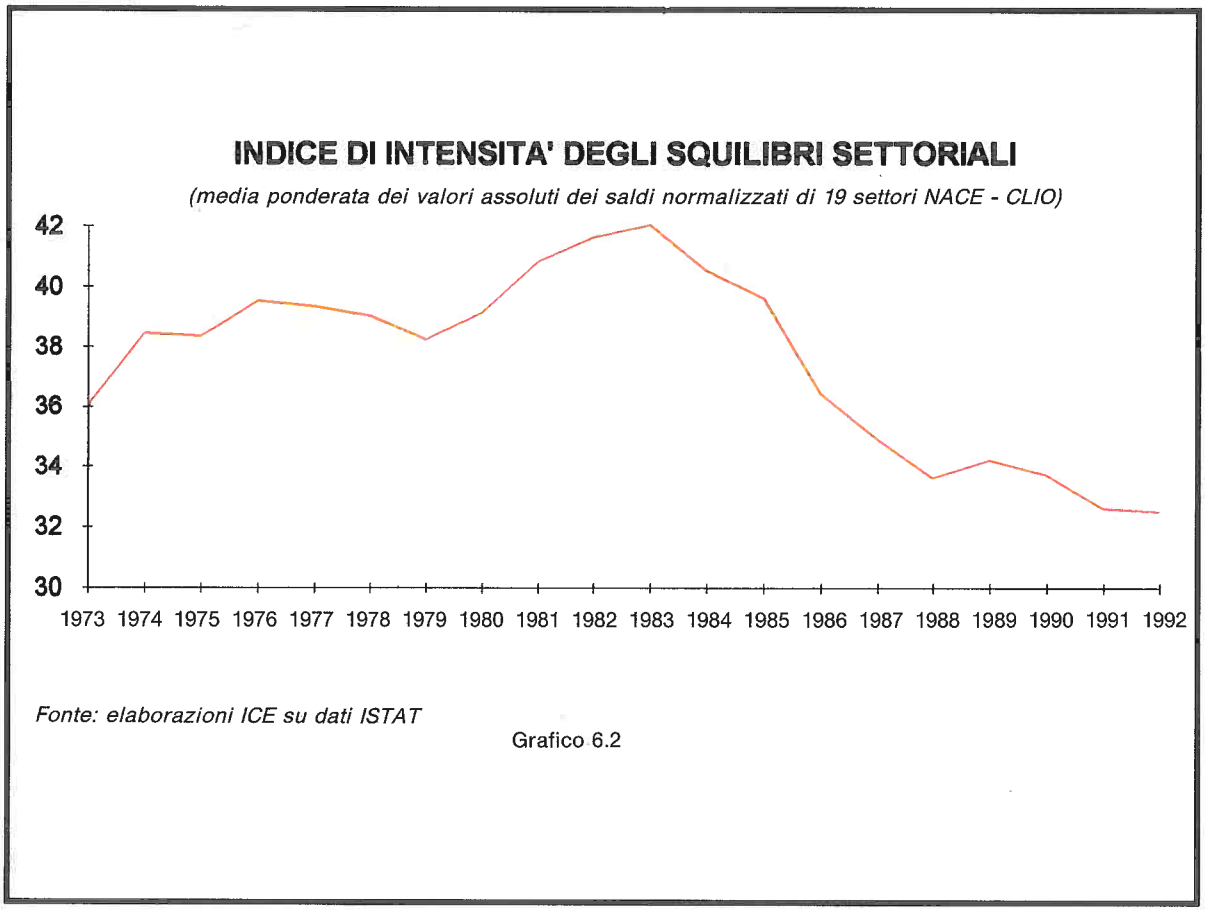
e industriali e dei prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca. Per i prodotti energetici il saldo, pur restando pesantemente negativo (-20.098 miliardi), risale ai livelli del 1989, recuperando oltre duemila miliardi. Per il materiale e forniture elettriche, settore anch'esso deficitario, il risultato è il migliore degli ultimi sei anni (-1.554). I mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli fanno registrare un ritorno agli abituali valori positivi del saldo (1.022), dopo l'anomalo deficit del 1991. Per le macchine agricole e industriali, oltre al tradizionale avanzo (21.444), si conferma anche la tendenza al suo aumento, che dura ormai da cinque anni. Per i prodotti dell'agricoltura si nota un andamento altalenante delle variazioni dei saldi negli ultimi anni; anche il miglioramento del 1992 lascia perciò sostanzialmente invariato il cronico deficit del settore (-9.037).

SALDI COMMERCIALI DELL'ITALIA PER SETTORI

Branche e macrobranche NACE	Saldi (miliardi di lire)			Saldi normalizzati (in percentuale di export + import)		
	1990	1991	1992	1990	1991	1992
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	-8955	-9950	-9037	-45,5	-45,3	-43,8
Prodotti energetici	-22852	-22175	-20098	-71,3	-70,1	-68,1
Minerali ferrosi e non ferrosi	-11221	-10506	-10539	-37,5	-37,0	-36,7
Minerali e prodotti non metallici	4286	4274	4645	33,8	32,7	34,1
Prodotti chimici	-11559	-11867	-11739	-27,2	-27,5	-25,3
Prodotti metalmeccanici	19651	20368	22477	16,6	16,5	17,6
Prodotti in metallo	5928	6223	6857	44,6	44,2	45,1
Macchine agricole e industriali	19614	20508	21444	38,6	39,4	40,2
Macchine per ufficio	-2800	-3642	-4270	-14,7	-18,0	-20,5
Materiali e forniture elettriche	-3089	-2720	-1554	-8,8	-7,3	-4,0
Mezzi di trasporto	-4211	-6666	-10648	-8,9	-13,1	-19,6
Autoveicoli e relativi motori	-5516	-6606	-11670	-15,3	-17,2	-28,2
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	1304	-56	1022	11,5	-0,4	7,8
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	-8633	-8946	-8385	-34,7	-33,1	-28,7
Prodotti tessili, cuoio, abbigliamento	23347	22403	22835	45,7	43,5	42,0
Prodotti tessili, abbigliamento	14357	14025	14531	40,3	38,1	37,3
Cuoio, calzature	8990	8378	8304	58,3	57,1	54,1
Legno, carta, gomma, altri prodotti industriali	5958	7044	7815	14,0	15,9	16,7
Legno e mobili in legno	2852	2798	2862	28,5	26,8	26,0
Carta e articoli di carta e stampa	-1788	-1134	-1257	-18,0	-11,5	-12,2
Prodotti in gomma e plastica	2984	3189	3539	25,0	24,9	25,5
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	3638	3668	3928	43,3	40,8	41,2
Beni di recupero	-1728	-1478	-1256	-75,1	-71,1	-61,6
TOTALE	-14188	-16017	-12674	-3,4	-3,7	-2,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.1



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.2

Peggiorano più che per altre branche i saldi di autoveicoli e relativi motori e macchine per ufficio, due settori deficitari da lungo tempo (rispettivamente -11.670 e -4.270 miliardi il risultato del 1992). Colpisce in particolare la variazione negativa degli autoveicoli relativi motori (-5.063), che colloca il saldo del settore a poca distanza da quello dei prodotti chimici, al terzo posto nella graduatoria dei settori maggiormente deficitari.

L'osservazione delle variazioni dei saldi normalizzati [1] aiuta ad individuare eventuali settori nei quali l'aumento del saldo assoluto sia puramente inerziale e nasconda in realtà un incremento delle importazioni superiore a quello delle esportazioni. Nel 1992 ciò si è verificato nei settori dei prodotti tessili, abbigliamento e nel legno e mobili in legno, per i quali infatti è diminuito il saldo normalizzato (cfr. tav. 6.1). Viceversa nel settore dei minerali ferrosi e non ferrosi il saldo assoluto è peggiorato malgrado il più accentuato dinamismo delle esportazioni rispetto alle importazioni, testimoniato dall'aumento del saldo normalizzato.

Più in generale, il saldo normalizzato migliora per tutti i settori deficitari, con l'eccezione degli autoveicoli e parti, delle macchine per ufficio e della carta, articoli di carta e stampa. Quanto alle branche eccedentarie l'indicatore assume valori maggiori, rispetto allo scorso anno, per minerali e prodotti non metallici, prodotti in metallo, macchine agricole e industriali e prodotti in gomma e plastica; peggiora invece per prodotti tessili e abbigliamento, cuoio e calzature e legno e mobili in legno. La compensazione tra movimenti al rialzo e al ribasso dei saldi settoriali determina una sostanziale invarianza dell'indice di intensità degli squilibri

[1] Il saldo normalizzato (Z_i) è dato dal rapporto percentuale tra il saldo e l'interscambio totale, definito come somma delle esportazioni (X_i) e delle importazioni (M_i) del settore i^{mo}:

$$Z_i = (X_i - M_i)/(X_i + M_i) \cdot 100$$

Tale indicatore viene usato anche come misura del grado di specializzazione: se si avvicina a 100, ciò significa che esiste una notevole specializzazione nel settore merceologico in esame; se viceversa si avvicina a -100, denota una forte dipendenza dall'estero.

settoriali [2], che passa da 32,63 a 32,54 per cento. Segna quindi una battuta d'arresto il processo di progressiva attenuazione degli squilibri settoriali della bilancia commerciale italiana, in atto pressoché ininterrottamente dal 1984, anche se il livello raggiunto dall'indice nel 1992 rappresenta il minimo ventennale (cfr. graf. 6.2).

Valori, quantità e prezzi nel 1992

Considerando i tassi di crescita dei valori esportati, le branche più dinamiche nel 1992 appaiono quelle dei prodotti alimentari, dei mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli e dei prodotti chimici, dove si registrano infatti incrementi tutti superiori ai dieci punti percentuali, nettamente maggiori che nel 1991. Subiscono invece un sensibile ribasso le esportazioni di autoveicoli e di prodotti dell'agricoltura, entrambe in controtendenza rispetto agli ultimi anni (cfr. tav. 6.2 e tavv. da C/1 a C/4 in appendice).

Alquanto diversa è la graduatoria dei settori secondo la dinamica delle quantità esportate, che nel complesso tornano a crescere in maniera consistente dopo un 1991 sostanzialmente stazionario. Gli incrementi più forti si verificano per prodotti alimentari, bevande e tabacco, prodotti energetici e prodotti delle altre industrie manifatturiere; si registra una diminuzione solo nei settori delle macchine per ufficio e degli autoveicoli e relativi motori.

Per quanto riguarda i prezzi all'esportazione, l'aumento complessivo è molto contenuto, al di sotto del punto percentuale, ed è il minore da sei anni a questa parte. Una flessione piuttosto marcata si nota nei settori dei prodotti energetici e dei prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca, per i quali peraltro scendono nettamente anche i prezzi all'importazione. D'altro canto aumentano considerevolmente i valori unitari delle esportazioni nei settori delle macchine per ufficio, del materiale e forniture elettriche e dei mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli.

Anche la dinamica delle importazioni presenta marcate differenze tra un settore e l'altro nel 1992 (cfr. tav. 6.2 e tavv. da C/5 a C/8 in appendice). In forte aumento appaiono in particolare i valori degli acquisti dall'estero di autoveicoli e relativi motori e cuoio e calzature; gli incrementi sono entrambi superiori a quelli dello scorso anno. Si distinguono invece per la diminuzione il settore dei prodotti energetici, per il secondo anno consecutivo, nonché quelli dei prodotti dell'agricoltura e dei mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli, entrambi in marcata controtendenza rispetto al 1991.

Considerando i dati aggregati, si nota un rallentamento del ritmo di crescita delle quantità importate, che si attesta quattro decimi di punto sotto quello dell'export e tocca il valore minimo degli ultimi nove anni. Le quantità importate scendono maggiormente nei settori dei mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli, del materiale e forniture elettriche e dei prodotti dell'agricoltura; aumentano invece in particolare per cuoio e calzature e per i prodotti tessili e dell'abbigliamento.

Nel complesso scendono, seppur di poco, i prezzi delle merci importate, confermando la tendenza dei due anni precedenti. Le flessioni più evidenti sono quelle dei prodotti energetici,

---

[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:

$$I=[\Sigma_i(X_i-M_i)/(\Sigma_i X_i+\Sigma_i M_i)]\ 100$$

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 con riferimento alle 19 branche della tav. 6.1 (ignorando i dati più aggregati relativi alle macro-branche in cui alcune di esse sono raggruppate).

ESPORTAZIONI ED IMPORTAZIONI ITALIANE PER SETTORI

(variazioni percentuali tra 1991 e 1992)

Branche e macrobranche NACE	Esportazioni			Importazioni		
	valori	prezzi	quantità	valori	prezzi	quantità
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	-3,6	-7,6	4,8	-7,1	-3,4	-4,0
Prodotti energetici	-0,2	-12,2	12,2	-7,8	-8,7	1,2
Minerali ferrosi e non ferrosi	1,4	-1,9	3,5	0,8	-5,1	6,0
Minerali e prodotti non metallici	5,5	1,6	3,8	2,4	-0,2	2,7
Prodotti chimici	11,0	3,1	7,6	5,8	-3,6	9,6
Prodotti metalmeccanici	4,4	3,4	0,9	2,1	2,6	-0,5
Prodotti in metallo	8,6	3,9	4,5	6,1	2,6	3,3
Macchine agricole e industriali	3,1	1,4	1,7	1,1	1,7	-1,0
Macchine per ufficio	-0,4	9,1	-9,3	4,9	-3,0	7,9
Materiali e forniture elettriche	7,2	5,4	1,6	0,4	6,8	-5,7
Mezzi di trasporto	-1,1	2,5	-4,0	13,0	8,2	4,9
Autoveicoli e relativi motori	-6,2	1,8	-7,9	18,1	7,6	9,9
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	12,0	5,4	6,1	-5,2	12,0	-13,8
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	15,0	2,1	12,4	4,4	6,0	-1,5
Prodotti tessili, cuoio, abbigliamento	4,4	0,8	3,6	8,2	-4,6	13,4
Prodotti tessili, abbigliamento	5,3	2,0	3,2	7,3	-3,9	11,5
Cuoio, calzature	2,5	-1,2	3,3	11,6	-6,9	20,4
Legno, carta, gomma, altri prodotti industriali	6,5	-0,4	6,7	4,8	-2,7	7,7
Legno e mobili in legno	4,7	3,2	1,6	6,5	1,3	5,2
Carta e articoli di carta e stampa	3,4	-0,3	3,0	4,9	-3,5	8,9
Prodotti in gomma e plastica	8,9	1,0	5,9	7,5	-0,2	8,0
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	6,3	-4,4	10,6	5,2	-7,1	13,6
Beni di recupero	30,1	-10,1	44,3	-7,4	-5,5	-2,3
TOTALE	4,6	0,7	3,8	2,8	-0,6	3,4

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

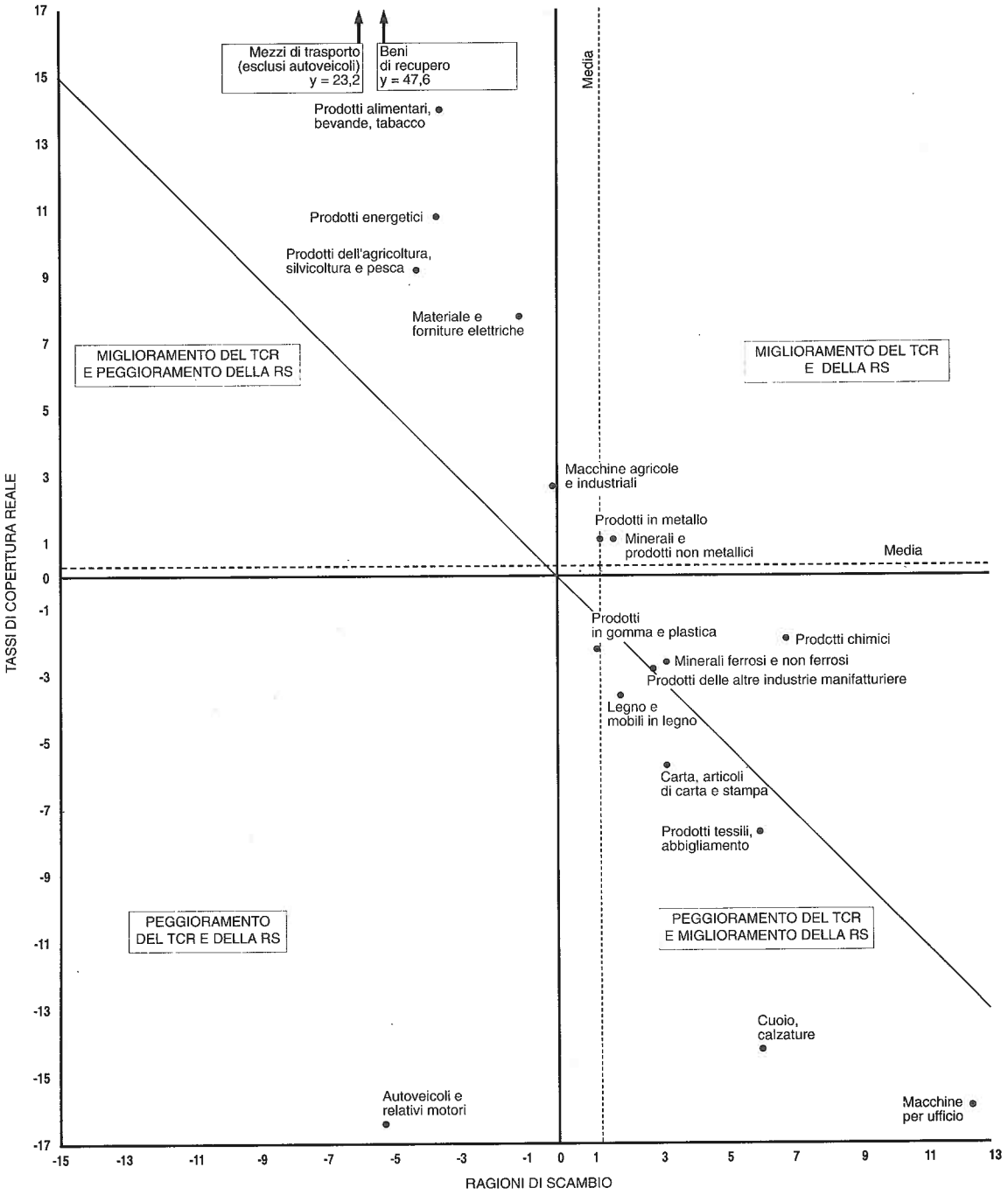
Tavola 6.2

dei prodotti delle altre industrie manifatturiere e del cuoio e calzature. D'altra parte i settori nei quali si registrano gli aumenti di prezzo più consistenti sono i mezzi di trasporto, il materiale e forniture elettriche e gli alimentari.

Tre significativi indicatori possono essere costruiti mettendo a rapporto i dati di valori, prezzi e quantità esportati ed importati: rispettivamente il tasso di copertura in valore (TCV), la ragione di scambio (RS) e il tasso di copertura reale (TCR). L'analisi incrociata di tali indicatori può contribuire a spiegare l'andamento del commercio estero delle branche. Mettendo a confronto le variazioni di TCR e RS tra 1991 e 1992, si ottiene il grafico 6.3., nel quale la diagonale è il luogo dei punti nei quali tali variazioni si compensano e dunque il TCV resta immutato; al di sopra di tale linea il TCV aumenta, al di sotto diminuisce (cfr. anche tavv. da C/11 a C/13 in appendice).

TASSI DI COPERTURA REALE E RAGIONI DI SCAMBIO

(variazioni percentuali 1991 - 92)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.3

Per il complesso degli scambi il TCV migliora nel 1992 dell'1,8 per cento, come risultato di un aumento medio dell'1,3 per cento della RS e dello 0,3 per cento del TCR (linee tratteggiate nel grafico). Dall'analisi delle posizioni dei singoli settori emerge una netta correlazione negativa tra le variazioni del TCR e della RS. Si può inoltre rilevare che in tutti i settori nei quali la RS diminuisce, tranne gli autoveicoli, il peggioramento è più che compensato dall'aumento del TCR.

Più in particolare, il settore degli autoveicoli e relativi motori è l'unico per il quale diminuiscono congiuntamente RS, TCR e TCV (di notevole entità, -16,2%, è la variazione negativa del rapporto tra le quantità scambiate). Viceversa solo per due settori, che si collocano infatti nel primo quadrante, migliorano lievemente TCR, RS e TCV. Nel secondo quadrante, connotato da un peggioramento del TCR e da un miglioramento della RS, e in prossimità della diagonale si collocano sei settori per i quali le variazioni del TCV sono di modesta entità; per altri tre invece il TCV varia maggiormente. Infine nel quarto quadrante, contraddistinto da un miglioramento del TCR e da un peggioramento della RS, troviamo i restanti sette settori, i quali si collocano tutti al di sopra della diagonale, perché l'aumento del TCR è sistematicamente superiore al calo della RS.

La distribuzione settoriale delle esportazioni e delle importazioni

Le variazioni delle quote delle esportazioni di ciascun settore sul totale, a prezzi correnti, appaiono piuttosto lievi tra il 1991 e il 1992, restando tutte contenute al di sotto del punto percentuale (cfr. tav. C/2 in appendice). Si segnalano in particolare gli autoveicoli, che scendono dal 7,6 al 6,8 per cento a vantaggio soprattutto degli alimentari (da 4,3 a 4,7) e dei prodotti chimici (da 7,4 a 7,9).

La distribuzione settoriale delle importazioni fa registrare, sempre rispetto al 1991, modifiche più accentuate di quella delle esportazioni (cfr. tav. C/6 in appendice). Fra le variazioni di quota in aumento la più consistente riguarda gli autoveicoli (da 10 a 11,4 per cento); in netta diminuzione invece prodotti energetici (da 11,9 a 10,7) e prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca (da 7,1 a 6,4). La quota delle importazioni di autoveicoli e relativi motori supera per la prima volta negli ultimi dieci anni quella dei prodotti energetici, collocandosi così al secondo posto nella graduatoria delle branche, dopo i prodotti chimici.

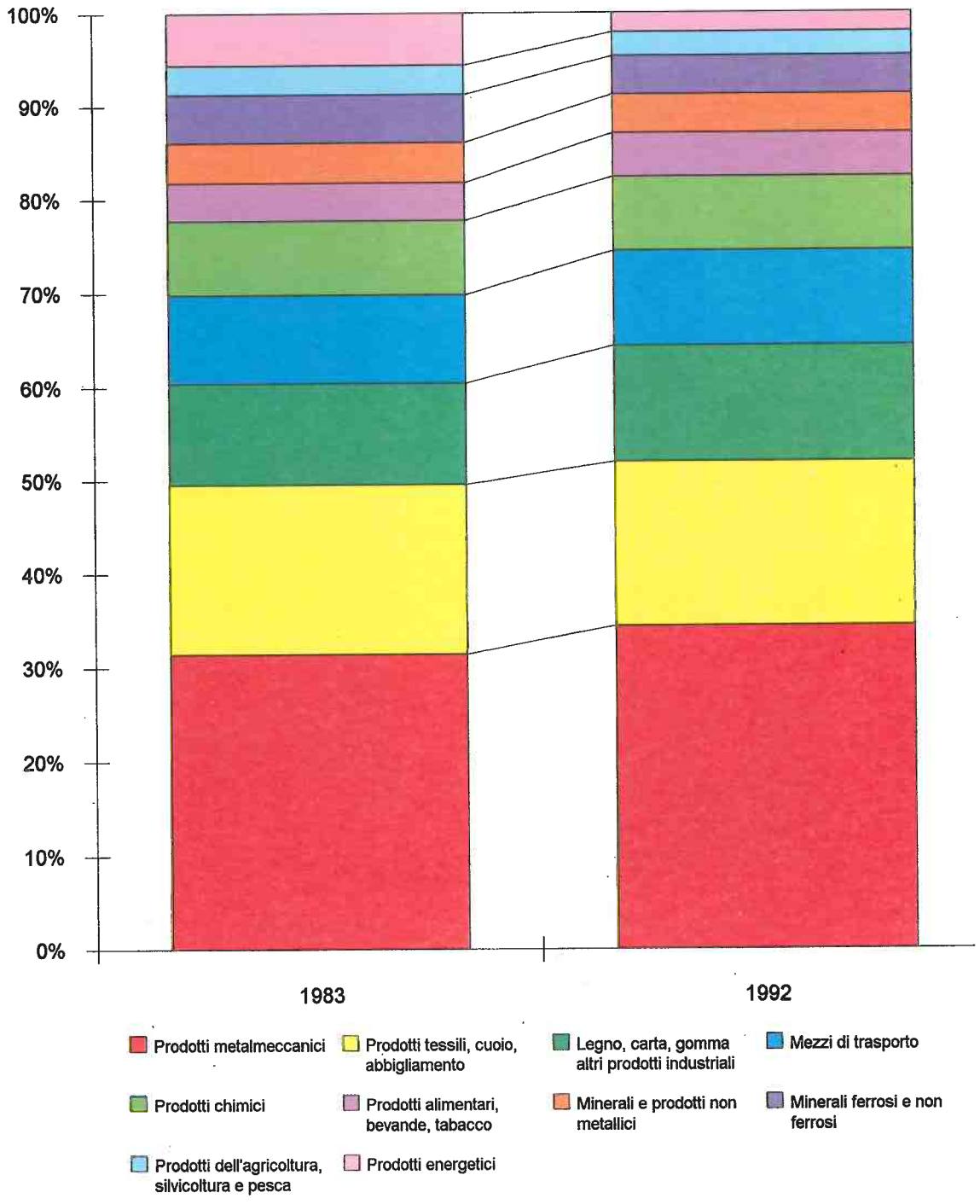
In un arco di tempo decennale, e quindi con riferimento alla struttura settoriale delle esportazioni del 1983, la situazione si presenta cambiata nel 1992, seppure non in modo drastico (cfr. graf. 6.4). Dal lato delle esportazioni si ridimensionano i settori "primari", ovvero prodotti agricoli (-0,6 per cento) ed energetici (-3,5). Scende anche in misura consistente la quota dei minerali ferrosi e non ferrosi (-1,1 per cento). Per quanto riguarda le manifatture, assumono un'importanza maggiore l'insieme delle branche metalmeccaniche (+2,9) - a parte quella dei prodotti in metallo - e dei mezzi di trasporto (0,6), nonché le branche dei prodotti in gomma e plastica (1,3), degli alimentari (0,7) e dei prodotti tessili e dell'abbigliamento (0,6). Perdono quota invece un settore tradizionalmente forte nelle esportazioni, come il cuoio e calzature, ma anche altre industrie manifatturiere.

In definitiva, le variazioni intervenute non modificano, se non accentuandola lievemente, la specializzazione commerciale "ibrida" dell'Italia, con quote in crescita in settori sia tradizionali che specialistici; resta peraltro invariata la graduatoria delle prime cinque macro-branche esportatrici.

La struttura settoriale delle importazioni si è invece modificata sensibilmente nell'arco del decennio (cfr. graf. 6.5). Va sottolineata in particolare la fortissima diminuzione di quota dei prodotti energetici, che cedono oltre venti punti percentuali, principalmente per effetto del

DISTRIBUZIONE SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI

(pesi percentuali su valori a prezzi correnti)

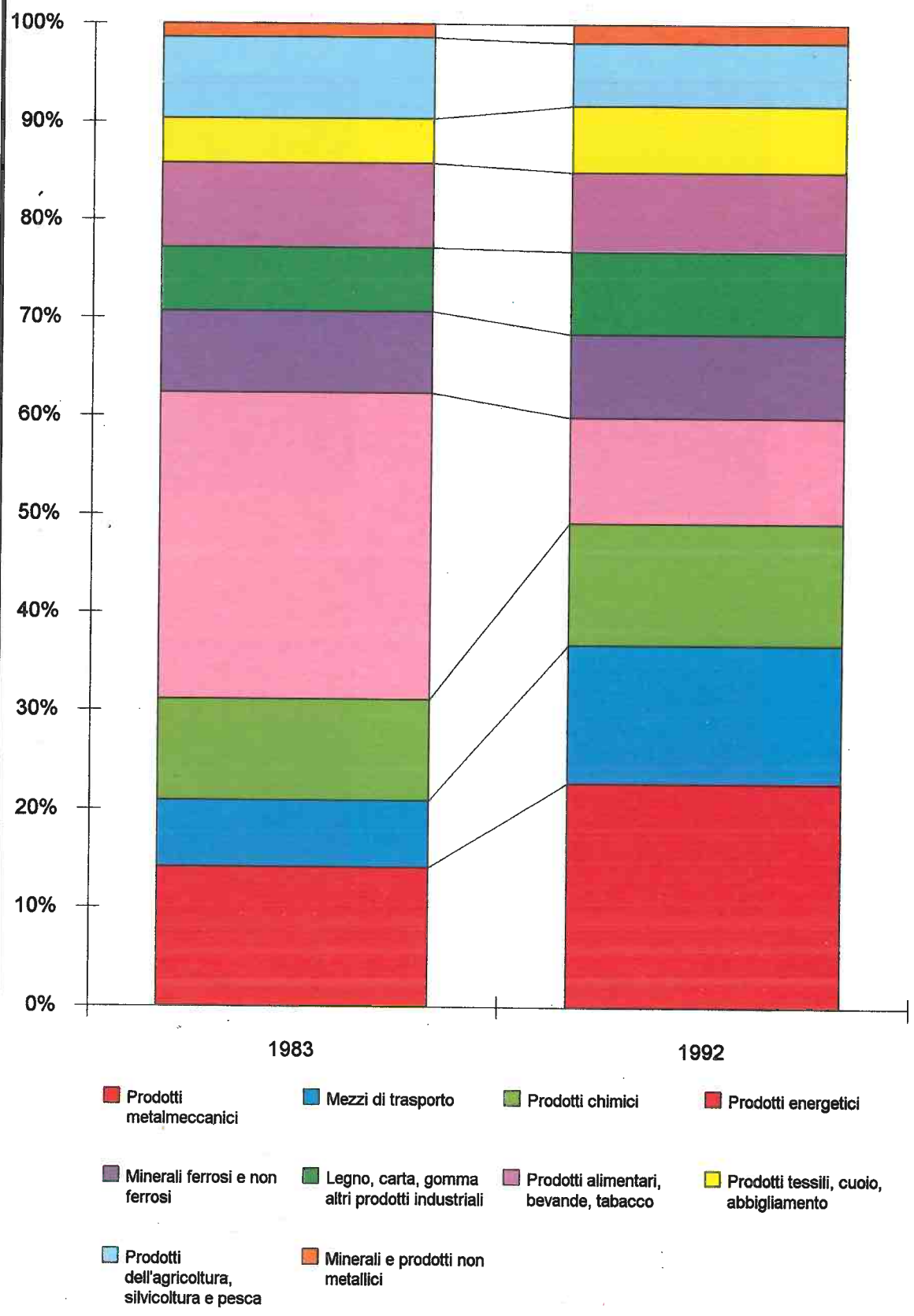


Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.4

DISTRIBUZIONE SETTORIALE DELLE IMPORTAZIONI

(pesi percentuali su valori a prezzi correnti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.5

forte calo nel prezzo del petrolio. Scende anche l'incidenza delle importazioni agro-alimentari, mentre cresce quella di tutte le altre branche. In particolare aumenta notevolmente il peso percentuale dei prodotti chimici (+2,3), dei prodotti metalmeccanici (+8,6) e dei mezzi di trasporto (+7,2). Cambia dunque la graduatoria delle prime cinque macro-branche importatrici: al primo posto troviamo ora i prodotti metalmeccanici, seguiti da mezzi di trasporto (assenti nel 1983), prodotti chimici (stessa posizione), minerali ferrosi e non ferrosi (idem) e prodotti energetici (primi nel 1983); scompaiono dalla lista i prodotti alimentari.

6.2 PENETRAZIONE DELLE IMPORTAZIONI E PROPENSIONE A ESPORTARE

Nel presente paragrafo vengono esposte e commentate alcune elaborazioni di dati di commercio estero e produzione di fonte ISTAT relativi a quindici branche industriali definite sulla base della classificazione NACE. Scopo dell'analisi è fornire, per ciascun settore, alcuni elementi di valutazione circa il suo grado di integrazione commerciale internazionale, misurato dalla penetrazione delle importazioni (PI) e dalla propensione ad esportare (PE) (cfr. tavv. 6.3, 6.4 e da C/14 a C/19 in appendice)[3]. Il commento partirà dai dati a prezzi costanti, che non tengono cioè conto delle variazioni dei prezzi da un anno all'altro, ma solo del mutare delle quantità. Un breve accenno verrà poi fatto ai dati a prezzi correnti.

GRADO DI APERTURA INTERNAZIONALE DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA
(a prezzi costanti)

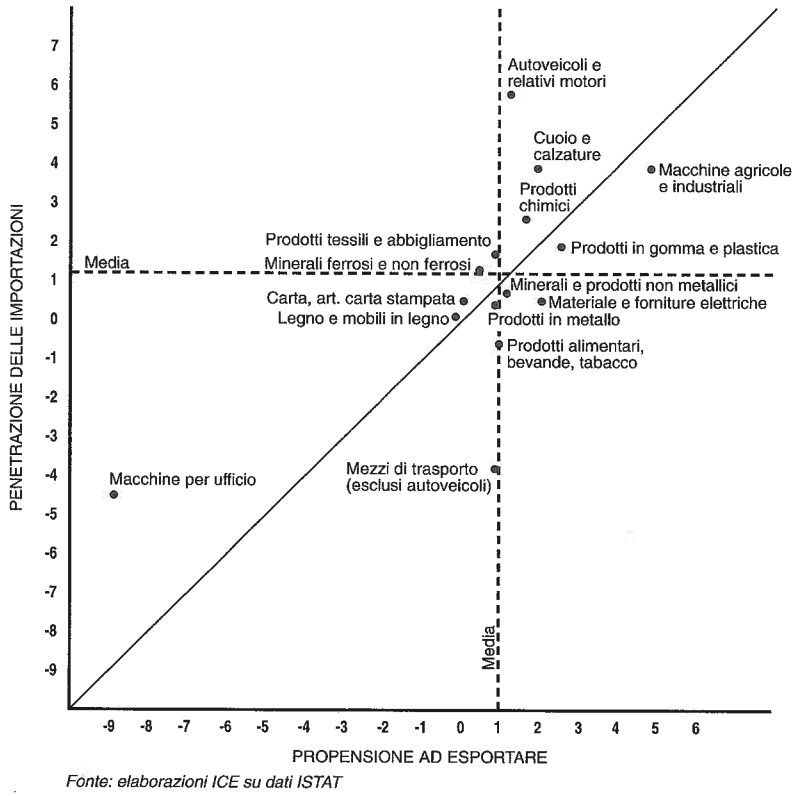
Branche NACE	Penetrazione delle importazioni (1)			Propensione ad esportare (2)			Competitività all'import (3)	Profittabilità all'export (4)	Produzione (5)
	1983	1991	1992	1983	1991	1992	var. % 91-92	var. % 91-92	var. % 91-92
Minerali ferrosi e non ferrosi	24,4	33,3	34,6	16,3	17,7	18,2	2,2	1,1	0,8
Minerali e prodotti non metallici	6,3	9,5	10,2	16,3	17,3	18,5	4,4	-2,6	-3,1
Prodotti chimici	22,0	28,1	30,7	16,2	19,4	21,1	3,5	3,3	-0,9
Prodotti in metallo	3,6	6,9	7,3	14,8	16,2	17,1	-0,6	1,9	-1,1
Macchine agricole e industriali	18,1	32,0	35,9	39,6	50,0	54,9	2,3	-2,6	-7,4
Macchine per ufficio	59,1	70,5	66,2	52,7	60,2	51,2	2,1	10,1	7,4
Materiale e forniture elettriche	21,5	35,2	35,7	24,2	30,0	32,1	-6,1	5,1	-4,9
Autoveicoli e relativi motori	29,9	46,9	52,7	29,7	37,9	39,2	-3,4	-2,1	-11,1
Mezzi di trasporto (escl. autov.)	17,6	30,4	26,8	30,1	26,6	27,5	..	..	2,4
Prod. alimentari, bevande, tabacco	14,7	17,3	16,9	6,3	9,5	10,5	-2,9	-0,8	2,5
Prodotti tessili, abbigliamento	8,3	15,8	17,5	21,5	26,3	27,2	5,7	0,4	-0,5
Cuoio, calzature	7,3	20,2	24,1	31,9	43,0	45,0	11,2	-4,6	-0,7
Legno e mobili in legno	6,9	9,5	9,6	12,9	14,7	14,4	2,4	-0,5	3,5
Carta, articoli di carta e stampa	10,2	13,5	14,0	7,4	9,2	9,1	6,5	-3,0	4,7
Prodotti in gomma e plastica	9,4	16,6	18,5	16,9	25,6	28,2	2,8	-1,6	-2,2
TOTALE MANUFATTI	15,3	23,9	25,1	20,0	24,3	25,3	1,5	-0,2	-0,9

(1) Rapporto percentuale tra importazioni e domanda interna (produzione + import — export); (2) Rapporto percentuale tra esportazioni e produzione; (3) Indice prezzi interni alla produzione/indice prezzi all'import; (4) Indice prezzi all'export/indice prezzi alla produzione; (5) Indice della produzione industriale
Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.3

[3] La PI è calcolata dividendo, per ciascuna branca, il valore delle importazioni per la domanda interna apparente, definita come produzione interna più importazioni meno esportazioni; la PE è calcolata dividendo il valore delle esportazioni per quello della produzione interna. Alla base del calcolo di PE e PI viene posta la stima della produzione interna di ciascun settore a prezzi costanti, ottenuta moltiplicando il valore della produzione effettiva al costo dei fattori tratto dalla tavola delle interdipendenze settoriali del 1988 (riga 99) per il relativo indice della produzione, slittato alla base 1988 da quella originaria, 1985 = 100. Moltiplicando il valore così calcolato per l'indice dei prezzi alla produzione, si ottiene quindi una stima del valore della produzione a prezzi correnti.

PENETRAZIONE DELLE IMPORTAZIONI E PROPENSIONE AD ESPORTARE
1992-91
(variazioni totali a prezzi costanti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.6

Nel 1992 la PI, calcolata a prezzi costanti, è cresciuta in quasi tutti i settori manifatturieri: più in particolare, rispetto al 1991, si distinguono per l'aumento della PI i settori cuoio e calzature (3,9 punti percentuali), autoveicoli e relativi motori (5,8) e macchine agricole e industriali (3,9), mentre solo per tre branche si verifica un decremento: alimentari (-0,4), mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli (-3,6) e macchine per ufficio (-4,3).

Anche per la PE si registrano aumenti pressoché generalizzati, tra i quali, sempre sul 1991, appaiono di maggior rilievo quelli delle macchine agricole e industriali (4,9) e dei prodotti in gomma e plastica (2,6). Fra i tre settori in diminuzione si segnalano, per l'entità del calo, le macchine per ufficio (-9).

Per il totale dei manufatti la PI aumenta leggermente più della PE (1,2 contro 1 punto percentuale) ed i valori dei due indicatori si avvicinano ulteriormente nel 1992: le imprese estere coprono circa un quarto della domanda interna di manufatti, mentre a loro volta le imprese italiane vendono all'estero un quarto della propria produzione totale.

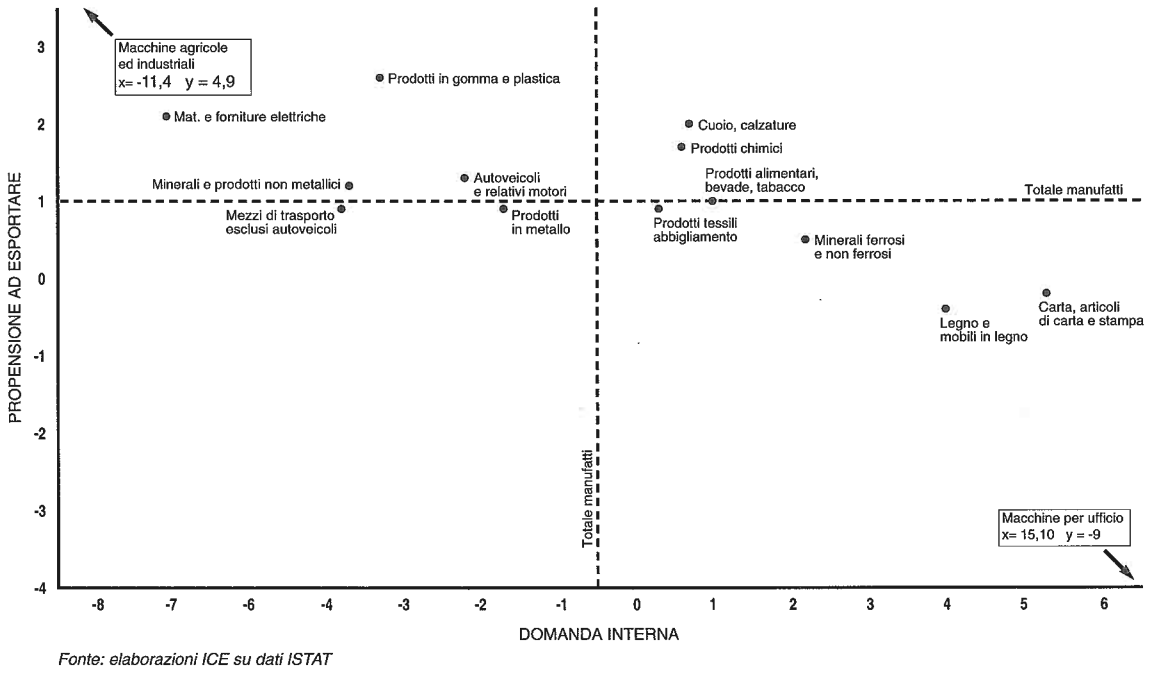
Per alcuni settori, come macchine agricole e industriali e mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli, la variazione della PE supera di molto quella della PI, viceversa per altri, come autoveicoli e relativi motori, macchine per ufficio e cuoio-calzature è maggiore la variazione della PI. Dal grafico 6.6 appare chiaro comunque che nel 1992, come del resto in tutto il precedente decennio, si manifesta una discreta correlazione positiva tra le variazioni della PE e quelle della PI, che conferma l'intensificarsi dell'integrazione commerciale internazionale dell'industria italiana, anche in una fase di calo della produzione manifatturiera (-0,9% rispetto al 1991).

L'aumento della PI può essere in parte attribuito al peggioramento della competitività all'importazione (CI)[4]. Infatti, l'innalzamento di questo indicatore, registrato per il totale

[4] La competitività all'importazione viene misurata dividendo per ciascuna branca l'indice dei prezzi interni alla produzione

DOMANDA INTERNA E PROPENSIONE AD ESPORTARE

(indici calcolati sui valori a prezzi costanti, 1980=100)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.7

dei manufatti (1,5%) e per la maggioranza dei settori considerati, testimonia che è cresciuta la convenienza ad acquistare prodotti importati piuttosto che nazionali. Tuttavia la PI aumenta anche in settori nei quali la CI sembra migliorare (cfr. tav. 6.3 e tav. C/19 in appendice).

D'altra parte anche la PE continua a salire nonostante le maggiori difficoltà della competizione internazionale, testimoniate dalla erosione registrata dalla profittabilità relativa all'esportazione (PR) [5]. Questo indicatore varia in modo sensibilmente diverso da un settore all'altro, ma senza una correlazione evidente con il comportamento della PE (cfr. tav. 6.3 e tav. C/18 in appendice).

Peraltro per i settori nei quali la PE aumenta malgrado il calo della PR (fatta eccezione per gli alimentari e il cuoio e calzature) si registra una generale diminuzione della domanda interna apparente, che potrebbe aver influito sugli operatori, spingendoli ad intensificare gli sforzi sui mercati d'oltre confine. In proposito si osservi anche il graf. 6.7, dal quale risulta nitidamente l'esistenza di una correlazione negativa tra variazioni della domanda interna e della PE per il

per l'indice dei prezzi all'importazione. Un aumento dell'indicatore rivela quindi che rispetto all'anno base i prezzi interni alla produzione italiani sono aumentati di più di quelli all'importazione e quindi le merci italiane sono meno competitive, e viceversa.
Tra i vari limiti di questo indicatore come misura di competitività, va ricordato il fatto che l'indice dei prezzi all'importazione fa in realtà riferimento ai valori unitari e non ai prezzi e quindi è distorto dai mutamenti nella composizione merceologica dei flussi di importazioni.

[5] La profittabilità relativa all'esportazione è calcolata dividendo l'indice dei valori unitari all'esportazione per quello dei prezzi alla produzione (entrambi slittati in base 1988 = 100 da quelle originarie). A parità di costi di produzione, questo indicatore dà un'idea delle variazioni nei margini relativi di profitto tra le vendite sui mercati esteri e quelle all'interno; se l'indice resta costante, non cambia la convenienza relativa a vendere su uno dei due mercati, se aumenta conviene di più vendere all'estero, viceversa se diminuisce.
Anche in questo caso occorre cautela nell'interpretazione dell'indice per varie ragioni, tra le quali l'impossibilità di stabilire in che misura una variazione dei valori unitari all'esportazione rifletta il comportamento dei prezzi o invece i mutamenti nella composizione merceologica e nella qualità dei prodotti esportati.

complesso dei settori; in particolare le variazioni sono di segno opposto per dieci delle quindici branche considerate, nonché per il totale.

Se allunghiamo lo sguardo al decennio 1983-1992, diventa subito chiaro che, per il complesso delle branche manifatturiere, la progressione della PI (passata dal 15,3 al 25,1 per cento) è stata molto più rapida di quella della PE (da 20 a 25,3; cfr. graf. 6.8). L'andamento al rialzo del primo indicatore non ha avuto interruzioni, laddove invece per il secondo la crescita ha subìto una battuta d'arresto negli anni 1986-88; ciò potrebbe essere dovuto, tra le altre cause, al forte aumento della domanda interna che in quel periodo avrebbe intaccato la quota della produzione esportata.

Un'immagine di sintesi è offerta dal grafico 6.9, dal quale risulta che, nonostante la maggior parte dei settori abbia fatto registrare una coincidenza delle variazioni di PI e PE, per molti di essi, nel grafico rappresentati dai punti più a sinistra rispetto alla bisettrice, la crescita della PI è stata più rapida che quella della PE; solo per due branche è accaduto l'opposto.

Alcuni settori, fra i quali quelli più esposti alla concorrenza di paesi di nuova industrializzazione, particolarmente competitivi specie in alcune fasce di prodotti, hanno visto, fra il 1983 e il 1992, la PI raddoppiare e in un caso triplicare. Si tratta in particolare di cuoio e calzature (16,8 punti percentuali), prodotti tessili e abbigliamento (9,2), prodotti in metallo (3,7), macchine agricole e industriali (17,8) e prodotti in gomma e plastica (9,1). Si segnala inoltre la forte crescita della PI nel settore degli autoveicoli e relativi motori che, pur assommandosi a valori di partenza già elevati, fa segnare il massimo aumento assoluto (22,8). Per nessun settore il grado di penetrazione delle importazioni è diminuito.

Per quanto riguarda la PE, nello scorso decennio gli incrementi maggiori si sono verificati per macchine agricole e industriali (15,3 punti percentuali), cuoio e calzature (13,1) e prodotti in gomma e plastica (11,3); si tratta di settori contraddistinti anche da significativi aumenti della PI e dunque, con ogni probabilità, da un crescente livello di integrazione commerciale tra aziende italiane ed estere. In lieve diminuzione appaiono macchine per ufficio ed elaborazione dati (-1,5) e mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli (-2,6) per i quali al contrario non coincide nel segno la variazione della PI.

In ogni caso il graf. 6.9 conferma la presenza di una chiara correlazione positiva tra propensione ad esportare e penetrazione delle importazioni. I settori nei quali la PE è aumentata maggiormente nell'ultimo decennio tendono a coincidere con quelli nei quali si è innalzata maggiormente la PI. Il crescente uso di beni intermedi di importazione nei processi produttivi e più in generale lo sviluppo del commercio intra-industriale ed intra-aziendale costituiscono le principali spiegazioni di questo fenomeno.

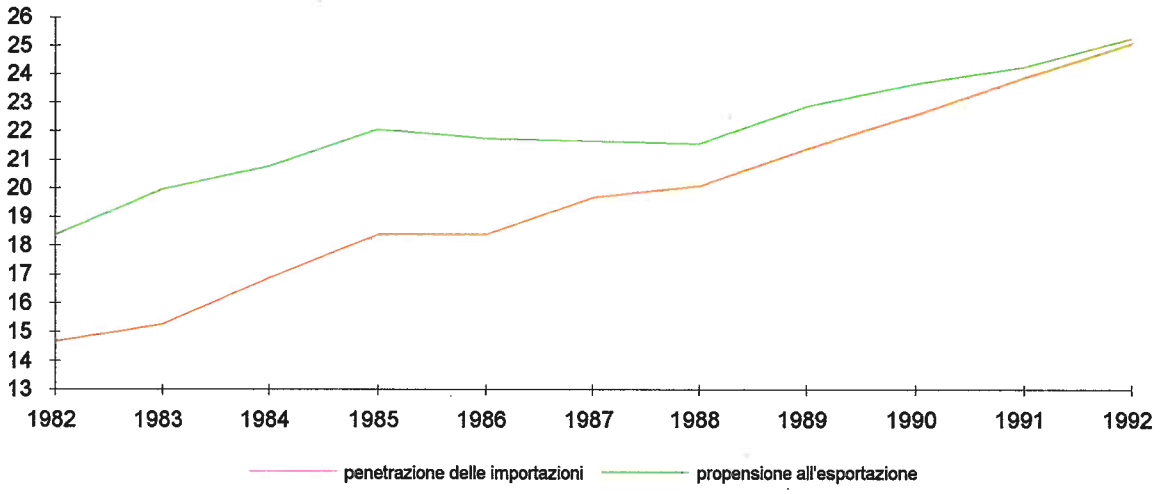
All'aumento del grado di apertura internazionale dell'industria italiana potrebbe aver contribuito anche l'evoluzione dei prezzi relativi, sia pure in misura modesta.

Se poniamo a confronto le variazioni della profittabilità relativa delle esportazioni e della propensione ad esportare tra il 1983 e il 1992, emerge un andamento molto differenziato. La PR appare in netta diminuzione, probabilmente anche a causa dell'esistenza di differenziali d'inflazione tra Italia e altri paesi industriali, non pienamente compensati dall'andamento dei cambi nominali, che potrebbero aver costretto gli esportatori a mantenere i prezzi sui mercati esteri più bassi che quelli sul mercato interno. La PE cresce invece per quasi tutti i settori. D'altra parte, scontata una certa minore convenienza a vendere all'estero, piuttosto che all'interno, per i produttori italiani, che, come si accennava poc'anzi, è riflessa dal segno negativo assunto dalla variazione di PR, i maggiori incrementi della PE si registrano proprio nei settori nei quali la PR cresce più, o diminuisce meno, rispetto ad altri. Resta inteso che si vuole con ciò indicare solo una delle cause che potrebbero aver modificato il sistema di convenienze degli operatori, senza esaurirne, ovviamente, il novero.

Diversamente dalla PR, la CI mostra un andamento complessivamente crescente lungo tutto il periodo, che denota un tendenziale deterioramento della competitività dell'industria italiana sul mercato interno. Ad un'analisi del rapporto tra variazioni settoriali della

PENETRAZIONE DELLE IMPORTAZIONI E PROPENSIONE ALL'ESPORTAZIONE

(livelli calcolati sui valori a prezzi correnti)

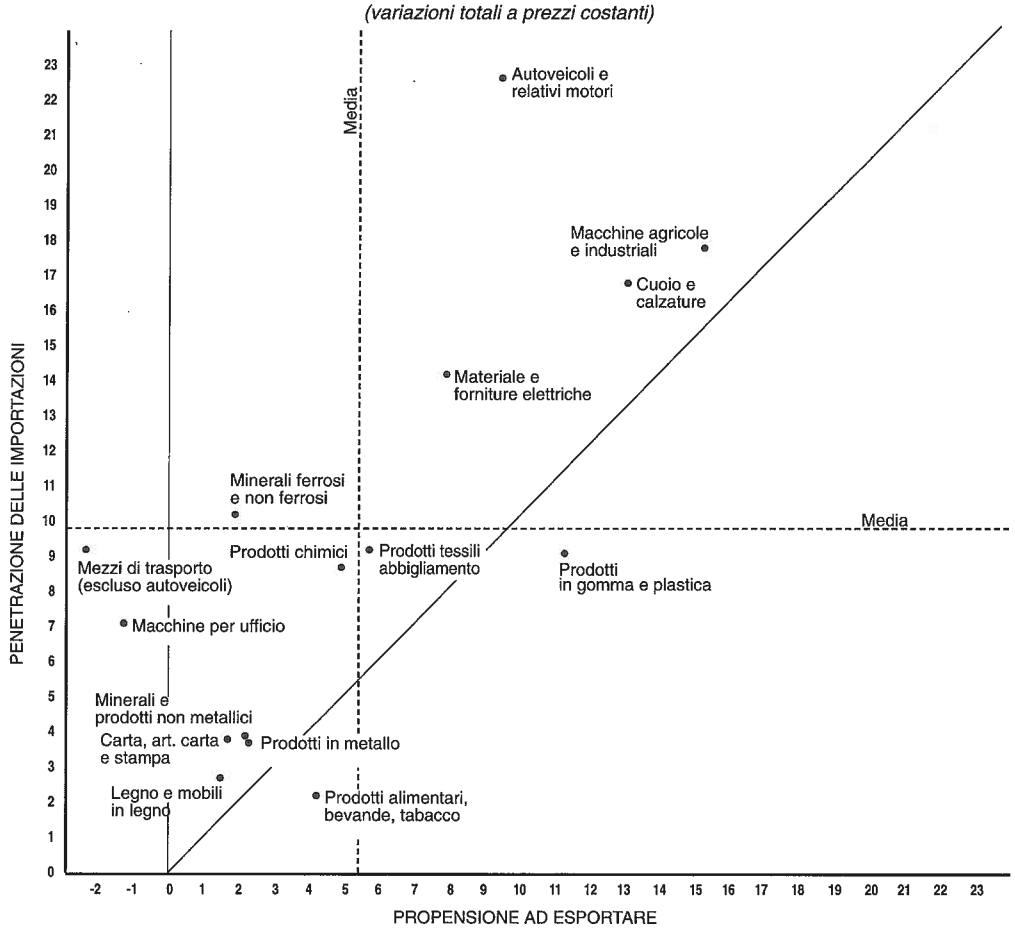


Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.8

PENETRAZIONE DELLE IMPORTAZIONI E PROPENSIONE AD ESPORTARE 1983 - 92

(variazioni totali a prezzi costanti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.9

competitività all'importazione dei produttori italiani e della penetrazione delle importazioni, sempre con riferimento al decennio appena trascorso, appare evidente che le due grandezze sono collegate da un rapporto di proporzionalità, difforme da settore a settore ma generalmente diretta, con l'eccezione di appena due branche. Ciò potrebbe indurre a ritenere che vi sia un nesso causale tra CI e PI ovvero, tenuto conto anche qui di una serie di fattori più strutturali che congiunturali, come la spinta a una maggiore integrazione commerciale dell'industria italiana con l'estero e i fenomeni di tipo monetario sopra ricordati, a ipotizzare che la diminuzione della CI abbia contribuito ad accrescere la convenienza degli acquisti all'estero.

Ulteriori spunti di riflessione vengono dal confronto tra indicatori di apertura internazionale (PI e PE) calcolati a prezzi costanti e correnti (cfr. tav. 6.4 e tavv. da C/14 e C/15 in appendice). In particolare e con riferimento alle variazioni tra 1991 e 1992, pur facendo registrare andamenti coincidenti per il totale delle branche e per la maggior parte di esse, per alcuni settori tali indicatori aumentano se calcolati a prezzi costanti e viceversa diminuiscono se calcolati a prezzi correnti. Ciò è segno di una dinamica dei valori medi unitari delle merci scambiate inferiore alla dinamica dei prezzi delle stesse merci sul mercato interno.

Lo stesso fenomeno si riscontra estendendo il confronto al periodo 1983-1992, durante il quale, per la maggior parte dei settori e per il totale delle branche, gli indicatori calcolati a prezzi costanti assumono valori maggiori che se calcolati a prezzi correnti. L'industria manifatturiera italiana sembra insomma aver cercato il confronto con la concorrenza straniera su prodotti aventi un valore medio unitario costante o in diminuzione, rispetto al 1983; e ciò con alcune importanti ma isolate eccezioni.

GRADO DI APERTURA INTERNAZIONALE DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA
(a prezzi correnti)

Branche NACE	Penetrazione delle importazioni (1)			Propensione ad esportare (2)		
	1983	1991	1992	1983	1991	1992
Minerali ferrosi e non ferrosi	29,0	30,8	31,6	18,8	17,0	17,6
Minerali e prodotti non metallici	6,4	8,7	8,8	15,7	15,8	16,5
Prodotti chimici	23,2	28,5	30,5	17,6	18,5	20,7
Prodotti in metallo	3,9	6,6	7,0	15,8	15,5	16,7
Macchine agricole e industriali	22,5	30,6	33,2	47,3	50,3	53,8
Macchine per ufficio	57,3	69,0	66,7	52,3	60,8	56,9
Materiale e forniture elettriche	19,9	35,9	38,5	23,2	32,6	36,6
Autoveicoli e relativi motori	29,0	46,7	53,0	29,4	38,2	38,8
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	..	..	..	..	..	..
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	14,9	16,1	16,0	6,8	8,8	9,6
Prodotti tessili, abbigliamento	9,8	14,3	15,3	23,5	27,2	28,3
Cuoio, calzature	7,8	20,5	21,9	35,4	48,6	48,5
Legno e mobili in legno	8,5	9,5	9,4	14,7	15,4	15,1
Carta, articoli di carta e stampa	10,1	10,4	10,1	7,6	8,4	8,1
Prodotti in gomma e plastica	10,3	17,1	18,5	17,7	25,5	27,7
TOTALE MANUFATTI	16,5	22,5	23,6	21,1	24,2	25,1

(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 6.4

6.3 L'EVOLUZIONE DEGLI SCAMBI COMMERCIALI DEI PRINCIPALI SETTORI

In questo paragrafo vengono presi in considerazione alcuni settori produttivi, fra i più importanti dal punto di vista del commercio estero, al fine di delinearne la situazione attraverso la lettura di un complesso di dati, relativi al commercio estero e ad altre variabili, in un'ottica sia di breve che di lungo periodo. La maggior parte di questi dati è riportata nelle schede settoriali pubblicate in appendice (tavv. da C/20 a C/38) che comprendono anche i settori non analizzati in questo paragrafo.

Nel paragrafo si fa dunque riferimento a diversi insiemi di dati, ove disponibili: oltre a valori, prezzi e quantità scambiati, di fonte ISTAT, per i quali il commento si avvale anche dei diversi indicatori finora introdotti, sono state prese in considerazione le inchieste e i dati sugli ordinativi e le relative tendenze, di fonte ISTAT e ISCO, nonché alcune informazioni relative allo *stock* di investimenti diretti esteri, in entrata e in uscita dall'Italia, di fonte Database REPRINT, R&P - Politecnico di Milano[6]. A proposito di questi ultimi dati, inseriti per la prima volta nel *Rapporto* e riportati in appendice, occorre avvertire che essi sono solo parzialmente congruenti con quelli di commercio estero, a causa di alcune difficoltà di comparazione e di classificazione; ma è senz'altro interessante, dato l'ampio periodo di tempo al quale si riferiscono, osservare le tendenze che da essi emergono. Un cenno va inoltre fatto al contributo di dati e di opinioni offerto dalle associazioni di categoria degli industriali, con studi e interventi a conferenze e dibattiti, prezioso per la competenza specifica e il privilegiato punto d'osservazione.

Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca

Il valore della produzione agricola, dopo aver raggiunto un massimo nel 1991, si riassesta nel 1992 su livelli lievemente più contenuti, specie a causa della variazione negativa di frumento, semi oleosi e prodotti dell'olivicoltura, non compensata dagli aumenti nei sottosettori della silvicoltura e della pesca. Il calo del valore è dovuto essenzialmente alla flessione dei prezzi, per effetto della riforma nella politica agricola comunitaria. Tuttavia anche la crescita delle quantità prodotte appare in rallentamento. Va però sottolineato che, data l'eccezionalità dell'annata 1991, il risultato del 1992 si può considerare un ritorno al normale sentiero di crescita del settore, pur contraddistinto da andamenti oscillanti, in dipendenza dei tipici condizionamenti climatici e metereologici che agiscono sulla produzione e sul commercio.

Il disavanzo del settore primario negli scambi con l'estero si ridimensiona nettamente nel 1992, migliorando di oltre 900 miliardi rispetto al 1991, per effetto di una caduta delle importazioni molto più forte di quella delle esportazioni (cfr. tav. 6.5). Il saldo normalizzato, pur restando pesantemente negativo, migliora di 1,5 punti percentuali e tocca il massimo decennale (-43,8) (cfr. tav. C/20 in appendice).

La decomposizione dei valori mostra che il ridimensionamento del disavanzo deriva esclusivamente dal comportamento delle quantità: le importazioni scendono del 4% mentre le esportazioni crescono del 4,8%. La ragione di scambio invece peggiora (-4,4%), a causa di un calo dei prezzi all'esportazione (-7,6%) più marcato che per i prezzi all'importazione (-3,4%) (cfr. tavv. da c/11 a c/13 in appendice).

Disaggregando i dati per sottosettori, si nota che gran parte del miglioramento del saldo è dovuta alla voce olio di oliva non raffinato, il disavanzo del quale si riduce di quasi 700 miliardi, per effetto del dimezzamento delle importazioni, lievitate nel 1991 a causa della crisi

[6] I dati in questione sono tratti da elaborazioni gentilmente fornite dall'ing. M. Mutinelli, ricercatore presso l'Università di Pavia, e si riferiscono agli investimenti censiti dagli autori del rapporto "Italia multinazionale 1992", a cura di R. Cominotti e S. Mariotti, Milano 1992; per quanto la ricerca sia stata accurata, occorre avvertire che le cifre di volta in volta riportate nel testo e nelle tabelle sono da ritenersi indicative delle dimensioni e delle caratteristiche di un universo più vasto.

PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA

Commercio estero per gruppi merceologici

(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

Gruppi merceologici	Esportazioni			Importazioni			Saldi		
	1990	1991	1992	1990	1991	1992	1990	1991	1992
Prodotti vegetali dell'agricoltura e foreste	3657	4173	3929	4642	5702	5424	-985	-1529	-1495
	5,4	14,1	-5,8	-10,0	22,8	-4,9			
Vino	1326	1379	1377	61	65	65	1265	1314	1312
	9,9	4,0	-0,1	-4,7	6,6	0,0			
Olio di oliva non raffinato	140	199	206	1106	1461	792	-966	-1262	-586
	22,8	42,1	3,5	58,9	32,1	-45,8			
Prodotti animali dell'agricoltura e caccia	67	64	74	3400	3375	3461	-3333	-3311	-3387
	-19,3	-4,5	15,6	-16,2	-0,7	2,5			
Prodotti agricoli prevalentemente importati	45	34	38	2152	2196	2110	-2107	-2162	-2072
	32,4	-24,4	11,8	-13,1	2,0	-3,9			
Prodotti della silvicultura	7	9	8	912	943	858	-905	-934	-850
	-30	28,6	-11,1	14,9	3,4	-9,0			
Prodotti della pesca	118	147	159	2041	2213	2119	-1923	-2066	-1960
	7,3	24,6	8,2	6,2	8,4	-4,2			
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	5359	6005	5791	14314	15955	14828	-8955	-9950	-9037
	6,6	12,1	-3,6	-5,6	11,5	-7,1			

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.5

produttiva che aveva investito le colture di olivo italiane. Scendono anche gli acquisti di prodotti della silvicoltura, probabilmente a causa del rallentamento nelle industrie edile e mobiliera. Dal lato delle esportazioni la diminuzione dei valori è frenata dalla stabilità delle vendite di vino.

Gli scambi con le principali aree e paesi fanno registrare, in generale, un aumento di importanza delle aree extra-europee. Le esportazioni aumentano soprattutto verso Regno Unito, Stati Uniti e, a partire da valori piuttosto ridotti, anche verso NIEs, America Latina ed ex-URSS. In diminuzione appaiono, invece, le vendite italiane nell'insieme della CEE e nei paesi dell'EFTA. Dal lato delle importazioni, variazioni di segno positivo si riscontrano per alcuni paesi della CEE, come Francia e Germania, per i paesi dell'EFTA, per l'ex-URSS e per l'America Latina. Diminuiscono più della media gli acquisti italiani da Regno Unito, Stati Uniti ed Europa centrale.

Prodotti energetici

Il commercio estero di prodotti energetici riflette il ruolo di trasformazione svolto dall'industria italiana, che importa ingenti quantitativi di materie prime (primo fra tutte il petrolio greggio), esportando esclusivamente prodotti finiti; ciò determina una struttura dei flussi in entrata molto diversa da quelli in uscita. Altra caratteristica fondamentale del settore è l'estrema sensibilità degli scambi alle variazioni dei prezzi internazionali (cfr. graf. 6.10), scontata peraltro una certa rigidità delle importazioni, dovuta alla pressoché assoluta mancanza di risorse energetiche nel nostro paese. Le imprese nazionali e multinazionali con base in Italia sono infatti in grado di operare con tempestività sui mercati mondiali, in base alle

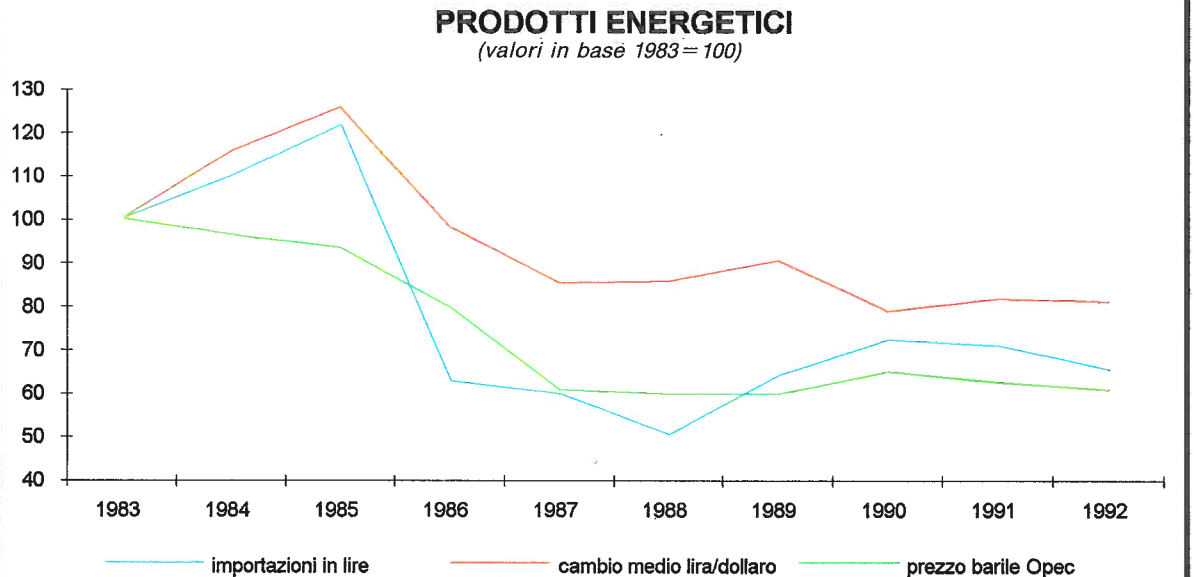
convenienze di prezzo del momento; tutto ciò introduce un margine di incertezza in qualsiasi analisi sugli scambi esteri del settore.

Dai dati sulla produzione emerge un quadro piuttosto favorevole. L'attività delle raffinerie italiane si intensifica nel 1992: rispetto al 1990 la materia prima trattata passa da 89,8 a 92,9 milioni di tonnellate mentre, per l'industria dei derivati del petrolio nel suo complesso, gli indici della produzione e del fatturato crescono di qualche punto. Il decremento del livello di attività del sistema economico italiano causa una certa diminuzione della produzione del settore nella seconda metà del 1992. Tale fattore agisce anche sulle importazioni, contribuendo alla diminuzione del loro valore insieme al ristagno dei prezzi mondiali del petrolio, portatisi ai livelli minimi registrati da molti anni a questa parte.

Il saldo del settore energetico migliora sensibilmente nel 1992, risalendo a -20.098 miliardi (rispetto a -22.175 del 1991), grazie alla diminuzione delle importazioni (-7,8%) e alla stazionarietà delle esportazioni (-0,2%); il saldo normalizzato guadagna due punti, giungendo al livello migliore degli ultimi dieci anni (-68,1) (cfr. tav. C/21.1 in appendice).

Il miglioramento del saldo commerciale è dovuto al calo del prezzo del petrolio, associato alla modesta crescita (+1,2%) delle quantità importate, frenate dal rallentamento dell'attività produttiva.

Le particolarità accennate all'inizio a proposito del settore nel suo complesso trovano conferma nell'analisi della ventilazione geografica degli scambi, che evidenzia, per ciascuna delle principali controparti, repentini mutamenti nei flussi in entrata e in uscita nel corso degli ultimi anni. In particolare dal lato delle esportazioni la CEE assorbe lievemente meno che nel 1991, con una variazione negativa per la Francia, ma con incrementi verso Germania e Regno Unito. Aumentano anche i valori venduti in Giappone, Stati Uniti, NIEs, Europa centrale e America Latina; una diminuzione notevole delle esportazioni si segnala invece per



Fonti: ISTAT; Banca d'Italia; CNR, ENEA, ENEL, ENI

Grafico 6.10

paesi EFTA, Medio Oriente e Maghreb. Dal lato delle importazioni il decremento complessivo si distribuisce altrettanto irregolarmente: mentre aumentano i flussi in entrata da CEE, in specie Regno Unito, ex-URSS e paesi EFTA, si segnala una variazione particolarmente negativa per gli acquisti da America Latina, Germania, Stati Uniti, Medio Oriente, Maghreb ed Europa centrale. Per quest'ultima area il decremento è tanto rapido che nel 1992 i valori importati sono pari al 16,4 per cento di quelli registrati nel 1989.

Il settore energetico sembra aver raggiunto notevoli livelli di internazionalizzazione non solo mercantile, ma anche produttiva. Nel 1991, 6.159 persone (circa un terzo del totale degli occupati nell'industria petrolifera) lavoravano in imprese controllate da investitori esteri, prevalentemente statunitensi, francesi, tedeschi ma anche kuwaitiani e libici. Le partecipazioni estere rilevate (cfr. tav. C/21.2 in appendice) sono quasi tutte di controllo, mentre numero e addetti tendono a diminuire col passare del tempo.

In netto aumento appaiono invece le partecipazioni di investitori italiani in imprese estere, passate da 41 a 60 fra il 1985 e il 1991, con una variazione in termini di addetti del 72,3 per cento; le aziende controllate crescono di numero meno rapidamente delle partecipate, mentre per gli addetti vale il discorso inverso. Gli investitori italiani si dirigono perlopiù verso paesi industriali, anche se al primo posto compare la Nigeria e fra le principali destinazioni si ritrovano altri paesi africani.

Prodotti chimici

Il settore chimico attraversa in tutto il mondo un periodo di crisi, contraddistinto da prezzi in calo e da una domanda che, specie nella seconda metà del 1992, appare a sua volta in notevole ridimensionamento. In Italia il volume della produzione diminuisce lievemente (-0,9 per cento) rispetto al 1991, così come gli addetti del settore; alcune stime quantificano in 7.500 unità, (-3,5 per cento), il calo degli occupati [7]. Peraltro, in forte aumento appaiono gli indici del fatturato, interno ed estero, per il settore dei prodotti chimici, fibre sintetiche escluse.

Il commercio con l'estero fa registrare, per l'Italia, risultati soddisfacenti. All'elevato aumento delle esportazioni, cresciute dell'11 per cento rispetto al 1991, a quota 17.345 miliardi, corrisponde un incremento del 5,8 per cento delle importazioni, che giungono a 29.085 miliardi. Migliorano dunque il saldo (-11.740 contro -11.867), per la prima volta da oltre un decennio, e il saldo normalizzato (cfr. tav. C/24.1 in appendice).

Il ridimensionamento del disavanzo è dovuto esclusivamente al miglioramento della ragione di scambio (7 per cento), imputabile all'aumento dei prezzi all'esportazione e alla diminuzione di quelli all'importazione; ma è frenato dalla diminuzione del tasso di copertura reale, causata da una crescita delle quantità importate (9,6%) più consistente rispetto alle quantità esportate (7,6%).

La penetrazione delle importazioni, calcolata a prezzi costanti, è cresciuta di 2,6 punti percentuali rispetto al 1991 e di ben 8,7 punti sul 1983, con una serie di aumenti graduali e costanti nel tempo. Tale andamento è solo in parte controbilanciato dalla crescita della propensione ad esportare, passata da 16,2 per cento nel 1983 a 19,4 nel 1991, a 21,1 nel 1992; inoltre la propensione ad esportare appare pressoché stazionaria (le variazioni annuali cumulate sono inferiori al punto percentuale) fra il 1985 e il 1990 e torna a crescere solo nel 1991 (cfr. tavv. C/16 e C/17 in appendice). La divaricazione tra i due indicatori si riflette, tra l'altro, nel costante aumento del deficit di bilancia commerciale del settore. D'altro canto la crescita della capacità produttiva determinatasi negli anni scorsi e una maggiore internazionalizzazione del settore possono contribuire a spiegare l'inversione di tendenza del saldo nel 1992.

[7] Federchimica *"Panel congiunturale Federchimica"*, Milano, aprile 1993, p. 17.

Esaminando più in dettaglio l'andamento dei sottosettori, si nota che l'aumento delle esportazioni è attribuibile per oltre la metà alla straordinaria crescita verificatasi per i prodotti farmaceutici (cfr. tav. 6.6). Tale espansione sarebbe "spiegabile anche con politiche di specializzazione produttiva delle imprese multinazionali (politiche che hanno comportato anche una forte crescita delle importazioni)[8].

PRODOTTI CHIMICI

Commercio estero per gruppi merceologici

(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

Gruppi merceologici	Esportazioni			Importazioni			Saldi		
	1990	1991	1992	1990	1991	1992	1990	1991	1992
Prodotti della petrolchimica e carbonchimica	6496	6443	6536	12648	12375	12681	-6152	-5932	-6145
	-4,0	-0,8	1,4	0,3	-2,2	2,5			
Altri prodotti chimici di base	1604	1496	1592	2891	2868	2928	-1287	-1372	-1336
	-9,7	-6,7	6,4	-5,1	-0,8	2,1			
Intonaci, pitture, vernici	514	548	611	533	559	596	-19	-11	15
	3,4	6,6	11,5	8,6	4,9	6,6			
Altri prodotti chimici (industria e agricoltura)	2052	2144	2413	3242	3713	4100	-1190	-1569	-1687
	6,7	4,5	12,5	5,0	14,5	10,4			
Prodotti farmaceutici	1730	1920	2883	2872	3198	3997	-1142	-1278	-1114
	4,9	11,0	50,2	16,9	11,4	25,0			
Saponi, detersivi sintetici, profumi	665	687	886	987	1080	1210	-322	-393	-324
	17,7	3,3	29,0	14,2	9,4	12,0			
Altri prodotti destinati al consumo domestico	807	813	805	2038	1997	1794	-1231	-1184	-989
	-3,4	0,7	-1,0	9,9	-2,0	-10,2			
Fibre artificiali e sintetiche	1577	1569	1620	1794	1697	1779	-217	-128	-159
	-3,5	-0,5	3,3	1,1	-5,4	4,8			
Prodotti chimici	15445	15620	17346	27005	27487	29085	-11560	-11867	-11739
	-1,3	1,1	11,0	3,1	1,8	5,8			

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.6

Anche per altri sottosettori — e soprattutto nei saponi, detersivi sintetici, profumi — la crescita delle esportazioni supera quelle delle importazioni. Peggiorano invece i disavanzi nei prodotti della petrolchimica e carbonchimica e nelle fibre artificiali e sintetiche.

Quanto alla distribuzione geografica del commercio estero di prodotti chimici, le esportazioni appaiono in crescita per quasi tutti i principali mercati di destinazione. Risultati al di sopra della media si registrano per Europa centrale, Francia, Stati Uniti, Giappone, NIEs; diminuiscono invece in maniera consistente le vendite nella CSI. Per le importazioni, va sottolineata la crescita dei flussi provenienti da Francia, Regno Unito, Giappone, NIEs, CSI.

Il settore chimico ha raggiunto in Italia un livello di internazionalizzazione produttiva molto elevato, testimoniato dal numero di imprese italiane di proprietà straniera o estere di

[8] *Ibidem*, p. 12.

proprietà italiana, con le prime in netta prevalenza sulle seconde (cfr. tav. C/24.2 in appendice). Durante il biennio 1989-1991 diminuisce il numero degli investimenti diretti esteri (IDE) in entrata, in presenza di un lieve aumento degli addetti; secondo alcuni esperti non è improbabile che la presenza di investitori esteri torni ad aumentare, grazie anche alla svalutazione del settembre 1992[9]. Le partecipazioni straniere sono perlopiù di controllo (276 su 313) e provengono esclusivamente da paesi industriali, in primo luogo dagli Stati Uniti. Si infittiscono rapidamente, dal canto loro, gli IDE in uscita (da 68 a 122 fra il 1985 e il 1991), mentre il numero degli addetti quasi raddoppia; cresce inoltre la quota delle aziende controllate sul totale. Fra i principali "paesi ospiti" troviamo, oltre a quelli dell'area OCSE, alcuni PVS, come il Brasile, al quarto posto per numero di partecipazioni e al primo per numero di addetti, il Messico e l'India.

Prodotti in metallo

Nel settore dei prodotti in metallo l'indice del volume della produzione appare in leggera diminuzione rispetto al 1991 (-1,1%). Tuttavia aumenta di circa cinque punti l'indice del fatturato; l'incremento è più lieve per il fatturato nazionale, mentre quello estero cresce in misura notevole. A partire dal secondo semestre del 1992, a causa del rallentamento della domanda, va generalizzandosi ai diversi sottosettori un clima di aspettative pessimistiche circa i livelli di produzione e gli ordinativi.

Migliora, per il quarto anno consecutivo, la bilancia commerciale del settore: il saldo si porta a quota 6.857 miliardi (634 in più che nel 1991), grazie a una notevole crescita delle esportazioni (8,6%) e a un più modesto aumento delle importazioni (6,1%). Ritorna a crescere lievemente il saldo normalizzato (0,9 punti in più), pur restando lontano dai livelli attinti nella prima metà del passato decennio (cfr. tav. C/25.1 in appendice).

L'andamento favorevole della ragione di scambio si associa a quello degli scambi in termini reali: prezzi e quantità crescono di più per le esportazioni che per le importazioni.

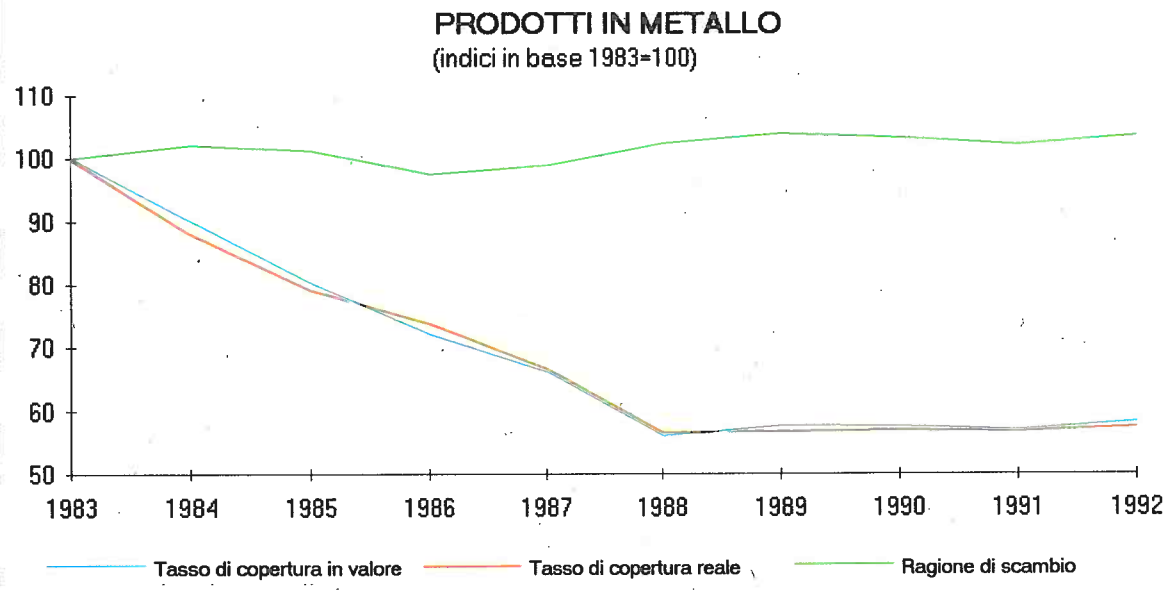
Se si osserva il grafico 6.11 appare chiaro che, stante la sostanziale invarianza della ragione di scambio tra 1983 e 1992, la dinamica del tasso di copertura in valore viene determinata esclusivamente dalle variazioni delle esportazioni nette in volume; pressoché all'unisono i due indicatori subiscono un forte decremento tra 1983 e 1988, assestandosi poi sui livelli attuali.

La propensione ad esportare e la penetrazione delle importazioni, calcolate a prezzi costanti, raggiungono i livelli massimi del decennio, peraltro piuttosto bassi in assoluto (rispettivamente 17,1% e 7,3%). Va sottolineato che mentre PE aumenta di 2,3 punti percentuali rispetto al 1983, PI cresce di 3,7 punti, raddoppiando.

Anche la profittabilità relativa aumenta rispetto al 1991 (1,9%) ma decresce rispetto al 1983 (-8,4%). Al contrario la competitività delle importazioni diminuisce lievemente rispetto al 1991, ma sul 1983 fa registrare un notevole aumento (12,6%), segnale di un incremento della competitività delle aziende estere sul mercato italiano (cfr. tavv. C/18 e C/19 in appendice).

Il tasso di variazione delle esportazioni rispetto al 1992 è positivo per tutti i sottosettori, con incrementi particolarmente consistenti per i prodotti delle fonderie (16,4%) e i prodotti dell'arte e del calderaio (22,6%); si ribalta così la situazione di difficoltà nella quale parevano essersi trovati alcuni sottosettori, anche di un certo peso sul totale, nel 1990 e 1991. Pure dal lato delle importazioni si registrano tutte variazioni di segno positivo, tranne che per i prodotti di seconda trasformazione (-2%; cfr. tav. 6.7).

[9] Cfr. l'articolo di J. Giliberto *"Italia, terra di conquista della farmaceutica"* in "Il Sole 24 Ore" del 24 marzo 1993, nel quale si riportano pareri di esperti e delle associazioni di categoria, nonché utili dati di sintesi.



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.11

PRODOTTI IN METALLO

Commercio estero per gruppi merceologici

(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

Gruppi merceologici	Esportazioni			Importazioni			Saldi		
	1990	1991	1992	1990	1991	1992	1990	1991	1992
Prodotti delle fonderie	371	463	539	411	405	407	-40	58	132
	-7,9	24,8	16,4	2,5	-1,5	0,5			
Prodotti in metallo forgiati	440	501	530	233	229	262	207	272	268
	11,7	13,9	5,8	-12,4	-1,7	14,4			
Prodotti di seconda trasformazione	955	924	1002	406	405	397	549	519	605
	-0,3	-3,2	8,4	-2,6	-0,2	-2,0			
Prodotti per costruzioni metalliche	948	943	959	204	242	285	744	701	674
	-11,4	-0,5	1,7	22,2	18,6	17,8			
Prodotti dell'arte e del calderaio	614	605	742	240	283	334	374	322	408
	20,4	-1,5	22,6	6,2	17,9	18,0			
Utensili e articoli finiti in metallo	6275	6720	7257	2180	2368	2486	4095	4352	4771
	8,0	7,1	8,0	8,1	8,6	5,0			
Prodotti in metallo	9602	10155	11029	3675	3932	4172	5927	6223	6857
	5,0	5,8	8,6	5,2	7,0	6,1			

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.7

I prodotti in metallo italiani vengono esportati in un'ampia cerchia di paesi; su tutti prevale la CEE. Rispetto al 1991 sui mercati comunitari nel loro complesso le variazioni degli scambi rientrano nella media; rispetto a quest'ultima e dal lato delle esportazioni la Francia fa registrare un incremento ridotto, il Regno Unito invece di entità maggiore. Altre variazioni positive di rilievo si notano nelle vendite in Europa centrale e PVS mediorientali; circa questi ultimi va segnalata una progressione continua e consistente delle esportazioni italiane. Diminuiscono invece i flussi in direzione di America Latina, Giappone, ex - URSS e paesi EFTA. Dal lato delle importazioni, incrementi minori della media si verificano per i flussi da Francia e paesi EFTA. Calano gli acquisti da Regno Unito e Stati Uniti, aumentano più della media quelli da Giappone ed Europa Centrale. Dalle variazioni ora descritte emerge chiaramente il ruolo nuovo dell'Europa orientale; alcuni paesi di quest'area entrano infatti con le proprie esportazioni sul mercato italiano e vedono crescere i propri saldi di settore. Di tale fenomeno potrebbe aver risentito anche il dato relativo alla Germania, con la quale gli scambi aumentano più della media.

Per quanto riguarda gli IDE in entrata, è evidente l'esistenza di un fenomeno di disinvestimento tra il 1985 e il 1991, testimoniato dalla diminuzione del numero di partecipate (-4); scende anche il numero degli addetti, mentre in crescita appare il numero delle imprese controllate sul totale. Gli investitori sono tutti dislocati in paesi industriali, con la Francia in testa, seguita da Stati Uniti e Germania. Crescono invece in misura notevole gli IDE in uscita, che passano da 21 a 39 fra il 1985 e il 1991, con un incremento del 174 per cento in termini di addetti. Gli investitori italiani hanno acquisito aziende localizzate in paesi industriali, eccezion fatta per i casi di Venezuela e Brasile, con tre partecipazioni ciascuno (cfr. tav. C/25.2 in appendice).

Macchine agricole e industriali

Il volume della produzione subisce un consistente calo (-7,4%), riportandosi attorno ai livelli del 1985, ben lontano dalle vette raggiunte tra il 1988 e il 1990; secondo stime delle associazioni dei datori di lavoro nel 1992 gli addetti sarebbero calati del 4 per cento circa. Le aspettative degli operatori circa i livelli produttivi permangono negative lungo tutta la seconda metà del 1992 [10]; altrettanto tenui sono le speranze di un'accelerazione delle vendite all'estero nel breve periodo [11].

Il già cospicuo attivo commerciale migliora di quasi 1.000 miliardi, nonostante la crisi che colpisce importanti sottosettori, ad esempio le macchine agricole (cfr. tavv. 6.8 nel testo e C/26.1 in appendice). Come nel 1991, la crescita del valore delle esportazioni è moderata (3,1%) ma superiore a quella trascurabile delle importazioni. Il saldo normalizzato migliora, ma resta lontano dai valori della prima metà degli anni ottanta.

Peggiora lievemente la ragione di scambio (-0,4%), ma il tasso di copertura reale sale dell'1,8%, grazie ad una dinamica positiva delle quantità esportate (1,7%) alla quale si contrappone una diminuzione di quelle importate (-1%) (cfr. anche tav. C/11 in appendice).

Nell'arco dello scorso decennio dal lato dei prezzi si osserva una crescita graduale sia per le esportazioni che per le importazioni, con un ritmo più rapido nel primo caso; peraltro i tassi di incremento si sono notevolmente avvicinati negli ultimi due anni, probabilmente anche a causa degli effetti di una maggiore integrazione commerciale dell'Italia nel contesto europeo. Dal lato delle quantità, fra il 1983 e il 1992 l'aumento è graduale ma costante nel caso delle esportazioni, con un'isolata eccezione, mentre per le importazioni va evidenziata una diminuzione nell'ultimo biennio, a seguito della quale il flusso in entrata ritorna prossimo ai valori del 1989.

[10] ISCO "*Iscoset*" in Quaderni analitici n. 17, aprile 1993, p. 36.
[11] ISCO, "*Inchiesta trimestrale sulle esportazioni*" in Quaderni analitici n. 13, marzo 1993, pp. 19-20.

MACCHINE AGRICOLE E INDUSTRIALI

Commercio estero per gruppi merceologici

(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

Gruppi merceologici	Esportazioni			Importazioni			Saldi		
	1990	1991	1992	1990	1991	1992	1990	1991	1992
Macchine e trattori agricoli	2006	1896	1825	482	443	475	1524	1453	1350
	-8,2	-5,8	-3,9	7,8	-8,8	6,7			
Macchine utensili	4794	4890	4706	2101	2051	1933	2693	2839	2773
	23,0	2,0	-3,9	11,4	-2,4	-6,1			
Macchine tessili e da cucire	2391	2152	2396	1359	1144	1080	1032	1008	1316
	-6,3	-11,1	10,2	4,7	-18,8	-5,9			
Macchine per l'industria alimentare e chimica	5128	5503	5659	1254	1327	1325	3874	4176	4334
	10,3	6,8	2,8	17,2	5,5	-0,2			
Macchine per miniere, metalli, edilizia	4318	4429	4595	2030	2408	2163	2288	2021	2432
	16,5	2,5	3,6	6,2	15,7	-11,3			
Ingranaggi, cuscinetti a sfere	1401	1441	1476	1321	1200	1136	80	241	340
	8,1	2,8	2,4	6,8	-10,1	-5,6			
Macchine per legno, carta, cuoio, lavaggio	3460	3287	3266	1522	1485	1324	1938	1802	1942
	2,5	-5,3	-0,6	16,0	-2,5	-12,2			
Altre macchine e apparecchi	11694	12678	13460	5510	5710	6503	6184	6968	6957
	0,9	7,8	5,8	4,8	3,5	12,2			
Macchine agricole e industriali	35192	36276	37384	15579	15768	15940	19613	20508	21444
	5,8	3,0	3,0	8,0	1,2	1,1			

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.8

Le imprese italiane esportano una porzione sempre più consistente della produzione: la propensione ad esportare, raggiunti i cinquanta punti percentuali nel 1991, si spinge a quota 54,9, guadagnando più di 15 punti rispetto al livello del 1983. L'andamento dell'indice appare speculare, perlomeno nella prima parte dello scorso decennio, rispetto a quello della profittabilità relativa, in costante discesa tra il 1983 e il 1987 e poi sostanzialmente stazionaria, con lievi oscillazioni.

La penetrazione delle importazioni cresce ancor più della PE, passando da 18,1 punti percentuali nel 1983 a 32 nel 1991 e a 35,9 nel 1992, con una tendenza all'aumento graduale nel tempo, ma più sostenuta negli ultimi anni. In questo caso vi è una corrispondenza evidente con l'andamento della competitività delle importazioni, che con qualche isolata eccezione fa registrare anch'essa un continuo aumento. D'altra parte il progressivo incremento della quota del mercato italiano coperta dalle importazioni dipende da più consistenti flussi di merci provenienti da aree, come Estremo Oriente, CEE ed EFTA, fortemente competitive in termini di prezzo ma anche di qualità dei prodotti.

L'evoluzione dei sottosettori nell'ultimo triennio appare piuttosto diversificata (cfr. tav. 6.8). Per macchine e trattori agricoli si conferma la crisi delle esportazioni, da riconnettersi alla generale diminuzione della domanda sui mercati esteri; gli esportatori italiani conservano peraltro il secondo posto a livello mondiale. Nel 1992 appaiono in calo anche le macchine utensili e quelle per legno, carta, cuoio e lavaggio; mostrano invece una netta ripresa le vendite di macchine tessili.

Altrettanto articolata si presenta la ventilazione geografica dei flussi di commercio estero per il settore. Dal lato delle esportazioni si verificano aumenti superiori alla norma per Stati

Uniti, NIEs, paesi dell'Europa centrale, America Latina e paesi esportatori di petrolio; in diminuzione sono invece le vendite sui mercati della CEE, e in particolare francese, del Giappone, della CSI, dell'Africa e dei paesi dell'EFTA. Dal lato delle importazioni si manifesta un aumento maggiore della media per Francia, Stati Uniti, Giappone, NIEs, CSI e Africa anche se, negli ultimi due casi, a partire da valori esigui; scendono gli acquisti dai paesi della CEE nel complesso, con una diminuzione particolarmente accentuata per Germania, Europa centrale ed EFTA. In sintesi sui mercati europei, fatta salva qualche isolata eccezione, sembra di poter ravvisare un ristagno o al più uno scarso dinamismo degli scambi nel settore; non così nella maggior parte delle aree extra-europee, se si esclude il Giappone.

Nel settore sono molto elevati gli investimenti diretti in entrata, segnale di un forte interesse degli investitori stranieri all'acquisizione di aziende dotate di un potenziale tecnologico e produttivo non indifferente. Peraltro il numero delle partecipazioni estere appare in aumento piuttosto lento negli ultimi anni (da 183 a 204 fra il 1985 e il 1991), mentre quasi stazionario è il tasso di crescita del numero degli addetti nelle aziende controllate. Gli investitori sono perlopiù paesi industriali, con la sola eccezione dell'Argentina. Il ventaglio geografico si allarga notevolmente nel caso degli investimenti italiani all'estero, cresciuti rapidamente (111 nel 1991, 79 nel 1985) ma meno numerosi degli IDE in entrata e ripartiti in un numero maggiore di paesi di destinazione. Fra i principali "ospiti" troviamo tre paesi in via di sviluppo (Brasile, Venezuela ed Ecuador) e la CSI, con un numero non indifferente di addetti nelle partecipate. Sempre a proposito degli occupati, si nota un fortissimo aumento tra il 1985 e il 1991, con un tasso d'incremento superiore a quello delle acquisizioni, sintomo di una rapida crescita delle dimensioni medie delle partecipazioni (cfr. tav. C/26.2).

Macchine per ufficio e strumenti di precisione

La fase di crisi nella quale si trova il settore delle macchine per ufficio e strumenti di precisione non accenna ad esaurirsi e secondo alcuni osservatori la ripresa degli acquisti, connessa strettamente a quella degli investimenti, non avverrà prima del 1994. Il valore del fatturato scende per tutti i sottosettori nel 1992. Forti pressioni dal lato dei prezzi, dovute alla serrata concorrenza tra un numero elevato di produttori perlopiù esteri, vanno riducendo i margini di profitto delle imprese del sottosettore degli elaboratori dati, per il quale però le quantità vendute non accennano a diminuire[12]. La crescente diffusione dei PC sostiene il volume della produzione, che aumenta di oltre il 7% nel 1992.

Peggiora di oltre 600 miliardi, rispetto al 1991, il disavanzo del settore, a causa di un aumento delle importazioni di quasi cinque punti percentuali, al quale si contrappongono esportazioni pressoché stazionarie (-0,4 per cento). Si tratta del risultato peggiore dell'ultimo decennio: anche il saldo normalizzato tocca il valore minimo dal 1983 (cfr. tav. 6.9 e tav. C/27.1 in appendice).

La decomposizione in prezzi e quantità mostra dinamiche opposte nei due flussi di interscambio: l'aumento delle importazioni è dovuto a una forte espansione delle quantità (7,9%), stimolata dal calo dei prezzi (-3%); viceversa per le esportazioni le quantità fanno registrare un tracollo (-9,3%) mentre i valori unitari salgono considerevolmente (9,1%). Questa drastica divaricazione tra una ragione di scambio che migliora nettamente e un rapporto tra le quantità scambiate che si deteriora in misura ancora maggiore è una caratteristica della bilancia commerciale di questo settore negli ultimi tre anni. In definitiva i prodotti italiani sembrano collocarsi su fasce di prezzo e di qualità più elevate, ma di ciò risentono

[12] Prometeia - Banca Commerciale Italiana, *Analisi dei settori industriali*, febbraio 1993, p. 76.

MACCHINE PER UFFICIO E STRUMENTI DI PRECISIONE

Commercio estero per gruppi merceologici

(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

Gruppi merceologici	Esportazioni			Importazioni			Saldi		
	1990	1991	1992	1990	1991	1992	1990	1991	1992
Macchine per ufficio ed elaborazione	5125	5121	4871	6269	6758	7011	-1633	-1637	-2140
dati	-5,5	-0,1	-4,9	10,0	7,8	3,7			
Strumenti di precisione	980	1038	1084	1211	1237	1398	-231	-199	-314
	14,5	5,9	4,4	15,4	2,1	13,0			
Materiale medico-chirurgico	589	647	684	935	1197	1263	-346	-550	-579
	17,3	9,8	5,7	7,6	28,0	5,5			
Strumenti ottici, fotografici	1189	1270	1376	1617	1716	1783	-428	-446	-407
	9,1	6,8	8,3	5,3	6,1	3,9			
Orologi	257	249	273	909	1059	1103	-652	-810	-830
	8,9	-3,1	9,6	6,4	16,5	4,2			
Macchine per ufficio	8140	8325	8288	10940	11968	12558	-2800	-3643	-4270
	0,4	2,3	-0,4	4,7	9,4	4,9			

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.9

negativamente i valori: i mutamenti nella struttura degli scambi portano con sé un equilibrio meno favorevole per la bilancia commerciale italiana.

Il grado di internazionalizzazione commerciale di questo settore è uno dei più elevati tra le branche considerate. Nel periodo 1983-91 gli indicatori di apertura internazionale, pur partendo da livelli iniziali già molto alti, mostrano una chiara tendenza all'aumento. Nel 1992, tuttavia, gli andamenti sopra descritti si traducono in un secco calo della propensione ad esportare (dal 60,2 al 51,2%) e il forte sviluppo della produzione di PC destinati al mercato interno fa abbassare nettamente anche il grado di penetrazione delle importazioni (dal 70,5 al 66,2%).

Disaggregando la bilancia commerciale del settore, si nota un peggioramento del saldo per tutti i sottosettori, tranne che per gli strumenti ottici e fotografici (cfr. tav. 6.9). Particolarmente forte appare il calo nel caso delle macchine per ufficio ed elaborazione dati (-507 miliardi), dovuto a una flessione delle esportazioni (-4,9%) e al contemporaneo aumento delle importazioni (3,7%).

Esaminando i flussi di scambi per aree geografiche, si nota, dal lato delle esportazioni, una diminuzione dell'importanza delle vendite nella CEE, che resta comunque il principale mercato di sbocco. In particolare nel 1992 diminuiscono più della media le esportazioni verso Francia e Regno Unito, così come verso i paesi EFTA e le NIEs. Aumentano invece le vendite delle aziende del settore in Germania, Stati Uniti, Giappone, Europa centrale, PVS mediorientali e America Latina. Dal lato delle importazioni fanno registrare un aumento gli acquisti dalla CEE, e in particolare da Francia e Regno Unito, e dalle NIEs. Diminuisce, o cresce meno della media, il valore delle importazioni provenienti da Germania, Stati Uniti, Giappone e paesi EFTA. Dai dati sembrano dunque emergere nuovi equilibri commerciali con alcune controparti europee, mentre sviluppi interessanti si registrano sui mercati extra-europei. Va sottolineato, anche per questo settore, il favorevole andamento degli scambi con l'area ex-COMECON, con un incremento non solo delle esportazioni italiane, ma anche, in misura minore, delle importazioni.

Non molto dinamico appare il quadro recente degli IDE (cfr. tav. C/27.2 in appendice). Dopo una fase di rapida crescita fino al 1989, il numero delle partecipazioni estere in aziende italiane nel 1991 risulta diminuito di 9 unità. In termini di addetti emerge una caduta molto più drastica rispetto al 1987, ma si tratta essenzialmente dell'effetto della dismissione da parte di AT&T della propria quota di minoranza in Olivetti [13]. Anche gli IDE in uscita appaiono in flessione dopo il 1989. Tuttavia vanno sottolineati l'aumento di numero e il raddoppio degli addetti rispetto al 1985, nonché l'ampia ventilazione geografica, che denota la coesistenza di investimenti orientati al mercato (ad esempio in Spagna) e di tipo produttivo (ad esempio a Singapore).

Materiale e forniture elettriche

Il volume della produzione della branca materiale e forniture elettriche diminuisce nuovamente di circa il 5% nel 1992. Diminuisce anche il valore del fatturato totale (-4,5%), benché quello estero si muova in controtendenza (5,1%). Le associazioni di categoria sottolineano la flessione non solo della domanda, ma anche dei prezzi, con l'eccezione di alcuni sottosettori legati alla produzione e al trasporto di energia elettrica, a domanda prevalentemente pubblica [14].

Guidato da un netto aumento delle esportazioni (7,2%) e da un sostanziale ristagno delle importazioni (0,4%), continua il miglioramento del saldo commerciale, che recupera 1.165 miliardi rispetto al 1991, tornando ai livelli del 1987 (cfr. tav. 6.10 e tav. C/28.1 in appendice). Migliora anche il saldo normalizzato, che passa da -7,3 a -4 punti percentuali.

Aumenta il tasso di copertura reale, grazie alle opposte variazioni delle quantità esportate (1,6%) e di quelle importate (-5,7%). D'altra parte peggiora la ragione di scambio, perché l'incremento dei prezzi all'esportazione (5,4%) è meno marcato rispetto a quelli all'importazione (6,8%).

Guardando al decennio appena trascorso si nota una netta diminuzione del tasso di copertura in valore tra il 1983 e il 1988, seguita da un periodo di stazionarietà e quindi da una ripresa nell'ultimo biennio. Tale andamento appare determinato da una tendenza di fondo al deterioramento del tasso di copertura reale (il risultato positivo del 1992 rappresenta una novità dopo sei anni consecutivi di peggioramento) solo parzialmente compensata, a partire dal 1988, da un'evoluzione favorevole della ragione di scambio (cfr. tavv. da C/11 a C/13 in appendice).

La tendenziale convergenza tra i prezzi delle esportazioni e delle importazioni, testimoniata dal limitato campo di variazione della ragione di scambio, può essere anche attribuita all'aumento del grado di internazionalizzazione mercantile del settore. Crescono nel decennio sia la propensione ad esportare (da 24,2 per cento nel 1983 a 32,1 nel 1992) sia la penetrazione delle importazioni (da 21,5 a 35,7). Quest'ultimo dato è tuttavia una media di situazioni molto diverse da un sottosettore all'altro: secondo alcune stime la penetrazione delle importazioni varia da 19,4% per le macchine per telecomunicazioni a 24,5% per gli elettrodomestici, fino a 78,9% per l'elettronica di consumo. Va sottolineato inoltre che, per quanto riguarda i beni di investimento prodotti dalle aziende del settore, molto spesso la penetrazione delle importazioni è limitata dal fatto che l'acquirente è una grande impresa pubblica, il che può determinare una preferenza, implicita o esplicita, nei confronti delle aziende italiane. A questo proposito la politica comunitaria volta a favorire una maggiore apertura in materia di appalti pubblici dovrebbe stimolare una crescente concorrenza tra fornitori italiani ed esteri, che potrebbe nei prossimi anni influenzare anche i flussi commerciali [15].

[13] Cfr. R. Cominotti e S. Mariotti (a cura di), *"Italia multinazionale 1992"*, Etas Libri, Milano, 1992, p. 184.
[14] ANIE *"Punto trimestrale per i settori dell'elettrotecnica e dell'elettronica"*, marzo 1993, pp. 8-10.
[15] Prometeia - Banca Commerciale Italiana, *op. cit.*, pp. 78-83.

MATERIALE E FORNITURE ELETTRICHE

Commercio estero per gruppi merceologici

(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

Gruppi merceologici	Esportazioni			Importazioni			Saldi		
	1990	1991	1992	1990	1991	1992	1990	1991	1992
Fili e cavi elettrici	688	768	843	340	289	316	348	479	527
	9,0	11,6	9,8	25,5	-15	9,3			
Apparecchi elettrici	2987	3166	3443	3350	3401	3673	-363	-235	-230
	6,8	6,0	8,7	7,5	1,5	8,0			
Materiale elettrico industriale,	2072	2233	2289	1794	1915	2037	278	318	252
pile accumulatori	9,1	7,8	2,5	11,3	6,7	6,4			
Materiale per telecomunicazioni,	2315	2461	2616	5573	5930	5599	-3258	-3469	-2983
elettrosanitari	2,0	6,3	6,3	10,8	6,4	-5,6			
Apparecchi elettronici, radio-tv	2911	2968	3319	6613	6735	6611	-3702	-3767	-3292
	10,2	2,0	11,8	5,3	1,8	-1,8			
Elettrodomestici	3884	4342	4597	988	1154	1221	2896	3188	3376
	9,7	11,8	5,9	2,6	16,8	5,8			
Lampade, apparecchi per illuminazione	1236	1297	1373	523	530	578	713	767	795
	1,3	4,9	5,9	2,1	1,3	9,1			
Materiale e forniture elettriche	16092	17234	18480	19181	19954	20035	-3089	-2720	-1555
	7,3	7,1	7,2	7,8	4,0	0,4			

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.10

La profittabilità relativa all'esportazione si accresce in misura sensibile nell'ultimo biennio, il che potrebbe aver influito sull'aumento della propensione ad esportare delle aziende italiane. D'altra parte l'ascesa della penetrazione delle importazioni non viene frenata dall'apparente guadagno di competitività-prezzo dei prodotti italiani, che in realtà sembra piuttosto nascondere un innalzamento qualitativo nella composizione merceologica delle importazioni. Si può inoltre ipotizzare una certa rigidità delle importazioni al prezzo, determinata dalle preferenze dei consumatori ma soprattutto da ritardi tecnologici delle imprese italiane, specie nel campo dell'elettronica di consumo e delle telecomunicazioni.

Il miglioramento di bilancia commerciale del 1992 è dovuto soprattutto ai sottosettori materiale per telecomunicazioni, elettrosanitari e apparecchi elettronici, radio-tv, i cui disavanzi si riducono di circa 500 miliardi ciascuno, per effetto di una netta flessione delle importazioni e di una sostenuta espansione delle vendite all'estero (cfr. tav. 6.10). Le esportazioni peraltro aumentano in tutti i sottosettori ed in particolare crescono più rapidamente della media le vendite di fili e cavi elettrici (9,8%), apparecchi elettrici (8,7%) e apparecchi elettronici, radio-tv (11,8%). Gli operatori concordano nel sottolineare che in molti casi l'andamento delle vendite all'estero è stato migliore che in Italia; in particolare per il sottosettore elettrodomestici la dinamica delle esportazioni negli ultimi anni viene spiegata con scelte commerciali e di internazionalizzazione appropriate, compiute dalle aziende con un'ottica di lungo periodo [16].

Più della metà degli scambi nel settore avvengono con paesi della CEE. Tuttavia le

[16] *Ibidem.*

esportazioni verso i partner comunitari aumentano meno della media e quelle verso la Francia in misura molto ridotta. Nella media si colloca invece l'incremento delle vendite negli Stati Uniti, mentre crescono a tassi sostenuti quelle destinate alle NIEs, all'Europa centrale, all'ex-URSS, ai paesi mediorientali e all'America Latina. In netta diminuzione appare il flusso verso i paesi africani. Dal lato delle importazioni perdono quota la CEE nel suo complesso, e in specie Germania e Regno Unito, così come Giappone e NIEs. Aumentano invece gli acquisti italiani da Stati Uniti, Europa centrale e paesi mediorientali. Sembra crescere dunque nel commercio estero di questo settore l'importanza dei paesi emergenti, probabilmente facilitata dalla ripresa degli investimenti in tali aree.

Tale nuova attenzione trova riscontro anche sul piano dell'internazionalizzazione produttiva (cfr. tav. C/28.2 in appendice). Il forte dinamismo degli IDE in uscita si riscontra sia dal punto di vista delle partecipazioni (da 75 a 135 fra il 1985 e il 1991) sia da quello degli addetti (108,2 per cento in più); proporzionalmente cresce il numero delle aziende controllate. Fra le mete degli IDE italiani si trovano molti paesi industriali, Francia, Regno Unito e Stati Uniti per primi, ma anche in via di sviluppo; è il caso di Brasile, Malta e Argentina, in tutto 19 partecipazioni e 9.465 addetti nel 1991.

Crescono anche gli IDE in entrata, raggiungendo un livello di 202 partecipazioni nel 1991. Tuttavia l'espansione sembra arrestarsi dopo il 1989 e il numero di addetti diminuisce. Si tratta di IDE provenienti esclusivamente da paesi industriali, con in testa Stati Uniti, Svezia e Francia. Per il primo dei tre paesi si nota una netta tendenza alla diminuzione del numero di partecipazioni, che però lascia intatto quello degli addetti. Esattamente l'opposto si verifica invece per le aziende partecipate da investitori svedesi.

Autoveicoli e relativi motori

Nel 1992 la situazione del settore peggiora sotto tutti i punti di vista, compreso quello del commercio estero. La crisi è evidenziata innanzitutto dalla netta caduta dell'indice della produzione (-11,1%) che scende al di sotto del livello raggiunto nel 1986. Secondo alcune stime la produzione avrebbe toccato i 38.161 miliardi di lire correnti, contro i 40.852 del 1991, mentre l'occupazione sarebbe diminuita di 12.300 unità, attestandosi a quota 171.900 [17]. In forte calo appaiono inoltre gli indici ISTAT degli ordinativi sia sul versante nazionale che estero.

La domanda interna di automobili mostra nel 1992 un andamento differenziato: i primi sette mesi dell'anno fanno segnare una crescita delle vendite, mentre nei secondi cinque si verifica una netta inversione di tendenza. Il risultato finale è un aumento delle immatricolazioni dell'1,5 per cento. E' probabile che con il 1992 si chiuda un ciclo decennale di forte espansione della domanda, che potrebbe assestarsi, nell'orizzonte del medio periodo, su livelli più contenuti [18].

Il disavanzo commerciale del settore aumenta in misura straordinaria nel 1992, passando da 6.606 a 11.670 miliardi (cfr. tav. C/29.1 in appendice). Anche il saldo normalizzato peggiora di oltre dieci punti, toccando un livello senza precedenti (-28,2%).

Le importazioni aumentano del 18,1%, per effetto di una crescita dei prezzi del 7,6% e delle quantità del 9,9%. Questa espansione, verificandosi in una fase di rallentamento della domanda interna, si traduce in un forte aumento della quota soddisfatta dalle imprese estere. Il maggior produttore nazionale di autoveicoli deve così accontentarsi di una quota del mercato interno del 44% circa, contro il 60% del 1988 (cfr. graf. 6.12). Misurato sui dati doganali, il

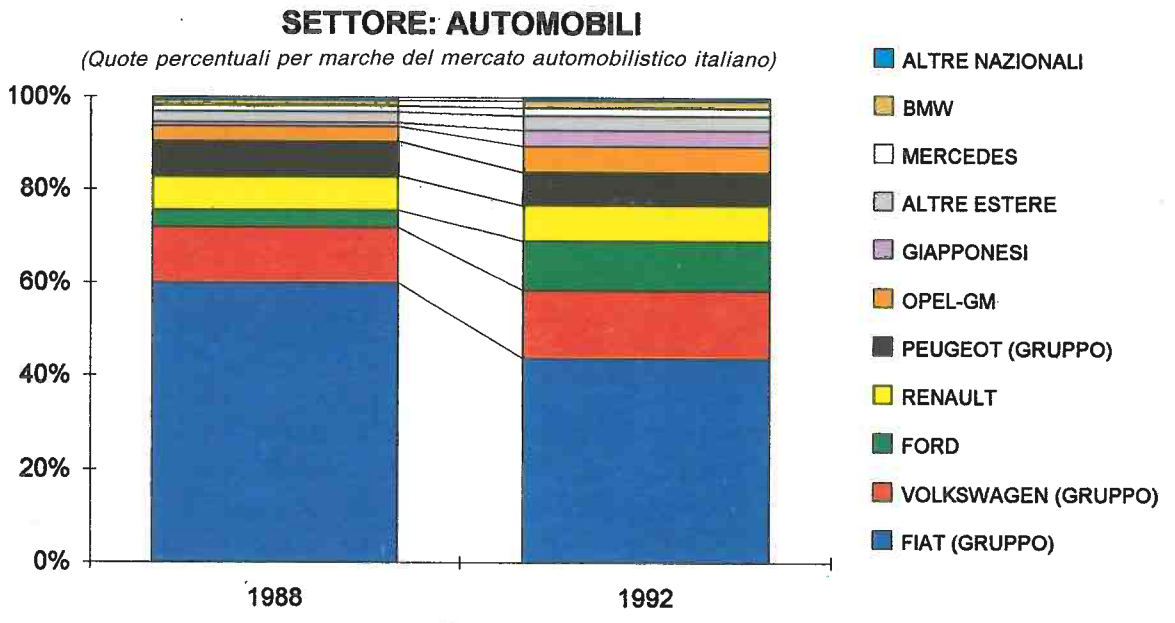
[17] Prometeia - Banca Commerciale Italiana, *op. cit.*, p. 73.
[18] Cfr., per dati di previsione e scenari di medio periodo, Nicola Ranieri *"Mercato: domanda tra alti e bassi, ma oggi è tutta in frenata"* e altri articoli contenuti nel Rapporto *"Il sistema auto"*, in "Mondo Economico", 24/4/93.

grado di penetrazione delle importazioni a prezzi costanti passa nell'ultimo anno dal 46,9 al 52,7%, il livello più alto del decennio. Crescono in particolare i valori delle importazioni da Stati Uniti, Germania ed Europa centrale, mentre più modesto appare l'aumento relativo al Giappone.

Alla vivace dinamica delle importazioni si contrappone una sostanziale debolezza dei mercati esteri. Le esportazioni italiane di autoveicoli e parti diminuiscono nel complesso del 6,2% in valore e del 7,9% in quantità (i valori unitari si innalzano soltanto dell'1,8%), con una contrazione accentuata sul mercato comunitario e in specie in Germania. In lieve crescita risultano le vendite nel Regno Unito, mentre un aumento più marcato si registra sui mercati dell'Europa centrale e dell'America latina; flettono decisamente le esportazioni verso Stati Uniti e Giappone.

In controtendenza rispetto agli autoveicoli appare l'andamento del sottosettore delle parti staccate per autoveicoli: le aziende italiane infatti consolidano le proprie posizioni sui mercati esteri, esportando nel 1992 il 7,6% in più che nel 1991, per un totale di 7.587 miliardi. Le importazioni subiscono invece un rallentamento, crescendo soltanto dell'1,5%, a 4.754 miliardi. Le esportazioni sono sospinte non solo dai flussi fra filiali e stabilimenti del maggior gruppo nazionale, ma anche dagli acquisti delle case automobilistiche straniere, incluse, sia pure in misura ridotta, le giapponesi. Il successo dei prodotti italiani del sottosettore appare crescente, a giudizio degli operatori.

Rapporti di subfornitura a parte, è noto che il settore degli autoveicoli sta attraversando una fase di crescente internazionalizzazione produttiva, la cui dinamica è ben rappresentata dai dati sugli IDE riportati nella tav. C/29.2 in appendice. Vi si nota in particolare, tra il 1985 e il 1991, una forte tendenza all'espansione della presenza italiana all'estero, sia in termini di



Fonte: ANFIA e UNRAE

Grafico 6.12

numero di partecipazioni che di addetti (passati da 45.000 a 120.000 unità). Gli investitori italiani preferiscono, come paese di destinazione, la Francia, con un aumento piuttosto regolare nel tempo sia nel numero di partecipate, perlopiù di controllo, che di addetti. A poca distanza troviamo Spagna, Germania e Stati Uniti. Va segnalata anche una significativa quota di partecipazioni in paesi in via di sviluppo del Mediterraneo e dell'America Latina e soprattutto in Brasile.

Per quanto riguarda gli IDE in entrata, la maggior parte provengono dagli Stati Uniti e sono quasi tutte partecipazioni di controllo, con un numero di addetti in tendenziale diminuzione, nonostante l'aumento delle imprese partecipate. Seguono, a una certa distanza, Francia, Germania e Regno Unito. A investire in Italia in questo settore sono soltanto paesi industriali.

Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)

Il 1992 si presenta come un'annata piuttosto positiva per il settore dei mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli e non solo dal punto di vista del commercio estero. L'indice della produzione del settore cresce infatti del 2,4% rispetto al 1991.

Dopo la brusca battuta d'arresto del 1991, le esportazioni aumentano del 12% in valore e del 6,1% in quantità. Invece le importazioni, interrompendo una tendenza al rialzo pressoché costante nello scorso decennio, diminuiscono del 5,2% in valore e del 13,8% in volume (cfr. tav. 6.11 e tav. C/30.1 in appendice). Il saldo migliora quindi di oltre 1.000 miliardi, ritornando ai suoi abituali livelli di *surplus*.

L'andamento del settore è ben sintetizzato dalla variazione del saldo normalizzato, che cresce di oltre otto punti percentuali raggiungendo quota 7,8; si tratta di un forte recupero rispetto al 1991, che non riporta peraltro l'indicatore ai livelli degli anni precedenti, e lo lascia lontano dalla media del periodo 1982-90, che è del 19,4%. Il miglioramento del saldo nel 1992 è frenato dalla caduta della ragione di scambio (-5,9%), che interrompe la tendenza ascendente dell'ultimo triennio (cfr. tav. C/13 in appendice).

Dopo il sorpasso della penetrazione delle importazioni sulla propensione all'esportazione verificatosi nel 1991, quest'ultima torna al di sotto della prima, seppur di poco. A partire dalla metà degli anni ottanta entrambi gli indicatori di apertura internazionale assumono un andamento decisamente crescente. Le oscillazioni che si osservano nell'arco del decennio confermano indirettamente la caratteristica del settore, soggetto a sbalzi nella produzione e nelle vendite dovuti alla notevole rilevanza dei singoli ordinativi. La crescente penetrazione delle importazioni potrebbe inoltre essere il sintomo di una sostanziale perdita di competitività delle nostre industrie, specie nel settore della cantieristica e dei cicli e motocicli, sulla quale insistono unanimemente gli operatori.

Analizzando più dettagliatamente il saldo commerciale del settore (cfr. tav. 6.11), si nota che, anche a prescindere dall'anomalo disavanzo del 1991, la struttura dei saldi dei sottosettori nel 1992 si presenta molto diversa da quella di due anni prima. Sparisce il consistente disavanzo del comparto carrozzine per bambini e malati, per effetto di un vero e proprio crollo delle importazioni, che da solo spiega più di due terzi del miglioramento del saldo nel 1992. Inoltre emerge un attivo consistente nel materiale rotabile ferrotramviario, le cui esportazioni triplicano rispetto al 1991. D'altra parte i saldi dei sottosettori biciclette, motociclette e aerei, elicotteri, veicoli spaziali, pur migliorando nettamente rispetto al 1991, restano ben inferiori ai forti attivi di due anni prima.

Fra i mercati più dinamici per le esportazioni italiane emergono quelli dei PVS dell'America Latina e della CEE nel suo complesso, anche se nei maggiori paesi della Comunità non si registrano andamenti particolarmente brillanti; di segno negativo è, ad esempio, la

MEZZI DI TRASPORTO (ESCLUSI AUTOVEICOLI)
Commercio estero per gruppi merceologici
(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

Gruppi merceologici	Esportazioni			Importazioni			Saldi		
	1990	1991	1992	1990	1991	1992	1990	1991	1992
Navi mercantili, piroscafi, rimorchiatori	628	695	579	599	706	592	29	-11	-13
	5,2	10,7	-16,7	43,6	17,9	-16,1			
Materiale rotabile ferrotramviario	126	151	430	771	144	145	-645	7	285
	133,3	19,8	184,8	914,5	-81,3	0,7			
Biciclette, motoveicoli	1273	1246	1444	713	845	1010	560	401	434
	18,8	-2,1	15,9	41,5	18,5	19,5			
Aerei, elicotteri, veicoli spaziali	4181	4069	4461	3536	4545	4170	645	-476	291
	36,9	-2,7	9,6	28,4	28,5	-8,3			
Carrozzine per bambini e malati	98	102	102	760	806	77	-662	-704	25
	7,7	4,1	0	- -	6,1	-90,4			
Mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli)	6305	6267	7018	5001	6322	5997	1304	-55	1021
	29,5	-0,6	12,0	31,2	26,4	-5,1			

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.11

variazione delle esportazioni verso il Regno unito. Aumentano le vendite negli Stati Uniti, mentre la già debole posizione sui mercati dell'Estremo Oriente peggiora in Giappone ma migliora nelle NIEs, lasciando comunque inalterato il segno negativo dei relativi saldi.

Dal lato delle importazioni si nota una diminuzione dei flussi in provenienza dai principali mercati, con l'eccezione della Germania e dell'area della CSI; le vendite delle aziende tedesche nel nostro paese aumentano infatti di quasi un terzo, dopo una brusca caduta nel 1991, mentre le importazioni dall'ex-URSS appaiono più che raddoppiate rispetto al 1991 e ritornano prossime ai livelli del 1989.

Meno soggetti a oscillazioni di breve periodo appaiono gli IDE; le partecipazioni in entrata, provenienti esclusivamente da paesi industriali, risultano in lento ma costante aumento, sia nel complesso che per numero di controllate, mentre resta sostanzialmente stazionario il numero degli addetti, dopo una caduta al termine degli anni ottanta (cfr. tav. C/30.2 in appendice). Più contenuto appare il numero di partecipazioni in aziende estere detenute da investitori italiani, anche se sul piano dei posti di lavoro, 3.334 nelle controllate al termine del 1991, non si può dire altrettanto. Le partecipazioni aumentano di numero piuttosto lentamente e si dirigono verso paesi industriali, fatta eccezione per due in India e per una, di piccole dimensioni, a Malta.

Prodotti alimentari, bevande e tabacco

La bilancia commerciale del settore alimentare, considerato nel suo insieme, raggiunge nel 1992 risultati nettamente migliori dell'anno precedente, giudicati piuttosto eccezionali dagli stessi operatori del settore. Le esportazioni aumentano infatti del 15%, contro il 4,4% delle importazioni e il disavanzo si riduce di 561 miliardi, tornando sui livelli del 1988 (cfr. tav. 6.12

e tav. C/31.1 in appendice). In effetti continua ad allargarsi la forbice tra la dinamica delle quantità esportate ed importate, con tutta probabilità anche in virtù del contenuto aumento dei prezzi all'esportazione (2,1%). Per il secondo anno consecutivo le quantità esportate fanno registrare una crescita superiore al 12%, laddove le quantità importate diminuiscono dell'1,5; solo con il sensibile incremento (6%) dei prezzi all'importazione si spiega dunque il non trascurabile aumento dei valori importati.

Grazie a questi andamenti il saldo normalizzato, pur restando pesantemente negativo, tocca il livello migliore del decennio (-28,7), proseguendo in una tendenza favorevole iniziata nel 1987. Questo dato è significativo, da un lato perché mette in risalto la forte dipendenza dalle importazioni di prodotti alimentari che ancora contraddistingue il nostro paese; dall'altro perché il progressivo miglioramento dell'indicatore rivela un rafforzamento delle imprese italiane sui mercati esteri, che contribuisce alla diminuzione della dipendenza cui si accennava. In perfetto contrasto con quanto accade per la bilancia commerciale aggregata dell'Italia, il tendenziale ridimensionamento del disavanzo alimentare dopo il 1986 deriva da una dinamica delle quantità esportate nettamente superiore a quella del volume di importazioni, mentre il rapporto tra i valori unitari si abbassa progressivamente.

Al deterioramento della ragione di scambio fa riscontro l'andamento della profittabilità relativa all'esportazione, in discesa dalla metà degli anni ottanta, a cui si accompagna un aumento graduale anche se non eclatante della propensione ad esportare. D'altra parte il grado di penetrazione delle importazioni oscilla intorno a un *trend* moderatamente crescente nell'arco del decennio. L'apparente miglioramento della competitività dei prodotti nazionali rispetto alle importazioni sembra piuttosto nascondere uno spostamento di queste ultime verso fasce di prodotto di maggior prezzo, in linea con le tendenze dei consumi interni (cfr. tavv. C/16 e C/17 in appendice).

Esaminando più in dettaglio l'andamento dei sottosettori (cfr. tav. 6.12), si nota che la contrazione del disavanzo complessivo deriva soprattutto dal miglioramento del saldo per le bevande (447 miliardi in più rispetto al 1991, vino escluso), le carni (140) e le paste alimentari (218), non compensato dalla dilatazione del deficit per il latte e derivati (-275) e per i prodotti a base di tabacco (-115) [19].

Quanto alla distribuzione geografica delle variazioni dei flussi commerciali, dal lato delle esportazioni gli incrementi principali si verificano sui mercati di Regno Unito, NIEs - pur se a partire da valori ridotti - ed ex-Unione Sovietica, dove le vendite crescono fortemente per il secondo anno consecutivo; diminuzioni particolarmente consistenti dei valori venduti si registrano invece verso Giappone, Africa sub-sahariana, America Latina. Crescono più della media le importazioni dalla Comunità Europea, e in particolare da Francia e Regno Unito, dagli Stati Uniti, dalle NIEs e, dopo tre anni di calo, dall'ex-Unione Sovietica; in compenso, si nota una diminuzione consistente dei flussi in entrata provenienti da Germania, Giappone, Europa centrale, Africa sub-sahariana, paesi EFTA e paesi del Maghreb.

Da più parti viene sottolineato il ruolo positivo che le imprese estere del settore svolgerebbero per la bilancia commerciale, attraverso i propri stabilimenti produttivi localizzati in Italia, contribuendo all'aumento delle esportazioni anche grazie agli scambi intra-aziendali o ai flussi diretti alle reti di vendita di altri paesi e valorizzando i prodotti tipici italiani all'estero. Tali vantaggi vanno commisurati con l'erosione delle quote di mercato interno detenute da imprese italiane da un lato, e dall'altro con l'aumento delle importazioni intra-aziendali di fattori produttivi e di prodotti finiti.

[19] Va ricordato che dal settore alimentare, così come è definito dalla classificazione NACE usata in questo paragrafo, sono esclusi due prodotti, come l'olio di oliva grezzo e il vino, pure collegati all'industria agroalimentare e di notevolissima importanza per la bilancia commerciale italiana. Tali prodotti sono compresi nella branca dell'agricoltura, silvicoltura e pesca.

PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO

Commercio estero per gruppi merceologici

(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

Gruppi merceologici	Esportazioni			Importazioni			Saldi		
	1990	1991	1992	1990	1991	1992	1990	1991	1992
Carni e altri prodotti della macellazione	917	1070	1401	6333	6465	6656	-5416	-5395	-5255
	-5,3	14,3	23,6	-2,6	2,0	2,9			
Latte e prodotti della trasformazione	633	750	830	3180	3291	3646	-2547	-2541	-2816
	5,7	15,6	9,6	-10,6	3,4	9,7			
Altri prodotti alimentari, di cui	5678	6266	7151	5269	6121	6224	409	145	927
	5,3	9,4	12,4	3,3	13,9	1,7			
Olio di oliva raffinato	286	332	367	15	24	29	271	308	338
	4	13,9	9,5	7,1	37,5	17,2			
Conserve, succhi di frutta e legumi	1840	1935	1985	1028	1230	1202	812	705	783
	-1,5	4,9	2,5	0,5	16,4	-2,3			
Paste alimentari	743	904	1126	3	4	8	740	900	1118
	8,8	17,8	19,7	-85,7	25	50			
Bevande (vino escluso)	895	540	1014	860	919	946	35	-379	68
	10,4	-65,7	46,7	9,4	6,4	2,9			
Prodotti a base di tabacco	10	10	17	1124	1205	1327	-1114	-1195	-1310
	25	0	41,2	9,8	6,7	9,2			
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	8133	9056	10414	16766	18002	18799	-8633	-8946	-8385
	4,5	11,4	15	-1,2	7,4	4,4			

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.12

In ogni caso la branca appare effettivamente contraddistinta da un notevole livello di integrazione produttiva con l'estero, in aumento non tanto dal lato degli IDE in entrata (24 partecipazioni in più tra il 1985 e il 1991), quanto da quello degli IDE in uscita (ben 97 in più); la stessa progressione ha seguito il numero di addetti nelle multinazionali di origine italiana, che oggi si avvicina a quello delle estere (rispettivamente 34.628 e 37.521 nel 1991, considerando le sole partecipazioni di controllo; cfr. tav C/31.2).

Le partecipazioni in entrata provengono esclusivamente da paesi dell'area OCSE. Gli investitori italiani si sono invece rivolti anche verso il Brasile, al quarto posto nella graduatoria dei paesi di destinazione per numero di partecipazioni, e l'Ungheria, entrata a far parte dei "paesi-ospite" solo dai primi anni novanta.

Prodotti tessili e abbigliamento

La produzione complessiva del settore tessile-abbigliamento scende di mezzo punto percentuale, tornando sotto il livello del 1980, mentre l'occupazione cala sia nel tessile (-3,8%), che nell'abbigliamento (-5,1%) e nella maglieria (-2,3%)[20]. Gli indici del fatturato per le

[20] Prometeia - Banca Commerciale Italiana *"Analisi dei settori industriali"*, febbraio 1993, Bologna - Milano, pp. 90-5.

industrie in questione fanno peraltro registrare nel 1992 un lieve aumento, in genere più consistente all'estero che in Italia.

Dopo un 1991 piuttosto debole, il 1992 si chiude con una consistente ripresa delle esportazioni, che crescono del 5,3%; un aumento relativamente maggiore (7,3%) viene realizzato dalle importazioni. La differenza d'incremento si riflette nella diminuzione del saldo normalizzato, mentre il saldo in valore migliora e, al pari dei valori scambiati, tocca il massimo decennale (cfr. tav. 6.13 e tav. C/32.1 in appendice).

Decomponendo le variazioni dei valori, il risultato del 1992 appare determinato da una rapida crescita delle quantità importate (11,5%), non compensata dalle quantità esportate (3,2%). Tale divario sfavorevole nella dinamica dei volumi di interscambio si verifica ormai regolarmente dal 1984. D'altra parte migliora (6,1%) la ragione di scambio, come conseguenza di un calo, che si ripete ormai da tre anni, dei prezzi all'importazione (-3,9%) e di un aumento, sia pure contenuto, di quelli all'esportazione (2%).

Nell'arco dell'ultimo decennio cresce il grado di internazionalizzazione mercantile del settore. Graduale ma consistente è l'aumento della propensione ad esportare calcolata a prezzi costanti, da 21,5% nel 1983 a 26,3% nel 1991 e a 27,2% nel 1992. Osservando l'andamento della profittabilità relativa all'esportazione, che appare piuttosto oscillante ma con una tendenza di fondo alla diminuzione nonostante il modesto recupero degli ultimi anni, si nota la mancanza di una correlazione precisa con l'aumento della propensione ad esportare (cfr.

PRODOTTI TESSILI E ABBIGLIAMENTO

Commercio estero per gruppi merceologici

(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

Gruppi merceologici	Esportazioni			Importazioni			Saldi		
	1990	1991	1992	1990	1991	1992	1990	1991	1992
Fibre tessili, prodotti filatura	1732	1696	1809	2424	2206	2157	-692	-510	-348
	0,3	-2,1	6,7	-12,2	-9,0	-2,2			
Tessuti, veli	6580	6733	7317	2733	2460	2344	3847	4273	4973
	5,0	2,3	8,7	6,4	-10,0	-4,7			
Prodotti della maglieria	6969	7315	7569	1115	1473	1728	5854	5842	5841
	9,8	5,0	3,5	18,6	32,1	17,3			
Tappeti e tappezzeria	610	611	690	470	519	497	140	92	193
	6,6	0,2	12,9	7,8	10,4	-4,2			
Altri prodotti tessili	873	859	916	1130	1090	1047	-257	-231	-131
	7,1	-1,6	6,6	1,4	-3,5	-3,9			
Articoli di abbigliamento ed accessori	7779	7772	8051	2074	2869	3622	5705	4903	4429
	12,7	-0,1	3,6	13,0	38,3	26,2			
Biancheria per la casa, arredamento	305	320	298	384	466	514	-79	-146	-216
	7,2	4,9	-6,9	-20,2	21,4	10,3			
Articoli di pellicceria	145	118	110	306	316	321	-161	-198	-211
	-12,4	-18,6	-6,8	-32,9	3,3	1,6			
Prodotti tessili e abbigliamento	24993	25424	26761	10636	11399	12230	14357	14025	14531
	7,7	1,7	5,3	-1,4	7,2	7,3			

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.13

tav. C/18 in appendice). D'altra parte si osserva un rafforzamento della presenza dei prodotti esteri sul mercato italiano: infatti aumenta ancora nel 1992 la penetrazione delle importazioni, che passa da 15,8 a 17,5% ed era dell'8,3% del 1983. Qui è invece evidente il nesso tra fattori di prezzo e successo degli acquisti all'estero: l'indice di competitività delle importazioni sale da 86,1 nel 1983 a 119,8 nel 1992. Va peraltro detto che i prodotti esteri, in genere preferiti per la loro convenienza, secondo alcuni operatori cominciano a diventare competitivi anche dal lato della qualità, specie nell'ambito dei tessuti (cfr. tav. C/19 in appendice).

Secondo esperti delle associazioni di categoria sarebbe stata la depressione della domanda interna nel 1992 a spingere le aziende del settore a cercare nuovi sbocchi di mercato all'estero; la crisi delle aziende italiane di abbigliamento avrebbe inoltre rallentato l'importazione di semilavorati. Tali valutazioni trovano conferma nella disaggregazione per sottosettori dei flussi commerciali: le importazioni diminuiscono per fibre tessili e prodotti della filatura e per tessuti e veli, mentre un aumento consistente fanno registrare altre voci, tra le quali articoli di abbigliamento e accessori e prodotti della maglieria. Le esportazioni crescono piuttosto uniformemente per il complesso dei sottosettori, tranne che per la biancheria per la casa e arredamento e per gli articoli di pellicceria (-7 per cento; cfr. tav. 6.13).

Se il commercio estero del settore con la CEE nel suo complesso non subisce grandi scossoni e continua a crescere a tassi vicini alla media, dal lato delle esportazioni si registrano invece rilevanti aumenti per Regno Unito, NIEs, Europa centrale, ex-URSS, e per l'insieme dei paesi in via di sviluppo; crescono meno della media i flussi verso Francia, Germania, Stati Uniti e diminuiscono verso Giappone e paesi EFTA. Dal lato delle importazioni colpisce la crescita degli acquisti dai PVS asiatici, in particolare la Cina, e da Regno Unito, Europa centrale, ex-URSS, Africa; relativamente meno sostenuta appare la dinamica delle importazioni da Germania e America Latina, mentre un forte calo subiscono gli acquisti provenienti da Giappone, NIEs e Stati Uniti. Si può senz'altro parlare in proposito di una ridislocazione degli acquisti dall'estero a beneficio dei paesi in via di sviluppo, compresi quelli del Maghreb, coi quali sta per capovolgersi il saldo di settore.

Più in generale si può ipotizzare che sulla modificazione dell'orientamento geografico dei flussi abbia agito la pratica, sempre più diffusa negli ultimi quattro o cinque anni, del traffico di perfezionamento passivo, cioè la temporanea esportazione di semi-lavorati, poi reimportati sotto forma di prodotti finiti. Tale pratica, agevolata da speciali regimi doganali, ha rimodellato il commercio estero del settore, con effetti di notevole rilievo anche se non facilmente quantificabili sugli scambi con i paesi in via di sviluppo e in transizione.

L'espansione del traffico di perfezionamento passivo getta una luce particolare anche sui dati relativi agli IDE in uscita dall'Italia, che potrebbero risentire dell'esistenza di un'alternativa alla dislocazione di impianti all'estero, analoga al "terzismo", o lavorazione in conto terzi, molto diffusa a livello nazionale. In realtà i due fenomeni non paiono in contrapposizione, visto il deciso aumento degli IDE in uscita nel sottosettore dei prodotti per l'abbigliamento, la cui entità, per numero di partecipazioni e di addetti, si moltiplica di tre o quattro volte fra il 1985 e il 1991. I paesi destinatari sono perlopiù in via di sviluppo, anche se in buona posizione appaiono Germania, Francia e Spagna; si delinea inoltre un interesse crescente per l'ex-URSS e i paesi del Maghreb. Più contenuto e meno dinamico, anche se in lieve crescita, appare il numero degli IDE in entrata, provenienti esclusivamente da un ristretto novero di paesi industriali, ovvero Stati Uniti, Giappone e altri europei (cfr. tav. C/32.2).

Circa il sottosettore dei prodotti tessili, dai dati sugli IDE in uscita emerge un aumento tra il 1985 e il 1991, più rapido per quelli di controllo, sia in termini di numero di partecipazioni che di addetti; si tratta però di incrementi di entità non eccezionale, specie se paragonati con le dimensioni delle esportazioni del settore. Ungheria, Brasile e Argentina entrano, alla fine degli anni ottanta, nel novero dei paesi "ospiti" degli IDE italiani, che per il resto si dirigono principalmente verso paesi industriali. Sostanzialmente stazionari restano la distribuzione

geografica e il numero delle partecipazioni in entrata; al riguardo si segnala un calo degli addetti (cfr. tav. C/32.3).

Cuoio, calzature

Dopo la brusca caduta del 1991 la produzione fa registrare solo una lieve diminuzione (-0,7 per cento), ma il suo livello è ormai pari ad appena tre quarti di quello del 1980; in aumento appare invece rispetto al 1991 l'indice del fatturato. Diminuisce l'occupazione (-3,5% nel sotto-settore delle calzature) e si riduce il numero di aziende sia nelle calzature che nella produzione di articoli in pelle.

Riprende, nel 1992, la crescita dei flussi di interscambio, che si erano bruscamente contratti nell'anno precedente. Le esportazioni salgono del 2,5%, mentre le importazioni aumentano in misura sensibilmente maggiore (11,6%); di conseguenza il saldo peggiora lievemente (-73 miliardi) e il saldo normalizzato, fortemente positivo, perde 3 punti percentuali, toccando il livello minimo del decennio (cfr. tav. C/33.1 in appendice).

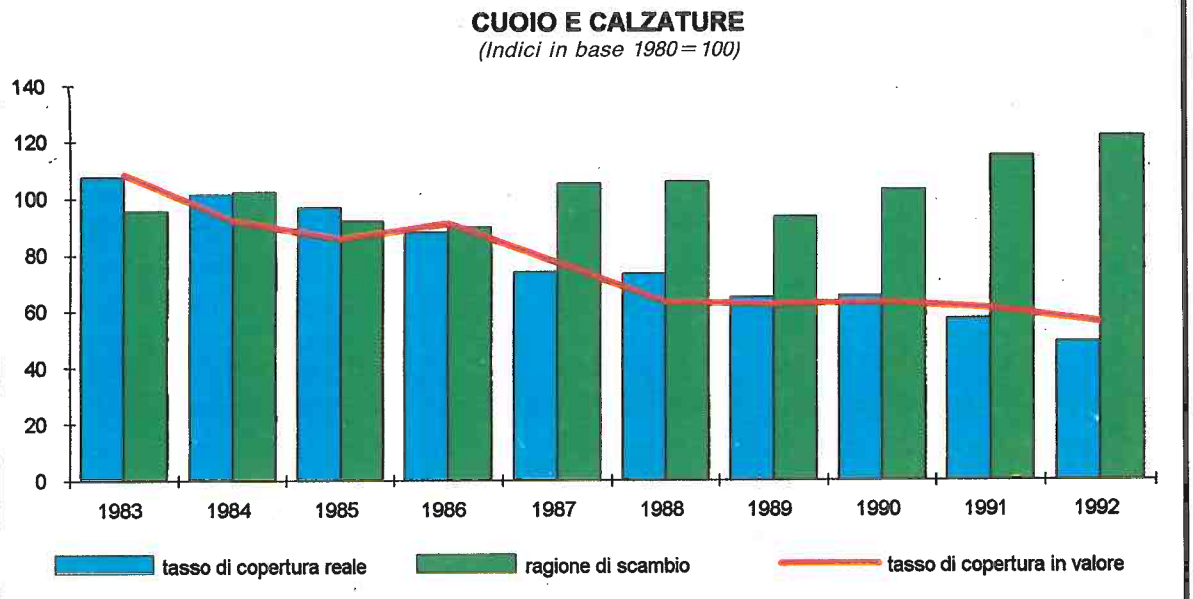
Sul risultato del 1992 influiscono da un lato la fortissima diminuzione del tasso di copertura reale, causata da un aumento delle quantità importate del 20,4% al quale corrisponde un incremento molto più lieve delle quantità esportate (3,3%); dall'altro, in senso opposto, il miglioramento della ragione di scambio, determinato da una diminuzione dei prezzi all'importazione (-6,9%) più consistente di quella dei prezzi all'esportazione (-1,2%).

A una tendenza estremamente negativa degli ordinativi esteri nel primo trimestre del 1992, si contrappone una rapida risalita nei trimestri successivi[21]. Per il 1993 le previsioni degli operatori non sono buone, non tanto circa le prospettive degli ordinativi dall'estero, incrementatisi a seguito della svalutazione del settembre 1992, quanto a proposito dell'internazionalizzazione produttiva del settore, un fenomeno finora in costante aumento e reso più difficile dal corso dei cambi nell'ultima parte dell'anno. La dipendenza dall'estero sui piani delle materie prime e della subfornitura espone inoltre il settore a pressioni dal lato dei costi in caso di svalutazione.

Se si osserva la tendenza del tasso di copertura reale in un'ottica di più lungo periodo (cfr. graf. 6.13) emerge chiaramente la progressiva espansione delle importazioni, dovuta da un lato alla maggiore competitività di prezzo dei produttori esteri, che negli ultimi tempi vanno però migliorando i propri prodotti anche dal punto di vista qualitativo, dall'altro alla necessità delle aziende italiane di decentrare all'estero lavorazioni di parti o componenti ma quasi mai l'intero processo di fabbricazione (cfr. tav. C/33.2 in appendice). La progressiva crescita della ragione di scambio sembrerebbe invece dovuta allo spostamento delle vendite italiane all'estero verso articoli di maggior valore unitario, nonché alla competizione, sempre più marcata, fra produttori stranieri per la conquista del mercato italiano che determinerebbe una diminuzione dei prezzi all'importazione. Da tali opposti andamenti discende quello del tasso di copertura in valore, che appare però dominato dall'evoluzione delle quantità scambiate.

L'ascesa della propensione ad esportare, dal 31,9 per cento del 1983 al 45 del 1992, non appare correlata con l'andamento della profittabilità relativa all'esportazione, che sembra oscillare attorno ai valori di inizio periodo, pur con qualche eccezione. Dal raffronto tra competitività e penetrazione delle importazioni emerge invece una certa correlazione positiva tra le due variabili, entrambe in forte crescita nel decennio; infatti l'indice di competitività delle importazioni passa da 98,4 a 121,2, sia pure con forti oscillazioni, mentre il grado di penetrazione delle importazioni sale dal 7,3 per cento al 24,1 (cfr. tavv. da C/16 a C/19).

[21] Cfr. ISCO "*Iscoset*" in Quaderni analitici n. 17, aprile 1993, p. 26-7.



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.13

Occorre d'altra parte tener conto dell'esistenza di una notevole corrente di traffico di perfezionamento passivo, non facilmente quantificabile e guidata dall'esigenza delle aziende italiane di ridurre l'incidenza del costo del lavoro sul costo totale di produzione. Ciò rende meno chiari i nessi tra correnti commerciali e prezzi relativi delle merci.

Tornando ai risultati del 1992 rispetto all'anno precedente e considerando i principali sottosettori, si nota che la variazione del saldo è positiva solo per cuoi, pelli e pelletterie conciate, grazie all'aumento del valore delle esportazioni, mentre è negativa per articoli in cuoio e pelle e per calzature e pantofole in cuoio, in entrambi i casi per via del maggiore incremento dei flussi in entrata rispetto a quelli in uscita.

Dal punto di vista della ventilazione geografica degli scambi e per quanto riguarda le esportazioni, la CEE si conferma come il primo mercato di sbocco per il settore, anche se le vendite vi subiscono una netta diminuzione, particolarmente forte per la Germania e quasi interamente dovuta al sottosettore delle calzature in pelle; si rivela negativa anche la variazione sui mercati statunitense, del Giappone, dei paesi EFTA e dell'Europa centrale, mentre risultano in aumento gli acquisti dell'ex-URSS, pressoché triplicati rispetto al 1991, delle NIEs e dell'America Latina.

Dal lato delle importazioni si collocano al di sopra della media i tassi di crescita dei flussi da Germania ed Europa centrale; a riguardo di quest'ultima occorre notare la progressione degli acquisti dell'Italia, poco meno che triplicati nel corso degli ultimi quattro anni. Diminuiscono in modo particolare le importazioni da America Latina, Regno Unito, NIEs Stati Uniti e paesi EFTA.

Un accenno a sé merita l'andamento degli scambi con la Cina: le importazioni si

raddoppiano nel giro di quattro anni, ma parallelamente il valore delle nostre esportazioni si moltiplica per cinque, a conferma dell'importanza delle aziende cinesi, non solo come fornitrici di prodotti finiti ma anche come acquirenti di semilavorati.

Più in generale, per il settore si rivelano promettenti aree finora considerate di minore interesse e si conferma l'importanza dell'Europa centrale non solo come mercato di sbocco ma soprattutto come zona privilegiata per l'affidamento di lavorazioni in conto terzi e per l'approvvigionamento di componenti.

Del tutto trascurabili appaiono le dimensioni degli IDE nel settore, sia in entrata che in uscita e nonostante il notevole apporto che il settore stesso dà alla bilancia commerciale italiana (cfr. tav. C/33.2).

6.4 LE QUOTE DI MERCATO SETTORIALI SULLE IMPORTAZIONI DI MANUFATTI DEI PRINCIPALI PAESI INDUSTRIALI: UN'ANALISI CONGIUNTURALE

Introduzione

La seguente analisi si propone di illustrare l'evoluzione recente delle quote settoriali di alcuni paesi come fornitori di manufatti [22] destinati al mercato dei sette principali paesi industriali (G7).

Utilizzando la ormai consueta classificazione dei settori alla Pavitt, si rileveranno per ciascun paese le perdite o i guadagni di quota più significativi riportati nel 1992 rispetto al 1991 per settori e per mercati [23]. Oltre alle tavole di sintesi che compaiono nel testo del paragrafo, dati più dettagliati sulle quote di ciascun paese mercato per mercato e settore per settore sono pubblicati nelle tavole da C/39 a C/95 in appendice.

Da un primo esame (tav. 6.14) emerge che nel 1992 nessuno dei G7 ha riportato un aumento della propria quota come paese di origine delle importazioni di manufatti degli stessi G7. Alcuni paesi hanno peggiorato la propria posizione (Italia, Francia, Stati Uniti e Giappone), gli altri l'hanno mantenuta invariata (Germania, Regno Unito e Canada).

Le perdite di quota dei G7 si sono concentrate principalmente nei settori tradizionali, in cui tutti, ad eccezione del Canada e del Giappone, hanno riportato una flessione, particolarmente elevata per l'Italia. Anche nei settori ad alta intensità tecnologica le quote dei G7 sono diminuite o rimaste invariate; soltanto Germania e Regno Unito hanno riportato un aumento.

Anche le *NIEs* hanno perso posizioni sulle importazioni manifatturiere dei G7; il calo ha coinvolto tutti i comparti, ad eccezione dei settori ad alta intensità tecnologica, ma è stato più ampio nei settori tradizionali.

Viceversa guadagni di quota si evidenziano soprattutto per altri paesi in via di sviluppo asiatici, che vanno consolidando la propria posizione sul mercato dei G7 in tutti i comparti, ma

[22] La definizione di manufatti adottata in questo paragrafo e nel successivo è basata sulla Standard International Trade Classification (SITC) e ne comprende le sezioni 5, 6, 7 e 8. Sono pertanto esclusi i prodotti alimentari.
Tuttavia nelle tavole pubblicate nell'appendice C compaiono anche le quote dei principali esportatori di prodotti alimentari sul mercato dei G7. Da un loro sommario esame emerge che nel 1992 aumentano le quote degli Stati Uniti e del Canada, cala quella della Germania e restano stazionarie le altre.

[23] I 51 settori in cui è stata suddivisa l'industria manifatturiera (cfr. Nota Statistica in appendice) sono stati raggruppati in 4 comparti (settori tradizionali, settori con forti economie di scala, settori della meccanica specializzata, settori ad alta intensità tecnologica) ispirandosi alla tassonomia proposta da K. Pavitt per lo studio dei rapporti tra tecnologia, struttura industriale e modello di specializzazione di un paese nel commercio internazionale (cfr. K. Pavitt, "Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and Theory", *Research Policy*, vol. 13, n. 6, dicembre 1984).
La banca-dati è stata costruita per l'ICE dalla Data Resources Inc. (DRI) sulla base dei dati doganali degli istituti statistici nazionali dei sette principali paesi industriali. Per alcune informazioni più dettagliate relative a paesi non compresi nella banca-dati e ai valori unitari degli scambi è stato usato il servizio TRADSTAT della società Radiosuisse Services.

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

(4 comparti secondo la classificazione di Pavitt)

Paesi	Manufatti	Settori tradizionali	Settori con forti economie di scala	Settori della meccanica specializzata	Settori ad alta intensità tecnologica
	quota %	quota %	quota %	quota %	quota %
ITALIA					
1983	5,9	12,1	3,9	5,9	2,5
1991	6,0	10,4	4,7	6,5	2,4
1992	5,7	9,8	4,4	6,6	2,4
GERMANIA					
1983	10,6	6,4	12,1	15,1	7,9
1991	10,0	5,9	12,0	15,2	6,1
1992	10,0	5,6	12,5	14,5	6,3
FRANCIA					
1983	6,4	5,1	6,6	5,6	8,7
1991	6,7	4,6	7,3	6,3	8,5
1992	6,6	4,4	7,3	6,7	8,0
REGNO UNITO					
1983	4,2	3,2	3,7	6,0	5,2
1991	4,7	3,1	4,7	5,8	6,0
1992	4,7	2,9	4,7	5,9	6,2
STATI UNITI					
1983	14,8	7,4	12,5	22,1	26,4
1991	12,3	7,0	10,1	16,6	21,1
1992	11,7	6,8	9,8	15,8	19,0
CANADA					
1983	7,1	3,2	10,8	5,6	3,1
1991	5,3	2,1	8,5	4,2	3,1
1992	5,3	2,3	8,7	3,9	3,0
GIAPPONE					
1983	12,2	5,6	15,5	9,7	14,7
1991	11,2	4,1	12,7	11,4	16,9
1992	11,0	4,1	12,3	11,6	16,9
NIEs					
1983	8,6	21,3	3,6	4,6	8,4
1991	8,4	15,8	4,3	4,6	11,7
1992	8,1	13,9	4,2	4,5	12,1
CINA					
1983	0,8	2,8	0,3	0,1	0,1
1991	3,1	9,3	1,2	0,8	1,0
1992	3,7	11,2	1,4	1,1	1,3
ALTRI PVS ASIA					
1983	2,9	5,5	1,9	0,6	4,3
1991	4,3	9,4	2,4	1,5	4,2
1992	4,8	10,2	2,6	1,7	5,0
RESTO DEL MONDO					
1983	26,5	27,4	29,1	24,7	18,7
1991	28,0	28,3	32,1	27,1	19,0
1992	28,4	28,8	32,1	27,7	19,8
MONDO	100	100	100	100	100

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 6.14

specialmente nei settori tradizionali e in quelli ad alta intensità tecnologica, cioè proprio nei comparti in cui i principali paesi industriali hanno subito le perdite più ingenti.

Risalta in particolare l'eccezionale incremento di quota conseguito dalla Cina, soprattutto nei settori tradizionali, in tutti i mercati esclusa la Germania. Il successo cinese è imputabile principalmente al recente processo di rafforzamento della capacità produttiva e della competitività commerciale di questo paese, a cui ha concorso l'ingente flusso di investimenti produttivi giapponesi, statunitensi, nonché di alcune NIEs (Hong Kong e Taiwan), attratti dall'abbondanza, dal basso costo e dalle capacità lavorative della mano d'opera.

Il gruppo degli *altri PVS Asia* (tra i quali emergono Malaysia, Indonesia e Thailandia) ha notevolmente rafforzato la propria posizione sia nei settori tradizionali che in quelli ad alta intensità tecnologica.

Tra i paesi non evidenziati nella tav. 6.14, merita un cenno il Messico, che ha intensificato i suoi rapporti commerciali con gli Stati Uniti, in previsione dell'entrata in vigore dell'accordo NAFTA per la liberalizzazione degli scambi commerciali nell'area nordamericana (cfr. cap. 3). Tra i paesi dell'America Latina, il Messico già nel 1991 risulta il principale destinatario (40%) di investimenti diretti esteri: 2.000 imprese giapponesi, americane ed europee si sono installate nella cosiddetta zona protetta delle "Maquiladoras", impiegando circa 480.000 unità lavorative.

Più in generale va sottolineato che è cresciuta la quota di importazioni dei G7 proveniente dai paesi non evidenziati nella tavola 6.14 e raggruppati nell'aggregato *resto del mondo*, soprattutto nei settori ad alta intensità tecnologica e nella meccanica specializzata.

Prima di analizzare le variazioni delle quote dei singoli paesi esportatori, può essere utile esaminare la distribuzione della dinamica delle importazioni dei G7 per comparti e per mercati. Il grafico 6.14 mostra che nel 1992 il comparto dei settori tradizionali è stato quello più dinamico, seguito dai settori ad alta intensità tecnologica. A parità di altre circostanze, i paesi che detengono quote elevate in questi comparti vedono aumentare la propria quota aggregata per il solo effetto della favorevole composizione settoriale della domanda.

Il grafico 6.15, analogamente, mostra i tassi di crescita delle importazioni di manufatti dei singoli mercati che compongono l'aggregato dei G7. Come si vede, nel 1992 gli Stati Uniti sono stati il mercato più dinamico, seguiti dal Regno Unito e dall'Italia. In Giappone invece le importazioni di manufatti sono diminuite, riflettendo la situazione economica interna, caratterizzata da un brusco rallentamento sia dei consumi che degli investimenti. Anche in questo caso, a parità di altre circostanze, se un paese detiene le sue quote più elevate nei mercati più dinamici (o è più debole nei mercati più lenti) la sua quota di mercato complessiva sulle importazioni dei G7 aumenta.

Un esempio del ruolo di questi effetti di composizione della domanda è costituito, come si vedrà meglio più avanti, dall'andamento della quota giapponese nei settori ad alta intensità tecnologica. In questo comparto le quote del Giappone sono diminuite in misura consistente in tutti i singoli mercati che compongono l'aggregato dei G7. Ciò nonostante la sua quota complessiva è rimasta invariata, giovandosi del forte vantaggio comparato detenuto dal Giappone sul dinamico mercato statunitense [24].

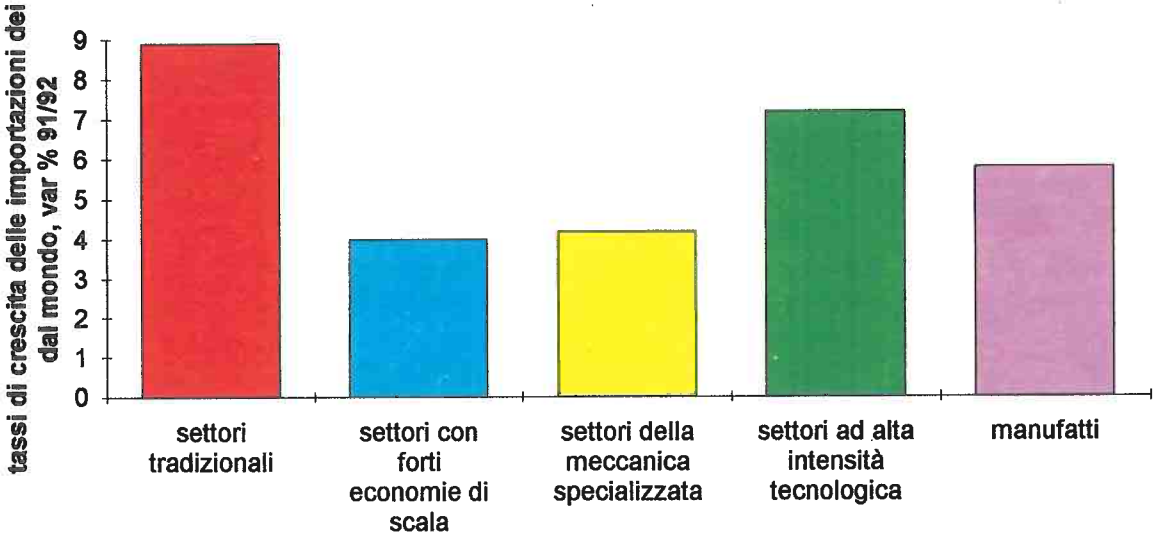
Italia

La quota dell'Italia sulle importazioni manifatturiere dei G7 è passata dal 6% al 5,7% nel 1992, diminuendo in tutti i mercati (tav. 6.15). Le perdite si sono manifestate soprattutto nel

[24] Per una sistematica valutazione quantitativa del ruolo dei fattori strutturali nell'evoluzione recente delle quote di mercato dei principali paesi industriali, cfr. par. 4.5.

MERCATO DEI G7

(dinamica della domanda)

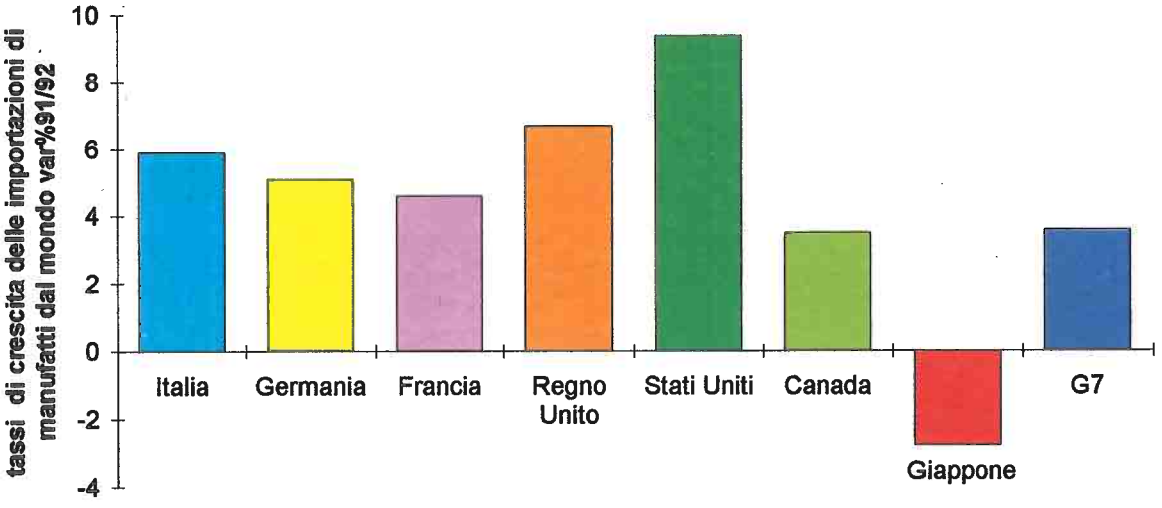


Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Grafico 6.14

MANUFATTI

(dinamica della domanda)



Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Grafico 6.15

comparto dei settori tradizionali (-0,6) dove deteniamo la quota maggiore, ma anche, sia pure in misura minore, nei settori con forti economie di scala (-0,3). In entrambi i comparti la quota è diminuita in tutti i G7. Nei settori della meccanica specializzata la quota è aumentata (+0,1), mentre è rimasta invariata nei settori ad alta intensità tecnologica, grazie ad una crescita sui mercati francese e britannico.

QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA SULLE IMPORTAZIONI DEI G7

	Italia		Germania		Francia		Regno Unito		Stati Uniti		Canada		Giappone		Totale G7	
Comparti	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992
SETTORI TRADIZIONALI	-	-	17,1	16,7	19,9	19,0	9,3	9,0	5,2	4,7	3,5	2,9	8,8	7,6	10,4	9,8
SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA	-	-	9,4	9,2	11,0	10,2	5,3	5,0	1,5	1,3	0,7	0,6	2,0	1,9	4,7	4,4
SETTORI DELLA MECCANICA SPECIALIZZATA	-	-	10,6	11,0	14,1	13,9	7,5	8,0	3,3	3,4	1,5	1,3	3,3	3,0	6,5	6,6
SETTORI AD ALTA INTENSITA' TECNOLOGICA	-	-	3,4	3,3	5,8	6,0	2,7	2,8	1,8	1,7	0,7	0,6	0,9	0,9	2,4	2,4
TOTALE MANUFATTI	-	-	10,7	10,6	13,0	12,4	6,1	6,0	2,7	2,5	1,4	1,2	3,8	3,5	6,0	5,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 6.15

L'erosione della quota è stata maggiore in Francia (-0,6) e in Giappone (-0,3). In entrambi i paesi la posizione italiana è peggiorata in tutti i comparti, tranne in quello dei settori ad alta intensità tecnologica.

Sul mercato francese le esportazioni italiane dei settori tradizionali e di quelli con forti economie di scala hanno subito un forte calo di quota. Essendo comparti che producono prevalentemente beni di largo consumo, sono anche quelli che risentono con più immediatezza delle difficoltà economiche di un paese: in fasi di recessione i consumi si riducono e/o si dirigono in misura maggiore verso prodotti a prezzi più competitivi.

Nel primo comparto infatti l'erosione della quota italiana è avvenuta a vantaggio della produzione di alcuni PVS asiatici (Cina, Thailandia, Indonesia) più competitivi dal lato dei prezzi e di quella di alcuni paesi del Nord-Africa (Marocco, Tunisia) dove la Francia - soprattutto nell' abbigliamento ma anche in altri settori - ha effettuato investimenti diretti di rilocalizzazione produttiva già a partire dagli anni settanta per sfruttare i vantaggi di costo. Nei settori con forti economie di scala, la perdita italiana è attribuibile principalmente agli autoveicoli, settore in cui la quota si è notevolmente ridotta (da 12,7% a 10,3%), a vantaggio dei produttori tedeschi. Ma perdite consistenti si sono verificate anche nelle macchine per ufficio e nei prodotti di minerali non metalliferi (materiali per l'edilizia, piastrelle, ceramiche) e negli elettrodomestici.

In Giappone la posizione italiana è peggiorata maggiormente nei settori tradizionali (-1,2) in cui deteniamo una buona posizione, e nella meccanica specializzata (-0,3) in cui deteniamo una quota marginale. Il dato da evidenziare è che in entrambi i comparti i paesi che si sono avvantaggiati sono stati alcuni PVS asiatici (destinatari degli investimenti produttivi giapponesi, in testa la Cina), che non solo occupano ormai una posizione *leader* in alcuni settori tradizionali (tessile, abbigliamento, calzature, articoli da viaggio ecc.), ma stanno diventando nostri temibili concorrenti anche in alcuni prodotti della meccanica specializzata.

Nel tessile-abbigliamento, ad esempio, oltre alla straordinaria avanzata della Cina, guadagnano quota anche alcuni paesi come Indonesia, Tailandia, India, Vietnam che comunque detengono ancora posizioni molto marginali.

Settori tradizionali

Nel 1992 il calo della quota, generalizzato in tutti i mercati, ha coinvolto quasi tutti i settori, con due uniche eccezioni (pelli-cuoio e tessile). La composizione settoriale della domanda dei G7 non ha influito in modo apprezzabile sull'andamento della quota complessiva del comparto (graf. 6.16): la domanda dei G7 è stata molto dinamica in sei settori, ma soltanto in due di essi (impianti sanitari, idrici e di illuminazione e mobilio), l'Italia detiene quote elevate.

Come già detto, sono state forti le perdite in Giappone e in Francia, ma anche negli Stati Uniti e in Canada, se pure in misura minore.

La stabilità della quota nel settore pelli e cuoio è dovuta soprattutto ad un sensibile miglioramento in Francia (+2,8), mentre quella nel tessile è attribuibile al miglioramento nel Regno Unito (+1) e in Germania (+0,3).

Di seguito si illustrano le più rilevanti variazioni di quota verificatesi nei settori tradizionali in cui la posizione italiana si è maggiormente indebolita. Si noti che i primi tre settori più colpiti sono anche i settori nei quali deteniamo le quote maggiori:

1) *Calzature* (-1,6)

La perdita è avvenuta su tutti i mercati. In questo settore deteniamo comunque livelli di quota molto elevati: in Germania la quota passa da 36,6% a 34,6%, in Francia da 37,4% a 36,1%, nel Regno Unito da 23,5% a 22,6%, in Canada da 17% a 14,6%, in Giappone da 13,6% a 12,1%.

2) *Mobilio* (-1,2)

La perdita è avvenuta su tutti i mercati, ad eccezione del Regno Unito e della Germania, con punte molto elevate in Francia (-1,9) dove la quota scende a 35,8%, negli USA dove passa da 9,2% a 7,9%, in Giappone, da 7,7% a 6,4% ed in Canada, da 5,7% a 3,7%.

éNel Regno Unito la quota è leggermente aumentata, passando da 20,6% a 20,8%, ed in Germania è rimasta invariata (26,2%).

3) *Impianti sanitari, idrici e di illuminazione* (-0,8)

E' questo il settore nel quale deteniamo le quote maggiori. Le perdite più elevate si registrano proprio sui mercati dove la nostra presenza è più consolidata: in Francia la quota scende da 33,9% a 31,9%, in Germania da 24% a 23,1%. D'altra parte guadagnamo notevolmente quota nel Regno Unito (+2,9) ed in Giappone (+0,8), toccando il 17,7% del mercato inglese ed il 3,4% di quello giapponese.

4) *Abbigliamento* (-0,8)

In questo settore deteniamo quote più basse rispetto a quelle dei settori precedenti. La perdita maggiore si è registrata in Giappone (da 11,2% a 8,6%) dove più forte è la concorrenza dei PVS asiatici ed in Francia (da 17,9% a 16,6%). Anche negli Stati, dove la nostra presenza è più debole, abbiamo avuto una perdita (da 3,2% a 2,7%).

5) *Articoli da viaggio* (-0,7)

La perdita maggiore si registra in Giappone, dove la quota italiana scende dal 24,2% al 21,6%, e dove Cina, Thailandia e Germania invece conquistano nuovi spazi di mercato. Flessioni di minore entità si registrano in Germania e Stati Uniti. Viceversa si rafforza la posizione italiana sulle importazioni della Francia (da 16% a 16,5%) e del Regno Unito (da 6,9% a 7,3%).

DINAMICA DELLA DOMANDA DEI G7
E QUOTE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE
SETTORI TRADIZIONALI

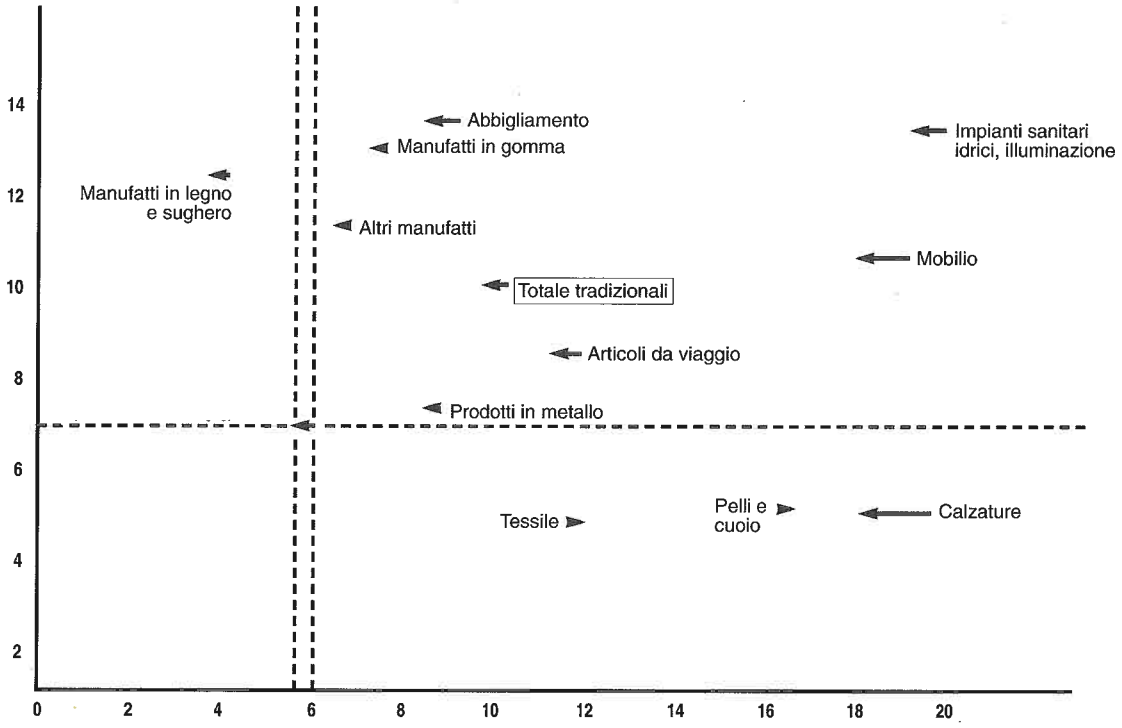
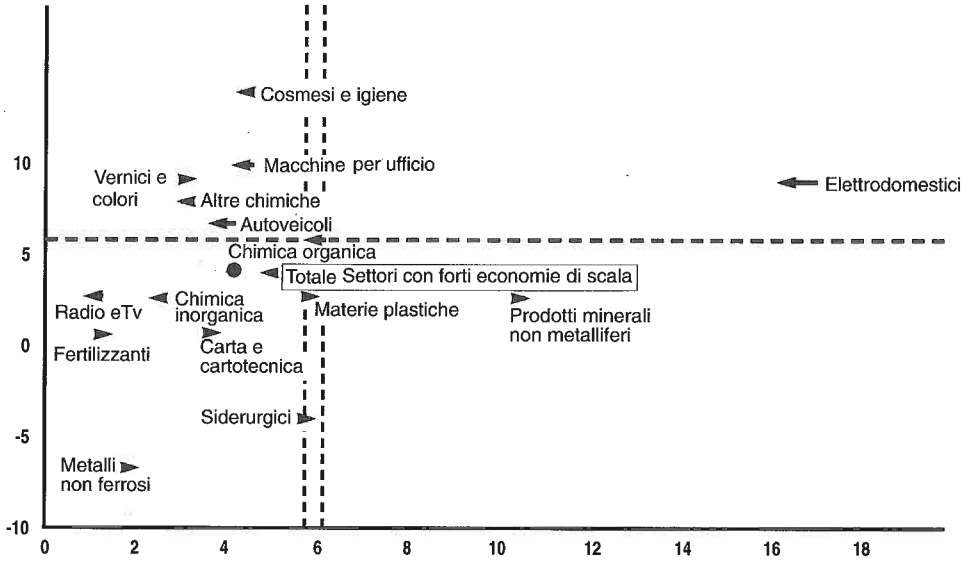


Grafico 6.16

DINAMICA DELLA DOMANDA DEI G7
E QUOTE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE
SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA



ASCISSE: Quote dell'Italia sulle importazioni dei G7 nel 1991 e nel 1992.
ORDINATE: Tassi di crescita delle importazioni dei G7 tra il 1991 e il 1992.
Gli assi tratteggiati si incrociano in corrispondenza della media fatturiera.

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Grafico 6.17

Settori con forti economie di scala

Anche in questo comparto la perdita è avvenuta su tutti i mercati. Come accennato in precedenza, la diminuzione più rilevante si registra sul mercato francese dove la quota italiana è passata dall'11% al 10,2%. Il calo di quota ha interessato la maggior parte dei settori, con l'eccezione di qualche branca della chimica, della carta, dei prodotti di minerali non metalliferi, in cui deteniamo quote relativamente alte, della siderurgia e dei metalli non ferrosi. I settori più colpiti sono stati nell'ordine gli elettrodomestici, gli autoveicoli, le macchine per ufficio e le radio e TV.

Il settore degli elettrodomestici, oltre ad essere stato quello più colpito (-0,9), rappresenta anche uno dei nostri punti di forza. La perdita si è manifestata in tutti i mercati dei G7 ad eccezione del Regno Unito (+0,1) dove tocchiamo il 31,2% delle importazioni. Il calo è stato particolarmente rilevante in Francia (da 29,3% a 28,3%) e in Germania (da 29,6% a 28,7%).

Per gli autoveicoli italiani il 1992 non è stato un anno favorevole: su tutti i mercati dei G7 hanno perso quota. Il rapporto qualità/prezzo evidentemente non è stato tale da resistere alla concorrenza estera, soprattutto quella tedesca che, come vedremo successivamente, ha viceversa guadagnato nuovi spazi di mercato. La perdita maggiore si è verificata in Francia (da 12,7% a 10,3%), ma sono state rilevanti anche le flessioni registrate in Giappone (-1,2) ed in Germania (-1) dove la quota è scesa rispettivamente al 3,6% e al 9,4% delle importazioni.

Nei prodotti di minerali non metalliferi (piastrelle materiali da costruzione, ceramiche etc.), altro settore insieme agli elettrodomestici in cui l'Italia presenta quote elevate, abbiamo avuto un leggero miglioramento di posizione sul mercato dei G7 per un forte guadagno in Germania (da 22,5% a 23,5%), non interamente compensato dalle perdite riportate su tutti gli altri mercati. Queste sono state abbastanza elevate in Francia (da 24% a 22,7%), in Canada (da 5,5% a 4,3%),in Giappone (da 6,5% a 5,5%) e negli Stati Uniti (da 6,5% a 5,8%). Al miglioramento di quota in Germania potrebbe aver contribuito la buona dinamica degli investimenti in costruzioni, dati i vantaggi comparati dell'Italia soprattutto nelle piastrelle.

Anche nei prodotti siderurgici abbiamo riportato un leggero guadagno per un rafforzamento della posizione sul mercato inglese (da 6,2% a 6,6%). Negli altri paesi la quota italiana è diminuita o al più è rimasta invariata.

Una netta perdita si è verificata, infine, nel settore delle macchine per ufficio (esclusi gli elaboratori), dovuta al drastico calo delle quote in tutti i paesi europei: nel Regno Unito (dal 13,2% all'11,1%), in Francia (dal 10,1% all'8,1%), in Germania (dal 5,2% al 4,3%). Sono invece aumentate le quote detenute negli Stati Uniti, in Canada e in Giappone, forse anche per effetto della presenza in Italia di gruppi multinazionali americani e giapponesi. La presenza italiana in questi paesi resta comunque molto marginale.

Settori della meccanica specializzata

La posizione italiana sul mercato dei G7 in questo comparto, secondo punto di forza della nostra industria dopo i settori tradizionali, è migliorata. L'aumento della quota, verificatosi soltanto nel Regno Unito, in Germania, e in misura minore negli Stati Uniti, è in molta parte dovuto a particolari circostanze favorevoli: la fortissima crescita delle nostre esportazioni di veicoli ferroviari e di navi e barche, avvenuta su quasi tutti i mercati. Circostanze favorevoli poiché sono acquisti che avvengono con frequenza irregolare e si tratta di beni il cui prezzo unitario è elevatissimo, il che comporta forti variazioni della quota da un anno all'altro. Va inoltre sottolineato che l'eccezionale aumento di quota dell'Italia si è verificato in un anno in cui i veicoli ferroviari sono stati il settore più dinamico del comparto, il che ha contribuito a sostenere la quota italiana sul totale dei settori ad offerta specializzata.

DINAMICA DELLA DOMANDA DEI G7
E QUOTE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE
SETTORI DELLA MECCANICA SPECIALIZZATA

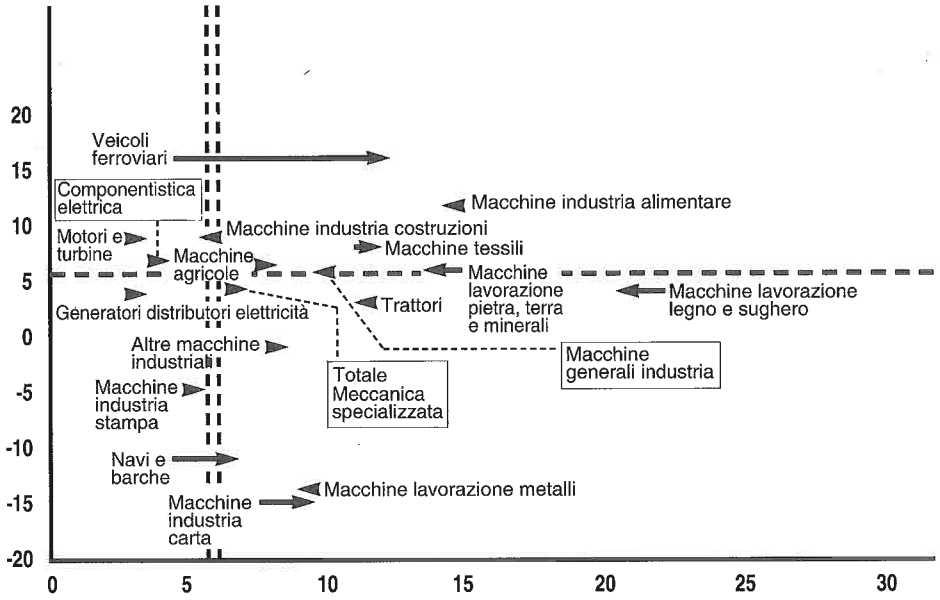
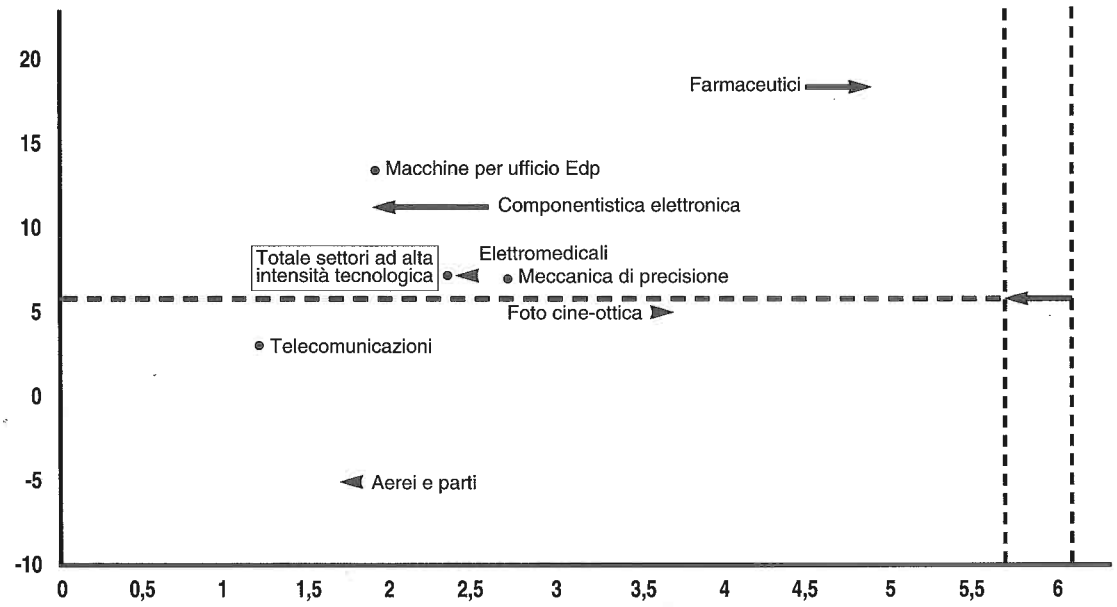


Grafico 6.18

DINAMICA DELLA DOMANDA DEI G7
E QUOTE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE
SETTORI AD ALTA INTENSITA' TECNOLOGICA



ASCISSE: Quote dell'Italia sulle importazioni dei G7 nel 1991 e nel 1992.
ORDINATE: Tassi di crescita delle importazioni dei G7 tra il 1991 e il 1992.
Gli assi tratteggiati si incrociano in corrispondenza della media manifatturiera.

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Grafico 6.19

Sul mercato inglese le esportazioni italiane di navi e barche hanno accresciuto la propria quota di 17,5 punti percentuali e quelle di veicoli ferroviari di oltre 12 punti. Anche in Germania la crescita della quota italiana nel comparto è attribuibile principalmente ai veicoli ferroviari (da 7,2% a 16,4%). Negli Stati Uniti la presenza italiana nel mercato dei veicoli ferroviari si è notevolmente allargata, passando dal 2,3% al 10,9% delle importazioni totali.

Sugli altri mercati la quota italiana nella meccanica specializzata è diminuita. In Francia la composizione merceologica della domanda è stata poco favorevole; infatti, nonostante gli aumenti di quota riportati nella maggior parte dei settori, la quota complessiva dell'Italia nel comparto è diminuita (da 14,1% a 13,9%).

In Giappone, dove però siamo poco presenti, la perdita dell'Italia (-0,3) è attribuibile soprattutto ad un fortissimo calo nelle macchine lavorazione pietra terra e minerali e nelle navi e barche.

Di seguito si presentano le variazioni più consistenti delle quote settoriali, sia in aumento che in diminuzione. Va sottolineato che le variazioni negative più ampie si sono registrate proprio nei due settori (macchine lavorazione legno e sughero e macchine lavorazione pietra terra e minerali) in cui deteniamo le quote più elevate sulle importazioni dei G7.

Quote in aumento:

1) *Veicoli ferroviari* (+6,8)

Come già accennato in precedenza, si registra un *boom* delle esportazioni italiane su tutti i mercati tranne che in Canada, dove non siamo presenti.

2) *Navi e barche* (+2,4)

L'aumento della quota sulle importazioni dei G7 è dovuto al fortissimo miglioramento della posizione italiana nel Regno Unito (+17,5); sugli altri mercati, ad eccezione della Germania, si sono registrate perdite, soprattutto in Giappone (-7).

3) *Macchine industria carta* (+2,0)

La posizione italiana è migliorata su tutti i mercati, esclusi Giappone e Canada, dove siamo relativamente meno presenti.

In Germania la quota è passata da 10,6% a 15,6%, in Francia da 13,1% a 16,4%, nel Regno Unito e Stati Uniti da 4,8% a 7,2%, in Giappone da 6,8% a 4,1%.

4) *Macchine tessili* (+0,8)

Uno dei punti di forza delle esportazioni italiane, il settore ha toccato nel 1992 il 12% circa del mercato dei G7. La quota è migliorata notevolmente in Germania (da 15% a 17,4%) e nel Regno Unito (da 15,8% a 20,6%), ma anche - in misura inferiore - negli Stati Uniti (da 10,2% a 10,5%) ed in Canada (da 7% a 7,8%). In Francia e in Giappone è viceversa diminuita.

5) *Macchine agricole* (+0,6)

Il miglioramento è dovuto alla buona crescita della quota in Francia (da 13,7% a 17,6%) ed in Giappone (da 5,8% a 7,5%); per contro in Germania e negli Stati Uniti la quota italiana è diminuita.

Quote in diminuzione:

1) *Macchine lavorazione legno e sughero* (-1,7)

Abbiamo perso quota maggiormente in Germania (da 40,4% a 33,9%), ma anche nel

Regno Unito (da 24,4% a 20,3%) e in Canada (da 9,9% a 7,4%). Miglioramenti negli altri paesi: in Francia la quota è passata da 35,6% a 38,5%, negli Stati Uniti da 10,2% a 12,1%, in Giappone da 12,1% a 14,5%.

2) *Macchine lavorazione pietra, terra e minerali* (-1,4)

La quota italiana è diminuita in tutti i mercati, ad eccezione di quello francese, dove è passata da 24,3% a 27,2%; le perdite maggiori si sono verificate in Germania (da 19,1% a 15,4%) e in Giappone (da 27% a 20,5%).

Oltre a queste, vanno sottolineate le perdite di quota subite dall'Italia in altri settori, non tanto per la loro entità, quanto per l'importanza che tali settori rivestono per le nostre esportazioni:

Trattori (-0,1)

Abbiamo perso molto in Germania (da 24,6% a 22,4%), mentre la quota è migliorata sensibilmente in Francia (da 25,1% a 29,2%), nel Regno Unito (da 8,1% a 9,6%) e in Giappone (da 7,1% a 8,4%).

Macchine industria alimentare (-0,3)

La quota italiana è aumentata in Germania (da 15,8% a 16,4%), in Francia (da 20% a 22,3%) e in Giappone (da 14,9% a 15%), mentre è diminuita su tutti gli altri mercati ed in particolare negli Stati Uniti (da 16,2% a 12,8%).

Macchine lavorazione metalli (-0,3)

Guadagni di quota si sono verificati in Germania (da 15,2% a 16,1%) e in Canada (da 3,8% a 4,2%). Perdite in Francia (da 18,5% a 16,2%), nel Regno Unito (da 6,3% a 5%), negli Stati Uniti (da 4,1% a 3,7%) e in Giappone (da 5,3% a 4,8%).

Settori ad alta intensità tecnologica

In questo comparto l'Italia è scarsamente specializzata, detenendo una quota molto marginale, e la sua posizione sul mercato dei G7 è rimasta invariata. Soltanto in Francia e nel Regno Unito si è registrato un lieve miglioramento, mentre negli altri mercati la quota è diminuita o è rimasta invariata.

La composizione merceologica della domanda dei G7 in questo comparto è stata favorevole per l'Italia: la particolare dinamicità registrata nell'unico settore (farmaceutici) in cui l'Italia detiene una quota sensibilmente più elevata della media ha contribuito a mantenere invariata la sua quota complessiva nel comparto (graf. 6.19).

Alcuni settori come il farmaceutico e foto cine-ottica hanno fatto registrare degli aumenti (+0,4 e +0,1 rispettivamente). Il primo ha avuto miglioramenti su quasi tutti i mercati ad eccezione di quello tedesco e canadese. Sul mercato statunitense (+0,2) la quota italiana ha raggiunto il 7,2%, mentre in Francia ha guadagnato 2,2 punti, salendo al 10,3% del mercato.

Nel settore foto cine-ottica la posizione dell'Italia è migliorata soprattutto negli Stati Uniti (+0,3) dove ha raggiunto il 4,4% del mercato, ma anche in Germania (da 5,7% a 5,9%) e in Canada. Si è invece ridimensionata in Giappone e in Francia.

Tra le variazioni negative, si segnala l'erosione della quota italiana nella componentistica elettronica (-0,7), dovuta soprattutto alla forte perdita riportata in Francia (da 14,6% a 9,3%).

Germania

Nel 1992 la quota di mercato della Germania sulle importazioni di manufatti dei G7 è rimasta invariata (10%). Considerando i singoli mercati (cfr. tav. 6.16), appare che la Germania ha guadagnato posizioni in Italia (0,4), in Francia (0,7) e in misura minore in Giappone. Nei rimanenti mercati ha riportato delle perdite.

Come è accaduto agli altri principali paesi industriali, anche la Germania ha subito un ridimensionamento di quota nei settori tradizionali (-0,3). Inoltre la quota tedesca si è contratta nei settori della meccanica specializzata (-0,7). Nei settori con forti economie di scala e ad alta intensità tecnologica, invece, la quota tedesca è aumentata rispettivamente di cinque e due decimi di punto.

Forte esportatrice di prodotti della meccanica specializzata e di quelli dei settori con forti economie di scala, la Germania detiene quote molto minori negli altri due comparti.

QUOTE DI MERCATO DELLA GERMANIA SULLE IMPORTAZIONI DEI G7

	Italia		Germania		Francia		Regno Unito		Stati Uniti		Canada		Giappone		Totale G7	
Comparti	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992
SETTORI TRADIZIONALI	19,0	18,4	-	-	15,5	15,1	11,9	11,3	2,6	2,4	1,9	1,7	3,1	3,0	5,9	5,6
SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA	29,9	31,1	-	-	25,2	26,3	21,3	21,6	6,7	6,8	3,1	2,8	12,7	14,3	12,0	12,5
SETTORI DELLA MECCANICA SPECIALIZZATA	35,4	33,9	-	-	28,4	28,2	22,7	22,0	13,7	13,0	5,1	3,7	13,9	13,8	15,2	14,5
SETTORI AD ALTA INTENSITA' TECNOLOGICA	18,7	19,4	-	-	10,7	13,3	8,5	7,7	4,5	4,5	2,2	2,0	6,8	6,9	6,1	6,3
TOTALE MANUFATTI	26,8	27,2	-	-	21,2	21,9	16,9	16,6	6,4	6,2	3,2	2,7	9,1	9,3	10,0	10,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 6.16

Nei *settori tradizionali* la posizione tedesca è peggiorata in tutti i mercati, ma soprattutto in Italia, Francia e Regno Unito. Il settore maggiormente colpito è stato il mobilio. D'altra parte la Germania, in controtendenza rispetto all'Italia, ha rafforzato la sua presenza negli impianti sanitari, idrici e di illuminazione e, se pure su livelli di scarsa entità, nelle calzature e negli articoli da viaggio.

Esaminando la posizione tedesca nei singoli mercati, si evidenzia un calo generalizzato a quasi tutti i settori nel Regno Unito e negli Stati Uniti, mentre in Italia si sono registrate variazioni di segno contrastante. Tra quelle positive, la fortissima crescita delle esportazioni tedesche di impianti sanitari, idrici e di illuminazione (la quota è passata da 20,6% a 28,1%) e l'aumento nei prodotti in metallo (da 34,6% a 35,6%). Tra le variazioni negative la perdita di quota nei manufatti in gomma (da 23,5% a 21,8%) e nel mobilio (da 28,9% a 27,8%).

Nei *settori con forti economie di scala* la Germania risulta forte esportatrice nei prodotti chimici, nella carta, nei prodotti siderurgici, negli elettrodomestici e negli autoveicoli. Nel 1992 la sua posizione è migliorata su tutti i mercati dei G7, con l'eccezione del Canada, e soprattutto in Giappone, in Francia e in Italia. In questi due ultimi mercati il miglioramento si è aggiunto ad un livello di quota già molto elevato. L'aumento in Giappone e in Italia è quasi totalmente attribuibile ad un balzo delle esportazioni di autovetture: sul primo mercato la quota tedesca è passata dal 57,2% al 59% delle importazioni, sul secondo da 42,3% a 44,8%. A questa forte crescita si sono contrapposte perdite soprattutto nei diversi comparti della chimica, negli elettrodomestici e nelle radio e TV.

Nei *settori della meccanica specializzata*, il principale punto di forza dell'industria tedesca, la perdita di quota ha coinvolto tutti i mercati e soprattutto l'Italia, il Regno Unito, gli Stati Uniti e il Canada.

Il calo in questo comparto risente ancora con molta probabilità degli effetti della riunificazione tra le due Germanie ed in particolare della necessità per l'industria tedesca di soddisfare prioritariamente l'accresciuta domanda interna, piuttosto che i mercati esteri. Tali effetti tendono a prolungarsi perché in questo comparto prevalgono i beni di investimento, impiegati nel processo di ristrutturazione del sistema produttivo del paese.

Alcune delle perdite di maggiore entità si sono manifestate negli stessi settori nei quali la Germania risulta più forte: trattori, macchine industria stampa, macchine lavorazione legno e sughero. Inoltre, tra le maggiori variazioni negative, si possono citare la perdita nelle macchine industria costruzioni, quella nelle macchine lavorazione pietra, terra e minerali e quella nelle navi e barche, determinata essenzialmente da una flessione di circa 23 punti nel Regno Unito, a vantaggio della quota italiana. La Germania ha inoltre perso posizione nei generatori e distributori di elettricità in tutti i mercati. Tra le variazioni positive, la crescita delle quote tedesche nelle macchine tessili, soprattutto in Francia e negli Stati Uniti, e nelle macchine industria alimentare, in Francia, nel Regno Unito e negli Stati Uniti. Inoltre va sottolineato il balzo delle vendite di veicoli ferroviari tedeschi in Italia e in Giappone.

Nei *settori ad alta intensità tecnologica* la Germania ha i suoi vantaggi comparati nelle esportazioni di prodotti farmaceutici ed elettromedicali e nella meccanica di precisione. Questi ultimi due settori, insieme agli aerei e parti, hanno contribuito alla crescita della quota tedesca nel 1992. Nell'insieme del comparto la posizione della Germania è migliorata notevolmente in Francia ed anche, in misura minore, in Italia e in Giappone. E' viceversa peggiorata nel Regno Unito e in Canada, mentre è rimasta invariata negli Stati Uniti.

Il miglioramento in Francia è dovuto soprattutto alla crescita delle vendite di aerei e parti. In Italia, la Germania detiene quote elevate in tutti i settori; anche in questo mercato il miglioramento è dovuto principalmente ad una forte crescita negli aerei e parti, nonché nella meccanica di precisione. Nel Regno Unito ad un perdita generalizzata si è contrapposta una crescita nella meccanica di precisione. Negli Stati Uniti e in Giappone la quota tedesca è stata sostenuta soprattutto dai guadagni conseguiti negli elettromedicali.

Francia

La quota della Francia sulle importazioni di manufatti dei G7 ha subito una lieve erosione nel 1992, passando da 6,7% a 6,6% (cfr. tav. 6.17). La Francia ha perso posizioni oltre che nei settori tradizionali anche nei settori ad alta intensità tecnologica. Soltanto nei settori della meccanica specializzata ha riportato un guadagno, mentre nei settori con forti economie di scala la sua quota è rimasta invariata.

Con le sole eccezioni degli Stati Uniti, in cui la quota manifatturiera è aumentata, e del Regno Unito dove è rimasta invariata, la posizione della Francia è peggiorata in tutti i mercati, maggiormente in Germania. Nel corso dell'anno la moneta francese si è progressivamente apprezzata e la conseguente perdita di competitività potrebbe in parte spiegare le diminuzioni di quota.

Anche per la Francia, come per la quasi totalità dei G7, la perdita nei *settori tradizionali* si è manifestata in tutti i mercati, ma è stata maggiore in Giappone dove è più forte la concorrenza dei PVS asiatici. La Francia presenta vantaggi comparati principalmente nei manufatti in gomma e negli impianti sanitari, idrici e di illuminazione.

In Italia le quote francesi sono notevolmente diminuite proprio negli impianti sanitari,

QUOTE DI MERCATO DELLA FRANCIA SULLE IMPORTAZIONI DEI G7

	Italia		Germania		Francia		Regno Unito		Stati Uniti		Canada		Giappone		Totale G7	
Comparti	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992
SETTORI TRADIZIONALI	13,3	13,0	7,4	7,3	-	-	6,8	6,7	1,9	1,8	1,8	1,5	5,3	4,0	4,6	4,4
SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA	17,4	17,1	14,5	14,2	-	-	12,1	12,2	2,4	2,4	1,1	0,9	3,2	3,6	7,3	7,3
SETTORI DELLA MECCANICA SPECIALIZZATA	13,5	14,0	10,8	11,4	-	-	8,1	8,9	5,7	6,0	1,8	1,3	2,4	2,5	6,3	6,7
SETTORI AD ALTA INTENSITA' TECNOLOGICA	13,4	12,4	22,9	21,2	-	-	5,6	4,7	3,7	4,0	5,6	5,6	4,5	4,1	8,5	8,0
TOTALE MANUFATTI	15,3	15,1	13,4	13,0	-	-	8,9	8,9	3,0	3,1	2,1	1,9	3,9	3,7	6,7	6,6

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 6.17

idrici e di illuminazione (da 41,7% a 37,1%) e in misura minore nei manufatti in gomma (da 30,8% a 29,0%), nell'abbigliamento (da 15,2% a 13,8%) e nei mobili. In Germania le quote francesi sono diminuite, con qualche eccezione (articoli da viaggio, calzature, prodotti in metallo, abbigliamento), in tutti i settori. Nel Regno Unito i risultati appaiono diversificati: alle perdite registrate nella maggior parte dei settori si contrappongono alcuni casi di successo, tra cui i manufatti in gomma e soprattutto gli impianti sanitari, idrici e di illuminazione (da 15,6% a 19,1%). Quest'ultimo è anche l'unico settore tradizionale nel quale la Francia ha conseguito un aumento di quota sul mercato degli Stati Uniti. In Giappone le perdite maggiori si sono registrate negli articoli da viaggio (da 18,5% a 16,3%) e negli altri manufatti (da 12,1% a 7,4%), che sono anche i settori nei quali la Francia detiene le quote maggiori.

Nei *settori con forti economie di scala*, la quota francese è aumentata soltanto in Giappone e nel Regno Unito. Nel primo caso è stata determinante la forte crescita della quota in quasi tutti i settori della chimica, ma principalmente nella cosmetica (da 23,3% a 26,9%), punto di forza delle esportazioni francesi. Nel secondo hanno contribuito gli aumenti di quota nelle radio e TV (da 6,8% a 7,9%), nelle macchine per ufficio (da 5,1% a 6,2%) e nella carta e cartotecnica (da 8,7% a 10,2%).

In tutti gli altri mercati, ad eccezione di quello statunitense dove la quota è rimasta invariata, la Francia ha riportato delle perdite. Le flessioni di quota sul mercato italiano e su quello tedesco sono dovute soprattutto agli autoveicoli: la quota francese si è ridimensionata passando dal 21% al 19,5% nel primo, e dal 17,1% al 16,3% nel secondo.

Del resto gli autoveicoli francesi hanno perso quota in tutti i mercati, ad eccezione degli Stati Uniti. Per contro la cosmetica, settore in cui la Francia già deteneva quote molto elevate in tutti i mercati, ha fatto registrare ulteriori forti guadagni.

Nei *settori della meccanica specializzata* la posizione della Francia è migliorata in tutti i mercati con la sola eccezione del Canada. L'incremento maggiore si è verificato nel Regno Unito, ma anche in Italia e in Germania la quota francese è aumentata sensibilmente. I settori "trainanti" sono stati i trattori, le macchine per l'industria delle costruzioni e le "altre macchine industriali". Sul mercato dei G7 il miglioramento ha interessato comunque quasi tutti i settori.

Sulle importazioni italiane la Francia detiene una buona posizione in molti settori. Tra le variazioni di quota positive si segnalano le macchine per l'industria della carta e le macchine per la lavorazione del legno e del sughero. Tra quelle negative i trattori, le macchine per l'industria alimentare, le macchine per la lavorazione di pietra terra e minerali e i veicoli ferroviari. Sul mercato tedesco la posizione della Francia è migliorata nella maggior parte dei settori. Nel Regno Unito l'aumento della quota francese è stato rilevante soprattutto nei

trattori, ma anche nei motori e turbine, nella componentistica elettrica, nei veicoli ferroviari. I trattori hanno inoltre concorso in modo determinante al guadagno di quota in Giappone e negli Stati Uniti. In quest'ultimo mercato la quota francese è cresciuta considerevolmente anche nelle macchine per l'industria alimentare e nelle navi e barche.

Nei *settori ad alta intensità tecnologica* la Francia ha perso terreno in quasi tutti i mercati dei G7, ad eccezione del Nord-America, ma soprattutto in quelli europei. Forte esportatrice di aerei e parti - con una posizione *leader* in Germania (60% delle importazioni) - la Francia ha subito nel 1992 sul mercato dei G7 un calo di quota non solo in questo settore, ma anche nelle telecomunicazioni, negli elettromedicali e nella foto-cine-ottica. La posizione francese si è rafforzata soltanto nelle macchine per ufficio EDP e nella meccanica di precisione.

Sulle importazioni italiane la Francia detiene una quota particolarmente elevata (25,9%) nella componentistica elettronica. Alla forte perdita registrata dalla quota francese in questo comparto hanno contribuito in misura notevole i cali negli aerei e parti e negli elettromedicali. In molti paesi soltanto uno o due sono stati i settori nei quali la Francia ha conseguito variazioni di quota positive: le macchine per ufficio EDP e la componentistica elettronica in Germania, la foto cine-ottica nel Regno Unito, le macchine per ufficio EDP e gli elettromedicali in Giappone. Al miglioramento della posizione francese negli Stati Uniti ha contribuito principalmente la crescita delle esportazioni di aerei e parti, mentre in Canada l'unica variazione negativa si è presentata nella foto cine-ottica.

Regno Unito

Nel 1992 la quota delle importazioni di manufatti dei G7 proveniente dal Regno Unito è rimasta invariata al 4,7%. La posizione del Regno Unito si è rafforzata soltanto in Germania, è rimasta stabile in Francia ed ha riportato delle perdite in tutti gli altri mercati, soprattutto in Italia (cfr. tav. 6.18).

Le quote del Regno Unito sono distribuite abbastanza uniformemente nei quattro comparti manifatturieri, ma risultano comunque leggermente più elevate nei prodotti della meccanica specializzata e nei settori ad alta intensità tecnologica. Nel 1992 ad un peggioramento nei settori tradizionali, si è contrapposto un miglioramento nella meccanica specializzata e nel comparto ad alta intensità tecnologica, mentre non è cambiata la quota britannica nei settori con forti economie di scala.

Si rammenta che il Regno Unito è in Europa il principale destinatario degli investimenti diretti sia statunitensi che giapponesi. Le variazioni delle quote di commercio estero sono spesso legate a fenomeni di internazionalizzazione produttiva. I settori maggiormente coinvolti in tali processi sono la componentistica, i macchinari elettrici e la meccanica varia (comparto della meccanica specializzata); i mezzi di trasporto, soprattutto autoveicoli, e la chimica (settori con forti economie di scala) e la farmaceutica (comparto ad alta intensità tecnologica).

Nei *settori tradizionali* il Regno Unito non mostra punti di forza: le sue quote sulle importazioni dei G7, già relativamente modeste, sono diminuite in quasi tutti i settori. Tuttavia, diversamente dagli altri concorrenti europei che hanno perso terreno in tutti i mercati dei G7, il Regno Unito è riuscito ad accrescere lievemente le sue quote sulle importazioni di Germania e Francia.

In Italia, dove la perdita complessiva è stata maggiore, le quote britanniche si sono contratte in quasi tutti i settori e specialmente nei prodotti in metallo, nel mobilio, nelle calzature e negli "altri manufatti". Anche negli Stati Uniti mobilio e "altri manufatti" figurano tra i settori in cui il Regno Unito ha subito le perdite maggiori.

Nei *settori con forti economie di scala* il Regno Unito ha accresciuto la sua quota in Germania, ma ha perso posizioni in Francia, negli Stati Uniti e soprattutto in Giappone.

QUOTE DI MERCATO DEL REGNO UNITO SULLE IMPORTAZIONI DEI G7

	Italia		Germania		Francia		Regno Unito		Stati Uniti		Canada		Giappone		Totale G7	
Comparti	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992
SETTORI TRADIZIONALI	6,3	5,4	3,7	3,8	5,0	5,1	-	-	2,6	2,3	1,9	1,7	2,4	2,3	3,1	2,9
SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA	6,8	6,8	7,8	8,2	8,9	8,7	-	-	2,8	2,7	1,5	1,5	3,8	3,2	4,7	4,7
SETTORI DELLA MECCANICA SPECIALIZZATA	7,3	6,9	8,3	8,1	6,9	6,8	-	-	7,2	7,6	2,7	2,6	3,9	4,3	5,8	5,9
SETTORI AD ALTA INTENSITA' TECNOLOGICA	9,5	9,4	9,6	10,2	8,8	9,8	-	-	5,4	5,2	2,3	2,4	3,6	4,3	6,0	6,2
TOTALE MANUFATTI	7,3	7,0	7,1	7,3	7,6	7,6	-	-	3,9	3,8	2,0	1,9	3,4	3,3	4,7	4,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 6.18

In Italia la sua quota complessiva è rimasta invariata; gli incrementi più rilevanti si sono registrati nelle radio e TV e in alcuni settori della chimica. Al successo conseguito in Germania ha contribuito il netto incremento della quota negli autoveicoli, ma sono cresciute sensibilmente anche quelle nella chimica inorganica, nelle materie plastiche, nella siderurgia e negli elettrodomestici. In Francia il rafforzamento della posizione britannica in quasi tutti i settori della chimica non ha compensato le perdite subite in altri settori. Negli Stati Uniti la contrazione della quota britannica è stata generalizzata (unici incrementi la chimica inorganica e la carta e cartotecnica). In Giappone invece le quote hanno avuto andamenti assai diversi da un settore all'altro; determinante per il risultato complessivo è stato il brusco calo registrato negli autoveicoli.

In definitiva il 1992 non è stato un anno favorevole per gli autoveicoli prodotti nel Regno Unito (come del resto per quelli italiani e francesi): la quota britannica è diminuita in tutti i mercati tranne, come già accennato, in Germania.

Nei *settori della meccanica specializzata*, la posizione britannica è peggiorata in tutti i mercati, ad eccezione di quello statunitense e giapponese, dove si è sensibilmente rafforzata (+0,4). I trattori sono il punto di forza delle esportazioni britanniche verso i G7; le quote sono aumentate in tutti i mercati tranne quelli nordamericani; eccezionale è stato il risultato conseguito in Giappone (da 26,6% a 39,6%). Sull'insieme delle importazioni dei G7 l'incremento di quota più elevato si è verificato nelle macchine per la lavorazione di pietra, terra e minerali, che hanno guadagnato posizioni in molti mercati (Italia, Germania, Stati Uniti, Francia). La forte flessione registrata dalla quota britannica nelle macchine per l'industria della carta è attribuibile essenzialmente al calo (-9,4) sul mercato francese. In Italia le quote settoriali sono variate in modi molto divergenti; si nota tuttavia un forte calo nei veicoli ferroviari e nelle navi e barche. Quest'ultimo settore ha accusato forti perdite anche in Germania, in Francia e negli Stati Uniti.

Nei *settori ad alta intensità tecnologica* la quota del Regno Unito è aumentata in tutti i mercati ad eccezione dell'Italia e degli Stati Uniti. Il suo rafforzamento si è concentrato nel settore aerei e parti, con forti incrementi in Francia (da 4,5% a 12,8%), in Germania (da 7% a 10,7%) e in Giappone (da 1,6% a 2,1%). Su quest'ultimo mercato la quota inglese si è accresciuta ancora più nettamente nella farmaceutica e nelle macchine per ufficio EDP probabilmente grazie ai rapporti di interscambio tra casa-madre e filiali di imprese multinazionali. In Italia la perdita è attribuibile al settore delle telecomunicazioni (-2,1), mentre negli Stati Uniti la posizione britannica si è indebolita nella farmaceutica, negli elettromedicali e negli

aerei e parti. La farmaceutica risulta il maggiore punto di forza del Regno Unito all'interno del comparto, ma la quota si è ridimensionata in tutti i mercati, tranne Germania e Giappone.

Stati Uniti

Gli Stati Uniti sono stati il paese tra i G7 che nel 1992 ha riportato la perdita di quota più accentuata sulle esportazioni di manufatti destinate ai G7 (6 decimi di punto). La loro posizione è peggiorata in tutti i comparti, ma maggiormente nei settori ad alta intensità tecnologica (-2,1), e in tutti i mercati ad eccezione del Canada (cfr. tav. 6.19).

QUOTE DI MERCATO DEGLI STATI UNITI SULLE IMPORTAZIONI DEI G7

	Italia		Germania		Francia		Regno Unito		Stati Uniti		Canada		Giappone		Totale G7	
Comparti	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992
SETTORI TRADIZIONALI	4,2	3,8	3,2	3,4	4,0	4,0	9,0	8,5	-	-	55,6	57,4	13,4	12,5	7,0	6,8
SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA	2,5	2,5	4,8	4,9	5,1	5,2	7,2	6,9	-	-	71,4	72,6	24,6	24,7	10,1	9,8
SETTORI DELLA MECCANICA SPECIALIZZATA	7,4	7,9	9,0	8,2	15,1	14,4	18,7	16,4	-	-	72,0	74,5	37,4	36,5	16,6	15,8
SETTORI AD ALTA INTENSITA' TECNOLOGICA	17,2	15,4	19,0	18,4	32,8	26,4	24,7	20,1	-	-	58,2	58,8	53,1	50,5	21,1	19,0
TOTALE MANUFATTI	6,2	5,7	7,4	7,3	11,0	9,8	12,9	11,3	-	-	66,5	67,8	28,7	27,8	12,3	11,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 6.19

Guardando la posizione degli Stati Uniti nei singoli mercati, occorre differenziare quella in Europa da quella in Canada ed in Giappone. In Canada gli Stati Uniti sono gli unici esportatori di rilievo, coprendo quasi il 70% degli acquisti di manufatti; i due paesi nordamericani vanno quasi considerati come un unico mercato. Anche in Giappone le quote statunitensi sono molto elevate. Bisogna però sottolineare che gli Stati Uniti sono il principale destinatario degli investimenti diretti giapponesi (nel 1991 ne hanno accolto circa il 50%) e il principale paese investitore in Giappone (con una quota del 30% sugli IDE affluiti in Giappone nello stesso anno). Nel 1991 gli investimenti giapponesi negli Stati Uniti nei settori manifatturieri erano così distribuiti: il 12% in materiali e apparecchiature elettroniche (accumulatori, distributori, apparecchi di telecomunicazione ecc.), il 6% in mezzi di trasporto (autoveicoli e parti), il 6% nella chimica, il 5% nella siderurgia e metalli non ferrosi. Le quote molto elevate detenute dagli Stati Uniti sulle importazioni nipponiche si possono quindi spiegare anche con i flussi esportativi generati dagli scambi di componenti e parti tra la casa madre e le filiali, il che rende queste quote molto sensibili ai cambiamenti che intervengono nelle strategie aziendali di internazionalizzazione. Sempre nel 1991 gli investimenti diretti giapponesi nel Nord America si sarebbero ridotti notevolmente (-30,8%).

Tra i paesi europei il Regno Unito è il principale destinatario degli investimenti diretti statunitensi ed è il mercato sul quale gli Stati Uniti detengono la quota di importazioni manifatturiere più elevata (che però nel 1992 si è ridotta in tutti i comparti).

Nei *settori tradizionali* gli Stati Uniti detengono quote non trascurabili - ma comunque in diminuzione - in sole tre branche (manufatti in gomma, prodotti in metallo, altri manufatti) e soltanto nei mobili hanno conseguito un successo significativo (da 7,1% a 7,5%).

Nel 1992 la flessione della quota complessiva sul mercato dei G7 è stata frenata dagli aumenti conseguiti in Germania e in Canada. In quest'ultimo mercato il rafforzamento della posizione statunitense è stato notevole (+1,8) ed ha coinvolto tutti i settori tradizionali.

In Italia la quota statunitense è aumentata soltanto nei manufatti in legno e sughero. Anche in Giappone la posizione degli Stati Uniti è peggiorata nella maggior parte dei settori. Nel Regno Unito si è indebolita in tutti i settori in cui era più forte (altri manufatti, manufatti in legno e sughero, prodotti in metallo etc.).

Nei *settori con forti economie di scala* i vantaggi comparati degli Stati Uniti sulle importazioni dei G7 sono concentrati nella chimica e nelle macchine per ufficio. Esaminando i dati del comparto mercato per mercato, si nota che la quota degli Stati Uniti si è ridotta soltanto nel Regno Unito. Tuttavia la perdita sul mercato dei G7 si è estesa alla quasi totalità dei settori ed è stata maggiore nelle altre chimiche, nella siderurgia, nei metalli non ferrosi e nelle macchine per ufficio. Nelle varie branche della chimica e nelle macchine per ufficio la posizione statunitense è tendenzialmente peggiorata in tutti i mercati, con l'eccezione di quello francese. Soltanto negli elettrodomestici gli Stati Uniti hanno conseguito un incremento significativo (da 5,9% a 6,5%).

Anche nei *settori della meccanica specializzata* l'indebolimento degli Stati Uniti è stato generalizzato: la loro quota sulle importazioni dei G7 è aumentata soltanto nelle macchine agricole, nelle macchine per l'industria della carta e in quelle per l'industria della stampa. I settori più colpiti: motori e turbine, macchine per l'industria delle costruzioni, macchine per l'industria alimentare, settori di materiale elettrico, veicoli ferroviari, navi e barche.

Soltanto in Italia e in Canada la posizione degli Stati Uniti è migliorata. Sul mercato italiano gli incrementi di quota più rilevanti si sono realizzati nei motori e turbine, nelle macchine industria costruzioni e nelle macchine lavorazione legno e sughero. In Giappone, dove gli Stati Uniti detengono quasi il 40% del mercato, le variazioni negative in alcuni settori sono state di notevole entità: nei trattori la quota è diminuita di oltre 14 punti, nelle macchine per l'industria delle costruzioni di 20 punti, in quelle per l'industria alimentare di 8 punti, nelle navi e barche di 7 punti. Poche le variazioni positive. La flessione più consistente si è tuttavia manifestata sul mercato del Regno Unito (-2,3), con una perdita molto forte nei motori e turbine (-5,9).

Come è stato già sottolineato, è nei *settori ad alta intensità tecnologica* che gli Stati Uniti concentrano i propri vantaggi comparati ed è in questo stesso comparto che hanno subito la maggiore perdita di quota sulle importazioni dei G7 (-2,1). I settori più colpiti sono stati gli aerei e parti, le macchine per ufficio EDP e la meccanica di precisione. In controtendenza sono risultati soltanto le telecomunicazioni e gli elettromedicali.

I cedimenti di quota, che si sono manifestati in tutti i mercati, Canada escluso, sono stati molto accentuati in Francia (da 32,8% a 26,4%), nel Regno Unito (da 24,7% a 20,1%) e in Giappone (da 53,1% a 50,5%).

In Francia è stata particolarmente forte la contrazione della quota statunitense negli aerei e parti (da 78,4% a 54,6%), ma le perdite hanno coinvolto anche altri settori ed in particolare le macchine per ufficio EDP e la meccanica di precisione. Nel Regno Unito la quota statunitense si è contratta soprattutto nella meccanica di precisione e nelle macchine per ufficio EDP, ma è migliorata nei farmaceutici, negli elettromedicali e nella foto-cine-ottica. In Giappone, invece, dove gli Stati Uniti detengono una posizione *leader* in molti settori, la quota è migliorata soltanto negli aerei e parti ed ha riportato perdite molto forti in quasi tutti gli altri settori ed in particolare negli elettromedicali e nella componentistica elettronica. In Italia le quote statunitensi sono diminuite in tutti i settori (tranne telecomunicazioni e componentistica elettronica) e soprattutto negli aerei e parti. In Germania gli aumenti di quota conseguiti dagli

Stati Uniti nella maggior parte dei settori non hanno compensato le perdite negli aerei e parti, nelle macchine per ufficio EDP e nella foto-cine-ottica.

Invece in Canada la quota statunitense si è rafforzata in quasi tutti i settori e nel totale del comparto, peggiorando soltanto nella meccanica di precisione.

Canada

Le quote del Canada appaiono significative soltanto sulle importazioni degli Stati Uniti e soprattutto nei settori con forti economie di scala (cfr. tav. 6.20)

Negli altri mercati manifatturieri la sua incidenza è trascurabile, tranne che nel Regno Unito e in Giappone, dove detiene quote consistenti in alcuni settori a forti economie di scala (qualche branca della chimica, carta e cartotecnica, metalli non ferrosi e macchine per ufficio). Queste quote comunque sembrano in buona parte legate a processi di internazionalizzazione produttiva: la presenza di multinazionali americane e canadesi in questi due paesi (in Giappone nel 1991 il 30,7% degli investimenti diretti in entrata totali erano statunitensi, il 17,6% canadesi) genera flussi consistenti di scambi internazionali intra-aziendali.

QUOTE DI MERCATO DEL CANADA SULLE IMPORTAZIONI DEI G7

	Italia		Germania		Francia		Regno Unito		Stati Uniti		Canada		Giappone		Totale G7	
Comparti	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992
SETTORI TRADIZIONALI	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,6	0,5	6,6	6,9	-	-	0,4	0,4	2,1	2,3
SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA	0,4	0,4	0,4	0,4	0,6	0,5	1,4	1,3	28,0	28,3	-	-	2,4	2,4	8,5	8,7
SETTORI DELLA MECCANICA SPECIALIZZATA	0,5	0,4	1,0	0,6	0,8	0,9	1,1	0,9	13,7	12,7	-	-	0,6	0,7	4,2	3,9
SETTORI AD ALTA INTENSITA' TECNOLOGICA	0,9	0,7	0,7	0,5	0,5	0,5	0,9	0,8	8,6	8,2	-	-	0,9	1,0	3,1	3,0
TOTALE MANUFATTI	0,5	0,4	0,5	0,4	0,5	0,5	1,0	0,9	16,9	16,7	-	-	1,3	1,3	5,3	5,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 6.20

Anche se nel 1992 il favorevole effetto di composizione geografica della domanda, dovuto alla forte dinamica del mercato statunitense, ha fatto sì che sul totale delle importazioni di manufatti dei G7 la quota fornita dal Canada appaia invariata, sul mercato statunitense tale quota è leggermente diminuita.

Le perdite si sono concentrate nella meccanica specializzata e nei settori ad alta intensità tecnologica, mentre negli altri due comparti la quota canadese si è rafforzata.

Nei settori tradizionali il Canada ha consolidato i suoi vantaggi comparati nei manufatti in gomma, nei manufatti in legno e sughero, e nel mobilio, ma le sue quote sono aumentate anche nella maggior parte degli altri settori.

Nel comparto a forti economie di scala, il Canada detiene una posizione quasi di monopolio sulle importazioni statunitensi nei fertilizzanti (80,3%) e nella carta e cartotecnica (73,5%) e conta altri punti di forza in alcuni settori chimici, nei metalli non ferrosi e negli autoveicoli. La sua posizione nel 1992 è migliorata in quasi tutti i settori; l'incremento più consistente si è verificato nei prodotti siderurgici (da 15,6% a 19,6%).

Anche in alcuni settori della meccanica specializzata il Canada detiene una buona posizione (macchine agricole, veicoli ferroviari, navi e barche). La sua quota nel 1992 è diminuita soprattutto nei settori sopramenzionati, ad eccezione delle navi e barche, ma

perdite consistenti sono state riportate anche nelle macchine industria costruzioni, nelle macchine industria carta, e nei generatori e distributori di elettricità.

La perdita nei settori ad alta intensità tecnologica è attribuibile soprattutto al settore aerei e parti, nel quale il Canada detiene la quota più elevata. La posizione canadese si è indebolita anche nelle macchine per ufficio EDP e nella meccanica di precisione, ma è migliorata in tutti gli altri settori.

Giappone

La quota di importazioni manifatturiere dei G7 proveniente dal Giappone è lievemente diminuita nel 1992. Il peggioramento si è verificato in tutti i mercati, con la sola eccezione del Regno Unito, ed è stato particolarmente accentuato negli Stati Uniti, dove la quota giapponese è diminuita in tutti i comparti (cfr. tav. 6.21). Vi ha contribuito il forte apprezzamento dello yen, che ha ridotto la competitività di prezzo dei prodotti giapponesi.

Tuttavia la distribuzione geografica della domanda di manufatti dei G7 ha attenuato gli effetti negativi della perdita di competitività. Il Giappone è stato favorito dal fatto che il mercato più dinamico tra i G7, gli Stati Uniti, è anche il mercato nel quale le sue quote sono più elevate. Il fenomeno è particolarmente evidente nei settori ad alta intensità tecnologica nei quali, nonostante le perdite riportate in tutti i mercati (più elevate in Italia e Stati Uniti), la quota complessiva del Giappone sul mercato dei G7 è rimasta invariata.

QUOTE DI MERCATO DEL GIAPPONE SULLE IMPORTAZIONI DEI G7

	Italia		Germania		Francia		Regno Unito		Stati Uniti		Canada		Giappone		Totale G7	
Comparti	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992
SETTORI TRADIZIONALI	2,3	2,3	2,5	2,5	2,5	2,8	3,5	4,0	8,3	7,6	4,2	3,7	-	-	4,1	4,1
SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA	2,0	1,8	9,4	9,3	4,5	4,4	7,2	7,0	29,1	27,4	11,5	11,2	-	-	12,7	12,3
SETTORI DELLA MECCANICA SPECIALIZZATA	6,3	6,4	7,7	7,0	5,3	5,0	10,0	11,0	24,5	24,4	6,9	7,1	-	-	11,4	11,6
SETTORI AD ALTA INTENSITA' TECNOLOGICA	7,1	6,4	13,9	13,7	12,3	11,9	13,4	13,2	31,8	31,0	11,0	10,4	-	-	16,9	16,9
TOTALE MANUFATTI	3,6	3,4	8,0	7,8	5,4	5,3	8,0	8,1	23,8	22,6	9,1	8,7	-	-	11,2	11,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 6.21

Anche nell'insieme dei settori tradizionali la quota giapponese si è mantenuta al livello del 1991, in controtendenza rispetto alla maggior parte degli altri concorrenti, anche se in molti singoli settori si è contratta. Soltanto nella meccanica specializzata la posizione del Giappone è migliorata, mentre si è indebolita nei settori con forti economie di scala.

Considerando i mercati europei, le quote giapponesi nei *settori tradizionali* sono aumentate in Francia e nel Regno Unito, pur rimanendo comunque molto modeste in tutti i settori, tranne che nei manufatti in gomma e negli altri manufatti. La posizione del Giappone è viceversa peggiorata sul mercato nordamericano, dove insieme ai settori sopraelencati, risulta buon esportatore di prodotti in metallo e di tessili.

Nei *settori con forti economie di scala* la quota giapponese è peggiorata in tutti i mercati, ma soprattutto in quello statunitense (-1,7). Sul mercato dei G7 la posizione del Giappone

è migliorata nella chimica, ma si è indebolita proprio nei settori in cui era più forte (radio e TV, autoveicoli, macchine per ufficio), in particolare negli Stati Uniti. Va però ricordato che in questi settori le imprese giaaponesi hanno effettuato flussi massicci di investimenti diretti all'estero e quindi le variazioni delle quote commerciali possono essere il semplice riflesso di mutamenti nelle loro strategie di internazionalizzazione, che modificano la localizzazione degli impianti.

Nel caso degli autoveicoli, gli investimenti esteri giapponesi negli Stati Uniti sono iniziati nel 1981 e già dieci anni dopo il numero di autovetture giapponesi prodotte nell'area nordamericana è risultato di circa due milioni. Una quota rilevante dei materiali utilizzati viene direttamente fabbricata in loco. Molte di queste autovetture vengono reimportate in Giappone, ma molte sono anche quelle esportate verso Taiwan, la Corea del Sud e l'Europa. In Europa la prima industria giapponese di autoveicoli è sorta alla fine degli anni ottanta nel Regno Unito; alla metà degli anni novanta produrrà circa 500.000 autovetture [25].

Secondo i dati del Ministero delle Finanze giapponese, gli investimenti esteri in Europa nel 1991 ammontavano a 9.371 milioni di dollari contro i 14.294 del 1990; mentre diminuivano gli investimenti diretti verso i principali paesi destinatari (Regno Unito, Germania, Francia, Olanda), crescevano quelli in Italia, Spagna, Lussemburgo e in altri paesi europei a minore industrializzazione. Anche gli investimenti nel Nord-America diminuivano, passando dai 27.200 milioni di dollari del 1990 ai 18.800 milioni di dollari del 1991.

Tra le variazioni più significative intervenute nei *settori della meccanica specializzata* si segnala un aumento della quota giapponese nelle macchine per l'industria delle costruzioni, dovuto al forte miglioramento sul mercato statunitense (di circa sei punti); inoltre si noti come nella componentistica elettrica, il maggior punto di forza all'interno del comparto - anche per l'elevata dinamica degli investimenti esteri - il Giappone abbia perso posizione in tutti i mercati, tranne che in Francia dove la quota è rimasta invariata.

Considerando i singoli mercati, è da rilevare una sensibile contrazione della quota giapponese in Germania, alla quale si è contrapposta una crescita nel Regno Unito. Nel primo mercato la perdita è imputabile principalmente alla forte diminuzione della quota nelle macchine tessili e nella componentistica elettrica. Nel secondo, che è il paese europeo nel quale il Giappone detiene le quote più elevate, si sono registrate variazioni positive di notevole entità in alcuni settori (motori e turbine, trattori, macchine lavorazione metalli, macchine industria carta, altre macchine industriali).

Nei *settori ad alta intensità tecnologica*, la quota giapponese è diminuita in tutti i mercati, ma soprattutto in quelli italiano, statunitense e canadese.

Le telecomunicazioni, le macchine per ufficio EDP e la foto cine-ottica appaiono in ordine di importanza i principali punti di forza dell'industria giapponese in questo comparto. Ed è proprio in questi settori che si sono manifestate le variazioni più significative del 1992: ad una perdita di quota nelle telecomunicazioni e nella foto cine-ottica in tutti i mercati, si è contrapposta una crescita nelle macchine per ufficio EDP, grazie ad un forte miglioramento nel Regno Unito e in Francia. Inoltre è da rilevare come negli Stati Uniti le quote siano diminuite in tutti i settori, ad eccezione della componentistica elettronica.

Cina

Come è stato già sottolineato all'inizio di questo paragrafo, la Cina ha rafforzato notevolmente la sua importanza come fornitore di manufatti dei G7. La quota cinese è aumentata sensibilmente in Giappone e negli Stati Uniti, ma anche negli altri mercati con

[25] Cfr. Japan External Trade Organization, Foreign Direct Investment 1993.

l'unica eccezione della Germania, dove è rimasta invariata. Il miglioramento si è realizzato in tutti e quattro i comparti manifatturieri, ma soprattutto nei settori tradizionali (cfr. tav. 6.22).

QUOTE DI MERCATO DELLA CINA SULLE IMPORTAZIONI DEI G7

	Italia		Germania		Francia		Regno Unito		Stati Uniti		Canada		Giappone		Totale G7	
Comparti	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992	1991	1992
SETTORI TRADIZIONALI	6,2	7,2	6,0	5,7	4,0	4,8	5,0	6,1	14,7	17,5	6,1	7,3	18,4	24,8	9,3	11,2
SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA	0,4	0,5	0,8	1,0	0,8	0,7	0,7	0,9	1,8	2,1	0,6	0,7	3,5	3,6	1,2	1,4
SETTORI DELLA MECCANICA SPECIALIZZATA	0,4	0,8	0,6	0,6	0,3	0,4	0,4	0,5	1,1	1,8	0,2	0,3	3,0	3,9	0,8	1,1
SETTORI AD ALTA INTENSITA' TECNOLOGICA	0,6	0,9	0,7	0,8	0,8	1,1	0,5	0,7	1,6	1,9	0,5	0,6	1,4	1,8	1,0	1,3
TOTALE MANUFATTI	1,5	1,9	2,2	2,2	1,5	1,7	1,6	2,0	4,8	5,9	1,5	1,8	7,1	9,7	3,1	3,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 6.22

L'espansione della quota cinese, in particolare negli Stati Uniti e in Giappone, può essere attribuita anche alla forte dinamicità degli investimenti diretti di questi paesi in Cina.

Nel 1991, mentre gli investimenti diretti giapponesi diminuivano nel Nord America e in Europa, in Cina crescevano del 91% [26]. Secondo i dati del Ministero delle Finanze giapponese, i principali settori nei quali si stanno convogliando tali investimenti sono: la meccanica elettrica (generatori e distributori di elettricità, componentistica), il tessile, la chimica, l'acciaio, i metalli non ferrosi e la meccanica varia.

I principali investitori in Cina nel 1991 erano, in ordine d'importanza, Hong Kong, Giappone, Taiwan e gli Stati Uniti. Gli investimenti di Hong Kong nel 1991 crescevano dell'88% (7.215 milioni di dollari), quelli di Taiwan del 56% (1.388 milioni di dollari), quelli di Singapore del 50% (155 milioni di dollari) e quelli della Corea del Sud triplicavano (137 milioni di dollari). Soltanto nel primo semestre 1992 la Cina ha concluso 13.069 contratti di investimento estero (triplicati rispetto al primo semestre dell'anno precedente) per un valore di 14 miliardi e mezzo di dollari (anche questi triplicati rispetto all'anno precedente) e a settembre 1992 si contavano 5.000 imprese a capitale straniero.

La crescita accelerata dei flussi d'investimento è motivata, oltre che dall'abbondanza di manodopera a basso costo e ad elevate capacità lavorative, anche dall'attenuarsi delle restrizioni all'introduzione di capitale straniero, dall'eccellente *performance* dell'economia cinese e dal convincimento che le riforme economiche e politiche siano prossime.

La crescita delle esportazioni cinesi è quindi avvenuta con il contributo determinante di queste imprese a capitale estero. Una parte consistente dei flussi commerciali è alimentata anche dai rapporti tra le diverse sedi di ciascuna impresa multinazionale (commercio intra-aziendale).

Come è stato già accennato, il miglioramento della quota manifatturiera cinese è quasi completamente attribuibile ai settori tradizionali, ed è solo in questo comparto che la Cina occupa posizioni di un certo rilievo; negli altri comparti le quote, se pure in crescita, restano comunque molto marginali, non raggiungendo l'1,5% delle importazioni totali dei G7.

Nei *settori tradizionali* le quote cinesi sono aumentate nel 1992 in quasi tutti i mercati dei

[26] Ibidem.

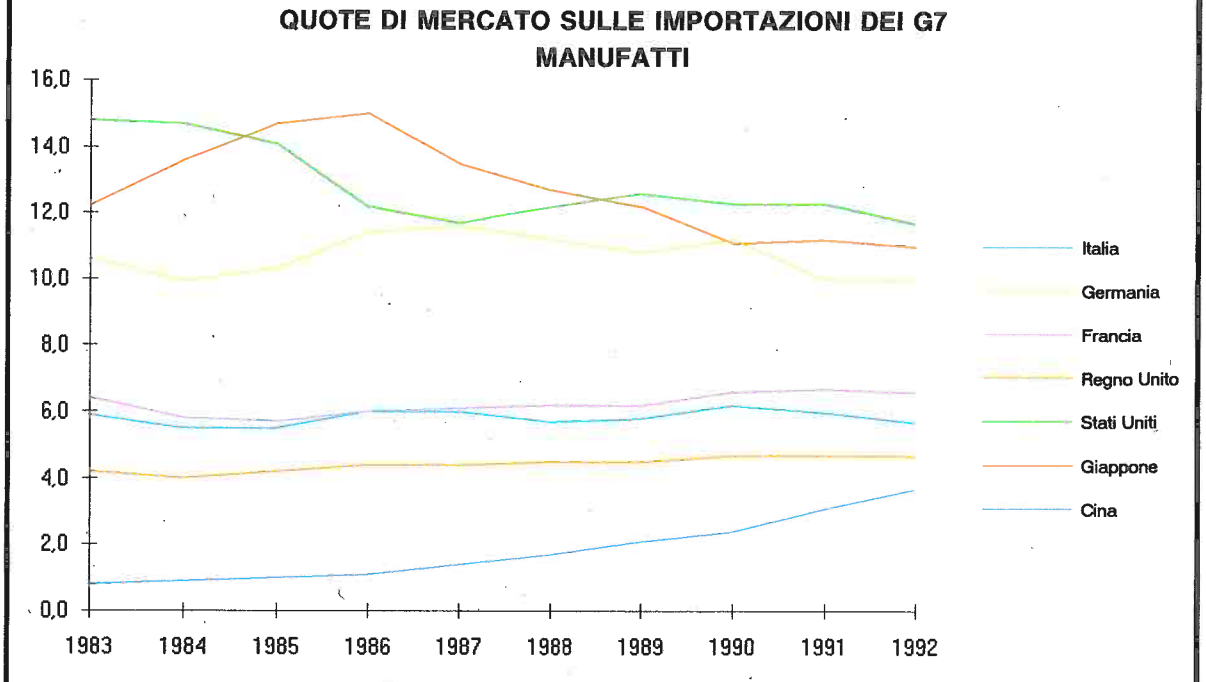
G7, Germania esclusa, e soprattutto in quello giapponese (da 18,4% a 24,8%) e in quello statunitense (da 14,7% a 17,5%).

I maggiori guadagni si sono registrati proprio nei settori in cui l'Italia ha riportato le perdite più elevate. La Cina detiene una posizione *leader* negli articoli da viaggio in tutti i mercati dei G7, ma sta raggiungendo posizioni ragguardevoli anche nell'abbigliamento, nelle calzature ed in alcuni prodotti tra gli "altri manufatti", nonché negli impianti sanitari, idrici e di illuminazione, occupando spazi di mercato destinati nel passato soltanto ai paesi industriali.

Alcuni dati. Nell'abbigliamento la quota cinese è cresciuta notevolmente in tutti i mercati, Germania esclusa: in Italia da 11% a 12,1%, in Francia da 5,1% a 6,2%, nel Regno Unito da 7,3% a 8,9%, negli Stati Uniti da 14,5% a 16,3%, in Canada da 16,3% a 19,2%, in Giappone da 34,6% a 43,4%. Anche nelle calzature, in Italia è passata da 4,9% a 6,3%, in Germania da 4,6% a 6,9%, in Francia da 7,6% a 9,5%, nel Regno Unito è quasi raddoppiata, negli Stati Uniti è passata da 27,5% a 34,6%, in Canada da 13,2% a 18,4%, ed in Giappone da 18,4% a 26,6%. La quota negli impianti sanitari, idrici e di illuminazione è cresciuta in tutti i mercati, con l'eccezione dell'Italia; maggiormente in Giappone dove è passata dal 9,9% al 16,3%. In Giappone e negli Stati Uniti le quote della Cina sono cresciute anche nei settori mobilio, tessile e pelli e cuoio.

Nei *settori con forti economie di scala*, la Cina ha migliorato, se pur lievemente, la sua quota sulle importazioni di quasi tutti i G7, ad eccezione della Francia. Il miglioramento è dovuto alla forte dinamicità delle esportazioni cinesi di radio e TV e di elettrodomestici, principali settori destinatari degli investimenti diretti esteri. Inoltre in Giappone è cresciuta la quota cinese in alcuni settori della chimica e nei prodotti di minerali non metalliferi. Anche in questo caso si tratta di settori in cui, dal 1986, si sono sviluppati investimenti diretti da parte del Giappone.

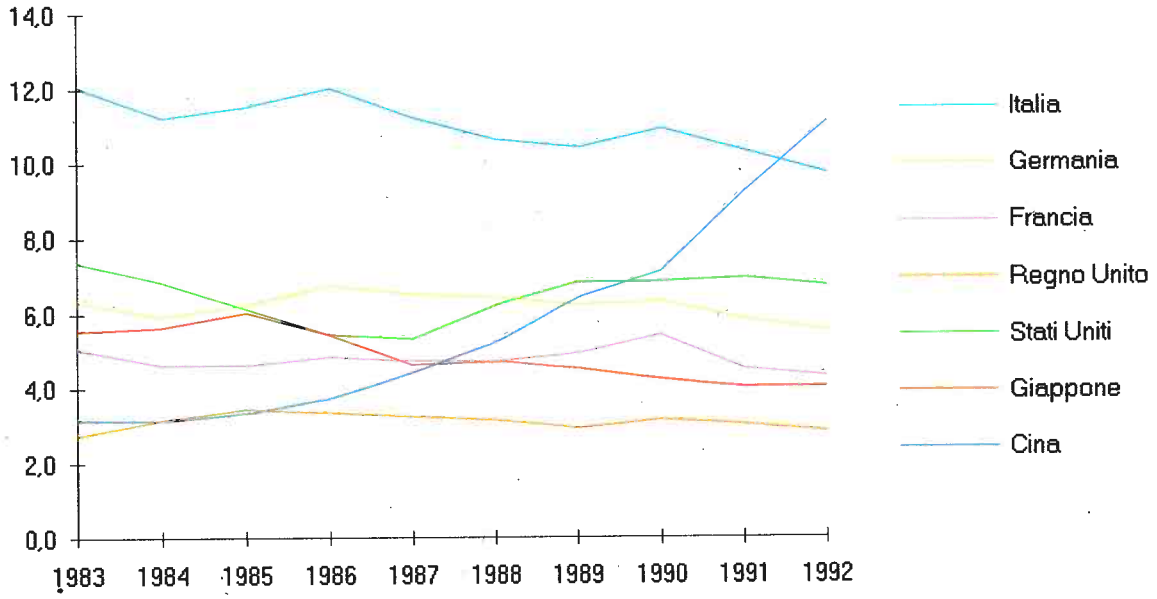
Nei *settori della meccanica specializzata* la quota cinese è migliorata in tutti i paesi, ad eccezione della Germania. Sul mercato dell'insieme dei G7 la Cina raggiunge quote di qualche rilievo (e in



Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Grafico 6.20

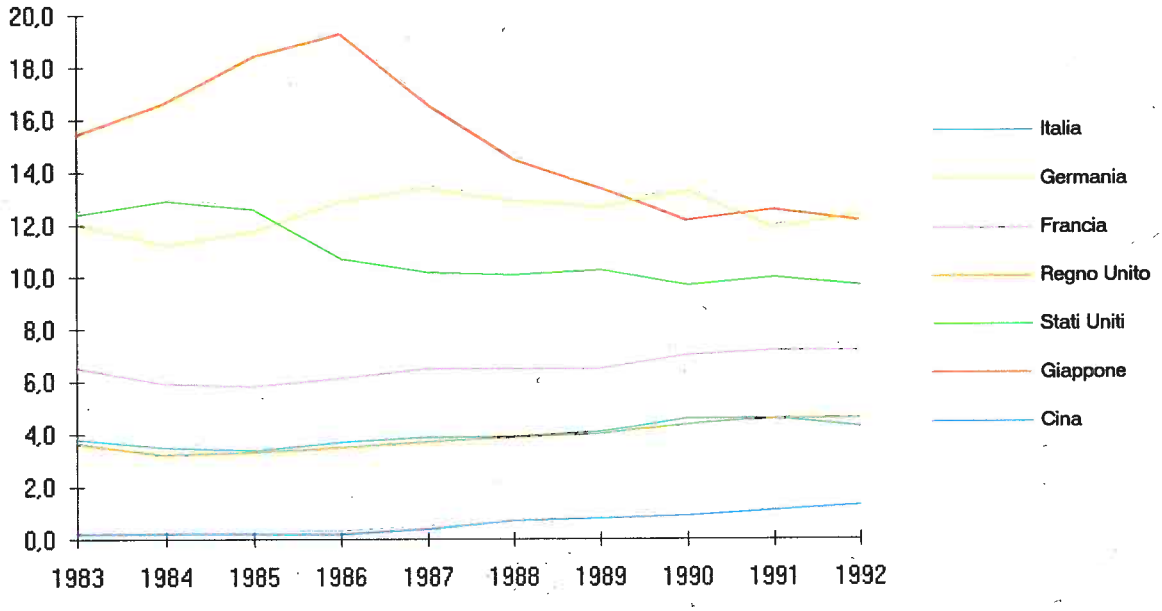
QUOTE DI MERCATO SULLE IMPORTAZIONI DEI G7
SETTORI TRADIZIONALI



Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Grafico 6.21

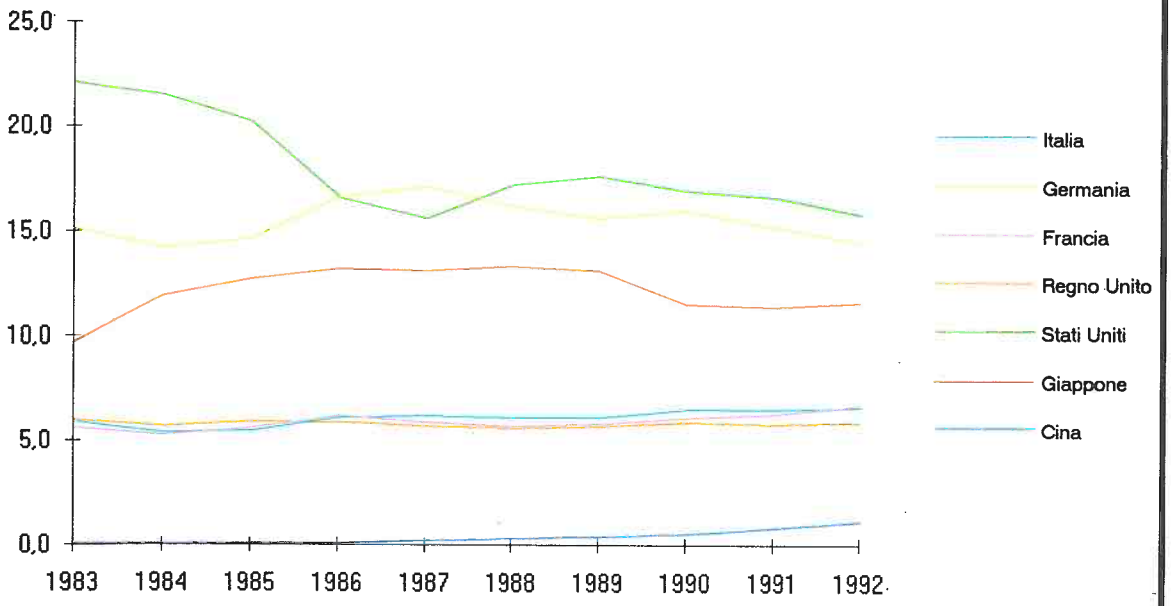
QUOTE DI MERCATO SULLE IMPORTAZIONI DEI G7
SETTORI CON FORTI ECONOMIE DI SCALA



Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Grafico 6.22

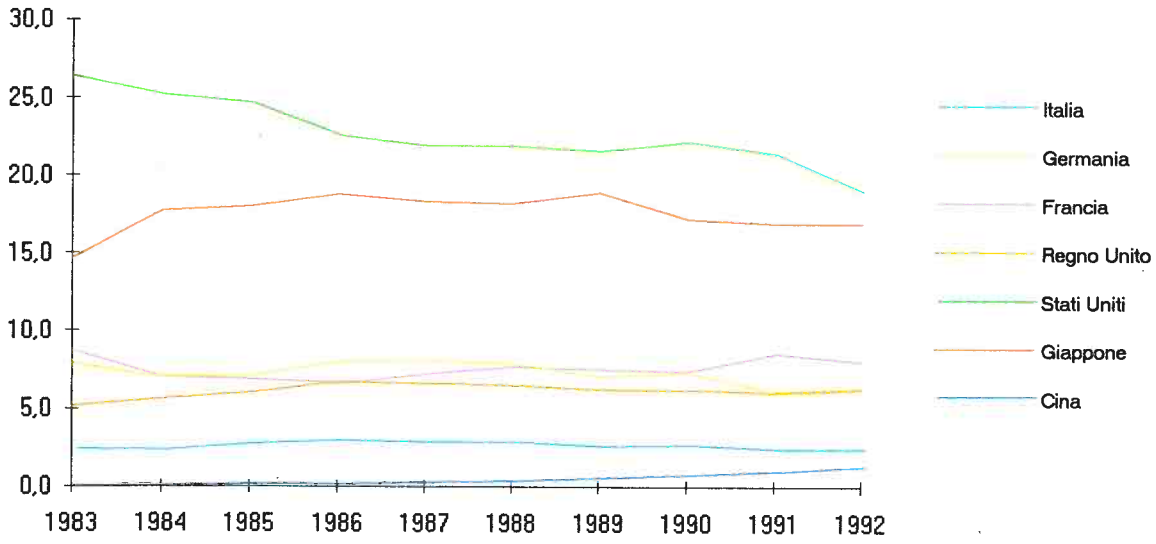
QUOTE DI MERCATO SULLE IMPORTAZIONI DEI G7
SETTORI DELLA MECCANICA SPECIALIZZATA



Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Grafico 6.23

QUOTE DI MERCATO SULLE IMPORTAZIONI DEI G7
SETTORI AD ALTA INTENSITÀ TECNOLOGICA



Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Grafico 6.24

aumento) soltanto nei generatori e distributori di elettricità, nella componentistica elettrica (settori nei quali si registrano ingenti flussi di IDE) nonché nelle navi e barche. In Europa le quote risultano apprezzabili, oltre che nella componentistica elettrica, anche nelle macchine per la lavorazioni dei metalli. Negli Stati Uniti e in Giappone, insieme a quelle dei settori elettrici, sono cresciute le quote di macchine tessili, macchine generali industria, motori e turbine e - limitatamente al Giappone - navi e barche. E' in quest'ultimo settore che le importazioni italiane dalla Cina, assenti fino al 1991, hanno coperto il 10,4% del mercato nel 1992.

Nei *settori ad alta intensità tecnologica* la Cina ha migliorato la sua quota in tutti i mercati. La sua presenza è concentrata nei settori della foto cine-ottica, delle telecomunicazioni e della farmaceutica.

6.5 LA DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEI VANTAGGI COMPARATI SETTORIALI DELL'ITALIA E DEI PRINCIPALI CONCORRENTI

In questo paragrafo saranno esaminati, per i principali paesi industriali, i modelli di specializzazione settoriale nel commercio estero di manufatti dal punto di vista della loro differenziazione geografica. Si cercherà cioè di descrivere in che modo la struttura settoriale dei vantaggi comparati di ciascun paese muta al variare del partner considerato ed in che misura questa diversificazione geografica è cambiata nell'ultimo decennio. I settori manifatturieri sono aggregati nelle quattro consuete categorie ispirate alla classificazione di Pavitt. I paesi e le aree geografiche considerate fanno capo ai tre grandi raggruppamenti dei paesi OCSE, dell'Europa orientale e dei paesi in via di sviluppo [27].

L'indicatore usato per l'analisi dei modelli di specializzazione è il saldo normalizzato [28], calcolato per ciascun comparto della classificazione di Pavitt. Come è noto, valori positivi del saldo 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) indicano elevata despecializzazione.

Convenzionalmente si assumerà che un paese è fortemente specializzato (despecializzato) se il saldo normalizzato presenta valori superiori (inferiori) a 50 (-50). Se invece il valore dell'indicatore è compreso tra 20 e 50 (-20 e -50) si dirà che il paese è specializzato (despecializzato). Infine per valori compresi tra -20 e 20 si dirà che il paese non presenta alcuna specializzazione.

Il saldo normalizzato inoltre aumenta (diminuisce) se il tasso di crescita delle esportazioni è superiore (inferiore) a quello delle importazioni e quindi il suo andamento nel tempo permette di valutare sinteticamente la *performance* di un paese negli scambi con l'estero, meglio di come sia possibile con il semplice valore del saldo.

Prima di iniziare l'analisi dei modelli di specializzazione dei singoli paesi, uno sguardo d'insieme alla tav. 6.23 consente di notare alcune caratteristiche comuni delle trasformazioni occorse a tali modelli tra il 1983 e il 1992. Nei paesi europei si nota una generale tendenza al deterioramento dei saldi normalizzati manifatturieri, più accentuata per l'Italia, indipendentemente dal loro segno. Negli Stati Uniti e in Giappone tale tendenza sembra intrecciarsi con un

[27] La definizione di manufatti adottata in questo paragrafo è basata sulla Standard International Trade Classification (SITC) e ne comprende le sezioni 5, 6, 7 e 8. Sono pertanto esclusi i prodotti alimentari. I 51 settori in cui è stata suddivisa l'industria manifatturiera (cfr. Nota Statistica in appendice) sono stati raggruppati in 4 comparti (settori tradizionali, settori con forti economie di scala, settori della meccanica specializzata, settori ad alta intensità tecnologica) ispirandosi alla tassonomia proposta da K. Pavitt per lo studio dei rapporti tra tecnologia, struttura industriale e modello di specializzazione di un paese nel commercio internazionale (cfr. K. Pavitt, "Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and Theory", *Research Policy*, vol. 13, n. 6, dicembre 1984).

[28] Il saldo normalizzato di un paese negli scambi di prodotti del comparto i^{mo} con il partner j^{mo} (Z_{ij}) è dato dal rapporto percentuale tra il saldo e l'interscambio totale, definito come somma delle esportazioni (X_{ij}) e delle importazioni (M_{ij}):

$$Z_{ij} = (X_{ij} - M_{ij})/(X_{ij} + M_{ij}) \cdot 100$$

processo di progressiva attenuazione del grado di intensità degli squilibri settoriali degli scambi o, in altri termini, del grado di polarizzazione dei modelli di specializzazione. Tra le ragioni che spiegano questi risultati va segnalato il consolidamento, nei paesi in via di sviluppo, di apparati industriali fortemente competitivi in molti settori manifatturieri.

SALDI COMMERCIALI NORMALIZZATI*

Paesi	Manufatti	Settori tradizionali	Settori con forti economie di scala	Settori della meccanica specializzata	Settori ad alta intensità tecnologica
ITALIA					
1983	27,0	58,8	1,2	42,2	-6,3
1992	10,3	42,2	-14,4	31,5	-21,6
variazione	-16,7	-16,6	-15,6	-10,7	-15,3
GERMANIA					
1983	24,4	-0,4	29,0	49,7	8,2
1992	10,6	-12,2	14,9	33,9	-1,9
variazione	-13,8	-11,8	-14,1	-15,8	-10,1
FRANCIA					
1983	4,4	-5,8	4,6	12,2	9,1
1992	-0,2	-12,5	2,7	3,4	4,7
variazione	-4,6	-6,7	-3,3	-8,8	-4,4
REGNO UNITO					
1983	-7,2	-19,0	-12,2	14,7	-5,9
1992	-6,6	-20,4	-10,6	5,9	3,3
variazione	0,6	-1,4	1,6	-8,8	9,2
STATI UNITI					
1983	-12,4	-47,2	-27,1	19,6	23,2
1992	-12,7	-42,3	-21,4	7,3	10,3
variazione	-0,3	4,9	5,7	-12,3	-12,9
CANADA					
1983	-8,8	-40,5	10,6	-36,9	-30,0
1992	-8,9	-37,0	12,5	-34,1	-28,2
variazione	-0,1	3,5	1,9	2,8	1,8
GIAPPONE					
1983	63,9	45,3	68,1	76,6	49,4
1992	50,0	-9,0	56,8	71,8	52,1
variazione	-13,9	-54,3	-11,3	-4,8	2,7

* Rapporti percentuali tra saldo e interscambio totale (export + import)

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 6.23

Tuttavia questo processo non ha colmato il gap tecnologico. Dall'analisi svolta nelle pagine seguenti, infatti, emerge che i paesi industriali presentano ancora forti saldi positivi negli scambi di prodotti della meccanica specializzata e di prodotti ad alta intensità tecnologica nei confronti sia dei paesi in via di sviluppo che dei paesi dell'Europa orientale.

Italia

Nell'ultimo decennio l'Italia ha confermato la sua specializzazione nei settori tradizionali e in quelli della meccanica specializzata. Tuttavia, come si vede dai saldi normalizzati rispetto al mondo riportati nella tavola 6.24, il suo grado di specializzazione si è fortemente ridotto dal 1983.

La contrazione nei settori tradizionali, che è stata la più ampia tra i comparti considerati, si

SALDI COMMERCIALI NORMALIZZATI DELL'ITALIA

	Manufatti		Settori tradizionali		Settori con forti economie di scala		Settori della meccanica specializzata		Settori ad alta intensità tecnologica	
	1983	1992	1983	1992	1983	1992	1983	1992	1983	1992
GERMANIA	2,6	-4,5	59,9	51,8	-26,2	-29,2	-18,4	-10,4	-28,7	-37,0
FRANCIA	19,9	9,4	57,4	46,7	-8,5	-15,9	32,7	27,3	3,2	-11,7
REGNO UNITO	26,7	7,5	63,3	47,6	18,4	-12,0	25,2	27,0	-29,1	-30,5
SPAGNA	13,9	24,1	-3,2	52,1	-18,6	-9,0	62,7	64,1	59,1	30,5
ALTRI CEE	8,1	0,1	52,1	42,2	-22,4	-27,9	33,7	27,9	-25,1	-23,6
CEE	11,9	3,3	56,6	48,3	-15,7	-22,5	14,9	16,0	-18,2	-23,0
EFTA E TURCHIA	25,5	7,8	56,7	43,2	5,7	-11,6	28,0	19,7	-12,4	-31,4
STATI UNITI	31,6	19,0	76,5	68,3	32,3	15,7	20,3	18,3	-33,8	-33,7
CANADA	66,3	34,4	91,1	83,7	42,5	-4,2	52,8	50,6	33,7	-17,0
GIAPPONE	-19,5	-15,4	53,0	57,4	-54,8	-31,9	-46,1	-54,0	-73,9	-76,8
AUSTRALIA E NUOVA ZELANDA	76,6	70,8	37,8	47,6	82,1	84,1	98,5	89,9	92,7	62,7
OCSE	16,0	5,0	59,0	50,1	-10,0	-19,6	18,6	14,8	-22,1	-28,4
EUROPA ORIENTALE	47,2	22,5	44,2	22,6	26,2	-11,4	79,8	69,9	74,7	72,0
NIES	7,5	22,8	-10,2	29,6	16,1	7,0	66,8	60,1	-19,5	-19,9
ALTRI PVS ASIA	80,6	32,7	67,9	-16,6	80,4	45,9	97,7	89,0	86,3	12,6
PVS ASIA	69,3	29,4	55,1	-1,2	70,2	33,1	94,7	81,4	59,3	-5,2
PVS AMERICA	30,5	47,1	39,3	46,5	-19,2	-3,2	75,7	87,0	60,3	66,0
PVS AFRICA	76,8	52,7	81,1	36,5	56,7	52,3	97,5	94,4	67,1	18,9
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	66,7	37,9	60,6	11,1	50,3	31,1	92,7	85,4	62,1	12,7
MONDO	27,0	10,3	58,8	42,2	1,2	-14,4	42,2	31,5	-6,3	-21,6

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 6.24

è verificata nei confronti di tutte le aree, ma la perdita più rilevante è stata quella verso i paesi in via di sviluppo. Negli scambi con quest'area, l'entità del saldo normalizzato nel 1992 è tale da poter affermare che l'Italia non presenta più alcuna specializzazione nei settori tradizionali. Il cambiamento è imputabile quasi esclusivamente al drastico peggioramento del saldo con i PVS asiatici (NIEs escluse). La forza delle esportazioni della Cina e degli altri paesi emergenti del Sud-est asiatico in questo comparto non solo ha reso negativo il saldo tra Italia e i PVS dell'Asia, ma ha fortemente ridotto anche l'entità dei surplus dell'Italia verso altre aree come la CEE e il Nordamerica. In particolare la nostra specializzazione è nettamente diminuita rispetto al Regno Unito, alla Francia e alla Germania, mentre è fortemente cresciuta nei confronti dellaSpagna, probabilmente a seguito della forte espansione dei consumi e dell'entrata di questo paese nella CEE. Tra i paesi extra-comunitari va segnalato l'aumento del saldo nei confronti del Giappone, spiegabile anche con la maggiore apertura di questo mercato. Va infine sottolineata la forte riduzione della nostra specializzazione nei settori tradizionali negli scambi con i paesi dell'Europa orientale, tra le cui cause va certamente considerato il processo di internazionalizzazione messo in atto soprattutto dalle imprese del settore tessile-abbigliamento per cercare di rispondere alla sfida competitiva dei paesi a più basso costo del lavoro.

La riduzione del grado di specializzazione dell'Italia nei settori della meccanica specializzata, altro punto di forza del nostro commercio estero, è stata meno accentuata di quella subìta nei settori tradizionali. Si conferma la forza delle nostre esportazioni nei rapporti con i paesi in via di sviluppo. All'interno di quest'area si riduce il saldo normalizzato nei confronti dei PVS dell'Asia, anche a causa dell'agguerrita concorrenza giapponese, ma migliora quello verso l'America Latina. Tra i paesi dell'area OCSE va sottolineato il lieve miglioramento del saldo rispetto alla CEE, dovuto al rafforzamento della nostra specializzazione nei confronti della Spagna e del Regno Unito nonché alla riduzione della dipendenza dalla Germania. A fronte di questi miglioramenti, i rapporti con il Giappone hanno fatto registrare un ulteriore aggravamento della nostra despecializzazione, a conferma della forza competitiva della meccanica specializzata giapponese, soprattutto per le macchine a controllo numerico.

Negli altri due comparti presentati dalla tavola 6.24, i saldi normalizzati sono considerevolmente peggiorati negli ultimi dieci anni, avvicinandosi a livelli che inseriscono l'Italia nel novero dei paesi despecializzati. La forte perdita nei settori ad alta intensità tecnologica è derivata in gran parte dalla riduzione del surplus normalizzato nei confronti dei paesi in via di sviluppo, su cui ha inciso, ancora una volta, la forza delle economie del Sud-Est asiatico. I settori a forti economie di scala, che nel 1983 presentavano ancora un saldo totale positivo, si sono progressivamente indeboliti soprattutto nei riguardi dei paesi in via di sviluppo e di quelli dell'Europa dell'Est. Rispetto a quest'ultima area l'Italia poteva vantare una buona specializzazione nel 1983, mentre oggi il valore negativo del saldo si avvicina all'area della despecializzazione.

In sintesi va sottolineato che nel 1992 il modello di specializzazione internazionale dell'Italia si presenta molto diversificato a seconda delle aree geografiche: le sue caratteristiche generali più note (la debolezza nei settori ad alta intensità tecnologica e la forza nei settori tradizionali e nella meccanica specializzata) si riscontrano soltanto nei rapporti con l'insieme dei paesi industriali. Nei confronti dell'Europa orientale, invece, i vantaggi comparati si concentrano non solo nella meccanica specializzata ma anche nei settori ad alta intensità tecnologica (e non in quelli tradizionali). All'inizio del decennio queste erano anche le caratteristiche dell'interscambio con i paesi in via di sviluppo, ma qui sono avvenuti cambiamenti importanti: nel comparto ad alta intensità tecnologica la posizione italiana si è indebolita più che in altri e l'attuale modello di specializzazione risulta quindi orientato, oltre che sulla meccanica specializzata, sui settori con forti economie di scala.

Germania

Il modello di specializzazione tedesco è basato sulla meccanica e sui settori a forti economie di scala. La Germania è invece debole nei settori ad alta intensità tecnologica e soprattutto nei settori tradizionali. Nello scorso decennio i punti di forza del modello si sono attenuati, mentre le debolezze si sono accentuate (cfr. tavola 6.25).

Nel settore della meccanica specializzata la Germania resta, dopo il Giappone, il paese tra i sette Grandi con il saldo normalizzato più elevato. Tuttavia il suo grado di specializzazione si è fortemente ridotto nel corso del decennio ed è ormai ad un livello poco più alto di quello italiano. La riduzione si è verificata con quasi tutte le aree e paesi considerati nella tavola 6.25. In particolare, il grado di specializzazione tedesco si è indebolito nei confronti dei paesi in via di sviluppo ed ancor più verso quelli dell'Europa dell'Est. E' da rilevare inoltre che la debolezza nei confronti del Giappone dei primi anni ottanta è divenuta, nel corso del decennio, una vera

SALDI COMMERCIALI NORMALIZZATI DELLA GERMANIA

	Manufatti		Settori tradizionali		Settori con forti economie di scala		Settori della meccanica specializzata		Settori ad alta intensità tecnologica	
	1983	1992	1983	1992	1983	1992	1983	1992	1983	1992
ITALIA	-4,4	1,1	-61,1	-52,7	22,9	24,7	21,0	10,6	29,5	34,7
FRANCIA	15,2	11,1	13,9	10,5	18,6	6,7	42,5	30,7	-8,7	5,1
REGNO UNITO	41,1	14,6	37,2	22,7	49,1	19,3	41,1	26,3	10,6	-21,0
SPAGNA	28,0	31,2	-14,6	27,4	18,7	21,5	56,7	51,1	68,1	41,7
ALTRI CEE	19,4	11,5	15,5	1,4	13,7	8,7	45,3	33,6	19,4	13,2
CEE	17,9	11,3	-2,1	-6,4	22,0	13,6	40,7	29,2	6,5	7,1
EFTA E TURCHIA	28,3	13,8	24,9	10,4	27,9	16,3	33,7	13,9	25,0	13,3
STATI UNITI	27,1	7,0	14,2	-3,9	50,6	26,3	25,4	36,4	-26,2	-38,1
CANADA	49,3	35,2	56,8	43,0	35,5	40,0	77,8	38,7	48,8	7,2
GIAPPONE	-47,6	-46,6	-44,3	-40,8	-51,6	-41,6	-19,2	-34,1	-59,0	-65,4
AUSTRALIA E NUOVA ZELANDA	80,0	74,8	91,7	80,4	60,8	66,6	95,1	79,6	94,9	80,5
OCSE	18,9	8,6	4,8	-2,7	23,0	11,7	36,1	24,0	0,9	-6,3
EUROPA ORIENTALE	41,2	16,0	-8,6	-16,1	43,2	4,5	81,7	57,3	79,1	77,3
NIES	-23,2	-14,2	-79,1	-65,8	25,1	13,2	56,8	49,0	-15,3	-47,6
ALTRI PVS ASIA	70,3	13,6	-3,2	-73,4	85,6	50,9	95,6	83,9	68,4	23,7
PVS ASIA	45,9	2,7	-38,2	-70,9	74,8	36,1	89,7	71,4	41,8	-14,7
PVS AMERICA	48,1	54,6	-9,4	8,6	38,2	43,3	87,5	71,6	78,7	87,3
PVS AFRICA	70,1	58,4	31,7	-4,0	60,7	66,7	95,9	88,4	94,1	89,5
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	52,0	18,4	-23,5	-56,6	65,8	43,3	91,1	74,7	58,1	6,3
MONDO	24,4	10,6	-0,4	-12,2	29,0	14,9	49,7	33,9	8,2	-1,9

Fonte: elaborazione ICE su dati DRI

Tavola 6.25

e propria despecializzazione (si tratta peraltro dell'unico partner verso il quale la Germania presenti un saldo negativo).

Anche nei settori con forti economie di scala la Germania risulta in disavanzo soltanto con il Giappone, anche se il suo grado di despecializzazione si è ridotto nel corso dell'ultimo decennio. Questo deficit è l'unica eccezione ad una generale e consistente specializzazione dell'export tedesco nei settori in esame. La riduzione subìta nell'aggregato è il frutto di andamenti bilaterali piuttosto diversificati. Al miglioramento dell'interscambio con il Giappone si è affiancato il rafforzamento nei confronti di alcuni partner europei, come Italia e Spagna, e di altri extra-europei come Canada, Oceania e PVS dell'America Latina e dell'Africa. L'affievolimento della forza tedesca si è, invece, concentrato nei rapporti con i paesi dell'Europa dell'Est e, ancora una volta, con i PVS dell'Asia e con le NIEs.

L'accentuarsi della debolezza tedesca nei settori tradizionali è da imputare alla forza competitiva delle esportazioni dei PVS asiatici. In particolare la straordinaria ascesa delle esportazioni cinesi nell'ultimo decennio, che ha portato la loro quota sul totale delle importazioni manifatturiere della Germania dallo 0,6% nel 1983 al 2,2% nel 1992, ha contribuito ad aggravare il deficit del saldo normalizzato tra Germania e PVS dell'Asia. Questo andamento, insieme a quello del saldo con i PVS africani, ha profondamente appesantito la dipendenza tedesca dal complesso dei paesi in via di sviluppo.

In sostanziale equilibrio appare il saldo normalizzato complessivo nei settori ad alta intensità tecnologica. Questo pareggio deriva dalla compensazione tra un saldo negativo nei confronti dell'area OCSE ed uno positivo verso le altre aree. Si conferma in particolare la forte specializzazione nei confronti paesi dell'Europa dell'Est. All'interno delle aree, vale la pena di sottolineare l'appesantimento della despecializzazione nei confronti di Giappone, Stati Uniti e Regno Unito, parzialmente compensato dal miglioramento nei confronti dell'Italia e della Francia. La consistente riduzione dei surplus nei confronti dei paesi in via di sviluppo deriva essenzialmente dall'aggravamento del disavanzo con le NIEs e dalla netta contrazione del surplus verso gli altri PVS asiatici.

Nel complesso, considerando le grandi aree, il modello di specializzazione della Germania appare più omogeneo di quello italiano: i vantaggi comparati nella meccanica specializzata e nei settori con forti economie di scala si confermano sia verso i paesi industriali che nei confronti dei paesi in via di sviluppo. Soltanto nei rapporti con l'Europa dell'Est emerge la peculiarità di una forte specializzazione nei settori ad alta intensità tecnologica. Tuttavia differenze più marcate si riscontrano all'interno delle grandi aree.

Francia

La Francia ha un modello di specializzazione molto equilibrato. Come si vede dalla tavola 6.26 nel 1992 i saldi normalizzati sono tutti molto prossimi a zero, rivelando l'assenza di particolari punti di forza e di debolezza. Nel corso del passato decennio, l'indice di specializzazione si è ridotto in tutti i comparti della classificazione di Pavitt, con flessioni più accentuate nella meccanica specializzata e nei settori tradizionali.

In quest'ultimo comparto la distribuzione territoriale dei saldi presenta una notevole polarizzazione, che rende il commercio estero francese più sensibile all'orientamento geografico della domanda. Nei riguardi di alcuni partner come Regno Unito, Canada, Australia e Nuova Zelanda, EFTA-Turchia e PVS dell'America Latina, la Francia vanta un grado più o meno intenso di specializzazione. Nei riguardi di altri, tra cui vanno segnalati l'Italia, l'Est Europa e i PVS dell'Asia, risulta una notevole dipendenza. Questa distribuzione per paesi non

è cambiata di molto negli ultimi dieci anni se non per una tendenza alla riduzione del grado complessivo di polarizzazione e per il brusco capovolgimento di segno nei rapporti con i paesi in via di sviluppo asiatici ed africani.

Meno sperequata appare la distribuzione territoriale dei saldi nel comparto con forti economie di scala. I saldi erano nel 1992 sostanzialmente in pareggio nei confronti dei paesi della CEE, anche considerati singolarmente. Per gli altri paesi dell'OCSE va segnalata la forte specializzazione nei riguardi dei paesi dell'Oceania e la pesante dipendenza dal Giappone. La Francia, inoltre, come del resto tutti i grandi paesi industriali, presenta saldi positivi molto consistenti nei rapporti con i PVS dell'America Latina e dell'Africa. Anche per questo comparto ha operato nell'ultimo decennio una tendenza alla riduzione della polarizzazione che si è manifestata attraverso l'azzeramento del saldo con i paesi della CEE e una riduzione del grado di specializzazione nei confronti del Nordamerica e dei paesi in via di sviluppo. L'unica

SALDI COMMERCIALI NORMALIZZATI DELLA FRANCIA

	Manufatti		Settori tradizionali		Settori con forti economie di scala		Settori della meccanica specializzata		Settori ad alta intensità tecnologica	
	1983	1992	1983	1992	1983	1992	1983	1992	1983	1992
ITALIA	-21,5	-13,3	-57,0	-45,1	4,3	7,7	-32,2	-27,6	1,4	17,6
GERMANIA	-20,4	-9,8	-9,2	-1,5	-21,3	-9,3	-36,3	-24,9	-8,9	3,5
REGNO UNITO	18,5	8,5	16,4	10,9	27,4	13,0	13,3	10,6	-3,7	-9,9
SPAGNA	-7,2	13,0	-52,0	5,2	-4,2	3,1	16,3	35,3	35,9	50,3
ALTRI CEE	-5,5	2,6	-5,9	-5,6	-10,0	1,0	0,5	9,4	16,8	23,4
CEE	-11,0	-2,3	-21,0	-11,2	-6,6	0,5	-17,7	-7,3	1,2	11,1
EFTA E TURCHIA	7,3	-1,0	21,0	10,6	0,5	0,8	-0,3	-15,1	19,2	-6,2
STATI UNITI	-14,1	-14,6	14,8	0,6	24,0	1,1	-37,1	-7,2	-53,6	-37,6
CANADA	35,7	35,2	67,2	44,3	24,6	16,0	41,0	-5,1	7,9	70,9
GIAPPONE	-49,0	-48,3	-26,7	-6,7	-50,8	-46,5	-76,3	-69,2	-44,6	-64,2
AUSTRALIA E NUOVA ZELANDA	62,7	69,7	70,5	75,2	29,7	65,0	91,9	77,0	94,9	67,3
OCSE	-10,2	-4,9	-13,7	-7,8	-4,5	-0,7	-20,0	-9,7	-12,4	-7,5
EUROPA ORIENTALE	27,5	13,9	-15,9	-25,4	14,5	-7,8	74,8	53,9	68,2	90,2
NIES	-7,7	-9,3	-58,7	-42,0	15,5	14,3	37,8	42,6	24,9	-21,1
ALTRI PVS ASIA	68,9	18,1	29,9	-58,0	65,8	42,4	97,0	83,9	85,9	60,6
PVS ASIA	52,0	8,5	2,8	-53,2	55,9	32,7	89,5	71,1	70,7	24,5
PVS AMERICA	73,6	65,9	63,5	58,4	54,9	55,6	93,7	65,9	84,8	92,6
PVS AFRICA	73,2	50,4	53,3	-1,8	58,3	54,4	98,3	88,9	96,9	81,5
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	64,8	31,0	30,1	-26,7	56,9	44,9	94,3	75,7	82,0	49,6
MONDO	4,4	-0,2	-5,8	-12,5	4,6	2,7	12,2	3,4	9,1	4,7

Fonte: elaborazione ICE su dati DRI

Tavola 6.26

notevole eccezione a questa tendenza è stato il forte aumento del saldo normalizzato con l'area costituita da Australia e Nuova Zelanda.

Una dinamica simile, seppure con qualche differenza, si è avuta per il comparto della meccanica specializzata: riduzione della dipendenza dall'area CEE, in particolare dall'Italia e dalla Germania, e riduzione del grado specializzazione rispetto all'Europa dell'Est e ai PVS.

Come è noto la Francia nel corso del passato decennio si è molto impegnata per espanderei settori ad alta intensità tecnologica. Questo sforzo ha ulteriormente consolidato i saldi positivi con i paesi della CEE, dell'Europa orientale, il Canada e con i PVS dell'America Latina, ed ha consentito di ridurre la dipendenza dagli Stati Uniti. Al contrario l'impegno francese non è stato così efficace nei rapporti commerciali con le aree forti negli scambi di prodotti ad alta intensità tecnologica. In particolare, si è appesantita la dipendenza nei confronti dei giapponesi ed il saldo con le NIEs, che era positivo nel 1983, è ormai significativamente negativo.

Il carattere equilibrato del modello di specializzazione francese si riscontra soprattutto nei rapporti con l'insieme dei paesi industriali, in cui i saldi normalizzati settoriali sono tutti vicini a zero, sia pure con forti differenze da un partner all'altro. Nei confronti delle altre aree emerge anche nel caso francese una certa debolezza nei settori tradizionali ed una marcata specializzazione nella meccanica specializzata e nei settori ad alta intensità tecnologica.

Regno Unito

Il modello di specializzazione inglese, già abbastanza equilibrato nel 1983, ha rafforzato nell'ultimo decennio questa sua caratteristica (cfr. tav. 6.27).

L'elemento di relativa debolezza del modello è rappresentato dagli scambi di prodotti tradizionali, dove si registra un saldo negativo non trascurabile. Sebbene nell'ultimo decennio il saldo sia variato di poco, è notevolmente cambiato il gruppo dei paesi dal quale il Regno Unito dipende maggiormente. All'inizio del periodo qui considerato i deficit normalizzati più pesanti erano quelli verso l'Italia, la Spagna, il Giappone, l'Europa dell'Est e le NIEs. Nel 1992 invece la despecializzazione più forte emerge verso il gruppo degli Altri PVS asiatici, pur rimanendo sensibile quella rispetto all'Italia, al Giappone e alle NIEs.

Nei settori con forti economie di scala il Regno Unito risulta despecializzato con i paesi dell'Europa orientale, ma presenta un saldo normalizzato di segno opposto e di dimensioni analoghe negli scambi con i paesi in via di sviluppo, più elevato con gli altri PVS asiatici e con quelli africani. Nei rapporti con i paesi OCSE emerge soprattutto il forte saldo negativo con il Giappone, che si è tuttavia ridimensionato, insieme con quello verso la CEE, nel periodo considerato. Al di fuori dell'area OCSE, invece, i saldi normalizzati sono andati peggiorando nel corso del decennio.

Anche nei settori della meccanica specializzata il Regno Unito presenta un saldo molto equilibrato con i paesi dell'area OCSE (si notino tuttavia i disavanzi con il Giappone, l'Italia e la Germania) ed appare invece fortemente in attivo negli scambi con i paesi dell'Europa orientale e con i paesi in via di sviluppo. Si rilevi la differenziazione geografica anche nell'evoluzione temporale: nel corso del decennio i saldi normalizzati con l'area OCSE sono migliorati, in particolare con i paesi CEE e gli Stati Uniti, mentre sono peggiorati quelli con le altre due aree.

Un altro dato interessante emerge nei settori ad alta intensità tecnologica. Nel periodo qui

SALDI COMMERCIALI NORMALIZZATI DEL REGNO UNITO

	Manufatti		Settori tradizionali		Settori con forti economie di scala		Settori della meccanica specializzata		Settori ad alta intensità tecnologica	
	1983	1992	1983	1992	1983	1992	1983	1992	1983	1992
ITALIA	-34,3	-10,0	-65,2	-48,1	-26,7	6,2	-26,2	-24,7	22,5	33,4
GERMANIA	-40,3	-16,4	-33,9	-16,7	-51,6	-25,0	-37,7	-23,5	-3,7	26,0
FRANCIA	-17,0	-4,7	-20,1	-2,3	-29,4	-17,1	-6,8	2,5	15,7	26,6
SPAGNA	-9,7	21,7	-56,4	8,6	-17,1	12,3	28,7	31,0	74,0	72,2
ALTRI CEE	-2,0	9,9	-14,1	-2,5	-2,7	9,0	17,7	24,0	1,8	19,4
CEE	-20,5	-2,4	-29,9	-11,9	-26,5	-6,8	-11,4	-2,5	7,4	27,0
EFTA E TURCHIA	-2,2	-8,5	-8,5	3,7	-10,3	-28,2	13,3	1,7	24,6	16,8
STATI UNITI	-16,4	-10,6	-2,5	-12,1	11,3	-2,3	-16,2	4,3	-58,5	-32,6
CANADA	14,9	2,9	23,5	19,5	-10,3	-31,7	45,3	41,6	8,2	12,4
GIAPPONE	-72,9	-64,6	-48,3	-36,8	-82,1	-64,8	-64,0	-72,1	-70,8	-72,0
AUSTRALIA E NUOVA ZELANDA	52,5	52,9	79,1	69,9	23,1	39,7	70,4	47,5	57,3	63,8
OCSE	-18,9	-7,8	-20,8	-9,8	-23,0	-11,8	-8,5	-4,4	-16,5	0,8
EUROPA ORIENTALE	15,9	0,7	-35,0	-32,1	1,0	-25,0	76,4	56,2	66,3	84,0
NIES	-20,1	-20,9	-58,4	-52,0	-4,0	-1,2	67,7	43,4	-15,7	-36,5
ALTRI PVS ASIA	66,5	0,1	9,4	-65,2	77,1	41,9	97,1	68,0	75,3	3,8
PVS ASIA	38,4	-7,9	-24,0	-60,4	56,8	25,9	91,0	60,1	47,0	-15,5
PVS AMERICA	27,7	11,7	0,5	-27,2	-4,3	-6,9	87,7	65,8	81,3	52,2
PVS AFRICA	78,3	57,9	57,8	26,5	67,8	43,2	97,1	91,8	96,4	90,7
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	47,8	4,6	-7,6	-47,1	52,9	25,2	92,5	67,5	62,2	-0,3
MONDO	-7,2	-6,6	-19,0	-20,4	-12,2	-10,6	14,7	5,9	-5,9	3,3

Fonte: elaborazione ICE su dati DRI

Tavola 6.27

analizzato, il Regno Unito ha conseguito brillanti risultati in questo comparto soprattutto nei confronti dei paesi dell'Europa orientale, della CEE (i saldi normalizzati rispetto ai singoli partner sono tutti nettamente positivi) e in minor misura nei riguardi degli altri paesi dell'area OCSE. Tuttavia, come si è verificato per la Francia, la capacità concorrenziale del Regno Unito nei confronti dei PVS dell'Asia si è così fortemente indebolita da generare nel 1992 un saldo normalizzato negativo.

Stati Uniti

Il modello di specializzazione statunitense, valutato a livello di grandi comparti, non presenta particolari punti di forza, mentre è debole nei settori tradizionali e in quelli a forti economie di scala. Nell'arco del decennio si è verificata una tendenza alla riduzione del grado di

polarizzazione del modello, che si è manifestata attraverso una riduzione sia della specializzazione che della despecializzazione.

In particolare, nel comparto della meccanica specializzata e in quello dei manufatti ad alta intensità tecnologica, settori nei quali le esportazioni statunitensi tradizionalmente godono di vantaggi comparati, si è verificata una progressiva tendenza all'indebolimento di tale capacità concorrenziale.

Nella meccanica specializzata il saldo normalizzato nei confronti del mondo è passato da un valore di 19,6 del 1983 ad un modesto 7,3 del 1992, con perdite particolarmente forti nei confronti del Giappone, verso il quale si manifesta ormai una marcata despecializzazione, a causa della forte dipendenza dalle importazioni nipponiche di componentistica elettrica e, in misura minore, di macchine per la lavorazione dei metalli, di macchine tessili e di altre macchine industriali. Un peggioramento si è registrato anche nei confronti della CEE, mentre saldi positivi, sia pure di entità ridimensionata, continuano a permanere nei confronti dei paesi

SALDI COMMERCIALI NORMALIZZATI DEGLI STATI UNITI

	Manufatti		Settori tradizionali		Settori con forti economie di scala		Settori della meccanica specializzata		Settori ad alta intensità tecnologica	
	1983	1992	1983	1992	1983	1992	1983	1992	1983	1992
ITALIA	-38,9	-27,4	-82,2	-75,5	-38,7	-26,3	-26,2	-30,6	36,4	37,3
GERMANIA	-35,4	-22,1	-28,7	-14,8	-57,0	-38,8	-42,3	-46,6	27,5	29,3
FRANCIA	-4,3	-5,8	-47,1	-30,8	-43,1	-27,0	29,8	0,5	39,6	14,9
REGNO UNITO	6,3	5,0	-12,3	2,5	-22,4	-3,7	2,3	-13,2	51,3	26,5
SPAGNA	-7,2	23,6	-81,2	-28,4	-34,6	-3,6	59,6	55,3	69,3	66,8
ALTRI CEE	29,6	28,7	3,4	16,7	13,9	22,7	48,5	38,3	58,6	36,3
CEE	-7,0	-2,1	-39,0	-22,9	-29,4	-13,1	-0,4	-13,4	45,4	30,0
EFTA E TURCHIA	-8,6	-15,6	-29,0	-28,9	-36,1	-40,5	-14,2	-26,2	50,6	26,5
CANADA	-5,5	0,6	2,8	21,4	-20,8	-19,5	29,2	35,3	24,8	21,9
GIAPPONE	-61,4	-55,5	-65,6	-36,2	-75,2	-67,9	-47,5	-61,3	-28,4	-39,7
AUSTRALIA E NUOVA ZELANDA	70,5	68,3	69,9	62,9	43,3	42,5	88,6	82,1	91,8	87,2
OCSE	-19,3	-14,8	-29,4	-10,0	-38,7	-31,2	1,8	-8,9	22,4	7,5
EUROPA ORIENTALE	-11,9	10,2	-60,4	-37,8	-9,7	-32,7	45,1	40,2	56,6	89,1
NIES	-46,8	-29,1	-90,0	-78,3	-18,0	-8,5	0,4	15,8	-16,9	-14,6
ALTRI PVS ASIA	30,4	-28,0	-41,1	-87,5	45,6	-9,8	90,9	51,8	25,7	16,7
PVS ASIA	-15,8	-28,6	-77,1	-83,3	10,0	-9,1	49,0	32,33,5	-1,6	
PVS AMERICA	18,4	20,6	-8,6	-7,7	14,8	17,4	34,7	34,0	33,0	50,5
PVS AFRICA	38,4	47,2	-9,1	-15,4	-18,3	-6,7	98,0	94,1	97,7	94,4
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	-2,1	-9,8	-62,1	-63,6	9,3	2,5	48,5	35,9	16,9	13,3
MONDO	-12,4	-12,7	-47,2	-42,3	-27,1	-21,4	19,6	7,3	23,2	10,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 6.28

dell'Europa orientale e dei paesi in via di sviluppo. Tra questi ultimi l'unico miglioramento fatto registrare dal saldo normalizzato si è manifestato nei confronti delle NIEs asiatiche, probabilmente come riflesso commerciale dei processi di delocalizzazione produttiva attuati dalle imprese americane a partire dalla seconda metà degli anni ottanta.

Segnali di indebolimento provengono anche dal gruppo dei settori ad alta intensità di ricerca tecnologica, nei quali i vantaggi comparati degli Stati Uniti sono tradizionalmente più pronunciati. In tale comparto il saldo commerciale normalizzato nei confronti del mondoè passato da un valore di 23,2 dei primi anni ottanta al 10,3 del 1992. Questo peggioramento si è manifestato negli scambi con tutti i partner industriali (tranne Italia e Germania), ma ha coinvolto anche i rapporti con i paesi in via di sviluppo asiatici. In controtendenza, si registra il rafforzamento della posizione statunitense nei confronti dell'Europa orientale e dei paesi in via di sviluppo dell'America e dell'Africa.

Il comparto di maggiore debolezza è, senza dubbio, quello dei settori tradizionali, nel quale gli Stati Uniti presentano saldi negativi rispetto a tutte le aree considerate e nei confronti di quasi tutti i principali paesi elencati nella tavola 6.28. Questa dipendenza si è ridotta verso i maggiori paesi industriali, mentre è notevolmente cresciuta nei confronti dei PVS dell'Asia, grazie ai forti vantaggi competitivi, in termini di costi di lavoro, acquisiti da questi ultimi sul mercato dei beni tradizionali. Si noti però la sensibile attenuazione del pur elevatissimo disavanzo con le NIEs.

Nei settori caratterizzati da forti economie di scala il saldo normalizzato rivela una tendenza al ridimensionamento della despecializzazione degli Stati Uniti, anche se resta notevolmente elevata la dipendenza dal Giappone, soprattutto nel comparto degli autoveicoli e degli apparecchi radio-televisivi. Un ridimensionamento della despecializzazione settoriale si è manifestato nei confronti della CEE, da un lato, e delle NIEs, dall'altro, mentre nei confronti degli altri paesi in via di sviluppo dell'Asia il vantaggio degli Stati Uniti si è dissolto, capovolgendo il segno del saldo.

Canada

Il Canada presenta forti debolezze nei settori tradizionali, nella meccanica specializzata e nei settori ad alta intensità tecnologica. Queste caratteristiche sono rimaste sostanzialmente immutate nel corso degli anni ottanta (cfr. tav. 6.29).

E' interessante osservare che, nonostante il sia pur tenue miglioramento registrato dai saldi normalizzati di tutti e quattro i comparti, il saldo manifatturiero totale è lievemente peggiorato nell'arco del decennio, segno evidente dell'operare di un effetto sfavorevole del modello di specializzazione, dovuto al suo marcato orientamento verso i settori con forti economie di scala, la cui importanza nel commercio internazionale è tendenzialmente diminuita.

Nei settori tradizionali il Canada risulta despecializzato con tutte le aree e maggiormente negli scambi con i paesi in via di sviluppo asiatici. Tra i paesi OCSE mostra una forte e crescente posizione deficitaria nei confronti dell'Italia (il saldo raggiunge -88). Nel corso del decennio la sua posizione è migliorata negli scambi con l'area OCSE e con i paesi dell'Europa orientale, mentre è peggiorata nei confronti dei paesi in via di sviluppo.

Il comparto con forti economie di scala è l'unico nel quale il Canada presenti un saldo positivo, in lieve rafforzamento nell'arco del decennio. Il vantaggio è concentrato nei rapporti con i PVS asiatici e soprattutto con l'area OCSE e, all'interno di quest'ultima, con gli Stati

SALDI COMMERCIALI NORMALIZZATI DEL CANADA

	Manufatti		Settori tradizionali		Settori con forti economie di scala		Settori della meccanica specializzata		Settori ad alta intensità tecnologica	
	1983	1992	1983	1992	1983	1992	1983	1992	1983	1992
ITALIA	-53,0	-49,8	-82,9	-88,0	-45,8	-5,2	-42,9	-71,3	27,5	-14,1
GERMANIA	-56,4	-44,5	-47,6	-52,1	-53,8	-49,3	-79,1	-52,8	-24,2	-12,0
FRANCIA	-49,2	-49,4	-72,0	-60,1	-48,3	-40,5	-59,6	-4,3	-0,8	-73,0
REGNO UNITO	-11,3	-17,0	-27,0	-35,1	25,3	9,7	-59,1	-47,7	-15,5	-25,4
SPAGNA	-54,0	-32,1	-87,0	-69,6	-40,4	-4,9	-19,0	-29,6	6,9	-19,8
ALTRI CEE	5,4	8,4	-36,6	-34,7	13,8	31,2	-30,3	1,8	29,3	-22,2
CEE	-29,1	-29,9	-53,8	-57,2	-11,4	-9,3	-60,5	-38,1	1,4	-38,8
EFTA E TURCHIA	-64,9	-44,9	-67,7	-54,3	-63,4	-32,6	-88,7	-73,6	-14,4	-17,4
STATI UNITI	-3,9	2,6	-24,2	-17,6	14,8	21,8	-38,3	-31,4	-36,6	-16,4
GIAPPONE	-68,9	-76,7	-82,8	-76,8	-63,8	-70,9	-73,3	-89,1	-80,0	-83,2
AUSTRALIA E NUOVA ZELANDA	74,2	49,5	53,5	24,6	80,1	57,0	78,1	47,0	79,3	48,2
OCSE	-9,6	-5,4	-31,3	-24,3	8,8	14,0	-42,9	-36,0	-34,2	-25,0
EUROPA ORIENTALE	-19,5	-16,7	-81,2	-54,6	-2,2	-59,5	38,6	48,5	64,2	83,0
NIES	-65,3	-55,3	-94,6	-92,1	-18,2	-6,1	-53,4	-48,7	-35,2	-66,5
ALTRI PVS ASIA	49,2	-35,7	-67,7	-92,5	87,6	18,1	91,6	46,0	75,5	-16,8
PVS ASIA	-19,9	-46,5	-88,5	-92,3	43,9	4,1	23,3	-3,0	0,7	-49,1
PVS AMERICA	25,4	-25,8	-39,8	-61,3	28,5	-22,3	40,6	-35,2	61,6	17,3
PVS AFRICA	68,1	34,8	34,0	3,1	47,4	-4,1	95,3	91,0	74,2	91,3
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	-2,3	-38,6	-79,9	-87,9	39,1	-6,0	41,8	-9,6	22,8	-32,2
MONDO	-8,8	-8,9	-40,5	-37,0	10,6	12,5	-36,9	-34,1	-30,0	-28,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 6.29

Uniti, il Regno Unito, gli "altri CEE" e l'Oceania, mentre appare una forte dipendenza negli scambi con il Giappone e in misura minore con la Germania e la Francia. E' da rilevare che nel corso del decennio la posizione del Canada con i paesi in via di sviluppo e con l'Europa orientale è notevolmente peggiorata.

Nei settori della meccanica specializzata il Canada risulta deficitario negli scambi con i paesi dell'area OCSE e soprattutto con l'Italia e il Giappone; il disavanzo si è comunque ridotto nel corso del decennio per un ridimensionamento del deficit con la CEE. Con i paesi dell'Europa orientale invece il Canada mostra D÷un buon grado di specializzazione, migliorato nel tempo. Con i paesi in via di sviluppo la specializzazione canadese si è annullata nel corso del decennio, per un peggioramento del saldo con i paesi dell'America Latina e con gli altri PVS asiatici.

Nei settori ad alta intensità tecnologica il saldo normalizzato del Canada è fortemente

positivo e crescente negli scambi con l'Europa orientale, negativo con le altre due aree. Tra i paesi OCSE emerge una forte dipendenza negli scambi con la Francia ed il Giappone. I saldi normalizzati con i paesi CEE sono peraltro tutti negativi e sono notevolmente peggiorati nel corso del decennio. Ciò nonostante la posizione canadese con l'area OCSE è migliorata grazie al ridimensionamento del deficit con gli Stati Uniti. Con i paesi in via di sviluppo il saldo si è ribaltato nell'arco del decennio, facendo emergere una netta despecializzazione, specie nei confronti di quelli asiatici.

Giappone

Il modello di specializzazione settoriale del Giappone mostra i propri punti di forza nei settori della meccanica specializzata, nei settori ad elevate economie di scala e nei settori ad alta intensità di ricerca e sviluppo. Quest'ultimo comparto, fra i tre menzionati, ha fatto registrare dal 1983 al 1992, un aumento dei saldi normalizzati, mentre negli altri due si è verificato un leggero ridimensionamento della specializzazione commerciale nipponica, che resta pur sempre molto elevata (cfr. tav. 6.30).

Un fenomeno rilevante, verificatosi nel corso degli anni ottanta, è stato la progressiva perdita della specializzazione giapponese nei settori tradizionali, nei quali da una vocazione prevalentemente esportatrice si è passati ad una crescita eccezionale delle importazioni, a vantaggio dei paesi in via di sviluppo dell'Asia, ivi comprese le NIEs, e dei paesi della CEE, dove risulta molto elevata la dipendenza dall'Italia e dalla Francia. Tale situazione è strettamente correlata alla completa dipendenza dall'estero nei settori delle calzature, degli articoli da viaggio e nei manufatti in legno e sughero.

Nei settori ad alta intensità tecnologica, come si è detto, i saldi normalizzati sono passati da un valore di 49,4, registrato nel 1983, al valore di 52,1 del 1992. Per quanto riguarda la distribuzione territoriale di tale indice, occorre segnalare il suo miglioramento nei confronti degli Stati Uniti e della CEE. Quest'ultima ha accentuato la sua forte dipendenza dalle esportazioni giapponesi di prodotti per telecomunicazioni, macchine per ufficio e foto-cine-ottica. Al contrario, si è registrata una leggera diminuzione della pur elevata dipendenza dei paesi in via di sviluppo dell'Asia, per effetto dei massicci D÷ investimenti diretti giapponesi che hanno comportato il trasferimento di tecnologia verso gli impianti nipponici disseminati nel Sud-est asiatico.

Il comparto della meccanica specializzata è quello che presenta i saldi normalizzati più elevati, anche se in leggera diminuzione rispetto ai primi anni ottanta. La distribuzione geografica dei saldi conferma la presenza di vantaggi comparati molto forti e diffusi. In particolare, si è accentuata la dipendenza dei paesi dell'OCSE (specialmente CEE e Stati Uniti) dalle produzioni nipponiche e resta molto elevata quella di tutti i paesi in via di sviluppo. Le esportazioni giapponesi sono molto specializzate nella componentistica elettrica e, in misura minore, nelle macchine per la lavorazione dei metalli, nelle macchine tessili e nelle macchine per l'industria delle costruzioni.

Nei settori con forti economie di scala i saldi normalizzati del Giappone sono diminuiti nei confronti di tutte le principali aree. In particolare è diventato negativo il saldo con l'Europa orientale, che all'inizio degli anni ottanta si presentava fortemente positivo. Si tratta dell'unico caso di disavanzo tra le aree considerate nella tav. 6.30. Il deterioramento dei saldi ha comunque coinvolto quasi tutti i partner, sia tra i paesi OCSE che nell'area in via di sviluppo, anche se i prodotti giapponesi continuano a godere di un forte vantaggio comparato, specie nel campo degli apparecchi radio-televisivi, nelle macchine per ufficio e negli autoveicoli.

In sintesi, il modello di specializzazione del commercio di manufatti del Giappone si presenta nel 1992 solo moderatamente differenziato dal punto di vista geografico. Il forte vantaggio comparato nella meccanica specializzata è una sua caratteristica dominante, che si riscontra nei rapporti con quasi tutti i partner. Ma nei confronti dei paesi OCSE la posizione giapponese è molto forte anche nei settori con elevate economie di scala, mentre rispetto ai paesi in via di sviluppo e all'Europa orientale è maggiore la specializzazione nei settori ad alta intensità tecnologica. La despecializzazione giapponese nei settori tradizionali è concentrata nei rapporti con i paesi in via di sviluppo.

SALDI COMMERCIALI NORMALIZZATI DEL GIAPPONE

	Manufatti		Settori tradizionali		Settori con forti economie di scala		Settori della meccanica specializzata		Settori ad alta intensità tecnologica	
	1983	1992	1983	1992	1983	1992	1983	1992	1983	1992
ITALIA	-3,4	-0,9	-65,2	-70,1	34,5	17,0	37,6	45,6	48,6	71,9
GERMANIA	44,7	32,5	41,6	22,2	48,5	24,2	13,4	18,3	57,4	60,2
FRANCIA	28,9	20,1	-6,2	-32,0	37,2	22,2	58,6	57,6	25,7	33,5
REGNO UNITO	61,8	53,7	40,5	17,1	75,3	55,6	39,7	67,7	58,2	55,2
SPAGNA	43,3	72,3	22,6	22,2	29,8	72,2	86,4	92,9	73,9	89,4
ALTRI CEE	65,7	65,3	51,7	41,5	63,5	65,3	73,9	80,0	65,3	62,6
CEE	48,2	40,9	11,9	-9,7	56,5	40,8	47,6	53,9	54,6	58,1
EFTA E TURCHIA	46,0	27,7	22,7	-9,5	58,7	48,7	40,3	31,6	30,7	-2,6
STATI UNITI	56,1	51,0	58,1	21,0	72,0	64,8	41,2	55,2	23,8	35,3
CANADA	66,3	66,1	63,0	52,5	59,1	63,9	90,9	85,8	79,0	61,6
AUSTRALIA E NUOVA ZELANDA	76,7	62,6	91,9	74,7	65,2	53,6	96,5	81,8	95,9	80,0
OCSE	55,2	47,1	42,8	7,5	66,5	55,1	49,1	54,9	35,8	42,8
EUROPA ORIENTALE	71,0	18,8	88,8	42,5	51,7	-8,8	95,6	87,4	87,0	78,9
NIES	64,9	57,6	19,7	-9,5	73,8	65,3	85,4	82,4	76,5	69,8
ALTRI PVS ASIA	83,3	44,3	60,5	-37,6	82,0	63,9	99,3	82,2	87,8	65,4
PVS ASIA	76,1	51,3	41,4	-25,0	79,4	64,5	94,2	82,3	80,6	68,4
PVS AMERICA	61,4	71,9	70,3	72,6	20,4	40,4	96,9	99,2	79,0	88,8
PVS AFRICA	75,5	73,0	94,1	85,6	54,0	52,1	99,9	99,7	98,9	99,6
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	74,6	54,2	45,7	-20,7	71,5	61,3	95,2	85,6	81,4	70,2
MONDO	63,9	50,0	45,3	-9,0	68,1	56,8	76,6	71,8	49,4	52,1

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 6.30

7. LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE

Sintesi

Nel 1992 la quota del Mezzogiorno nella *distribuzione regionale delle esportazioni italiane* si è contratta, raggiungendo il livello più basso dal 1985 (8,7%), mentre è aumentata quella di tutte le ripartizioni del Centro-Nord. La graduatoria delle regioni italiane secondo il valore delle esportazioni non si è modificata di molto, ma ha ulteriormente accentuato il suo grado di concentrazione nelle prime cinque regioni. Sebbene l'incremento di quota più elevato sia stato conseguito dalla Lombardia, sono cresciute rapidamente anche le esportazioni del Veneto, della Campania e del Trentino Alto Adige. Sono invece diminuite le vendite all'estero della Puglia, della Sardegna e soprattutto degli Abruzzi.

Nel periodo 1985-92 cinque delle sei regioni con una *propensione ad esportare* superiore alla media nazionale (Piemonte, Lombardia, Veneto, Friuli Venezia Giulia ed Emilia Romagna) hanno consolidato il vantaggio aumentando le proprie quote sulle esportazioni italiane, mentre la Toscana appare in ripiegamento. Le altre regioni sono ripartite in egual numero tra un gruppo in recupero ed un altro che tende ad assumere un ruolo sempre più marginale, nel quale si trovano molte regioni del Mezzogiorno.

La concentrazione delle esportazioni nelle regioni settentrionali è più forte di quella del PIL, mentre il livello della propensione ad esportare nelle regioni del Mezzogiorno è più basso rispetto alla media nazionale. Molto concentrata al Nord appare anche la *distribuzione regionale delle imprese a partecipazione estera*, che è connessa alla capacità di attrazione di nuovi investimenti da parte delle varie regioni.

Dal punto di vista dell'*orientamento geografico*, emergono alcune differenziazioni interessanti. Considerando i mercati più dinamici del 1992, si nota che alla forte crescita delle esportazioni italiane verso i paesi in transizione hanno arrecato un considerevole contributo non solo le regioni maggiori, ma anche la Campania ed il Lazio. I tassi di crescita più elevati nelle esportazioni verso i paesi in via di sviluppo asiatici sono stati conseguiti da Sicilia, Friuli Venezia Giulia e Lazio ma, contrariamente a quanto emerge dai dati totali, un contributo rilevante è giunto anche dall'Emilia Romagna.

Le graduatorie delle regioni nei *settori* più dinamici delle esportazioni italiane nel 1992 mostrano che: negli alimentari l'espansione delle vendite ha interessato tutte le regioni tranne le isole; nella chimica il contributo più rilevante è dato come di consueto dalla Lombardia; nel materiale elettrico ed elettronico la crescita ha coinvolto quasi tutte le regioni tranne Lazio e Piemonte. Esaminando invece i settori nei quali le esportazioni italiane hanno fatto registrare una flessione (autoveicoli e agricoltura), si rileva che, nel primo, il calo è stato particolarmente forte in Lombardia, Emilia Romagna e Abruzzi, mentre nel secondo la contrazione ha coinvolto quasi tutte le regioni del Mezzogiorno, nonché Emilia Romagna e Veneto.

Considerando le classi di *contenuto tecnologico delle merci esportate* i comparti più dinamici sono risultati nel 1992 quello dei prodotti standard (a tecnologia intermedia) - nel quale sono aumentate le esportazioni di tutte le regioni tranne il Lazio - e quello dei prodotti tradizionali in evoluzione, nei quali ad una crescita generalizzata si è contrapposto il calo delle vendite all'estero delle isole. Praticamente invariate sono rimaste invece nel 1992 le esportazioni italiane di manufatti ad alta tecnologia. In questo comparto Lazio e Campania occupano una posizione in graduatoria più elevata che nel totale e le loro esportazioni sono risultate tra le più dinamiche.

Le principali caratteristiche dei *modelli di specializzazione delle esportazioni regionali* possono essere sintetizzate come segue:

-dal punto di vista della *distribuzione geografica*, le regioni relativamente più orientate verso i paesi industriali sono Piemonte, Valle d'Aosta, Trentino Alto Adige, Marche, Umbria, Abruzzi e Molise; un secondo gruppo di regioni, comprendente Veneto, Friuli Venezia Giulia, Puglia, Campania e Basilicata si indirizza prevalentemente (rispetto alla media nazionale) verso i paesi in transizione; le rimanenti regioni realizzano quote più elevate della media soprattutto verso i paesi in via di sviluppo;

-considerando i principali *settori*, emergono notevoli diversità: un primo gruppo di regioni, a prevalente vocazione agro-alimentare, comprende Liguria, Trentino Alto Adige, Puglia e Calabria; un secondo gruppo di regioni, che include Friuli Venezia Giulia, Veneto, Emilia Romagna, Umbria e Marche (la cosiddetta area NEC) è specializzato soprattutto nei prodotti del sistema moda-casa; in un terzo gruppo appare dominante la presenza dell'industria dei mezzi di trasporto (Piemonte, Abruzzi, Campania, Basilicata); le altre regioni sono difficilmente raggruppabili, date le forti particolarità locali;

-sotto il profilo del *contenuto tecnologico* delle merci esportate, si possono identificare tre gruppi: il primo comprende le regioni prevalentemente specializzate nei prodotti tradizionali (tutte le regioni adriatiche, nonché Toscana ed Umbria); al polo opposto si trovano il Lazio, gran parte del Mezzogiorno e l'Italia nord-occidentale, che concentrano i propri vantaggi comparati nei prodotti specializzati o ad alta intensità tecnologica; le altre regioni (Calabria, Emilia Romagna, Liguria e Trentino Alto Adige) hanno modelli di specializzazione con caratteristiche intermedie.

7.1 LA DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI[1] ITALIANE: QUOTE, SETTORI, MERCATI

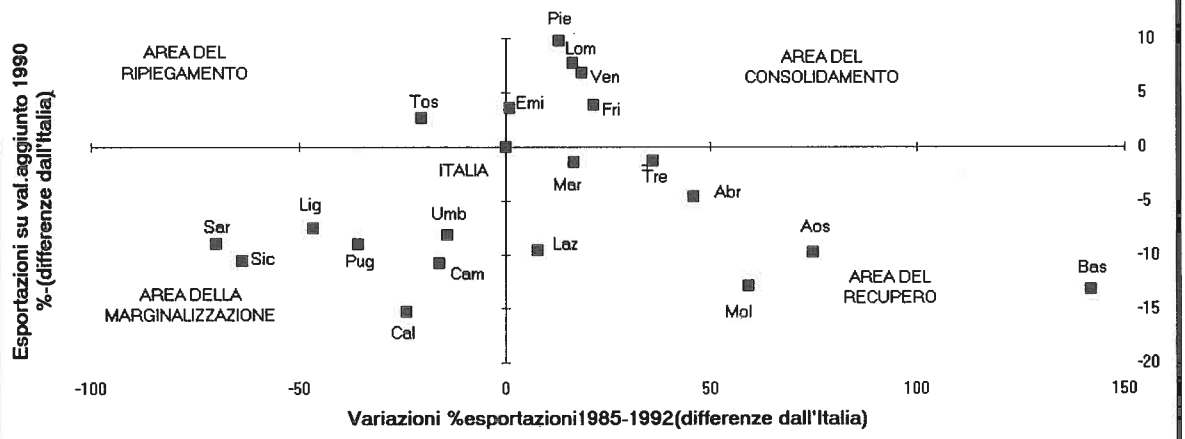
Sul comportamento delle esportazioni di una regione influiscono non soltanto i fattori macroeconomici interni ed esterni che ne determinano l'andamento a livello nazionale, ma anche fattori locali come la struttura produttiva (maggiore o minore presenza dei settori più dinamici), la rapidità con cui la regione riesce a orientare le proprie esportazioni verso i mercati trainanti, oltre che la capacità delle imprese di rispondere con maggiore o minore velocità agli stimoli della domanda.

Nelle pagine seguenti si cercherà di analizzare il comportamento delle esportazioni delle regioni italiane proprio nei settori e verso le aree che a livello nazionale hanno dimostrato maggiore vivacità.

Per cercare di individuare omogeneità e peculiarità nell'andamento delle esportazioni delle regioni italiane è stato realizzato il grafico 7.1[2], grazie al quale sono emersi quattro tipi di comportamento. Le variabili utilizzate sono un indicatore della dinamica delle esportazioni, costituito dalla variazione percentuale dell'export in valore dal 1985 al 1992, che si trova sull'asse orizzontale, ed un indicatore della propensione all'export, espressa come rapporto tra

[1] Anche in questa edizione del *Rapporto* l'analisi del commercio estero regionale verrà limitata ai dati sulle esportazioni. Come è noto, l'ISTAT determina la distribuzione regionale delle esportazioni rilevando dai documenti doganali la provincia nella quale ha avuto effettivamente luogo la produzione della merce esportata, mentre tale attribuzione risulta più difficile per le importazioni, poiché spesso le merci acquistate da importatori residenti in una regione sono destinate ad essere trasferite in un'altra. Anche per le esportazioni esistono tuttavia dei problemi di attribuzione alla provincia di origine: in qualche caso, come verrà specificato meglio nella Nota Statistica in appendice, l'ISTAT classifica le esportazioni di origine dubbia nella voce "province diverse e non specificate".

[2] Si ringraziano per la collaborazione i ricercatori della Fondazione CENSIS.



Fonte: elaborazioni Censis ed ICE su dati ISTAT

Grafico 7.1

esportazioni e valore aggiunto nel 1990, sull'asse delle ordinate. Nel grafico sono riportate le differenze tra il comportamento delle regioni e la media italiana.

Nel primo quadrante troviamo quella che è stata definita "area del consolidamento": in esso si trovano le prime regioni esportatrici, che hanno dimostrato un'elevata dinamicità ed una spiccata propensione all'export.

Nel secondo quadrante vi è l' "area del recupero", cioè regioni che si presentano in crescita, mostrando una vivacità delle esportazioni più elevata della media, sebbene il rapporto tra esportazioni e valore aggiunto sia invece inferiore. In quest'area si trovano, alcune regioni particolarmente dinamiche del Mezzogiorno, come gli Abruzzi, il Molise e la Basilicata insieme ad altre regioni del centro (Lazio e Marche) e del Nord (Trentino Alto Adige e Valle d'Aosta).

Il terzo quadrante è stato definito "area della marginalizzazione": vi si trovano in particolare regioni dell'Italia meridionale ed insulare, insieme ad altre del Centro-Nord. Queste regioni presentano tanto una scarsa vivacità che una bassa propensione all'export, che in qualche caso può essere spiegata dalla loro stessa struttura produttiva, essendo regioni specializzate in alcuni settori in declino (per esempio la siderurgia) o comunque in settori con bassa vocazione esportatrice [3].

Infine nel quarto quadrante, definito "area del ripiegamento", si trova una sola regione, la Toscana, che pur presentando un'elevata propensione all'export, ha registrato tassi di crescita delle esportazioni in valore inferiori rispetto alla media.

Passando all'analisi della dinamica delle esportazioni nel 1992, viene un'ulteriore conferma di quanto il grafico 7.1 suggerisce. Dalla graduatoria delle regioni per valore delle esportazioni nel 1992 (tav. 7.1), quasi immutata rispetto al 1991, emerge tuttavia un'ancora maggiore concentrazione delle esportazioni per regioni: il peso delle prime cinque regioni sul totale era il 72% nel 1985, è passato al 75% nel 1991 e nel 1992 ha raggiunto il 76%. Troviamo sempre in fondo alla graduatoria le regioni del Mezzogiorno, con l'eccezione della Campania e della Puglia.

[3] Cfr. G. Viesti, "L'export del Sud Italia nella seconda metà degli anni ottanta", *Rapporto sul Commercio Estero 1991*, ICE, Roma, 1992, pp. 413-426.

Nel 1992 è ulteriormente cresciuta la quota delle esportazioni italiane realizzata dalle regioni del Nord, mentre l'incidenza del Mezzogiorno si è ulteriormente contratta, raggiungendo il livello minimo del periodo 1985-92 (cfr. tav. 7.2).

La Lombardia ha accresciuto il proprio peso sul totale delle esportazioni italiane, avendo contribuito per quasi la metà del loro incremento. Molto importante, tanto per la dinamica che per il peso sul totale, è stato anche l'apporto del Veneto, del Piemonte, della Toscana, della Campania, che nella graduatoria ha sorpassato le Marche ponendosi all'ottavo posto, e del Trentino Alto Adige, che ha invece superato Sicilia e Liguria.

Una decisa flessione hanno subìto le esportazioni degli Abruzzi (-10,3%) e della Sardegna (-3,7%), mentre per altre tre regioni - Umbria, Puglia e Sicilia - il valore delle esportazioni è rimasto stazionario rispetto al 1991. La perdita di quota di Puglia e Sicilia sulle esportazioni italiane prosegue ininterrottamente da qualche anno.

GRADUATORIA DELLE REGIONI ITALIANE - 1992
ESPORTAZIONI TOTALI

REGIONI	(*)	quota %	miliardi di lire	Var. % 1992/91
1 - Lombardia	(1)	31,3%	68.625	6,8
2 - Piemonte	(2)	13,8%	30.218	5,2
3 - Veneto	(3)	12,7%	27.826	8,3
4 - Emilia Romagna	(4)	10,3%	22.680	2,8
5 - Toscana	(5)	8,0%	17.463	6,7
6 - Lazio	(6)	3,9%	8.644	4,4
7 - Friuli Venezia Giulia	(7)	2,9%	6.365	3,2
8 - Campania	(9)	2,4%	5.371	12,3
9 - Marche	(8)	2,4%	5.268	6,5
10 - Puglia	(10)	2,0%	4.471	-0,2
11 - Trentino Alto Adige	(13)	1,9%	4.153	16,4
12 - Sicilia	(11)	1,9%	4.079	0,1
13 - Liguria	(12)	1,8%	3.846	6,6
14 - Abruzzi	(14)	1,2%	2.551	-10,3
15 - Sardegna	(15)	0,8%	1.796	-3,7
16 - Umbria	(16)	0,7%	1.473	0,7
17 - Calabria	(17)	0,1%	310	17,0
18 - Basilicata	(18)	0,1%	306	21,3
19 - Valle d'Aosta	(19)	0,1%	270	31,3
20 - Molise	(20)	0,1%	242	35,9
Totale Regioni		98,4%	215.957	5,8
Province diverse e non specificate		1,6%	3.478	-38,1
ITALIA		**100%**	**219.436**	**4,6**

(*) Posto occupato in graduatoria nel 1991

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.1

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

(quote percentuali a prezzi correnti)

RIPARTIZIONI E REGIONI	1985	1991	1992
NORD CENTRO	84,9	88,4	89,7
ITALIA NORD OCCIDENTALE	43,4	46,2	47,0
Piemonte	12,7	13,7	13,8
Valle d'Aosta	0,1	0,1	0,1
Lombardia	28,1	30,6	31,3
Liguria	2,6	1,7	1,8
ITALIA NORD ORIENTALE	25,6	27,4	27,8
Trentino Alto Adige	1,5	1,7	1,9
Veneto	11,3	12,3	12,7
Friuli Venezia Giulia	2,5	2,9	2,9
Emilia Romagna	10,3	10,5	10,3
ITALIA CENTRALE	15,9	14,8	15,0
Toscana	9,3	7,8	8,0
Umbria	0,7	0,7	0,7
Marche	2,2	2,4	2,4
Lazio	3,7	4,0	3,9
MEZZOGIORNO	11,5	8,9	8,7
ITALIA MERIDIONALE	6,7	6,1	5,9
Abruzzi	0,9	1,4	1,2
Molise	0,1	0,1	0,1
Campania	2,8	2,3	2,4
Puglia	2,7	2,1	2,0
Basilicata	0,1	0,1	0,1
Calabria	0,2	0,1	0,1
ITALIA INSULARE	4,9	2,8	2,7
Sicilia	3,3	1,9	1,9
Sardegna	1,6	0,9	0,8
Province diverse e non specificate	3,6	2,7	1,6
ITALIA	**100**	**100**	**100**

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.2

Nella tavola 7.3 vengono riportati alcuni indicatori economici riferiti al 1991, dai quali viene un'ulteriore conferma dell'estrema concentrazione delle esportazioni, nettamente superiore a quella del prodotto interno lordo.

Il grado di concentrazione delle esportazioni è invece comparabile con quello della presenza delle imprese partecipate dal capitale straniero[4]. Questo indicatore, pur con i suoi limiti, fornisce un'idea del grado di attrattività di un'area per gli investimenti esteri e quindi in sostanza può essere indicativo dello "stato di salute" di una regione. Inoltre, per ciò che concerne più specificamente l'attività esportativa, si può ipotizzare che alcuni degli investimenti effettuati da imprese estere sul territorio italiano siano destinati proprio alle produzioni per i mercati esteri (ad esempio europei) e quindi la maggiore o minore presenza di imprese straniere può ripercuotersi sensibilmente sul livello delle esportazioni. Infine, è probabile che, proprio perché realizzati da imprese che hanno la capacità di compiere investimenti all'estero, i prodotti delle imprese a partecipazione straniera abbiano anche un più elevato contenuto tecnologico e siano quindi, per alcuni versi, più competitivi sul mercato internazionale.

Sempre nella tavola 7.3 il valore delle esportazioni del 1991 è stato normalizzato con alcuni dati (popolazione residente, occupati e valore aggiunto nell'agricoltura e nell'industria) riferiti allo stesso anno. Le regioni del Nord, insieme con la Toscana, presentano, nella quasi totalità dei casi, valori superiori alla media. Al contrario, per le regioni del Mezzogiorno si registrano valori nettamente più bassi della media, tanto delle esportazioni per abitante o per occupato, che delle esportazioni sul PIL. Unica eccezione tra le regioni del Mezzogiorno sono gli Abruzzi, in cui i vari indicatori di propensione all'export assumono valori simili a quelli delle regioni dell'Italia centrale.

I mercati di sbocco delle esportazioni regionali

Nel 1992 ha continuato a ridursi il peso percentuale dei *paesi industriali* sul totale delle esportazioni italiane e in particolare è diminuita l'incidenza di CEE, EFTA, Giappone, Australia e Nuova Zelanda, mentre è rimasto immutato rispetto allo scorso anno il peso del Nordamerica (cfr. cap. 5). Nel 1992 solo Lombardia, Veneto, Piemonte, Trentino Alto Adige e Toscana hanno aumentato in misura apprezzabile la loro quota sulle esportazioni italiane verso l'area che comprende tutti i paesi industriali (cfr. tavv. D/1.2, D/3.2, D/5.2, D/6.2 e D/9.2 in appendice).

Le esportazioni italiane verso la *CEE* sono cresciute tra il 1991 e il 1992 del 2,3%. Si sono dimostrate più dinamiche le esportazioni delle regioni del Nord-Centro: delle prime cinque regioni esportatrici verso la Comunità europea, Lombardia, Piemonte e in misura maggiore Veneto e Toscana (con rispettivamente il 6% e il 9%) hanno presentato una dinamica superiore alla media nazionale, mentre il contrario è avvenuto in Emilia Romagna, dove la crescita è stata solo dell'1%. Tra le altre regioni si nota, accanto alla rapida crescita delle esportazioni del Trentino Alto Adige, il calo registrato in Abruzzi, Puglia e Sicilia e Valle d'Aosta (cfr. tav. 7.5).

Nel periodo 1985-92 la quota del Mezzogiorno sulle esportazioni italiane verso la CEE è passata dall'11% all'8%, soprattutto a causa del calo pressoché ininterrotto delle regioni dell'Italia insulare. Dal grafico 7.2 si nota che nel 1992 l'importanza della CEE per le esportazioni di tutte le ripartizioni territoriali è simile alla media nazionale (58%), tranne in Italia insulare dove il peso della CEE è molto più basso (47%).

[4] Cfr. *Italia Multinazionale 1992*, a cura di R. Cominotti e S. Mariotti, Etas Libri, Milano, 1992. L'indicatore utilizzato può essere viziato da alcune distorsioni poiché si fa riferimento al numero delle imprese presenti e non agli stabilimenti, per cui - in caso di più filiali - queste vengono registrate nella regione che ospita la sede principale dell'impresa. Va detto comunque che l'indicatore riferito al numero degli stabilimenti farebbe emergere una concentrazione ancora maggiore.

GRADO DI CONCENTRAZIONE DELLE ESPORTAZIONI E ALTRI INDICATORI (1991)

Ripartizioni e regioni	Grado di concentrazione esportazioni	Esportazioni per occupato(1) (mil. di lire)	Esportazioni su pop. residente (mil. di lire)	Grado di concentrazione del PIL (2)	Esportazioni su PIL (3)	Grado di concentrazione imprese a part. estera (4)
NORD CENTRO	88,4	29,5	5,1	75,2	50,9	91,5
ITALIA NORD OCCIDENTALE	46,2	33,9	6,5	33,0	56,3	60,4
Piemonte	13,7	33,2	6,7	8,6	59,4	11,9
Valle d'Aosta	0,1	13,7	2,1	0,3	23,3	0,2
Lombardia	30,6	35,8	7,2	20,8	58,0	46,3
Liguria	1,7	20,6	2,1	3,5	30,1	2,0
ITALIA NORD ORIENTALE	27,4	29,2	5,6	21,3	50,6	18,5
Trentino Alto Adige	1,7	26,1	4,1	1,8	45,4	2,4
Veneto	12,3	28,7	5,9	8,6	53,2	6,6
Friuli Venezia Giulia	2,9	35,2	5,2	2,4	58,4	1,7
Emilia Romagna	10,5	28,8	5,7	8,5	47,0	7,8
ITALIA CENTRALE	14,8	21,4	2,9	20,8	39,6	12,6
Toscana	7,8	29,4	4,6	6,8	52,2	3,7
Umbria	0,7	11,0	1,8	2,5	23,3	0,4
Marche	2,4	18,1	3,5	1,3	40,1	0,9
Lazio	4,0	17,0	1,6	10,3	29,1	7,6
MEZZOGIORNO	8,9	7,6	0,9	24,8	18,4	8,4
ITALIA MERIDIONALE	6,1	7,4	0,9	16,7	18,7	6,5
Abruzzi	1,4	14,5	2,3	1,9	31,7	1,4
Molise	0,1	3,4	0,5	0,4	8,5	0,3
Campania	2,3	7,5	0,8	6,5	19,8	2,9
Puglia	2,1	8,6	1,1	5,0	19,9	1,2
Basilicata	0,1	2,8	0,4	0,6	8,9	0,5
Calabria	0,1	1,1	0,1	2,2	3,3	0,2
ITALIA INSULARE	2,8	8,2	1,3	8,1	17,9	1,9
Sicilia	1,9	7,9	1,4	6,1	16,3	1,0
Sardegna	0,9	9,0	1,1	2,1	22,4	0,9
Prov. div. non spec.	2,7	-	-	-	-	-
ITALIA	**100**	**24,0**	**3,7**	**100**	**45,0**	**100**

(1) Occupati nell'agricoltura e nell'industria
(2) Valore aggiunto al costo dei fattori per il totale delle attività economiche
(3) Percentuale sul valore aggiunto al costo dei fattori nell'industria e nell'agricoltura
(4) Quota percentuale sul totale delle imprese a partecipazione estera presenti al 1.1.1992

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT, ISTITUTO TAGLIACARNE, Database Reprint R&P

Tavola 7.3

GRADUATORIA DELLE REGIONI ITALIANE - 1992
ESPORTAZIONI VERSO I PAESI INDUSTRIALI

REGIONI	quota %	miliardi di lire	Var. % 1992/91
1 - Lombardia	30,9	51.546	3,8
2 - Piemonte	14,6	24.378	3,4
3 - Veneto	13,3	22.165	5,1
4 - Emilia Romagna	10,3	17.164	-0,4
5 - Toscana	8,0	13.362	3,4
6 - Lazio	3,8	6.310	0,3
7 - Friuli Venezia Giulia	2,6	4.382	0,3
8 - Marche	2,5	4.228	3,1
9 - Campania	2,4	4.050	4,4
10 - Trentino Alto Adige	2,3	3.786	15,3
11 - Puglia	1,9	3.120	-7,2
12 - Sicilia	1,5	2.457	1,3
13 - Abruzzi	1,4	2.268	-13,8
14 - Liguria	1,2	2.043	2,6
15 - Sardegna	0,7	1.227	4,8
16 - Umbria	0,7	1.155	-3,4
17 - Basilicata	0,1	245	13,1
18 - Valle d'Aosta	0,1	222	2,6
19 - Calabria	0,1	215	8,4
20 - Molise	0,1	213	27,9
Totale Regioni	98,5	164.536	4,0
Province diverse e non specificate	1,5	2.446	-41,2
ITALIA	**100**	**166.982**	**1,7**

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.4

Le esportazioni italiane verso i *paesi in transizione* (cioè i paesi dell'Europa centrale, dell'ex-URSS e la Mongolia), sono cresciute di oltre il 20% rispetto al 1991, anno in cui invece avevano subito una contrazione. Particolarmente dinamiche sono state le esportazioni delle regioni del Mezzogiorno: in Campania il valore dell'export si è più che triplicato rispetto al 1991 (cfr. tav. 7.6). A tale rapida crescita hanno fatto eccezione quattro regioni dove si è registrata una variazione di segno negativo (Friuli Venezia Giulia, Liguria, Umbria e Calabria), mentre in altre tre (Lombardia, Emilia Romagna, Sardegna) la crescita è stata inferiore alla media nazionale.

Come appare dalla distribuzione per ripartizioni territoriali (graf. 7.2) l'area dei paesi in transizione è particolarmente importante per l'Italia nord-orientale e l'Italia meridionale.

È stata la dinamica della domanda di importazioni proveniente dai *paesi in via di sviluppo* ad arrecare il contributo maggiore alla crescita delle esportazioni italiane nel 1992: le

esportazioni verso questi paesi sono cresciute del 15%, realizzando da sole il 54% dell'incremento totale delle esportazioni italiane.

GRADUATORIA DELLE REGIONI ITALIANE - 1992
ESPORTAZIONI VERSO LA CEE

REGIONI	quota %	miliardi di lire	Var. % 1992/91
1 - Lombardia	30,6	38.685	4,5
2 - Piemonte	15,5	19.608	3,0
3 - Veneto	12,7	16.005	5,9
4 - Emilia Romagna	10,4	13.124	1,1
5 - Toscana	7,4	9.362	9,3
6 - Lazio	4,1	5.243	-0,1
7 - Friuli Venezia Giulia	2,7	3.401	1,6
8 - Marche	2,7	3.357	5,2
9 - Trentino Alto Adige	2,4	3.020	16,2
10 - Campania	2,0	2.832	2,8
11 - Puglia	2,0	2.479	-8,4
12 - Abruzzi	1,5	1.923	-18,3
13 - Sicilia	1,4	1.833	-5,1
14 - Liguria	1,1	1.455	1,7
15 - Sardegna	0,7	932	-2,5
16 - Umbria	0,7	886	-2,8
17 - Basilicata	0,2	202	20,0
18 - Valle d'Aosta	0,1	154	-5,1
19 - Calabria	0,1	181	5,4
20 - Molise	0,1	151	26,1
Totale Regioni	98,4	124.833	3,4
Province diverse e non specificate	1,3	1.679	-42,3
ITALIA	**100**	**126.511**	**2,3**

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.5

Dal 1985 al 1992, si nota una graduale perdita di quota per le regioni del Mezzogiorno, passate dal 13% al 10% del totale, a vantaggio delle regioni dell'Italia nord-occidentale, la cui quota è passata dal 44 al 49%.

L'ultimo anno osservato, il 1992, non ha smentito questa tendenza ad una maggiore concentrazione. A guadagnare quota sono state solo le regioni del Nord Centro: più rapide delle altre sono state quelle dell'Italia nord-orientale (tav. 7.7), dove l'aumento ha raggiunto in media il 20%. Nel Mezzogiorno invece è stato il calo registrato nelle due isole - per le quali, come si osserva dal grafico 7.2, i PVS hanno un peso quasi doppio rispetto alla media nazionale - a determinare la cattiva *performance* globale.

Particolarmente vivace è stata la domanda proveniente dai *PVS asiatici*: alla crescita del 19% delle esportazioni italiane hanno contribuito principalmente la Lombardia e l'Emilia Romagna, ma spiccano per la loro dinamicità anche Sicilia, Friuli e Lazio (tav. 7.8). Al contrario, le esportazioni di Puglia, Sardegna e Trentino Alto Adige verso quest'area sono diminuite.

Alcune regioni si sono dimostrate più pronte ad approfittare della rapida crescita della domanda di importazioni della *Cina*: si tratta, per citare solo le più importanti, di Lombardia, Piemonte, Emilia Romagna e del Friuli Venezia Giulia, le cui esportazioni verso la Cina sono triplicate in un anno.

GRADUATORIA DELLE REGIONI ITALIANE - 1992
ESPORTAZIONI VERSO I PAESI IN TRANSIZIONE (*)

REGIONI	quota %	miliardi di lire	Var. % 1992/91
1 - Lombardia	25,6	2.678	10,4
2 - Veneto	16,3	1.703	30,6
3 - Piemonte	13,1	1.371	24,8
4 - Emilia Romagna	10,3	1.074	16,3
5 - Friuli Venezia Giulia	7,6	792	-18,5
6 - Toscana	5,6	588	29,1
7 - Campania	4,6	478	246,0
8 - Lazio	3,3	345	112,4
9 - Puglia	3,0	314	72,5
10 - Marche	2,0	211	32,8
11 - Sicilia	1,5	157	39,1
12 - Sardegna	1,2	129	7,0
13 - Liguria	1,1	115	-17,3
14 - Trentino Alto Adige	0,9	92	37,9
15 - Abruzzi	0,8	82	88,1
16 - Umbria	0,6	62	-0,8
17 - Basilicata	0,3	29	323,9
18 - Calabria	0,2	21	-2,9
19 - Valle d'Aosta	0,1	9	140,6
20 - Molise	0,1	6	304,3
Totale Regioni	98,2	10.255	22,1
Province diverse e non specificate	1,8	193	-28,6
ITALIA	**100**	**10.450**	**20,5**

(*) I paesi in transizione comprendono i paesi dell'Europa centrale, l'ex-Urss e la Mongolia.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.6

GRADUATORIA DELLE REGIONI ITALIANE - 1992
ESPORTAZIONI VERSO I PAESI IN VIA DI SVILUPPO

REGIONI	quota %	miliardi di lire	Var. % 1992/91
1 - Lombardia	34,6	14.277	18,1
2 - Piemonte	10,7	4.424	10,7
3 - Emilia Romagna	10,6	4.392	13,5
4 - Veneto	9,4	3.879	19,8
5 - Toscana	8,4	3.452	18,1
6 - Lazio	4,6	1.891	16,1
7 - Liguria	3,8	1.549	15,3
8 - Sicilia	3,3	1.379	-3,0
9 - Friuli Venezia Giulia	2,8	1.175	45,5
10 - Puglia	2,4	1.005	11,2
11 - Campania	2,0	824	18,9
12 - Marche	2,0	826	20,9
13 - Sardegna	1,0	427	-25,1
14 - Trentino Alto Adige	0,7	275	26,0
15 - Umbria	0,6	253	25,1
16 - Abruzzi	0,5	200	19,6
17 - Calabria	0,2	73	65,9
18 - Valle d'Aosta	0,1	39	46,4
19 - Basilicata	0,1	28	-4,1
20 - Molise	0,1	23	131,2
Totale Regioni	97,8	40.391	15,8
Province diverse e non specificate	1,9	800	-29,3
ITALIA	**100**	**41.242**	**14,5**

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.7

La dinamica settoriale delle esportazioni regionali

La crescita del 4,6% delle esportazioni totali italiane è stata il risultato di andamenti divergenti tra i vari settori: alcuni estremamente dinamici, altri decisamente in calo.

In questo paragrafo si osserverà come le regioni hanno contribuito con la loro *performance* all'andamento delle esportazioni nei settori dove la variazione è apparsa più sensibile.

Il settore più dinamico nel 1992, come si è già visto nel capitolo 6, è stato quello dei *prodotti alimentari, bevande e tabacchi*, le cui esportazioni sono cresciute del 15% rispetto al 1991. L'aumento ha interessato quasi tutte le regioni italiane, con l'eccezione di Sicilia, Sardegna e Calabria: in particolare nelle due isole vi è stato un netto calo, rispettivamente del 12% e del 6%, rispetto al 1991 (cfr. tav. 7.9).

L'export del settore alimentare si concentra per oltre il 65% in quattro regioni: Piemonte,

GRADUATORIA DELLE REGIONI ITALIANE - 1992
ESPORTAZIONI VERSO I PAESI IN VIA DI SVILUPPO ASIATICI

REGIONI	quota %	miliardi di lire	Var. % 1992/91
1 - Lombardia	35,7	4.163	21,9
2 - Emilia Romagna	11,1	1.292	24,1
3 - Veneto	9,7	1.132	14,4
4 - Piemonte	9,6	1.117	16,3
5 - Toscana	8,9	1.035	5,2
6 - Friuli Venezia Giulia	3,9	461	63,5
7 - Liguria	3,8	441	0,3
8 - Sicilia	3,3	385	82,7
9 - Lazio	3,2	369	56,4
10 - Campania	2,1	250	33,3
11 - Marche	1,6	182	15,7
12 - Puglia	1,2	139	-16,8
13 - Sardegna	1,2	137	-23,1
14 - Trentino Alto Adige	0,9	108	-6,7
15 - Umbria	0,8	97	32,2
16 - Abruzzi	0,3	31	30,8
17 - Valle d'Aosta	0,2	19	40,0
18 - Calabria	0,2	18	7,7
19 - Basilicata	0,1	16	14,7
20 - Molise	0,1	10	137,5
Totale Regioni	97,9	11.401	19,9
Province diverse e non specificate	2,0	230	-26,0
ITALIA	**100**	**11.666**	**18,8**

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.8

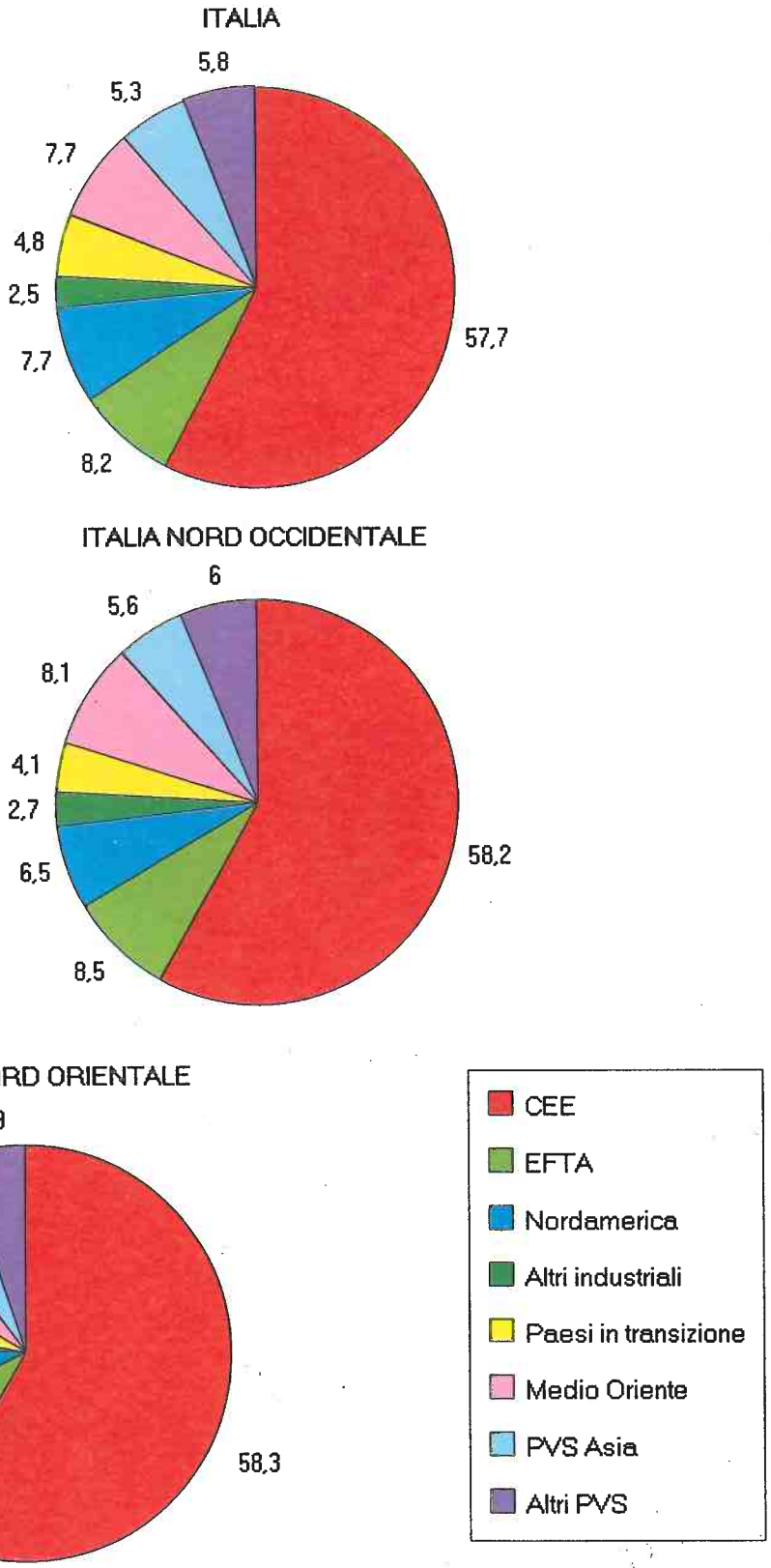
Emilia Romagna, Lombardia e Campania; per tutte l'andamento è stato estremamente dinamico nel 1992. La quota dell'Emilia Romagna, tuttavia, ha subito una lieve erosione, prolungando una tendenza al declino che l'ha condotta dal 21,8% al 18,7% tra il 1985 e il 1992.

In forte crescita sono state anche le esportazioni italiane di *prodotti chimici*, con una variazione dell'11% rispetto al 1992.

Osservando la tavola 7.10, emerge l'estrema concentrazione regionale dell'export del settore, cui nel 1992 contribuisce per quasi la metà la sola Lombardia, confermando la tendenza alla crescita di quota che si presenta continua tra il 1985 e il 1992. Tra le altre regioni che concorrono in misura più cospicua all'export nazionale di prodotti chimici, va segnalato l'andamento molto positivo di Toscana, Lazio e Campania e al contrario il calo di Sicilia, Sardegna e Puglia.

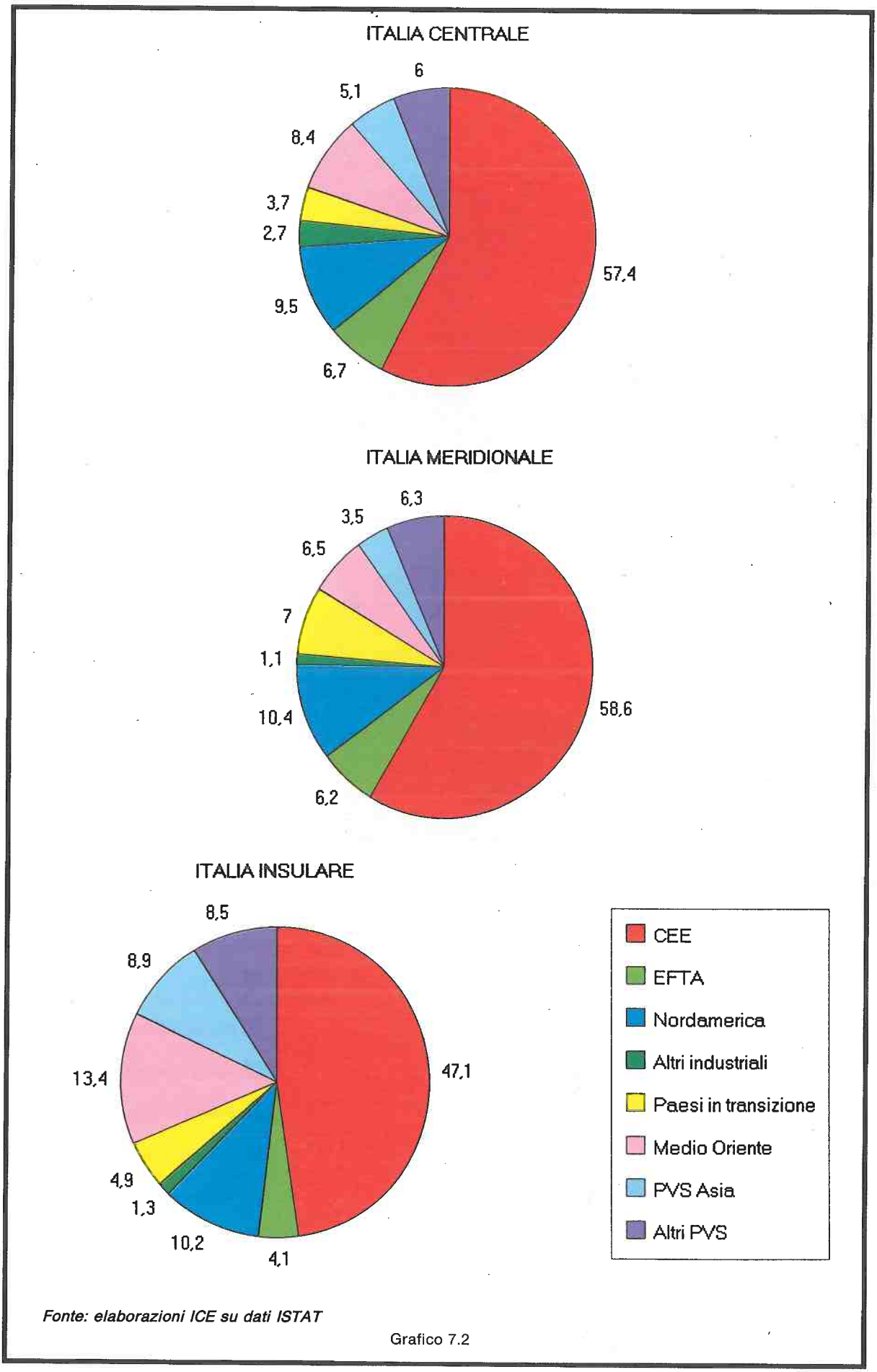
ESPORTAZIONI DELL'ITALIA E DELLE RIPARTIZIONI TERRITORIALI VERSO LE AREE GEOGRAFICHE NEL 1992

(distribuzione percentuale)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 7.2 (segue)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 7.2

Un altro settore che ha contribuito positivamente alla crescita delle esportazioni italiane è il comparto che produce *materiale elettrico ed elettronico*. Anche qui si rileva la concentrazione di quasi la metà dell'export (45%) nella sola regione lombarda (tav. 7.11). La crescita delle

GRADUATORIA DELLE REGIONI ITALIANE - 1992
ESPORTAZIONI DI PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE E TABACCHI

REGIONI	quota %	miliardi di lire	Var. % 1992/91
1 - Piemonte	19,8	2.057	19,6
2 - Emilia Romagna	18,7	1.950	14,6
3 - Lombardia	17,2	1.787	20,9
4 - Campania	10,3	1.069	20,4
5 - Veneto	7,4	776	17,6
6 - Lazio	4,3	444	27,9
7 - Trentino Alto Adige	4,3	443	30,3
8 - Toscana	3,1	327	7,7
9 - Puglia	3,1	322	14,5
10 - Liguria	2,2	231	38,0
11 - Friuli Venezia Giulia	1,7	179	8,8
12 - Sicilia	1,6	163	-12,4
13 - Umbria	1,3	132	4,7
14 - Sardegna	1,1	112	-5,7
15 - Marche	1,0	105	24,2
16 - Abruzzi	0,7	77	32,0
17 - Calabria	0,4	38	-0,3
18 - Basilicata	0,3	29	112,5
19 - Molise	0,3	29	24,1
20 - Valle d'Aosta	0,0	5	76,8
Totale Regioni	98,8	10.275	18,0
Province diverse e non specificate	1,2	139	-60,5
ITALIA	**100**	**10.414**	**15,0**

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.9

esportazioni nel 1992 è stata diffusa su quasi tutto il territorio nazionale, tranne che nel Lazio, dove un calo dell'11% ha provocato un'ulteriore perdita di quota sulle esportazioni italiane. Tra il 1985 e il 1992 tale quota è passata da quasi il 10% al 6%. Anche nel Piemonte, la seconda regione per importanza dell'export, si è verificata una flessione delle vendite all'estero, sia pure di entità molto contenuta.

Il 1992 è stato un anno particolarmente negativo per le esportazioni del *settore*

automobilistico, ridottesi di oltre il 6% rispetto al 1991 [5]. Le prime cinque regioni in ordine di importanza, che esportano oltre l'80% del totale nazionale, hanno tutte subìto un calo nelle vendite all'estero, maggiormente sentito in Emilia Romagna, Lombardia e Abruzzi (tav. 7.12).

GRADUATORIA DELLE REGIONI ITALIANE - 1992
ESPORTAZIONI DI PRODOTTI CHIMICI

REGIONI	quota %	miliardi di lire	Var. % 1992/91
1 - Lombardia	47,0	8.155	15,6
2 - Veneto	8,2	1.417	11,0
3 - Piemonte	8,0	1.396	9,1
4 - Emilia Romagna	7,7	1.344	4,5
5 - Lazio	6,8	1.186	22,5
6 - Toscana	3,7	648	24,0
7 - Sicilia	3,3	570	-6,9
8 - Campania	2,4	415	48,1
9 - Sardegna	2,2	385	-16,2
10 - Trentino Alto Adige	2,0	348	20,8
11 - Liguria	1,7	293	13,0
12 - Puglia	1,3	224	-10,1
13 - Friuli Venezia Giulia	0,9	150	3,8
14 - Abruzzi	0,8	137	40,5
15 - Umbria	0,8	132	-4,4
16 - Molise	0,4	71	12,1
17 - Calabria	0,3	59	36,8
18 - Basilicata	0,3	51	-2,1
19 - Marche	0,2	39	-6,1
20 - Valle d'Aosta	0,0	6	91,0
Totale Regioni	98,0	17.026	12,6
Province diverse e non specificate	1,8	320	-36,1
ITALIA	**100**	**17.346**	**11,0**

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.10

Le esportazioni del *settore agricolo* si presentano regionalmente meno concentrate dei settori industriali precedentemente citati. Anche in questo settore le esportazioni italiane hanno subìto un netto calo nel 1992 (-3,6%). La flessione ha riguardato le prime tre regioni (Emilia

[5] Nella lettura dei dati regionali delle esportazioni di autoveicoli va ricordato che, come è noto, il mercato automobilistico si presenta estremamente concentrato dal lato dell'offerta: in Italia si potrebbe fare riferimento ad un'unica impresa, che disloca in diverse regioni la sua produzione o alcune fasi di essa. In casi come questo, i dati sulla distribuzione regionale delle esportazioni, pur risentendo molto di possibili mutamenti nelle strategie aziendali del gruppo decisi a livello nazionale, sono comunque interessanti per valutare la situazione economica delle regioni che ospitano gli impianti.

GRADUATORIA DELLE REGIONI ITALIANE - 1992
ESPORTAZIONI DI MATERIALE ELETTRICO ED ELETTRONICO

REGIONI	quota %	miliardi di lire	Var. % 1992/91
1 - Lombardia	44,6	8.246	11,0
2 - Piemonte	10,0	1.850	-0,2
3 - Veneto	9,3	1.717	6,7
4 - Emilia Romagna	6,7	1.232	1,7
5 - Lazio	6,1	1.126	-11,3
6 - Marche	5,7	1.046	19,0
7 - Friuli Venezia Giulia	5,4	1.004	8,3
8 - Toscana	3,0	557	16,7
9 - Liguria	2,7	504	13,1
10 - Campania	2,0	369	23,4
11 - Trentino Alto Adige	1,1	211	13,4
12 - Sicilia	0,6	106	20,6
13 - Umbria	0,4	69	59,2
14 - Abruzzi	0,3	61	21,6
15 - Puglia	0,2	41	-8,6
16 - Sardegna	0,1	16	75,0
17 - Valle d'Aosta	0,0	9	8,7
18 - Calabria	0,0	4	-34,4
19 - Basilicata	0,0	4	-57,8
20 - Molise	0,0	2	119,7
Totale Regioni	98,2	18.171	7,9
Province diverse e non specificate	1,7	310	-20,3
ITALIA	**100**	**18.480**	**7,2**

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.11

Romagna, Puglia e Veneto), ma in misura ancora maggiore alcune regioni del Mezzogiorno. Sono invece cresciute le esportazioni di Piemonte, Lombardia e Trentino (cfr. tav. 7.13).

Il contenuto tecnologico delle esportazioni regionali

Anche in quest'edizione del *Rapporto sul Commercio Estero* si ritiene utile offrire una presentazione delle esportazioni regionali di manufatti suddivise secondo classi di contenuto tecnologico, adottando la tassonomia utilizzata nell' "Osservatorio Export" dell'Unioncamere Emilia Romagna[6]. Tale classificazione mette in relazione i gruppi merceologici ISTAT con

[6] 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.

i settori produttivi dell'industria manifatturiera, ordinati secondo la quota di spesa in Ricerca e Sviluppo sul fatturato e la forza lavoro qualificata occupata.
Le classi ottenute sono le seguenti:

GRADUATORIA DELLE REGIONI ITALIANE - 1992
ESPORTAZIONI DI AUTOVEICOLI E RELATIVI MOTORI

REGIONI	quota %	miliardi di lire	Var. % 1992/91
1 - Piemonte	40,5	6.029	-0,6
2 - Lombardia	19,3	2.869	-9,2
3 - Emilia Romagna	8,9	1.322	-14,0
4 - Lazio	6,1	901	-8,0
5 - Abruzzi	5,7	856	-37,6
6 - Campania	5,3	796	28,1
7 - Veneto	3,6	539	2,9
8 - Trentino Alto Adige	2,9	427	8,0
9 - Sicilia	2,4	359	12,4
10 - Puglia	1,6	238	4,1
11 - Liguria	1,0	142	-17,7
12 - Friuli Venezia Giulia	0,7	110	-38,8
13 - Toscana	0,7	102	-1,6
14 - Basilicata	0,2	45	36,4
15 - Marche	0,2	28	11,9
16 - Umbria	0,1	11	-29,7
17 - Valle d'Aosta	0,1	10	167,8
18 - Calabria	0,0	3	113,6
19 - Sardegna	0,0	2	-51,1
20 - Molise	0,0	1	261,0
Totale Regioni	99,3	14.789	-6,0
Province diverse e non specificate	0,6	95	-28,0
ITALIA	**100**	**14.884**	**-6,2**

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.12

1. *prodotti tradizionali*: manufatti a basso contenuto tecnologico ottenuti in settori a basso contenuto tecnologico;
2. *prodotti tradizionali in evoluzione*: manufatti con crescente contenuto tecnologico, ottenuti in settori a basso contenuto tecnologico;
3. *prodotti standard*: manufatti a medio contenuto tecnologico ottenuti in settori a medio contenuto tecnologico;

4. *prodotti specializzati*: manufatti a medio contenuto tecnologico ottenuti in settori ad alto contenuto tecnologico;

5. *prodotti ad alta tecnologia*: manufatti ad alto contenuto tecnologico ottenuti in settori ad alto contenuto tecnologico.

GRADUATORIA DELLE REGIONI ITALIANE - 1992
ESPORTAZIONI DI PRODOTTI DELL'AGRICOLTURA, SILVICOLTURA E PESCA

REGIONI	quota %	miliardi di lire	Var. % 1992/91
1 - Emilia Romagna	17,1	992	-8,3
2 - Puglia	14,5	840	-4,6
3 - Veneto	12,2	709	-4,2
4 - Trentino Alto Adige	9,1	526	10,3
5 - Lombardia	7,3	420	6,9
6 - Toscana	6,7	388	1,6
7 - Piemonte	6,5	375	4,4
8 - Sicilia	5,7	330	-10,2
9 - Liguria	4,7	272	11,1
10 - Lazio	3,7	216	-3,9
11 - Campania	3,7	216	-18,5
12 - Umbria	1,7	100	4,1
13 - Friuli Venezia Giulia	1,6	95	20,0
14 - Abruzzi	1,6	95	-8,6
15 - Marche	1,4	81	-1,8
16 - Calabria	0,7	42	-12,2
17 - Basilicata	0,4	21	-17,2
18 - Molise	0,3	15	20,3
19 - Sardegna	0,2	14	57,9
20 - Valle d'Aosta	0,1	4	-3,7
Totale Regioni	99,2	5.750	-2,1
Province diverse e non specificate	0,7	41	-68,8
ITALIA	**100**	**5.791**	**-3,6**

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.13

Analisi basate su questa classificazione possono quindi essere utili per valutare le implicazioni regionali del problema nazionale costituito dalla debolezza del modello di specializzazione dell'Italia nei settori ad alta intensità tecnologica. La presenza di imprese innovative sul territorio di una regione può svolgere un'importante funzione di diffusione delle nuove tecnologie, con effetti che si propagano al resto dell'economia locale e nazionale.

Pertanto, pur nel contesto dei gravi ritardi accumulati a livello nazionale, è importante sottolineare come un fatto positivo che alcune regioni del Mezzogiorno si trovino ai primi posti della graduatoria delle regioni esportatrici di prodotti ad alta tecnologia.

GRADUATORIA DELLE REGIONI ITALIANE - 1992
ESPORTAZIONI DI PRODOTTI STANDARD

REGIONI	quota %	miliardi di lire	Var. % 1992/91
1 - Lombardia	33,4	14.188	9,8
2 - Emilia Romagna	17,5	7.417	2,5
3 - Piemonte	17,2	7.313	10,0
4 - Veneto	9,8	4.142	9,3
5 - Friuli Venezia Giulia	4,0	1.711	13,8
6 - Toscana	3,5	1.498	11,9
7 - Marche	2,8	1.180	17,3
8 - Lazio	2,6	1.122	-0,5
9 - Liguria	2,0	869	5,3
10 - Trentino Alto Adige	1,6	676	20,4
11 - Abruzzi	1,3	539	15,4
12 - Puglia	0,9	399	10,4
13 - Campania	0,9	396	11,9
14 - Sicilia	0,4	158	35,7
15 - Umbria	0,3	146	8,3
16 - Basilicata	0,1	63	10,3
17 - Calabria	0,1	38	32,6
18 - Sardegna	0,1	37	79,4
19 - Valle d'Aosta	0,1	26	5,7
20 - Molise	0,0	6	37,8
Totale Regioni	98,6	41.924	8,8
Province diverse e non specificate	1,2	530	-37,7
ITALIA	**100**	**42.454**	**7,8**

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.14

Il totale delle esportazioni di manufatti è cresciuto nel 1992 del 5%. Il contributo maggiore alla crescita è venuto dai prodotti tradizionali in evoluzione e da quelli standard, ma rilevante è stato anche quello dei prodotti tradizionali, che costituiscono ancora la porzione maggiore delle esportazioni di manufatti (oltre il 26%), anche se in continuo calo dal 1985 (cfr. tav. D/21 in appendice). Più basso è stato il contributo alla crescita dei prodotti specializzati, mentre decisamente trascurabile è stata l'entità della crescita delle esportazioni di prodotti ad alta tecnologia; ciascuna di queste classi rappresenta una quota di esportazioni pari al 16% del totale dei manufatti.

La classe più dinamica, cioè quella dei *prodotti standard,* rappresenta più del 20% delle esportazioni italiane di manufatti: in essa sono contenuti soprattutto alcuni mezzi di trasporto (motocicli, trattori e parti di autoveicoli), ma anche materiale elettrico e alcuni prodotti dell'industria chimica. In questa classe le esportazioni presentano un elevatissimo grado di concentrazione in poche regioni (tav. 7.14): Lombardia, Emilia Romagna, Piemonte e Veneto esportano l'80% circa dell'ammontare complessivo. La quota della Lombardia si presenta in costante ascesa negli ultimi anni, mentre il contrario avviene in Emilia Romagna, dove le esportazioni sono cresciute meno che nella media nazionale. In tutte le altre regioni, tranne che nel Lazio, nella Liguria e nella Valle d'Aosta, le esportazioni sono aumentate a tassi superiori alla media nazionale (7,8%).

Anche le esportazioni di *prodotti tradizionali in evoluzione* si presentano estremamente concentrate (tav. 7.15): in questo caso la quota della Lombardia sale al 36%. Tra le prime

GRADUATORIA DELLE REGIONI ITALIANE - 1992
ESPORTAZIONI DI PRODOTTI TRADIZIONALI IN EVOLUZIONE

REGIONI	quota %	miliardi di lire	Var. % 1992/91
1 - Lombardia	35,9	16.237	7,6
2 - Piemonte	13,8	6.248	7,7
3 - Veneto	11,5	5.182	10,8
4 - Toscana	10,7	4.853	6,0
5 - Emilia Romagna	6,3	2.835	10,6
6 - Trentino Alto Adige	2,9	1.312	13,6
7 - Campania	2,8	1.244	33,0
8 - Lazio	2,5	1.143	1,4
9 - Friuli Venezia Giulia	2,4	1.103	-0,3
10 - Puglia	2,3	1.048	10,3
11 - Liguria	2,3	1.042	12,7
12 - Marche	1,3	609	16,1
13 - Umbria	1,2	543	8,3
14 - Abruzzi	0,6	279	25,4
15 - Sicilia	0,5	225	-17,7
16 - Valle d'Aosta	0,3	132	18,2
17 - Sardegna	0,2	84	-19,7
18 - Basilicata	0,2	70	105,7
19 - Calabria	0,2	69	18,8
20 - Molise	0,1	32	40,9
Totale Regioni	98,0	44.290	8,6
Province diverse e non specificate	2,0	919	-31,7
ITALIA	**100**	**45.209**	**7,4**

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.15

regioni esportatrici è da notare la presenza del Trentino Alto Adige al sesto posto. La crescita delle esportazioni è stata generalizzata, con l'eccezione di Lazio, Friuli Venezia Giulia, Sicilia e Sardegna; in queste ultime il calo è stato particolarmente forte.

GRADUATORIA DELLE REGIONI ITALIANE - 1992
ESPORTAZIONI DI PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA

REGIONI	quota %	miliardi di lire	Var. % 1992/91
1 - Lombardia	33,3	11.073	2,1
2 - Piemonte	23,1	7.689	-3,4
3 - Lazio	13,7	4.560	12,1
4 - Campania	6,1	2.024	14,9
5 - Emilia Romagna	5,2	1.728	-15,9
6 - Veneto	4,0	1.315	16,7
7 - Abruzzi	3,1	1.025	-28,7
8 - Toscana	2,2	723	14,3
9 - Sicilia	1,7	571	9,4
10 - Liguria	1,3	422	-4,3
11 - Puglia	1,1	381	-1,1
12 - Friuli Venezia Giulia	1,1	379	-16,0
13 - Trentino Alto Adige	0,9	299	7,8
14 - Sardegna	0,6	214	-17,1
15 - Umbria	0,4	141	2,9
16 - Marche	0,2	78	-4,8
17 - Basilicata	0,2	74	11,9
18 - Valle d'Aosta	0,2	56	-26,2
19 - Molise	0,0	9	201,1
20 - Calabria	0,0	7	60,1
Totale Regioni	98,4	32.768	0,6
Province diverse e non specificate	1,4	454	-25,1
ITALIA	**100**	**33.222**	**0,1**

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.16

Per l'insieme dei settori compresi nell'*alta tecnologia* (tra cui autoveicoli, aeromobili, chimica farmaceutica, macchine per ufficio, pneumatici) il valore dell'export nel 1992 è rimasto stazionario rispetto all'anno precedente.

Nella graduatoria delle regioni esportatrici di questa classe di prodotti (tav. 7.16) emerge la presenza del Lazio e della Campania, al terzo e quarto posto rispettivamente, e degli Abruzzi al settimo posto, anche se questa regione ha registrato nel 1992 un calo delle esportazioni del 29%. Piuttosto elevata, avendo superato il 15%, è stata anche la flessione verificatasi in Emilia Romagna, nel Friuli Venezia Giulia, in Sardegna.

7.2 MODELLI DI SPECIALIZZAZIONE E TENDENZE RECENTI DELLE ESPORTAZIONI REGIONALI

Questo paragrafo si propone di descrivere le caratteristiche essenziali delle esportazioni di ogni regione, osservandone la dinamica tanto nei principali mercati di sbocco, quanto dal punto di vista dei settori e delle classi di contenuto tecnologico in cui ogni regione è specializzata. I dati a cui si fa riferimento nel paragrafo si trovano nelle tavole della sezione D dell'Appendice.

Piemonte

Le esportazioni del Piemonte sono cresciute nel 1992 di oltre il 5%, un tasso di incremento leggermente superiore alla media nazionale. La regione rimane la seconda per valore di esportazioni, con oltre 30.000 miliardi di lire nel 1992.

Le vendite all'estero di autoveicoli prodotti nella regione, che rappresentano il 20% del totale esportato dal Piemonte, hanno subìto una leggera flessione (-0,6%) rispetto al 1991. Particolarmente positivo è stato l'andamento nel settore alimentare: la crescita, di quasi il 20%, conferma una tendenza che ha portato la quota della regione sul totale nazionale a salire di tre punti percentuali dal 1985 al 1992. E' stata buona anche la *performance* dei settori macchine per ufficio e tessile- abbigliamento.

Il Piemonte si presenta specializzato nella classe dei prodotti ad alta tecnologia, nonostante il calo del 3% verificatosi nelle vendite del 1992, e nei prodotti standard, le cui esportazioni sono invece cresciute del 10%.

Nel 1992 si è ridotto il peso percentuale delle esportazioni verso i paesi industriali, che comunque continuano ad assorbire oltre l'80% del totale; in particolare la flessione ha riguardato la CEE. Un mercato importante per il Piemonte è rappresentato dall'America Latina: anche se si è leggermente ridotta nel 1992, la quota piemontese sul totale delle esportazioni italiane verso quest'area rimane comunque molto elevata (16%).

Valle d'Aosta

Le esportazioni della Valle d'Aosta sono cresciute di oltre il 30%, grazie soprattutto all'aumento del 23% delle esportazioni di minerali ferrosi e non ferrosi, che rappresentano il 40% del totale. Le vendite di macchine agricole ed industriali sono quasi raddoppiate rispetto all'anno precedente.

Anche se circa il 50% delle esportazioni di manufatti della regione rientra nella classe dei tradizionali in evoluzione, nel 1991 e nel 1992 è salita di molto, rispetto agli anni precedenti, l'incidenza dei prodotti ad alta tecnologia.

Anche per la Valle d'Aosta si riscontra una perdita d'importanza dei paesi industriali come mercati di sbocco ma, mentre la CEE dal 1991 al 1992 ha perso quasi nove punti percentuali, la quota dell'EFTA, un mercato tradizionalmente importante per la regione soprattutto per la prossimità geografica con la Svizzera, è cresciuta di tre punti percentuali.

Lombardia

Come si è visto nelle pagine precedenti, in Lombardia si concentra quasi un terzo delle esportazioni nazionali. Nel 1992 la quota della regione è salita, essendo le vendite all'estero aumentate quasi del 7%. Le esportazioni lombarde hanno mostrato particolare vivacità

proprio nei settori dove la crescita è stata più rapida a livello nazionale: in particolare il settore chimico con un tasso di crescita del 16%, il materiale elettrico ed elettronico (11%), i prodotti alimentari (21%), ma buona è stata anche la *performance* del settore delle macchine agricole ed industriali (6%) e del tessile ed abbigliamento (7%), in cui la regione vede crescere la propria quota. Al contrario è in flessione la quota della Lombardia sulle esportazioni italiane di macchine per ufficio.

Riguardo al contenuto tecnologico, nella regione presentano un peso superiore a quello medio nazionale i prodotti specializzati, quelli tradizionali in evoluzione e i prodotti ad alta tecnologia.

La Lombardia risulta tra le regioni specializzate nei paesi in via di sviluppo, in particolare in Medio Oriente, dove le esportazioni lombarde raggiungono il 36% di quelle italiane, una quota cresciuta di oltre nove punti percentuali dal 1985. All'interno dell'area dei paesi industriali, rimane sempre molto importante l'EFTA, a causa, come per la Valle d'Aosta, della prossimità con la Svizzera. Crescente è anche la quota verso i paesi industriali del Pacifico (Giappone, Australia e Nuova Zelanda).

Liguria

La regione ha avuto un tasso di crescita delle esportazioni di quasi il 7%. Ciò le ha consentito di recuperare quota sulle esportazioni italiane, quota che si presentava in flessione dal 1985. La discreta *performance* è da attribuire ai prodotti in metallo (cresciuti del 33%), ai minerali e prodotti non metallici (17%), ai prodotti alimentari (38%), al materiale e forniture elettriche (13%) e anche ai prodotti agricoli, aumentati dell'11%.

Tra il 1985 e il 1992 si è ridotta la quota dei prodotti tradizionali in evoluzione, (che comprendono la siderurgia) nonostante il recupero dell'ultimo anno, e di quelli specializzati.

Le esportazioni liguri si dirigono per oltre il 40% verso i paesi in via di sviluppo. Tale percentuale è cresciuta negli ultimi due anni, mentre si è ulteriormente ridotta quella relativa ai paesi industriali.

Trentino Alto Adige

Le esportazioni di questa regione sono cresciute nel 1992 di oltre il 16%. In particolare il Trentino ha accresciuto la propria quota nel settore agricolo, settore in cui la regione è specializzata e dove registra una buona *performance* già da due anni. Altri settori particolarmente dinamici sono stati quello della carta e dei prodotti alimentari.

Il Trentino Alto Adige destina il 91% delle sue esportazioni ai paesi industriali e oltre la metà in Germania, mentre, seppure in calo, rimane alto (13%) il peso percentuale dell'EFTA, per la vicinanza dell'Austria.

Veneto

Per le esportazioni di questa regione il 1992 è stato un anno particolarmente positivo: la crescita di oltre l'8% ha consentito un aumento della sua quota sull'export nazionale. La regione ha guadagnato terreno in alcuni dei settori in cui è specializzata, come il tessile-abbigliamento, il cuoio e le calzature, i prodotti in metallo, i minerali e prodotti non metallici e il legno e mobili. In tutte queste categorie di beni il Veneto ha aumentato la propria quota sul totale delle esportazioni italiane stabilmente dal 1985 al 1992, mentre sta progressivamente perdendo la propria specializzazione nei prodotti agricoli.

Dal 1985 si sta riducendo l'incidenza delle esportazioni di manufatti tradizionali, che

tuttavia resta del 44%, mentre crescono di peso le classi a più elevato contenuto tecnologico.

Rispetto alla media delle regioni italiane, le esportazioni del Veneto sono maggiormente orientate verso i paesi in transizione, il Nordamerica e l'EFTA, aree nelle quali la regione ha accresciuto la propria quota.

Friuli Venezia Giulia

Le esportazioni della regione sono cresciute del 3%. Il Friuli è particolarmente specializzato nel settore dei legnami e dei mobili in legno, di cui è la seconda regione esportatrice dopo il Veneto. Questi prodotti rappresentano oltre il 22% del totale delle vendite all'estero della regione.

Tale spiccata specializzazione spiega l'alto peso dei manufatti tradizionali sul totale (31%).

Le esportazioni di carta, articoli di carta e stampa, altro settore in cui la regione è specializzata, continuano a diminuire (-35%). Il Friuli è anche specializzato in alcuni settori della metalmeccanica: all'interno di questo comparto, particolarmente vivace si è dimostrata la dinamica delle esportazioni di macchine agricole ed industriali e di materiale elettrico ed elettronico.

Anche per il Friuli Venezia Giulia si riscontra l'importanza dell'interscambio con i paesi più vicini: piuttosto elevata è la quota di esportazioni rivolte verso l'EFTA e verso i paesi in transizione. In quest'ultimo caso, il calo notevole verificatosi nel 1992 è dovuto all'effetto della guerra nella ex-Jugoslavia.

Emilia Romagna

L'aumento delle esportazioni è stato inferiore al 3%: tra i settori nei quali la regione è specializzata, solo i minerali e prodotti non metallici (piastrelle ceramiche) hanno registrato un aumento della quota, che è pari ad un terzo del totale delle esportazioni nazionali, dovuto ad una crescita delle esportazioni di circa il 10%. Nel comparto agro-alimentare, l'Emilia Romagna è la prima regione esportatrice, ma nel 1992 la quota della regione si è lievemente ridotta: infatti i prodotti agricoli hanno segnato un calo (-8%), maggiore di quello che si è verificato a livello nazionale, mentre i prodotti alimentari sono cresciuti ad un tasso elevato ma leggermente inferiore a quello della media italiana.

L'Emilia Romagna presenta vantaggi comparati nei manufatti specializzati e standard; tuttavia nei secondi la quota della regione è in progressivo calo.

Si rileva un netto recupero della quota regionale sulle esportazioni italiane destinate ai paesi industriali del Pacifico ed ai PVS asiatici.

Toscana

Nel 1992 la regione toscana ha visto crescere le proprie esportazioni del 7%.

Il comparto dei prodotti tradizionali rappresenta circa la metà delle esportazioni toscane di manufatti. Al suo interno un peso preponderante è assunto dal tessile-abbigliamento e dal cuoio-calzature (di cui la Toscana è la prima regione esportatrice, detenendo una quota pari al 24% delle esportazioni italiane). Nel 1992 la regione ha avuto in entrambi i settori buoni risultati: il tessile-abbigliamento è cresciuto del 9% e il cuoio-calzature del 7%.

Particolarmente positivo è stato anche l'andamento del settore della carta (14%), mentre non altrettanto si può dire dei minerali e prodotti non metallici: le esportazioni si sono ridotte del 7% e la Toscana ha perso oltre due punti percentuali di quota.

Mercati particolarmente importanti per la Toscana sono i paesi industriali del Pacifico (Giappone, Australia e Nuova Zelanda), ma soprattutto il Nordamerica, che però ha dimezzato il proprio peso sulle esportazioni toscane dal 1985 (24%) al 1992 (13%). Molto più dinamiche, sono state, rispetto alla media italiana, le sue esportazioni verso i PVS dell'America Latina, in cui detiene una quota del 9,4% sul totale delle esportazioni italiane.

Umbria

Nel 1992 il valore delle esportazioni umbre è rimasto pressochè stazionario rispetto al 1991. Si è registrato un positivo andamento delle vendite all'estero del settore agricolo (4%), e anche di minerali ferrosi e non ferrosi (13%), in controtendenza rispetto all'andamento negativo delle esportazioni italiane degli stessi prodotti.

La specializzazione nei prodotti tessili e nel settore alimentare si è attenuata. Il 70% delle esportazioni di manufatti riguarda le classi di prodotti tradizionali e tradizionali in evoluzione, questi ultimi in notevole crescita negli ultimi due anni.

Anche in Umbria nel 1992 si è ridotto il peso delle esportazioni verso i paesi industriali, a vantaggio di quelle verso i PVS, in particolare quelli asiatici.

Marche

Nel 1992 le esportazioni sono cresciute del 6,5%. La regione rimane tra le prime dieci regioni esportatrici italiane.

Il settore più forte è quello del cuoio e calzature, sebbene il suo peso sul totale si stia riducendo di anno in anno: era pari al 42% nel 1985, al 31% nel 1991 e al 28% nel 1992.

Negli altri settori nei quali è specializzata, cioè legno e mobili, materiale elettrico ed elettronico e prodotti in metallo, la regione ha guadagnato quota, essendo le esportazioni cresciute a tassi di gran lunga superiori alla media italiana.

Anche per questa regione, oltre la metà delle esportazioni di manufatti è costituita da prodotti tradizionali, la cui percentuale comunque si è molto ridotta dal 1985, mentre crescono quelle dei prodotti standard e specializzati.

Nel 1992 si è arrestata la crescita dell'incidenza del mercato della CEE ed è continuata la riduzione di quella relativa ad EFTA e Nordamerica, a vantaggio dei PVS, in particolare Medio Oriente ed America Latina.

Lazio

Con un aumento del 4% le esportazioni del Lazio sono state meno dinamiche della media italiana.

Il Lazio si conferma anche quest'anno specializzato nelle esportazioni di prodotti ad alta tecnologia, il cui peso ha raggiunto il 55% del totale manifatturiero. Il Lazio è al terzo posto tra le regioni italiane nelle vendite all'estero di macchine per ufficio, dopo la Lombardia e il Piemonte: con un aumento dell'11%, contemporaneo alla leggera flessione della media nazionale (-0,4%), ha ulteriormente accresciuto la propria quota settoriale (17%). Va anche rilevato il notevole aumento delle esportazioni di prodotti chimici (23%), nei quali occupa la quinta posizione nella graduatoria regionale, di mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli (13%) e di prodotti alimentari (27%).

La dinamica della esportazioni laziali verso i paesi industriali nel 1992 è stata leggermente

inferiore a quella della media italiana, mentre il contrario è avvenuto per quanto riguarda i PVS e i paesi in transizione; verso quest'ultima area le vendite del Lazio sono più che raddoppiate.

Abruzzi

Il 1992 è stato un anno negativo per le esportazioni abruzzesi, che hanno registrato una flessione di oltre il 10% rispetto al 1991. Il calo ha riguardato tutti i principali settori delle esportazioni regionali, tranne che i minerali e prodotti non metallici, cresciuti del 5%: per i prodotti agricoli la flessione è stata del 9%, per la carta del 16%. Le esportazioni di autoveicoli si sono ridotte del 38%, provocando una flessione nella quota della regione, passata dal 9% al 6% del totale.

Gli Abruzzi rimangono una regione fortemente specializzata nelle esportazioni ad alta tecnologia, anche se queste ultime, che avevano un peso superiore al 50% nel 1990 e 1991, sono scese al 42% del totale manifatturiero.

Per quanto riguarda l'orientamento geografico delle esportazioni abruzzesi, esse sono dirette per la quasi totalità nei paesi industriali, ma nel 1992 quelle verso la CEE sono diminuite del 18%. Sono invece notevolmente cresciute le vendite verso il Nordamerica e i paesi in transizione.

Molise

Le esportazioni sono cresciute del 36% la crescita ha riguardato tutti i settori. Tra quelli in cui la regione è maggiormente specializzata, vi è stato un forte aumento (51%) nel settore del tessile e abbigliamento: esso rappresenta quasi il 40% delle esportazioni della regione, con un peso in costante aumento dal 1985, quando non raggiungeva il 10% delle esportazioni totali. Incrementi superiori alla media nazionale si sono registrati anche nei settori chimico e agro-alimentare.

Campania

La Campania è la regione del Mezzogiorno che presenta il valore più elevato delle esportazioni. Il loro andamento nel 1992 è stato sicuramente positivo, con una crescita del 12%.

In linea con quanto avvenuto nel resto del paese, particolarmente vivace è stata la dinamica del settore alimentare, le cui esportazioni sono aumentate di oltre il 20%. Può sorprendere l'andamento in controtendenza del settore dei mezzi di trasporto, in un anno particolarmente difficile per il settore: le esportazioni di autoveicoli sono cresciute del 28%.

Praticamente stazionarie sono rimaste quelle di cuoio e calzature, la cui incidenza sul totale si presenta da qualche anno in continua flessione. Negativo è stato invece l'andamento del settore agricolo (-19%), la cui quota sulle esportazioni italiane si è praticamente dimezzata dal 1985 (7,4%) al 1992 (3,7%).

Anche la Campania compare tra le regioni del Mezzogiorno specializzate in prodotti ad alta tecnologia, che nel 1992 costituiscono il 40% del totale manufatti mentre nel 1985 erano solo il 26%. Cresce anche la quota dei prodotti tradizionali in evoluzione, mentre tende a ridursi quella dei prodotti tradizionali.

Per quanto riguarda l'orientamento geografico, va segnalato l'aumento delle vendite verso i paesi in transizione, più che triplicate dal 1991 al 1992 e passate in un anno dal 3% al 9% delle esportazioni campane. In crescita è anche la quota verso i PVS, in particolare quelli

dell'America Latina. Questi andamenti sono indice di una particolare flessibilità della regione a riorientare le proprie esportazioni verso i mercati più dinamici.

Puglia

La Puglia è al secondo posto nella graduatoria regionale delle esportazioni di prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca; le sue esportazioni complessive sono diminuite in misura trascurabile, ma quelle agricole si sono ridotte del 5% circa. Tra gli altri settori maggiormente presenti sui mercati esteri, rileva la flessione del settore del cuoio e calzature (-11%), la tenuta della quota del settore alimentare, la crescita del settore legno e mobili e dei minerali ferrosi e non ferrosi.

Per oltre il 70% le esportazioni pugliesi manifatturiere sono costituite da prodotti tradizionali (45%) e tradizionali in evoluzione (28%).

La Puglia presenta una netta specializzazione verso i paesi in via di sviluppo, in particolare africani e mediorientali; la quota delle esportazioni verso questi ultimi si è però dimezzata dal 1985 al 1992. Nel 1992 è invece cresciuto di 3 punti percentuali il peso delle esportazioni verso i paesi in transizione.

Basilicata

Le esportazioni sono cresciute del 21%, nonostante il cattivo andamento di settori come quello agricolo (-17%), il chimico (-2%) e del legno (-9%). Sono più che raddoppiate le vendite di prodotti alimentari e sono aumentate anche quelle di mezzi di trasporto.

Le esportazioni di alta tecnologia mantengono un peso rilevante (26%) sulle esportazioni manifatturiere, mentre cresce notevolmente quello dei prodotti tradizionali in evoluzione.

Nel 1992 le esportazioni della Basilicata sono aumentate fortemente sui mercati della CEE (20%), in controtendenza rispetto alle altre regioni; nonostante ciò il peso di quest'area si è lievemente ridotto.

Calabria

Le esportazioni della Calabria sono cresciute del 17%. Negli ultimi due anni vi è stato un aumento notevole di esportazioni di macchine agricole ed industriali; limitatamente al 1992, si sono distinti i minerali ferrosi e non ferrosi (+61%) ed i prodotti chimici (+37%). Al contrario si sono ridotte del 12% le vendite all'estero di prodotti agricoli, mentre, diversamente da quanto avvenuto per l'Italia, sono rimaste praticamente stazionarie quelle alimentari.

Dal punto di vista del contenuto tecnologico, le esportazioni di manufatti calabresi si presentano per il 45% concentrate nei prodotti specializzati, componente in netta crescita nel 1991 e nel 1992, mentre in costante calo sono le esportazioni di prodotti tradizionali in evoluzione, che erano nel 1985 oltre la metà del totale manufatti e nel 1992 ne costituiscono solo il 26%.

Nel 1992 la Calabria ha diretto il 24% delle sue esportazioni verso i paesi in via di sviluppo, essendo raddoppiato il peso del Medio Oriente. Sono state molto dinamiche rispetto alla media anche le vendite verso i PVS africani.

Sicilia

La quota della Sicilia sul totale delle esportazioni italiane è in costante calo.

Il modello di specializzazione della Sicilia è caratterizzato dall'alta concentrazione nei prodotti energetici, che costituiscono la metà delle esportazioni regionali. Relativamente a questo settore le vendite all'estero della Sicilia, cresciute ancora nel 1992, sono il 44% di quelle italiane.

Hanno mostrato un andamento negativo le esportazioni di prodotti chimici (-7%) e agricoli (-10%), mentre sono cresciute del 12% quelle di autoveicoli.

Le esportazioni siciliane di manufatti sono concentrate nei prodotti ad alta tecnologia (34%), il cui peso percentuale è cresciuto nel 1992, ed in quelli specializzati, la cui incidenza (25%) è invece in calo rispetto agli anni precedenti.

Una peculiarità delle esportazioni siciliane è l'alta quota destinata ai paesi in via di sviluppo (34%); nel loro ambito è crescente il peso dei PVS asiatici, mentre diminuisce quello del Medio Oriente.

Sardegna

La Sardegna ha presentato una flessione delle esportazioni di circa il 4%.

Anche più di quelle siciliane, le vendite all'estero della Sardegna si concentrano nei prodotti energetici, cresciuti nel 1992 del 4%. Piuttosto elevata, anche se in calo (le esportazioni si sono ridotte del 16%) è la quota dei prodotti chimici, pari a circa un quinto del totale. La regione è specializzata anche nei prodotti alimentari, che però sono diminuiti del 6%.

E' nettamente scesa, tornando sui livelli comunque elevati degli anni ottanta, l'incidenza dei paesi in via di sviluppo sulle esportazioni regionali, mentre è salita in egual misura quella del Nordamerica.

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

Sintesi

Dopo due anni di stasi, nel 1992 è cresciuto di oltre il 50% l'ammontare dei crediti all'esportazione agevolati dal Mediocredito Centrale, malgrado sia diminuito il numero delle corrispondenti operazioni, che l'anno scorso hanno riguardato soprattutto la fornitura di impianti e infrastrutture.

E' notevolmente salita l'incidenza dei paesi in via di sviluppo (in particolare nordafricani e asiatici) sul valore accolto del credito capitale dilazionato, mentre è scesa, in misura analoga, quella dell'Europa Orientale (al contrario di quanto è avvenuto per le garanzie assicurative concesse dalla SACE).

E' divenuta pienamente operativa la Società per le Imprese Miste all'Estero (SIMEST), che ha stimolato le *joint ventures* (specialmente nei paesi in transizione) grazie ad un accordo con il Mediocredito inteso a ridurne l'onere finanziario.

Nel 1992 si sono potuti misurare, per la prima volta, gli effetti della riforma dell'ICE: le entrate per la vendita dei servizi reali (in particolare quelli di assistenza personalizzata) hanno avuto un netto incremento.

L'anno scorso l'ICE ha stipulato diverse convenzioni sia con organismi pubblici che con associazioni ed enti privati, ed ha rafforzato i rapporti di collaborazione con la CEE; è stata inoltre quasi completata la costituzione dei Comitati Regionali di Coordinamento presso gli uffici dell'Istituto nelle città capoluogo, il cui compito è quello di evitare sovrapposizioni di attività e sprechi di risorse da parte dei molteplici soggetti istituzionali che operano localmente a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese italiane.

8.1 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 allo sviluppo secondo l'art. 6 della legge 49/87 sulla politica italiana di cooperazione allo sviluppo;

— la concessione di crediti agevolati per la costituzione di *joint-ventures* nei paesi in via di sviluppo secondo l'art. 7 della legge 49/87;

— il finanziamento agevolato di programmi di penetrazione commerciale in paesi extra-comunitari secondo la legge 394/81;

— la concessione di finanziamenti per la partecipazione a gare internazionali secondo la legge 304/90.

L'agevolazione dei crediti all'esportazione

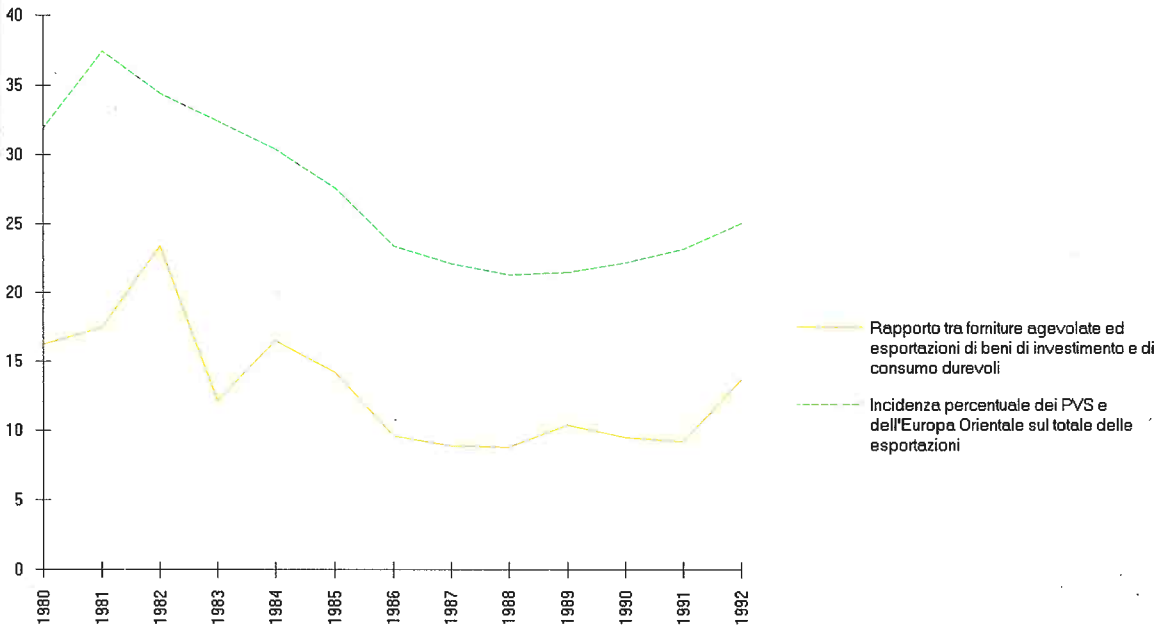
I dati del 1992 mostrano, dopo la stasi del biennio precedente, una netta crescita dei crediti all'esportazione agevolati e delle corrispondenti forniture di prodotti ed impianti: in particolare il credito capitale dilazionato (CCD) è passato da 8.115 miliardi nel 1991 a 12.508 miliardi, pur a fronte di un diminuito numero di operazioni accolte (cfr. tav. 8.1).

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 d'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
1992	611	-6,4	12508	54,1	14864	53,8	219436	6,7	106978	13,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati Mediocredito Centrale e ISTAT

Tavola 8.1



Fonte: elaborazioni ICE su dati Mediocredito Centrale e ISTAT

Grafico 8.1

È aumentato, diversamente dal 1991, anche il grado di copertura del fabbisogno di agevolazioni, misurato in modo approssimativo dal rapporto tra il valore delle forniture agevolate e quello delle esportazioni italiane di beni di investimento e di consumo durevoli (graf. 8.1).

Il maggior ricorso degli esportatori ai crediti è dovuto ad un rilancio delle relazioni commerciali con i paesi emergenti, la cui domanda di importazioni è peraltro aumentata, l'anno scorso, più della media.

E' infatti salita, in misura più accentuata che nel 1991, la percentuale dei paesi in via di sviluppo (PVS) sul valore complessivo del CCD accolto, arrivando a superare, come non accadeva dal 1983, il 60%. In contropartita, è altrettanto fortemente scesa l'incidenza dei paesi dell'Europa Orientale, alcuni dei quali sono alle prese con difficoltà economiche irrisolte (cfr. tav. 8.2).

DISTRIBUZIONE DEL CREDITO CAPITALE DILAZIONATO ACCOLTO PER AREE GEOGRAFICHE

(in percentuale)

AREE	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
CEE	1,2	1,3	0,1	0,6	-	-	-	7,2	6,5	2,4	2,6
ALTRI PAESI INDUSTRIALI	15,2	11,8	17,1	12,7	17,4	20,1	27,4	13,9	27,7	30,6	28,9
EUROPA ORIENTALE	12,4	13,8	23,3	30,1	37,7	35,0	30,7	29,9	25,7	20,3	6,9
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	61,6
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Mediocredito Centrale

Tavola 8.2

I grafici 8.2 e 8.3, che per il 1992 mettono a confronto la distribuzione geografica delle esportazioni italiane, per i prodotti interessati dall'intervento agevolativo del Mediocredito, con quella del CCD, mostrano una sensibile differenza tra le due strutture, che tuttavia è perlopiù spiegata dal maggior peso della CEE nella prima rispetto alla seconda.

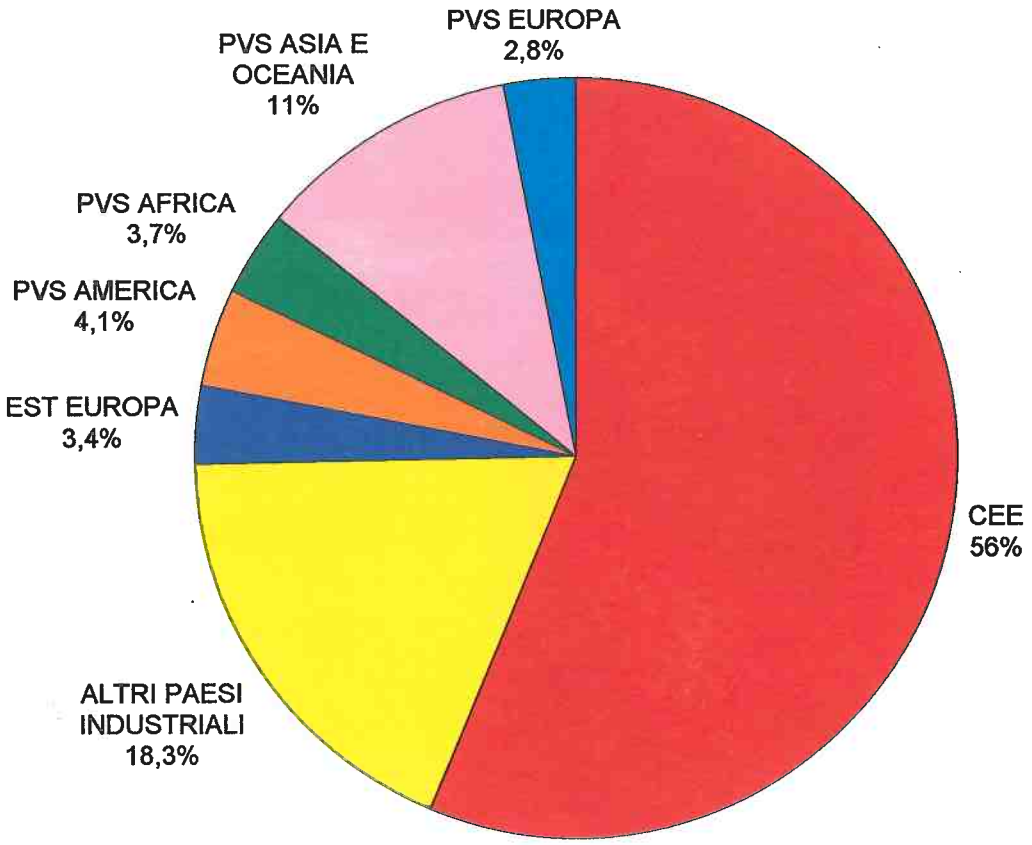
Se si esclude la Comunità Europea, tale differenza si riduce quasi completamente, tranne che nel caso dei PVS africani, la cui incidenza è molto inferiore sulle esportazioni di beni di investimento e di consumo durevoli che non sul CCD.

In effetti, proprio per quest'area, nel 1992 il grado di copertura del fabbisogno di agevolazioni (il cui numeratore, per la non disponibilità dei valori disaggregati delle forniture, è dato dal CCD) non solo è particolarmente alto, ma risulta in forte aumento, a causa sia della diminuite esportazioni che della impennata del CCD (cfr. tav. 8.3).

Una dinamica opposta riguarda l'Europa Orientale: le vendite di prodotti italiani, dopo il calo del 1991, sono notevolmente cresciute, mentre l'ammontare dei crediti accolti si è quasi dimezzato; pertanto il grado di copertura relativo all'area, che fino al 1991 era di gran lunga il maggiore, si è nettamente abbassato.

Per quanto si riferisce alle regioni che più hanno contribuito all'incremento delle nostre esportazioni, i PVS asiatici e quelli latino-americani, il CCD risulta in sensibile incremento solo per operazioni con i primi.

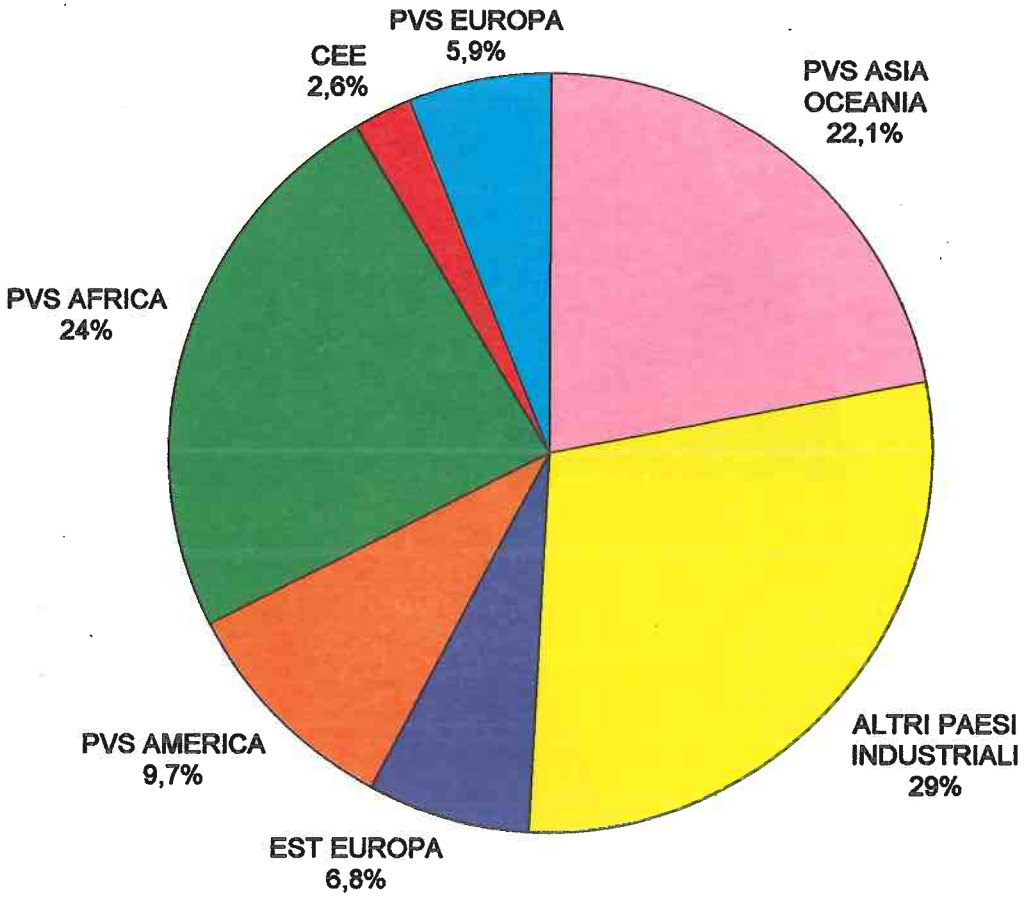
DISTRIBUZIONE DELLE ESPORTAZIONI DI BENI DI INVESTIMENTO E CONSUMO DUREVOLI NEL 1992 PER AREE GEOGRAFICHE



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 8.2

DISTRIBUZIONE DEL CREDITO CAPITALE DILAZIONATO PER AREE GEOGRAFICHE NEL 1992



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 8.3

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)

	1988	1989	1990	1991	1992
MONDO					
A) CREDITO CAPITALE DILAZIONATO	5792,0 16,9%	8165,0 41,0%	8197,0 0,4%	8115,0 -1,0%	12508,0 54,1%
B) ESPORTAZIONI	78863,6 12,9%	94177,6 19,4%	100466,7 6,7%	103701,2 3,2%	106978,4 3,2%
C) RAPPORTO DI COPERTURA (A/B%)	7,3	8,7	8,2	7,8	11,7
CEE					
A) CREDITO CAPITALE DILAZIONATO	0,0 0,0%	585,2 -	530,5 -9,3%	195,2 -63,2%	328,6 68,3%
B) ESPORTAZIONI	43783,2 17,0%	52254,4 19,3%	56940,1 9,0%	59577,4 4,6%	59555,8 -0,0%
C) RAPPORTO DI COPERTURA (A/B%)	0,0	1,1	0,9	0,3	0,6
ALTRI PAESI INDUSTRIALI					
A) CREDITO CAPITALE DILAZIONATO	1587,21 59,1%	133,12 -28,6%	271,72 100,5%	485,9 9,4%	3603,4 45,0%
B) ESPORTAZIONI	17887,9 -	21236,6 18,7%	20856,7 -1,8%	19821,4 -5,0%	19616,8 -1,0%
C) RAPPORTO DI COPERTURA (A/B%)	8,9	5,3	10,9	12,5	18,4
EST EUROPA					
A) CREDITO CAPITALE DILAZIONATO	1780,82 59,1%	440,52 37,0%	111,21 -13,5%	648,3 -21,9%	852,2 -48,3%
B) ESPORTAZIONI	2034,5 14,0%	2740,9 34,7%	3462,1 26,3%	3111,9 -10,1%	3651,7 17,3%
C) RAPPORTO DI COPERTURA (A/B%)	87,5	89,0	61,0	53,0	23,3
PVS AMERICA					
A) CREDITO CAPITALE DILAZIONATO	1225,81 49,9%	774,61 44,8%	002,91 -43,5%	116,9 11,4%	1216,5 8,9%
B) ESPORTAZIONI	2401,4 3 -	090,1 3 28,7%	062,7 3 -0,9%	673,8 20,0%	4473,0 21,8%
C) RAPPORTO DI COPERTURA (A/B%)	51,0	57,4	32,7	30,4	27,2
PVS AFRICA					
A) CREDITO CAPITALE DILAZIONATO	543,6 -12,8%	956,4 75,9%	701,71 -26,6%	205,8 71,8%	3012,5 149,8%
B) ESPORTAZIONI	3520,6 3 -	922,3 4 11,4%	298,5 4 9,6%	160,6 -3,2%	3987,9 -4,2%
C) RAPPORTO DI COPERTURA (A/B%)	15,4	24,4	16,3	29,0	75,5
PVS ASIA E OCEANIA					
A) CREDITO CAPITALE DILAZIONATO	489,41 -28,7%	203,81 146,0%	341,31 11,4%	419,4 5,8%	2770,3 95,2%
B) ESPORTAZIONI	6919,4 8 -	174,1 8 18,1%	203,2 9 0,4%	651,2 1 17,7%	1859,7 22,9%
C) RAPPORTO DI COPERTURA (A/B%)	7,1	14,7	16,4	14,7	23,4
PVS EUROPA					
A) CREDITO CAPITALE DILAZIONATO	165,4 -72,8%	71,1 -57,0%	238,0 234,7%	43,2 -81,8%	738,2 1608,8%
B) ESPORTAZIONI	1096,0 1 -	196,6 1 9,2%	894,0 2 58,3%	277,9 20,3%	3077,3 35,1%
C) RAPPORTO DI COPERTURA (A/B%)	15,1	5,9	12,6	1,9	24,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati Mediocredito Centrale e ISTAT

Tavola 8.3

DISTRIBUZIONE PER PAESE DELLE OPERAZIONI ACCOLTE NEL 1992

(importi in miliardi di lire)

Paese	Numero	C.C.D.	Paese	Numero	C.C.D.
PVS AFRICA					
Camerun	2	12,4	Nigeria	1	4,6
Egitto	3	2,0	Lesotho	1	110,3
Etiopia	1	0,6	Marocco	3	176,4
Kenia	1	4,4	Tunisia	2	733,2
Algeria	118	1968,6			
TOTALE Numero: 132 TOTALE C.C.D.: 3012,5					

Paese	Numero	C.C.D.	Paese	Numero	C.C.D.
PVS ASIA OCEANIA					
Cina	22	868,9	Mongolia	1	16,6
Hong-Kong	1	38,0	Giordania	10	14,7
India	5	67,4	Taiwan	1	21,3
Iran	7	953,6	Indonesia	4	37,1
Libano	1	0,2	Israele	6	86,4
Malaysia	3	18,5	Singapore	3	77,8
Pakistan	1	12,6	Vanuatu	5	52,9
Siria	1	4,2	Filippine	1	2,9
Tailandia	13	27,2	Qatar	1	470,0
TOTALE Numero: 86 TOTALE C.C.D.: 2770,3					

Paese	Numero	C.C.D.	Paese	Numero	C.C.D.
PVS AMERICA					
Antille Ol.	1	8,5	Cuba	6	36,1
Argentina	29	54,4	Messico	57	392,8
Cile	6	14,2	Brasile	29	15,9
Giamaica	1	4,1	S. Vincenzo	3	90,5
Panama	14	389,7	Dominica Brit.	1	2,1
Venezuela	16	195,0	Uruguay	1	12,9
Colombia	1	0,3			
TOTALE Numero: 165 TOTALE C.C.D.: 1216,5					

Paese	Numero	C.C.D.	Paese	Numero	C.C.D.
PAESI DELL'EST EUROPEO					
Ungheria	7	60,4	Polonia	32	49,8
Cecoslovacchia	23	37,2	Bielorussia	1	65,4
Romania	5	196,8	Russia	13	442,6
TOTALE Numero: 81 TOTALE C.C.D.: 852,2					

Paese	Numero	C.C.D.	Paese	Numero	C.C.D.
PVS EUROPA					
Serbia	3	6,0	Turchia	14	718,2
Slovenia	1	8,5	Cipro	1	5,5
TOTALE Numero: 19 TOTALE C.C.D.: 738,2					

Paese	Numero	C.C.D.	Paese	Numero	C.C.D.
ALTRI PAESI INDUSTRIALIZZATI					
Giappone	1	14,3	Sud Africa	17	196,0
Stati Uniti	20	949,9	Finlandia	1	2,9
Svizzera	40	2355,3	Svezia	1	56,3
Austria	5	27,2	Australia	1	1,5
TOTALE Numero: 86 TOTALE C.C.D.: 3603,4					

Paese	Numero	C.C.D.	Paese	Numero	C.C.D.
CEE					
Francia	2	109,0	Portogallo	16	6,4
Grecia	1	58,0	Spagna	19	14,6
Regno Unito	3	36,0	Germania	1	104,6
TOTALE Numero: 42 TOTALE C.C.D.: 328,6					

Fonte: Mediocredito Centrale

Tavola 8.4

I dati relativi alla distribuzione del CCD per singoli paesi (tav. 8.4) mostrano che la Svizzera, confermando il suo ruolo finanziario internazionale, è ancora al primo posto, ma con una quota sul totale (19%) inferiore a quella del 1991. Subito dopo si trova l'Algeria, con quasi 2.000 miliardi di credito agevolato contro i 647 dell'anno precedente; seguono, con quote tra il 6% e l'8%, l'Iran, la Cina, la Tunisia e la Turchia. La percentuale degli ultimi tre paesi è decisamente salita rispetto al 1991, mentre è scesa quella di Panama e soprattutto dell'ex-Unione Sovietica.

Nella classificazione per categorie di Consensus, i paesi "intermedi" hanno continuato ad accrescere la loro incidenza a spese di quelli "ricchi" (tav. 8.5).

DISTRIBUZIONE DEL CREDITO CAPITALE DILAZIONATO ACCOLTO PER CATEGORIE DI PAESI SECONDO IL CONSENSUS

(in percentuale)

Anni	Paesi ricchi (I)	Paesi Intermedi (II)	Paesi poveri (III)	Totale
1984	26,2	46,6	27,2	100
1985	39,8	41,0	19,2	100
1986	54,8	30,4	14,8	100
1987	61,3	24,6	14,1	100
1988	53,8	35,9	10,3	100
1989	48,1	36,6	15,3	100
1990	55,5	36,6	7,9	100
1991	51,3	38,5	10,2	100
1992	38,6	51,0	10,4	100

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 8.5

La tavola 8.6 illustra la distribuzione del CCD per settori merceologici: anche nel 1992 la quota più elevata (41,4%) è quella dei crediti destinati all'esportazione di infrastrutture ed impianti che, con un aumento di circa 7 punti, è tornata al livello del 1988; un incremento ancora maggiore si verifica per i cosiddetti manufatti, a scapito dei mezzi di trasporto, che tuttavia restano al secondo posto di questa graduatoria, e delle macchine e attrezzature industriali.

Considerando la tipologia degli interventi agevolativi (tav. 8.7), appare in diminuzione l'importanza del credito fornitore che fino al 1986 copriva la quasi totalità delle operazioni accolte e la maggioranza del CCD, e corrispondentemente in crescita quella del credito finanziario.

La ripartizione del credito agevolato per tipo di provvista evidenzia un sensibile aumento del valore delle operazioni con provvista sul mercato estero, che ha superato i 12.000 miliardi (il 97% del totale), e un calo della raccolta sul mercato interno (anche in questo caso si tratta di una tendenza di lungo periodo, cfr. tav. 8.8).

Di conseguenza, nell'ambito delle valute di finanziamento e di fatturazione è nettamente salita la percentuale del dollaro USA, del resto da sempre privilegiato nelle operazioni relative al CCD.

Su un totale di 611 operazioni accolte, 232 risultano coperte da garanzia assicurativa della SACE.

DISTRIBUZIONE DEL CREDITO CAPITALE DILAZIONATO ACCOLTO PER SETTORI MERCEOLOGICI

CCD accolto
(miliardi di lire)

SETTORI	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Macchine e attrezzature industriali	773,2	845,2	895,9	821,8	678,0	899,2	1413	1554,6	1467,2	1215,0
Infrastrutture e impianti	2520,5	3300,0	3355,0	3154,9	1705,1	2412,3	2733,6	2726,6	2803,7	5177,0
Mezzi di trasporto	611,1	1578,4	1330,6	998,6	1140,1	1389,0	1886,2	2333,8	2478,6	2859,0
Know-how	5,9	14,8	0,1	20,5	...	...	1,9	3,1	18,4	4,0
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	1823,0
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	1430,0
Totale	4664,5	7314,3	6912,9	5303,4	4955,6	5792,2	8164,7	8197,2	8114,7	12508,0

Distribuzione percentuale

SETTORI	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Macchine e attrezzature industriali	16,6	11,5	12,9	15,5	13,7	15,5	17,3	19,0	18,0	9,7
Infrastrutture e impianti	54,0	45,1	48,5	59,5	34,4	41,7	33,5	33,3	34,6	41,4
Mezzi di trasporto	13,1	21,6	19,2	18,8	23,0	24,0	23,1	28,4	30,6	22,9
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	14,6
Agricoltura, zootecnia, silvicoltura	...	...	...	...	...	...	-	...	-	-
Esportazioni varie	6,4	10,7	6,2	3,7	24,3	11,1	20,3	16,3	13,1	11,4
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

(...) Inferiore a 0,05

Fonte: Mediocredito Centrale

Tavola 8.6

OPERAZIONI AGEVOLATE ACCOLTE PER TIPO DI CREDITO

Anni	Numero domande accolte			Credito Capitale Dilazionato (miliardi di lire)			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	1205	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
1992	399	212	611	5313	7195	12508	13,3	33,9	20,5

Fonte: Mediocredito Centrale

Tavola 8.7

RIPARTIZIONE DEL CREDITO AGEVOLATO PER TIPO DI PROVVISTA

Anni	Provvista in lire sul mercato interno		Provvista in valuta sul mercato estero		Totale CCD (mld)
	importo (mld)	peso %	importo (mld)	peso %	
1978	2202	95,7	99	4,3	2301
1979	2847	86,2	454	13,8	3301
1980	2210	65,2	1178	34,8	3388
1981	2223	43,1	2933	56,9	5156
1982	1868	24,2	5863	75,8	7731
1983	1418	30,4	3247	69,6	4665
1984	1661	22,7	5653	77,3	7314
1985	780	11,3	6133	88,7	6913
1986	281	5,3	5022	94,7	5303
1987	246	5,0	4710	95,0	4956
1988	516	8,9	5276	91,1	5792
1989	287	3,5	7878	96,5	8165
1990	235	2,9	7962	97,1	8197
1991	420	5,2	7695	95,0	8115
1992	368	2,9	12139	97,1	12508

Fonte: Mediocredito Centrale

Tavola 8.8

DISTRIBUZIONE DEI FINANZIAMENTI ACCOLTI PER VALUTE DI FINANZIAMENTO

(in percentuale)

Valute di finanziamento

Valute	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Dollaro USA	66,5	65,5	71,4	74,8	31,7	39,4	34,1	38,4	30,0	29,0	51,0
Lira italiana(1)	24,2	30,4	22,7	11,3	6,8	7,7	27,1	28,4	14,9	26,0	20,0
Marco Tedesco	8,0	1,6	1,7	4,1	2,4	12,6	8,9	5,9	14,3	12,5	8,8
Franco francese	0,5	0,7	1,5	2,2	1,7	1,1	0,5	1,6	0,8	0,2	0,5
Franco svizzero	0,3	0,6	0,5	1,0	2,5	2,4	2,9	1,0	4,8	0,5	1,3
Lira sterlina	0,2	...	0,1	-	2,4	7,6	3,6	5,5	3,6	3,9	0,2
Yen giapponese	...	-	...	-	-	-	-	-	...	...	0,1
ECU(2)	-	-	-	2,2	34,9	20,3	12,8	13,7	28,6	27,4	17,2
Altre	0,3	1,1	2,1	4,3	17,6	8,9	10,1	5,5	3,0	0,5	0,9
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

Valute di fatturazione

Valute	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Dollaro USA	81,7	86,0	84,0	82,3	59,3	38,7	37,3	38,9	30,0	30,0	49,9
Lira italiana(1)	7,8	8,6	8,7	0,8	2,7	6,7	22,9	23,6	14,5	25,0	21,1
Marco Tedesco	8,6	2,6	2,5	5,3	3,5	13,7	9,9	11,9	14,3	12,5	8,9
Franco francese	0,7	0,7	1,6	2,3	1,8	1,1	0,4	1,6	0,7	0,2	0,5
Franco svizzero	0,4	0,6	0,5	1,0	2,5	2,4	3,0	1,0	4,9	0,5	1,3
Lira sterlina	...	...	0,1	-	2,4	7,6	3,6	5,5	3,6	4,0	0,2
Yen giapponese	...	...	...	-	-	-	-	-	-	...	0,1
ECU(2)	-	-	-	2,2	10,2	20,3	12,8	12,0	29,0	27,3	17,1
Altre	0,8	1,4	2,6	6,1	17,6	9,5	10,1	5,5	3,0	0,5	0,9
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

(...) 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 8.9

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
III CATEGORIA	7,55	7,55	7,55

Fonte: UIC

Tavola 8.10

TASSI DI INTERESSE COMMERCIALI DI RIFERIMENTO (TICR)

VALUTE	15/3/93-14/4/93 OPERAZIONE CON REGOLAMENTO TRA 18-24 MESI TASSI INTERESSE RIFERIMENTO	15/3/93-14/4/93 FISSAZIONE DEL TASSO AL MOMENTO DEL CONTRATTO	LIMITAZIONE DI DURATA
Dollaro USA	3,51	5,58	2 - 5 anni
		6,43	5 - 8,5 anni
		6,87	oltre 8,5 anni
Fiorino olandese	7,85	7,50	2 - 5 anni
		7,55	5 - 8,5 anni
		7,85	oltre 8,5 anni
Marco tedesco	8,15	7,38	—
Yen giapponese	3,70	4,70	—
Lira sterlina	6,77	7,70	—
ECU	9,83	8,55	—
Dollaro canadese	7,01	7,85	2 - 5 anni
		8,10	5 - 8,5 anni
		8,50	oltre 8,5 anni
Franco svizzero	5,60	6,58	—
Scellino austriaco	8,27	8,13	—
Dollaro australiano	6,06	8,26	—
Corona danese	14,63	11,40	—
Peseta spagnola	14,61	12,76	—
Corona norvegese	10,79	8,73	—
Franco belga	8,19	8,54	—
Corona svedese	10,23	10,51	—
Franco francese	11,14	8,99	—
Marco finlandese	10,42	9,95	—
Lira italiana M.E.	7,57	(non comunicato)	—
Lira italiana M.I.	12,70	12,22	—
Dollaro neozelandese	11,75	(non comunicato)	—
Lira Irlandese	23,93	10,74	—

Fonte: UIC

Tavola 8.11

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.

Crediti finanziari di aiuto allo sviluppo

Nel 1992, il Mediocredito ha concesso 46 crediti di aiuto, in leggero calo rispetto ai 52 dello scorso anno, per un valore complessivo di 434 miliardi di lire.

Le disponibilità del Fondo Rotativo al 31.12.92 ammontavano a 3.334 miliardi di lire. Poiché vi erano impegni in essere derivanti da crediti autorizzati ma non ancora erogati, le disponibilità al netto di tali impegni presentavano un saldo negativo di 262 miliardi di lire circa.

La distribuzione geografica dei crediti di aiuto appare modificata rispetto al 1991. Nel 1992, infatti, i paesi dell' America Latina, grazie ad un significativo aumento della loro quota (dal 21% al 37%), risultano essere i maggiori destinatari, seguiti dai paesi dell'Africa e da quelli dell'Asia.

La percentuale dei crediti diretti verso l'Europa Orientale (6%) risulta più che dimezzata rispetto all'anno precedente, in ragione di un accresciuto rischio paese (cfr. tav. 8.14).

Crediti agevolati per le imprese miste nei PVS

Nel 1992 sono state effettuate 9 erogazioni per un totale di circa 16 miliardi di lire.

Le disponibilità del Fondo al netto delle erogazioni al 31.12.1992 ammontavano ad oltre 93 miliardi.

Si osserva un sostanziale cambiamento rispetto all'anno precedente: mentre nel 1991 il cento per cento delle *joint ventures* agevolate erano con i paesi africani, nel 1992 si è assistito ad una redistribuzione geografica del numero delle azioni ex art. 7, a favore di quelle aree geografiche in grado di offrire maggiori sbocchi commerciali, cioè l'America Latina e l'Asia (cfr. tav. 8.15).

Il finanziamento agevolato per la realizzazione di programmi di penetrazione commerciale

Nel 1992 sono stati stanziati 50 miliardi per il rifinanziamento del Fondo Rotativo, istituito dall'art. 2 della legge 394/81.

Il Mediocredito ha accolto 79 operazioni (rispetto alle 87 del 1991), per un importo pari a 157 miliardi (tav. 8.16).

I programmi di penetrazione commerciale hanno riguardato in prevalenza gli Stati Uniti, la cui quota sul numero delle azioni promozionali è pressoché rimasta invariata intorno al 25%. Tornando al livello del 1990 (5,8%), è scesa di quasi il 50% la percentuale relativa al Giappone, mentre un andamento speculare ha avuto quella del Medio Oriente, salita al 6,6%. L'anno scorso, per la prima volta, un numero rilevante di azioni promozionali (il 3% del totale) si è svolto in Messico (cfr. tav. 8.17).

In relazione alle imprese beneficiarie dei finanziamenti, anche per il 1992 il settore industriale, con l'85% del totale, risulta essere largamente privilegiato, malgrado il calo del tessile-abbigliamento che ha annullato il balzo del 1991.

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
- LOME' (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 dei tre capitoli pari per il 1992-93 a: 2.994.341 e 3.079.141 milioni di lire.
2) Al netto della partecipazione alla BERS ed alla BEI.

Fonte MAE

Tavola 8.12

PRIORITÀ GEOGRAFICHE DELLA COOPERAZIONE ITALIANA

AFRICA SUB-SAHARIANA

Paesi di prima priorità:
Angola, Etiopia, Mozambico, Somalia, Tanzania

Paesi di seconda priorità:
Gibuti, Senegal, Sudan, Kenya, Zimbabwe

AMERICA LATINA

Paesi di prima priorità:
Argentina, Bolivia, Cile, Colombia, Perù

Paesi di seconda priorità:
Brasile, Costa Rica, Ecuador, San Salvador, Guatemala, Nicaragua, Repubblica Dominicana, Uruguay, Venezuela

ASIA

Paesi di prima priorità:
Filippine, Cina

Paesi di seconda priorità:
India, Pakistan, Vietnam

BACINO DEL MEDITERRANEO E VICINO ORIENTE

Paesi di prima priorità:
Algeria, Egitto, Marocco, Tunisia

Paesi di seconda priorità:
Giordania, Yemen

In osservazione:
Libano, Territori Occupati della Palestina

EUROPA CENTRALE E MEDITERRANEA

Paesi di prima priorità:
Albania

Paesi di seconda priorità:
Turchia

Fonte: Istituto per la cooperazione economica e problemi dello sviluppo

Tavola 8.13

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEI CREDITI DI AIUTO (ART. 6 LEGGE 49/87)

(in percentuale)

AREE	1989	1990	1991	1992
AMERICA LATINA	32	32	21	37
AFRICA	54	35	35	33
ASIA	14	11	27	24
EST EUROPA	-	22	17	6
TOTALE	100	100	100	100

Fonte: elaborazioni ICE su dati Mediocredito Centrale

Tavola 8.14

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL NUMERO DELLE JOINT VENTURES NEI PVS

(art. 7 legge 49/87)

(in percentuale)

AREE	1989	1990	1991	1992
AMERICA LATINA	-	17	-	45
AFRICA	-	66	100	9
ASIA	-	17	-	37
EST EUROPA	-	-	-	9
TOTALE	100	100	100	100

Fonte: elaborazioni ICE su dati Mediocredito Centrale

Tavola 8.15

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
1992	118	125	79	157,4

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 8.16

DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE DEI PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE

(in percentuale, calcolata sul numero delle azioni promozionali)

AREE GEOGRAFICHE	1988	1989	1990	1991	1992
EUROPA (paesi extra CEE)	25,9	31,3	29,7	22,1	28,5
Austria	7,4	9,7	9,3	9,4	5,1
Svizzera	3,7	4,2	5,9	3,3	1,5
Cipro e Malta	-	2,1	-	-	-
Altri Paesi europei	14,8	15,3	13,5	9,4	21,9
AMERICHE	41,8	26,4	35,6	38,2	41,7
USA	31,2	16,7	22,0	25,5	25,6
Canada	7,4	4,9	5,9	6,0	5,1
America centro-meridionale	3,2	4,9	3,4	6,7	8,1
Messico *	-	-	-	-	2,9
AFRICA	4,2	7,6	4,2	5,4	3,6
ASIA	22,8	30,5	29,7	31,5	24,0
Giappone	7,4	6,9	5,9	10,7	5,8
Cina	3,2	4,9	2,5	1,3	-
India	-	3,5	0,0	1,3	-
Hong Kong	-	4,2	10,2	9,4	2,9
Singapore	-	2,8	1,7	2,7	3,6
Altri Estremo Oriente	7,9	3,5	3,4	2,7	5,1
Medio Oriente	4,2	4,9	5,9	3,4	6,6
OCEANIA (Australia - Nuova Zelanda)	5,3	4,2	0,8	2,8	2,2
TOTALE	100	100	100	100	100

Nota: il numero totale delle azioni promozionali in questa tabella non coincide con quello delle operazioni accolte (cfr. 8.15) dal momento che i programmi di penetrazioni commerciale presentati dalle imprese possono prevedere contemporaneamente azioni promozionali verso più paesi.

* Questo Paese era fino al 1992 ricompreso nell'America centro-meridionale perchè non si erano verificate azioni significativè

Fonte: elaborazioni ICE su dati Mediocredito Centrale

Tavola 8.17

COMPOSIZIONE DEI FINANZIAMENTI PER PROGRAMMI DI PENETRAZIONE COMMERCIALE SECONDO I PRINCIPALI SETTORI

(in percentuale)

SETTORI	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Industria	74,0	78,7	90,9	84,8	80,0	85,7	90,8	84,8
meccanica-elettronica	32,3	35,4	10,0	40,0	27,3	37,8	30,8	32,8
tessile, abbigliamento	26,5	14,6	40,0	18,9	16,4	22,2	32,5	23,9
altri	15,2	28,7	40,9	25,9	36,3	25,7	27,5	43,3
Commercio	7,0	11,5	0,0	4,3	8,0	6,2	1,1	10,1
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	1,3
Edilizia	1,0	1,6	0,0	2,2	4,0	2,0	1,2	2,5
Altri settori	-	-	-	1,1	-	-	1,1	1,3
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: Mediocredito Centrale

Tavola 8.18

Finanziamenti agevolati per spese inerenti la partecipazione delle imprese a gare internazionali all'estero

Il Decreto del Ministero del Tesoro del 13.2.1992, in applicazione della legge n. 304/90 relativa a "provvedimenti per la promozione delle esportazioni" ed in particolare dell'art. 3, prevede che le disponibilità finanziarie della legge 394/81 possono essere utilizzate, nel limite di 50 miliardi di lire, per la concessione di finanziamenti agevolati a fronte di spese di imprese italiane per la partecipazione a gare internazionali in paesi extracomunitari.

L'articolo 6 fissa il massimale finanziabile, secondo alcuni criteri:

1,00% per i primi 50 miliardi;

0,70% per i successivi 50 miliardi;

0,50% per i successivi 100 miliardi;

0,25% per l'eccedenza.

L'importo massimo concesso a ciascun beneficiario, in relazione ad ogni gara internazionale, ammonta a 2 miliardi e quello agevolabile per singola gara è fissato a 5 miliardi, ripartito tra i vari partecipanti in proporzione all'importo richiesto.

L'erogazione del finanziamento da parte del Mediocredito avviene con una quota del 50% dopo la stipula del contratto. Un ulteriore quota, pari al 30% del finanziamento, viene erogata entro i trenta giorni successivi al termine di scadenza per la presentazione dell'offerta. Il restante 20% viene erogato dietro presentazione della prova che l'impresa sia stata chiamata alla successiva fase di discussione dell'offerta.

Il beneficiario, a garanzia del finanziamento, deve presentare una fideiussione bancaria o una polizza fideiussoria assicurativa che è svincolata pro-quota man mano che vengono rimborsate le rate del finanziamento.

Questo è rimborsato a tasso agevolato, in rate semestrali posticipate a quote costanti di capitale più gli interessi sul debito residuo, nel termine massimo di quattro anni dalla data della prima erogazione.

Nel 1992 sono state accolte 11 domande per un ammontare di oltre 4 miliardi di lire.

Le domande riguardavano prevalentemente i paesi dell'Africa, seguiti dall'Estremo e Medio Oriente ed erano riferite soprattutto a commesse per le seguenti opere: costruzione di gallerie ferroviarie e per il trasporto di acque, strade, dighe, centrali idro-elettriche, aereoporti.

L'ATTIVITA' DELLA SIMEST

La legge 100/90 istitutiva della Società per le Imprese Miste all'Estero è finalmente operativa nella sua pienezza, grazie al decreto del Ministero del Tesoro e del Commercio con l'Estero del 29.04.1992 attuativo dell'art. 4 della legge in questione.

Il decreto autorizza il Mediocredito Centrale alla concessione di finanziamenti agevolati fino al 70% del valore della quota di partecipazione dell'impresa italiana.

L'Istituto può concedere inoltre una anticipazione fino al 25% dell'importo massimo previsto, a fronte di garanzie bancarie e con l'onere da parte dell'impresa di effettuare, entro un anno dall'anticipazione, un conferimento di eguale ammontare.

La durata massima dei crediti è di otto anni ed il tasso d'interesse agevolato è pari al 50% del tasso di riferimento stabilito per il credito agevolato relativo al settore industriale.

Grazie alla successiva convenzione, stipulata lo scorso novembre tra Simest e Mediocredito, le imprese italiane potranno ridurre al minimo il capitale necessario ad avviare iniziative di joint ventures *e, contemporaneamente, contenere il corrispondente onere finanziario.*

Inoltre le procedure vengono semplificate, poiché le domande ed i relativi documenti saranno presentati ad uno dei due Enti, che ne curerà la trasmissione all'altro. Le domande potranno anche essere esaminate congiuntamente, nell'ambito delle rispettive aree di intervento.

Sempre nell'ottica di favorire la creazione di joint ventures *all'estero, il Mediocredito, in base all'art. 14 della legge 317, si impegna a concedere agevolazioni per finanziare la quota di rischio delle PMI interessate a creare società miste all'estero, senza la partecipazione della Simest. L'operatività di questo articolo è però subordinata ad un decreto del Tesoro che autorizzi l'utilizzo del fondo contributi dell'Istituto.*

Le partecipazioni della Simest deliberate al 31.12.1992 ammontavano a 68 miliardi di lire, per operazioni che hanno interessato in grande maggioranza i paesi dell'Est europeo, mentre si nota un inizio di attività in Medio ed Estremo Oriente.

Sotto il profilo settoriale, le partecipazioni hanno riguardato soprattutto il tessile-abbigliamento (17%) e l'edilizia-arredamento (12,8%); seguono in egual misura, intorno al 10%, i settori chimico, agroalimentare ed elettromeccanico.

LEGISLAZIONE SUL SUPPORTO PUBBLICO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE

1) Legge 227/77

Assicurazione e finanziamento dei crediti all'esportazione di merci e servizi, all'esecuzione dei lavori all'estero, nonché alla cooperazione economica e finanziaria in campo internazionale.

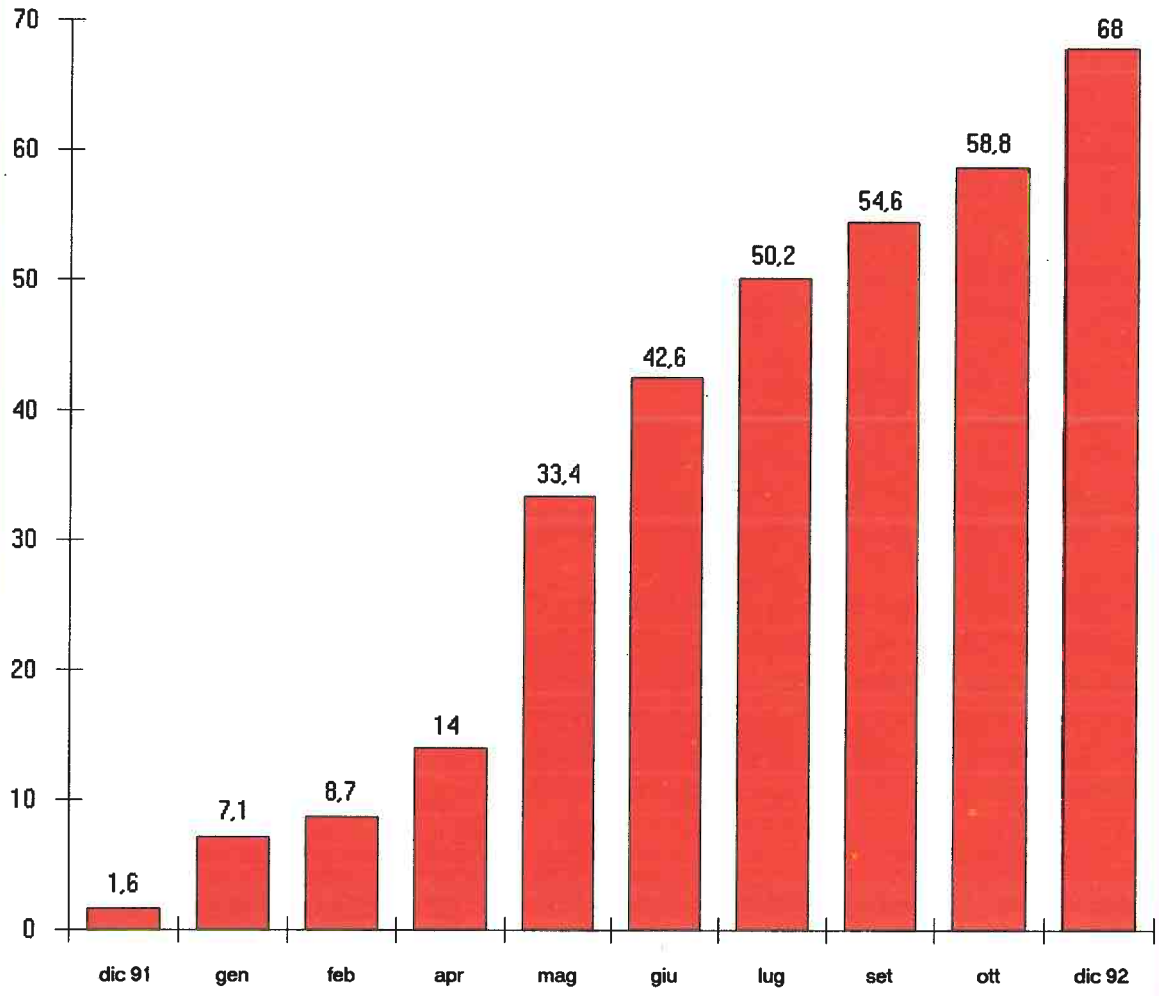
Organismi coinvolti:

-CIPES (Comitato interministeriale per la politica economica estera): determina gli indirizzi della politica economica estera in materia assicurativa e finanziaria;

-Mediocredito Centrale: concede finanziamenti agevolati alle PMI;

PARTECIPAZIONI DELIBERATE DALLA SIMEST

(impegno finanziario progressivo in miliardi di lire)

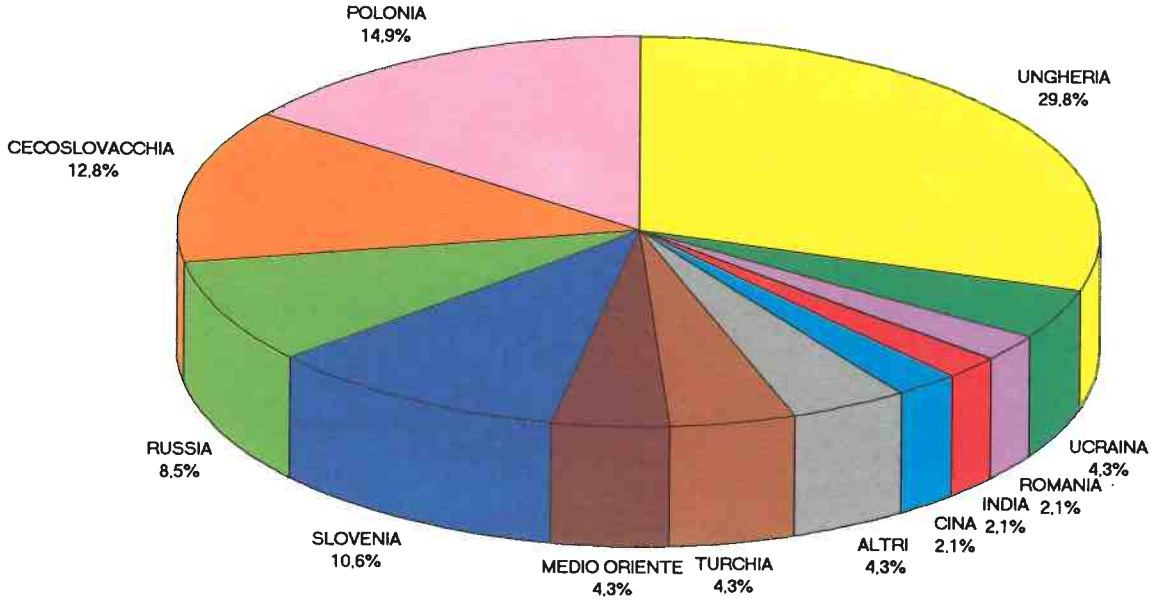


Fonte: Simest

Grafico 8.4

SIMEST

(partecipazioni deliberate per paese al 2 dicembre 1992)

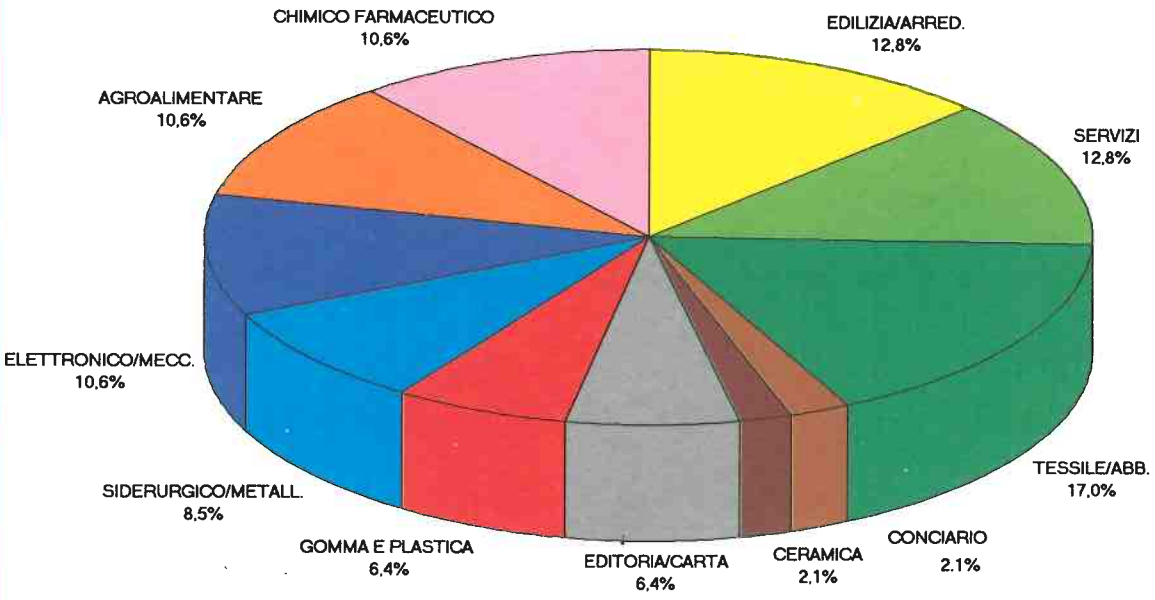


Fonte: Simest

Grafico 8.5

SIMEST

(partecipazioni deliberate per settore al 2 dicembre 1992)



Fonte: Simest

Grafico 8.6

-SACE: assicura i crediti all'esportazione finanziati da Mediocredito;

-Artigiancassa: agevola i finanziamenti su esportazioni di beni effettuate da imprese artigiane.

2) Legge 49/87

Disposizioni sulla cooperazione italiana con i paesi in via di sviluppo.

Organismi coinvolti:

-CICS (Comitato interministeriale per la Cooperazione allo sviluppo): determina gli indirizzi di politica di cooperazione allo sviluppo;

-MAE (Ministero Affari Esteri): gestisce gli interventi di cooperazione allo sviluppo (doni, crediti di aiuto, crediti misti);

-Mediocredito Centrale: svolge una funzione bancaria in base alle indicazione fornite dal MAE.

3) Legge 394/81

Provvedimento per il finanziamento dei programmi di penetrazione commerciale.

Organismi coinvolti:

-CIPES: fornisce indirizzi di carattere generale;

-MINCOMES (Ministero del Commercio con l'Estero): effettua l'istruttoria dei programmi di penetrazione commerciale, valutandone l'ammissibilità al finanziamento;

-Mediocredito Centrale: effettua l'istruttoria sulla validità del programma e concede il finanziamento agevolato.

4) Legge 100/90

Norme sulla promozione della partecipazione a società ed imprese miste all'estero.

Organismi coinvolti:

-CIPES, MINCOMES: formulano le linee direttive per gli interventi della Simest;

-SIMEST (Società per le imprese miste all'estero): partecipa con quote di minoranza, fino ad un massimo del 15%, alla costituzione di joint ventures, *fornisce alle imprese partecipate assistenza e servizi;*

-Mediocredito centrale: concede finanziamenti agevolati nel limite del 70% alle imprese partecipate dalla Simest;

-SACE: assicura la quota partecipata dell'impresa italiana.

5) Legge 304/90

Provvedimenti per la promozione delle esportazioni.

Articolo 2 (commercializzazione dei prodotti agroindustriali):

Organismi coinvolti:

-CIPES: fornisce le linee di condotta generale;

-Ministero Agricoltura: valuta la tipicità dei prodotti;

-ICE: effettua l'istruttoria sulla validità del programma all'estero;

-MINCOMES: concede il finanziamento.

Articolo 3 (finanziamento della partecipazione alle gare internazionali):

Organismi coinvolti.

-CIPES: fornisce le linee generali;

-MINCOMES: un Comitato gestisce il fondo e valuta l'ammissibilità al finanziamento;

-Mediocredito centrale: concede e gestisce il finanziamento alle spese che gli operatori sosterranno per partecipare a gare internazionali.

6) Legge 317/91 (art. 14: "agevolazioni per la diffusione commerciale")

Incentivi per l'innovazione e lo sviluppo delle piccole imprese.

Organismi coinvolti:

-Mediocredito centrale: concede finanziamenti agevolati alle PMI per il parziale finanziamento della loro quota di capitale di rischio nelle società miste costituite all'estero;

-SACE: assicura le imprese italiane.

7) Legge 212/92

Collaborazione con i paesi dell'Europa centrale ed orientale.

Organismi coinvolti:

-CIPES: fornisce le linee generali;

-MAE: gestisce gli interventi di cooperazione;

-MINCOMES: gestisce alcuni fondi previsti dalla legge;

-Mediocredito centrale: svolge una funzione bancaria.

8) Legge 106/89

Riordinamento dell'Istituto Nazionale per il Commercio Estero.

Organismi coinvolti:

-MINCOMES: attività di vigilanza e controllo sull'attività dell'Istituto;

-ICE: attività di promozione delle esportazioni italiane, di assistenza e informazione tecnica alle imprese, corsi di formazione.

9) Legge 1083/54 (modificata dalla legge 51/65)

Concessione di contributi per lo sviluppo delle esportazioni italiane.

Organismi coinvolti:

-MINCOMES: gestisce i fondi attraverso la Direzione Generale Sviluppo Scambi.

10) Legge 83/89

Consorzi export.

Organismi coinvolti:

-MINCOMES: gestisce i fondi attraverso la Direzione Generale Sviluppo Scambi.

11) Legge 19/91

Sviluppo attività del Friuli e delle aree limitrofe.

Organismi coinvolti:

-Finest (Finanziaria per la regione del Friuli Venezia Giulia): promuove lo sviluppo delle attività economiche delle province di Belluno e aree limitrofe.

12) Legge 64/86

Disposizioni sull'intervento straordinario nel Mezzogiorno.

Organismi coinvolti:

-Ministero per il Mezzogiorno: determina le direttive di carattere generale;

-Agenzia per la promozione dello sviluppo del Mezzogiorno: eroga i contributi stanziati alle varie regioni.

13) Legge 303/66

Prevede la costituzione dell'Aima (Azienda di Stato per gli interventi nel mercato agricolo).

Organismi coinvolti:

-CICS: (Comitato Interministeriale per la Cooperazione allo Sviluppo) determina gli indirizzi generali;

-MAE: (Direzione Generale cooperazione allo Sviluppo e Direzione Generale Affari Economici) dispone gli interventi a favore dei paesi beneficiari;

-AIMA: provvede all'attuazione degli aiuti alimentari ai PVS e ai paesi dell'Europa centro-orientale.

8.2 L'ATTIVITA' ASSICURATIVA DELLA SACE

Nel corso del 1992 sono pervenute alla SACE 1.528 domande di garanzie assicurative, di cui 1.081 sono state accolte; si registra una diminuzione di entrambi i valori rispetto al 1991 (cfr. tav. 8.19), che riguarda maggiormente il numero di domande presentate e che inverte la crescita registrata nel 1991.

Il valore globale dei contratti assicurati ha invece raggiunto nel 1992 la cifra di 22.049 miliardi di lire, con un aumento del 3,5% rispetto al 1991; analoga tendenza mostra l'importo totale dei crediti a breve e medio-lungo termine assicurati dalla SACE, che ha sfiorato i 15.000 miliardi di lire, con una crescita dell'1,9% rispetto al 1991 (cfr. tav. 8.20).

Se la quota percentuale più elevata è detenuta dai crediti a medio-lungo termine (67,9%), si nota tuttavia una diminuzione della loro incidenza rispetto al 1991 (dal 75,8% al 67,9%), mentre il valore assicurato dei crediti a breve passa dal 24,1% del 1991 al 32% del 1992.

L' area economica che incide maggiormente nella concessione delle garanzie (cfr. tav. 8.21) è stata quella dei PVS (61%) che hanno tuttavia registrato un certo decremento della loro quota percentuale rispetto al 1991, in seguito al forte calo che si riferisce all'OPEC. Hanno invece incrementato il loro peso l'Europa orientale e la CEE.

Questi dati riflettono da un lato l'accresciuto rischio commerciale dei paesi in transizione e, nello stesso tempo, il decrescere della tensione nel Medio Oriente, che nel 1991 aveva determinato un notevole aumento delle garanzie su operazioni con quest'area.

I dati riguardanti la ripartizione per continenti delle garanzie concesse (cfr. tav. 8.22) mostrano l'Asia come la principale area di destinazione (43,6%), seguita dall'Europa (28,9%), dall'Africa (18,5%) e dalle Americhe (8,9%). In ambito europeo si rileva la forte incidenza della Russia che, con un importo di 1,9 miliardi di lire, pesa per il 43,7% sul valore relativo all'intero continente, e per il 92,6% sul totale delle garanzie concesse all'area dell'ex-URSS. Nell'ambito dei continenti africano ed asiatico, le maggiori quote percentuali si riferiscono rispettivamente all'Algeria (52%) ed all'Iran (48,5%).

La ripartizione dei crediti dilazionati garantiti secondo le classi di durata previste dal Consensus, conferma la prevalenza dei paesi intermedi (53,8%), ma con una notevole diminuzione della loro quota complessiva a vantaggio delle altre due categorie di paesi (cfr. tav. 8.23).

Per quanto riguarda la distribuzione delle garanzie concesse per valute di fatturazione (cfr. tav. 8.24), si conferma anche per il 1992 il maggior utilizzo della lira italiana, ma si nota un decremento rispetto al 1991 della sua quota percentuale sul numero di operazioni (dal 56,4% al 44,2%), a favore del dollaro.

Con riferimento all'importo delle garanzie concesse, l'incidenza percentuale più elevata rimane quella del dollaro, che aumenta la sua quota dal 56,5% del 1991 al 64% del 1992, seguito dalla lira italiana (13,9%) e dal marco tedesco (9,8%).

La prassi distingue le operazioni di credito alle esportazioni nelle due categorie dei crediti fornitore e dei crediti acquirente; la prima categoria comprende i crediti derivanti da dilazioni di pagamento concesse direttamente dall'operatore italiano alla controparte estera; la seconda comprende i crediti concessi da un intermediario finanziario all'acquirente estero al fine di finanziare i pagamenti che l'acquirente estero deve all'operatore italiano.

La tavola 8.25 si riferisce alla ripartizione delle garanzie concesse a fronte dei crediti fornitore. Anche nel 1992 si conferma la prevalenza degli impianti completi che tuttavia subiscono un decremento di quota (da 58,1% a 37,1%) riportandosi su livelli più vicini a quelli degli anni precedenti al 1991; aumenta notevolmente la quota dei prodotti agro-alimentari (da 1,1% a 11,3%) e del tessile-abbigliamento (da 0,4% a 13,3%).

L'esposizione complessiva della SACE al 31.12.1992 ammontava a 50.266 miliardi di lire (cfr. tav. 8.26), con un aumento dell' 11% rispetto al 1991. L'incremento ha interessato sia il

medio-lungo termine che il breve termine. L'importo più elevato si riferisce all'Algeria (10.281 miliardi), seguita dall'Iran (7.038 miliardi) e dall'ex-URSS (4.836 miliardi).

Nel 1992 il grado di concentrazione dell'esposizione nei primi 10 paesi è lievemente diminuito, passando dal 73% del 1991, al 69,9% del 1992. Regrediscono l'Egitto (dalla sesta all'undicesima posizione), e l'Iraq (dalla nona alla ventesima), mentre si inseriscono l'Argentina e la Cina. Tra i paesi che occupano le prime 10 posizioni in entrambi gli anni, si rileva una diminuzione della quota percentuale dell'Algeria (dal 24,5% al 20,4%), dell'ex-URSS (dal 12,3% al 9,6%), della Polonia (dal 6,5% al 5,2%) e della Nigeria (dal 4,3% al 3,6%).

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
1992	1.528	-9,9	1.081	-3,5

Fonte: SACE

Tavola 8.19

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
1992	14.975	1,9	4.800	32,0	10.175	67,9

Nota: per crediti a breve termine si intendono quelli con dilazione di pagamento fino a 24 mesi.
Fonte: SACE

Tavola 8.20

DISTRIBUZIONE PER AREE ECONOMICHE DELLE GARANZIE CONCESSE

AREE ECONOMICHE	Quote % sul totale 1988			Quote % sul totale 1989			Quote % sul totale 1990			Quote % sul totale 1991			Quote % sul totale 1992		
	m/l term.	breve term.	totale	m/l term.	breve term.	totale	m/l term.	breve term.	totale	m/l term.	breve term.	totale	m/l term.	breve term.	totale
PAESI INDUSTRIALI	8,4	6,2	7,6	4,0	3,8	4,0	4,3	7,1	5,1	3,1	6,1	3,8	13,3	3,4	10,2
CEE	0,9	0,7	0,8	0,6	0,7	0,7	0,2	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2	2,9	0,4	2,1
EFTA	...	0,1	...	-	...	...	-	0,4	0,1	-	0,1	-	-	...	...
Altri	7,5	5,4	6,8	3,4	3,1	3,3	4,1	6,4	4,7	2,9	5,8	3,6	10,4	3,0	8,1
PAESI A COMMERCIO DI STATO	26,1	5,3	19,0	23,1	5,3	17,9	42,5	17,7	35,3	14,0	8,9	12,7	24,1	38,9	28,8
Europa Orientale	23,7	4,7	17,2	23,1	5,1	17,8	40,2	15,6	33,0	12,1	8,2	11,1	12,4	34,0	19,3
Altri	2,4	0,6	1,8	...	0,2	0,1	2,3	2,1	2,3	1,9	0,7	1,6	11,7	4,9	9,5
Op. non classificate	-	-	-	-	-	-	-	-	-	-	0,1	-	-	0,1	...
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	65,5	88,5	73,4	72,9	90,9	78,1	53,2	75,2	59,6	82,9	84,9	83,4	62,6	57,6	61,0
OPEC	37,7	42,4	39,3	44,2	69,6	51,6	36,2	60,4	43,3	64,7	67,1	65,3	44,8	41,2	43,7
Altri produttori di petrolio	16,4	22,1	18,4	7,1	11,5	8,3	10,0	7,9	9,4	8,7	12,8	9,7	8,0	10,6	8,8
Altri non produttori di petrolio	11,4	24,0	15,7	21,6	9,8	18,2	7,0	6,9	6,9	9,5	5,0	8,4	9,8	5,8	8,5
TOTALE	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

... percentuali inferiori a 0,1
Fonte: SACE

Tavola 8.21

RIPARTIZIONE PER PAESI DELLE GARANZIE CONCESSE

AREE	IMPORTO 1990 (miliardi di lire)	% 1990	IMPORTO 1991 (miliardi di lire)	% 1991	IMPORTO 1992 (miliardi di lire)	% 1992
EUROPA	4454,4	36,8	2147,5	14,6	4333,9	28,9
EX-URSS	2974,6	24,6	796,6	5,4	2043,6	13,6
EX-JUGOSLAVIA	146,7	1,2	74,2	0,5	25,3	0,2
CECOSLOVACCHIA	49,4	0,4	106,2	0,7	89,7	0,6
POLONIA	907,9	7,5	229,8	1,6	64,4	0,4
SVIZZERA	12,7	0,1	3,2	0,0	0,2	0,0
GRECIA	12,5	0,1	20,9	0,1	85,0	0,6
ALTRI	350,6	2,9	916,6	6,2	2025,7	13,5
AFRICA	2351,4	19,4	8310,9	56,6	2763,8	18,5
ALGERIA	1125,9	9,3	6733,0	45,8	1436,2	9,6
EGITTO	144,5	1,2	439,6	3,0	211,3	1,4
TUNISIA	13,7	0,1	33,5	0,2	69,3	0,5
ETIOPIA	27,6	0,2	20,0	0,1	0,4	0,0
MAROCCO	34,1	0,3	732,4	5,0	308,9	2,0
NIGERIA	717,1	5,9	22,0	0,1	27,6	0,2
ALTRI	288,5	2,4	330,3	2,2	710,1	4,7
AMERICHE	1601,4	13,2	720,2	4,9	1339,0	8,9
MESSICO	410,9	3,4	286,5	1,9	414,0	2,8
ARGENTINA	504,6	4,2	246,4	1,7	335,8	2,2
CILE	28,9	0,2	33,0	0,2	41,7	0,3
CUBA	67,8	0,6	7,9	0,0	66,5	0,4
URUGUAY	10,3	0,0	4,8	0,0	12,1	0,0
ALTRI	578,9	4,8	141,6	1,0	468,9	3,1
ASIA	3685,3	30,5	3513,7	23,9	6535,7	43,6
IRAN	2655,1	22,0	1896,2	12,9	3171,5	21,2
CINA	272,9	2,3	47,0	0,3	1408,8	9,4
ISRAELE	30,2	0,2	7,5	0,0	184,3	1,2
ARABIA SAUDITA	6,9	0,0	298,4	2,0	49,7	0,3
INDONESIA	10,6	0,0	178,1	1,2	97,3	0,6
FILIPPINE	65,1	0,5	29,9	0,2	24,0	0,2
ALTRI	644,5	5,3	1056,6	7,2	1600,1	10,7
OPERAZIONI NON CLASSIFICATE	1,0	0,0	3,1	0,0	2,2	0,0
TOTALE	12093,5	100	14696,1	100	14974,6	100

Fonte: SACE

Tavola 8.22

RIPARTIZIONE DEI CREDITI DILAZIONATI GARANTITI SECONDO LE CLASSI DI DURATA PREVISTE DAL CONSENSUS

(pesi percentuali)

Durata	fino a 5 anni	da 5 a 8,5 anni	oltre 8,5 anni	totale	fino a 5 anni	da 5 a 8,5 anni	oltre 8,5 anni	totale
Categorie Paesi	% 1991	% 1991	% 1991	% 1991	% 1992	% 1992	% 1992	% 1992
Paesi ricchi	16,9	14,8	5,0	9,8	47,4	25,0	-	30,6
Paesi intermedi	74,7	84,2	89,1	85,3	47,7	57,1	20,4	53,8
Paesi poveri	8,4	1,0	5,9	4,9	4,9	17,9	79,6	15,6
TOTALE	100	100	100	100	100	100	100	100

Fonte: SACE

Tavola 8.23

DISTRIBUZIONE DELLE GARANZIE CONCESSE PER VALUTE DI FATTURAZIONE

Numero delle operazioni

Valute	1986	%	1987	%	1988	%	1989	%	1990	%	1991	%	1992	%
Lira italiana	281	30,4	531	52,9	589	49,7	529	54,1	461	48,0	632	56,4	478	44,2
Dollaro USA	371	40,1	278	27,7	331	27,9	213	21,8	286	29,8	244	21,8	346	32,0
Marco tedesco	170	18,4	124	12,4	154	13,0	160	16,4	159	16,5	185	16,5	199	18,4
Franco svizzero	31	3,4	24	2,4	54	4,5	20	2,0	11	1,1	18	1,6	22	2,1
ECU										13	1,2	12	1,1	
Altre	72	7,8	46	4,6	58	4,9	56	5,7	44	4,6	28	2,5	24	2,2
Totale	925	100	1.003	100	1.186	100	978	100	961	100	1.120	100	1.081	100

Importo delle garanzie

(miliardi di lire)

Valute	1986	%	1987	%	1988	%	1989	%	1990	%	1991	%	1992	%
Lira italiana	400	6,6	968	14,8	1.110	17,0	1.829	16,7	1.783,6	14,8	3.221,4	21,9	3.066,6	13,9
Dollaro USA	3.541	58,2	3.408	52,2	3.484	53,2	4.860	44,5	5.424,8	44,9	8.297,9	56,5	14.114,1	64,0
Marco tedesco	844	13,9	567	8,7	1.499	22,9	2.289	20,9	3.255,9	26,9	2.196,1	14,9	2.167,3	9,8
Franco svizzero	638	10,5	631	9,7	214	3,3	172	1,6	100,6	0,8	49,2	0,3	77,7	0,4
ECU										421,4	2,9	992,3	4,5	
Altre	658	10,8	954	14,6	238	3,6	1.779	16,3	1.528,6	12,6	510,1	3,5	1.630,5	7,4
Totale	6.080	100	6.528	100	6.545	100	10.929	100	12.093,5	100	14.696,1	100	22.048,5	100

Fonte: SACE

Tavola 8.24

COMPOSIZIONE MERCEOLOGICA DELLE GARANZIE CONCESSE A FRONTE DEI CREDITI FORNITORE

SETTORI	Quote % sul totale 1988			Quote % sul totale 1989			Quote % sul totale 1990			Quote % sul totale 1991			Quote % sul totale 1992		
	m/l	term. breve	term. totale	m/l	term. breve	term. totale	m/l	term. breve	ter. totale	m/l	term. breve	term. totale	m/l	term. breve	term. totale
Prodotti agro-alimentari	10,3	2,6	6,6	0,7	2,9	1,8	-	3,5	1,8	-	2,7	1,1	-	17,4	11,3
Prodotti tessili, abbigliamento	...	3,0	1,4	-	1,1	0,5	...	2,2	1,1	-	1,0	0,4	-	20,4	13,3
Prodotti metallurgici	4,0	0,3	0,3	-	0,2	0,1	-	0,1	-	...	...	-	...	0,1	
Prodotti meccanici	19,0	21,2	20,1	14,5	9,1	11,8	13,4	14,0	13,7	11,9	11,7	11,8	5,9	7,9	7,2
Mezzi di trasporto	2,4	4,5	3,4	3,0	4,1	3,5	2,6	8,1	5,5	1,6	4,6	2,8	1,2	5,6	4,0
Materiali da costruzione	...	3,5	1,7	-	0,1	0,1	-	0,2	0,1	-	0,2	0,1	-	0,1	...
Prodotti chimici e petroliferi	...	4,3	2,1	-	1,2	0,6	-	1,9	1,0	-	1,1	0,4	-	0,2	0,1
Altri prodotti manufatti	2,5	20,5	11,3	23,5	37,5	30,4	43,4	43,4	43,4	6,3	20,8	12,0	9,3	18,3	15,2
Impianti completi	39,7	27,2	33,6	47,5	40,9	44,2	24,9	19,5	22,1	68,9	41,5	58,1	59,4	25,0	37,1
Lavori	25,7	12,9	19,5	10,7	2,9	6,7	15,7	7,1	11,2	11,2	16,4	13,3	24,2	5,1	11,8
Investimenti all'estero	-	-	-	0,1	-	0,1	-	-	-	0,1	-	...	-	-	-
TOTALE	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100	100

... percentuali inferiori a 0,1
Fonte: SACE

Tavola 8.25

PAESI PER FASCE DI ESPOSIZIONE

PAESI	1991 IMPORTO (miliardi di lire)	QUOTA %	PERC. CUMULATA	PAESI	1992 IMPORTO (miliardi di lire)	QUOTA %	PERC. CUMULATA
1. ALGERIA	11.055	24,5	24,5	1. ALGERIA	10.281	20,4	20,4
EX-URSS	5.573	12,3	36,8	IRAN	7.038	14,0	34,4
IRAN	4.883	10,8	47,6	EX-URSS	4.836	9,6	44,0
POLONIA	2.939	6,5	54,1	POLONIA	2.606	5,2	49,2
NIGERIA	1.955	4,3	58,4	TURCHIA	2.163	4,3	53,5
EGITTO	1.749	3,9	62,3	RUSSIA	1.888	3,8	57,3
TURCHIA	1.600	3,5	65,8	NIGERIA	1.785	3,6	60,9
MAROCCO	1.164	2,6	68,4	CINA	1.720	3,4	64,3
IRAQ	1.121	2,5	70,9	ARGENTINA	1.510	3,0	67,3
10. MESSICO	966	2,1	73,0	10. MAROCCO	1.325	2,6	69,9
ARGENTINA	885	2,0	75,0	EGITTO	1.297	2,6	72,5
BRASILE	885	2,0	77,0	QATAR	1.276	2,5	75,0
VENEZUELA	624	1,4	78,4	MESSICO	1.051	2,1	77,1
CINA	460	1,0	79,4	VENEZUELA	804	1,6	78,7
ECUADOR	432	0,9	80,3	ROMANIA	694	1,4	80,1
CECOSLOVACCHIA	398	0,9	81,2	UNGHERIA	535	1,1	81,2
UNGHERIA	367	0,8	82,0	CECOSLOVACCHIA	478	0,9	82,1
TUNISIA	348	0,8	82,8	BRASILE	431	0,9	83,0
PAKISTAN	303	0,7	83,5	ECUADOR	397	0,8	83,8
20. ROMANIA	277	0,6	84,1	20. IRAQ	396	0,8	84,6
INDONESIA	185	0,4	84,5	TUNISIA	357	0,7	85,3
ISRAELE	151	0,3	84,8	PAKISTAN	311	0,6	85,9
QATAR	130	0,3	85,1	SERBIA	301	0,6	86,5
CONGO	109	0,2	85,3	CONGO	296	0,6	87,1
RUSSIA	-			ISRAELE	294	0,6	87,7
SERBIA	-			INDONESIA	269	0,5	88,2
ALTRI	6.668	14,7	-	ALTRI	5.927	11,8	-
TOTALE	45.227	100	100	TOTALE	50.266	100	100

Fonte: SACE

Tavola 8.26

8.3 L'ATTIVITA' DELL'ICE

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, la fornitura di informazioni tecniche e commerciali e, limitatamente all'export agro-alimentare, il controllo di qualità ed altri servizi tecnici.

La struttura dell'Istituto si articola in una rete di 77 uffici in 62 paesi esteri, dedicata prevalentemente all'attività di assistenza ed alla produzione di studi e di informazioni, e in una rete di 39 uffici in Italia, impegnata soprattutto nei servizi tecnico-agricoli e nell'assistenza. A queste tradizionali attività degli uffici italiani si è aggiunta quella di *marketing* finalizzata alla distribuzione di prodotti e servizi dell'Istituto; 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.

L'ICE non è tuttavia l'unico ente in Italia a svolgere attività di questo tipo; accanto ad esso operano istituzioni pubbliche (Camere di commercio, Unioncamere, Unioni regionali delle Camere di Commercio, Centri regionali per il commercio estero, Mondimpresa etc.) ed

istituzioni private (Confindustria, Api, Confapi etc.), svolgenti attività parzialmente o totalmente coincidenti (promozione, informazione, assistenza, formazione), con conseguente sovrapposizione e difficoltà di coordinamento degli interventi.

Con riferimento alle regioni, va evidenziato in primo luogo come sia quasi giunto a completamento il processo di costituzione dei Comitati Regionali di Coordinamento presso ogni ufficio regionale dell'ICE (mancano quelli della Calabria e della Sicilia). Compito di questi organismi, istituiti in attuazione dell'art. 6 del DPR 49/1990 (Statuto dell'ICE) e composti dal direttore dell'ufficio regionale dell'Istituto, da quattro membri in rappresentanza degli operatori economici dell'industria, commercio, artigianato , agricoltura e da un rappresentante della regione che li presiede, è quello di formulare proposte e di fornire indicazioni all'ICE circa il coordinamento preventivo (al momento della formulazione) da attuarsi tra i programmi promozionali degli organismi pubblici locali e l'articolazione del programma promozionale deliberato dall'Istituto e approvato dal Ministero del Commercio con l'Estero (MINCOMES). Infatti l'art. 4 del DPR 1977 n. 616, prevede che le regioni non possano svolgere all'estero attività promozionali nelle materie di propria competenza senza l'intermediazione dello Stato; inoltre l'art. 2 della legge 106/89 (che ha riformato l'ICE) prevede che l'Istituto provveda "secondo le direttive del Ministro del Commercio Estero, al coordinamento progettuale a livello tecnico operativo delle iniziative promozionali da realizzarsi all'estero da parte di altri enti ed organismi pubblici". Oltre alla citata funzione di coordinamento, i Comitati Regionali esprimono proposte al MINCOMES, al Ministero Affari Esteri (MAE) ed ai Ministeri interessati su iniziative riguardanti produzioni regionali o locali, ed esprimono al MINCOMES indicazioni in ordine ai programmi promozionali dei Centri regionali delle Camere di commercio e delle Camere stesse.

Nell'ambito dei rapporti tra l'ICE e le regioni, sono da segnalare gli accordi finora raggiunti con la Sicilia, l'Umbria, la Toscana, la Lombardia, finalizzati ad attribuire all'Istituto la gestione delle risorse da esse destinate alla promozione all'estero dei prodotti regionali.

Passando ad un ambito più generale, nel corso del 1992 l'Istituto ha svolto un'attività mirante ad adeguare il contenuto ed i tipi dei servizi agli effettivi bisogni della clientela. A tale proposito vanno ricordati:

il Progetto Adozioni, che ha coinvolto gli uffici ICE in Italia; il suo obiettivo è stato quello di collegare a ciascun ufficio periferico (adottante) un certo numero di ditte abbonate ai servizi dell'Istituto (adottate) al fine di assisterle nella richiesta di servizi agli uffici della rete estera (individuazione del tipo di servizio più appropriato e dell'interlocutore in grado di soddisfare la richiesta). Ogni azienda "adottata" viene così a disporre di un proprio referente localizzato il più vicino possibile alla sua sede

l'indagine sul fabbisogno di servizi all'export ("Operazione Ascolto"), che ha prodotto i seguenti risultati:

-le aziende apprezzano l'ampia gamma e l'accessibilità ai servizi ICE; giudicano negativamente la genericità e la scarsa attenzione alle esigenze del cliente;

-pur considerando l'ICE come ente centrale fra quelli erogatori di servizi all'export, le aziende si rivolgono frequentemente, a seconda dei tipi di servizi, ad altri organismi (le associazioni di categoria per le iniziative promozionali, le banche per le informazioni di carattere legislativo e finanziario, i consulenti privati per le ricerche di mercato e i piani di *marketing*, le Camere di Commercio per i servizi di base e le informazioni di carattere generale); l'ICE è considerato *leader* nella diffusione di notizie, nelle ricerche di mercato, nella ricerca clienti e *partners*, nelle manifestazioni promozionali, nelle gare e appalti;

-la conoscenza della concorrenza locale ed estera che opera nei differenti mercati

e l'accesso ai sistemi distributivi, sono considerati dalle aziende come i problemi di maggiore rilevanza nell'approccio a nuovi mercati.

I risultati dell'indagine sono stati utilizzati per i seguenti scopi:

— la messa a punto di nuovi servizi;

— l'accorpamento e la semplificazione tariffaria di molti dei servizi standardizzati;

— l'analisi dei problemi peculiari delle varie aree geografiche al fine di modulare l'offerta dei servizi;

— la diffusione a tutto il personale dei principi fondamentali della cultura del *marketing* (comprensione delle esigenze della clientela).

Nell'ambito dei rapporti fra l'Istituto e i cosiddetti "grandi clienti" (regioni, enti camerali, confederazioni, associazioni di categoria, unioni industriali territoriali, enti fieristici italiani e stranieri, Ministeri, banche), sono da menzionare alcune convenzioni stipulate nel corso del 1992:

— la convenzione con l'Associazione degli enti fieristici italiani (A.E.F.I.) tende a promuovere sui mercati internazionali le mostre organizzate dai 23 enti fieristici attualmente associati; sono stati concordati 2 tipi di intervento, che comprendono la fornitura di determinati servizi (segretariato, scheda paese, sondaggio, scheda merceologica, missione operatori) e che si differenziano poiché il primo si riferisce a tutte le iniziative promosse dall'ente fieristico su un certo mercato, mentre il secondo è finalizzato a promuovere una iniziativa ben determinata sul mercato prescelto, con interventi mirati al mondo imprenditoriale;

— la convenzione con gli enti fieristici stranieri, con i quali è stato messo a punto un meccanismo di rappresentanza in Italia delle fiere estere da parte dell'ICE; esso comporta principalmente la vendita di spazi espositivi ad aziende italiane per conto di enti fieristici stranieri;

-la convenzione conclusa con la Confindustria e con le associazioni industriali territoriali e di categoria ad essa associate, in base alla quale questi "grandi clienti" si sono impegnati a diffondere e distribuire i servizi ICE a fronte della concessione da parte dell'Istituto di agevolazioni tariffarie.

Per la realizzazione delle sue attività l'ICE ha avuto a disposizione per l'anno 1992 risorse finanziarie per circa 366,3 miliardi, con un incremento del 12% rispetto all'anno precedente. Tale crescita è dovuta sia al notevole incremento del fatturato complessivo dei servizi di assistenza, da 2,9 miliardi nel 1991 (relativi al periodo maggio-dicembre) a 9,9 miliardi nel 1992, sia all'aumento del 52% dell'attività promozionale pubblica non compresa nel programma promozionale MINCOMES, da 16,9 miliardi nel 1991 a 25,8 nel 1992. A questo riguardo sono da rilevare oltre alla prosecuzione dei rapporti con il Ministero Agricoltura e Foreste con la stipula di una nuova convenzione, il consolidamento della collaborazione con il MINISTRIA attraverso il rinnovo della convenzione in atto e con il MAE per la gestione di programmi di cooperazione bilaterale. Le spese sostenute nell'ambito delle assegnazioni MINCOMES per la realizzazione del programma promozionale sono state pari a 88 miliardi nello scorso anno, registrando un incremento del 33% rispetto al 1991: tale aumento è in netta controtendenza rispetto al fenomeno, registrato nei due esercizi precedenti, di sottoutilizzazione delle assegnazioni finanziarie. Il contributo MINCOMES per l'attività istituzionale è stato pari a 195,6 miliardi. La spesa corrente per il funzionamento dell'Istituto, al netto delle spese vive per le attività promozionali, è aumentata del 6,3%, a causa degli incrementi relativi all'acquisto di beni e servizi ed al costo del lavoro.

Mentre il margine operativo lordo presenta un avanzo di 1.672 milioni, la perdita di esercizio complessiva è pari a 8.367,1 milioni; tale cifra risente in maniera preponderante di una serie di fattori di carattere straordinario tra i quali l'adeguamento del fondo TFR (trattamento di fine rapporto) per i dipendenti, la formazione di sopravvenienze ed insussistenze passive.

RICAVI

(valori in milioni di lire)

FONTI DI ENTRATA	ESERCIZIO 1992	ESERCIZIO 1991	VARIAZIONE % 92/91
A. Attività promozionale realizzata di cui:	113.573,6	82.949,7	36,9
Programma MINCOMES	87.771,2	65.979,1	33,0
Altre commesse promozionali	25.802,4	16.970,6	52,0
Contributi ditte	18.275,7	17.615,4	3,8
Contributi regioni	620,6	1.252,9	-50,5
Contributi altri enti pubblici	4.192,6	1.855,4	125,9
Altri ricavi promozionali	3.406,9	506,0	573,3
Totale ricavi promozionali	140.069,4	104.179,4	34,4
B.Attività istituzionale Corrispettivi per prestazione di servizi			
-Assistenza	9.892,9	2.913,5	239,6
-Informazione	300,4	297,7	0,9
-Promozione	9.527,2	5.746,1	65,8
-Controlli tecnico-agricoli	2.274,4	1.949,8	16,7
TOTALE	21.994,9	10.907,1	101,7
Proventi finanziari e diversi	7.891,0	8.041,7	-1,9
Rimanenze finali	694,8	731,7	-5,0
Contributo legge 09.01.n.19	0,0	3.000,0	-
Contributo di funzionamento	195.670,7	200.000,0	-2,2
Totale ricavi istituzionali	226.251,4	222.680,5	1,6
TOTALE RICAVI (A + B)	366.320,8	326.859,9	12,0

Fonte: ICE

Tavola 8.27

L'informazione

L'attività svolta dall'ICE nel settore dell'informazione si articola in due tipologie caratterizzate dal diverso supporto magnetico o cartaceo utilizzato per la conservazione e distribuzione dei dati.

I servizi informativi del primo tipo sono erogati attraverso il SICE (Sistema Informativo

sul Commercio Estero): si tratta di un insieme di banche dati le cui informazioni vengono distribuite sia per via telematica che in *batch* su richiesta degli utenti.

Nel corso del 1992 è stata costituita la nuova società informatica (ICE I.T.) entrata in attività all'inizio del 1993: la legge 106/89 prevede infatti la possibilità per l'Istituto di partecipare a società costituite con prevalente capitale pubblico, finalizzate al raggiungimento di scopi strumentali all'attività istituzionale dell'Ente; in attuazione di tale disposto sono state costituite 3 società rispettivamente per l'attività informativa, per quella editoriale e per quella agro-alimentare.

Si è proceduto al perfezionamento dei servizi rientranti nel settore informazioni computerizzate.

Il settore "Progetti Speciali" riguarda filoni di attività particolari come tematica, ma che rientrano nei servizi di informazione e di assistenza su base informatica; vi sono compresi:

-il BC/NET (*Business Cooperation Network)* che è un sistema di ricerca di *partners* nell'ambito della cooperazione finanziaria, tecnica e commerciale comunitaria e in aree geografiche più ampie: le domande delle imprese italiane vengono inoltrate alla CEE e, in presenza di "incroci compatibili" con aziende dei singoli paesi (dopo una verifica sul *matching* effettuata attraverso gli uffici ICE operanti nei paesi considerati), le aziende con interessi complementari vengono messe in contatto diretto;

-l'EDI-EDIFORUM consiste nel trasferimento elettronico di messaggi strutturati (ordini, fatture) conformi a standards internazionali; l'ICE partecipa all'associazione Ediforum, che ha la finalità di promuovere e sviluppare in Italia i messaggi informatici in chiave EDI; il fine è quello di sensibilizzare sia le PMI che la Pubblica Amministrazione a queste metodologie;

-l'ICE ha seguito per circa tre anni, fino all'autunno del 1992, il Progetto Editex che riguarda il settore tessile ed ha come capofila l'Enea. Il progetto prevede l'impostazione di un collegamento informatico in chiave EDI tra produttori italiani del tessile-abbigliamento e distributori europei.

Per quanto riguarda l'informazione su supporto cartaceo, va ricordata in primo luogo la nascita nel febbraio 1992 della prima società per azioni dell'ICE nel settore dell'editoria, denominata EDISI (Edizioni Sistema Italia SpA). Scopo della società, al cui capitale l'ICE partecipa con il 70% delle azioni, è quello di pubblicare e distribuire le opere a stampa (libri, giornali non quotidiani, periodici etc.) riguardanti l'attività degli scambi con l'estero, i rapporti economici internazionali, la promozione del prodotto e dell'immagine italiana all'estero.

Successivamente alla costituzione della società , sono stati firmati fra ICE ed EDISI i contratti relativi alla pubblicazione del "Giornale dell'ICE" (settimanale) e della rivista trimestrale "*Italian Quality*", che è uscita nel settembre del 1992 con un numero dedicato a Piazza Italia, l'iniziativa promozionale dell'ICE realizzata a New York nell'ambito del progetto *Discovery of Italy*.

L'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".

Anche per il 1992, l'Istituto ha classificato in tre livelli i vari tipi di servizi prestati, per rispondere in maniera adeguata alle diverse esigenze delle imprese.

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 (informazioni generali e primo orientamento, assistenza di base).

L'assistenza di secondo livello viene definita dall'Istituto con il termine "standardizzata", in quanto comprende tutti quei servizi, prestati su specifica richiesta delle imprese, che presentano caratteri simili e quindi standardizzabili per quanto attiene al tipo di richiesta, alla metodologia di produzione, alle caratteristiche e alla struttura della risposta fornita.

Si tratta di servizi finalizzati sia allo studio e alla preselezione dei mercati che al *marketing* operativo.

Nel terzo livello si collocano quei servizi per i quali l'area della personalizzazione si estende dal contenuto della prestazione ai tipi e alle modalità di erogazione degli stessi.

Rientrano in quest'area la realizzazione di studi di mercato relativi ad una tematica specifica, le consulenze di *marketing* nella realizzazione di iniziative di collaborazione industriale, quelle prestate su particolari trattative commerciali complesse e tutte le iniziative di promozione realizzate su incarico di uno specifico utente individuale o collettivo.

E' soprattutto la rete estera dell'Istituto che esplica l'attività di assistenza grazie alla conoscenza delle specificità dei mercati, delle normative, delle corrette modalità di approccio, e grazie alla rete di relazioni e contatti costruita in ogni singolo paese.

Nel corso del 1992 la rete estera dell'Istituto ha erogato 63.230 servizi agli operatori italiani. Il numero medio mensile dei servizi erogati nello scorso anno è diminuito di circa il 6% rispetto a quello del 1991; tuttavia il valore medio del fatturato è aumentato di circa il 60%: a questo incremento contribuiscono in buona parte i ricavi dell'assistenza personalizzata (cfr. tav. 8.28), il cui fatturato (3,2 miliardi circa) pesa per il 42% sul totale dei ricavi dei servizi di assistenza (7,8 miliardi). La crescita notevole nel 1992 dei ricavi complessivi derivanti dall'erogazione di servizi, va interpretata tenendo conto, fra l'altro, che nel 1991 il sistema di fatturazione ha coperto soltanto il periodo maggio-dicembre.

La tavola 8.28 è stata costruita comprendendo tra i servizi standardizzati sia quelli definiti di primo livello (informazioni generali e di primo orientamento, assistenza di base), sia l'affitto strutture (ad operatori italiani o esteri per la promozione di prodotti italiani) e la distribuzione di prodotti informativi. Il servizio assistenza personalizzata, pesa per il 5% circa sul totale dei servizi erogati e per il 42% circa sul totale del fatturato realizzato. Il complesso dei servizi standardizzati pesa sul fatturato per il 58% circa e per il 95% sul numero totale dei servizi erogati.

Le aree di maggiore incidenza nella realizzazione del fatturato sono state quelle della CEE (35,1%), del Pacifico (16,1%) e del Nordamerica (11,2%). Per le prime due aree i dati di fatturato sono proporzionali a quelli sul numero dei servizi erogati; la non perfetta corrispondenza per la terza area tra le due categorie di dati, può essere ricondotta al maggior valore aggiunto dei servizi da essa erogati. Si nota per tutte le aree una tendenza all'incremento della quota percentuale del fatturato dei servizi di assistenza personalizzata sul totale dei ricavi dell'area: questo aumento è molto consistente per l'America Latina (da 13,7% a 63,2%), per l'Africa e Medio Oriente (da 5,2% a 35,8%), per l'EFTA e Turchia (da 6% a 23,8%). Una lettura alternativa della tavola 8.28, evidenzia come il 37,3% dei ricavi derivanti dai servizi standardizzati provenga dalla CEE; sul fatturato dei servizi personalizzati, le quote percentuali più elevate sono quelle della CEE (32,1%) e del Pacifico (17,4%): quest'ultima area mostra una notevole flessione di cui si avvantaggiano essenzialmente la CEE e l'Africa e Medio Oriente.

I dati sulle categorie dei servizi più richiesti evidenziano ancora una preferenza per i servizi semplici o standardizzati (cfr. tav. 8.29), fra cui le liste di nominativi (operatori economici esteri: 43,8%), le informazioni generali e di primo orientamento (19,5%), le informazioni riservate (9,3%). Le aree che hanno maggiormente contribuito alla produzione dei servizi sono quelle della CEE (36,3%), seguita dai paesi industriali del Pacifico (14,1%), dall'EFTA e Turchia (10,5%), e da quella PECO e Jugoslavia (10%); con riferimento a quest'ultima area è da notare una crescita della quota dei servizi erogati pari a 3,3 punti percentuali, a conferma

del maggiore interesse delle imprese italiane per tali mercati. La CEE incrementa di 2,3 punti percentuali il numero dei servizi erogati, mentre una notevole flessione si rileva per l'area ASEAN e India, che passa dal 10,1% nel 1991 al 5,8% nel 1992.

Si può notare la concentrazione di produzione di determinati servizi in specifiche aree geo-economiche:

-il servizio assistenza gare internazionali è concentrato per il 58,9% nell'area Africa e Medio Oriente. Questo dato, simile a quello del 1991, conferma l'esistenza di ostacoli di ordine normativo in tali paesi (che non favoriscono la partecipazione di imprese straniere alle gare);

-le informazioni riservate e le vertenze commerciali sono concentrate rispettivamente per il 61,7% e per il 57,9% nella CEE;

-le informazioni generali e di primo orientamento sono concentrate essenzialmente nella CEE (42,7%) e nell'area Pacifico (22,2%);

-l'organizzazione incontri è concentrata per lo più nel Pacifico (27%) e nell'Africa e Medio Oriente (24,3%);

-la distribuzione di prodotti informativi è concentrata nella CEE (39,1%), e nell'area PECO e Jugoslavia (26,1%);

-l'assistenza personalizzata viene erogata soprattutto nella CEE (25,6%) e in Nordamerica (14,6%), Pacifico (14,1%) e ASEAN e India (13,7%).

Per quanto riguarda la ripartizione regionale dei clienti italiani dell'Istituto, si è rilevato che su un totale di 14.293 clienti, il 67,3% appartiene all'Italia settentrionale, il 23,3% all'Italia centrale e il 9,4%, rispetto all'8,2% del 1991, all'Italia meridionale (cfr. graf 8.7). Considerando i dati di esportazione di queste aree regionali, si osserva che l'incidenza dei clienti dell'Italia centrale è notevolmente più elevato del peso di questa zona sull'export.

Passando ad esaminare la distribuzione per categoria di appartenenza, le aziende campione sono classificate per il 71,6% come produttori, con un lieve decremento rispetto alla percentuale del 1991, per il 27% circa come imprese di servizi e per l'1,3% come consorzi; queste ultime due categorie mostrano un lieve incremento della loro quota percentuale rispetto al 1991.

RICAVI DERIVANTI DAI SERVIZI EROGATI DAGLI UFFICI ICE ALL'ESTERO
DISTRIBUZIONE PER CATEGORIE E PER AREE GEO-ECONOMICHE
(pesi percentuali)

Aree	Servizi personalizzati		Servizi standardizzati		Totale servizi		% Serv. pers. sul totale	
	1991*	1992	1991*	1992	1991*	1992	1991*	1992
CEE	28,2	32,1	33,1	37,3	32,4	35,1	11,7	38,6
EFTA + TURCHIA	4,5	4,2	11,1	9,9	10,2	7,5	6,0	23,8
NORDAMERICA	15,3	14,2	10,3	9,1	10,9	11,2	18,9	53,3
PACIFICO	27,2	17,4	16,2	15,1	17,7	16,1	20,6	45,6
PECO + JUGOSLAVIA	6,7	5,5	6,9	8,6	6,8	7,3	13,2	31,9
AFRICA + MEDIO ORIENTE	4,2	8,1	12,0	10,6	10,9	9,5	5,2	35,8
ASEAN + INDIA	9,5	9,9	6,3	5,8	6,7	7,6	19,1	55,5
AMERICA LATINA	4,3	8,5	4,2	3,6	4,2	5,7	13,7	63,2
MONDO	100	100	100	100	100	100	13,5	42,2

* maggio-dicembre

Fonte: ICE

Tavola 8.28

VOLUME DEI SERVIZI EROGATI DAGLI UFFICI ICE ALL'ESTERO NEL 1992
DISTRIBUZIONE PER TIPI E PER AREE AMMINISTRATIVE

	Cee %	Efta + Turchia %	Nord America %	Pacifico %	Peco + Jugoslavia %	Africa + M. Oriente %	Asean + India %	America Latina %	Mondo %	Totale servizi Numero	Totale servizi %
Servizi di primo livello											
Informaz. gen.li e primo orientamento	42,7	14,8	10,4	22,2	9,2	0,8	0,0	0,0	100	12.338	19,5
Assistenza di base	14,9	7,4	16,8	26,4	9,7	6,4	18,5	0,0	100	1.275	2,0
Servizi di secondo livello											
Schede fiere internazionali	26,0	7,5	16,8	21,2	10,0	3,9	6,8	7,8	100	411	0,7
Assistenza tecnica	24,6	7,4	9,9	6,3	25,6	15,6	5,8	4,8	100	2.142	3,4
Ricerca professionisti locali	28,5	6,7	7,4	25,1	17,0	7,1	7,2	1,0	100	941	1,5
Operatori economici esteri	33,0	10,6	9,7	12,3	10,0	12,1	6,7	5,5	100	27.714	43,8
Assistenza gare internazionali	14,7	1,8	0,0	3,1	8,0	58,9	11,6	1,8	100	224	0,4
Informazioni riservate	61,7	11,8	9,7	5,2	1,0	6,8	2,1	1,9	100	5.903	9,3
Sondaggi prodotti	28,1	9,0	8,6	14,2	9,5	10,5	16,4	3,6	100	590	0,9
Organizzazione incontri	11,8	3,5	4,5	27,0	9,0	24,3	13,4	6,4	100	3.000	4,7
Vertenze commerciali	57,9	14,5	10,0	2,7	5,7	7,1	1,3	0,8	100	1.413	2,2
Ricerca controparti	49,1	7,1	6,2	4,2	2,7	7,2	7,7	15,8	100	1.134	1,8
Affitto strutture	34,1	0,0	4,5	39,9	13,9	0,9	6,7	0,0	100	223	0,4
Distribuzione prodotti informativi	39,1	7,2	5,8	4,1	26,1	10,7	3,8	3,3	100	2.412	3,8
Servizi di terzo livello											
Assistenza personalizzata	25,6	5,5	14,6	14,1	10,9	11,7	13,7	3,9	100	3.510	5,6
Totale	36,3	10,5	9,8	14,1	10,0	9,7	5,8	3,8	100	63.230	100

Fonte: ICE

Tavola 8.29

DISTRIBUZIONE SETTORIALE DEI CLIENTI DEGLI UFFICI ICE ALL'ESTERO

C A T E G O R I E	N. AZIENDE 1992	QUOTA % 1991*	QUOTA % 1992
AGRICOLTURA ZOOTECNICA ED AGRO-INDUSTRIA	1.920	9,4	9,3
CHIMICA PRIMARIA E SECONDARIA	1.041	5,6	5,0
MINERALI E COMBUSTIBILI	79	0,5	0,4
EDILIZIA	912	4,9	4,4
METALLURGIA	543	3,2	2,6
MECCANICA DI CONSUMO E DI PRECISIONE	2.031	10,6	9,9
MECCANICA STRUMENTALE	2.579	17,0	12,5
LAVORI E COSTRUZIONI	205	1,2	1,0
MEZZI DI TRASPORTO	680	4,0	3,3
TESSILE ED ABBIGLIAMENTO	3.215	16,0	15,6
ARREDAMENTO E LEGNO	1.242	5,5	6,0
CARTA CARTOTECNICA EDITORIA GRAFICA E DIDATTICA	359	1,9	1,7
CASALINGHI - ARTIGIANATO	624	3,7	3,0
TEMPO LIBERO, DIVERSI	5.142	16,6	25,0
TOTALE AZIENDE	14.293	100	100

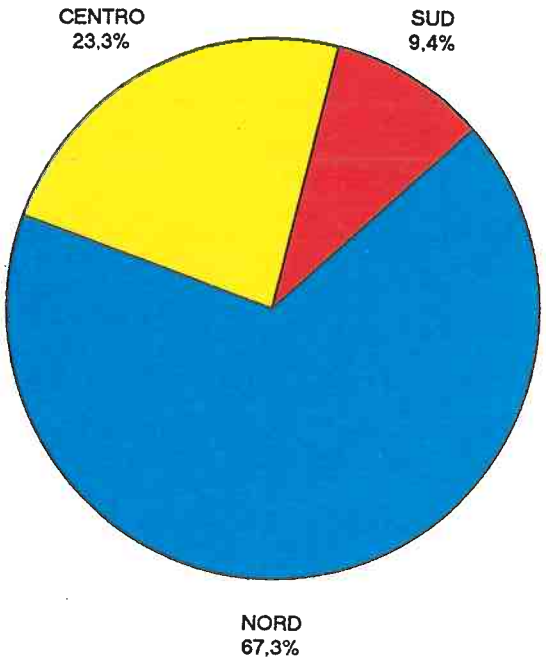
N.B. Il totale aziende non corrisponde alla somma delle utenze per settore merceologico in quanto alcuni operatori sono presenti in più settori.

* maggio - dicembre

Fonte: ICE

Tavola 8.30

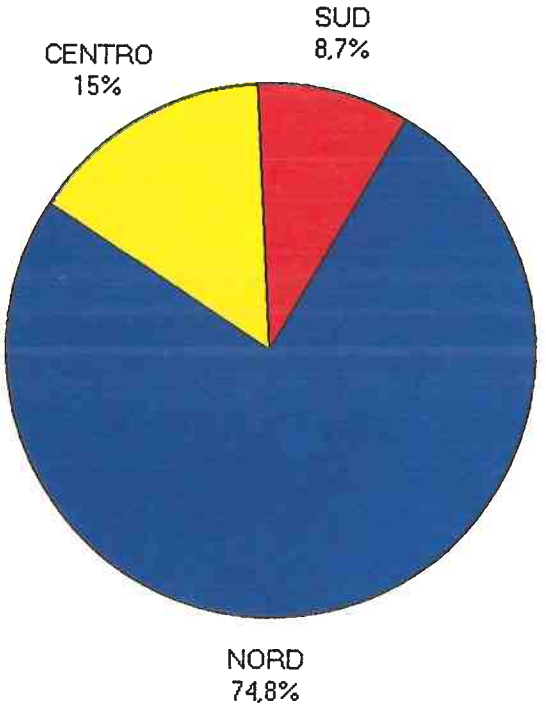
RIPARTIZIONE TERRITORIALE DELLA CLIENTELA ITALIANA NEL 1992



Fonte: ICE

Grafico 8.7

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE NEL 1992



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 8.8

La 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 1992 è stata diretta nel suo complesso a:

-consolidare la presenza all'estero nei settori di tradizionale specializzazione del nostro modello esportativo attraverso la valorizzazione degli elementi di competitività diversi dal prezzo;

-valorizzare le produzioni a più alto contenuto tecnologico, ivi comprese quelle destinate alla difesa dell'ambiente;

-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;

-esaltare in ogni attività promozionale la valenza qualitativa del *made in Italy* come fattore originale di differenziazione del prodotto e di competitività internazionale. La qualità ha rappresentato il denominatore comune dei messaggi propagandistici indirizzati alla comunità commerciale ed ai consumatori;

-armonizzare i programmi territoriali con quelli nazionali;

-sviluppare il coinvolgimento finanziario delle imprese rispetto alle risorse pubbliche esistenti, al fine di accrescere la portata degli interventi e misurare il grado di interesse della clientela.

La spesa promozionale è stata pari nello scorso anno a 113.105 milioni, di cui il 92% destinato ad iniziative del programma MINCOMES (legge 71/76), il 3,4% ad iniziative del programma "*Made in Italy*" (legge 41/86), il 2,4% ad azioni in cooperazione con il Ministero dell'Industria ed il residuo 2,2% ad iniziative realizzate in collaborazione con regioni, Ministero Affari Esteri e altri enti (cfr. tav. 8.31).

Complessivamente si registra un incremento di spesa di circa il 30% rispetto al 1991. La contribuzione privata al programma MINCOMES è stata di 21.066 milioni, con un aumento del 10% rispetto ai 19.134 milioni del 1991. La fonte principale di entrate è costituita dalle fiere, che pesano per il 40% circa sui cofinanziamenti e per l'84,3% sul totale dei contributi (cfr. tav. 8.32). La compartecipazione privata alle altre iniziative (a parte le mostre autonome) è stata poco significativa. L'importo dei corrispettivi per la prestazione di servizi promozionali è stato di 7.788 milioni, con un incremento del 35% rispetto al 1991, mentre le imprese coinvolte sono diminuite da 13.775 a 10.035.

La spiegazione di tale diminuzione va cercata nell'utilizzo relativamente minore delle fiere a vantaggio di altre formule promozionali, e nella maggiore selezione qualitativa della clientela.

Per esaminare meglio l'orientamento geografico e settoriale dei fondi promozionali, sono stati messi a confronto dati di preventivo del 1991, 1992, 1993, in relazione ai dati di export.

Analizzando la tavola 8.34, si rileva che l'ICE, effettuando promozione soprattutto a favore delle piccole e medie imprese, è poco presente nel settore dei prodotti chimici e in quello dei mezzi di trasporto, ed è del tutto assente nel settore dei prodotti energetici e dei minerali ferrosi e non ferrosi, dominati dalle grandi imprese. Per i prodotti chimici la promozione pubblica pesa per lo 0,5%-1% circa, a fronte di un export intorno al 7,5%. I mezzi di trasporto rivelano una analoga disparità: la promozione pesa solo per il 2% circa, mentre l'export si aggira intorno al 10%.

A fronte di ciò si nota una concentrazione degli stanziamenti nei prodotti metalmeccanici, nel tessile, cuoio, abbigliamento, nell'agricoltura, silvicoltura, pesca, alimentari bevande e tabacchi, e, in misura minore, nei minerali e prodotti non metallici.

Passando ad esaminare l'andamento nel tempo degli stanziamenti e prendendo le mosse dai settori tradizionali, si rileva una tendenza all'aumento della promozione nel tessile cuoio

abbigliamento che passa dal 24,4% del 1991 al 33,5% del 1993, con un picco del 41,3% nel 1992.

Questo dato va interpretato tenendo presente l'inserimento, a partire dal 1992, del "Progetto Globale Moda" nel programma promozionale. Si tratta di un progetto che agisce solo su due mercati: Stati Uniti e Giappone; coinvolgendo i settori della moda in tutte le loro componenti, dal semilavorato fino al prodotto finito, è un progetto di immagine che non prevede momenti di promozione commerciale diretta ed è gestito da una commissione tecnico-consultiva composta da Federazioni del settore, MINCOMES ed ICE.

Della crescita degli stanziamenti nel tessile, cuoio abbigliamento risentono tutti gli altri settori, in primo luogo quello dei prodotti metalmeccanici i cui fondi promozionali passano dal 41,2% nel 1991 al 35,4% nel 1993.

L'esame dell'orientamento geografico della promozione (cfr. tav. 8.33) mostra un'alta concentrazione degli stanziamenti nei paesi industriali (67%), con una tendenza all'aumento nella CEE e nell'EFTA. L'incidenza dei paesi in transizione sugli stanziamenti programmati diminuisce lievemente (dal 10,9 nel 1991 al 9,4 nel 1993) mentre si nota un aumento sia pur lieve di quella nei PVS, soprattutto asiatici.

Il programma promozionale dello scorso anno è stato caratterizzato, oltre che dal "progetto globale moda", dalla realizzazione delle "manifestazioni colombiane" negli Stati Uniti; queste ultime hanno comportato l'organizzazione di una serie di manifestazioni in numerose città ed aree, al fine di promuovere i prodotti rientranti nel sistema casa, in quello tecnologia e beni industriali, imprenditoria, moda-persona, agro-alimentare: la funzione di centro strategico dell'intero progetto è stata affidata alla "Piazza Italia", consistente in un padiglione al centro di New York.

Va ricordata inoltre la convenzione conclusa tra l'ICE e il Ministero dell'Industria al fine di promuovere all'estero le produzioni artigianali nazionali; la convenzione prevede la realizzazione di iniziative di immagine e di assistenza e consulenza *marketing* per le imprese artigiane.

ATTIVITA' PROMOZIONALE ICE 1992

(ripartizione per fonte di finanziamento)

	IMPORTO SPESO (milioni) *	% SU TOTALE
FONTE DI FINANZIAMENTO COMPLESSIVO	113.105	100
di cui:		
MINCOMES	104.099	92
MINCOMES - MADE IN ITALY (Legge 41/86)	3.811	3,4
MININDUSTRIA	2.626	2,3
REGIONI	598	0,5
MEZZOGIORNO-FESR	1.070	0,9
M.A.E.	278	0,2
ALTRI ENTI PUBBLICI	284	0,3
PRIVATI	339	0,3

* dati di consuntivo

Fonte: ICE

Tavola 8.31

L'attività promozionale a favore del settore agro-alimentare ha visto nel 1992 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.

ATTIVITA' PROMOZIONALE 1992

(importo speso per tipo di iniziativa)

INIZIATIVE	COSTO* % su tot. costo	CONTRIBUTO* % su tot. contr.	% su tot. iniziat.	CORRISPETTIVO* % su tot. corrisp.	% su tot. iniziat.
Fiere e uffici informazioni	43,0	84,3	39,7	69,6	12,1
Mostre autonome	7,8	9,0	23,2	11,0	10,5
Azioni di comunicazione	7,9	2,2	5,6	3,4	3,2
Nuclei operativi	6,9	0,1	0,2	0,1	0,1
Corsi di formazione	4,5	0,3	1,2	0,1	0,1
Missioni	3,8	0,6	3,0	6,1	12,0
Convegni, seminari e workshops	2,8	0,2	1,8	3,1	8,4
Ricerche e indagini di mercato	0,9	0,0	0,7	0,1	0,9
Grandi magazzini	1,3	0,0	0,0	0,0	0,0
Iniziative del progetto colombiane	6,9	0,0	0,0	0,0	0,0
Iniziative del progetto globale moda	6,6	0,0	0,0	0,0	0,0
Iniziative varie per agroalimentari	4,6	0,0	0,0	1,9	3,2
Iniziative varie per tessili abbigl.	0,2	0,0	0,0	0,0	0,0
Azioni coordinate di promotion	0,4	0,6	33,0	0,6	33,0
Altre iniziative promozionali	2,6	2,8	21,2	4,1	11,6
TOTALE	100	100		100	
IMPORTO	104.099	21.066		7.789	

* dati di consuntivo

Fonte: ICE

Tavola 8.32

RIPARTIZIONE PERCENTUALE DEI FONDI PROMOZIONALI E DELL'EXPORT ITALIANO PER AREE GEO-ECONOMICHE

(dati di preventivo)

AREE GEO-ECONOMICHE	FONDI PROMOZIONALI 1991	EXPORT 1991	FONDI PROMOZIONALI 1992	EXPORT 1992	FONDI PROMOZIONALI 1993
PAESI INDUSTRIALI	67,4%	78,3%	66,4%	76,1%	66,8%
CEE	28,2%	59,0%	30,4%	57,7%	35,2%
EFTA	0,7%	8,7%	1,6%	8,2%	1,8%
NORDAMERICA	17,5%	7,7%	18,5%	7,7%	15,1%
ALTRI PAESI INDUSTRIALI	21,0%	2,8%	15,9%	2,5%	14,7%
PAESI IN TRANSIZIONE	10,9%	4,1%	10,6%	4,8%	9,4%
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	21,6%	17,7%	23,0%	18,8%	23,7%
MEDIO ORIENTE ED EUROPA	5,6%	7,0%	4,5%	7,7%	6,6%
ASIA	9,6%	5,2%	12,6%	5,3%	12,0%
AMERICA LATINA	5,4%	2,4%	4,0%	2,8%	3,9%
AFRICA	1,0%	3,0%	1,9%	3,0%	1,2%
TOTALE PER AREE (in miliardi di lire)	74,5	0,0	80,8	0,0	76,9
ITALIA/MONDO (in miliardi di lire)	15,5	0,0	37,5	0,0	33,0
TOTALE GENERALE (in miliardi di lire)	90,1	209.746	118,4	219.436	110

Fonte: elaborazioni su dati ICE e ISTAT

Tavola 8.33

STRUTTURA SETTORIALE DEI FONDI PROMOZIONALI E DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE*
(pesi percentuali)

SETTORI	FONDI 1991	EXPORT 1991	FONDI 1992	EXPORT 1992	FONDI 1993
AGRICOLTURA, SILVICOLTURA, PESCA, ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCHI	11,5	7,2	10,1	7,4	11,4
di cui:					
BEVANDE, VINI, LIQUORI	1,4	1,4	1,9	1,4	2,0
ALTRI:	10,1	5,8	8,2	6,0	9,4
PRODOTTI ENERGETICI	0,0	2,2	0,0	2,1	0,0
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	0,0	4,3	0,0	4,1	0,0
MINERALI E PRODOTTI NON METALLICI	7,1	4,1	4,7	4,2	6,5
PRODOTTI CHIMICI	1,0	7,5	0,2	7,9	0,2
PRODOTTI METALMECCANICI	41,2	34,3	30,2	34,3	35,4
di cui:					
MACCHINE LAVORAZIONE METALLI	4,4	1,1	6,6	0,9	7,2
MACCHINE TESSILI	5,2	1,0	2,7	1,1	1,7
MACCHINE AGRICOLE E PER ZOOTECNIA	3,2	0,5	1,9	0,5	1,4
MACCHINE INDUSTRIA ALIMENTARE	1,6	1,8	1,0	1,7	1,9
ALTRI:	26,8	30,0	18,2	30,0	23,2
MEZZI DI TRAPORTO	2,2	10,6	2,4	10,0	2,5
TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	24,4	17,6	41,3	17,6	33,5
LEGNO, CARTA, GOMMA, ALTRI PRODOTTI INDUSTRIALI	12,6	12,2	11,1	12,4	10,5
di cui:					
OREFICERIA, ARGENTERIA, GIOIELLERIA	5,6	2,2	3,5	2,2	3,2
ALTRI:	7,0	10,0	7,6	10,2	7,3
TOTALE INIZIATIVE SETTORIALI (in miliardi di lire)	80,8	0,0	95,8	0,0	86,1
INIZIATIVE PLURISETTORIALI (in miliardi di lire)	9,3	0,0	22,6	0,0	23,9
TOTALE GENERALE (in miliardi di lire)	90,1	209.746	118,5	219.436	110,0

* dati di preventivo

Fonte: elaborazioni su dati ICE ed ISTAT

DISTRIBUZIONE PERCENTUALE PER AREE GEOGRAFICHE DEI FONDI PROMOZIONALI MAF E MINCOMES NEL SETTORE AGRO-ALIMENTARE

	ITALIA	EUROPA	NORD AMERICA	SUD AMERICA	ASIA	MONDO	IMPORTO (in milioni di lire)
VINI	0,3	29,8	62,7	0,0	7,3	100	17.386,8
CARNI PREPARATE	0,0	80,2	19,8	0,0	0,0	100	1.583,6
RISO	0,0	100	0,0	0,0	0,0	100	1.350
PASTA	0,0	100	0,0	0,0	0,0	100	418
FORMAGGI	0,0	53,2	46,8	0,0	0,0	100	573
OLIO	0,0	100	0,0	0,0	0,0	100	59
OLIO D'OLIVA	0,0	0,0	100	0,0	0,0	100	161
CONSERVE	0,0	100	0,0	0,0	0,0	100	632
ORTOFRUTTA	0,0	100	0,0	0,0	0,0	100	3.511
FLOROVIVAISMO	0,0	100	0,0	0,0	0,0	100	344
ZOOTECNIA	0,0	100	0,0	0,0	0,0	100	133,3
DOLCI	0,0	0,0	100	0,0	0,0	100	592,3
ALTRI	0,9	65,4	19,4	0,8	13,6	100	10.730,9
MONDO	0,4	50,8	41,5	0,2	7,1	100	38.153,2

Fonte: elaborazioni su dati ICE

Tavola 8.35

DISTRIBUZIONE PERCENTUALE PER SETTORI DEI FONDI PROMOZIONALI MAF E MINCOMES NELL'AGRO-ALIMENTARE

	ITALIA	EUROPA	NORD AMERICA	SUD AMERICA	ASIA	MONDO
VINI	33,3	26,6	68,8	0,0	46,6	45,6
CARNI PREPARATE	0,0	6,5	2,0	0,0	0,0	4,1
RISO	0,0	6,9	0,0	0,0	0,0	3,5
PASTA	0,0	2,1	0,0	0,0	0,0	1,0
FORMAGGI	0,0	1,5	1,7	0,0	0,0	1,5
OLIO	0,0	0,3	0,0	0,0	0,0	0,1
OLIO D'OLIVA	0,0	0,0	1,0	0,0	0,0	0,4
CONSERVE	0,0	3,2	0,0	0,0	0,0	1,7
ORTOFRUTTA	0,0	18,1	0,0	0,0	0,0	9,2
FLOROVIVAISMO	0,0	1,7	0,0	0,0	0,0	0,9
ZOOTECNIA	0,0	0,6	0,0	0,0	0,0	0,3
DOLCI	0,0	0,0	3,7	0,0	0,0	1,6
ALTRI	66,7	36,2	13,2	100	53,4	28,1
TOTALE	100	100	100	100	100	100
IMPORTO (in milioni di lire)	139,3	19.381,5	15.831,9	83,7	2.716,8	38.153,2

Fonte: elaborazioni su dati ICE

Tavola 8.36

La cooperazione

Nel campo della cooperazione l'ICE opera in tre settori di intervento:
-organismi internazionali
-collaborazione industriale
-*countertrade*

Nell'ambito del primo settore la funzione dell'Istituto è precipuamente quella di fornire informazioni circa la disponibilità e l'accesso ai finanziamenti forniti dalla Banca Mondiale e dalle Banche Regionali di Sviluppo (inter-americana, africana, caraibica, asiatica, BERS).

Nel corso del 1992 inoltre sono stati favoriti incontri con banche e fondi arabi, dato l'interesse dimostrato dalle aziende per i progetti di sviluppo finanziati da tali organismi.

Complessivamente sono stati organizzati cinque convegni sull'attività delle Banche Regionali e del programma comunitario PHARE e, in collaborazione con la Confindustria e la Fiera di Milano, sono stati realizzati convegni sul funzionamento dell'IFC (*International Finance Corporation*).

Nel settore della collaborazione industriale l'Istituto svolge, oltre ad un'attività informativa, una politica di assistenza per l'intero ciclo di un progetto di investimento, dalla individuazione dei settori ottimali di investimento in determinati paesi, alla ricerca di *partners* in loco, al finanziamento, con o senza l'apporto di altri organismi, dello studio di preinvestimento e di fattibilità, fino alla ricerca di fonti di finanziamento per l'esecuzione delle *joint-ventures*. Nell'ambito del ciclo del progetto infatti l'ICE può erogare fondi solo per alcune fasi (ricerche di mercato, studi di fattibilità), mentre non può intervenire istituzionalmente alla concessione di prestiti e alla partecipazione al capitale di rischio delle *joint-ventures* (per queste ultime due funzioni sono operanti, fra gli altri, la Simest, prioritariamente nei paesi dell'Est europeo, e gli interventi previsti dall'articolo 14 della legge 317 per le PMI).

Sono da menzionare a tale riguardo:

-la convenzione conclusa nel 1987 tra l'ICE e il CSI (centro per lo sviluppo industriale), il quale, creato dalla convenzione di Lomé, ha come finalità la promozione della collaborazione tra le imprese europee ed i 69 paesi ACP (Africa, Caraibi, Pacifico). La convenzione prevede una serie di attività congiunte quali lo scambio di informazioni, la realizzazione di iniziative promozionali di supporto (convegni), interventi finanziari congiunti per singoli progetti (studi di fattibilità, programmi di assistenza tecnica, corsi di formazione).

-la convenzione ICE-CEE, ECIIP (*European Community International Investment Partners*), operativa dal 1990, avente lo scopo di sostenere la creazione di *joint-ventures* europee nei paesi dell'Asia, dell'America Latina e del Bacino del Mediterraneo. L'ICE insieme a tre organismi finanziari (BNL, S. Paolo di Torino, Fincapital), è l' intermediario finanziario della CEE per l'Italia per la gestione dello strumento di sostegno ECIIP, il quale prevede quattro facilitazioni:

1) finanziamento di studi di mercato ed identificazione di *partners* locali e di progetti di investimento a fondo perduto: a beneficiare di quest'agevolazione sono gli enti collettivi e non le imprese;

2) finanziamento di studi di fattibilità e di unità pilota di produzione, con anticipo senza interessi a beneficio delle aziende;

3) finanziamento di parte del capitale di rischio delle *joint-ventures*;

4) finanziamento della formazione professionale necessaria per le *joint-ventures*. L'ICE, come già ricordato, può operare solo per le prime due forme di facilitazioni;

-la convenzione ICE-UNIDO (*United Nations Industrial Development Organization*), per la promozione degli investimenti industriali, che prevede attività congiunte per favorire l'internazionalizzazione delle aziende.

Nei paesi PECO la CEE ha adottato nell'ambito del programma PHARE uno strumento finanziario più articolato, in forza del quale l'ICE, a seguito di un apposito accordo con la Cariplo, svolge azioni di assistenza e di informazione alle aziende.

Per i paesi dell' Europa orientale infatti si è assistito dal 1991, ad un crescente flusso di investimenti italiani, con la creazione di società miste, prevalentemente di natura commerciale. E' ancora la CEE tuttavia a totalizzare i maggiori flussi di investimenti, seguita dall'America Latina.

Nel corso del 1992 l'attività svolta dall'ICE nel campo della collaborazione industriale ha privilegiato le iniziative di carattere informativo come i convegni e le missioni di operatori italiani.

Iniziative di questo tipo sono state realizzate in diverse aree geografiche: in Africa sono stati raggiunti accordi con l'Egitto, la Tunisia , il Marocco e nell'Africa sub-sahariana è stato avviato un progetto per individuare le opportunità di investimento in alcune regioni (Kenya, Uganda, Tanzania, Mozambico, Angola); in Asia l'attività istituzionale si è orientata verso la Thailandia (indagini di mercato e *workshops*) e verso la Cina (commissioni miste); in America Latina è stato costituito il foro di consultazione Italia-Argentina, per favorire l'organizzazione di incontri fra imprenditori interessati alla costituzione di imprese miste e sono stati completati gli studi di prefattibilità finanziati dalla CEE per il Venezuela, il Messico, l'Uruguay; anche per i PECO (tranne che per l'Albania dove continua ad operare il centro temporaneo di collaborazione industriale di Tirana), sono state realizzate iniziative di carattere informativo.

Nell'ambito del programma di collaborazione industriale con il Giappone, l'Istituto ha realizzato una serie di iniziative fra cui la pubblicazione di una guida pratica ad uso di operatori italiani che intendano recarsi in tale paese; nella stessa ottica è stata completata la seconda edizione della "guida per l'investitore giapponese" e sono stati organizzati due seminari sul tema della cooperazione industriale Italia-Giappone.

Nel settore del terziario avanzato si è assistito ad un ampliamento dell'azione dell'ICE (missioni, seminari, indagini di mercato), mirante a favorire la collaborazione fra aziende italiane ed estere appartenenti alla categoria. Le aree di intervento prescelte sono state quelle dell'Europa centrale ed orientale (Cecoslovacchia, Ungheria, Polonia). I servizi preferiti sono stati quelli professionali d'impresa e quello dell'*engineering*.

Il "progetto alta tecnologia" ha come suo scopo quello di favorire accordi di collaborazione (*joint-venture*, *licensing*) fra imprese italiane ed americane. Nello scorso anno, i settori prescelti per la realizzazione delle iniziative (seminari e convegni) sono stati quelli della biotecnologia e dei materiali speciali.

Nel settore del *countertrade* l'intervento dell'Istituto è riconducibile alle attività svolte mediante i progetti *Countertrade* ed *Import* Strategico.

La formazione

L'attività svolta dall' ICE nel campo della formazione, viene tradizionalmente suddivisa in tre settori di intervento:

-area giovani
-area imprese
-area internazionale.

Nel settore giovani, lo strumento tipico di formazione è rappresentato dai Corsi di Specializzazione in Commercio Estero (COR.C.E.), destinati a neo-laureati e a neo-diplomati, il cui fine è quello di fornire a questi ultimi una preparazione professionale in materia di promozione e di assistenza tecnica all'export. Accanto al tradizionale COR.C.E. "de Franceschi", destinato a neo-laureati, sono stati avviati nel corso del 1992 (con il cofinanziamento del Fondo Sociale Europeo) i COR.C.E. Basilicata e Calabria, diretti a giovani diplomati al di sotto dei 25 anni, in cerca di prima occupazione, e riservati ai residenti nelle suddette regioni. Un altro Corso di Specializzazione in Commercio Estero è stato realizzato in Emilia Romagna, nel settore agro-alimentare e riservato ai diplomati residenti in questa regione. Infine è stato avviato un COR.C.E. cofinanziato dalla regione Umbria.

Anche nello scorso anno, l'attività di formazione dell'ICE diretta alle aziende, ha avuto come obiettivo fondamentale quello di diffondere tra le stesse una nuova cultura d'impresa, condizione necessaria per un'effettiva integrazione delle PMI italiane nel mercato europeo. Conseguentemente l'apporto finanziario ed organizzativo in quest'ambito è stato elevato, e la relativa attività formativa si è distinta per il suo carattere pluriennale, vale a dire per la messa a punto di programmi concepiti in logiche di medio termine. Anche in questo settore è da rilevare il cofinanziamento dei progetti di formazione da parte delle regioni, della CEE, di consorzi.

Per quanto riguarda il programma EUROFORM, sono da ricordare:

-"Progetto transnazionale di formazione per la promozione del commercio internazionale e l'innovazione tecnica", del quale per il momento è stato approvato solo il cofinanziamento di due corsi da realizzare in Puglia.

-"Progetto innovativo transnazionale di formazione imprenditoriale a distanza per la promozione del commercio con l'estero e dello sviluppo tecnologico", da realizzare di concerto con enti greci e belgi.

-"Progetto transnazionale di formazione imprenditoriale per la promozione del commercio estero nel tessile-abbigliamento", da realizzare in Toscana in collaborazione con la CLOTEFI di Atene.

Gli interventi dell'Istituto nel campo della formazione internazionale hanno privilegiato, nel corso del 1992, l'area dell'Europa centro-orientale. Sulla base delle direttive del MINCOMES circa le aree prioritarie di intervento, sono stati organizzati corsi in *management* e *marketing* internazionale a favore di imprenditori e/o funzionari della Cecoslovacchia, della Polonia, della Romania, dell'Albania, dei paesi baltici.

A questi interventi formativi riconducibili direttamente all'Istituto, vanno aggiunti quelli realizzati dall'ICE in favore dei PVS, inquadrati nell'ambito della cooperazione allo sviluppo del Ministero Affari Esteri, secondo la convenzione sottoscritta nel 1990 tra i due enti. Le tipologie di intervento, consistenti essenzialmente in seminari e borse di studio, si sono concentrate in Cina, in alcuni paesi africani e latino americani.

Va infine menzionato il "Progetto di collaborazione con Università e *business schools* straniere ed italiane" che, avviato nel 1992, prevede una serie di iniziative comuni realizzate in collaborazione dall'ICE e dalle suddette istituzioni; sono stati avviati contatti nell'area europea e nell'area asiatica, dove è in via di definizione la convenzione con l'Università di Tokyo e dove sono stati realizzati accordi con quelle di Pechino e di Hong kong.

LA COLLABORAZIONE DELL'ICE CON LA COMMISSIONE CEE

La Commissione delle Comunità europee ha predisposto diversi strumenti per agevolare l'inserimento delle PMI nel contesto del Mercato Unico. Tra i principali settori contemplati vi sono quelli dell'informazione, della cooperazione, dello sviluppo regionale, della promozione della subfornitura transnazionale, del finanziamento di nuove imprese.

L'ICE collabora con le varie Direzioni Generali della Commissione nell'erogazione di questi servizi e/o nella gestione dei finanziamenti comunitari previsti per le diverse iniziative; limitatamente ad alcune iniziative l'ICE può agire quale cofinanziatore. Gli strumenti di collaborazione possono essere ripartiti in quattro categorie:

1. Convenzioni con la Commissione CEE

Negli ultimi anni l'ICE ha stipulato alcune convenzioni con varie Direzioni Generali (DG) della Commissione aventi per oggetto l'erogazione di contributi finalizzati a sviluppare la cooperazione fra imprese europee.

a) European Community Investment Partners (ECIP)

Strumento finanziario della CEE per promuovere la creazione di joint ventures *nei paesi dell'Asia, dell'America Latina e del Mediterraneo. L'ICE cofinanzia con la DG I (Relazioni esterne) della Commissione CEE studi di pre-fattibilità e di fattibilità richiesti da aziende italiane per la promozione delle* joint-ventures. *L'Istituto stesso può ottenere il co-finanziamento per l'identificazione dei progetti e dei partners.*

b) Business Cooperation Network

Rete informatizzata messa a punto dalla DG XXIII (Politica delle imprese) della Commissione per favorire il partenariato tra imprese sia europee che provenienti da paesi terzi. L'impresa che è alla ricerca di una cooperazione transnazionale si rivolge al suo consulente aziendale BC/NET il quale traccia il profilo di cooperazione desiderata e lo invia alla banca dati centrale a Bruxelles. L'ICE fa parte dei consulenti d'impresa selezionati in tutti i paesi membri della CEE.

c) Eurosportello

L'ICE è corrispondente della Commissione nella rete Euro Info Centre *(EIC) costituita da circa 200 centri ripartiti in tutto il territorio della Comunità. Gli EIC offrono servizi d'informazione e di consulenza alle imprese sulle attività, i programmi, le iniziative comunitarie. L'Eurosportello dell'ICE è localizzato presso l'ufficio di Milano.*

d) Centro di Sviluppo Industriale (CDI)

Dal 1987 è in vigore una convenzione stipulata fra l'ICE e il CDI per cofinanziare studi di pre-fattibilità o di fattibilità richiesti da imprese italiane interessate ad investire nei paesi ACP (Africa, Caraibi, Pacifico). Il centro è stato creato dalla convenzione di Lomé per assistere soprattutto le piccole e medie imprese.

2. *Partecipazione ad iniziative europee*

a) Promozione dei formaggi europei in Giappone

Sette paesi europei, fra cui l'Italia, hanno ottenuto un finanziamento dalla Commissione CEE per la realizzazione di una campagna di promozione dei formaggi europei in Giappone. L'ICE di Tokyo e l'ICE di Bruxelles hanno seguito in tutte le varie fasi il progetto.

b) Trade Promotion Group (TPG)

L'ICE partecipa alle riunioni del TPG in qualità di organismo nazionale di promozione del commercio estero. Il TPG è un comitato presieduto dalla DG I/A/3 per promuovere in particolare l'organizzazione di fiere europee nei paesi dell'ASEAN. La CEE interviene finanziariamente con l'abbattimento del 50% del costo dell'area e dell'allestimento. Di solito viene redatto un catalogo degli espositori europei.

c) Iniziative in Giappone

Viene seguita l'attività della divisione F della DG I della Commissione per quanto riguarda le iniziative europee in Giappone, in particolare fiere e missioni commerciali. Tramite il Groupement Europeen de Promotion du Commerce International *(GEPCI), associazione europea che l'ICE ha costituito con l'analogo istituto spagnolo (ICEX), francese (CFCE), belga (OBCE), inglese (DTI), si intende avere un ruolo più incisivo nell'impostazione delle iniziative e nella loro realizzazione ottenendo anche incarichi diretti.*

d) Subfornitura

L'istituto collabora ai programmi di sviluppo della subfornitura nel quadro delle specifiche iniziative comunitarie. Nel corso del 1993 verranno organizzate delle missioni di subfornitori europei in Giappone per elettronica di consumo e alcuni seminari di informazione in Europa.

3. *Incarichi ottenuti dalla Commissione CEE*

a) Fondo sociale europeo

L'ICE ha ottenuto dei contributi a corsi di formazione "Area Giovani" per un ammontare pari a un miliardo e 900 milioni di lire.

b) Politica delle imprese

Nell'ambito dell'attività della Direzione XXIII sono stati ottenuti contributi per organizzare la partecipazione italiana alle seguenti iniziative europee:

Europartenariat, *che è un programma mirante a stimolare i contatti tra le imprese delle regioni meno sviluppate o in declino industriale e le imprese degli altri Stati membri. Gestito congiuntamente dalla DG XXIII e dalla DG XVI (Politiche regionali), ha originato varie manifestazioni fra cui quelle che si sono svolte nel 1989 in Andalusia e nel 1990 nel Galles;*

Enterprise "Euromarmo Intermeeting", *svoltosi nel mese di maggio a Carrara al fine*

di mettere in contatto imprese appartenenti a regioni europee differenti per promuovere accordi di collaborazione;

Formazione PMI regione Puglia, Marche ed Umbria

Nell'ambito del programma Euroform gestito dalla DG V della Commissione CEE, l'Istituto ha ottenuto un finanziamento per corsi di formazione in commercio estero a favore delle PMI delle regioni citate;

Formazione dei dirigenti delle PMI

Il progetto di formazione messo a punto dall'ICE riguarda il settore dell'arredamento ed ha usufruito di un contributo pari a 30.000 ECU;

Formazione ai paesi del patto Andino

Progetto nell'ambito del programma di sviluppo del commercio dei paesi del Patto Andino;

Progetto Mezzogiorno

Nato nel 1989 per dare un impulso alle esportazioni del Mezzogiorno, ha ricevuto un contributo comunitario di 12 miliardi di lire. Esso si articola in due aree di intervento comprendenti rispettivamente:

— attività di formazione in tutte le sue componenti (fondi MINCOMES, FSE);

— attività promozionali e di assistenza/consulenza (fondi MINCOMES, FESR e privati);

Corso di formazione per dirigenti pubblici dei paesi dell'Europa centrale ed orientale e della CSI, organizzato dall'ICE a Vienna (febbraio/marzo 1993) per conto della Commissione CEE.

L'Istituto è stato inoltre pre-selezionato in short lists *per vari altri programmi di assistenza tecnica e formazione (Ungheria, Zimbabwe etc.).*

4. Servizi di assistenza personalizzata alle imprese

Si tratta di servizi personalizzati messi a punto dall'ICE di Bruxelles a fronte delle principali iniziative comunitarie:

a) Servizio informativo sui finanziamenti CEE ai paesi terzi

L'ICE invia alle imprese interessate, il giorno stesso della riunione dei vari Comitati di Gestione, le informazioni di sintesi di tutti i progetti di finanziamento approvati.

b) Seminari informativi in Italia sul programma di assistenza tecnica ed aiuto alla ricostruzione delle economie dei paesi dell'Europa centrale ed orientale (PHARE)

A tali seminari partecipano funzionari della CEE ed i coordinatori degli aiuti dei paesi beneficiari. I seminari sono seguiti da incontri diretti degli operatori con i relatori per permettere la discussione di progetti individuali. Lo stesso tipo di seminari viene svolto per altre aree geografiche per le quali esistono finanziamenti della CEE.

c) Servizio informativo sui programmi ed iniziative comunitarie relativi all'ambiente

Le imprese vengono informate sistematicamente e periodicamente su finanziamenti, normative, bandi di gara, etc.

d) Antenna informativa del Forum per le tecnologie dell'informazione (FTI)

L'FTI è un'associazione senza scopo di lucro che raggruppa amministrazioni pubbliche ed imprese private nel settore delle tecnologie dell'informazione.

e) Assistenza ai programmi CEE nel settore trasporti per progetti idroviari nella regione Veneto.

I SERVIZI GOVERNATIVI DI COMMERCIO ESTERO: UNO STUDIO COMPARATO

Uno recente studio (1) *del* Department of Commerce *degli Stati Uniti d'America è volto ad istituire un confronto tra le strutture pubbliche di sostegno all'esportazione operanti in otto paesi (Canada, Francia, Germania, Italia, Regno Unito, Giappone, Corea del sud e Taiwan).*

Si è fatto riferimento al tipo di ente istituzionalmente preposto a fornire servizi alle imprese, all'entità delle risorse finanziarie destinate dai diversi Stati a questo scopo, al tipo di assistenza prestata, alle strategie di mercato adottate, al risultato ed all'efficacia dei servizi erogati.

In primo luogo si rileva che soltanto in Canada e in Francia operano enti "ufficiali" di promozione, mentre i rimanenti paesi utilizzano organismi "quasi-ufficiali". Con questo termine si intende far riferimento alla circostanza che in questi due paesi la promozione all'export viene effettuata direttamente dallo Stato, attraverso un dipartimento od un ministero, oppure avvalendosi di un ente esterno alla struttura ministeriale, ma inquadrato gerarchicamente e a livello organizzativo in quest'ultima.

*In Francia, paese che per tradizione dispone di un ricco apparato amministrativo, l'organismo centrale del sistema istituzionale di sostegno all'export è rappresentato dalla DREE (*Direction des Relations Economiques Extérieures*), la quale dipende gerarchicamente dal Ministero dell'Economia e delle Finanze ma è responsabile oltre che dell'attuazione delle direttive governative in materia di commercio estero, anche, ed in primo luogo, della definizione delle politiche di promozione dell'export. La DREE coordina i servizi all'export resi dal CFCE (*Centre Français du Commerce Exterieur*), che opera per lo più nell'erogazione di informazioni, dai PEE (*Poste d'Expansion Economique*) che sono dislocati presso le ambasciate all'estero ed i cui funzionari godono dello status diplomatico, dalla COFACE che esercita funzioni di assicurazione dei crediti all'esportazione.*

Il sistema francese dunque è molto centralizzato e riflette la concezione dello Stato propria del paese. Nel 1987 la Francia ha stanziato 189 milioni di dollari nei servizi di sostegno all'export (cfr. tav. 1).

Il paese che, nella comparazione effettuata, appare come il maggiore erogatore di risorse finanziarie per sostenere il commercio estero è il Canada (cfr. tav. 1), che sempre nel 1987 ha stanziato 433 milioni di dollari.

Anche il sistema canadese dispone di una struttura molto ben organizzata di sostegno all'export costituita dal Department of External Affairs *(DEA) e dal* Department of Industry, Science & Technology *(DIST). La DEA, oltre alle sue funzioni in materia di politica estera, è responsabile della promozione all'export e fornisce consulenza di* marketing attraverso il Trade Commissioner Service *e l'*International Trade Development Branch. *Il DIST appronta le attività interne di promozione all'export ed i suoi uffici regionali rappresentano il primo punto di contatto per i potenziali esportatori. Inoltre la DEA e il DIST lavorano informalmente con un certo numero di "*Crown Corporations*" di proprietà federale, quali la* Canadian Commercial Corporation *(CCC) e l'*Export Development Corporation *(EDC) che si occupano dei finanziamenti all'export.*

La caratteristica saliente dei sistemi francese e canadese è dunque quella dell'accentramento di tutti i servizi (reali, finanziari) all'export in un sistema che prevede un organo centrale di raccordo e uno o più enti ad esso facenti capo.

Negli altri paesi esaminati il sostegno all'export appare meno centralizzato e meno cristallizzato in strutture "ufficiali".

In riferimento all'Italia, lo studio, dopo aver passato in rassegna i Ministeri e gli Enti coinvolti nel sostegno all'internazionalizzazione delle imprese, sottolinea che l'Italia destina alla promozione all'export "tradizionale" un'entità di risorse maggiore della media.

Nel Regno Unito la promozione all'export è affidata ad un sistema analogo a quello italiano: le linee di politica commerciale internazionale vengono tracciate dal Department of Trade and Industry *(DTI), mentre spetta al* British Overseas Trade Board *(BOTB) provvedere al coordinamento ed all'erogazione dei servizi reali all'export, oltre che offrire al DTI la propria consulenza sulla strategia commerciale; quest'organismo è composto per lo più da uomini d'affari, ma è in costante raccordo con il DTI, poiché molti funzionari appartenenti a quest'ultimo lavorano anche per il BOTB. Esso si articola in 8 uffici regionali, mentre all'estero opera attraverso gli uffici commerciali presso le ambasciate.*

L'ammontare delle risorse destinate alla promozione all'export posiziona il Regno Unito fra i paesi che compiono lo sforzo maggiore in tal senso. Il BOTB è considerato leader *nell'erogazione di servizi e tecniche per agevolare le imprese esportatrici, quali le informazioni commerciali, la consulenza, le fiere; va ricordato in particolare che il BOTB si accolla il 50% delle spese di pubblicità sostenute dalle aziende esportatrici.*

In Germania, sebbene la funzione di promozione all'export sia delegata al settore privato (associazioni industriali, banche, società), si può ravvisare un nucleo ufficiale di elaborazione di politica commerciale e di attuazione della stessa nel Ministero dell'Economia (BMWi), che soprintende all'Ufficio Federale dell'Informazione sul Commercio Estero, e nel Ministero degli Esteri (BFAi), che coordina l'attività di promozione commerciale svolta all'estero dalle ambasciate: queste ultime svolgono tali servizi solo in quei paesi dove sia quasi o del tutto assente il sostegno privato.

Tuttavia lo sforzo preponderante nell'attività di promozione all'export è svolto dalle Camere di Commercio, che lavorano a stretto contatto con le banche e le imprese. In Germania esse si configurano come enti di diritto pubblico, con iscrizione obbligatoria da parte delle imprese. Lo sforzo relativamente modesto compiuto dalle autorità governative tedesche per la promozione all'export si riflette nel basso ammontare di risorse devoluto a questo scopo (61,9 milioni di dollari nel 1987).

Uno sguardo d'insieme ai restanti paesi (Giappone, Corea del sud, Taiwan) consente di individuare dei tratti comuni tra essi, oltre che con il modello italiano ed inglese.

In Giappone la formulazione della politica di export è affidata al Ministry of International Trade and Industry *(MITI), con* inputs *provenienti dal Ministero degli Affari Esteri e dal Ministero delle Finanze. L'organismo centrale per l'erogazione di servizi reali all'export è la* Japan External Trade Organization *(JETRO) che, pur presentandosi come agenzia governativa controllata in parte dal MITI e dipendente per il 60% da questo per le risorse finanziarie di cui può disporre, è composta essenzialmente da uomini d'affari, aspetto che le consente di mantenere legami molto stretti con il mondo imprenditoriale.*

Anche in Corea del Sud ed a Taiwan esiste un organismo ministeriale cui spetta la definizione della politica commerciale e un'agenzia "quasi ufficiale" con il compito di prestare servizi all'export, affiancata da un sistema privato di trading *molto sviluppato.*

*In Corea del Sud l'organismo governativo è il Ministero del Commercio e dell'Industria, che opera di concerto con il Ministero degli Affari Esteri e con il Ministero delle Finanze. La KOTRA (*Korean Trade Promotion Corporation*) è l'ente "quasi ufficiale" di promozione all'export.*

A Taiwan operano a livello governativo il Council of Economic Planning and Development *(CEPD), ma il ruolo principale di coordinamento del commercio estero*

è stato assunto dal Board of Foreign Trade *(BOFT), che è un dipartimento del Ministero degli Affari Economici. La CETRA (*China Export Development Council*) è la principale agenzia cui spetta di fornire servizi alle imprese esportatrici.*

CONTRIBUTI GOVERNATIVI PER I SERVIZI DI COMMERCIO ESTERO NEL 1987*

Paesi	Budget in milioni di dollari	Per $ 1000 di esportazioni	Per $ 1000 di prodotto nazionale lordo	% sul totale del budget	Pro capite
CANADA	432,9	$4,75	$1,17	$0,47	$16,97
COREA DEL SUD	54,2	$1,14	$0,42	$0,03	$1,29
FRANCIA	189,1	$1,27	$0,21	$0,11	$3,44
GERMANIA (1)	61,5	$0,21	$0,06	$0,04	$1,01
GIAPPONE (2)	91,0	$0,33	$0,03	$0,01	$0,74
	285,0	$1,04	$0,10	$0,06	$2,30
ITALIA	196,9	$1,69	$0,26	$0,05	$3,36
REGNO UNITO	190,9	$1,41	$0,28	$0,12	$2,81
STATI UNITI (3)	100,2	$0,34	$0,02	$0,00095	$0,41
	257,2	$0,88	$0,06	$0,0245	$1,05
TAIWAN (4)	24,8	$0,46	$0,24	-	$1,26

Tavola 1

*Tranne ove indicato diversamente

(1) Questa cifra non include la spesa di promozione all'export effettuata dalle Camere di commercio.
(2) Dati relativi al 1989; la prima riga si riferisce soltanto al budget della JETRO, la seconda include anche quello del MITI e del Ministero Affari Esteri.
(3) La prima riga si riferisce al budget dell'USFCS (57,8 milioni di dollari) più il budget del Department of Commerce e del Department of State per promuovere le esportazioni industriali; la seconda riga include il budget del dipartimento dell'agricoltura (157 milioni di dollari) per la promozione dei prodotti agricoli.
(4) Secondo i rappresentanti statunitensi in Taiwan, la CETRA riceve fondi di entità trascurabile dal Governo. Le cifre riportate includono i contributi privati alla CETRA.

(1) Cfr. "Foreign Government Commercial Services: a comparative study", U.S. & FCS Strategic Review, aprile 1992.

CONTRIBUTI MONOGRAFICI

Sezione A
Tendenze dell'economia internazionale

CRISI DELLO SME E COMMERCIO DI PRODOTTI AGRICOLI: ALCUNI RISULTATI PRELIMINARI

di Giorgio Basevi (*) e Silvia Grassi (**)

1. Introduzione

Uno degli aspetti più complessi della Politica Agricola Comune (PAC) dei paesi della CEE è quello delle sue relazioni con i regimi di cambio che si sono susseguiti fra le monete di tali paesi, da quando il sistema monetario internazionale codificato nel 1944 a Bretton Woods cominciò ad entrare in crisi verso la seconda metà degli anni sessanta. La volontà di mantenere prezzi stabili ed equivalenti nei diversi paesi membri per i loro principali prodotti agricoli, nonchè di permettere il libero scambio intra-CCE di tali prodotti, si scontrò a più riprese con la necessità di modificare le parità di cambio delle monete della CEE o di lasciarle fluttuare sul mercato.

Sebbene le relazioni fra la PAC e i regimi di cambio delle monete della CEE siano già state ripetutamente studiate nei loro molteplici aspetti (1), è tuttavia utile alla nostra analisi richiamarne qui alcuni.

La stabilità delle parità di cambio nell'ambito dello SME, mantenuta per un periodo di quasi sei anni prima della recente crisi del Sistema (2), ma soprattutto il completamento del mercato unico al 1 gennaio 1993, avevano fatto sperare che i meccanismi "agro-monetari" più complessi e controversi sarebbero stati definitivamente smontati. Lo scoppio della crisi dello SME nel settembre scorso ed il suo prolungarsi a tutt'oggi hanno invece rimesso in moto tali meccanismi, sicché appare necessario valutarne ancora una volta i loro principali effetti.

Oggetto di questa nota è di spiegare gli aspetti essenziali dei meccanismi agro-monetari della CEE, al fine di analizzarne taluni effetti sul commercio internazionale, e in particolare intra-comunitario, dell'Italia (3).

2. I regimi di cambio delle monete della CEE e il "sistema agro-monetario"

2.1. I "cambi verdi" e gli importi compensativi monetari

Il problema alla base del sistema agro-monetario della CEE fu assai presto quello di far fronte a modifiche dei cambi fra le monete dei paesi membri, senza alterare improvvisamente i prezzi, espressi in moneta nazionale, dei prodotti agricoli per i quali era previsto dalla PAC un prezzo di intervento o "garantito" (4). Tale prezzo è fissato in moneta comune: in "unità di conto" (UC), prima dell'istituzione dello SME (marzo 1979), in ECU da allora (5).

In occasione di modifiche dei tassi di cambio delle monete nazionali nei confronti dell'ECU — fossero esse dovute a modifiche delle parità centrali (6) o a variazioni del cambio di monete fluttuanti sul mercato — i prezzi garantiti, essendo fissati in ECU, si sarebbero immediatamente abbassati in proporzione al tasso di rivalutazione di una moneta nei confronti dell'ECU, se misurati in tale moneta, o alzati proporzionalmente, se misurati in termini di moneta che fosse stata svalutata.

Per evitare ciò si definirono dei tassi di cambio contabili (cambi "verdi"), da utilizzare per tradurre i prezzi garantiti, dalla loro misura in ECU alla loro misura in moneta nazionale. Per impedire, d'altra parte, che tramite il commercio internazionale dei prodotti a prezzo garantito

(*) Università degli Studi di Bologna.
(**) Osservatorio agroindustriale della Regione Emilia Romagna.

si facesse un arbitraggio monetario giocando su prezzi che risultavano, a seguito dei cambi verdi, diversi nei diversi paesi membri da quelli risultanti dai cambi di mercato, si introdussero sussidi all'esportazione e tasse all'importazione, nei paesi a moneta rivalutata, e tasse all'esportazione e sussidi all'importazione, nei paesi a moneta svalutata ("importi compensativi monetari" o ICM) (7).

L'idea alla base del sistema agro-monetario era quindi quella di non permettere, durante una "campagna di commercializzazione", le improvvise modifiche dei prezzi agricoli che sarebbero risultate dalle modifiche delle parità o dei cambi di mercato (da cui l'uso dei "cambi verdi"), ma di non lasciare neppure che si generassero flussi artificiosi di commercio internazionale dovuti a prezzi risultanti da cambi non allineati a quelli di mercato (da cui l'imposizione degli ICM). In realtà, come vedremo, flussi "artificiosi" di commercio si crearono ugualmente, e potrebbero crearsi ulteriormente, visto che, a seguito della recente crisi dello SME, il sistema, a fine Dicembre 1992, è stato dotato di nuove regole valide per almeno altri due anni, ma non è stato abolito, come era previsto, con il completamento del mercato unico all'inizio del 1993.

Per indagare la misura in cui i flussi di commercio possono essere distorti dal sistema agro-monetario è utile adattare alle caratteristiche di tale sistema il concetto di protezione "effettiva" o netta. Il tasso di protezione netta misura la protezione accordata alla produzione nazionale di un bene dalle diverse tasse e sussidi all'importazione o all'esportazione di quel bene e dei prodotti necessari alla sua produzione. Esso misura quindi l'incentivo a produrre un determinato prodotto mediante la differenza proporzionale tra il valore aggiunto nella sua produzione, ai prezzi interni al paese, e il valore aggiunto che sarebbe sostenibile in assenza delle tasse o sussidi, che gravano sia sui prodotti similari di provenienza o destinazione estera sia sugli inputs che sono necessari per la sua produzione. Se la protezione netta di un prodotto è positiva in un paese, vi è un incentivo a produrlo più di quanto non si farebbe in assenza di tali tasse e sussidi, e quindi ad importarlo di meno o ad esportarlo di più, a seconda che il paese sia importatore o esportatore del prodotto in questione.

Il sistema agro-monetario della CEE ci interessa, in questo contesto, in quanto esso altera il grado di protezione netta accordato alle produzioni agricole e quindi gli incentivi a produrre, importare ed esportare all'interno della CEE, quando si modificano i cambi delle monete dei paesi membri.

E' opportuno ora distinguere una variazione del grado di protezione netta che abbia luogo durante una campagna di commercializzazione (8), da una che abbia luogo fra una campagna e l'altra.

***Durante una campagna di commercializzazione** i prezzi garantiti sono mantenuti fissi in ECU. Supponiamo che inizialmente, per un generico paese K, non vi fossero ICM né sull'output né sugli inputs agricoli e supponiamo una modifica del cambio di K intervenuta durante una campagna di commercializzazione. Essa richiede una simultanea introduzione di ICM. Si noti che se K rivaluta la sua moneta nei confronti dell'ECU esso deve imporre degli ICM positivi, e viceversa in caso di svalutazione. Poichè l'ECU è una moneta paniere composta da monete che si rivalutano e si svalutano nei suoi confronti, ne consegue che ICM positivi e negativi vengono imposti simultaneamente da paesi che rivalutano e paesi che svalutano, quando vi sia una modifica delle parità nei confronti dell'ECU.*

La variazione nel grado di protezione netta che risulta dalla svalutazione di K al tempo t e dalla simultanea introduzione di ICM è data dalla formula:

$$(1)\ f_{Kt} = \frac{e_{KEt-1}\left[(p_{Et-1}-ap_{aEt-1})\ (\dot{e}_{KEt} + (S_{Kt}-S_{Kt-1}) + \dot{p}_{Et}) - bp_{bEt-1}\dot{e}_{KEt}\right]}{V_{Kt-1}}$$

dove

V_{Kt} = *coefficiente unitario di valore aggiunto nella fabbricazione del prodotto (output) al tempo t, valutato ai prezzi interni, espressi nella moneta del paese K;*

p_{Et} = *prezzo unitario dell'output, "garantito" dal sistema agro-monetario per il tempo t, espresso in ECU;*

e_{KEt} = *livello del cambio (9) fra la moneta K e l'ECU;*

a = *coefficiente unitario di input di prodotti agricoli necessari alla fabbricazione dell'output;*

b = *coefficiente unitario di input di prodotti non agricoli necessari alla fabbricazione dell'output;*

p_{aEt} = *prezzo unitario dell'input di tipo a, "garantito" dal sistema agro-monetario per il tempo t, espresso in ECU;*

p_{bEt} = *prezzo unitario dell'input di tipo b per il tempo t, espresso in ECU;*

S_{Kt} = *tasso di ICM applicato (10) per il tempo t dal paese K;*

e dove le variabili con indice t e sovrapuntate indicano il loro tasso di variazione fra t-1 e t. Per semplificare la scrittura della formula si è inoltre supposto che i tassi di variazione dei prezzi in ECU dell'output e degli inputs agricoli siano uguali $(\dot{p}_{aEt}=\dot{p}_{Et})$ *mentre quelli dei prezzi degli altri inputs siano nulli* $(\dot{p}_{bEt}=0)$.

La (1) implica che, se gli ICM fossero calcolati esattamente per contrastare gli effetti che la modifica del cambio avrebbe sui prezzi garantiti dell'output e degli inputs agricoli espressi in moneta nazionale, il tasso di protezione netta del prodotto in questione varierebbe positivamente per il paese K quando il suo tasso di cambio si apprezza nei confronti dell'ECU, e viceversa.

Quindi, normalmente, la variazione del grado di protezione netta generata dal sistema agro-monetario è positiva per la produzione di un prodotto agricolo in un paese la cui moneta si rivaluta, e negativa in un paese la cui moneta si svaluta, durante una campagna commerciale. Si noti che ciò è dovuto al fatto che non tutti i prodotti che entrano come inputs nella fabbricazione del prodotto in questione sono soggetti al sistema agro-monetario, cui invece è soggetto il prodotto in questione: il loro costo in moneta nazionale aumenta nei paesi che svalutano e diminuisce nei paesi che rivalutano.

Il sistema agro-monetario prevedeva che, a seguito di modifiche dei cambi, i nuovi prezzi in moneta nazionale fossero in realtà ottenuti convertendo quelli garantiti in ECU mediante il cambio "verde", e non mediante i veri cambi di mercato o le effettive parità dello SME, come invece si è supposto nella formula (1). Il risultato tuttavia è equivalente, come è facile dimostrare sostituendo nella (1) il cambio verde del tempo t al cambio vero del tempo t-1 e tenendo presente la definizione dei tassi di ICM (cioè $s_{Kt}=(g_{KEt}-e_{KEt})/g_{KEt}$*). Infatti, in caso di modifica del cambio nei confronti dell'ECU, il cambio verde veniva mantenuto uguale al livello della parità prima della modifica (cioè* $g_{KEt}=e_{KEt-1}$*), in modo da evitare l'adeguamento automatico ed immediato dei prezzi nazionali che sarebbe conseguito alla modifica della parità.*

Per la ***nuova campagna di commercializzazione*** *l'insieme dei cambi verdi, e quindi degli ICM che ne derivavano, veniva riconsiderato; venivano cioè fissati nuovi prezzi garantiti in ECU da applicarsi alla nuova produzione agricola. Fino agli inizi degli anni ottanta questi venivano normalmente stabiliti ad un livello, in ECU, più elevato di quello della campagna precedente. In tale occasione il cambio verde veniva simultaneamente allineato alla nuova parità, se questa aveva subito una modifica durante la precedente campagna di commercializzazione.*

Nella stessa occasione avrebbero dovuto essere automaticamente smantellati gli ICM. Per quelli positivi (cioè quelli che costituivano una tassa all'importazione nei paesi che avevano rivalutato la loro moneta, o una sovvenzione alla loro esportazione) ciò era possibile senza

indurre una riduzione dei prezzi agricoli nella loro moneta nazionale, poichè l'aumento del prezzo in ECU valido per la nuova campagna di commercializzazione era di solito tale da più che compensare la riduzione dei prezzi in moneta nazionale conseguente all'adeguamento della parità verde delle loro monete. In teoria lo stesso processo avrebbe dovuto aver luogo per gli ICM negativi, quelli, cioè, imposti nei paesi le cui monete erano state svalutate. Tuttavia, poiché ciò avrebbe comportato un tasso di aumento dei prezzi nella moneta nazionale di questi paesi uguale alla somma dei tassi di aumento dei prezzi garantiti in ECU e del tasso di svalutazione del loro cambio verde, ne sarebbero conseguiti notevoli effetti inflazionistici. Il cambio verde delle monete che svalutavano veniva quindi adeguato completamente solo per alcuni prodotti e solo in parte per altri; e i relativi ICM venivano smantellati completamente solo per i primi prodotti e solo in parte per gli altri. Si introducevano così cambi verdi specifici e ICM diversi per una stessa moneta a seconda dei prodotti.

Il risultato sull'andamento dei prezzi nei paesi che rivalutavano e che svalutavano era quindi che, nei primi, la nuova campagna commerciale comportava normalmente un aumento dei prezzi dell'output espressi in moneta nazionale, ma meno che proporzionale all'aumento dei prezzi garantiti in ECU, in quanto esso risultava dalla somma algebrica della precedente modifica di parità (negativa) e della modifica del prezzo garantito in ECU (positiva); nei secondi, invece, il prezzo in moneta nazionale aumentava meno di tale somma (composta, nel loro caso, da due elementi entrambi positivi), poichè non tutta la precedente variazione di parità veniva riconosciuta nel nuovo cambio verde. L'adeguamento solo parziale del cambio verde metteva quindi in svantaggio produttivo i paesi che avevano svalutato, relativamente a quelli che avevano rivalutato. E' possibile vedere ciò mediante la misura della variazione nella protezione netta concessa dal sistema agro- monetario.

Supponiamo, per semplificare le formule, che due soli paesi e monete (D per Germania e DM, e I per Italia e Lira) facciano parte del sistema agro-monetario. Supponiamo che D abbia rivalutato e I abbia svalutato nei confronti dell'ECU al tempo t, cioè che $\grave{e}_{DEt}<0<\grave{e}_{IEt}$. *Utilizzando la formula (1) si può allora dimostrare che, con la fissazione dei nuovi prezzi garantiti e in assenza di nuove variazioni dei cambi in* $t+1$, *la produzione nel paese D è tanto più favorita rispetto al paese I quanto maggiore è la disuguaglianza*

$$(2)\quad e_{DEt}\grave{p}_{Et+1}>e_{IEt}\left(\grave{p}_{Et+1}+h_{It+1}\frac{e_{IEt-1}}{g_{IEt}}\right)$$

dove $h_{It+1}=(\grave{g}e_{It+1}-\grave{e}e_{IEt})<0$ *coefficiente di mancato adeguamento del cambio verde della lira alla precedente svalutazione del suo cambio vero e dove si è supposto, per semplicità, che la variazione del prezzo garantito sia la stessa per tutti i prodotti agricoli. Quindi, quanto più grande è il ritardo dell'adeguamento* ***(h)*** *del suo cambio verde a quello vero, tanto più il paese che svaluta (l'Italia, nel nostro esempio) è sfavorito rispetto a quello che rivaluta.*

2.2. Il meccanismo di "switch-over"

Riassumendo, quindi, il sistema agro-monetario della CEE era imperniato su prezzi garantiti quotati in ECU. Per evitare che, durante una campagna di commercializzazione, si verificassero improvvise variazioni dell'equivalente di tali prezzi in moneta nazionale, si adottavano i cambi "verdi" rispetto all'ECU, con l'aggiunta, per impedire l'arbitraggio che si sarebbe verificato su prodotti con prezzi non conformi ai cambi di mercato, dell'imposizione di ICM positivi da parte dei paesi che rivalutavano e negativi da parte dei paesi che svalutavano la loro moneta.

Trascorsa una campagna di commercializzazione il cambio "verde" veniva di norma adeguato al cambio effettivo nei paesi che avevano rivalutato, e i loro ICM positivi erano automaticamente "smantellati"; si tendeva, d'altra parte, a rallentare l'adeguamento del cambio verde e lo smantellamento degli ICM negativi, nei paesi che avevano svalutato.

A seguito dell'accumulo di surplus agricoli, dovuto a prezzi garantiti troppo elevati rispetto a quelli mondiali, diveniva però sempre più difficile giustificare aumenti dei prezzi stessi garantiti in ECU. Pertanto, a fronte di prezzi non più sufficientemente crescenti in ECU, per evitare cadute dei prezzi espressi nella propria moneta nazionale, anche i paesi a moneta forte contrastavano il tentativo di rendere automatico l'adeguamento dei cambi verdi e lo smantellamento degli ICM (per essi positivi) da una campagna all'altra.

Nel 1984, per evitare questa fonte di tensione, si cambiò di fatto la moneta di riferimento degli ICM, spostandola dall'ECU alla moneta più stabile dello SME (cioè quella che, in occasione di riallineamenti delle parità, si rivalutava di più rispetto all'ECU, in pratica il DM). Ciò fu fatto mantenendo formalmente al centro del sistema l'ECU, ma ridefinendolo quale ECU "verde", in modo che questo rimanesse stabile quanto la moneta più stabile dello SME, di fatto appunto il DM.

Non si formano quindi più ICM positivi: con il meccanismo di "switch-over" i prezzi "garantiti" sono mantenuti direttamente costanti in termini della moneta che più si rivaluta rispetto all'ECU vero, poichè la sua parità rispetto all'ECU "verde" non cambia mai. D'altra parte al paese di quella moneta non si applica alcun ICM (che altrimenti dovrebbe essere positivo), ma si applica l'intero ICM negativo a carico dei paesi che svalutano.

La correzione relativa all'ECU verde alterò quindi la valutazione degli ICM, che da positivi e negativi, diventarono solo tutti negativi in occasione di nuove modifiche dei cambi.

Questa correzione, tuttavia, non modifica in modo sostanziale le formule relative alla misura della protezione netta e della sua variazione. D'altra parte, poichè il meccanismo di "switch-over" assicurava la stabilità dei prezzi garantiti rispetto al marco, esso introduceva un elemento inflativo automatico nei prezzi espressi nelle altre monete. Essendo infatti ormai (11) rese automatiche le revisioni delle parità verdi e degli ICM, quando fossero richieste dall'effettiva variazione delle parità o dei cambi di mercato, senza che si dovesse attendere la nuova fissazione dei prezzi garantiti, ne conseguiva che anche l'espressione in moneta nazionale dei prezzi garantiti veniva automaticamente adeguata in tutti i paesi le cui monete svalutavano rispetto al marco; almeno fino a che, con l'eventuale riduzione dei prezzi garantiti in ECU, tale effetto inflativo non fosse stato ridotto.

3. La crisi dello SME e l'abbandono degli ICM

Il sistema agro-monetario, modificato nel 1984 sulla base del meccanismo di "switch-over", continuava però a richiedere l'imposizione di ICM negativi e quindi il controllo dei flussi commerciali di prodotti soggetti alla PAC fra i paesi membri.

Ciò era incoerente con la necessità di abolire ogni controllo alle frontiere intra-CEE a partire dal 1993. Il sistema avrebbe quindi dovuto essere abolito con l'inizio di quest'anno. La crisi dello SME, scoppiata nel settembre 1992, e l'attuale libera fluttuazione di sterlina e lira, nonchè la prospettiva, già in parte attuata da peseta, escudo e punt irlandese, di più frequenti e consistenti variazioni delle parità delle monete che ancora partecipano all'accordo di cambio dello SME, hanno tuttavia richiesto la proroga del meccanismo di "switch-over" per altri due anni.

Tuttavia, non essendo più possibili controlli e ostacoli alle frontiere sul commercio di prodotti fra paesi della Comunità, il meccanismo è stato prorogato soltanto per la sua componente relativa alla definizione dell'ECU verde, che viene adeguato a scadenze molto

ravvicinate alla parità corrente o al cambio di mercato (a seconda che si tratti di moneta con parità fissa o di moneta fluttuante), senza più l'imposizione di ICM negativi.

Lo svantaggio che da ciò deriva per i paesi a moneta forte viene ora compensato con aiuti specifici alla produzione, piuttosto che con interventi diretti sui prezzi, quali erano gli ICM. Si è quindi generato un sistema che, a meno di rapido adeguamento dei cambi verdi, lascia completa libertà all'arbitraggio, mediante commercio artificioso di prodotti agricoli, aiutando le esportazioni dai paesi che svalutano verso quelli che rivalutano o riducendo le esportazioni da questi a quelli.

4. *Modifiche del grado di protezione netta e commercio di prodotti agricoli dell'Italia: alcuni risultati preliminari*

Come si è visto, il sistema agro-monetario favoriva la produzione dei prodotti ad esso soggetti nei paesi a moneta forte. In particolare ciò avveniva durante una campagna di commercializzazione, ma anche da una campagna all'altra, almeno nel primo periodo del sistema agro-monetario, quando l'aumento dei prezzi garantiti in ECU era stato a lungo sufficiente a garantire tale effetto distorsivo. D'altra parte, con l'adozione del meccanismo di "switch-over" e, più recentemente, il sempre più rapido adeguamento dei cambi verdi alle effettive parità o agli effettivi cambi di mercato, tale distorsione a sfavore dei paesi a moneta debole è andata attenuandosi e probabilmente rovesciandosi.

Come si è visto, il senso della distorsione dipende da una condizione che, in forma semplificata, abbiamo sopra rappresentato come la (2). Ai fini preliminari ed esemplificativi di questa nota sono stati calcolati i valori che assume la condizione generale e più complessa (12), e ciò per alcuni tipi di produzioni soggette al sistema agro-monetario.

Per fare ciò abbiamo utilizzato i coefficienti di fabbricazione in valore quali risultavano, per l'Emilia-Romagna, nell'anno 1990, supponendo che fossero rappresentativi dei coefficienti tecnici di fabbricazione normalmente utilizzati, per tali prodotti, nei due paesi messi a confronto, cioè la Germania e l'Italia.

I diversi coefficienti di fabbricazione sono stati aggregati in due gruppi: quelli relativi ad inputs soggetti anch'essi al sistema agro-monetario e gli altri.

Utilizzando poi i dati giornalieri del cambio di mercato Lira/ECU e DM/ECU, nonchè il cambio verde della lira, si è calcolato il grado di protezione netta, generato dalle variazioni provocate dal solo sistema agro-monetario, per la produzione di tali prodotti in Germania ed in Italia (13).

La Fig. 1 rappresenta, a titolo esemplificativo nel caso del grano, il rapporto fra tali gradi di protezione, fatto pari ad uno all'inizio del periodo considerato. Essa mostra anche l'andamento del cambio di mercato fra DM e lira. Come si vede, dopo un primo periodo favorevole alla Germania nel corso del 1988, la protezione ha avuto dei salti favorevoli all'Italia, soprattutto alla fine del 1989 e, dopo un lasso di stabilità di circa tre anni, a partire dal settembre 1992. Si noti anche come l'evoluzione del grado di protezione a favore dell'Italia non segue necessariamente l'andamento del cambio di mercato: i salti sono determinati dagli adeguamenti del cambio verde negli anni '89-'90, mentre il rapido adeguamento di questo negli ultimi mesi del '92, nonchè l'eliminazione degli ICM nei primi mesi del '93, favoriscono relativamente la produzione italiana ben più di quanto non risulterebbe dal semplice andamento del cambio di mercato DM/lira.

L'andamento del rapporto dei gradi di protezione agro- monetaria è stato poi confrontato con l'andamento del commercio italiano di grano con la Germania. La Fig.2 mostra l'evoluzione della quota di esportazione di grano dall'Italia verso la Germania, sul totale verso la CEE. Se

confrontata con l'andamento della Fig.1, e pur riconoscendo che, ovviamente, molti altri fattori, oltre a quelli agro-monetari, hanno influenzato i flussi di commercio qui analizzati, si nota in tale evoluzione una suggestiva corrispondenza fra l'improvviso aumento del protezionismo a favore dell'Italia nel 1988 e l'aumento della quota da essa esportata nello stesso anno; la stabilità dell'indice della Fig.1 nel corso del 1989 corrisponde alla caduta della quota nella Fig.2, mentre il nuovo balzo a favore dell'Italia, intervenuto agli inizi del 1990, dà inizio, nella Fig.2, all'aumento della quota degli anni 1990-91. L'aumento prosegue, appunto, nel 1991, ma per il 1992 non è possibile aver conferma della relazione apparente, in quanto per tale anno non disponiamo ancora di dati dettagliati.

Il caso delle esportazioni italiane di grano verso la Germania non è tuttavia molto rappresentativo, poichè si tratta di un flusso di scarsa importanza quantitativa. Appare invece più interessante confrontare gli indici di "protezionismo" agro-monetario con flussi più significativi nel commercio totale italiano di prodotti agricoli. Non riteniamo per altro necessario riportare in questa sede tali indici, in quanto essi non risultano molto diversi da quelli della Fig.1.

Riportiamo invece, nelle Figg. 3-4, gli andamenti della quota di esportazioni italiane di pesche e nettarine verso la Germania rispetto al totale CEE, e della quota di importazioni di latte dell'Italia dalla Germania, sempre rispetto al totale CEE.

Anche da tali grafici risulta abbastanza chiaramente che le esportazioni italiane di pesche e nettarine (Fig.3) sono state favorite a partire dal 1989; se avessimo già i dati per l'annata 1992/93 si avrebbe probabilmente un nuovo aumento in corrispondenza al forte guadagno di protezionismo relativo conseguente alle modifiche agro-monetarie della fine '92 ed inizio '93.

Analogamente, le importazioni di latte dalla Germania vedono la loro quota (Fig.4) evolversi in modo abbastanza speculare rispetto alle esportazioni di grano e di pesche e nettarine nel periodo 1987-90, anche qui suggerendo un andamento correlato, oltre che ad altri fattori, probabilmente anche all'evoluzione del grado reciproco di protezionismo agro-monetario dei due paesi.

E' chiaro che si tratta di prime stime, per quanto riguarda sia gli effetti "protezionistici" del sistema agro- monetario, sia le loro manifestazioni sul commercio dei prodotti coinvolti. Ulteriori approfondimenti sono necessari, soprattutto per migliorare le stime sui coefficienti tecnici produttivi, e per individuare meglio l'effetto specifico del "protezionismo" agro-monetario, che chiaramente è solo uno dei tanti fattori che influenzano la competitività delle produzioni e quindi i flussi bilaterali di commercio dei prodotti fra i paesi della CEE.

---

(1) La struttura evolutiva delle disposizioni monetarie della PAC è, almeno per i non addetti ai lavori, incredibilmente complicata. Per tentare di isolarne gli aspetti principali abbiamo deciso di tralasciare una miriade di dettagli, sperando in ciò di non compromettere la sostanza dell'analisi. Per una raccolta ragionata delle disposizioni tecniche, si veda European Parliament (1992); fra le molte analisi economiche, si vedano in particolare De Filippis (1987), Rinaldi e Valcamonici (1987), Amadei e Laghi (1992), Laghi (1993).
Siamo particolarmente grati all'ultimo autore per averci introdotto alle complessità del tema e guidato attraverso alcuni dei suoi aspetti statistici.

(2) L'ultimo riallineamento significativo ebbe luogo nel gennaio 1987; quello del gennaio 1990, coinvolgente soltanto la lira, fu accompagnato da un restringimento dei margini di fluttuazione consentiti alla nostra moneta, in modo da non alterarne il cambio di mercato. Come noto, lo SME è entrato in crisi nel settembre 1992, con la svalutazione e successiva fluttuazione della lira, seguita dalla fluttuazione della sterlina.

(3) Ignoreremo, anzi, gli effetti della PAC sul commercio estero della CEE, che pur sono di estrema importanza, soprattutto per la necessità di svendere sul mercato mondiale i surplus accumulati a seguito di una politica di prezzi garantiti eccessivamente elevati.

(4) Il prezzo di intervento o "garantito" è, fra i diversi prezzi regolati dalla PAC, quello al quale gli organismi di intervento hanno l'obbligo di acquistare qualsiasi quantità ad essi offerta dei prodotti agricoli per i quali tale sostegno è previsto. Questi sono, più in specifico, cereali, prodotti lattiero-caseari, carni bovine, zucchero, ortofrutticoli, ecc., nonchè prodotti derivati da molti di essi.

(5) D'ora in poi ci riferiremo solo al periodo del sistema agro-monetario successivo alla creazione dello SME; quindi, in particolare, consideremo solo prezzi garantiti misurati in ECU e non, come avveniva prima, in UC.

(6) Il valore delle monete dei paesi partecipanti all'accordo di cambio dello SME deve essere difeso in modo che il loro cambio nei confronti dell'ECU non esca da margini del 2,25 sopra e sotto la parità centrale. Per alcune monete, tra cui la lira fino al 1990, era ammesso un margine più ampio, pari al 6% sopra e sotto la parità centrale.

(7) Supponiamo un prodotto il cui prezzo garantito sia ECU 1 al quintale, pari ad un prezzo garantito in Italia di lire 1000 al quintale (ipotizzando una parità 1 ECU = 1000 Lire). Supponiamo che la lira venga svalutata del 10% nei confronti dell'ECU, ma che il suo cambio «verde« resti pari a 1000; e che il DM venga rivalutato del 10% nei confronti dell'ECU, ma il suo cambio verde resti anch'esso immutato. Invece di continuare a vendere tale prodotto all'organismo che ne garantisce il prezzo per conto della CEE in Italia, è allora più conveniente esportarlo, ad esempio in Germania, vendendolo all'organismo tedesco che ne garantisce il prezzo e ottenendo DM 1 al quintale (ipotizzando in via esemplificativa anche per il marco una parità di 1 ECU = 1 DM = 1000 Lira). Si ottiene così un DM, che si può rivendere sul mercato dei cambi ottenendo circa 1200 lire, cioè un guadagno del 20% (si noti che, sempre in via esemplificativa, si è fatta implicitamente l'ipotesi che l'ECU sia composto da 0,50 DM e 500 Lire). Per poter mantenere il prezzo in Italia pari a 1000 lire e in Germania pari a 1 DM al quintale, è necessario eliminare tale margine di guadagno, imponendo una tassa all'esportazione del prodotto italiano verso la Germania pari al 10%, unita ad una tassa all'importazione del prodotto italiano in Germania pari ad una altro 10% circa.

(8) Per campagna di commercializzazione si intende l'intervallo di tempo in cui un prodotto viene commercializzato. Per i cereali, ad esempio, la campagna si estende dal 1 luglio al 30 maggio dell'anno successivo.

(9) Nel sistema agro-monetario il tasso di cambio considerato è quello della parità ufficiale nei confronti dell'ECU, per le monete dello SME che, nel periodo in questione, erano a parità fissa entro margini di fluttuazione ridotti al 2,25%, oppure il cambio di mercato, per le monete dello SME con parità fissa entro margini di fluttuazione allargati al 6%, o senza parità fissa.

(10) Come diremo poi, tali ICM possono differire per i diversi prodotti, anche se per definizione, essendo determinati dalla differenza fra cambio verde e cambio di mercato o di parità, essi dovrebbero essere unici per uno stesso paese.

(11) A partire dalla campagna commerciale 1987-88 si decise che l'adeguamento dei cambi verdi e lo smantellamento automatico degli ICM dovesse aver luogo in occasione di ogni riallineamento di parità, anche durante il corso di una campagna commerciale.

(12) Tale condizione più complessa è presentata in Basevi e Grassi (1993).

(13) I dati sui tassi di cambio sono stati ottenuti da Prometeia, Bologna; quelli sui cambi verdi sono tratti da Laghi (1993) e ulteriormente forniti dall'autricei i coefficienti di produzione sono stati elaborati sulla base di dati forniti dall'Osservatorio agro-industriale della Regione Emilia-Romagna; quelli sul commercio di prodotti agricoli sono stati elaborati sulla base di dati sul commercio (in tonnellate) pubblicati dall'ISMEA. La responsabilità dl eventuali errori è solo nostra.

Bibliografia

Amadei G., Laghi L. (1992), "Gli effetti della svalutazione sulla riforma della PAC", *Rivista di Economia Agraria*, 47 (4), dicembre.

Basevi G., Grassi S. (1993), "La crisi del Sistema Monetario Europeo e le sue conseguenze sul commercio di prodotti agricoli", Banca di Roma, *Economia Italiana, Review of Economic Conditions in Italy*, no. 1-2, giugno.

De Filippis F. (1987), "The common agricoltural policy, monetary compensatory amounts and the ECU", Istituto Bancario San Paolo di Torino, *ECU Newsletter*, no. 19, gennaio.

Deutsche Bundesbank (1984), "Monetary policy aspects of the revision of agricultural monetary compensatory amounts in the European Community", *Monthly Report,* maggio.

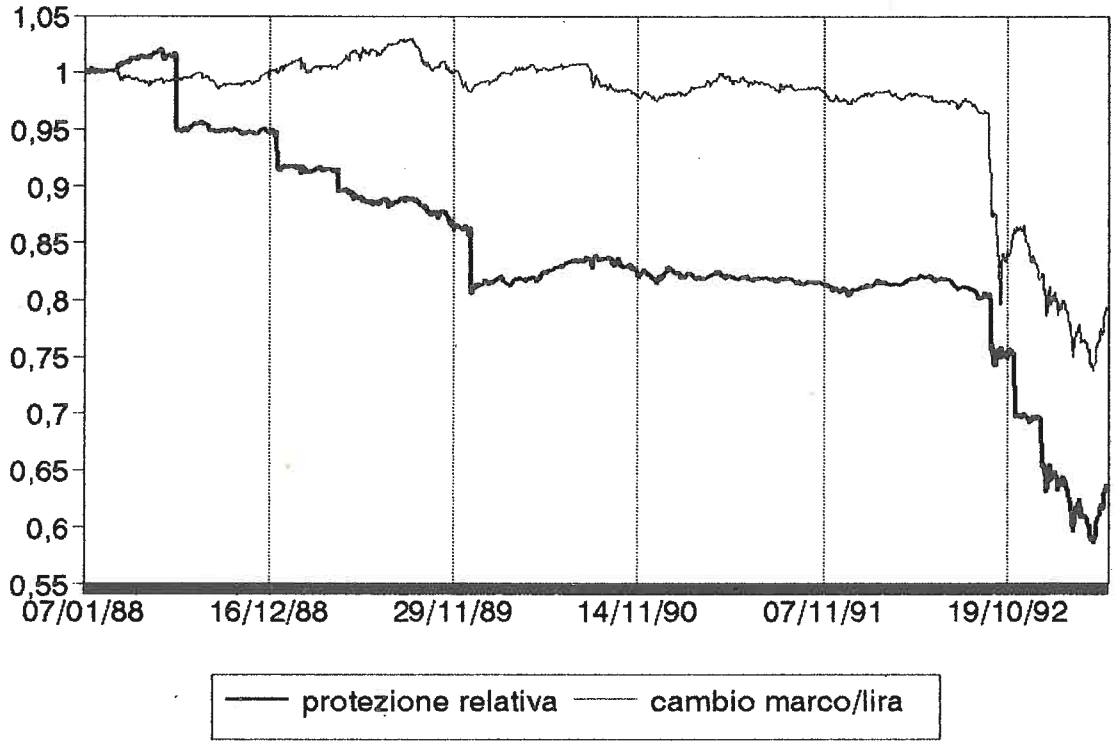
European Parliament (1992), "The agrimonetary system of the European Economic Community and its prospects after 1992", *Research and documentation papers.*

Laghi L. (1992), "I problemi monetari connessi al funzionamento della Politica Agricola Comune", Università di Bologna, documento interno.

Laghi L. (1993) "Quanti tassi deve conoscere un agricoltore?", *Agricoltura nuova*, aprile.

Rinaldi R., Valcamonici R. (1987), "La politica agricola comune: una valutazione critica d'assieme ', Banca d'Italia, *Contributi all'analisi economica* (numero speciale).

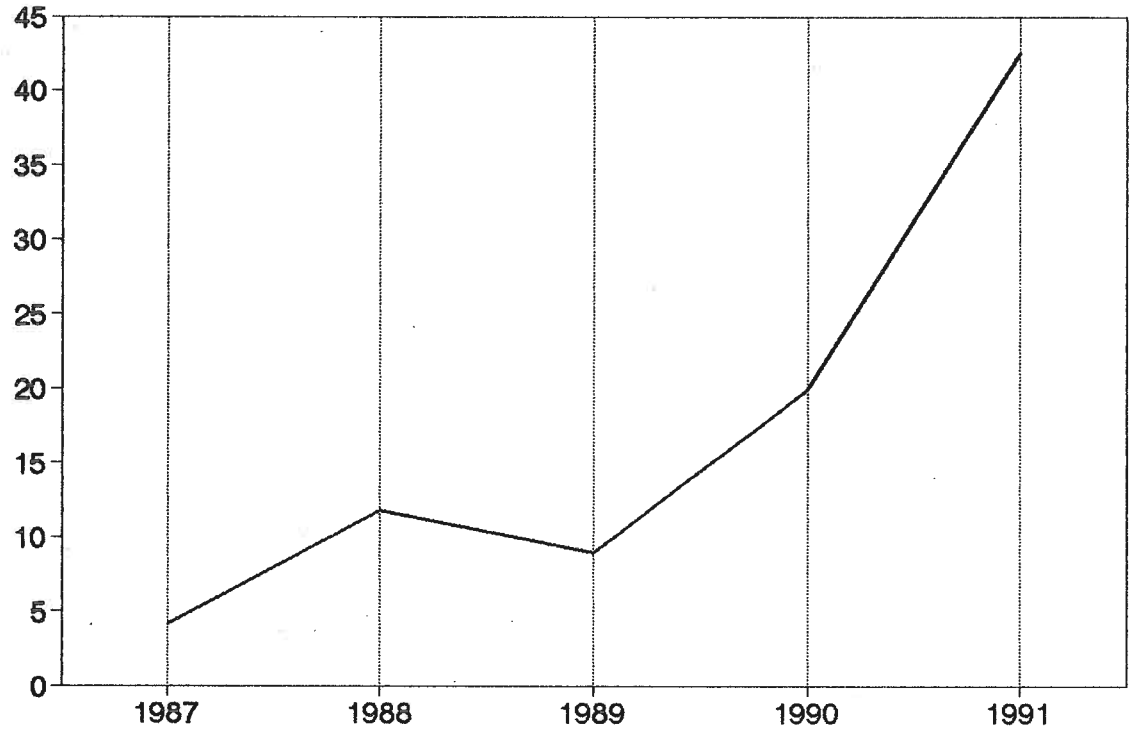
"Protezionismo" agro-monetario
(Germania/Italia: grano)



Fonte: elaborazioni su dati forniti dall'ERSA di Bologna.

Figura 1

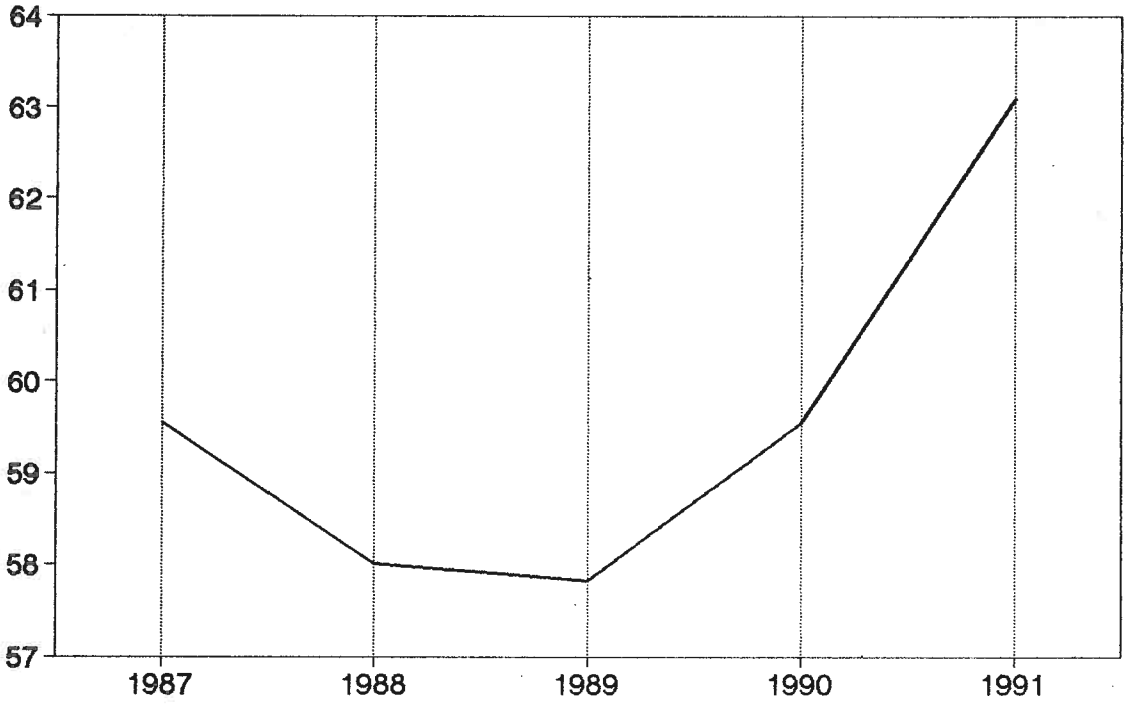
Esportazioni italiane di grano
(quota Germania/CEE)



Fonte: elaborazioni su dati forniti dall'ERSA di Bologna.

Figura 2

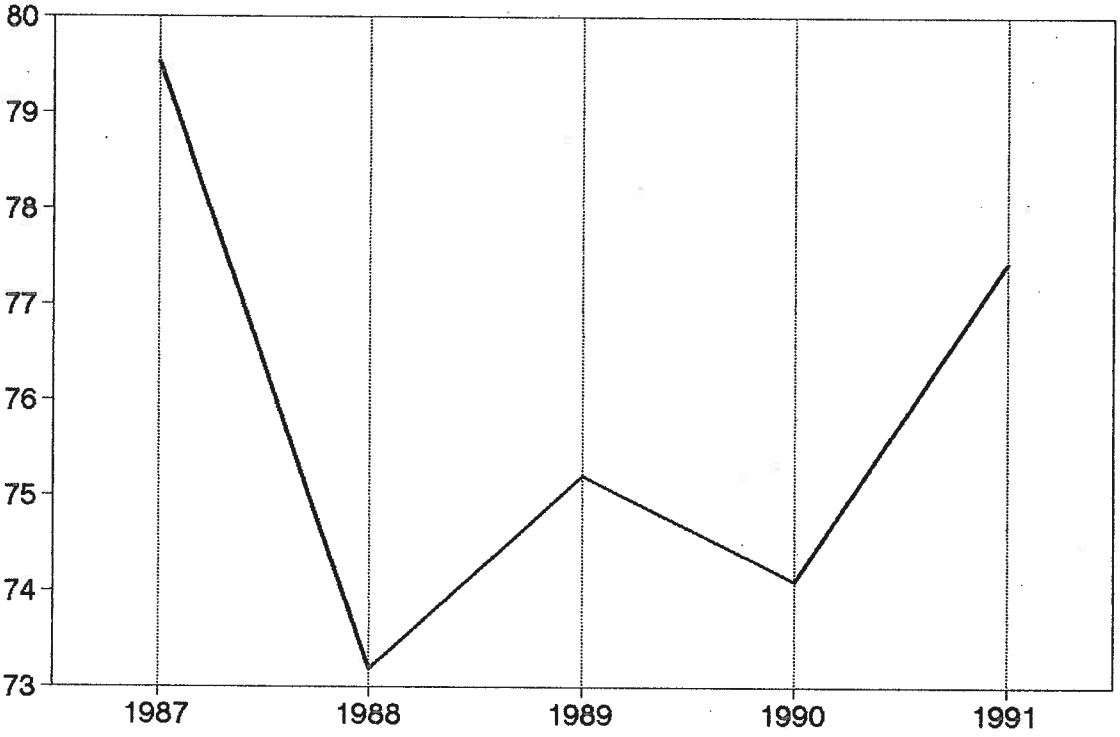
Esportazioni italiane di pesche e nettarine
(quota Germania/CEE)



Fonte: elaborazioni su dati forniti dall'ERSA di Bologna.

Figura 3

Importazioni italiane di latte
(quota Germania/CEE)



Fonte: elaborazioni su dati forniti dall'ERSA di Bologna.

Figura 4

DIFFERENZIAZIONE GEOGRAFICA TRA RISPARMIO E INVESTIMENTO E ALLOCAZIONE INTERNAZIONALE DEL CAPITALE.

di Sergio de Nardis (*)

1. Introduzione

Nello scorso decennio si è verificata una crescente dissociazione "geografica" tra risparmio e investimento nell'area industriale, con ampi e persistenti squilibri delle partite correnti (tav. 1). Negli Stati Uniti, la caduta del tasso di risparmio nella prima metà del decennio (indotta dalla riduzione sia della componente privata che di quella pubblica) ha dato luogo a un disavanzo esterno che ha raggiunto il 3,4% del Pil nel 1986; in Giappone e nella Cee si sono invece avuti accumuli di attivi nelle partite correnti (pari, nel 1986, rispettivamente al 4,3% e all'1,3% del Pil); l'avanzo giapponese ha riflesso un tasso di risparmio eccezionalmente elevato e crescente; quello della Cee, una flessione del tasso d'investimento. Nella seconda metà del decennio ottanta e nei primi anni novanta, hanno preso a ridursi il passivo statunitense (-0,5% del Pil nel 1992) e l'avanzo della Cee; quest'ultimo si è trasformato in un disavanzo negli ultimi anni, a seguito, dapprima, di una certa ripresa degli investimenti e poi (nel biennio 1991-92) di una nuova flessione del risparmio. L'attivo giapponese si è invece stabilizzato intorno a valori del 2% del Pil. Nel suo insieme, l'area industriale è divenuta, nel decennio ottanta, assorbitrice netta di risparmio (il disavanzo esterno dell'area è stato pari allo 0,4% del Pil nel periodo 1980-85 e allo 0,6% nel periodo 1986-92), affiancandosi, in questa posizione, all'area in via di sviluppo (-2,5% del Pil nel periodo 1980-85 e -1,3% nel periodo 1986-91); negli ultimi anni, i rapidi cambiamenti nell'Europa centrale e nell'ex Unione Sovietica hanno comportato una domanda addizionale di capitali da parte di quest'area (con riferimento ai soli paesi dell'Europa centrale, lo squilibrio è stato in media nel triennio 1990-92 dell'1,4%, del Pil).

Questi sviluppi pongono evidentemente il problema della funzionalità dei mercati dei capitali nella loro attività di intermediazione, diversificazione e, soprattutto, allocazione internazionale delle risorse. Un'allocazione inefficiente dei capitali può infatti dare luogo a fenomeni di scarsità di risparmio e, più in generale, rendere inefficaci, rispetto all'obiettivo di accrescimento della disponibilità complessiva di capitali, politiche di aumento della formazione di risparmio nei paesi industriali (1).

2. Recenti sviluppi dell'integrazione nel mercato dei capitali

Negli anni settanta e ottanta si è avuta una progressiva riduzione delle barriere ai movimenti internazionali di capitale che operavano sotto il regime di Bretton Woods. La liberalizzazione è stata avviata nel 1973 da Stati Uniti, Canada, Germania, Svizzera e Olanda; negli anni settanta, l'espansione del mercato internazionale dei capitali ha ricevuto notevole impulso con il riciclaggio dei surplus *dei paesi "petroliferi" e lo sviluppo degli euromercati; alla fine del decennio, Regno Unito e Giappone hanno completamente rimosso le loro barriere valutarie. Nel decennio ottanta il processo d'integrazione finanziaria ha riguardato soprattutto il continente europeo, con il completamento del mercato unico e il progetto di unione monetaria. Una maggiore apertura finanziaria è stata registrata anche nei paesi di nuova industrializzazione dell'estremo oriente; i paesi in via di sviluppo hanno invece visto, dopo la crisi del debito del 1982, drasticamente ridotto l'accesso al mercato dei capitali.*

(*) Centro Studi Confindustria.

Questi sviluppi si sono tradotti in forti aumenti dei flussi di capitale, con riflessi rilevanti anche sugli stock. *Nella tavola 2 sono riportate alcune misure del grado d'internazionalizzazione dello* stock *di capitale dei paesi industriali. Da essa risulta che il processo d'internazionalizzazione ha riguardato soprattutto gli investimenti di portafoglio: in termini di attività e passività estere complessive, è fortemente cresciuta l'internazionalizzazione nel Regno Unito (circa 39% sia dal lato delle attività che delle passività nel 1990), in Olanda (circa 30%), Giappone (31% per le attività e 25% per le passività) e Francia (24% e 28% rispettivamente); leggermente inferiore, ma pur sempre elevata se confrontata con la situazione che caratterizzava questi paesi nel 1980, risulta l'apertura internazionale di Stati Uniti, Germania, Italia e Spagna (tra il 10 e il 20%) (2).*

Informazioni alquanto diverse si ricavano invece se si guarda l'internazionalizzazione dal lato degli investimenti diretti; quest'ultimi, nonostante aumenti sensibili registrati negli ultimi anni, continuano a rappresentare in termini di consistenza una frazione modesta degli stock *di capitale nazionali. In Europa, l'economia maggiormente internazionalizzata, in termini di investimenti diretti dall'estero, è l'Olanda (7,8% dello* stock *di capitale), seguita da Belgio-Lussemburgo (6%), Regno Unito (5%), Spagna (4,7%) e Francia (4,4%); gradi d'apertura nettamente più bassi presentano Italia (2,6%) e Germania (0,9%). Fuori dall'Europa, l'internazionalizzazione è pressoché nulla in Giappone (0,2%) e modesta negli Stati Uniti (3,4%).*

Inoltre, allargando la prospettiva storica si vede che la crescita dell'apertura finanziaria dell'ultimo periodo ha costituito solo una ripresa parziale dopo circa sessant'anni (dalla prima guerra mondiale alla fine di Bretton Woods) di forte chiusura. E' noto che l'epoca "d'oro" della mobilità dei fattori è stata il gold standard *(1870-1914), quando le risorse affluivano in grande quantità dai paesi sviluppati europei a quelli in via di sviluppo. In tale periodo, i flussi di risorse verso i paesi dotati di abbondanti risorse naturali, ma scarsamente popolati (Nordamerica, Argentina e Australia) erano costituiti sia da capitale che da lavoro; i due flussi si sostenevano a vicenda per la disponibilità dei paesi europei ad affidare capitali (sotto forma di prestiti) a una forza-lavoro qualificata, che portava con se nel nuovo mondo lo spirito imprenditoriale europeo; verso le regioni più densamente popolate (India e paesi del sud-est asiatico), i movimenti consistevano invece in investimenti diretti nei settori connessi allo sfruttamento delle risorse naturali (Nurske, 1954).*

Nella tavola 3 si confrontano per alcune economie i saldi delle partite correnti (che misurano i flussi netti di capitale) del periodo 1870-1914 con quelli dei decenni 1960-69, 1970-79 e 1980-91. Si vede che nel gold standard, *ben sette dei dieci paesi di cui si dispone di dati hanno registrato in media flussi netti superiori al 2,5% del Pil; nei periodi (più brevi) 1970-79 e 1980-91 solo quattro dei diciannove paesi considerati hanno avuto un saldo medio delle partite correnti superiore a tale valore.*

In questo confronto è opportuno sottolineare la distinzione tra flussi lordi e netti di capitale. E' chiaro che i flussi lordi sono oggi molto più ampi che nel periodo antecedente la prima guerra mondiale. La riduzione dei costi di transazione (portata dall'avanzamento tecnologico) e l'esistenza di economie esterne di scala incoraggia, in un mondo di attività finanziarie differenziate (per grado di rischio, di liquidità, scadenza, ecc.), scambi di attività del tipo two-way *(Grilli 1989). Ciò avviene per gli stessi motivi che, nel commercio di beni, danno luogo a scambi di tipo intra-industriale (bassi costi di transazione, economie di scala e prodotti differenziati, cfr. Golub 1990). Tuttavia, i flussi lordi, proprio perché implicano lo scambio di attività contro altre attività, non producono di per se spostamenti internazionali di risparmio. I flussi netti (misurati dai saldi delle bilance correnti) costituiscono invece il corrispettivo finanziario di trasferimenti reali di risorse (commercio intertemporale di beni e servizi "oggi" contro beni e servizi "domani") e insorgono solo quando risparmio e investimento sono squilibrati; i flussi netti sono quindi quelli da considerare nell'esame dell'allocazione del risparmio tra paesi.*

3. Fattori di localizzazione del capitale in assenza di imperfezioni di mercato

Secondo la teoria tradizionale del commercio internazionale lo scambio di merci dovrebbe condurre al pareggiamento delle remunerazioni dei fattori produttivi; se ciò non avviene per impedimenti naturali o artificiali al commercio internazionale, la mobilità dei fattori, quando non è ostacolata da imperfezioni di mercato, dovrebbe condurre allo stesso risultato. Ciò significa che il capitale dovrebbe spostarsi dai paesi ricchi (dove è relativamente abbondante e, quindi, meno produttivo e a più bassa remunerazione) ai paesi poveri (dove è invece scarso e, quindi, altamente produttivo e a più alta remunerazione), mentre il lavoro dovrebbe muoversi in senso inverso; gli incentivi a questi spostamenti verrebbero meno solo quando i rendimenti dei fattori nei diversi paesi fossero completamente uguagliati. Nella realtà storica si sono naturalmente osservati investimenti anche ingenti dei paesi ricchi in quelli poveri (per esempio, nel periodo del gold standard*), ma non nella misura che era prevedibile sulla base della teoria tradizionale.*

L'approccio tradizionale alla mobilità dei fattori dipende in effetti da due condizioni essenziali: a) livelli di efficienza produttiva non troppo diversi tra le economie; b) economie di scala trascurabili. Né l'una né l'altra di queste condizioni si incontrano nella realtà.

*In presenza di ampi divari d'efficienza produttiva, gli incentivi al commercio internazionale e alla mobilità dei fattori possono dipendere dalle differenze tecnologiche piuttosto che dalle differenze nelle dotazioni dei fattori. In questo caso il commercio internazionale non conduce al pareggiamento del rendimento dei fattori, mentre la mobilità dei capitali può, in linea di principio, realizzarsi anche nella direzione opposta a quella prevista dalla teoria tradizionale: il rendimento del capitale più elevato osservabile nelle regioni povere sarebbe più che compensato dalla bassa produttività che caratterizza queste regioni e ciò potrebbe condurre a spostamenti di capitale dai paesi poveri a quelli ricchi (*capital flight*).*

Lucas (1990) enfatizza il ruolo del capitale umano nello spiegare le produttività "effettive" dei fattori. I paesi ricchi detengono, in generale, un capitale umano di qualità più elevata dei paesi poveri. Se si correggono le produttività "osservate" tenendo conto di queste differenze, si vede che i differenziali tra le produttività dei fattori tendono a ridursi sensibilmente. Se poi si tiene conto anche degli effetti esterni che il capitale umano ha sull'efficienza di tutti i fattori con cui si combina nei processi produttivi, le differenze osservate tra i livelli di produttività potrebbero perfino scomparire.

Anche la presenza di economie di scala sia interne che esterne all'impresa va contro le previsioni della teoria tradizionale. Le economie di scala favoriscono infatti fenomeni di agglomerazione industriale: le imprese tendono a raggrupparsi geograficamente per essere vicine al centro del mercato, accedere più facilmente agli input produttivi specializzati che vengono offerti da altre imprese simili e beneficiare del lavoro qualificato, delle infrastrutture e della ricaduta delle conoscenze che si sviluppano nelle aree ad alta concentrazione industriale (Wheeler e Mody 1992). I vantaggi della vicinanza al mercato e dell'agglomerazione possono più che compensare gli svantaggi connessi agli elevati costi dei fattori e alle diseconomie da congestione (3). Poiché i paesi poveri sono, in generale, anche paesi periferici, mentre i paesi ricchi sono al centro del mercato mondiale, la tendenza del capitale sarà, in questo contesto, quella di spostarsi verso le aree ricche già dotate di capitale. Inoltre, questi processi sono cumulativi (il mercato si amplia dove avviene la concentrazione che a sua volta comporta lo sviluppo di conoscenze, infrastrutture e input specializzati che attirano altre imprese), sicché la divaricazione tra centro e periferia tende a perpetuarsi (Krugman 1991).

Anche in questo caso esistono comunque importanti limiti ed eccezioni (The Economist 1993 e EEC 1993). In particolare, le nuove tecnologie hanno ridotto in molte produzioni la scala minima d'efficienza produttiva, diminuendo la necessità di grosse concentrazioni (l'acciaio,

i prodotti dell'elettronica e della biotecnologia sono degli esempi). Inoltre, le nuove tecniche industriali che mettono in primo piano tra i fattori di successo l'affidabilità e puntualità delle consegne (gestione del magazzino, just-in-time, *metodi di produzione flessibili), la "personalizzazione" del prodotto e le funzioni di marketing, conducono rivalutare, tra i motivi di localizzazione, la "prossimità" dell'impresa ai clienti e ai diversi mercati di sbocco. E' da sottolineare che questi fattori riguardano soprattutto i fenomeni di concentrazione all'interno delle aree industriali (favorendo in queste zone una maggiore diffusione regionale della presenza industriale), ma non sono certamente tali da poter incoraggiare una maggiore mobilità dei capitali verso le aree più povere.*

3. Imperfezioni di mercato e misure della mobilità dei capitali

3.1 Le misure basate sul test di Feldstein-Horioka: integrazione del mercato dei beni e rischio politico

Feldstein e Horioka (1980) hanno proposto di misurare la mobilità internazionale dei capitali (movimenti sia di portafoglio che di capitale fisico) attraverso la correlazione tra risparmio e investimento nazionali. L'idea di base è che se il capitale può spostarsi liberamente verso gli impieghi più remunerativi, la diminuzione del risparmio in un paese non riduce necessariamente l'investimento nazionale: quest'ultimo può essere finanziato attraverso capitali esteri. Un'elevata mobilità dei capitali dovrebbe, quindi, comportare un legame molto debole tra investimento e risparmio nazionali.

Un primo modo di verificare la proposizione di Feldstein-Horioka è attraverso una semplice analisi grafica. Nelle figure 1 e 2 è riportato per tre diversi periodi (1960-69, 1970-79 e 1980-91) lo scatter *dei punti corrispondenti alla media del saldo delle partite correnti e del risparmio (entrambi in rapporto al Pil) rispettivamente di 21 paesi Ocse e di 16 paesi europei. Se i capitali potessero trasferirsi, in un mercato altamente integrato, dai paesi ad elevato risparmio a quelli a basso risparmio, ci si dovrebbe attendere una certa corrispondenza tra la distribuzione geografica dei tassi di risparmio e quella dei saldi delle partite correnti: i punti dovrebbero distribuirsi intorno a una linea inclinata a 45 gradi (al crescere del risparmio dovrebbe aumentare il saldo esterno). Dalle figure si vede che questo non è certamente vero per l'insieme dei paesi Ocse nei periodi 1960-69 e 1970-79; solo nel periodo 1980-91 si comincia a vedere una certa corrispondenza tra risparmio e saldo delle partite correnti. Una conclusione analoga si raggiunge per i paesi europei per quanto riguarda i primi due decenni considerati; nel periodo 1980-91, invece, diviene più evidente una maggiore corrispondenza tra le due variabili.*

Queste osservazioni vengono confermate dall'analisi della relazione tra investimento e risparmio nazionali. Nelle tavole 4 e 5 sono riportati i risultati delle stime (alla Feldstein-Horioka) ottenute regredendo l'investimento (in rapporto al Pil) sul risparmio (in rapporto al Pil) per i due gruppi di paesi (Ocse ed Europa) nei tre periodi considerati e per i singoli anni. Le stime per i paesi Ocse condotte su medie di periodo evidenziano un coefficiente di regressione molto alto nei decenni sessanta e settanta (circa 0,90); il coefficiente diminuisce nel periodo 1980-91, rimanendo però su valori pur sempre elevati (0,67). Le stime condotte su dati annuali confermano sostanzialmente queste valutazioni; inoltre da esse si vede che la riduzione del coefficiente di regressione nel periodo 1980-91 è principalmente da imputare alla prima metà del decennio: negli ultimi anni (1988-91) il coefficiente "annuale" si colloca sistematicamente al di sopra di quello ottenuto con le medie di periodo.

Per quanto riguarda i paesi europei, emerge una correlazione più bassa tra risparmio e investimento nazionali rispetto all'insieme dei paesi industriali. Questa correlazione è comun-

que ancora molto elevata nei decenni sessanta e settanta (il coefficiente di regressione è pari nei due periodi rispettivamente a 0,82 e 0,86); essa diminuisce nel periodo 1980-91 (0,62). Anche in questo caso, le stime annuali evidenziano un aumento del coefficiente di regressione negli anni più recenti (1987-91).

In definitiva, questo test indicherebbe per i paesi industriali una bassa mobilità internazionale del capitale; la mobilità sarebbe comunque cresciuta (leggermente) nell'ultimo decennio; questo aumento è risultato più sensibile per i paesi europei (4).

Le conclusioni che si ottengono con questo tipo di stime si prestano a critiche. Diversi fattori potrebbero infatti condurre a un'elevata correlazione tra investimenti e risparmio, pur in presenza di perfetta mobilità dei capitali: crescita demografica e miglioramenti nella produttività possono, ad esempio, influire positivamente su risparmio e investimento dando luogo a una correlazione che in realtà riflette risposte simili delle due variabili a shock *comuni. Tuttavia, è stato mostrato che stime condotte con variabili strumentali (per escludere queste influenze "spurie") non modificano sostanzialmente le conclusioni (Feldstein e Horioka 1980).*

Un ulteriore fattore che potrebbe influire sulla correlazione tra risparmio e investimento è l'azione di politica economica (in funzione, ad esempio, di un obiettivo di bilancia dei pagamenti). Anche in questo caso però le evidenze non sono univoche. I lavori empirici hanno mostrato che reazioni di politica monetaria sono riscontrabili quasi esclusivamente nell'area europea e, per di più, solo nel più recente periodo, quando l'obiettivo del mantenimento di cambi stabili, in un quadro di minori controlli valutari, avrebbe spinto le autorità monetarie di questi paesi a dedicare maggiore attenzione alla posizione estera delle economie (cfr. Bhandari-Mayer 1990, Koskela-Viren 1992 e, per quanto riguarda l'Italia, Basevi e altri 1992). Questo comportamento potrebbe, quindi, spiegare l'aumento del grado di correlazione tra investimento e risparmio che si è registrato nei paesi europei nella seconda metà del decennio ottanta (nel periodo, cioè, di più forte integrazione finanziaria dell'area).

Sembrerebbe, in definitiva, che l'evidenza prodotta dai test alla Feldstein-Horioka possa in effetti essere interpretata (sia pure con le cautele sopra evidenziate) in termini di imperfetta integrazione del mercato dei capitali. Un'integrazione che risulterebbe notevolmente inferiore rispetto a quella del benchmark *storico costituito dal periodo 1870-1914 (5). Principalmente due sembrerebbero i motivi dell'incompleta integrazione dell'epoca attuale: a) i mercati dei beni sono imperfettamente integrati; b) esistono ineliminabili fattori di rischio politico.*

Per quanto riguarda il primo punto si può osservare che una perfetta mobilità del capitale (bassa correlazione tra risparmio e investimento) dovrebbe accompagnarsi a una tendenziale uguaglianza tra i tassi d'interesse reali dei vari paesi (gli spostamenti del capitale assicurerebbero tale uguaglianza). Tuttavia, questa condizione si potrebbe realizzare solo se nel mondo si scambiasse un singolo bene omogeneo. Nelle moderne economie industriali, invece, i mercati dei beni non sono perfettamente integrati per la compresenza di beni traded *non omogenei (o differenziati) e di beni* nontraded *nei panieri di consumo nazionali: ciò comporta, indipendentemente dalla presenza di barriere, un allentamento dei legami nei mercati dei capitali (Krugman 1989a). Quanto più è elevata la quota di* nontradeables *e di beni differenziati, tanto più variazioni del risparmio nazionale si traducono in scostamenti del tasso reale interno da quello mondiale (a seguito di scostamenti del tasso d'inflazione interno da quello mondiale), piuttosto che in mutamenti nella posizione estera netta del paese. Al limite, se un paese producesse e consumasse solo* nontradeables, *avrebbe per definizione un saldo esterno nullo e ogni variazione del risparmio si tradurrebbe in una pari variazione dell'investimento nazionale (correlazione perfetta tra risparmio e investimento).*

Nell'epoca attuale i servizi (ancora in gran parte nontradeables*) hanno un peso molto elevato nelle economie industriali; inoltre, lo scambio di* tradeables *tra questi paesi riguarda in misura crescente beni differenziati (per i quali non vale la legge del prezzo unico). Ciò finisce col*

rendere il mercato dei beni degli anni ottanta meno integrato che all'epoca del gold standard *(quando il peso dei servizi e il grado di differenziazione dei prodotti erano inferiori). L'integrazione del mercato dei capitali risulterebbe quindi attualmente "meno efficace" che in quel periodo (Krugman 1989b).*

Il secondo motivo che rende fondamentalmente diverso il periodo attuale dalla fase di grande mobilità dei capitali del 1870-1914 è il mutato clima politico; questo cambiamento ha introdotto un'importante imperfezione di mercato (rischio politico) che ha ridotto la mobilità internazionale dei capitali (Krugman 1989b e Lucas 1990). Per comprendere come opera questa imperfezione di mercato basta osservare che perchè si realizzi un contratto di prestito tra due paesi occorre che esista un meccanismo (esplicito o implicito) che spinga il paese debitore a rispettare gli obblighi sottoscritti (restituzione del prestito più gli interessi). Se un simile meccanismo non è operante, allora il paese debitore ha un incentivo a non restituire le somme dovute, mentre il paese prestatore, in previsione di questo comportamento, tenderà a non spostare fondi all'estero.

Nel periodo antecedente la prima guerra mondiale, il rischio politico era ridotto in quanto i diritti di proprietà erano considerati inviolabili (e sostenuti anche con l'uso della forza militare). Nel periodo attuale, il ripudio del debito è molto più probabile: il rischio di azioni di interventi statali che violino i contratti di prestito limita la mobilità dei capitali. Questa imperfezione di mercato contribuisce a spiegare l'interruzione dei flussi di capitale verso i paesi in via di sviluppo negli anni ottanta; essa, però, può intervenire anche per frenare i flussi tra i paesi industriali, qualora questi registrassero andamenti insostenibili del debito estero.

3.2 Le misure basate sui differenziali d'interesse: rischio paese, rischio di cambio e deviazioni dalla P.P.A.

Come si concilia l'evidenza d'imperfetta integrazione nel mercato dei capitali con l'accresciuta mobilità dei flussi finanziari e lo smantellamento delle barriere valutarie degli anni ottanta? In effetti, questi fenomeni hanno influito sulla mobilità "complessiva" dei capitali, abbassando il grado di correlazione tra investimento e risparmio (in misura più accentuata per i paesi europei). La più forte integrazione finanziaria tra i maggiori paesi industriali implicherebbe che almeno in questo segmento di mercato non vi fosse correlazione tra risparmio e investimento. Non è naturalmente possibile avere una misura diretta di ciò; si può però verificare se l'accresciuta integrazione finanziaria comporti anche la condizione di uguaglianza tra tassi d'interesse reali che dovrebbe, come visto, accompagnare l'assenza di correlazione tra risparmio e investimenti nazionali.

A questo fine ci si avvale del metodo proposto da Frankel (1989) che consente di analizzare il differenziale d'interessi reale scomposto in tre componenti: a) il differenziale d'interessi nominale coperto che misura il premio al rischio-paese (derivante dalle differenti giurisdizioni politiche in cui sono emesse le attività finanziarie); b) lo scostamento tra premio a termine e variazione attesa del cambio che riflette la variabilità del cambio nominale e costituisce il premio al rischio di cambio; c) il deprezzamento/apprezzamento reale atteso che rappresenta la deviazione dalla parità relativa (ex-ante) dei poteri d'acquisto (P.P.A.), derivante dalla imperfetta integrazione del mercato dei beni. Rischio di cambio e apprezzamento reale atteso costituiscono insieme il rischio-moneta (conseguente al fatto che le attività sono denominate in moneta diversa).

Questa scomposizione è stata applicata ai differenziali dei tassi d'interesse reale a tre mesi nei periodi 1980-85 e 1986-91 di cinque paesi industriali rispetto al dollaro (tav. 6) e di tre paesi europei rispetto al marco (tav. 7) (6).

Con riferimento al differenziale col dollaro (tav. 6), questa scomposizione mostra che il premio al rischio-paese si è virtualmente azzerato negli anni ottanta per Giappone, Germania e Regno Unito; in Francia e Italia, il premio al rischio-paese era elevato e negativo nel periodo

1980-85 (barriere all'uscita di capitali) e si è ridotto nella seconda metà del decennio, dopo le misure di liberalizzazione valutaria. In tutti i casi si osserva una forte variabilità nei cambi nominali e reali che segmenta i mercati finanziari; per Giappone e Germania, il premio al rischio di cambio e le deviazioni dalla parità relativa dei poteri d'acquisto si riducono nel periodo 1986-91; ciò ha contribuito a ridurre il differenziale d'interesse reale di questi paesi rispetto agli Stati Uniti (un aspetto che potrebbe essere collegato agli effetti di stabilizzazione del coordinamento delle politiche economiche tra le maggiori economie).

In generale è da sottolineare che, se anche si verificasse un rischio di cambio nullo, la violazione della parità (ex-ante) dei poteri d'acquisto (dovuta alla non perfetta integrazione del mercato dei beni) condurrebbe, anche in questo segmento del mercato dei capitali, a violare la parità dei tassi d'interesse reali.

Per i paesi europei (tav. 7) il differenziale reale d'interessi è stato scomposto solo in due elementi: rischio-paese e rischio-moneta. Da questa scomposizione emerge che, proprio nel periodo di accelerazione dell'integrazione finanziaria (1986-91), i differenziali reali si sono allargati (anche se la loro variabilità è diminuita). Ciò può spiegarsi col fatto che nella prima metà degli anni ottanta il rischio-moneta veniva "compensato", per Francia e Italia, con le barriere all'uscita dei capitali (riflesse nel differenziale coperto dei tassi negativo), sicché questi paesi potevano mantenere tassi reali d'interesse sufficientemente vicini a quelli della Germania. Nel periodo 1986-91 scompare il rischio-paese (virtuale azzeramento del differenziale nominale coperto d'interessi), mentre il rischio moneta persiste. L'allargamento dei differenziali reali di questi paesi rispetto alla Germania sembra riflettere, quindi, la segmentazione dei mercati derivante dalla variabilità dei cambi, nominali e reali, in assenza di controlli valutari.

4. I Paesi in via di sviluppo.

Imperfezioni di mercato e rischio politico sono i fattori che sembrano meglio spiegare il funzionamento del mercato dei capitali nei confronti dei paesi in via di sviluppo negli ultimi due decenni. Un mercato efficiente dovrebbe operare in modo graduale: dapprima allargando i differenziali d'interesse nei confronti dei debitori la cui creditworthiness *è deteriorata e poi, se il segnale d'avvertimento non è raccolto, attraverso l'esclusione dal mercato. Gli anni a cavallo della crisi del debito del 1982 hanno invece evidenziato un mercato che ha operato in modo brusco e discontinuo.*

Nel decennio settanta e all'inizio del decennio ottanta, le banche commerciali occidentali ricevevano depositi dai paesi petroliferi in attivo e prestavano massicciamente ai paesi in via di sviluppo, ottenendo rendimenti reali superiori a quelli (negativi) conseguibili nell'area industriale. I paesi in via di sviluppo, a fronte della notevole disponibilità di credito, non hanno "aggiustato" le economie dopo gli shock *petroliferi, ma hanno anzi finanziato ambiziosi programmi di spesa e di investimento in gran parte realizzati nel settore pubblico o in segmenti protetti e non competitivi del settore privato.*

Questa situazione ha portato a una cattiva valutazione del rischio. I prestatori ritenevano che i paesi maggiormente indebitati sarebbero stati comunque salvati dalle grandi economie industriali con cui mantenevano legami politici ed economici. Inoltre, l'esistenza di garanzie ufficiali (l'assicurazione sui depositi bancari) e la percezione che le banche commerciali esposte fossero "troppo grandi per fallire" hanno interposto un velo tra il rischio percepito dai depositanti e il rischio effettivo assunto dalle istituzioni finanziarie.

Infine, molti prestatori ritenevano di detenere un portafoglio-prestiti diversificato, essendo esposti verso paesi diversi per posizione geografica, grado di sviluppo e specializzazione produttiva. Il manifestarsi di shock *"sistemici" (come la caduta delle ragioni di*

scambio, l'innalzamento dei tassi reali d'interesse e la recessione dell'area industriale) ha invece implicato il deterioramento simultaneo della situazione economica di tutte le economie in via di sviluppo. I portafogli si sono rivelati non sufficientemente diversificati e ciò ha condotto a una rapida e generalizzata contrazione del credito.

Gli anni ottanta hanno inoltre mostrato che l'affidabilità di credito ha un ruolo fondamentale nel regolare le condizioni di costo e l'accesso al mercato dei capitali. Il recupero di creditworthiness *si è rivelato un processo lento e difficile, su cui hanno agito negativamente anche "effetti contagio" che hanno accomunato nel razionamento del credito economie che si trovano in condizioni diverse. D'altro canto, recupero di affidabilità e (conseguente) accesso al mercato sono condizioni necessarie per ri-orientare un flusso ordinato di risorse verso i paesi in via di sviluppo: politiche di aumento del risparmio nei paesi industriali non hanno effetti rilevanti sulle economie arretrate se quest'ultime rimangono fuori del mercato dei capitali.*

Negli anni della crisi del debito, il finanziamento estero ai paesi in via di sviluppo si è praticamente ridotto ai canali ufficiali, che hanno però potuto coprire solo una piccola parte del gap *di finanziamento provocato dal brusco ritiro dei prestiti privati. Tra il 1982 e il 1987, la quota dei capitali privati sul totale dei finanziamenti è scesa dal 50% al 36%, mentre quella dei flussi ufficiali è aumentata dal 38% al 66%. Negli ultimi anni (1990-92) si è assistito a una forte ripresa degli investimenti privati (sia di portafoglio che diretti) verso quest'area; i flussi di finanziamento si sono però diretti prevalentemente verso un ristretto gruppo di economie (situate principalmente in America Latina e nell'estremo oriente) (7); nei confronti dei paesi meno avanzati (è il caso, per esempio, dell'Africa sub-sahariana) i flussi privati hanno continuato a costituire una quota trascurabile del finanziamento totale.*

I flussi ufficiali hanno potuto quindi svolgere nel finanziamento delle economie solo un ruolo complementare, ma non sostitutivo del canale privato. Tuttavia, anche se piccoli rispetto alle necessità finanziarie dei debitori, i trasferimenti ufficiali hanno svolto un'importante funzione indiretta nella gestione della crisi del debito. Essi hanno costituito un punto di riferimento per le banche commerciali: la concessione di un prestito da parte del Fondo Monetario Internazionale implica l'accettazione di un programma di risanamento interno; questo è un segnale per le banche commerciali che il paese si impegna a intraprendere misure che dovrebbero consentire la ripresa del normale pagamento del servizio del debito. Accanto a ciò, il Fondo Monetario Internazionale ha svolto un'azione di coordinamento del prestito bancario, attraverso la pratica, inaugurata nel caso del Messico, dei "prestiti forzati": il Fondo "scambia" l'approvazione di un prestito (e l'annesso programma di stabilizzazione) nei confronti di un'economia con l'impegno da parte delle banche commerciali esposte non solo a rinnovare il prestito, ma a fornire fondi addizionali.

5. Conclusioni

Negli ultimi anni si è avuto uno smantellamento delle barriere valutarie nell'area industriale. La maggiore integrazione finanziaria ha però riguardato principalmente gli investimenti di portafoglio; gli investimenti diretti, che pure hanno registrato una sensibile accelerazione nello scorso decennio, costituiscono ancora una quota modesta degli stock di capitale nazionali. Inoltre, se si confronta l'epoca attuale con il gold standard, si vede che, nonostante l'enorme avanzamento tecnologico e lo sviluppo delle innovazioni finanziarie, il grado d'integrazione del mercato dei capitali è (presumibilmente) inferiore oggi di allora.

I mercati dei capitali considerati nel loro complesso (impieghi a breve, a lungo termine,

*azioni, capitale fisico) sembrano non perfettamente integrati principalmente per due motivi. In primo luogo, una quota importante del reddito di ogni paese viene spesa in beni e servizi di produzione nazionale (*nontradeables*); i mercati dei beni non sono, quindi, completamente integrati e ciò comporta che variazioni del risparmio nazionale si traducano, in parte, in corrispondenti variazioni degli investimenti, anziché in modifiche del saldo delle partite correnti. In secondo luogo, sussiste il rischio politico: non c'è garanzia che un governo si astenga dall'intervenire (limitando la mobilità dei capitali e intaccando i diritti acquisiti dei prestatori e proprietari stranieri), qualora il debito estero assuma dinamiche insostenibili; questa situazione si è verificata nel caso dei paesi in via di sviluppo in occasione della crisi del debito; non può escludersi che si verifichi anche nel caso di paesi industriali se si determinassero le stesse condizioni.*

La riduzione delle barriere negli ultimi due decenni ha consentito una più forte integrazione dei mercati valutari, che costituiscono un importante segmento del mercato dei capitali. La liberalizzazione valutaria ha condotto alla riduzione del rischio-paese nell'area industriale; permangono però anche in questo mercato delle segmentazioni dovute alla variabilità dei cambi nominali e reali.

L'accresciuta integrazione ha inoltre riguardato quasi esclusivamente l'area industriale, ricca di capitale. Nei confronti dei paesi in via di sviluppo, il mercato ha invece operato, contrariamente a quanto previsto dalla teoria tradizionale del commercio internazionale, in modo insufficiente e discontinuo. Differenze tecnologiche e di capitale umano (che nei paesi poveri è di "qualità" inferiore rispetto ai paesi ricchi) e le tendenze alla concentrazione industriale (le imprese tendono a localizzarsi dove ci sono già altre imprese) contribuiscono a spiegare l'insufficiente afflusso di fondi verso le aree arretrate. Fattori di rischio politico (evidenziatisi con la crisi del debito) hanno inoltre drasticamente ridotto l'accesso di molte economie in via di sviluppo al mercato dei capitali.

L'America Latina, grazie ai cambiamenti economici di alcuni paesi (riduzione del debito, disinflazione, liberalizzazioni commerciali e privatizzazioni), è tornata nell'ultimo periodo ad attrarre ingenti capitali dall'estero (affiancandosi, nella posizione di polo d'attrazione degli investimenti, ai paesi dell'estremo oriente); molti paesi arretrati continuano, però, a non essere interessati dai flussi internazionali di capitale privato. Il ripristino di condizioni adeguate d'accesso al mercato è un fattore essenziale perché politiche di riduzione degli squilibri di finanza pubblica nell'area industriale si traducano effettivamente in una maggiore disponibilità di fondi anche per le zone più arretrate dell'area in via di sviluppo.

L'esperienza nel finanziamento dei paesi in via di sviluppo può essere utile per trarre qualche indicazione per le esigenze di finanziamento dei paesi dell'Est europeo e l'ex Unione Sovietica. Nei confronti di quest'area si è avuto finora soprattutto un flusso di capitali ufficiali, mentre il canale privato ha contribuito molto poco al finanziamento dell'area (nel biennio 1992-93, si stima per una quota non superiore all'11-13% dei finanziamenti totali) (8).

Un più consistente flusso di capitali privati evidentemente non può realizzarsi da solo, data la situazione d'incertezza economica, giuridica e istituzionale di questi paesi. I finanziamenti ufficiali potrebbero svolgere un ruolo positivo in questo senso se fossero indirizzati alla stabilizzazione del quadro macroeconomico, al completamento delle riforme economiche e alla liberalizzazione dei mercati. Inoltre, finanziamenti legati a specifici progetti d'investimento sarebbero da preferire a finanziamenti "generici", con capitale di debito (vale a dire proprio il tipo di finanziamento che finora è prevalso). Il ricorso a capitale di rischio (sotto forma di investimenti diretti, compartecipazioni produttive, joint ventures*) comporta il coinvolgimento degli investitori stranieri nella realizzazione (e nella riuscita) dei progetti. Questo coinvolgimento è necessario affinché i capitali siano impiegati in modo produttivo e si*

evitino quegli eccessi di general financing *che, nel caso dei paesi in via di sviluppo, hanno contribuito a portare alla crisi del debito.*

---

(1) È da sottolineare che la somma degli squilibri delle partite correnti a livello mondiale non è nulla, ma è pari a un valore negativo. Tale discrepanza riflette errori nelle registrazioni dell'interscambio di servizi e trasferimenti unilaterali. La principale fonte di errore si trova nei redditi da capitale, il cui saldo "mondiale" negativo è più che decuplicato nell'ultimo decennio. L'esistenza di una discrepanza negativa nella bilancia "mondiale" delle partite correnti implica o una sottostima del risparmio o una sovrastima degli investimenti. Anche se il reale ammontare dei flussi internazionali di risparmio è sconosciuto, le tendenze dei saldi delle principali aree dovrebbero essere effettivamente quelle mostrate dalle statistiche ufficiali: aggiustamenti delle bilance effettuati dal Fondo Monetario Internazionale per tenere conto della discrepanza confermano sostanzialmente l'evidenza delle statistiche internazionali ufficiali (IMF, 1987). Per una recente rassegna sui problemi dell'adeguatezza del risparmio mondiale, cfr. de Nardis e Micossi (1993).

(2) Il dato molto elevato relativo al Belgio-Lussemburgo (135% circa) è da imputare principalmente al Lussemburgo che rappresenta una piazza finanziaria importante, ma il cui *stock* di capitale è esiguo.

(3) Allo stesso risultato si giunge se le imprese impiegano un'elevata quota di beni intermedi differenziati e che non sono oggetto di commercio internazionale; in questo caso, se l'efficienza produttiva delle imprese aumenta al crescere del ventaglio di *input* differenziati a cui può attingere, vi sarà una tendenza alla concentrazione dell'intera industria (comprendente sia le imprese che producono i beni intermedi sia le imprese che li utilizzano) in un'unica localizzazione (Eichengreen 1990).

(4) Queste conclusioni sono in linea con quelle raggiunte da diversi autori; tra gli altri, cfr. Feldstein e Bacchetta (1989), Bayomi (1990), Golub (1990), Koskela e Viren (1992). Dooley, Frankel e Mathieson (1987) hanno mostrato che se accanto ai paesi industriali si considerano anche i paesi in via di sviluppo, il coefficiente di regressione si riduce.

(5) L'indisponibilità di dati non consente confronti attendibili col grado di correlazione tra investimento e risparmio dell'epoca del *gold standard*. Bayomi (1990), limitatamente a otto economie e per il periodo 1880-1914, stima un coefficiente di regressione molto basso (0,29) e non significativo.

(6) Date le difficoltà di trattare i termini con aspettativa contenuti nella scomposizione, l'esercizio è solo indicativo del modo in cui sono mutate nel tempo le differenti componenti del differenziale reale. Come è noto, tale differenziale è dato da

$$r\text{-}r^* = (i\text{-}\Delta p^e) - (i^*\text{-}\Delta p^{e*})$$

dove Δp^e e Δp^{e*} sono rispettivamente l'inflazione attesa interna ed estera; questo differenziale può essere scomposto nel seguente modo

$$r\text{-}r^* = (i\text{-}i^*\text{-}f) + (f\text{-}\Delta s^e) + (\Delta s^e\text{-}\Delta p^e + \Delta p^{e*})$$

dove f è il premio/sconto a termine Δs^e è il deprezzamento/apprezzamento atteso della moneta nazionale. Il termine $(i\text{-}i^*\text{-}f)$ E il differenziale d'interesse nominale coperto e rappresenta il premio al rischio-paese; il termine $(f\text{-}\Delta s^e)$ rappresenta il premio al rischio di cambio; il termine $(\Delta s^e\text{-}\Delta p^e + \Delta p^{e*})$ è il deprezzamento/apprezzamento reale atteso del cambio. Su questo termine influisce il grado d'integrazione del mercato dei beni: in mercati dei beni perfettamente integrati varrebbe la parità dei poteri d'acquisto, per cui il deprezzamento reale atteso sarebbe nullo.
Per il termine "rischio-paese" $(i\text{-}i^*\text{-}f)$ si sono usati i differenziali dei tassi di mercato monetario a tre mesi rispetto all'eurodollaro, corretti per il premio a termine a tre mesi. Nei termini "rischio di cambio" $(f\text{-}\Delta s^e)$ e «deprezzamento reale atteso» $(\Delta s^*\text{-}\Delta p^e + \Delta p^{e*})$, le aspettative di deprezzamento e d'inflazione sono state approssimate con il deprezzamento e l'inflazione verificatisi nei tre mesi successivi alla data t dell'investimento.

(7) I flussi di capitale verso l'America Latina sono cresciuti da 434 milioni di dollari nel 1989 a 5,6 miliardi di dollari nel 1992. I principali beneficiari della ripresa degli investimenti diretti verso l'area in via di sviluppo (+50% tra il 1990 e il 1992, con una quota sul totale passata dal 12% nel 1987 al 25% nel 1992) sono stati Messico, Brasile e Argentina in America Latina e Cina, Malaysia, Tailandia nell'estremo oriente (World Bank 1993).

Riferimenti bibliografici

Basevi G., Ferrari M., Onofri P. e Poli G. (1993), "Vincoli di Bilancio dell'Economia Italiana e Integrazione Finanziaria Internazionale", in S. Micossi e I. Visco (a cura di), *Inflazione, Concorrenza e Sviluppo: l'Economia Italiana e la Sfida dell'Integrazione Europea,* Il Mulino, Bologna.

Bayoumi T. (1990), "Saving-Investment Correlations: Immobile Capital, Government Policy or Endogenous Behaviour?", *IMF Staff Paper,* pp.360-387.

Bhandari J.S. e Mayer T.H. (1990), "A Note on Saving-Investment Correlations in the EMS", *IMF working paper* (ottobre).

De Nardis S. e Micossi S. (1993), "L'Insufficienza del Risparmio a Livello Mondiale: Miti e Realtà", *Luiss, Osservatorio e Centro di Studi Monetari quaderni di ricerca,* n 32 (marzo).

Dooley M., Frankel J.A. e Mathieson D. (1987), "International Capital Mobility in Developing Countries vs. Industrial Countries: What Do Saving-Investment Correlations Tell Us?", *IMF Staff Papers,* pp. 503-529.

The Economist (1993), *Everybody's Favourite Monsters: A Survey on Multinationals,* (27 marzo).

EEC (1993), *"New Location Factors for Mobile Investment - Final Report",* Commission of the European Communities, DirectorateGeneral for Regional Policies, Regional Development Studies (aprile).

Eichengreen B. (1990), "One Money for Europe? Lessons from the US Currency Union", *Economic Policy,* pp. 118-187.

Feldstein M. e Bacchetta P. (1989), "National Saving and International Investment", *NBER working paper,* n. 3164 (novembre).

Feldstein M. e Horioka C. (1980), "Domestic Saving and International Capital Flows", *Economic Journal,* pp. 314-329.

Frankel J.A. (1989), "Quantifying International Capital Mobility", *NBER working paper* n. 2856 (febbraio).

Golub S. S. (1990), "International Capital Mobility: Net versus Gross Stocks and Flows", *Journal of International Money and Finance,* pp. 424-439.

Grilli V. (1989), "Financial Markets", *Economic Policy,* pp. 2-35.

International Monetary Fund (1987), *Report on the World Current Account Discrepancy,* (settembre).

Koskela E. e Viren M. (1992), "Monetary Policy Reaction Functions and Saving-Investment Correlations", *Weltwirthschaftliches Archiv,* pp. 452-471.

Krugman P. (1989a), Comments, *European Economic Review,* pp.1083-1085.

Krugman P. (1989b), *Exchange Rate Instability,* The Mit Press, London, England.

Krugman P. (1991), *"Geography and Trade",* Leuven University Press and Cambridge, Mass.: MIT Press.

Krugman P. e Obstfeld M. (1988), *International Economics,* Scott-Foresman and C., Glenview, Illimois, U.S.

Lucas R.E. (1990), "Why Doesn't Capital Flow from Rich to Poor Countries", *American Economic Review,* Papers and Proceedings, pp. 92-96.

Nurske R. (1954), "International Investment Today in the Light of Nineteenth-Century Experience", *Economic Journal,* n. 64, pp. 134-150.

Wheeler D. e Mody A. (1992), "International Investment Location Decisions: The Case of U.S. Firms", *Journal of International Economics,* pp. 57-76.

World Bank (1993), *Global Economic Prospects and the Developing Countries,* (aprile).

RISPARMIO E INVESTIMENTO NELLE PRINCIPALI AREE ECONOMICHE
(in % del Pil)

	1976-80	1981-85	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992
Mondo									
Risparmio	25,1	22,9	22,5	23,1	23,5	23,5	23,1	22,6	21,6
Investimento	25,4	23,8	23,5	23,7	24,2	24,3	23,9	23,4	22,7
Discrepanza nella bilancia delle partite correnti	-0,3	-0,9	-1,0	-0,6	-0,7	-0,8	-0,8	-0,8	-1,1
Paesi Industriali									
Risparmio	22,7	20,9	20,1	20,2	20,9	21,1	20,4	19,8	19,2
privato	21,2	21,0	20,2	19,4	19,6	19,0	18,9	18,9	19,3
pubblico	1,5	-0,1	-0,2	0,8	1,3	2,1	1,5	0,8	-0,1
Investimento	23,0	21,3	20,7	20,9	21,5	21,9	21,2	20,1	19,6
Saldo partite correnti	-0,3	-0,4	-0,6	-0,7	-0,6	-0,8	-0,8	-0,3	-0,5
Stati Uniti									
Risparmio	20,5	18,5	15,8	16,0	16,6	16,4	15,4	14,8	14,1
privato	18,8	19,1	16,9	16,1	16,4	15,6	15,5	15,9	16,2
pubblico	1,7	-0,6	-1,1	-0,1	0,2	0,8	-0,1	-1,1	-2,1
Investimento	20,6	19,7	19,1	18,9	18,4	18,2	16,9	15,0	15,2
Saldo partite correnti	-0,1	-1,2	-3,4	-2,9	-1,8	-1,7	-1,5	-0,2	-1,1
CEE									
Risparmio	22,1	19,8	20,6	20,2	20,9	21,4	20,9	19,6	19,2
privato	21,4	21,0	21,5	20,7	21,0	20,7	21,2	20,5	20,8
pubblico	0,7	-1,2	-0,9	-0,5	-0,1	0,7	-0,3	-0,8	-1,6
Investimento	22,7	20,0	19,3	19,6	20,8	21,5	21,3	20,6	20,1
Saldo partite correnti	-0,5	-0,2	1,3	0,6	0,1	-0,1	-0,4	-0,9	-0,9
Giappone									
Risparmio	32,1	30,9	32,1	32,3	33,4	33,8	34,0	34,5	34,4
privato	28,7	26,6	27,4	25,8	25,6	24,2	23,6	23,8	24,3
pubblico	3,4	4,3	4,7	6,4	7,7	9,5	10,4	10,7	10,1
Investimento	31,7	20,1	27,8	28,7	30,6	31,8	32,8	32,4	31,2
Saldo partite correnti	0,4	1,8	4,3	3,6	2,7	2,0	1,2	2,2	3,2
Paesi in via di sviluppo									
Risparmio	25,7	21,9	22,3	24,1	24,3	24,7	25,2	24,1	24,6
Investimento	26,0	24,4	24,4	24,8	25,7	25,8	25,8	25,6	26,2
Saldo partite correnti	-0,3	-2,5	-2,1	-0,7	-1,4	-1,2	-0,7	-1,6	-1,6
Paesi dell'Europa Centrale									
Risparmio	31,2	28,7	29,8	28,7	29,8	26,9	26,8	19,5	18,8
Investimento	34,2	28,9	30,0	28,3	28,4	26,7	27,0	22,3	20,0
Saldo partite correnti	-2,9	-0,2	-0,3	0,3	1,4	0,2	-0,2	-2,8	-1,2

Fonte: Fondo Monetario Internazionale.

Tavola 1

STOCK DI CAPITALE E INTERNAZIONALIZZAZIONE

(valori in % dello stock lordo di capitale nazionale)

	1980	1985	1989	1990	1980	1985	1989	1990	1980	1985	1989	1990
	Attività estere				Passività estere				Saldo (attività-passività)			
Stati Uniti	6,7	9,6	11,0	11,4	5,6	9,2	13,7	14,0	1,1	0,4	-2,7	-2,6
Canada	7,8	9,3	11,0	11,6	18,5	21,6	23,6	24,4	-10,7	-12,3	-12,6	-12,8
Giappone	7,0	17,4	35,2	31,4	6,5	12,3	29,4	25,8	0,5	5,1	5,8	5,6
Australia	1,5	2,5	4,9	5,3	6,4	9,9	14,1	14,8	-4,9	-7,4	-9,2	-9,5
Germania	7,7	10,0	14,5	16,1	6,7	8,5	10,0	10,9	1,0	1,5	4,5	5,2
Francia	14,1	19,2	25,8	24,5	10,6	20,2	27,1	27,6	3,5	-1,0	-1,3	-3,1
Regno Unito	19,7	38,2	42,2	38,5	18,4	33,7	39,5	38,6	1,3	4,5	2,7	-0,1
Italia	4,4	9,5	13,3	14,6	4,4	11,6	15,1	17,4	0,0	-2,1	-1,8	-2,8
Olanda	20,1	26,1	30,4	32,3	13,1	20,3	25,5	27,7	7,0	5,8	4,9	4,6
Belgio-Lussemburgo	64,6	101,0	130,9	137,4	64,6	102,6	128,9	134,9	0,0	-1,6	2,0	2,5
Spagna	4,2	8,1	10,5	11,5	6,7	12,9	17,4	20,6	-2,5	-4,8	-6,9	-9,1
Svezia	3,5	8,1	12,2	n.d.	3,8	15,3	24,2	n.d.	-0,3	-7,2	-12,0	n.d.
Norvegia (1)	8,2	13,2	11,4	4,1	17,4	16,5	16,3	7,8	-9,2	-3,3	-4,9	-3,7
Finlandia (2)	4,0	5,8	6,0	n.d.	6,8	9,0	9,9	n.d.	-2,8	-3,2	-3,9	n.d.
	Stock d'investimenti diretti all'estero				Stock d'investimenti diretti all'estero				Saldo (investimenti all'estero-investimenti dall'estero)			
Stati Uniti	1,9	3,1	6,7	4,6	0,7	1,8	4,4	3,4	1,2	1,3	2,3	1,2
Canada	3,1	4,5	4,8	4,9	8,2	7,2	7,1	7,1	-5,1	-2,7	-2,3	-2,2
Giappone	0,9	1,4	3,1	3,4	0,1	0,2	0,2	0,2	0,8	1,2	2,9	3,2
Australia	0,6	0,9	2,2	2,3	3,4	3,3	4,9	5,4	-2,8	-2,4	-2,7	-3,1
Germania	1,0	1,3	1,6	1,9	0,8	0,7	0,7	0,9	0,2	0,6	0,9	1,0
Francia	2,2	3,2	3,6	3,6	n.d.	1,1	3,3	4,4	n.d.	2,1	0,3	-0,8
Regno Unito	2,9	4,5	5,5	5,0	2,3	2,9	4,4	5,0	0,6	1,6	1,1	0,0
Italia	0,3	1,4	2,3	2,6	0,4	1,5	2,5	2,6	-0,1	-0,1	-0,2	0,0
Olanda	7,5	9,6	10,8	11,3	3,4	5,0	6,7	7,8	4,1	4,6	4,1	3,5
Belgio-Lussemburgo	n.d.	1,7	4,0	5,0	n.d.	3,3	5,5	5,9	n.d.	-1,6	-1,5	-0,9
Spagna	0,3	0,6	1,4	1,7	1,2	0,9	3,6	4,7	-0,9	-0,3	-2,2	-3,0
Svezia	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.	n.d.
Norvegia (1)	0,3	0,3	0,8	n.d.	0,4	0,3	0,7	n.d.	-0,1	-0,1	0,1	n.d.
Finlandia (2)	0,3	0,6	1,1	n.d.	0,2	0,4	0,6	n.d.	0,1	0,2	0,5	n.d.

(1) In rapporto allo stock netto di capitale.
(2) In questo caso, il dato relativo al 1989 si riferisce, in realtà, al 1988.

Fonte: Elaborazioni su dati OCSE, FMI e WEFA.

Tavola 2

SQUILIBRI DELLE PARTITE CORRENTI NEI PRINCIPALI PAESI INDUSTRIALI IN DIVERSI PERIODI STORICI

(in % sul Pil, medie di periodo)

	1870-1914 (1)	1960-69	1970-79	1980-91
Stati Uniti	-0,5	3,3	0,5	-1,7
Canada	-7,7	-0,7	-0,8	-1,6
Australia	-3,7	-0,7	-1,2	-4,5
Giappone	n.d.	0,3	0,9	2,0
Germania	1,8	0,7	0,7	1,9
Francia	3,0	-0,1	-0,1	-0,7
Regno Unito	4,5	-0,2	-0,3	-0,4
Italia	0,6	1,4	-1,3	-1,0
Belgio	n.d.	0,1	0,4	0,2
Olanda	n.d.	0,0	1,3	2,5
Danimarca	-2,6	-0,2	-2,8	-2,3
Spagna	n.d.	-0,2	-0,8	-1,2
Grecia	n.d.	-0,2	-2,5	-4,9
Irlanda	n.d.	-0,1	-5,3	-3,6
Austria	n.d.	0,0	-1,0	-0,2
Finlandia	n.d.	-0,1	-2,3	-2,5
Svezia	-2,7	-0,1	-0,8	-1,4
Norvegia	-2,5	-0,2	-4,6	1,2
Svizzera	n.d.	-0,1	2,7	4,0
Media aritmetica semplice dei precedenti paesi	-1,0	0,2	-0,9	-0,7
Deviazione standard	3,6	0,9	2,0	2,4

(1) Per Italia, Svezia, Svizzera, Norvegia, Danimarca e Australia il periodo di riferimento è il 1880-1913.

Fonte: elaborazioni su dati Fmi, Ocse, Bayoumi (1990), Frankel (1989), Krugman e Obstfeld (1990).

Tavola 3

IL COEFFICIENTE DI REGRESSIONE (β) DEL TASSO DI INVESTIMENTO (I/Y) SUL TASSO DI RISPARMIO (S/Y) IN 21 PAESI OCSE (1)

Anni	α	β	R2	S.E.R.	Anni	α	β	R^2	S.E.R.	Anni	α	β	R^2	S.E.R.
Stime *cross-section* su medie di periodo														
1960-69	2,89	0,91	0,89	1,33	1970-79	3,67	0,90	0,70	2,18	1989-91	8,16	0,67	0,71	1,96
	(1,61)	(9,10)				(1,11)	(9,00)				(3,89)	(6,70)		
Stime *cross-section* su dati annuali														
1960	3,89	0,86	0,79	2,22	1970	4,57	0,85	0,76	2,07	1980	6,89	0,81	0,65	2,67
	(1,64)	(8,72)				(1,93)	(9,48)				(2,31)	(6,21)		
1961	2,54	0,94	0,76	2,65	1971	3,97	0,85	0,72	2,10	1981	10,81	0,60	0,34	4,03
	(0,88)	(7,92)				(1,52)	(8,62)				(2,72)	(3,34)		
1962	3,99	0,86	0,79	2,03	1972	3,44	0,85	0,84	1,72	1982	8,94	0,67	0,32	4,10
	(1,68)	(8,80)				(1,61)	(10,47)				(2,05)	(3,23)		
1963	0,46	1,02	0,89	1,44	1973	0,47	0,99	0,70	2,62	1983	7,24	0,70	0,57	2,53
	(0,24)	(12,68)				(0,12)	(6,89)				(2,57)	(5,21)		
1964	2,64	0,93	0,86	1,51	1974	8,59	0,78	0,41	3,95	1984	12,55	0,44	0,38	2,65
	(1,28)	(11,29)				(1,68)	(3,89)				(4,80)	(3,66)		
1965	4,19	0,87	0,70	2,07	1975	-0,20	1,10	0,62	3,30	1985	12,99	0,40	0,36	2,65
	(1,52)	(6,87)				(-0,05)	(5,75)				(5,39)	(3,53)		
1966	4,01	0,87	0,80	1,70	1976	7,28	0,78	0,35	3,73	1986	10,66	0,51	0,40	2,84
	(1,68)	(9,08)				(1,40)	(3,43)				(3,70)	(3,79)		
1967	3,79	0,87	0,78	1,92	1977	8,18	0,73	0,26	3,67	1987	7,54	0,67	0,68	2,25
	(1,53)	(8,57)				(1,43)	(2,86)				(3,45)	(6,53)		
1968	4,48	0,83	0,82	1,67	1978	4,83	0,83	0,57	2,51	1988	6,34	0,73	0,69	2,38
	(2,13)	(9,68)				(1,34)	(5,28)				(2,62)	(6,74)		
1969	5,93	0,77	0,73	2,05	1979	7,58	0,75	0,46	3,01	1989	8,98	0,64	0,63	2,58
	(2,24)	(7,43)				(1,86)	(4,23)				(3,61)	(6,62)		
										1990	8,16	0,66	0,68	2,43
											(3,63)	(6,62)		
										1991	5,56	0,75	0,78	2,21
											(2,92)	(8,39)		

(1) L'equazione stimata è I/Y + + (S/Y), dove I/Y è il tasso d'investimento (in rapporto al prodotto interno lordo) e S/Y è il tasso di risparmio (in rapporto al prodotto interno lordo). Le stime sono fatte con minimi quadrati ordinari; tra parentesi sono riportate le t statistics. I 21 paesi Ocse considerati sono: Austria, Australia, Belgio, Canada, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania (occidentale), Giappone, Grecia, Italia, Irlanda, Norvegia; Nuova Zelanda, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito, Spagna, Stati Uniti, Svezia e Svizzera. Nelle stime riferite alle medie di periodo, le variabili sono medie di I/Y e S/Y calcolate per ciascun paese nei periodi indicati.

Tavola 4

IL COEFFICIENTE DI REGRESSIONE (β) DEL TASSO DI INVESTIMENTO (I/Y) SUL TASSO DI RISPARMIO (S/Y) IN 16 PAESI EUROPEI (1)

Anni	α	β	R2	S.E.R.	Anni	α	β	R^2	S.E.R.	Anni	α	β	R^2	S.E.R.
Stime *cross-section* su medie di periodo														
1960-69	5,21	0,82	0,78	1,41	1970-79	4,31	0,88	0,41	2,35	1989-91	9,00	0,62	0,56	2,11
	(1,92)	(7,26)				(0,69)	(3,39)				(3,01)	(4,45)		
Stime *cross-section* su dati annuali														
1960	4,75	0,81	0,72	2,34	1970	9,57	0,66	0,53	2,04	1980	8,69	0,73	0,53	2,89
	(1,53)	(6,29)				(2,32)	(4,20)				(2,18)	(4,22)		
1961	4,90	0,83	0,57	2,93	1971	5,57	0,80	0,56	2,36	1981	12,12	0,54	0,22	4,54
	(1,12)	(4,60)				(1,20)	(4,49)				(2,40)	(2,29)		
1962	6,08	0,79	0,67	2,14	1972	5,05	0,78	0,69	1,88	1982	9,73	0,65	0,22	4,41
	(1,83)	(5,63)				(1,43)	(5,84)				(1,69)	(2,29)		
1963	1,59	0,98	0,81	1,59	1973	2,31	0,93	0,51	3,02	1983	8,37	0,64	0,45	2,71
	(0,56)	(8,04)				(0,31)	(3,32)				(2,28)	(3,63)		
1964	5,51	0,83	0,76	1,53	1974	13,20	0,59	0,20	3,47	1984	13,17	0,38	0,39	2,28
	(1,90)	(6,98)				(1,95)	(2,17)				(5,15)	(3,26)		
1965	6,10	0,80	0,52	2,25	1975	-1,47	1,15	0,51	3,29	1985	14,16	0,32	0,26	2,44
	(1,29)	(4,18)				(-0,23)	(4,11)				(5,38)	(2,53)		
1966	6,05	0,79	0,67	1,78	1976	12,50	0,55	0,07	4,02	1986	10,54	0,51	0,26	3,08
	(1,77)	(5,58)				(1,52)	(1,48)				(2,50)	(2,51)		
1967	7,27	0,72	0,56	2,01	1977	8,63	0,71	0,07	4,11	1987	5,70	0,74	0,62	2,40
	(1,87)	(4,47)				(0,81)	(1,46)				(1,83)	(5,05)		
1968	11,08	0,55	0,44	1,64	1978	2,87	0,91	0,42	2,86	1988	6,05	0,74	0,55	2,73
	(3,02)	(3,63)				(0,50)	(3,47)				(1,62)	(4,37)		
1969	16,78	0,34	0,13	1,91	1979	9,66	0,65	0,28		1989	10,30	0,57	0,47	2,85
	(3,02)	(3,63)				(0,50)	(3,47)				(1,62)	(4,37)		
										1990	10,53	0,54	0,45	2,61
											(3,17)	(3,67)		
										1991	7,90	0,63	0,58	2,27
											(2,76)	(4,66)		

(1) L'equazione stimata è I/Y+ + (S/Y), dove I/Y è il tasso d'investimento (in rapporto al prodotto interno lordo) e S/Y è il tasso di risparmio (in rapporto al prodotto interno lordo). Le stime sono fatte con minimi quadrati ordinari; tra parentesi sono riportate le t statistics. I 16 paesi europei considerati sono: Austria, Belgio, Danimarca, Finlandia, Francia, Germania (occidentale), Grecia, Italia, Irlanda, Norvegia, Paesi Bassi, Portogallo, Regno Unito, Spagna, Svezia e Svizzera. Nelle stime riferite alle medie di periodo, le variabili sono medie di I/Y e S/Y calcolate per ciascun paese nei periodi indicati.

Tavola 5

LA SCOMPOSIZIONE DEL DIFFERENZIALE DELL'INTERESSE REALE DELLE PRINCIPALI VALUTE RISPETTO AL DOLLARO

	N.osserv.	Differ. d'interesse reale (1)		Premio al rischio paese (2)		Premio al rischio di cambio (3)		Parità relativa (ex ante) di poteri d'acquisto (4)	
		Media	Deviazione Standard	Media	Deviazione Standard	Media	Deviazione Standard	Media	Deviazione Standard
Periodo gennaio 1980 - dicembre 1985									
Giappone	71	-2,24	4,93	-0,26	0,42	-3,27	25,18	1,27	24,60
Germania	71	-2,28	3,65	0,28	0,36	-12,78	27,20	10,22	27,37
Regno Unito	71	-1,58	5,64	-0,09	0,56	-10,66	29,28	9,91	28,85
Francia	71	-3,03	4,13	-2,28	3,04	-10,44	27,80	8,95	26,88
Italia	71	-2,17	5,43	-2,21	4,93	-6,82	26,60	6,87	26,33
Periodo gennaio 1986 - dicembre 1991									
Giappone	71	0,07	3,83	-0,50	0,30	1,65	23,01	-1,07	22,65
Germania	71	0,68	2,58	-0,01	0,08	1,88	25,07	-1,20	24,77
Regno Unito	71	2,33	4,11	-0,07	0,14	3,51	23,73	-0,95	23,59
Francia	71	2,20	2,16	-0,36	1,07	4,94	24,59	-2,54	24,16
Italia	71	2,88	2,50	0,31	0,83	6,28	22,83	-3,71	22,96

(1) Differenziali nominali d'interesse meno differenziali di aspettative di inflazione; le aspettative d'inflazione sono approssimate dall'inflazione realizzata nei tre successivi mesi.
(2) Differenziali d'interessi coperti.
(3) Sconto/premio a termine meno aspettative di variazione del cambio; le aspettative di cambio sono approssimate dalla variazione del cambio nei tre mesi successivi.
(4) Aspettative di variazione del cambio meno differenziale di aspettative d'inflazione; le aspettative di cambio e d'inflazione sono approssimate come sopra descritto.

Fonte: elaborazioni su dati FMI e OCSE.

Tavola 6

LA SCOMPOSIZIONE DEL DIFFERENZIALE DELL'INTERESSE REALE DELLE PRINCIPALI VALUTE EUROPEE RISPETTO AL MARCO

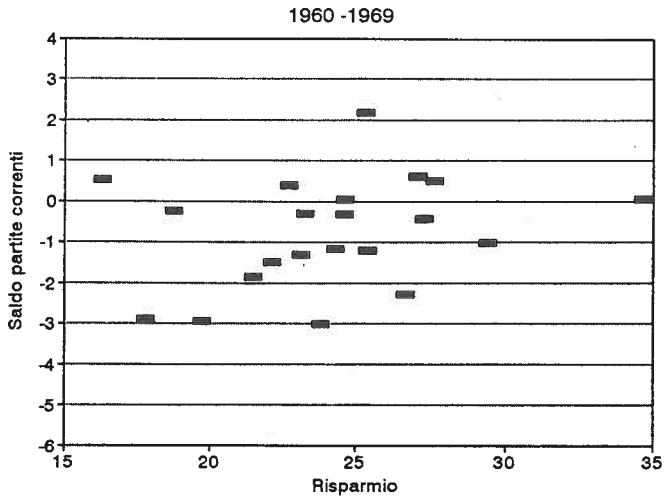
		Differ. d'interesse reale (1)		Premio al rischio paese (2)		Premio al rischio moneta (3)	
	N. osserv.	Media	Deviazione Standard	Media	Deviazione Standard	Media	Deviazione Standard
		Periodo gennaio 1980 - dicembre 1985					
Regno Unito	71	0,70	5,09	-0,37	0,49	1,07	5,09
Francia	71	-0,75	4,26	-2,56	3,03	1,81	5,31
Italia	71	0,11	5,19	-2,49	4,98	2,60	4,81
		Periodo gennaio 1986 - dicembre 1991					
Regno Unito	71	1,65	3,99	-0,05	0,18	1,71	3,97
Francia	71	1,52	1,95	-0,38	1,10	1,87	2,02
Italia	71	2,20	2,40	0,29	0,85	1,88	2,46

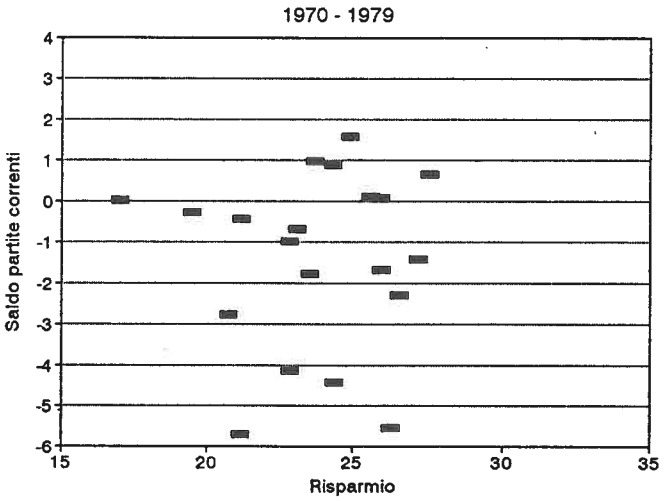
(1) Differenziali nominali d'interesse meno differenziali diaspettative di inflazione; le aspettative d'inflazione sonoapprossimate dall'inflazione realizzata nei tre successivi mesi.
(2) Differenziali d'interessi coperti.
(3) Sconto/premio atermine meno aspettative di variazione del cambio; le aspettativedi cambio sono approssimate dalla variazione del cambio nei tremesi successivi.
(4) Sconto/premio a termine meno differenziale di aspettative d'inflazione; le aspettative di cambio ed'inflazione sono approssimate come sopra descritto.

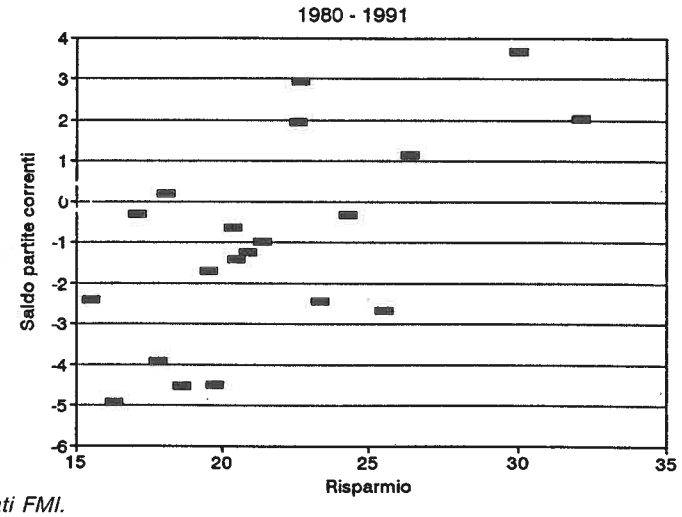
Fonte: elaborazioni su dati FMI e OCSE.

Tavola 7

SALDO DELLE PARTITE CORRENTI E RISPARMIO NEI PAESI OCSE
(in % del Pil)





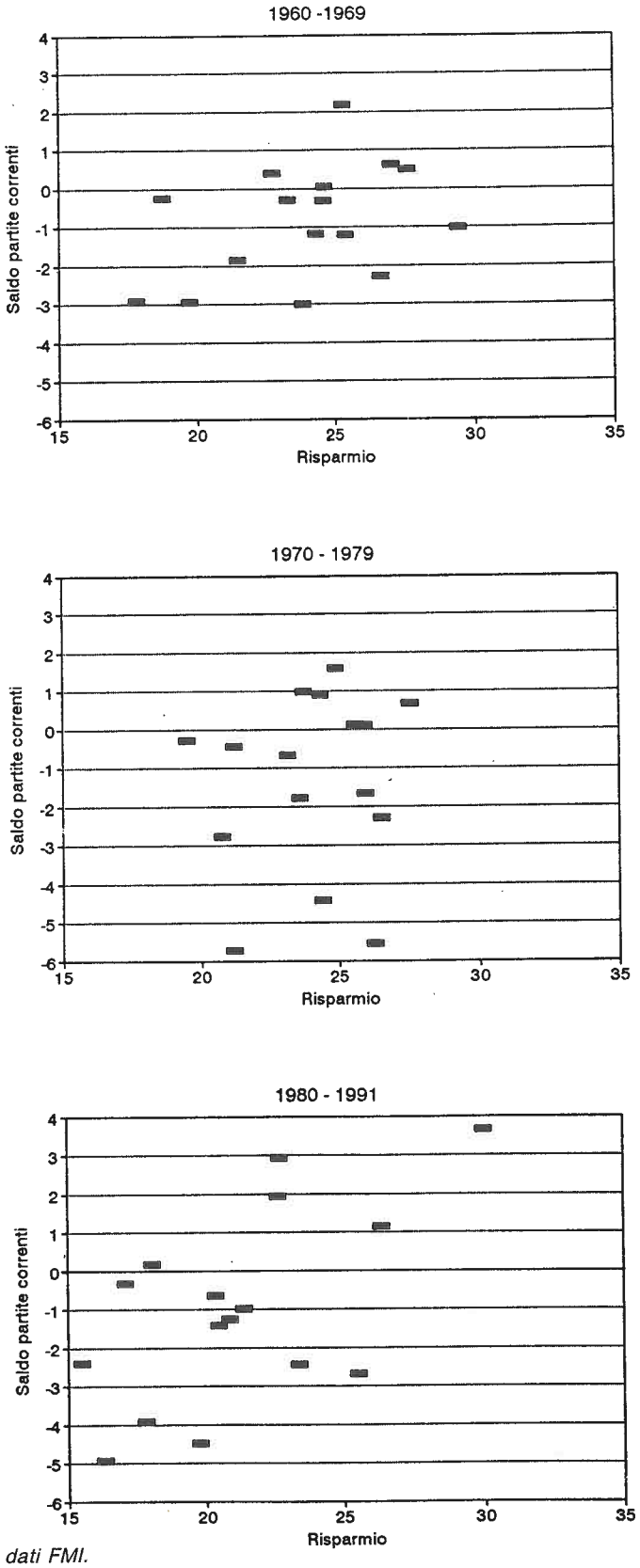


Fonte: elaborazioni su dati FMI.

Figura 1

SALDO DELLE PARTITE CORRENTI E RISPARMIO NEI PAESI EUROPEI

(in % del Pil)



Fonte: elaborazioni su dati FMI.

Figura 2

POLARIZZAZIONE ED INTEGRAZIONE DEL COMMERCIO MONDIALE

di Riccardo Faini (*)

Introduzione

Il regionalismo (inteso come tendenza a concludere accordi di liberalizzazione del commercio internazionale su basi discriminatorie, che coinvolgono quindi solo un numero limitato di paesi) rappresenta un fenomeno ricorrente nella storia delle relazioni economiche internazionali (1). Negli anni '50, in particolare, numerosi sono gli accordi volti a favorire il processo di integrazione regionale tramite la riduzione o l'eliminazione delle barriere tariffarie fra i paesi partecipanti. Degli accordi conclusi durante quegli anni non sono rimaste però tracce significative, con la sola eccezione della Comunità Economica Europea. Oggi, dopo un prolungato periodo di stasi, si registra un rinnovato interesse per gli accordi regionali. Queste note analizzano gli sviluppi più recenti del regionalismo nell'ambito del commercio internazionale. Si pongono le seguenti domande. Quali sono i fattori che determinano lo sviluppo del regionalismo ? La predilezione per gli accordi regionali costituisce un pericolo per lo sviluppo di un sistema multilaterale di scambi ? Quali sono le differenze fra la crescita del regionalismo negli anni '50 e quella registratasi negli anni più recenti? In quale misura la tendenza ad accordi regionali riflette possibili tendenze alla polarizzazione del commercio internazionale ?

Alcune considerazioni teoriche

Il trattamento non-discriminatorio dei flussi di commercio internazionale rappresenta uno dei caposaldi fondamentali dell'accordo GATT. Il principio della nazione più favorita sancisce che riduzioni sui dazi doganali concesse a una nazione vadano estese a tutti i paesi aderenti all'accordo. Il regionalismo quindi per la sua natura intrinsecamente discriminatoria costituisce una palese violazione dei principi statutari del GATT. L'accordo GATT concede però una deroga alla clausola della nazione più favorita per il caso degli accordi di integrazione regionale. Questa deroga è motivata da considerazioni di ordine politico (in particolare, il desiderio degli Stati Uniti di non intralciare il processo di integrazione europea) e di ordine economico. Era convinzione diffusa infatti ai tempi in cui fu firmato il trattato GATT che un processo di integrazione commerciale fra due o più paesi costituisse un passo nella direzione di una liberalizzazione del commercio internazionale e andasse quindi incoraggiato. L'analisi classica di Lipsey dimostrò che tale assunto non fosse del tutto valido. Era possibile infatti che la formazione di un'area di libero scambio (o di un'unione doganale) comportasse una riduzione nel benessere per i paesi partecipanti. Non si negava che un accordo di libero scambio avrebbe intensificato gli scambi fra i paesi aderenti in ragione dell'abbassamento dei dazi. Ma era anche possibile che il processo di integrazione regionale provocasse una diversione degli scambi commerciali inducendo in particolare uno dei paesi membri ad acquisire parte delle sue importazioni da un altro paese membro nonostante che i costi di tale paese fossero più elevati che non quelli prevalenti nei paesi non aderenti all'accordo. La letteratura successiva ha messo in luce però come anche la creazione di un area di libero scambio (o di un'unione doganale) "trade-diverting" *possa essere associata ad un benessere maggiore. Si possono infatti distinguere perlomeno due effetti derivanti da un accordo di integrazione regionale: 1) un deterioramento delle ragioni di scambio, dovuto al fatto che le importazioni vengono ora*

(*) Università di Brescia e IGIER.

acquisite a un costo maggiore, 2) un incremento del sovrappiù dei consumatori, indotto dall'espansione della domanda. Un accordo di integrazione regionale avrà quindi un impatto positivo sul benessere sociale, se l'aumento del sovrappiù dei consumatori più che compensa l'effetto sulle ragioni di scambio. Affinché ciò si verifichi, è necessario che: i) l'elasticità della curva di importazioni sia elevata, ii) il livello iniziale del dazio sia elevato, iii) la differenza fra il prezzo negli altri paesi aderenti all'accordo e quello prevalente nel resto del mondo sia contenuta. In questi schemi, si suppone in generale che l'offerta di beni di provenienza sia dal resto del membro che dagli altri paesi aderenti all'accordo sia perfettamente elastica. A risultati non dissimili da quelli appena descritti si giunge se si assume che l'offerta di questo ultimo gruppo di paesi sia positivamente inclinata. Si dimostra però che, in tale contesto, la presunzione tradizionale secondo cui un volume iniziale elevato di scambi fra i paesi aderenti all'accordo di integrazione regionale riduce la probabilità di effetti negativi risulta errata. E' più consistente infatti la perdita del gettito tariffario e il deterioramento delle ragioni di scambio.

Da un punto di vista empirico, la formazione della Comunità Economica Europea rispecchia in larga misura le condizioni appena descritte per un effetto positivo di un accordo regionale. Da un lato il livello iniziale dei dazi doganali (in particolare in Francia e Italia) era assai elevato, dall'altro la formazione della CEE avviene in un contesto di generale abbassamento delle barriere al commercio internazionale e coinvolge la quasi totalità degli scambi. Diverso è il discorso per gli altri accordi, in particolare per quelli che coinvolgono i paesi in via di sviluppo. In tali casi, risulta molto più limitata la riduzione delle barriere tariffarie verso l'esterno e l'accordo regionale è intessuto di eccezioni che ne limitano severamente la portata. A conclusioni preoccupanti infine porta l'applicazione dei criteri precedenti agli accordi regionali più recenti. Tali accordi si situano infatti in un contesto in cui i dazi doganali si attestano su livelli relativamente bassi (e meno significativi quindi sono i guadagni derivanti dalla loro eliminazione). Soprattutto però la formazione di nuovi blocchi sembra preludere a una crescita sostenuta delle barriere nei confronti del resto del mondo. Emblematico in proposito è l'atteggiamento assai ambiguo degli Stati Uniti che, come rilevato da numerosi osservatori (Grilli, 1992, Schott, 1989), da un lato partecipano attivamente ai negoziati dell'Uruguay Round, dall'altro però promuovono accordi regionali con lo scopo di crearsi una posizione di ripiego nel caso in cui l'Uruguay Round dovesse fallire. Più in generale, negli anni più recenti, il protrarsi dei negoziati dell'Uruguay Round, la proliferazione delle barriere non-tariffarie e la crescente tendenza a forme di unilateralismo aggressivo nelle relazioni commerciali hanno oggettivamente contribuito ad indebolire il sistema di relazioni multilaterali scaturito dall'accordo GATT. Abbiamo già rilevato come gli effetti potenzialmente dannosi del regionalismo si esplichino soprattutto in un contesto di sfaldamento del sistema di scambi internazionali. Appare fondata quindi la preoccupazione che il 'nuovo regionalismo' possa produrre effetti perversi sulle dinamiche del commercio mondiale.

Un altro fattore su cui viene spesso posto l'accento per spiegare la crescita del regionalismo è rappresentato dalla difficoltà sempre più evidente a concludere in maniera soddisfacente i negoziati multilaterali. Paradossalmente è il successo del GATT che rischia in questo caso di minarne la sopravvivenza: l'allargamento infatti ad un numero crescente di paesi dell'accordo GATT rende sempre più problematica la conclusione di un negoziato che risolva in maniera sostanziale (e non quindi con un accordo di mera facciata) le divergenze di interesse fra i vari paesi. In tale contesto, si sostiene, accordi regionali consentono di rendere più spedito, a livello bilaterale, il processo di abbattimento delle barriere al commercio internazionale. Allo stesso tempo la creazione di blocchi regionali può ridurre i problemi di coordinamento e rendere quindi più semplice la conclusione di accordi commerciali a livello multilaterale. Come rilevato da Krugman (1991), però, la formazione di un numero ridotto di blocchi commerciali può rafforzare il potere contrattuale dei vari attori e indurli a comportamenti più aggressivi.

*Secondo Krugman, la creazione di un nuovo blocco ha due effetti: da un lato incrementa il commercio all'interno dell'area, dall'altro induce i paesi membri a praticare dazi più elevati per meglio sfruttare il potere di mercato che scaturisce dalla loro accresciuta dimensione sui mercati mondiali. Tale esito, si badi, non è però inevitabile. La creazione concomitante di blocchi regionali può indurre gli aderenti a ciascun blocco a un comportamento più moderato in qunato timorosi delle possibilità di ritorsione operate dagli altri blocchi. In tale caso la formazione di accordi regionali non si accompagnerebbe all'inasprimento delle relazioni commerciali, ma favorirebbe la crescita degli scambi internazionali. A titolo di esempio, è d'uopo ricordare come sia proprio l'esistenza di un forte partner commerciale quale la CEE a scoraggiare gli Stati Uniti da un uso sconsiderato della normativa dell'*Omnibus Trade and Competitiveness Act *del 1988 (il cosiddetto 'Super 301') che impone all'Amministrazione USA di individuare e punire in maniera unilaterale i paesi giudicati colpevoli di pratiche commerciali che danneggiano gli Stati Uniti. Si ripropone in ultima istanza un criterio cruciale per valutare l'effetto di un accordo regionale, ovvero la politica commerciale nei confronti del resto del mondo. La formazione di aree regionali di libero scambio può certo contribuire a una liberalizzazione nei flussi di scambio internazionali. Comporta però pericoli di forte involuzione protezionistica se si associa a un processo di chiusura reciproca dei diversi blocchi e a uno sfaldamento del sistema multilaterale di scambi. In tale contesto, particolarmente debole risulterebbe la posizione dei paesi in via di sviluppo che, esclusi in larga misura dal processo di integrazione regionale promosso dai paesi industrializzati, più risentirebbero della chiusura dei mercati di sbocco.*

A difesa del regionalismo vengono poi talora citati gli effetti positivi di natura dinamica che l'accelerazione del processo di integrazione regionale induce sulla crescita economica. L'evidenza empirica non sembra fornire però una conferma di tale congettura. Il lavoro di de Melo, Panagariya e Rodrik (1993) introduce in un'equazione di crescita anche una variabile volta a rappresentare l'effetto dei diversi accordi di integrazione regionale. In nessun caso, incluso quello della Comunità Europea, si rileva un legame significativo fra adesione ad un accordo regionale e crescita economica.

Integrazione o polarizzazione ?

In quale misura la tendenza a concludere accordi di integrazione regionale si è riflessa in una crescente polarizzazione del commercio mondiale ? L'indicatore più comunemente utilizzato per valutare quantitativamente la tendenza alla regionalizzazione del commercio è la quota degli scambi fra i paesi appartenenti a una data area sul commercio totale di tali paesi. Nel caso della CEE, ad esempio, tale indicatore (misurato sulla base delle esportazioni) cresce costantemente a partire da un valore di 37.2 % nel 1958 per attestarsi al 53.4 % nel 1970. Non subisce variazioni significative nei 15 anni successivi (nel 1985 è ancora pari al 55.2 %) e aumenta poi rapidamente nell'ultimo scorcio del decennio raggiungendo il 61.2 % nel 1990. Spesso nella letteratura si interpreta la stagnazione del peso relativo degli scambi intra-area dal 1970 al 1985 come un'indicazione del perdurare delle barriere al commercio intra-CEE, mentre la crescita più recente viene attribuita agli sforzi volti ad abbattere tali barriere e a procedere al completamento del mercato interno della Comunità Europea. Come rilevato da Sapir (1992), vi sono però numerosi altri fattori in aggiunta al processo di integrazione regionale che determinano l'andamento della quota di scambi all'interno dell'area. Un'analisi dell'evoluzione della quota di importazioni provenienti dalla CEE sul totale delle importazioni per i settori NACE rivela ad esempio, nel caso della CEE, significative differenze, con un aumento marcato del valore dell'indice per i beni alimentari e conservieri (la quota di importazioni intra-CEE cresce dal 62.3 % nel 1980 al 71.5 % nel 1991 a riflesso presumibilmente delle politiche crescentemente

protezionistiche nel settore) e una diminuzione o una stasi per gli altri settori (la quota aggregata per i prodotti finiti non registra variazioni di riguardo). Nuovamente quindi emerge l'importanza in sede empirica oltre che teorica dell'orientamento delle politiche commerciali verso il resto del mondo nel determinare gli effetti del regionalismo. Se concentriamo la nostra attenzione sugli anni più recenti allargando però il campo di analisi al Nord America e all'Asia oltre che alla CEE si rileva come nel corso degli anni '80 si sia verificata per Asia e CEE una crescita relativamente più rapida del commercio intra-area (Tabella 1) (2). Solo per il Nord-America l'incidenza del commercio intra-area sul totale degli scambi rimane sostanzialmente stabile. Sembrerebbe difficile negare sulla base di questi dati che si sia effettivamente verificato un fenomeno di crescente polarizzazione del commercio internazionale, perlomeno in Asia e in Europa. Verso tale conclusione sembra spingere anche un confronto fra le diverse aree dell'incidenza degli scambi con il resto del mondo. Il valore dell'indice del commercio intra-area nel 1991 risulta infatti più elevato per la Comunità Europea (56 %), seguita dall'Asia (39.9 %) e dal Nord America (31.2 %). Sarebbe però errato o perlomeno affrettato trarre conclusioni categoriche dall'esame di questi andamenti. In primo luogo, l'evoluzione della quota di scambi intra-area risente fortemente delle fluttuazioni sia delle ragioni di scambio che dei tassi di cambio (3). Il calo dell'incidenza degli scambi extra-area per la CEE può in larga misura essere attribuito alla svalutazione del dollaro e alla caduta del prezzo del petrolio. In secondo luogo, come rilevato dal Rapporto ICE sul Commercio con l'Estero (che da diversi anni segue con attenzione l'evoluzione dei fenomeni di polarizzazione), la quota del commercio intra-area non può essere utilizzata in sede di confronti fra diverse aree in quanto non tiene conto del fatto che aree più piccole anche se pienamente integrate continueranno a mantenere una quota elevata dei propri scambi con il resto del mondo. Per ovviare a tale inconveniente, il Rapporto ICE calcola un indice di introversione che pone in rapporto la quota del commercio intra-area con la dimensione relativa dell'area, pari quest'ultima al rapporto fra il commercio totale dell'area stessa e il commercio mondiale (4). Come rilevato in altra parte di questo rapporto, tale indicatore conduce a conclusioni sostanzialmente diverse da quelle basate sull'esame della quota degli scambi intra-area (Tabella 2). Utilizzando l'indice ICE di introversione, da un lato infatti si indeboliscono, rispetto a quanto notato in precedenza, i fenomeni di polarizzazione, dall'altro la tendenza all'introversione del commercio CEE risulta molto meno accentuata e in ogni caso inferiore a quella riscontrata nelle altre due aree.

Dopo avere descritto l'evoluzione del regionalismo negli scambi commerciali, si pone il problema di fornire una valutazione di tale fenomeno. L'analisi teorica come abbiamo visto non fornisce una risposta univoca a tale questione. Mette in luce però i fattori che possono in ultima istanza determinare l'esito del processo di integrazione regionale e consente quindi di guidare l'analisi empirica al fine di verificare in quale direzione operino tali fattori. In particolare, si è rilevato nel paragrafo precedente come la presenza di fenomeni di diversione del commercio costituisca un elemento probante a fini valutativi sia nei modelli statici (in quanto vale ad indicare una distorsione nell'allocazione delle risorse) che nei modelli strategici (in quanto indicatore di una politica commerciale di natura aggressiva verso il resto del mondo). L'andamento della quota di commercio intra-area, anche se corretta per il fattore dimensionale come nel rapporto di introversione dell'ICE, non misura però se non in maniera molto imperfetta l'effetto di diversione. Rimane vero infatti che in generale un accordo di integrazione regionale debba portare a una dinamica più sostenuta degli scambi intra-area, con un aumento del peso di tali scambi sul commercio totale dell'area. L'aumento quindi della quota di scambi fra i paesi che partecipano a un accordo di integrazione regionale non può essere considerato un fenomeno patologico. Per ovviare a tale problema e ottenere una misura più precisa dell'entità della diversione dei flussi di commercio internazionale è utile fare riferimento all'andamento della penetrazione delle importazioni di provenienza da paesi non aderenti all'accordo di

integrazione regionale. Si pongono in rapporto, in altri termini, le importazioni extra-area con il consumo apparente (o il Prodotto Interno Lordo) all'interno dell'area. Questo indicatore è utile per valutare l'effetto di accordi già conclusi di integrazione regionale. Applicato al caso della Comunità Europea, tale indice mette in luce un aumento della penetrazione delle importazioni di provenienza sia dall'interno che dall'esterno dell'area sul consumo apparente nel settore della trasformazione industriale (Tabella 3). Se ci si concentra sui prodotti alimentari e conservieri, il quadro cambia in maniera radicale. La quota del consumo apparente coperta dalla produzione interna rimane virtualmente immutata fra il 1980 e il 1991. Aumenta invece la quota delle importazioni intra-CEE a spese quindi del commercio con il resto del mondo. E' difficile negare che questi andamenti non riflettano l'atteggiamento altamente protezionista della politica commerciale della Comunità nel settore agricolo. Se si allarga nuovamente il campo dell'analisi alle aree del Nord America e dell'Asia si rileva come la penetrazione delle importazioni di provenienza dall'esterno dell'area in questione sia cresciuta in tutti e tre i casi nel corso degli anni '80 (Tabella 4). Per Europa e Nord America si assiste però a un parziale rovesciamento di tale tendenza nell'ultimo scorcio degli anni '80.

Diverso invece è il caso in cui si cerchi di verificare fenomeni di polarizzazione del commercio mondiale senza che siano intervenuti nuovi accordi di integrazione regionale. In tale contesto il concetto di diversione del commercio internazionale perde gran parte del suo significato. L'andamento della quota del commercio intra-area, o la penetrazione delle importazioni, possono ancora fornire elementi utili a fini descrittivi. Ma permangono gravi difficoltà in sede di valutazione di tali andamenti. Abbiamo già osservato come la dimensione di una data area possa esercitare un effetto significativo sulla quota di scambi con il resto del mondo. E' possibile ovviare a tale problema utilizzando indicatori come quello del Rapporto ICE descritto in precedenza. Ma è necessario tenere conto che altri fattori contribuiscono presubilmente ad influenzare sia il livello che la dinamica della quota di scambi con il resto del mondo. Si consideri ad esempio l'effetto della crescita economica. E' noto in particolare dagli studi di Chenery e Syrquin (1989) come il grado di apertura di un sistema economico, misurato dal rapporto fra volume totale degli scambi internazionali e reddito, sia funzione crescente del suo reddito pro-capite e, più in generale, del suo livello di sviluppo. Il processo di apertura al commercio con l'estero non avviene però in maniera simmetrica. E' ragionevole pensare infatti che inizialmente la crescita del reddito si accompagni ad una intensificazione degli scambi con i paesi circostanti. Solo successivamente, superata una data soglia di reddito, la dinamica degli scambi con l'estero porterà a privilegiare paesi che in ragione per esempio della loro distanza e quindi degli elevati costi di trasporto avevano svolto un ruolo inizialmente marginale nella struttura del commercio del paese in questione. Ci si dovrebbe quindi attendere che, a partire da un certo punto in poi, la crescita del reddito pro-capite comporti un aumento dell'incidenza degli scambi con il resto del mondo. La relazione fra introversione commerciale e livello di sviluppo non sarebbe in tale caso lineare, ma verrebbe a dipendere dal livello stesso del reddito pro-capite.

Un ulteriore fattore che vale a determinare andamento e livello della quota di commercio extra-area è il grado di dispersione dei livelli di benessere economico all'interno dell'area. La teoria neoclassica del commercio internazionale deduce un legame positivo fra disparità nelle dotazioni dei fattori (e quindi nei livelli di reddito) e volume del commercio internazionale. Dagli studi di Balassa e, più recentemente di Greenaway (1989), sappiamo però che la crescita del commercio all'interno della CEE vada attribuita principalmente ad un aumento del commercio intra-industriale. Vi sono buone ragioni in tale contesto per credere che in un'area meno omogenea da un punto di vista economico che non la CEE (come ad esempio l'area di libero scambio nel Nord America con la partecipazione di Canada, Stati Uniti e Messico) le possibilità per una crescita sostenuta del commercio intra-industriale siano più limitate. Se il commercio interindustriale risulta meno dinamico (se non altro semplicemente per il fatto che

genera problemi più gravi di aggiustamento) se ne può dedurre che in generale in un'area caratterizzata da forti differenziali di reddito al suo interno e quindi relativamente poco omogenea la prevalenza del commercio inter-industriale comporti una quota relativamente più ridotta del commercio intra-area. Se invece la dinamica del commercio inter-industriale risultasse relativamente più sostenuta, il commercio intra-area tenderebbe a crescere più rapidamente nell'ambito di regioni meno omogenee (come ad esempio l'area di libero scambio fra Canada, Stati Uniti e Messico) che, per i motivi appena esposti, tendono a privilegiare il commercio interindustriale.

Solo un'analisi di regressione multipla consente in ultima istanza di valutare e distinguere l'effetto di tale pluralità di fattori e di determinare l'andamento 'naturale' della quota di scambi di una data area con il resto del mondo. Un tale esercizio ci permette anche di costruire uno scenario ipotetico che consenta di simulare gli andamenti degli scambi internazionali e di valutare in quale misura una data area si allontani dalla 'norma' indicata.

Le considerazioni precedenti suggeriscono di stimare la relazione seguente:

$$QIA_{it} = \sum_i a_{oi} + a_1 lnY^{pc}_{it} + a_2 [lnY^{pc}_{it}]^2 + a_3 lnPOP_{it} + a_4 [lnPOP_{it}]^2 \qquad (1)$$

$$+ a_5 DISP_{it} + a_6 \varepsilon_{it}$$

dove QIA, Y^{pc}, POP e DISP denotano rispettivamente l'indicatore del commercio intra-area (ovvero la quota degli scambi intra-area sugli scambi totali o, in alternativa, l'indicatore ICE di introversione), il reddito pro-capite, la popolazione totale e la diseguaglianza dei redditi all'interno dell'area (misurata dal coefficiente di variazione del reddito pro-capite). I due indici i e t si riferiscono rispettivamente alle aree geografiche e al tempo. L'equazione (1) è stata stimata su dati time series-cross section *per tre aree geografiche (CEE, Nord America e Asia) per il periodo 1980-1991. Il reddito pro-capite si propone di misurare l'effetto di diversi livelli di sviluppo, la variabile POP è introdotta per tener conto dei fattori dimensionali mentre DISP dovrebbe catturare eventuali effetti legati all'importanza del commercio intra-industriale. Si ipotizza infine che l'effetto del reddito pro-capite sull'indicatore prescelto di introversione non sia lineare ma dipenda dal valore di Y^{pc}. Per tenere conto di tale non-linearità, viene introdotto fra i regressori il quadrato del reddito pro-capite. Identica specificazione è utilizzata per la variabile POP.*

I risultati della stima sono presentati nella Tabella 5. Si noti come nella specificazione dell'eq. (1) si sia tenuto conto della possibilità che, a differenza dei coefficienti di pendenza, le intercette relative alle tre aree possano risultare diverse. Si è stimato in altri termini un modello ad effetti fissi. Si è proceduto poi a sottoporre a verifica statistica l'ipotesi che anche le intercette non differiscano in maniera significativa fra le diverse aree considerate. Tale ipotesi viene sistematicamente rifiutata a livelli di significatività molto elevati e le stime riportate nella Tabella si riferiscono quindi solo al caso di diverse intercette. Si consideri la colonna 1 che riporta i risultati della stima dell'eq. (1) utilizzando la quota di scambi intra-area come variabile dipendente (QIA). Il coefficiente del livello del reddito pro-capite è positivo e significativamente diverso da zero, ad indicazione del fatto che al crescere del reddito si accresce la quota degli scambi intra-area. Tale effetto però diminuisce all'aumentare del reddito. Analoghe considerazioni valgono per la variabile dimensionale. Si osservi infine che il coefficiente sulla variabile DISP risulta positivo. Sembrerebbe quindi che aree fortemente disomogenee al loro interno siano caratterizzate da un'incidenza maggiore degli scambi intra-area, un riflesso presumibilmente dell'importanza del commercio inter-industriale. A conclusioni molto simili si giunge se l'analisi econometrica viene confinata a CEE e Nord America con l'esclusione dell'Asia (colonna 2). Analogamente, i risultati non mutano in maniera

significativa se si utilizza l'indice ICE di introversione commerciale in luogo dell'incidenza degli scambi intra-area come misura di QIA (colonne 3 e 4). In tale caso però, perlomeno nel caso della CEE e della Nord America (colonna 4), la dimensione esercita un effetto negativo e non più positivo su QIA. Trattasi di un risultato non del tutto sorprendente in quanto, come già rilevato in precedenza l'indicatore ICE tiene conto del fatto che aree più grandi tenderanno a commerciare maggiormente al proprio interno. L'uso dell'indice ICE pone in luce infine che la CEE non appare caratterizzata da un grado di introversione maggiore rispetto a quello riscontrato nelle altre aree. Le intercette per Asia e Nord America risultano infatti positive e significativamente diverse da zero.

In conclusione, i risultati precedenti mettono in luce tre fatti salienti. In primo luogo, il grado di introversione (misurato dal Rapporto ICE o dall'incidenza degli scambi intra-area) tende inizialmente ad aumentare con il reddito pro-capite. Tale effetto si inverte e il grado di introversione diminuisce al crescere del reddito pro-capite dopo che Y^{pc} raggiunge un valore di $ 2600 (a prezzi e tassi di cambio del 1980). In secondo luogo, una maggiore disomogeneità all'interno di una data area sembra fornire un impulso agli scambi intra-area, a dimostrazione presumibilmente dell'importanza del commercio inter-industriale (5). Infine, la CEE non sembra caratterizzata da un grado di introversione (allorché misurato dall'indicatore ICE) maggiore rispetto a quello prevalente nelle altre aree posto che si tenga conto degli effetti di reddito, dimensione e dispersione.

---

(1) In Europa, ad esempio, un impulso cruciale al processo di liberalizzazione degli scambi nella seconda metà dell'ottocento viene dato dall'accordo fra Inghilterra e Francia nel 1860 che impegna entrambi i contraenti ad estendere all'altro paese ogni riduzione tariffaria concessa a paesi terzi.

(2) Si noti come tale indicatore si riferisce al commercio totale (esportazioni più importazioni) e non più alle esportazioni soltanto. Un'analisi più completa di tale indicatore è presentata nel primo capitolo di questo rapporto.

(3) Non risente invece in tutta probabilità dell'evoluzione del ciclo relativo. Tale indicatore infatti considera l'andamento della somma di importazioni ed esportazioni (v. nota precedente). Tali variabili a loro volta tendono a muoversi in direzione opposta in risposta agli andamenti del ciclo relativo.

(4) Si noti come l'indicatore dell'ICE sia stato ripreso in un recente contributo di Anderson e Blackhurst sul regionalismo.

(5) Non sembra invece possibile trarre conclusioni anche provvisorie sugli effetti che la dimensione dell'area considerata esercita sul grado di introversione. Tali effetti dipendono infatti sia dal tipo di indicatore utilizzato che dal campione analizzato.

Riferimenti bibliografici

Chenery H. e M. Syrquin (1989), "*Three Decades of Industrialization*", World Bank Economic Review, 3, 2, 145-181.

Greenaway D. (1989), "*Regional Trading Agreements and Intraindustry Trade: Evidence and Policy Issues*", in D. Greenaway et al. (a cura di), Economic Aspects of Regional Trading Agreements, Harvester Wheatsheaf.

Grilli E. (1992), "*Challenges to the Liberal International Trading System, GATT and the Uruguay Round*", Banca Nazionale del Lavoro Quarterly Review, 181, 191-224.

Krugman P. (1991), "*Is Bilateralism Bad ?*", in E. Helpman and A. Razin (a cura di), International Trade and Trade Policy, The MIT Press, Cambridge.

de Melo J., A. Panagariya e D. Rodrik (1993), "*The New Regionalism: a Country Perspective*", PR Working Papers n. 1094, The World Bank, Washington.

Sapir A. (1992), "*Regional Integration in Europe*", The Economic Journal, 102, 1491-1506.

Schott J. (1989), "*More free Trade Areas ?*", in J. Schott (a cura di), Free Trade Areas and U.S. Trade Policy, Institute for International Economics, Washington.

Quota del Commercio Intro-Area

	1981	1985	1991
CEE	51.34	54.80	60.74
Nord America	28.86	33.93	31.17
Asia	32.36	31.75	39.91

Fonte: ICE, Rapporto sul Commercio Estero

Tavola 1

Indice di Introversione Commerciale

	1981	1985	1991
CEE	1.58	1.66	1.54
Nord America	1.83	1.84	1.88
Asia	2.19	1.94	2.01

Fonte: ICE, Rapporto sul Commercio Estero

Tavola 2

Penetrazione delle Importazioni nella CEE
(in percentuale)

	Prodotti finiti			Prodotti alimentari		
Anno	(1)	(2)	(3)	(1)	(2)	(3)
1980	66.7	19.1	14.2	82.1	11.1	6.7
1982	64.3	20.5	15.2	81.1	12.0	6.9
1984	61.6	21.5	16.9	80.6	12.1	7.3
1986	61.2	22.6	16.2	81.1	12.9	6.1
1988	58.8	23.5	17.7	80.0	13.8	6.2
1990	57.4	24.5	18.1	80.5	13.7	5.8
1991	56.1	25.0	18.9	80.1	14.2	5.7

Fonte: Sapir (1992).
Note:
(1) incidenza della produzione interna sul consumo apparente.
(2) incidenza delle importazioni intra-CEE sul consumo apparente.
(3) incidenza delle importazioni extra-CEE sul consumo apparente.

Tavola 3

Rapporto fra Importazioni Extra-Area e Prodotto Interno Lordo

	CEE	Nord America	Asia
1982	5.38	6.76	11.09
1983	5.34	6.36	10.66
1984	5.74	6.44	11.53
1985	6.58	6.96	13.06
1986	6.97	6.74	12.60
1987	7.63	7.44	13.79
1988	7.72	7.97	13.83
1989	7.07	7.77	11.59
1990	6.70	8.48	12.13

Fonte: Elaborazioni su dati del Rapporto sul Commercio Estero e delle World Tables.

Tavola 4

Determinanti del Grado di Introversione Commerciale

	(1)	(1)	(2)	(2)
Costante	-22736	-35907	-1706.3	10247
	(1.77)	(2.67)	(5.51)	(3.33)
D^{NA}	-41.45	-33.78	.77	.72
	(7.28)	(6.54)	(4.28)	(5.11)
D^{asia}	275.2	—	8.16	—
	(5.23)		(3.69)	
ln Y^{pc}	409.9	1008.1	22.41	42.50
	(2.51)	(4.08)	(4.22)	(6.58)
$(\ln Y^{pc})^2$	-22.79	-60.04	-1.43	-2.67
	(2.17)	(2.62)	(4.50)	(6.68)
ln POP	2164.6	36081	162.02	-1081.7
	(1.81)	(2.61)	(5.62)	(3.38)
$(\ln POP)^2$	-55.87	-917.1	-4.05	27.61
	(1.90)	(2.61)	(5.67)	(3.39)
DISP	20.0	39.4	.53	3.29
	(2.0)	(.84)	(.67)	(2.11)
R^2	.99	.99	.94	.94
DW	.98	1.39	1.81	2.05

Legenda:
D^1: intercetta per la regione i, Y^{pc}: reddito pro-capite, POP: popolazione, DISP: coefficiente di variazione del reddito pro-capite.
Note:
(1): incidenza del commercio intra-area come variabile dipendente.
(2): indice ICE di introversione come variabile dipendente.
Valori della statistica t di Student in parentesi. Il valore di D^1 per Asia e Nord maerica (NA) misura la differenza delle intercette di tali regioni rispetto all'Europa.

Tavola 5

INVESTIMENTI DIRETTI E COMMERCIO INTERNAZIONALE: COMPLEMENTI O SOSTITUTI?

di Anna M. Falzoni (*) (**)

1. L'evoluzione recente degli investimenti diretti all'estero

Gli anni '80 sono stati caratterizzati dalla crescita accelerata degli investimenti diretti all'estero (IDE), i cui flussi in uscita hanno raggiunto, nel 1990, i 225 miliardi di dollari. Il tasso di crescita medio annuo nel periodo 1985-1990 è stato, in termini nominali, del 34%, significativamente superiore a quello registrato dalle esportazioni (13%) e dal PIL (12%) (Tav. 1). Numerosi fattori contribuiscono a spiegare questa crescita. L'espansione economica seguita al lungo periodo di crisi e di aggiustamento strutturale degli anni '70 e primi anni '80, ha stimolato gli investitori ad intraprendere politiche più impegnative sui mercati internazionali per rafforzare ed espandere le proprie quote di mercato. Le numerose possibilità di trasporto e comunicazione a costi decrescenti, come anche la maggior disponibilità e facilità di accesso alle risorse finanziarie, grazie alla liberalizzazione dei mercati finanziari, hanno contribuito alla espansione della dimensione internazionale dell'attività economica, di cui gli IDE sono espressione. L'aumentata importanza delle barriere non tariffarie e la crescente integrazione a livello economico e politico di alcune aree geografiche hanno stimolato l'adozione di forme di penetrazione dei mercati esteri alternative all'export. Infine, la progressiva eliminazione, in numerosi paesi, delle norme che limitavano gli investimenti diretti in entrata è stato un ulteriore elemento che ha favorito l'espansione del fenomeno. Alcuni Governi sono infatti passati da un atteggiamento di estrema cautela nei confronti degli IDE, all'adozione di politiche di incentivazione a favore dei potenziali investitori.

I dati relativi al biennio 1990-91 sembrano mostrare un'inversione di tendenza rispetto al quadro appena delineato. Tra il 1989 ed il 1990 i flussi di IDE in uscita sono infatti cresciuti poco più del 6% (1) ed i primi dati disponibili per il 1991, relativi ai maggiori paesi investitori all'estero, registrano un calo significativo. La diminuzione più marcata è quella degli investimenti all'estero giapponesi, che si riducono di un terzo, ma anche Francia e Stati Uniti vedono i flussi in uscita diminuire rispettivamente del 29% e del 12% (Tav. 2). I mutamenti relativi al 1990 possono in larga parte trovare spiegazione nel rallentamento dell'attività economica negli Stati Uniti e nella insoddisfacente performance delle filiali americane di imprese estere, come pure nella maggior attrazione esercitata dal mercato europeo. Giappone e Regno Unito, principali investitori sul mercato americano, hanno quindi risentito di queste mutate condizioni, oltre che di fattori relativi ai rispettivi mercati interni, quali la recessione nell'economia inglese e la diminuita disponibilità di capitali da investire all'estero a seguito della crisi dei mercati finanziari in Giappone. Inoltre, il rallentamento nell'attività di fusioni ed acquisizioni, che aveva rappresentato la più frequente modalità di espansione all'estero nel corso degli anni '80, ha contribuito alla decelerazione prima ed alla diminuzione poi dei flussi di IDE. Molte imprese, che avevano effettuato acquisizioni di vasta portata negli anni precedenti, hanno infatti avviato una fase di consolidamento.

(*) CESPRI, Università Bocconi.
(**) Con la supervisione di Fabrizio Onida.

L'evoluzione appena descritta degli IDE dei paesi OCSE è stata accompagnata da una significativa diminuzione degli investimenti verso questi stessi paesi (Tav. 3). E' ovviamente troppo presto per trarre conclusioni, ma questa evoluzione potrebbe indicare una rinascita di interesse per i paesi extra-OCSE, in particolare paesi in via di sviluppo in America Latina, Asia ed Europa Centrale e dell'Est. I flussi verso queste aree hanno infatti continuato ad aumentare, seppure molto lentamente, anche tra il 1989 ed il 1990 (United Nations, 1992).

Gli anni '80 hanno visto importanti cambiamenti nel pattern geografico degli investimenti internazionali, sia in relazione al mutato ruolo degli investitori tradizionali, sia per l'emergere di nuovi protagonisti. Gli Stati Uniti, che fino all'inizio del decennio erano stati il maggior investitore all'estero, sono stati superati da Giappone e Regno Unito. Nel complesso questi tre paesi hanno totalizzato poco meno del 60% dei flussi di IDE in uscita dei paesi OCSE. Il Giappone in particolare ha sperimentato una accelerazione significativa nella seconda metà degli anni '80, che lo ha portato a diventare il maggior investitore all'estero, con una quota pari al 27% degli IDE dai paesi OCSE nel 1990 (Tav. 2). Poco meno del 50% dei flussi di investimenti all'estero giapponesi è stata indirizzata verso gli Stati Uniti che, nel complesso, sono diventati il più importante paese di destinazione, con una quota sul totale OCSE nel decennio del 46% (Tav. 3). L'Europa, pur mantenendo un'attrazione particolare come area di destinazione, è diventata un'importante fonte di IDE, con l'espansione dell'attività di investimento all'estero di Francia, Germania e paesi dell'EFTA (in particolare Svezia e Svizzera).

La creazione del mercato unico europeo ha esercitato una significativa influenza sull'evoluzione degli IDE. Sotto la spinta delle maggiori economie di scala e della più intensa competizione, i paesi membri hanno proceduto a razionalizzare le proprie attività, concentrandosi sui rispettivi "core business" ed estendendo la presenza a livello continentale (come dimostra la crescente importanza dei flussi di IDE intra-CE). Le opportunità economiche offerte dalla prospettiva di un'ampio mercato unificato hanno inoltre stimolato l'attività di investimento dei paesi extra-comunitari, che hanno cercato di rafforzare la loro presenza anche nel timore della creazione di una "fortress Europe". Oltre agli Stati Uniti, tradizionalmente presenti nella Comunità Europea, la seconda metà degli anni '80 ha visto l'emergere del Giappone ed in particolare dei paesi EFTA come investitori nella CE. I flussi incrociati di investimenti tra EFTA e paesi della Comunità, ancor prima delle trattative a livello politico, stanno creando i presupposti per la formazione di una importante regione economica integrata a livello europeo.

La regionalizzazione dei mercati - di cui un ulteriore esempio è il Free Trade Agreement tra Stati Uniti e Canada, che tra breve dovrebbe includere anche il Messico - è uno dei fattori strutturali che hanno caratterizzato la crescita e la concentrazione degli IDE della cosiddetta Triade (Stati Uniti, Giappone e Comunità Europea) negli anni '80, con il delinearsi di ben distinte aree di influenza (2). Questa evoluzione è frutto della strategia emergente delle imprese multinazionali, mirata a costruire reti regionali di filiali polarizzate attorno al paese della casamadre.

Il consistente aumento dei flussi di investimenti all'estero e l'espansione dell'attività delle filiali già esistenti, hanno accresciuto l'importanza relativa del capitale straniero nella maggior parte dei paesi OCSE. Il grado di penetrazione risulta piuttosto differenziato tra i paesi, essendo influenzato dall'intensità e dal "timing" della internazionalizzazione in entrata, dalla nazionalità degli investitori e dai settori in cui la presenza del capitale estero si è maggiormente concentrata. In generale la presenza del capitale straniero è relativamente più significativa sia in termini di fatturato che in termini di addetti, come risultato dei vantaggi tecnologici ed organizzativi posseduti dalle multinazionali, i settori avanzati in cui esse operano e le dimensioni mediamente più elevate rispetto alle imprese indipendenti (Tav. 4).

2. L'importanza delle imprese multinazionali nel commercio internazionale

La crescente internazionalizzazione delle attività produttive sta trasformando in modo significativo il commercio internazionale. Una quota sempre maggiore dei flussi commerciali ha come protagoniste imprese collegate da legami azionari o da accordi di collaborazione o subfornitura con imprese all'estero. Le filiali di imprese estere, per le quali sono disponibili alcuni dati, sembrano inoltre essere maggiormente orientate al commercio internazionale di quelle domestiche (Tav. 5).

Se in un mondo con una limitata mobilità dei fattori, i dati di commercio internazionale potevano essere una buona approssimazione del grado di interdipendenza economica tra paesi, oggi ciò non è più possibile. La crescente importanza delle imprese multinazionali pone seri dubbi circa la bontà dei tradizionali indicatori di competitività internazionale. Diventa infatti molto opinabile se il deficit commerciale di un paese possa essere considerato un accurato indicatore di competitività quando circa un terzo delle importazioni viene da filiali all'estero di imprese nazionali. Nello stesso tempo è problematico affermare che la competitività all'export di un paese è migliorata, se la diminuzione del deficit commerciale è stata conseguita grazie alle esportazioni delle imprese a capitale estero in esso localizzate.

Una importante limitazione alla possibilità di costruire indicatori di commercio internazionale che tengano conto della presenza delle imprese multinazionali, è la scarsa disponibilità di dati. Ci sono infatti pochissimi paesi che raccolgono dati di commercio internazionale disaggregati per tipo di impresa; l'unico paese che svolge questa attività in modo sistematico sono gli Stati Uniti.

Ci possono essere varie definizioni del commercio internazionale di un paese collegato alle imprese multinazionali. Hipple (1990a) ne suggerisce alcune che applica al caso degli Stati Uniti. La definizione piu ampia è quella che considera tutte le transazioni a livello internazionale che vedono coinvolta una impresa multinazionale americana o estera (sia essa casamadre o filiale). In base a questa definizione, nel 1982, circa il 99% di tutto il commercio internazionale degli Stati Uniti ha avuto le imprese multinazionali come uno dei partner nello scambio. Confinando l'analisi alle sole multinazionali americane, Hipple (1990a,b) mostra che le casemadri negli Stati Uniti e le rispettive filiali all'estero, nel 1987, hanno realizzato esportazioni ed importazioni pari rispettivamente al 72% ed al 41% dei corrispondenti flussi complessivi degli Stati Uniti. Per quanto riguarda invece il contributo delle filiali di imprese straniere ai flussi commerciali degli Stati Uniti, esse rappresentavano il 19% delle esportazioni ed il 35% delle importazioni.

Una diversa definizione del commercio internazionale collegato alle imprese multinazionali è quella proposta dalla Julius (1990). Le esportazioni degli Stati Uniti connesse all'attività delle imprese multinazionali vengono definite come la somma delle esportazioni americane verso le proprie filiali all'estero e delle esportazioni delle imprese a capitale estero localizzate negli USA verso i rispettivi paesi di origine. Per quanto riguarda le importazioni, esse sono date dalla somma delle importazioni americane provenienti dalle proprie filiali all'estero e delle importazioni delle imprese a capitale straniero negli Stati Uniti provenienti dai rispettivi paesi di origine. In base alle elaborazioni della Julius, circa il 50% del commercio internazionale di Stati Uniti e Giappone è da mettere in relazione all'attività svolta dalle imprese multinazionali nei due paesi (Tav. 6). Una quota significativa, compresa tra un quinto ed un terzo, delle importazioni ed esportazioni dei paesi industrializzati è interna alle imprese e non coinvolge il mercato (Tav. 7). Si tratta del commercio "intra-firm", vale a dire il commercio che si svolge esclusivamente tra la casamadre e le proprie filiali o tra queste ultime. Le Nazioni Unite stimano che questo tipo di commercio rappresenti ormai circa il 25% del commercio mondiale (United Nations, 1992). Il commercio "intra-firm" tende ad essere concentrato nei settori ad alta tecnologia e in quelli

che producono beni complessi e che richiedono la fornitura di servizi post-vendita (automobili, elettronica di consumo, ecc.). Inoltre, una parte importante del commercio "intra-firm" riguarda parti e componenti di prodotti più complessi; in questo caso è la possibilità di sfruttare economie di scala e vantaggi specifici delle localizzazioni all'estero che spiega l'importanza delle transazioni interne alle imprese multinazionali.

3. Tipologie di investimenti diretti all'estero e loro implicazioni sui flussi commerciali

Dall'analisi precedente, produzione all'estero e scambi internazionali di beni emergono come fenomeni sempre più strettamente collegati e complementari, contrariamente a quanto suggerito dai modelli tradizionali di commercio internazionale, secondo i quali i movimenti di capitale - rendendo più simili i paesi - riducono gli scambi.

La relazione tra IDE e commercio internazionale non è però di tipo unidirezionale. Esistono infatti diverse tipologie di investimenti all'estero che possono esercitare un diverso impatto sui flussi commerciali. L'effetto netto complessivo sulla bilancia commerciale di un paese è quindi difficilmente prevedibile e dipende dal mix prevalente a livello nazionale tra i vari tipi di investimento e da modalità e tempi dell'internazionalizzazione in entrata ed in uscita.

In generale, si possono distinguere quattro tipologie di investimenti diretti: a) investimenti di rilocalizzazione produttiva o "resource based", b) investimenti produttivi orientati al mercato di sbocco o "import-substituting", c) investimenti di natura commerciale e di supporto all'azione di mercato e d) investimenti di razionalizzazione o integrazione a livello internazionale (Cantwell, 1992 - Motta, 1990).

a) Gli investimenti di rilocalizzazione produttiva o "resource based" sono determinati dalla volontà di trarre beneficio dalla presenza di particolari risorse disponibili nel paese di destinazione dell'investimento. Ciò può valere per risorse naturali o input fattoriali, quali un'abbondante manodopera a basso costo, ma anche per la presenza di un ambiente favorevole perchè in grado di offrire economie esterne particolarmente importanti (strutture universitarie, laboratori di R&S, personale altamente qualificato, ecc.).

Questo tipo di IDE ha un effetto "trade creating"; in particolare promuove le esportazioni dei paesi riceventi sia verso il paese investitore, che verso i paesi terzi. Nel breve periodo, l'effetto sulla bilancia commerciale del paese investitore è probabilmente negativo, perchè ad una situazione in cui un determinato bene viene prodotto e consumato in loco, ne succede un'altra in cui il bene - eventualmente assemblato sulla base di componenti forniti dalla casamadre - viene importato dalla filiale all'estero. In un'ottica di lungo periodo però, questi effetti negativi sulla bilancia commerciale dovrebbero essere più che compensati dai benefici derivanti da una maggiore competitività sui mercati internazionali dei prodotti del paese investitore, sia in termini di costo, sia in termini di affidabilità e qualità produttiva.

b) Gli investimenti produttivi orientati al mercato di sbocco, sono motivati dal desiderio di avviare o rafforzare la penetrazione in un mercato estero. Questi IDE hanno effetti sia di creazione che di sostituzione del commercio internazionale e non è possibile stabilire a priori quale effetto sia dominante. L'effetto di "spiazzamento" delle esportazioni del paese investitore è quello piu immediatamente evidente. Tuttavia, in molti casi, la produzione all'estero è una strategia obbligata per mantenere le quote di mercato o per acquisirne in presenza di barriere al commercio internazionale, quali dazi, elevati costi di trasporto, ecc.. Inoltre, l'investimento in loco può permettere di acquisire lo status di impresa nazionale, condizione che consente di aggirare numerose barriere non tariffarie. Si pensi ad esempio a tutti quei settori in cui la

domanda è prevalentemente pubblica ed in cui lo Stato discrimina a favore delle imprese situate sul territorio nazionale: installando una filiale locale, l'impresa si assicura il diritto a partecipare a tali commesse. L'investimento diretto consente all'impresa di sfruttare tutte le possibili interazioni con il mercato locale, in modo da offrire un prodotto costantemente adeguato alle indicazioni espresse dalla domanda.

Dunque, anche quando sembra sostituirsi ad un preesistente flusso di esportazioni, non è detto che l'investimento produttivo eserciti un impatto negativo sull'attività di esportazione dell'impresa investitrice. Anzi può emergere un effetto di creazione di commercio internazionale, sia in termini di esportazioni di macchinari o componenti da parte della casamadre o di imprese indipendenti del paese investitore, sia in termini di esportazioni di prodotti finali, complementari a quelli prodotti all'estero dalla filiale. Gli acquisti effettuati dalla filiale all'estero possono quindi attivare un flusso di esportazioni prima inesistente; vi sarebbe allora un effetto netto positivo sull'export e sulla bilancia commerciale del paese investitore.

L'effetto addizionale degli IDE sulle esportazioni risulta probabilmente più consistente quando l'investimento si dirige verso i paesi meno avanzati, dove molte delle necessità produttive locali devono essere soddisfatte importando dall'estero macchinari e componenti. Questo effetto può però essere temporaneo. Infatti, da una prima fase in cui il prodotto viene assemblato dalla filiale a partire da componenti prevalentemente importate dalla casamadre, si può passare ad una seconda fase in cui viene attivata un'adeguata offerta locale di tali input. Gli effetti sul commercio internazionale dipenderanno quindi non solo dalla tipologia dell'investimento all'estero, ma anche dall'epoca in cui esso è stato realizzato e dalla capacità sia dell'investitore che degli operatori del paese ricevente di attivare risorse locali per rispondere alle esigenze delle filiali.

c) Gli investimenti di natura commerciale e di supporto all'azione di mercato, quali attività di ricerca e sviluppo per adattare i prodotti ai gusti e alle esigenze del mercato di sbocco, i servizi di assistenza tecnica e post-vendita, la fornitura di parti e pezzi di ricambio ai clienti, hanno generalmente un effetto positivo sulle esportazioni del paese investitore. Queste operazioni non inducono effetti di sostituzione nei confronti delle esportazioni, in quanto le attività produttive rimangono nel paese di origine. Al contrario creano un più forte legame con la clientela e aumentano la capacità di interpretarne e soddisfarne le esigenze, tutti fattori che dovrebbero aumentare la penetrazione del mercato estero.

d) Gli investimenti di razionalizzazione o integrazione a livello internazionale combinano le motivazioni già delineate per le altre tipologie di IDE (penetrazione dei mercati esteri, sfruttamento di risorse disponibili nei paesi riceventi, ecc.) con elementi di rivalità oligopolistica. Le imprese possono infatti andare all'estero per cercare di modificare a proprio vantaggio dei rapporti oligopolistici (come nel caso di acquisizioni di imprese rivali o di investimenti volti ad impedire l'entrata di nuove imprese nel mercato) o per contrastare analoghe operazioni effettuate da imprese rivali. Gli investimenti di razionalizzazione o integrazione hanno quindi una relazione con il commercio internazionale tendenzialmente più complessa rispetto alle altre tipologie e risulta ancora più difficile prevederne gli effetti. Questo tipo di IDE è spesso "trade creating" sia per il paese investitore che per quello ricevente, in quanto aumenta la divisione internazionale del lavoro: le filiali diventano parti specializzate della rete produttiva dell'impresa multinazionale invece di replicare l'attività della casamadre nei rispettivi mercati locali. L'effetto netto sulla bilancia commerciale dipende dal contributo di ciascuna filiale al valore aggiunto complessivo della rete produttiva della multinazionale e dalla dimensione relativa del suo mercato locale. Inoltre, gli effetti sugli scambi commerciali sono diversi a seconda della forma assunta dall'integrazione. L'integrazione verticale è infatti associata al commercio

"intrafirm", mentre quella orizzontale non lo è necessariamente. In quest'ultimo caso è probabile un incremento del commercio "intraindustry", poichè ciascuna filiale, specializzandosi nella produzione di particolari varietà del prodotto, le esporterà ed importerà per il proprio mercato locale quelle prodotte dalle altre filiali.

4. Le verifiche empiriche della relazione IDE - commercio internazionale

La relazione tra commercio internazionale ed investimenti diretti all'estero è stata sottoposta a verifica in numerosi studi (Tav. 8). Pur in assenza di risultati incontrovertibili, sembra prevalere la tesi secondo la quale esista un rapporto di complementarità piuttosto che di sostituibilità fra IDE ed esportazioni.

Nettamente a sostegno di questa tesi sono i due lavori di Lipsey e Weiss (1981 e 1984). Nel primo, con riferimento a dati del 1970, gli autori esaminano la relazione tra i livelli di attività delle filiali di imprese americane ed estere in un dato mercato e le esportazioni degli USA e dei paesi esteri verso quello stesso mercato. Dall'analisi emerge che il livello di attività delle filiali è positivamente correlato alle esportazioni provenienti dal paese di origine. Vale a dire, tanto più elevato è il livello di attività delle filiali di imprese ad esempio statunitensi, tanto maggiori sono le esportazioni degli Stati Uniti verso quel mercato. Lipsey e Weiss trovano che tale risultato è verificato indipendentemente dalla nazionalità del paese investitore. Una correlazione negativa viene invece rilevata tra il livello di attività delle filiali e le esportazioni di paesi diversi da quello investitore; nell'esempio precedente quelle dei paesi europei o di altri esportatori verso quel mercato. Nel lavoro del 1984, Lipsey e Weiss trovano conferma di tali risultati per le multinazionali statunitensi. In particolare la complementarità tra attività all'estero delle filiali ed esportazioni dalla casamadre verso l'area di localizzazione delle filiali è particolarmente forte per i beni intermedi. Una forte e significativa relazione di complementarità tra flussi di IDE ed esportazioni, è stata riscontrata anche da Buigues e Jacquemin (1992) per gli investimenti statunitensi e giapponesi verso la Comunità Europea tra il 1980 ed il 1989. I risultati degli studi econometrici sono però in molti casi non univoci. Utilizzando specificazioni nelle equazioni di regressione e procedure di stima parzialmente diverse da quelle di Lipsey e Weiss (1981), Blomstrom et al. (1988b) confermano per la Svezia l'esistenza di una relazione di complementarità tra IDE ed esportazioni, ma ottengono risultati ambigui nel caso degli Stati Uniti (nella maggior parte dei settori non appare alcuna relazione signficativa tra export e vendite nette delle filiali).

Queste discordanze devono ovviamente indurre alla cautela nella interpretazione dei risultati delle verifiche econometriche; l'incompletezza e l'imprecisione dei dati, oltre alla eventuale omissione di variabili rilevanti, possono infatti portare a risultati divergenti. Inoltre, sia le regressioni "cross-firm", che quelle "cross-sector" non riescono a cogliere completamente gli effetti dell'investimento all'estero sui flussi commerciali delle "altre" imprese localizzate nel paese investitore (3).

Una diversa prospettiva di indagine è quella che confronta la competitività di un paese sui mercati internazionali con quella delle sue imprese multinazionali. In questo caso la relazione analizzata è quella tra dimensione multinazionale, in contrapposizione a nazionale, e performance esportativa.

Kravis e Lipsey (1992) confrontano la competitività degli Stati Uniti con quella delle multinazionali statunitensi nell'arco degli ultimi 20 anni (4). Essi mostrano come, mentre la quota degli Stati Uniti è diminuita di circa un terzo, quella delle multinazionali americane (comprensiva di esportazioni della casamadre ed esportazioni delle filiali all'estero controllate con quote di maggioranza) si è mantenuta costante e le multinazionali hanno sempre di più

fornito i loro mercati di esportazione dalle localizzazioni produttive all'estero. Risultati analoghi circa la performance esportativa delle multinazionali americane e svedesi erano stati ottenuti alcuni anni prima anche da Blomstrom e Lipsey (1989). Gli autori dei due studi suggeriscono che la causa del declino delle quote all'export di Stati Uniti e Svezia non sta tanto nel deterioramento della competitività delle imprese, quanto piuttosto in una diminuita competitività dei due paesi come localizzazioni dell'attività produttiva. La multinazionale infatti è un'impresa che ha allentato i legami con il paese di origine; in questo modo può ridurre le conseguenze sulla sua performance di fattori macroeconomici, quali spinte inflazionistiche o mutamenti di lungo periodo nel costo dei fattori produttivi.

Nell'analizzare i fattori che determinano la competitività internazionale degli Stati Uniti rispetto a quella delle proprie multinazionali, Kravis e Lipsey (1992) mostrano come un'elevata intensità in R&S e capitale umano sia associata a significative quote all'export degli Stati Uniti e in misura ancora maggiore delle multinazionali americane, mentre un elevato contenuto di lavoro sia associato a basse quote all'export. Nell'ambito delle multinazionali, che sono principalmente presenti nei settori "R&Dintensive", ma producono anche prodotti ad alta intensità di lavoro, occorre però distinguere tra esportazioni della casamadre ed esportazioni delle filiali. Produzioni caratterizzate da un'elevata intensità in R&S determinano più ampie quote di export fornite dalle casemadri americane. Al contrario, quanto più sono alti il contenuto di lavoro e le spese pubblicitarie, tanto più elevata è la quota di esportazioni delle filiali all'estero, a dimostrazione della capacità delle multinazionali di combinare efficacemente i vantaggi comparati delle localizzazioni all'estero con quelli della casamadre.

La constatazione che la competitività di un paese può risultare molto diversa da quella delle imprese in esso localizzate, ma che producono anche all'estero, ha importanti implicazioni per le decisioni di politica economica. Politiche nazionali del paese a vocazione multinazionale (ad esempio gli USA), volte ad aumentare la competitività del sistema produttivo, possono fallire nell'intento se portano alla creazione di "assets" che possono essere sfruttati sia producendo in loco che all'estero e che quindi non necessariamente si traducono in un aumento delle esportazioni della casamadre.

I casi fin qui considerati mettono in luce come l'operare delle imprese multinazionali renda necessaria una reinterpretazione di indicatori di commercio internazionale quali la performance esportativa di un paese. Un ulteriore esempio è dato dal saldo di bilancia commerciale che è influenzato dalle differenti propensioni ad importare e ad esportare delle multinazionali in entrata ed in uscita.

Hipple (1990b,c), utilizzando i dati delle "benchmark surveys" del U.S. Bureau of Economic Analysis sugli investimenti diretti, mostra come, mentre le multinazionali statunitensi hanno generalmente saldi commerciali in attivo, le filiali di imprese estere hanno saldi in passivo. Questo dato ha importanti conseguenze sul saldo della bilancia commerciale statunitense. Nel 1977 e nel 1982, infatti, il deficit commerciale degli Stati Uniti è quasi completamente da imputare alle transazioni "intra-firm" delle imprese a capitale straniero. Nel 1987 la situazione è parzialmente diversa. Il deficit commerciale degli Stati Uniti ha raggiunto in quell'anno i 152 miliardi di dollari (quintuplicando rispetto al 1982), mentre il saldo passivo del commercio "intrafirm" delle multinazionali estere è stato di 86.6 miliardi di dollari. Più del 50% della crescita del deficit commerciale statunitense può essere spiegata dall'aumento del saldo passivo delle transazioni delle multinazionali estere. Tuttavia, a differenza dei due anni precedenti, anche le transazioni di mercato hanno significativamente contribuito al peggioramento della bilancia commerciale. Questo dato suggerisce che fattori macroeconomici, tra cui le variazioni nei tassi di cambio, hanno fortemente condizionato il commercio internazionale degli Stati Uniti, causando più ampi deficit sia negli scambi delle multinazionali che delle imprese indipendenti.

In uno studio del 1991, Lipsey mostra come gli scambi internazionali delle filiali di imprese estere sembrano fluttuare maggiormente ed essere più sensibili alle variazioni del cambio di quelli delle casemadri americane. Infatti, a seconda che il valore del dollaro aumenti o diminuisca, le filiali modificano la destinazione della loro produzione dalle vendite negli Stati Uniti alle esportazioni e la provenienza dei loro input dalle forniture locali alle importazioni.

Lipsey (1991) conferma quanto già indirettamente evidenziato da Hipple (1990b,c) circa la minor propensione ad esportare (misurata dal rapporto export/fatturato (5)) e la maggior dipendenza dalle importazioni delle imprese a capitale straniero rispetto alle casemadri statunitensi. Queste diverse condotte sui mercati internazionali possono riflettere sia differenze nelle dimensioni delle imprese, che differenze nella durata dell'attività di queste ultime. Quanto più recente è la costituzione della filiale, tanto più è probabile che essa svolga prevalentemente attività commerciali o di assemblaggio, solo in un secondo periodo la filiale avvierà un'attività produttiva indipendente.

Lipsey mette però in guardia dal concludere che la crescita degli IDE verso gli Stati Uniti negli anni '80 possa avere effetti significativi sulle importazioni e sul saldo di bilancia commerciale statunitense. E' infatti possibile che la differenza nella propensione ad importare tra imprese a capitale estero ed imprese locali derivi in parte da motivi statistici, cioè dall'includere nella categoria dell'attività manifatturiera principale della filiale estera anche attività prevalentemente commerciali. Inoltre, come viene sottolineato da Orr (1990), negli anni '80, la maggior parte degli investimenti negli Stati Uniti ha assunto la forma di acquisizioni di imprese già esistenti, spesso in settori con scarsa apertura al commercio internazionale. Queste operazioni sono state motivate prevalentemente dall'obiettivo di aumentare la penetrazione nel mercato americano. Un significativo impatto sulle variabili di commercio internazionale risulta quindi meno probabile.

Nel caso degli Stati Uniti l'attenzione circa gli effetti sui flussi commerciali degli investimenti in entrata si è concentrata sulle importazioni, per i timori di un peggioramento del saldo di bilancia commerciale, mentre la scarsa propensione all'esportazione delle imprese a capitale estero è stata per certi versi data per scontata, data la già accennata importanza della tipologia di IDE orientati al mercato di sbocco.

Un interesse particolare circa il possibile ruolo di stimolo degli investimenti in entrata sulle esportazioni è stata manifestata, come prevedibile, da coloro che hanno analizzato gli effetti degli IDE sui paesi in via di sviluppo.

Gli studi di Blomstrom, Kravis e Lipsey (1988a) e di Blomstrom (1990), analizzano il contributo diretto delle multinazionali statunitensi, giapponesi e svedesi al mutamento della competitività all'esportazione di alcuni paesi in via di sviluppo tra il 1966 ed il 1986. Dai due studi emerge che le imprese multinazionali hanno avuto un ruolo importante nella crescita delle esportazioni manifatturiere di molti PVS: le esportazioni delle filiali sono infatti aumentate più velocemente di quelle dei rispettivi paesi di localizzazione. Questo fenomeno è stato particolarmente significativo in America Latina, dove, nel quadro delle politiche commerciali maggiormente "export-oriented" adottate dai governi locali, le imprese multinazionali hanno contribuito alla conversione all'export di industrie "import-substituting". Nel caso dei NICs asiatici, invece, le esportazioni manifatturiere delle imprese indipendenti sono aumentate in molti casi più velocemente di quelle delle filiali di multinazionali, a dimostrazione che la presenza di IDE non rappresenta una condizione favorevole ad una rapida crescita delle esportazioni (6). Dal punto di vista del modello di specializzazione, emerge che i vantaggi comparati delle filiali di multinazionali statunitensi e svedesi, valutati sulla base della distribuzione settoriale delle rispettive esportazioni, sono più simili a quelli dei paesi di provenienza che a quelli dei paesi di destinazione degli IDE; un modello parzialmente diverso sembra emergere per il Giappone. Il

maggior contributo all'export dei PVS delle filiali americane e svedesi è infatti concentrato nei settori più dinamici e "technology-intensive" come il meccanico, dei mezzi di trasporto e chimico (quest'ultimo per i soli Stati Uniti), mentre i vantaggi comparati dei PVS riguardano principalmente settori tradizionali ("labour-intensive" e di trasformazione di materie prime locali) come l'alimentare, il tessile-abbigliamento, della lavorazione dei metalli, ecc.. Le filiali giapponesi si differenziano parzialmente in quanto presentano elevate quote di esportazioni nella meccanica elettrica, ma anche nella lavorazione dei metalli e nei prodotti manifatturieri tradizionali (tessile-abbigliamento, ecc.). In alcuni settori, come il meccanico e dei mezzi di trasporto, le filiali delle imprese dei paesi avanzati sembrano aver combinato i vantaggi dei paesi di provenienza (conoscenze tecnologiche, ecc.) con quelli dei paesi di destinazione (basso costo del lavoro, disponibilità di materie prime, ecc.). Questo risultato è in linea con quanto mostrato da Kravis e Lipsey (1992) circa i fattori differenziali di competitività tra imprese nazionali e multinazionali negli Stati Uniti.

Un'ottica dinamica è quella adottata da Katseli (1992), che esamina le relazioni che legano IDE, competitività e performance all'esportazione dei PVS, partendo dal presupposto che la tipologia di IDE che caratterizza ciascun paese (e i conseguenti effetti sul commercio internazionale), sia fortemente influenzata dallo stadio di sviluppo economico del paese stesso. Viene quindi proposta una sequenza di fasi, che partendo dalla prevalenza di IDE "resourcebased" o "market-oriented", arriva a forme più spinte di integrazione nell'ambito della rete di attività della impresa multinazionale. Il passaggio da una fase all'altra non è scontato e dipende, fra gli altri, dalle politiche di sostegno allo sviluppo adottate dai Governi locali. L'evidenza empirica di sette PVS (Singapore, Corea, Malesia, Tailandia, Brasile, Messico e Nigeria) conferma l'esistenza di un forte effetto "pro-trade" degli IDE per i PVS ad un più elevato grado di sviluppo (Singapore, Corea del Sud e Messico). Al contrario, in Brasile e Nigeria dove la tipologia degli investimenti all'estero è rimasta quella dei primi stadi di sviluppo, le multinazionali hanno contribuito solo molto marginalmente alle esportazioni di questi paesi. L'analisi conferma inoltre l'ipotesi che, nel caso di ampi mercati domestici, la crescita del reddito nazionale è la principale determinante degli IDE, che a loro volta contribuiscono alla crescita dell'export. Al contrario, nel caso di mercati locali di piccole dimensioni, la crescita delle esportazioni sembra aver stimolato gli IDE, creando gli incentivi per una più estesa integrazione regionale.

5. Conclusioni ed implicazioni per l'Italia

L'impressione di sostanziale complementarità tra investimenti diretti all'estero e scambi internazionali - ricavata dalla contemporanea crescita, seppure a velocità differenti, delle due grandezze a livello mondiale - risulta almeno parzialmente confermata dagli studi empirici che hanno approfondito il fenomeno. In particolare sembra piuttosto forte la relazione positiva tra IDE in uscita ed esportazioni del paese investitore, mentre più ambiguo appare il rapporto tra IDE in entrata ed indicatori di commercio internazionale.

Gli effetti complessivi della relazione IDE-commercio internazionale sono il prodotto di un vasto insieme di fattori che esercitano contemporaneamente la loro influenza e che vanno dalla tipologia dell'investimento, allo stadio di sviluppo del paese ricevente, al grado di maturità della impresa multinazionale, al settore coinvolto nell'operazione, ecc..

Come è già stato accennato precedentemente, le implicazioni della crescente presenza del capitale estero nei sistemi produttivi nazionali sono particolarmente importanti: in primo luogo si rende necessaria una reinterpretazione degli indicatori di competitività internazionale alla luce del ruolo svolto dalle multinazionali, in secondo luogo vengono modificate la rilevanza e l'efficacia dei tradizionali strumenti di politica economica. L'efficacia della politica valutaria,

per stimolare le esportazioni e ridurre le importazioni, può infatti risultare indebolita perchè molte imprese sono diventate meno sensibili alle fluttuazioni dei tassi di cambio attraverso l'approvvigionamento a livello globale degli input, la maggior parte del quale assume la forma di commercio "intra-firm" con le filiali all'estero. D'altra parte, l'efficacia delle barriere non tariffarie, quali i requisiti di contenuto locale, è limitata da problemi di definizione e misurazione.

In un momento di rinnovato interesse per i problemi della ritardata internazionalizzazione in entrata ed in uscita dell'economia italiana, mentre da molte parti giungono proposte di incentivazione degli IDE in entrata, in particolare in occasione delle privatizzazioni di imprese pubbliche, si può proporre qualche riflessione circa l'influenza delle imprese multinazionali sulla competitività internazionale del nostro paese.

Pur in assenza di dati quantitativi sugli scambi internazionali delle multinazionali italiane, ci si può aspettare che l'attività di investimento all'estero sia sostanzialmente complementare a quella di esportazione. Gli investimenti italiani hanno come obiettivo prioritario la crescita dei mercati esteri di sbocco; ciò dovrebbe tradursi in una maggiore competitività delle imprese italiane su tali mercati, senza che le esportazioni ne risentano in modo negativo. Al contrario, oltre al superamento di eventuali barriere protezionistiche, la presenza diretta sui mercati esteri dovrebbe attivare flussi di esportazioni complementari. Inoltre, la scarsa importanza, in particolare nel passato, di operazioni di rilocalizzazione produttiva verso i PVS dovrebbe evitare fenomeni di spiazzamento della produzione locale.

Una crescita dell'attività di investimento all'estero delle imprese italiane sembrerebbe quindi un'eventualità positiva anche per la nostra bilancia commerciale. Molto più problematico è invece cercare di delineare i possibili effetti di una maggiore presenza degli investitori esteri nel nostro paese. Alcuni risultati degli studi empirici passati in rassegna, circa la minor propensione all'esportazione e la maggiore dipendenza dalle importazioni delle imprese a capitale estero negli Stati Uniti, indurrebbero a concludere che gli effetti sulla bilancia commerciale italiana sarebbero negativi. Tenendo conto però che nel caso delle privatizzazioni si tratterebbe di acquisizioni di imprese già esistenti, spesso appartenenti a settori con scarsa vocazione esportativa in Italia (perchè dominati dalla domanda pubblica) e già caratterizzati da un'elevata penetrazione delle importazioni, l'impatto sulla bilancia commerciale potrebbe essere trascurabile.

Effetti complessivi positivi o negativi dipenderanno dal prevalere, nelle motivazioni dell'investitore estero, di obiettivi di penetrazione del mercato locale piuttosto che di integrazione e razionalizzazione a livello internazionale. Il prevalere di un orientamento al mercato di sbocco può infatti portare ad una maggior propensione all'importazione ed una minor attitudine all'export, mentre obiettivi di razionalizzazione possono stimolare positivamente ambedue le variabili.

Investimenti di integrazione e razionalizzazione necessitano, più di altre tipologie, dell'esistenza di condizioni favorevoli allo svolgimento dell'attività produttiva nel paese ricevente. La possibilità di una interazione positiva tra multinazionali e sistema economico locale dipende quindi molto dall'attuazione di interventi che aumentino i vantaggi comparati del paese come localizzazione. Da questo punto di vista l'Italia è carente sia strutturalmente, sia per il clima socio/politico instauratosi negli ultimi tempi. Chiari e credibili segnali di un mutamento di tendenza potrebbero però evitare almeno in parte che gli investitori esteri interpretino le privatizzazioni esclusivamente come occasione per entrare in mercati prima sostanzialmente chiusi alla concorrenza internazionale, senza investire nella creazione di sinergie con il sistema produttivo italiano.

In questo quadro, la svalutazione della lira può, nel breve periodo, rappresentare un elemento positivo agli occhi degli investitori esteri e far aumentare la propensione ad esportare

delle imprese a capitale straniero, con un conseguente effetto positivo sulla bilancia commerciale. Questi effetti non sono però destinati a durare nel lungo periodo se non intervengono mutamenti strutturali che facciano indirizzare la produzione delle filiali estere in Italia anche verso mercati di esportazione, migliorandone la qualità e la reputazione internazionale.

---

(1) Secondo i dati forniti dalle Nazioni Unite, i flussi di IDE in uscita a livelo mondiale sono passati da 211 miliardi di dollari nel 1989 a 225 miliardi di dollari nel 1990 (United Nations, 1992).
(2) In particolare gli Stati Uniti sono l'investitore più importante in America Latina ed in alcuni paesi asiatici, il Giappone in Asia e la Comunità Europea ha come area di influenza principale l'Europa Centrale e dell'Est, l'Africa e, in minor misura, alcuni paesi dell'Asia.
(3) Le regressioni "cross-firm" (come quella del lavoro di Lipsey e Weiss del 1984) possono sia sovrastimare che sottostimare l'effetto di complementarità fra IDE ed esportazioni, perchè non colgono nè l'impatto sui concorrenti appartenenti allo stesso settore (presumibilmente negativo), nè quello sui fornitori dell'impresa investitrice (tendenzialmente positivo). Le regressioni "cross-sector" dovrebbero invece tendere a sottostimare il legame di complementarità perchè colgono l'effetto disincentivante le esportazioni dei concorrenti dello stesso settore, ma non l'effetto di promozione delle esportazioni dei fornitori situati in altri comparti.
(4) La competitività è definita come la quota di esportazioni, rispettivamente degli Stati Uniti e delle multinazionali americane, sul totale delle esportazioni mondiali manifatturiere.
(5) Un indicatore più appropriato della propensione ad esportare delle imprese multinazionali sarebbe rappresentato dal rapporto export/produzione. Nel caso delle filiali di imprese multinazionali, infatti, il valore del fatturato può essere molto superiore a quello della produzione, ad esempio a causa dello svolgimento di attività di commercializzazione di prodotti provenienti dalla casamadre. Ponendo al denominatore la produzione, si otterrebbe un'indicazione più corretta della propensione ad esportare rispetto all'attività produttiva effettivamente svolta nel paese ricevente.
(6) È opportuno precisare che l'utilizzazione di dati relativi alle esportazioni delle filiali di multinazionali porta a sottostimarne il contributo complessivo (in termini di trasferimento di tecnologia, contratti di subfornitura, ecc.) al miglioramento della competitività all'esportazione dei PVS.

Riferimenti bibliografici

Blomstrom, M. (1990), Transnational Corporations and Manufacturing Exports from Developing Countries, United Nations, New York

Blomstrom, M., Kravis, I.B., Lipsey, R.E. (1988a), Multinational Firms and Manufactured Exports from Developing Countries, NBER Working Paper No.2493, January

Blomstrom, M., Lipsey, R.E., Kulchycky, K. (1988b), "U.S. and Swedish Direct Investment and Exports", in: R.E. Baldwin (Ed.), Trade Policy Issues and Empirical Analysis, The University of Chicago Press, Chicago and London

Blomstrom, M., Lipsey, R.E. (1989), "The Export Performance of U.S. and Swedish Multinationals", Review of Income and Wealth, No.3

Buigues, P., Jacquemin, A. (1992), Foreign Direct Investments and Exports in the Common Market: Theoretical, Empirical and Policy Issues, relazione presentata alla Conferenza "Japanese Direct Investment in a Unifying Europe: Impacts on Japan and the European Community", INSEAD Euro-Asia Centre, Fontainebleau, 26-27 giugno

Cantwell, J. (1992), The Relationship Between International Trade and International Production, University of Reading, Discussion Papers in International Investment and Business Studies, Series B, Vol.IV, No. 161

Hipple F.S. (1990a), "The Measurement of International Trade Related to Multinational Companies", The American Economic Review, December

Hipple F.S. (1990b), "Multinational Companies and the Growth of the U.S. Trade Deficit", The International Trade Journal, Vol.V, No.2, Winter

Hipple F.S. (1990c), "Multinational Companies and International Trade: The Impact of Intrafirm Shipments on U.S. Foreign Trade 1977-1982", Journal of International Business Studies, Third Quarter

Julius, de Anne (1990), Global Companies and Public Policy: The Growing Challenge of Foreign Direct Investment, The Royal Institute of International Affairs, Pinter Publishers, London

Katseli, L.T. (1992), Foreign Direct Investment and Trade Interlinkages in the 1990s: Experience and Prospects of Developing Countries, CEPR Discussion Paper No. 687, July

Kravis, I.B., Lipsey, R.E. (1992), "Sources of Competitiveness of the U.S. and of Its Multinational Firms", Review of Economics and Statistics, Vol. 74

Lipsey, R.E. (1991), Foreign Direct Investment in the US and US Trade, NBER Working Paper No. 3623, February

Lipsey, R.E., Weiss, M.Y. (1981), "Foreign Production and Exports in Manufacturing Industries", Review of Economics and Statistics, Vol. 63

Lipsey, R.E., Weiss, M.Y. (1984), "Foreign Production and Exports of Individual Firms", Review of Economics and Statistics, Vol. 66

Motta, M. (1990), "Effetti degli investimenti diretti all'estero sul paese investitore: una rassegna e alcune considerazioni per una politica di promozione degli investimenti", L'Industria, gennaio-marzo

OECD (1992a), International Direct Investment. Policies and Trends in the 1980s, Paris

OECD (1992b), Industrial Policy in OECD Countries. Annual Review 1992, Paris

Orr, J.A. (1990), Foreign Direct Investment in U.S. Manufacturing: Effects on the Trade Balance, Federal Reserve Bank of New York, Research Paper No. 9032

United Nations (1992), World Investment Report 1992: Transnational Corporations as Engines of Growth, Transnational Corporations and Management Division, United Nations, New York

UNCTC (1991), World Investment Report 1991: The Triad in Foreign Direct Investment, United Nations, New York

INVESTIMENTI DIRETTI ALL'ESTERO ED INDICATORI ECONOMICI NEL 1990, E TASSI DI CRESCITA 1980-84 E 1985-90

Indicatori	Valore dei flussi, 1990 (Miliardi di dollari ai prezzi correnti)	Tassi di crescita medi annui 1980-84	1985-90
Flussi di IDE in uscita	225 (a)	-3	34
PIL nominale al costo dei fattori	17755 (a,b)	1	12
Investimenti fissi lordi	4095 (a,b)	-1	14
Esportazioni	3326	-2	13
Royalties	30 (a)	-3	22

Fonte: United Nations (1992). Dati tratti da IMF, Direction of Trade Statistics, Yearbook, 1991 e 1988; IMF, dati di Bilancia dei Pagamenti, dicembre 1991 e gennaio 1992; stime OECD; Transnational Corporations and Management Division, World Investment Directory (New York, United Nations, 1992); World Bank, World Tables database.

(a) Stime
(b) 1989, tassi di crescita 1985-89.

Tavola 1

FLUSSI DI INVESTIMENTI DIRETTI ALL'ESTERO DEI MAGGIORI PAESI OCSE

Paese	Flussi di investimenti all'estero (Miliardi di dollari) 1988	1989	1990	1991 (1)	Quote percentuali sui flussi totali OCSE 1971-80	1981-90	Quote percentuali sul PIL 1971-80	1981-90
IDE IN USCITA								
Stati Uniti (2)	17,9	33,4	33,4	29,5	44,37	14,80	0,7	0,4
Canada	5,3	4,6	3,8	3,2	3,64	4,04	0,6	0,9
Giappone (3)	34,2	44,1	48,0	31,2	5,96	19,25	0,3	0,8
Comunità Europea (4)	76.5	91,0	96,7	...	42,74	48,86	...	...
Francia (3)	12,8	18,1	27,1	19,3	4,64	8,90	0,4	1,0
Germania (3)	11,4	14,5	22,9	20,8	7,62	8,90	0,5	0,9
Italia (3)	5,5	2,0	7,1	...	1,32	2,90	0,2	0,4
Paesi Bassi	4,1	11,5	12,7	...	9,27	5,38	1,9	2,7
Spagna	1,2	1,5	2,8	...	0,33	0,83	0,1	0,3
Regno Unito	37,1	35,2	15,8	17,3	18,21	18,94	1,9	2,8
Svezia	7,2	9,7	14,1	...	1,66	4,76	0,6	2,2
TOTALE OCSE					100,00	100,00	...	...
Mld. di dollari	158,5	198,9	176,9	...	302,31	966,07	...	...

Fonte: OECD (1992), International Direct Investment. Policies and Trends in the 1980s, Paris.
Dati di Bilancia dei Pagamenti.

(1) La fonte del dato 1991 è: OECD (1992), Industrial Policy in OECD Countries. Annual Review 1992, Paris
(2) I dati relativi agli Stati Uniti sono stati rivisti al fine di escludere guadagni e perdite in conto capitale, rendendoli più confrontabili con i dati forniti dagli altri paesi.
(3) Questi paesi non includono gli utili reinvestiti nelle loro statistiche sugli IDE.
(4) I dati relativi alla Comunità Europea escludono i flussi di Grecia ed Irlanda. I dati relativi al Portogallo sono disponibili solo dal 1975. I flussi intra-comunitari sono inclusi.

Tavola 2

FLUSSI DI INVESTIMENTI DIRETTI DALL'ESTERO NEI MAGGIORI PAESI OCSE

Paese	Flussi di investimenti dall'estero (Miliardi di dollari) 1988	1989	1990	1991 (1)	Quote percentuali sui flussi totali OCSE 1971-80	1981-90	Quote percentuali sul PIL 1971-80	1981-90
IDE IN ENTRATA								
Stati Uniti (2)	59,4	70,6	37,2	22,2	29,71	46,12	0,3	0,8
Canada	3,6	2,0	5,8	5,1	2,92	1,43	0,4	0,2
Giappone (3)	-0,5	-1,1	1,8	1,4	0,74	0,43	0,0	0,0
Comunità Europea (4)	50,9	71,9	85,1	...	56,38	41,58	...	...
Francia (3)	7,2	9,6	9,2	10,8	9,02	5,59	0,4	0,5
Germania (3)	1,2	7,0	2,3	2,2	7,43	2,34	0,4	0,2
Italia (3)	6,8	2,5	6,3	...	3,18	3,25	0,3	0,3
Paesi Bassi	4,1	6,8	8,2	...	5,84	3,64	1,0	1,3
Spagna	7,0	8,4	13,7	...	3,71	5,98	0,6	1,5
Regno Unito	18,2	28,0	33,8	21,1	21,49	15,85	1,5	1,7
Svezia	1,5	1,5	2,3	...	0,48	1,08	0,1	0,4
TOTALE OCSE					100,00	100,00	...	...
Mld. di dollari	125,3	158,6	147,4	...	188,48	769,79	...	...

Fonte: OECD (1992), International Direct Investment. Policies and Trends in the 1980s, Paris.
Dati di Bilancia dei Pagamenti.

(1) La fonte del dato 1991 è: OECD (1992), Industrial Policy in OECD Countries. Annual Review 1992, Paris
(2) I dati relativi agli Stati Uniti sono stati rivisti al fine di escludere guadagni e perdite in conto capitale, rendendoli più confrontabili con i dati forniti dagli altri paesi.
(3) Questi paesi non includono gli utili reinvestiti nelle loro statistiche sugli IDE.
(4) I dati relativi alla Comunità Europea escludono i flussi di Grecia ed Irlanda. I dati relativi al Portogallo sono disponibili solo dal 1975. I flussi intra-comunitari sono inclusi.

Tavola 3

GRADO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE IN ENTRATA DI ALCUNI PAESE (a)

(Incidenza percentuale sul totale degli addetti e del fatturato dell'industria manifatturiera delle imprese a capitale estero)

Paese (anno)	Quota sugli addetti	Quota sul fatturato
Francia (1988) (b)	22,3	27,5
Germania (1989) (b)	18,1	21,7
Italia (1988)	17,2	22,3
Regno Unito (1989)	14,8	23,5
Stati Uniti (1989) (b)	10,0	14,9

Fonte: OECD (1992), «Industrial Policy in OECD Countries. Annual Review 1992», Paris, su dati di fonte nazionale.

(a) Sono incluse le partecipazioni di minoranza (partecipazioni tra il 10-20% ed il 50%) per i paesi indicati con (b). Nella maggior parte dei casi, l'incidenza percentuale è stata calcolata come quota della produzione (o degli addetti) ricavata dalle statistiche nazionali dell'anno indicato. Se le imprese di piccole dimensioni (meno di 20 addetti) sono esluse dalle rilevazioni nazionali, l'incidenza delle imprese a capitale estero può risultare sovrastimata, perché le imprese di piccole dimensioni sono prevalentemente domestiche.
(b) Il dato include joint venture e partecipazioni di minoranza (meno del 50%). I dati francesi non sono ponderati per le quote di minoranza.

Tavola 4

GRADO DI APERTURA AL COMMERCIO INTERNAZIONALE DELLE FILIALI ALL'ESTERO DI IMPRESE MULTINAZIONALI (MNC) DEL SETTORE MANIFATTURIERO

Paese (anno)	Export/fatturato (percentuali)		Import/fatturato (percentuali)	
	Filiali di MNC	Industria nel complesso	Filiali di MNC	Industria nel complesso
Stati Uniti (1989)	9.0	....	11.3	....
tutte le industrie, % del prodotto lordo (1987)	31.7	7.2	94.5	11.5
Giappone (1989)	7.3	....	45.4	....
Francia (1988)	30.7	27.9	....	....
Irlanda (1988)	86.1	63.6	....	....
Finlandia (1989)	36.8	32.5	....	....
Svezia (1989)	41.2	34.0	....	....

Fonte: OECD (1992), «Industrial Policy in OECD Countries. Annual Review 1992», Paris, su dati di fonte nazionale.

Tavola 5

GLI SCAMBI INTERNAZIONALI CONNESSI ALL'ATTIVITÀ DELLE IMPRESE MULTINAZIONALI
(incidenza percentuale su esportazioni ed importazioni totali)

	Stati Uniti (1986)	Giappone (1983)
ESPORTAZIONI		
— degli Stati Uniti (Giappone) verso le proprie filiali all'estero	32	38
— delle imprese amzericane (giapponesi) a capitale estero verso i rispettivi paesi di origine	23	3
— totale esportazioni connesse all'attività delle imprese multinazionali	55	41
IMPORTAZIONI		
— degli Stati Uniti (Giappone) provenienti dalle proprie filiali all'estero	18	40
— delle imprese americane (giapponesi) a capitale estero provenienti dai rispettivi paesi di origine	34	17
— totale esportazioni connesse all'attività delle imprese multinazionali	52	57

Fonte: Julius, de Anne (1990), «Global Companies and Public Policy: The Growing Challenge of Foreing Direct Investment», The Royal Institute of International Affairs, Pinter Publishers, London. Elaborazioni dell'autore su dati MITI e U.S. Commerce Department.

Tavola 6

QUOTA DEL COMMERCIO «INTRA-FIRM» SUL TOTALE DEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI DI ALCUNI PAESI

(percentuali)

Paese (anno)	Quota sul totale delle esportazioni	Quota sul totale delle importazioni
Stati Uniti (1986)	36	36
Stati Uniti (1987) (a)	34	41
Gran Bretagna (1984)	29	51
Svezia (1975)	29	25
Belgio (1976)	53	48
Portogallo (1981)	31	34
Giappone (1983)	31	18

Fonte: Dunning, J.H. (1992), «Multinational Enterprises and the Global Economy», Wokingham, Addison Wesley.
(a) Il dato è tratto da Hipple (1990b).

Tavola 7

PRINCIPALI RISULTATI DELLE VERIFICHE EMPIRICHE SULLA RELAZIONE IDE - COMMERCIO INTERNAZIONALE

Autore	Paese (a)	Metodologia	Effetto su export paese investitore	Effetto su export paese ricevente	Effetto sulla bilancia comm.le
Lipsey e Weiss (1981)	USA (I)	regressioni cross-sector	positivo		
Lipsey e Weiss (1984)	USA (I)	regressioni cross-firm	positivo		
Blomstrom et al. (1988b)	USA (I) Svezia (I)	regressioni cross-firm	positivo debole (USA) positivo forte (Svezia)		
Buigues e Jacquemin (1992)	USA (I) Giappone (I)	regressioni cross-sector	positivo		
Kravis e Lipsey (1992)	USA (I)	regressioni cross-sector	performance esportativa delle multinazionali superiore alle altre imprese		
Hipple (19990b) e Hipple (1990c)	USA (R)	statistico descrittivo			negativo
Orr (1990)	USA (R)	statistico descrittivo			non significativo
Lipsey (1991)	USA (R)	Statistico descrittivo			ambiguo
Blomstrom et al. (1988a) e Blomstrom (1990)	PVS (R) (America Latina e NICs)	comparativo		positivo (America Latina) debolmente positivo e decrescente (NICs) (b)	
Katseli (1992)	PVS (R)	comparativo e Granger-causality test		positivo forte (Singapore, Corea del Sud, Messico) positivo molto debole (Brasile e Nigeria)	

(a) I = paese investitore, R = paese ricevente
(b) positivo = le esportazioni delle filiali delle imprese multinazionali sono aumentate più velocemente di quelle dei rispettivi paesi di localizzazione

Tavola 8

COMPLETAMENTO DEL MERCATO INTERNO, ALLARGAMENTO E PROCESSI DI INTERNAZIONALIZZAZIONE. UNA VALUTAZIONE DELL'EVIDENZA EMPIRICA

di Stefano Manzocchi(*), Pier Carlo Padoan (**)

1. Introduzione

Gli effetti del completamento del Mercato Interno Europeo (MIE), non si distribuiranno uniformemente nè sui settori nè sui paesi della Comunità anche se alcune recenti valutazioni (Flamm 1992) sottolineano che, sulla base dell'evidenza disponibile, tali effetti non sembrano, nel complesso, molto rilevanti. In questo lavoro prendiamo in considerazione i principali lavori empirici che hanno effettuato una valutazione dell'impatto per settori e per paesi del completamento del MIE. I risultati di questi lavori sono ricondotti, nel paragrafo 2, a criteri comuni e confrontati con le indicazioni fornite dlla Commissione Europea (1990), a partire dal concetto di "settori sensibili" per i cinque principali paesi membri. Nel paragrafo 3 vengono elaborati indicatori di vantaggi comparati rivelati per valutare la specializzazione dei cinque paesi in base alla tassonomia di Pavitt, anch'essa rielaborata in termini di settori sensibili. Nel pragarafo 4 vengono introdotte alcune considerazioni sui processi di internazionalizzazione nella CE per integrare le indicazioni tratte dall'evoluzione dei dati di commercio relativamente agli effetti dei modelli di specializzazione nazionale.

2. I risultati di alcuni studi sul completamento del MIE

2.1 I lavori considerati e la metodologia adottata

L'articolo di Smith-Venables (1988) si può considerare il capostipite di una generazione di studi di simulazione fondati sull'ipotesi di concorrenza monopolistica tra le imprese europee, e di barriere nazionali al commercio "intra-industry" *nella CE. Le conclusioni dei due autori sono ottimistiche per ciò che riguarda gli effetti del MIE su alcuni (rilevanti) settori industriali, ma essi non si chiedono come tali effetti si distribuiranno tra i diversi Paesi Membri.*

Neven (1990), al contrario, non ritiene che i mutamenti introdotti dall'Atto Unico condurranno ad una ulteriore integrazione del mercato Comunitario (integrazione che egli ritiene già quasi completa). La domanda cui Neven cerca di rispondere - quali paesi guadagneranno e quali no in seguito alle direttive dell'Atto Unico? - sembra viziata dalla premessa dell'autore che gli effetti di tali direttive saranno assai modesti.

Gasiorek, Smith e Venables (1991) offrono, tra quelli esaminati, lo studio più dettagliato (per settore e per paese) degli effetti del MIE sulla struttura industriale europea. La loro ipotesi di base - come in Smith-Venables (1988) - che la produzione industriale, il benessere ed il commercio intra-industriale *cresceranno in misura significativa in seguito al completamento del MIE; da questa premessa discendono le previsioni settoriali circa i guadagni (diffusi) e le perdite (limitate) di ciascun paese. Occorre sottolineare che i risultati delle simulazioni di Gasiorek-Smith-Venables differiscono notevolmente (in termini quantitativi) al variare di alcune ipotesi (o parametri) introdotti nel loro modello.*

(*) Università di Ancona.
(**) Università di Roma «La Sapienza».

Per quanto concerne lo studio di Haaland e Norman (1992), che si occupa degli effetti dell'allargamento ai paesi EFTA vale ciò che si detto per Gasiorek-Smith-Venables circa le previsioni ottimistiche sugli effetti del completamento del MIE e (con alcune significative eccezioni) dell'integrazione dei paesi dell'EFTA nella Comunità.

I risultati dei lavori sopra citati sono riassunti nelle tavole 1-5 e sono relativi a cinque paesi della CE (Italia, Germania, Francia, Spagna e Regno Unito)

La colonna A riporta un indicatore sintetico delle prestazioni dei settori "sensibili" nei diversi paesi, secondo le informazioni tratte dal volume speciale di "European Economy" *denominato* "Social Europe" *(1990); mentre in quest'ultimo vengono forniti due tipi di indicatori per i settori sensibili (indicatori di prestazioni statiche e dinamiche), il "voto" della colonna A riassume tale informazione attribuendo un peso leggermente superiore (0.6) all'indicatore dinamico di Social Europe, ed un peso inferiore (0.4) all'indicatore statico.*

È importante sottolineare che l'informazione di questa colonna concerne non l'impatto previsto del MIE, bensì la "performance" dei settori sensibili nei diversi paesi nel decennio trascorso.

La colonna B riassume i risultati della simulazione della tabella 2.4 in Gasiorek-Smith-Venables (1991), dove si assumono le seguenti ipotesi:

a) che l'impatto del MIE equivalga ad una riduzione dei costi del commercio intra-CE (pari al 2.5 % del valore di tale commercio) ma non ad una completa "integrazione" dei mercati nazionali;

b) che vi sia piena flessibilità del numero di imprese produttrici in ciascun settore in Europa;

c) che il prezzo dei fattori produttivi sia flessibile, e che il processo di aggiustamento conduca ad una riallocazione dei fattori produttivi tra i diversi comparti (ipotesi di equilibrio generale).

L'informazione (aumento o riduzione della quantità prodotta nei 4 principali paesi CE) di Gasiorek-Smith-Venables riguarda 13 "macro-settori", ed stata ricondotta ai 40 settori sensibili con il seguente criterio: a ciascuno dei settori sensibili in ciascuno dei 4 paesi è stato attribuito l'impatto previsto nel "macro-settore" di appartenenza: va comunque avvertito il lettore che se tale procedura può avere validità nel caso di alcuni comparti (ad es., nel caso del settore 351 veicoli a motore, che appartiene al macro-settore "Trasporti") ne ha probabilmente meno in altri.

La colonna C contempera due tipi di informazioni: dal lavoro di Haaland e Norman (1992, tabella 6) vengono tratti i dati relativi alla variazione delle quantità prodotte nei diversi settori, ottenuti con una simulazione che studia gli effetti della ipotesi congiunta di completamento del MIE e di ingresso dei paesi EFTA nel Mercato Interno: tali risultati sono tuttavia relativi al complesso della CE a Dodici, e vengono attribuiti ai diversi paesi CE considerando i vantaggi comparati che essi dimostrano di avere (secondo lo studio effettuato in "Social Europe", *tabella 6.4) nei comparti "sensibili" ad alta intensità di lavoro, capitale ed "abilità"* (skill).

Ad esempio, se il paese X mostra un vantaggio comparato nel settore "sensibile" Y, e se i Dodici beneficeranno di un aumento della produzione in questo settore a seguito del completamento del MIE e dell'ingresso dell'EFTA, allora sarà attribuito un segno positivo all'impatto previsto per il settore Y nel paese X. Viceversa, se si prevede una diminuzione della produzione a livello comunitario, il segno attribuito a X (e sempre relativo al comparto "sensibile" Y) sarà negativo.

Anche in questo caso, ai settori "sensibili" sono stati attribuiti i risultati delle simulazioni relative ai loro "macro settori" di appartenenza (vedi le considerazioni relative alla colonna B). Infine, nelle valutazioni segnate con un asterisco (*) non si è fatto riferimento ai vantaggi

*comparati (tabella 6.4 in "*Social Europe*"), bensì all'indicatore sintetico di "*performance*" riportato nella colonna A (oltre che, naturalmente, alle simulazioni di Haaland e Norman).*

Infine, la colonna D riporta i risultati di Neven (1990), che sono del tipo (s)vantaggio comparato dovuto alla "dotazione di fattori".

I risultati del confronto tra questi indicatori avvalorano le tesi di una importante diversità tra le strutture industriali dei paesi CE, di un impatto settoriale non uniforme del MIE, e di una sostanziale conferma (e, in alcuni casi, rafforzamento) dei vantaggi competitivi nazionali.

2.2 I principali risultati

i) Italia

Le debolezze settoriali sono evidenti nei settori "sensibili" del gruppo 1 (settori ad alta tecnologia), nonchè in alcuni comparti del gruppo 2 e 3 (in quest'ultimo sono a rischio settori protetti come la cantieristica e la produzione di pasta). La posizione di forza viene accresciuta (in tutte le previsioni) nel tessile e abbigliamento e nelle calzature. Più complesso il quadro nei settori che producono beni strumentali NACE 321-327, dove la posizione di forza che deriva dalle prestazioni passate (colonna A) viene confermata da B, ma potrebbe essere indebolita dall'ingresso dell'EFTA (colonna C). Infine, un miglioramento si avrebbe nella chimica secondo la colonna B.

Le caratteristiche della struttura industriale italiana, per ciò che concerne i settori "sensibili", vengono sostanzialmente confermate: le variazioni più rilevanti tra i "voti" della colonna A (che riassumono le prestazioni passate) e quelli delle altre colonne (che sintetizzano gli andamenti futuri previsti), riguardano alcuni settori "tradizionali" dei gruppi due e tre, dove il livello di protezione è elevato (vino e alcolici, pasta, cantieristica) ed i comparti dei beni strumentali NACE 321-327 nel caso di ingresso dei paesi EFTA (colonna C).

ii) Germania

Premesso che i dati esistenti si riferiscono alla situazione pre-unificazione, nei comparti ad alta tecnologia (gruppo 1 e farmaceutica) è buona sia la prestazione passata che la previsione di impatto del MIE. Un indebolimento è invece previsto nei settori alimentari protetti. Rafforzamento o consolidamento delle posizioni si avrà nei comparti dei materiali elettrici e degli elettrodomestici, nonchè dei veicoli a motore. Il completamento del MIE indebolirà i settori ad alta intensità di lavoro, mentre la chimica dovrebbe beneficiarne. Infine, nei beni strumentali vale quanto detto per l'Italia (ovvero, la posizione di forza nell'ambito dei Dodici potrebbe subire un relativo indebolimento con l'ingresso dell'EFTA).

Il quadro dei vantaggi competitivi settoriali della Germania non sembra subire variazioni a seguito del completamento del MIE (fatto salvo il caso dei beni strumentali nell'ipotesi di ingresso dell'EFTA): si nota, semmai, un approfondimento dei vantaggi e svantaggi competitivi esistenti.

iii) Regno Unito

*Notevoli benefici sono previsti nei comparti "*high tech*", nonchè nei prodotti elettrici d elettrodomestici (dove peraltro la "*performance*" passata è molto negativa) e nei veicoli a motore e materiale rotabile (soltanto nelle colonne C e D). Anche la chimica dovrebbe*

migliorare le proprie prestazioni. È invece previsto un indebolimento nei settori alimentari e "tradizionali" ad alta intensità di lavoro. Le previsioni per i comparti dei beni strumentali sono ambigue, con alcuni segni positivi ed altri negativi. Nel complesso, tuttavia, il quadro che emerge dalle previsioni per il Regno Unito sembra decisamente positivo.

A seguito del completamento del MIE, il Regno Unito rafforzerebbe la propria posizione competitiva in comparti dove essa è già soddisfacente (gruppo 1), e potrebbe conseguire un vantaggio in altri settori (cavi e materiale elettrico, elettrodomestici, beni strumentali, materiali per l'illuminazione, gomma) dove attualmente essa è debole. Nel complesso, la struttura della competitività settoriale del Regno Unito potrebbe subire rilevanti mutamenti (di segno positivo).

iv) Francia

*Le previsioni che riguardano i settori "*high tech*" e dei beni strumentali (in questi ultimi, peraltro la Francia non ha mostrato prestazioni soddisfacenti) sono ambigue e non forniscono indicazioni concordanti. I maggiori benefici dal MIE si avrebbero nei settori dei prodotti elettrici ed elettrodomestici, nei veicoli a motore (ma le prestazioni passate non sono esaltanti), nel materiale rotabile, nella chimica . Un peggioramento delle posizioni competitive si avrebbe nei comparti "*labour-intensive*", mentre il settore alimentare non dovrebbe subire conseguenze degne di nota.*

Nel complesso, il quadro sembra molto differenziato a seconda dei settori, per cui fornire una valutazione complessiva circa le perdite o i benefici dovuti al completamento MIE non sembra molto semplice nel caso della Francia; si nota tuttavia una evoluzione della struttura dei vantaggi competitivi nei settori ad alta tecnologia e in alcuni settori tradizionali del gruppo 2 (che si indeboliscono), nonchè nei comparti della meccanica (elettrodomestici e veicoli a motore), dei beni strumentali e della chimica (che si rafforzano).

v) Spagna

*Le indicazioni qui riportate sono assai incomplete per mancanza di dati e previsioni nei lavori esaminati. I settori più deboli sono quelli ad alta tecnologia, dei materiali e prodotti elettrici, e dei beni strumentali. Per contro, la situazione dell'industria alimentare appare meno fragile. Un miglioramento è previsto per la chimica e la farmaceutica a seguito dell'ingresso dell'EFTA. I comparti che potrebbero beneficiare del MIE sono anzitutto i "*labour intensive*" (tessile, abbigliamento e calzature), la ceramica, poi l'alimentare e la meccanica (anche se non sempre le prestazioni del passato sono brillanti).*

3. Settori sensibili e vantaggi comparati

In questo paragrafo presentiamo una descrizione dei vantaggi comparati rivelati dei cinque principali paesi della CE confrontando i modelli di specializzazione secondo la tassonomia di Pavitt. Gli indicatori vengono calcolati sia per i settori manufatturieri complessivi sia per quelli sensibili, riclassificati secondo la tassonomia di Pavitt. L'indicatore utilizzato è l'indice di contributo al saldo (ICS) calcolato per il decennio 1980-90 (1) che permette di considerare i vantaggi comparati rivelati dai flussi di commercio tenendo conto sia delle esportazioni che delle importazioni. Tale scelta appare opportuna nel momento in cui si voglia valutare il vantaggio comparato sia sui mercati terzi che sul proprio dove, a seguito della liberalizzazione, ci si deve attendere una più intensa pressione concorrenziale.

Gli indicatori qui discussi permettono di integrare le informazioni discusse nel paragarfo precedente riguardo alla persistenza o meno dei modelli di specializzazione nazionale a seguito del completamento del MIE

I risultati sono esposti nei grafici 1-10

La struttura dei vantaggi comparati della Germania mostra punti di forza nei comparti a elevata intensità di scala (SI) e nei prodotti specializzati (SS); una posizione di forza relativa nei settori a elevata intensità di ricerca (SB) e una posizione di debolezza nei settori tradizionali (T). Questa struttura è praticamente la stessa sia se si considerano i settori sensibili che il totale dei settori manifatturieri. In ambedue i casi è da notare il progressivo deterioramento del comparto SI. Se si confronta questa struttura con le indicazioni riassunte nelle tabelle 1-5 si nota come ci si dovrebbe attendere, per la Germania, un rafforzamento dei vantaggi comparati dove questi sono positivi (SS, SI e SB) e un indebolimento dove sono negativi (T), in definitiva un rafforzamento dei punti di forza del modello di specializzazione.

Passiamo a considerare il caso della Francia. In questo caso la evoluzione dei vantaggi comparati è più marcata. Sia per i settori sensibili che per quelli totali si nota un deterioramento della posizione del comparto SI, un vantaggio comparato per il comparto SB e uno svantaggio per il comparto tradizionale e per quello SS. In questo ultimo caso, però lo svantaggio è più evidente per i settori sensibili. Confrontando questi risultati con quelli presentati in precedenza si ottengono risultati diversi a seconda che si includa o meno l'effetto determinato dall'ingresso dell'EFTA nella CE. Il completamento del MIE dovrebbe colpire negativamente alcuni settori apparatenenti al comparto SB ma tutti questi dovrebbero beneficiare dell'allargamento all'EFTA. Comportamento opposto ci si dovrebbe attendere per il comparto SS, rafforzato dal MIE ma indebolito dall'allargamento all'EFTA (i cui vantaggi comparati sono concentrati in questo comparto). Differenziato anche il comportamento atteso del comparto SI, con settori in miglioramento e altri in declino. Più chiaro sembra il destino dei settori del comparto T, dove verrebbero accentuati gli svantaggi comparati.

Il caso del Regno Unito mostra differenze di evoluzione nel periodo tra settori totali e sensibili. Nel primo caso i vantaggi comparati sono stabilmente concentrati nei comparti SS e SB e gli svantaggi nei due restanti comparti. La evoluzione dei settori sensibili conferma la posizione di forza dei due comparti SS e SB ma mostra anche con maggiore chiarezza il deterioramento del comparto SI e un indebolimento relativo del comparto SS. Le informazioni contenute nelle tavole 1-10 sembrano solo in parte confermare l'ipotesi di un rafforzamento dei vantaggi comparati. Mentre sia il MIE che l'allargamento comportano un rafforzamneto, anche sensibile, dei settori SB e un ulteriore indebolimento di quelli tradizionali, sembrerebbe emergere un rafforzamento di almeno alcuni settori del comparto SI, mentre il MIE e l'allargamento all'EFTA avrebbero effetti contrastanti sui settori del comparto SS che, analogamente al caso della Francia, sarebbero rafforzati dla completamento del MIE ma indeboliti dall'allargamento.

La posizione della Spagna appare per molti versi simmetrica rispetto a quella dei paesi precedentemente esaminati. I vantaggi comparati sono concentrati nei comparti tradizionali e a forti economie di scala, gli svantaggi negli altri due settori. Considerando l'evoluzione dell'ICS per i settori sensibili si nota però un deciso rafforzamento del comparto SI. Le tabelle 1-5 permettono solo una valutazione parziale degli effetti del MIE. Ne deriva un rafforzamento dei vantaggi comaparati nei settori tradizionali e SI che conferma l'indicazione tratta dall'evoluzione dell'ICS relativo ai settori sensibili.

Veniamo infine all'Italia. Gli indicatori qui presentati confermano il modello di specializzazione già noto che vede i vantaggi concentrati nei comparti T e SS e gli svantaggi nei restanti due. Il calcolo dell'ICS per i settori sensibili conferma questa struttura ma mette in evidenza un rafforzamento dei vantaggi comparati nei settori tradizionali sensibili e uno svantaggio

relativamente inferiore nel comparto SI che apparentemente beneficia di forme di protezione a livello comunitario. L'andamento degli ICS sembra suggerire una accentuazione del modello di specializzazione secondo la distribuzione dei vantaggi comparati. Va però rilevato che l'ingresso dell'EFTA colpirebbe le posizioni italiane nei settori SS indebolendo importanti punti di forza del nostro modello di specializzazione.

4. Il ruolo dei processi di internazionalizzazione

Gli effetti del completamento del mercato interno, nonchè quelli dell'allargamento ai paesi dell'EFTA, non si possono comprendere del tutto se non si considera il ruolo dei processi di internazionalizzazione (IDE per brevità). I risultati ottenuti negli studi esaminati nella prima parte del lavoro, basati sull'andamento passato e atteso di flussi commerciali, non tengono infatti conto della accresciuta mobilità delle unità produttive a seguito del MIE , la rilevanza del quale non deve misurarsi tanto nella sua dimensione quantitativa, ancora molto inferiore per ammontare a quella dei flussi commerciali, quanto nei suoi aspetti qualitativi. È attraverso gli IDE, infatti, che ci si devono attendere le conseguenze più rilevanti in termini di mutamenti dei modelli di specializzazione.

La motivazione tradizionalmente avanzata per spiegare gli IDE in presenza di processi di integrazione è quella dell'investimento "market oriented", *volto cioè ad essere presente in loco in un mercato in espansione ma che presenta barriere commerciali all'ingresso. Da questo punto di vista le motivazioni (cfr. per esempio Smith 1987) avanzate per giustificare gli IDE sono opposte per le imprese dei paesi membri e per quelle dei paesi non membri dell'accordo di integrazione. Per le prime infatti l'abbattimento delle barriere al commercio rende le esportazioni un sostituto degli IDE (in presenza di costi di trasporto trascurabili) da cui deriva una diminuzione della attività di multinazionalizzazione. Per le seconde — sopratutto nella misura in cui l'accordo può comportare effetti di diversione di commercio — gli IDE diventano alternativi alle esportazioni. Di conseguenza il processo di integrazione dovrebbe generare un accrescimento di questi ultimi .*

Accanto a questa, più tradizionale, motivazione se ne devono considerare altre, legate alla razionalizzazione della capacità produttiva e al rafforzamento delle posizioni di mercato all'interno dell'area Comunitaria (Jacquemin 1992) in vista delle maggiori pressioni concorrenziali derivanti dal completamento del processo di integrazione. L'intensità di questo secondo tipo di IDE, sia da parte di imprese Comunitarie che extra-Comunitarie, viene indubbiamente accresciuta dall'annuncio di un processo di integrazione.

Questo secondo tipo di IDE non è strettamente legato alla necessità di essere presenti sul mercato di sbocco, anzi mette in luce una importante conseguenza della formazione di vaste aree di mercato integrato. La localizzazione della attività produttiva tende infatti a privilegiare in misura maggiore vantaggi localizzativi dal lato dei costi piuttosto che vantaggi localizzativi dal lato del mercato di sbocco. La possibilità di sfruttare economie di scala derivanti da fenomeni di agglomerazione, in presenza di un abbattimento dei costi necessari per il servizio dei mercati locali (come nel caso del MIE), accentua la separazione tra luogo di produzione e luogo di consumo all'interno di un mercato integrato (Krugman 1991). Come è stato fatto notare (Cantwell e Sanna Randaccio 1992) i vantaggi localizzativi all'interno della Comunità sono probabilmente connessi allo sfruttamento di condizioni tecnologiche locali, cioè con la possibilità di accedere, attraverso la produzione locale a vantaggi tecnologici e organizzativi specifici della regione.

È utile a questo proposito la distinzione (Rossi 1993) tra "mercato dei beni" e "mercato delle localizzazioni". Il MIE ha infatti modificato sia le condizioni del primo mercato sia le

condizioni del secondo, ha cioè modificato gli incentivi per la localizzazione delle attività produttive all'interno dell'area Comunitaria. Una conseguenza di ciò è che il processo di integrazione attraverso l'abbattimento delle barriere alla mobilità delle merci accentua la tendenza alla concentrazione della produzione in particolari paesi o regioni dell'area comunitaria a danno di altre.

In una situazione, come quella comunitaria, di elevata mobilità del capitale ne possono derivare sia tendenze alla ulteriore sepcializzazione degli apparati produttivi nazionali secondo le direzioni stabilite dalla struttura dei vantaggi comparati, sia spinte alla modifica dei modelli di specializzazione nazionale.

*Nell'introdurre gli effetti degli IDE nel processo di formazione del mercato interno europeo, occorre porsi due domande: se gli IDE accentuino i fenomeni di concentrazione della localizzazione produttiva; se gli IDE possano portare a (rilevanti) modifiche dei modelli di specializzazione nazionali. Per fornire una prima risposta è opportuno considerare tre forme di IDE: operazioni di fusioni e acquisizioni (MA), accordi e investimenti "*greenfield*", le cui determinanti e scelte di localizzazione e i cui effetti sui modelli di specializzazione sono diversi.*

Tutte e tre le forme di IDE hanno subito una accelerazione nella seconda metà del decennio trascorso a seguito dell'annuncio del programma di completamento del MIE e tutte e tre le forme rappresentano una risposta delle imprese, comunitarie e non, a tale programma.

Il numero delle MA cresce dal 1984 al 1990 per poi diminuire nel 1991 (cfr. tavola 6). Questo andamento caratterizza tutte e tre le classi di MA considerate, quelle nazionali (tra imprese dello stesso paese), quelle comunitarie (tra imprese di due paesi membri), quelle internazionali (che coinvolgono una impresa non comunitaria) ma la accelerazione è particolarmente rilevante per le MA a estensione comunitaria e internazionale rispetto a quelle nazionali.

Nella seconda metà degli anni '80 si assiste a una notevole crescita degli IDE dei paesi della CE e del Giappone rispetto a un declino di quelli degli Usa. È comunque cresciuta la quota di IDE diretta verso la CE, sia da parte dei principali paesi della Comunità che da parte di Stati Uniti e Giappone. Particolare rilevanza hanno assunto gli IDE in uscita di questo paese, che si è affermato come l'investitore estero più dinamico della seconda metà del decennio trascorso.

La evidenza empirica disponibile a livello settoriale non permette di confrontare i dati di internazionalizzazione con quelli del comercio estero, tuttavia la distribuzione geografica delle forme di internazionalizzazione all'interno della CE fornisce utili indicazioni sulla tendenza ai fenomeni di polarizzzazione dei luoghi di produzione ma, allo stesso tempo forisce indicazioni in senso contrario. Pur in presenza di fenomeni di concentrazione, infatti, ci sono esempi, in particolare quelli di Spagna e Portogallo, di localizzazioni periferiche degli IDE di notevole consistenza.

Considerando la distribuzione geografica delle MA (cfr. tavola 7), si nota che ai primi tre posti per la nazionalità dell'impresa acquisita si collocano i tre primi paesi membri, Francia, Germania e Regno Unito che sono anche, tra i paesi europei quelli da cui proviene il maggior numero di imprese acquirenti. In altri termini è all'interno dei tre principali paesi che si concentra la maggiore intensità di operazioni MA. Questo dato è confermato, indirettamente, anche dalla indagine di Cantwell e Sanna Randaccio (1992) che rilevano come la intesità degli IDE intra-industriali sia cresciuta sopratutto all'interno di questi tre paesi.

Importante eccezione a questa simmetria tra paese di provenienza e paese di arrivo è la Spagna che si presenta come il paese principale di destinazione di MA tra quelli rimanenti ma che non è caratterizzato a sua volta come paese di provenienza di operazioni MA.

Una immagine più articolata della distribuzione geografica si ottiene dai dati relativi agli investimenti diretti (dati bilancia dei pagamenti) in entrata e in uscita dei paesi membri (tavola 8). Fermo restando il primato del Regno Unito come paese che detiene la quota maggiore degli investimenti diretti in entrata e in uscita sul totale della CE (con una prevalenza dei flussi in

uscita) si nota una crescente presenza della Francia a fronte di una presenza relativamente calante della Germania che si configura anche l'economia, tra quelle maggiori della Comunità con una quota di investimenti in entrata più contenuta sul totale CE. Situazione diametralmente opposta presenta la Spagna, e sia pur su livelli più contenuti il Portogallo, che si presentano come paesi dalla forte capacita di attrazione degli IDE che rappresentano, inoltre, una quota assai rilevante degli investimenti complessivi del paese.

Questo tipo di distribuzione geografica è confermato anche dai dati relativi alle operazioni di imprese giapponesi. Gli IDE di questo paese hanno privilegiato i tre grandi paesi della CE, Germania, Francia e sopratutto Regno Unito, ma hanno destinato una notevole attenzione alla Spagna (che è il paese in cui è dopo la Gran Bretagna - più elevata l'occupazione, cfr. Micossi e Viesti 1991) mentre l'Italia si colloca agli ultimi posti.

---

(1) L'Indicatore del Contributo al Saldo Commerciale (ICS) di un paese i relativamente a un prodotto j e dato da:

$$ICS = \frac{(X_j - M_j)}{(X + M)/2} 100 - \frac{(X - M)}{(X + M)/2} \frac{(X_j + M_j)}{(X + M)} 100$$

dove:
X_j = esportazioni del paese i del prodotto j;

M_j = importazioni del paese i del prodotto j;

X = esportazioni totali del paese i;

M = importazioni totali del paese i.

Riferimenti bibliografici

Cantwell J. e F. Sanna Randaccio 1992, "Intra-industry direct" investment in the European Community: oligopolistic rivalry and "technological competition", in J. Cantwell (ed.), Multinational investment in modern Europe, Brookfield, Edward Elgar.

EC Commission 1990, "Social Europe", *European Economy* (special edition).

Flamm H. 1992, "Product markets and 1992: full integration, large gains ?", *Journal of Economic Perspectives,* fall vol 6, n. 4.

Gasiorek M., Smith A., Venables A. 1991, "Completing the Internal Market in the EC: factor demands and comparative advantage", in Winter A. and Venables A. (eds) European integration: trade and industry, C.U.P.

Haaland J. and Norman V. 1992, "Global production effects of European integration", CEPR Discussion paper n.669.

Jacquemin A. 1992, "Strategie d'impresa e politiche della concorrenza nel Mercato Unico del dopo 1992", *Economia e Politica* Industriale, marzo.

Krugman P. 1991, "Integration, specialization and regional growth: notes on 1992, Emu, and stabilization", mimeo.

Micossi S. , G. Viesti 1991, "Japanese manufacturing direct investment in Europe, in A. Winters, A. Venables (eds.) European integration: trade and industry", Cambridge, Cambridge University Press.

Neven D. 1990, "EEC integration towards 1992: some distributional aspects", *Economic Policy,* n. 10.

Rossi S. 1993, "Il vantaggio competitivo, di una impresa, di una nazione", mimeo.

Smith A. 1987, "Strategic investment, multinational corporations and trade policy", *European Economic Review,* n. 31.

Smith A. and Venables A., 1988, Completing the Internal Market in the EC", *European Economic Review,* vol. 32.

ITALIA SETTORI INDUSTRIALI «SENSIBILI» AL COMPLETAMENTO DEL MIE

Codice	Settore	A	B	C	D
NACE					
Gruppo 1					
330	macchine da ufficio	-2	-		
344	materiale per telecomunic.	-	0		
372	materiale medico-chirurgico	-	-		
Gruppo 2					
257	prodotti farmaceutici	-	0		
315	caldaie, serbatoi	-	0	+	
362	materiale rotabile	0	-		
425	vino e alcolici	+	-		
427	birra	-2	-		
428	bevande analcoliche	-2	-		
Gruppo 3					
341	cavi elettrici	-	0		
342	generatori elettrici, ecc.	-	0		
361	navi	+	-	+	
417	paste alimentari	+2	-		
421	cioccolato, ecc.	-2	-		
Gruppo 4					
Beni di consumo					
345	radio, televisori, ecc.	-	-		
346	elettrodomestici	+	0		
351	veicoli a motore	-	-		
438	tappeti, ecc.	+	+	+	+
451	calzature	0	+	+	+
453	abbigliamento	+	+	+	+
455	manifatt. tessili	0	+	+	+
491	gioielleria	+			
493	mat. fotografico	+			
495	giocattoli	0			
Beni capitali (*)					
321	macchine agricole	+	+	-	
322	macchine utensili	+2	+	-	
323	macchine tessili	+	+	-	
324	macch. cons. alimentare	+	+	-	
325	macch. ind. estrattiva	+	+	-	
326	organi di trasmissione	+	+	-	
327	altre macchine	+	+	-	
347	mat. illuminazione	+2	0		
364	aereospaziale	0			
Beni intermedi					
247	vetro	+			
248	ceramica	0			
251	chimica di base	(escluso)			
256	altra chimica	0	+		
431	lana	+	+	+	
432	cotone	+	+	+	
481	gomma	0	0		

Tavola 1

GERMANIA SETTORI INDUSTRIALI «SENSIBILI» AL COMPLETAMENTO DEL MIE

Codice	Settore	A	B	C	D
NACE					
Gruppo 1					
330	macchine da ufficio	-	+	+	
344	materiale per telecomunic.	+	+	+	
372	materiale medico-chirurgico	+	+		
Gruppo 2					
257	prodotti farmaceutici	+	+		
315	caldaie, serbatoi	+	0		
362	materiale rotabile	+	+	+	
425	vino e alcolici	-	-		
427	birra	0	-		
428	bevande analcoliche	-	-		
Gruppo 3					
341	cavi elettrici	+	+	+	
342	generatori elettrici, ecc.	+	+	+	
361	navi	+	+	+	
417	paste alimentari	-	-		
421	cioccolato, ecc.	+	-		
Gruppo 4					
Beni di consumo					
345	radio, televisori, ecc.	-	+	+	
346	elettrodomestici	0	+	+	
351	veicoli a motore	+	+	+	
438	tappeti, ecc.	-	-		-
451	calzature	-	-		-
453	abbigliamento	0	-		-
455	manifatt. tessili	0	-		-
491	gioielleria				
493	mat. fotografico	(escluso)			
495	giocattoli	0			
Beni capitali					
321	macchine agricole	+2	+	-	
322	macchine utensili	+	+	-	
323	macchine tessili	+	+	-	
324	macch. cons. alimentare	+2	+	-	
325	macch. ind. estrattiva	+2	+	-	
326	organi di trasmissione	+2	+	-	
327	altre macchine	+2	+	-	
347	mat. illuminazione	0	+	+	
364	aereospaziale	-			
Beni intermedi					
247	vetro	+			
248	ceramica	0			
251	chimica di base	+	+		
256	altra chimica	+	+		
431	lana	-	-		
432	cotone	-	-		
481	gomma	0	+		

Tavola 2

REGNO UNITO SETTORI INDUSTRIALI «SENSIBILI» AL COMPLETAMENTO DEL MIE

Codice	Settore	A	B	C	D
NACE					
Gruppo 1					
330	macchine da ufficio	+2	+2	+	+
344	materiale per telecomunic.	+2	+2	+	+
372	materiale medico-chirurgico	+2	+2	+	+
Gruppo 2					
257	prodotti farmaceutici	+	+		+
315	caldaie, serbatoi	-	-		
362	materiale rotabile	+	-	+	+
425	vino e alcolici	(escluso)			
427	birra	0	-		
428	bevande analcoliche	0	-		
Gruppo 3					
341	cavi elettrici	0	+	+	+
342	generatori elettrici, ecc.	0	+	+	+
361	navi	+	-	+	+
417	paste alimentari	(escluso)			
421	cioccolato, ecc.	-			
Gruppo 4					
Beni di consumo					
345	radio, televisori, ecc.	+	+	+	+
346	elettrodomestici	-2	+	+	+
351	veicoli a motore	-2	-	+	+
438	tappeti, ecc.	-	-		
451	calzature	-	-		
453	abbigliamento	-2	-		
455	manifatt. tessili	-	-		
491	gioielleria	+			
493	mat. fotografico	(escluso)			
495	giocattoli	+			
Beni capitali					
321	macchine agricole	-	+	-	+
322	macchine utensili	-2	+	-	+
323	macchine tessili	-2	+	-	+
324	macch. cons. alimentare	-2	+	-	+
325	macch. ind. estrattiva	0	+	-	+
326	organi di trasmissione	0	+	-	+
327	altre macchine	-	+	-	+
347	mat. illuminazione	-2	+	+	+
364	aereospaziale	(escluso)			
Beni intermedi					
247	vetro	-2			
248	ceramica	0			-
251	chimica di base	+	+		
256	altra chimica	+2	+		
431	lana	-	-		
432	cotone	-2	-		
481	gomma	-	+		

Tavola 3

FRANCIA SETTORI INDUSTRIALI «SENSIBILI» AL COMPLETAMENTO DEL MIE

Codice	Settore	A	B	C	D
NACE					
Gruppo 1					
330	macchine da ufficio	+	-	+	
344	materiale per telecomunic.	+	-	+	
372	materiale medico-chirurgico	-2	-	+	
Gruppo 2					
257	prodotti farmaceutici	0	+		
315	caldaie, serbatoi	+	-		
362	materiale rotabile	+2	+	+	
425	vino e alcolici	+2	0		
427	birra	+	0		
428	bevande analcoliche	+	0		
Gruppo 3					
341	cavi elettrici	0	+	+	
342	generatori elettrici, ecc.	0	+	+	
361	navi	-	+	+	
417	paste alimentari	-	0		
421	cioccolato, ecc.	-	0		
Gruppo 4					
Beni di consumo					
345	radio, televisori, ecc.	+	-	+	
346	elettrodomestici	-	+	+	
351	veicoli a motore	0	+	+	
438	tappeti, ecc.	-	-		-
451	calzature	-	-		-
453	abbigliamento	-	-		-
455	manifatt. tessili	-	-		-
491	gioielleria	-2			
493	mat. fotografico				
495	giocattoli	-2			
Beni capitali					
321	macchine agricole	-	+	-	
322	macchine utensili	-	+	-	
323	macchine tessili	O	+	-	
324	macch. cons. alimentare	-	+	-	
325	macch. ind. estrattiva	+	+	-	
326	organi di trasmissione	0	+	-	
327	altre macchine	-	+	-	
347	mat. illuminazione	-	+	+	
364	aereospaziale	+2		+	
Beni intermedi					
247	vetro	+			
248	ceramica	-2			
251	chimica di base	-	+		
256	altra chimica	-	+		
431	lana	+	-		
432	cotone	-	-		
481	gomma	+	-		

Tavola 4

SPAGNA SETTORI INDUSTRIALI «SENSIBILI» AL COMPLETAMENTO DEL MIE

Codice	Settore	A	B	C	D
NACE			(n.d.)		
Gruppo 1					
330	macchine da ufficio	-			
344	materiale per telecomunic.	-			
372	materiale medico-chirurgico	0			
Gruppo 2					
257	prodotti farmaceutici	0		+	
315	caldaie, serbatoi	-		+	
362	materiale rotabile	-			
425	vino e alcolici	+		+	
427	birra	0		+	
428	bevande analcoliche	+		+	
Gruppo 3					
341	cavi elettrici	+			
342	generatori elettrici, ecc.	-2			
361	navi	-			
417	paste alimentari	-		+	
421	cioccolato, ecc.	-		+	
Gruppo 4					
Beni di consumo					
345	radio, televisori, ecc.	-2			
346	elettrodomestici	+			
351	veicoli a motore	0			
438	tappeti, ecc.	-		+	+
451	calzature	+		+	+
453	abbigliamento	-		+	+
455	manifatt. tessili	0		+	+
491	gioielleria	+			
493	mat. fotografico	+			
495	giocattoli	0			
Beni capitali					
321	macchine agricole	-			
322	macchine utensili	0			
323	macchine tessili	-			
324	macch. cons. alimentare	-			
325	macch. ind. estrattiva	-2			
326	organi di trasmissione	-			
327	altre macchine	-2			
347	mat. illuminazione	0			
364	aereospaziale	0			
Beni intermedi					
247	vetro	-			
248	ceramica	+2		+	+
251	chimica di base	-2		+	
256	altra chimica	-		+	
431	lana	-		+	
432	cotone	-		+	
481	gomma	-		+	

Tavola 5

NUMERO DI FUSIONI E ACQUISIZIONI NELLA COMUNITÀ,
(Variazioni percentuali rispetto all'anno precedente)

	Nazionali	Comunitarie	Internazionali
1986	-0.7	18.0	66.6
1987	42.0	44.0	-43.0
1988	1.4	48.0	241.0
1989	8.8	77.5	6.9
1990	6.0	30.5	100.0
1991	-22.0	-33.0	-25.0

Fonte: Elaborazioni su dati Comunità Europea.

Tavola 6

RIPARTIZIONE DELLE OPERAZIONI DI ASSUNZIONE DI PARTECIPAZIONI DI MAGGIORANZA (COMPRESE FUSIONI) PER STATO MEMBRO

	Totale	B	DK	D	GR	E	F	IR	I	L	NL	P	UK
1986/87	303	3	1	69	-	20	63	2	35	1	19	-	90
1987/88	383	11	2	51	-	27	122	6	40	-	16	2	106
1988/89	492	18	2	90	-	65	112	8	49	4	23	10	111
1989/90	622	21	16	124	3	74	101	3	73	3	28	8	168
1990/91	455	9	14	111	8	35	115	2	51	-	21	7	82

Fonte: Commissione delle Comunita' Europee.

Tavola 7

INVESTIMENTI DIRETTI DEI PAESI CEE.
(Percentuali sul totale CEE)

	N	S	P	GR	IR	I	G	F	UK	B
Investimenti dall'estero										
1988	9.1	12.9	1.7	1.0	0.2	12.4	2.1	15.6	33.6	9.6
1989	11.1	11.1	2.3	1.0	0.1	3.3	8.8	13.6	37.9	9.3
1990	9.0	15.9	2.4	1.9	0.1	7.3	1.6	14.6	38.5	8.1

	N	S	P	Gr	Ir	I	G	F	UK	B
Investimenti all'estero										
1988	8.3	1.5	0.1	0.0	0.0	6.7	14.0	17.9	45.9	14.3
1989	15.3	1.5	0.1	0.0	0.0	2.1	14.7	20.1	36.9	7.1
1990	10.9	2.7	0.1	0.0	0.0	6.5	20.7	31.9	19.6	6.2

Fonte: FMI

Tavola 8

ITALIA: INDICE DI CONTRIBUTO AL SALDO (ICS)
PER I SETTORI RICLASSIFICATI SECONDO LA TASSONOMIA DI PAVITT

SETTORI TOTALI

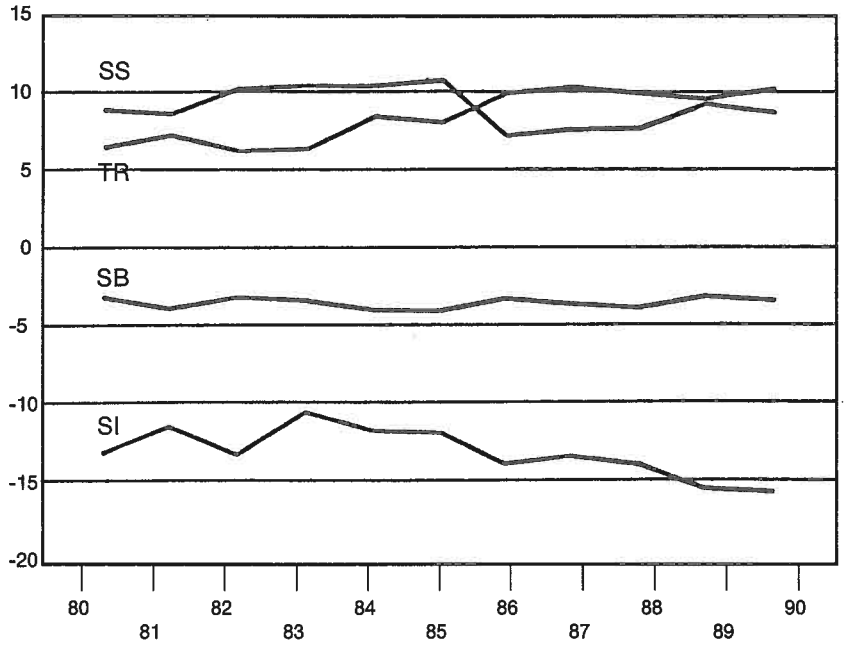


Grafico 1

SETTORI SENSIBILI

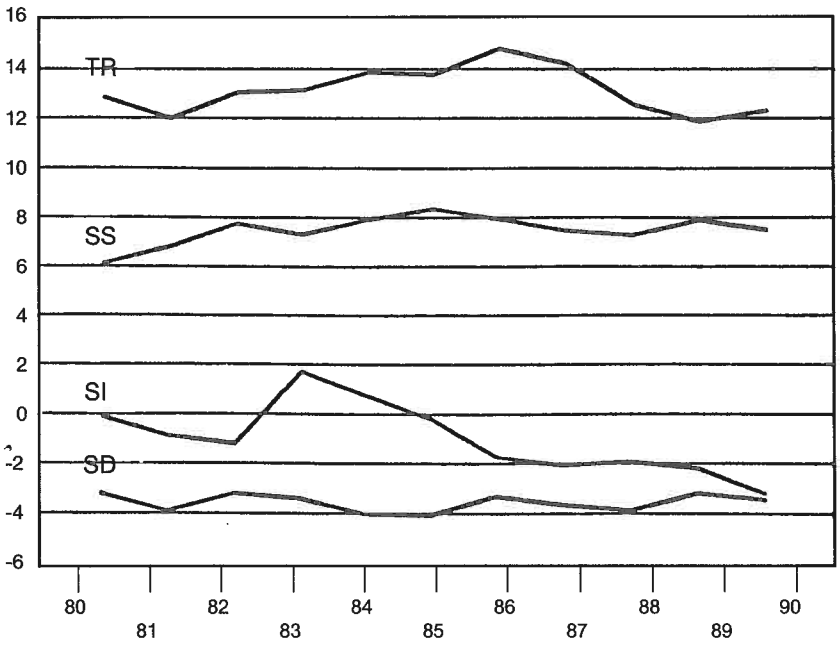


Grafico 2

GERMANIA: INDICE DI CONTRIBUTO AL SALDO (ICS)
PER I SETTORI RICLASSIFICATI SECONDO LA TASSONOMIA DI PAVITT

SETTORI TOTALI

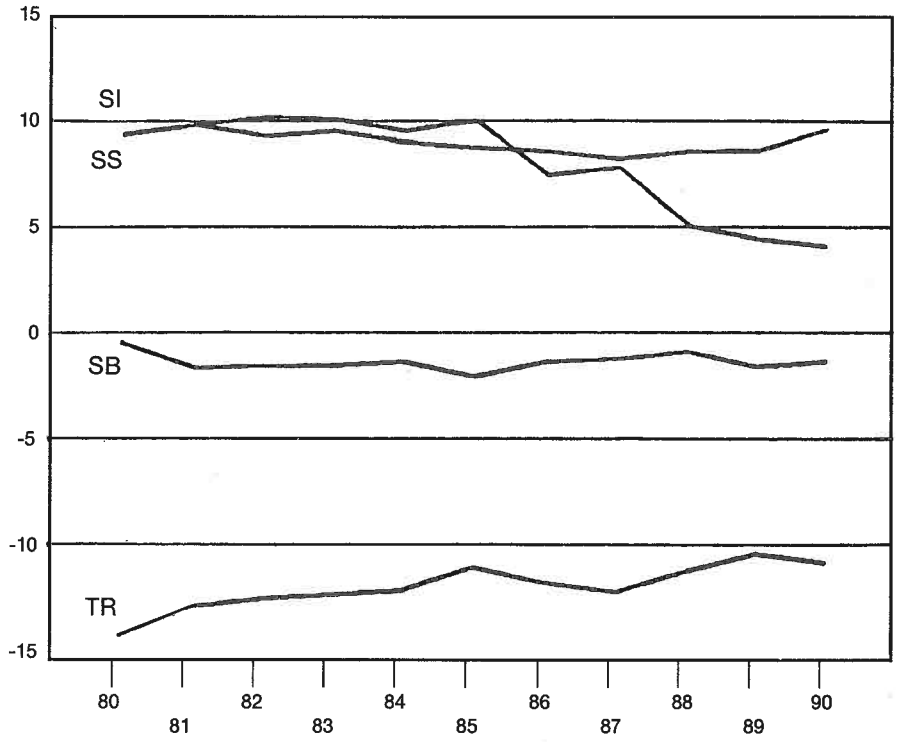


Grafico 3

SETTORI SENSIBILI

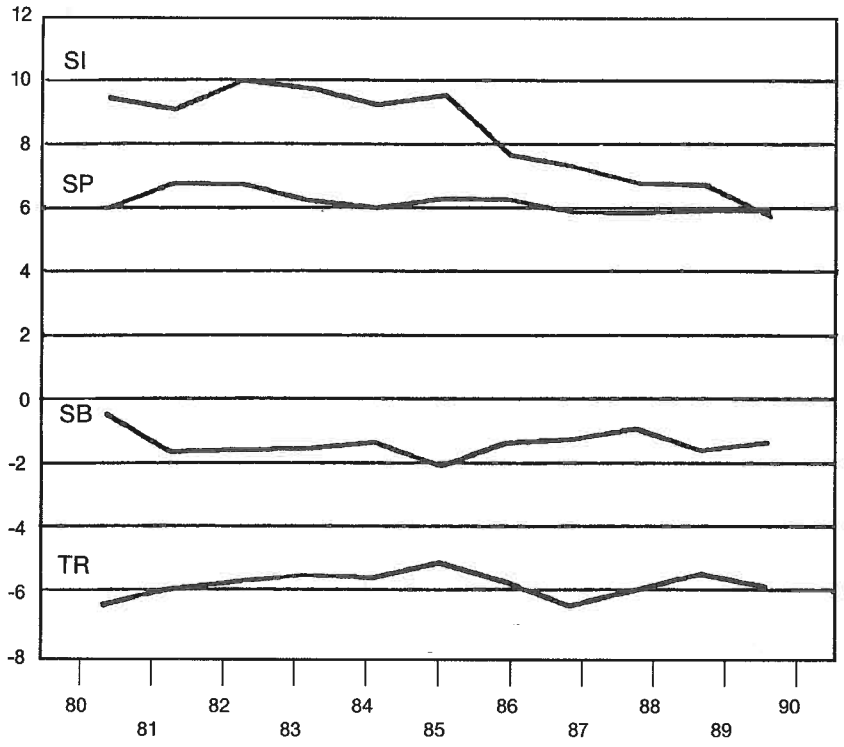


Grafico 4

REGNO UNITO: INDICE DI CONTRIBUTO AL SALDO (ICS)
PER I SETTORI RICLASSIFICATI SECONDO LA TASSONOMIA DI PAVITT

SETTORI TOTALI

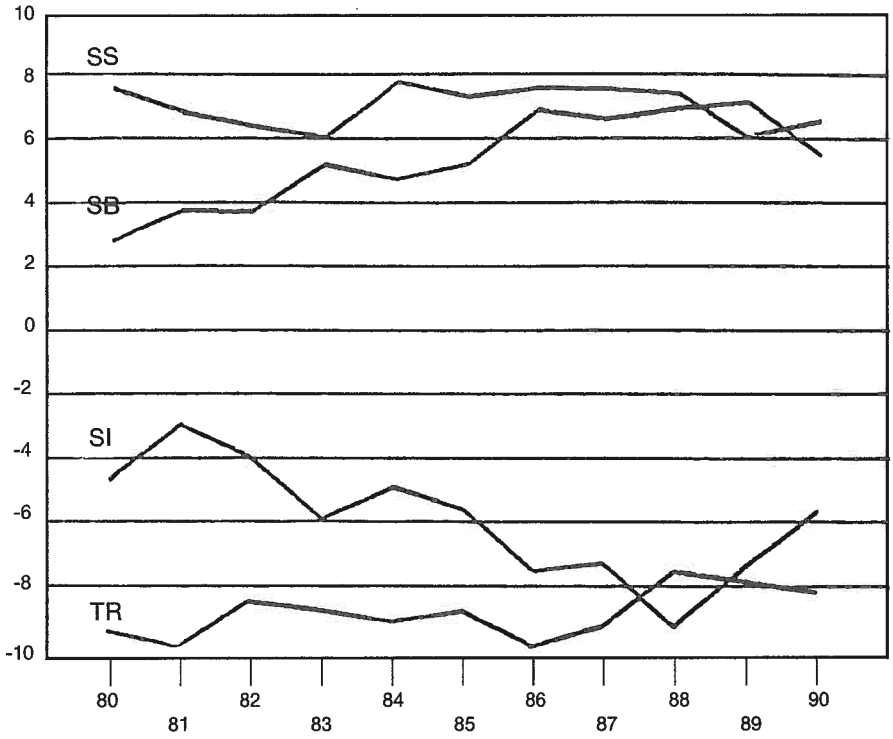


Grafico 5

SETTORI SENSIBILI

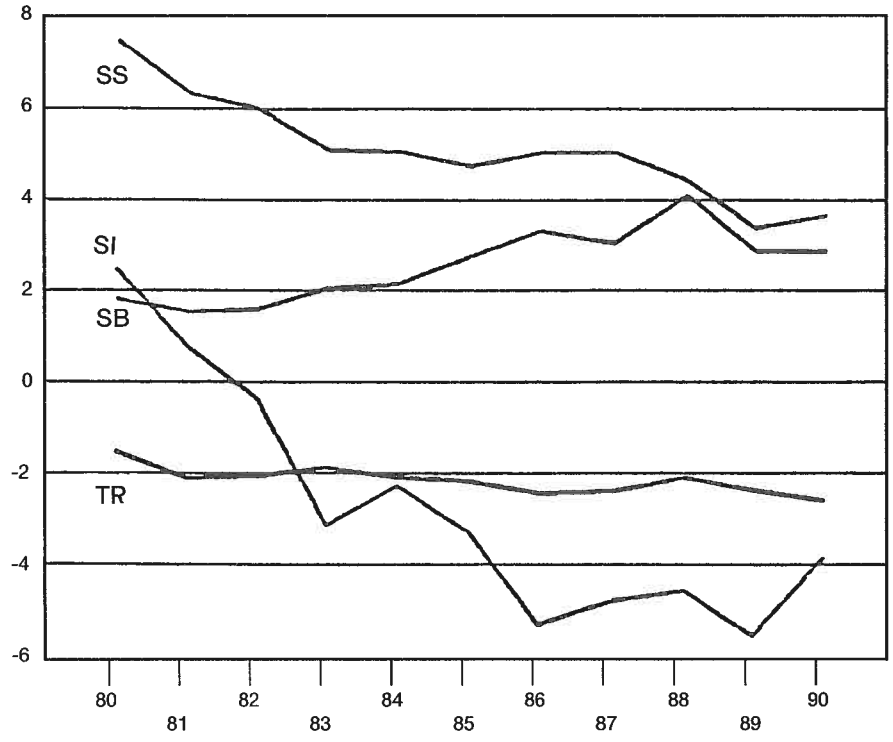


Grafico 6

FRANCIA: INDICE DI CONTRIBUTO AL SALDO (ICS)
PER I SETTORI RICLASSIFICATI SECONDO LA TASSONOMIA DI PAVITT

SETTORI TOTALI

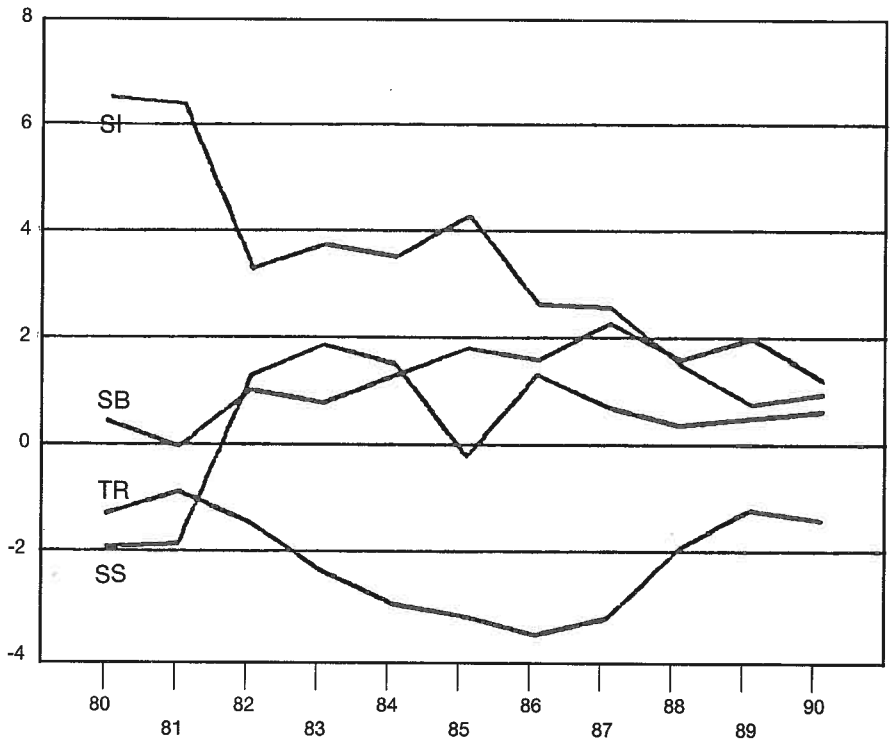


Grafico 7

SETTORI SENSIBILI

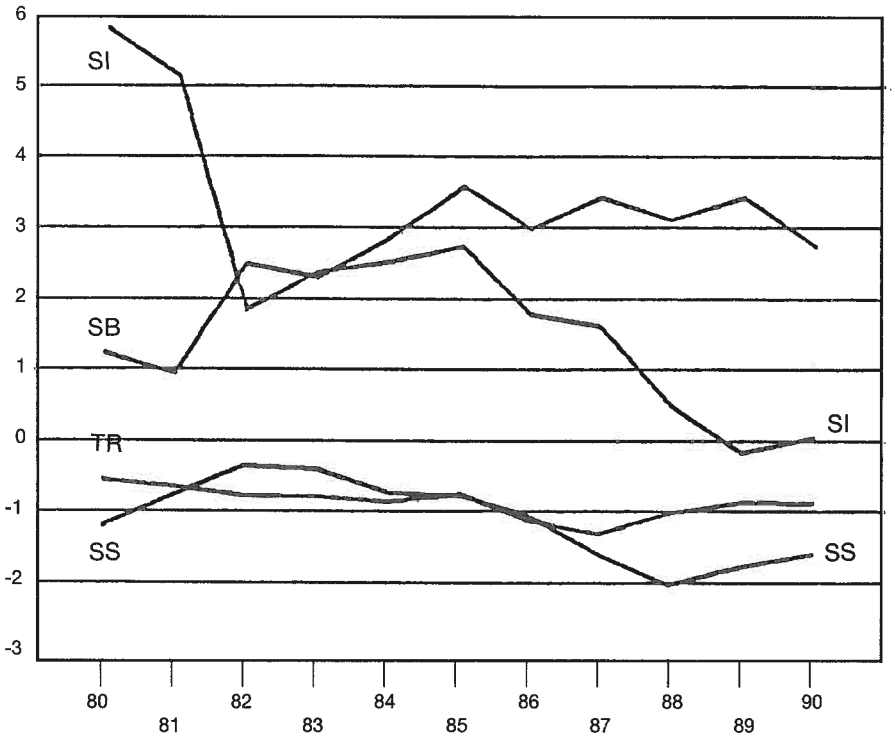


Grafico 8

SPAGNA: INDICE DI CONTRIBUTO AL SALDO (ICS)
PER I SETTORI RICLASSIFICATI SECONDO LA TASSONOMIA DI PAVITT

SETTORI TOTALI

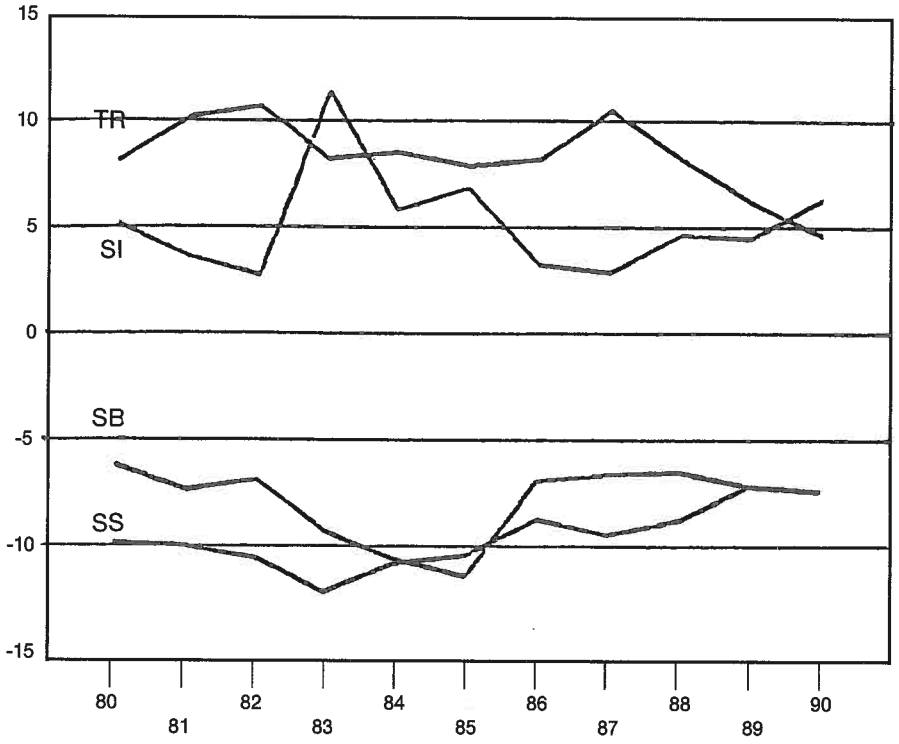


Grafico 9

SETTORI SENSIBILI

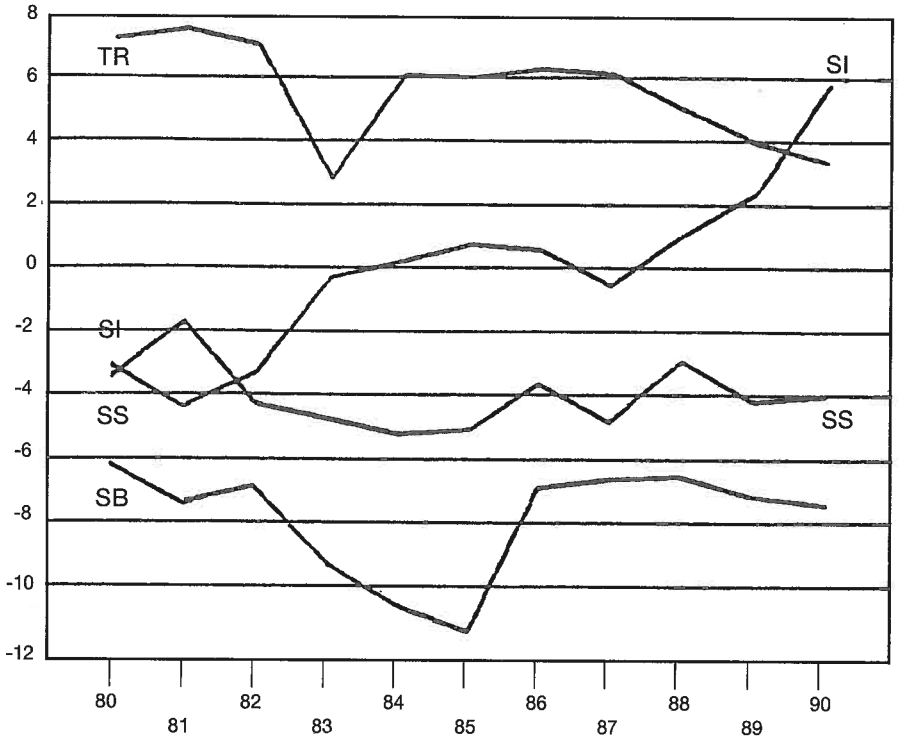


Grafico 10

CONTRIBUTI MONOGRAFICI

Sezione B
Aspetti della collocazione internazionale dell'economia italiana

CREDITI COMMERCIALI E STRATEGIE AZIENDALI DI FINANZIAMENTO DEGLI SCAMBI CON L'ESTERO

di Chiara Bentivogli (*) e Salvatore Rossi (*)

1. Introduzione e principali conclusioni

Nei conti con l'estero dei paesi industrializzati i "crediti commerciali" rappresentano una posta spesso poco evidente e poco analizzata. Le norme sulla compilazione delle bilance dei pagamenti fissate, per tutti i paesi aderenti, dal Fondo Monetario Internazionale non richiedono nemmeno che quella posta compaia esplicitamente nello schema-tipo di bilancia, prevedendo soltanto che questi flussi siano registrati fra i movimenti di capitali "altri", cioè diversi dagli investimenti diretti e da quelli di portafoglio.

Nella bilancia dei pagamenti dell'Italia, i crediti commerciali hanno invece tradizionalmente occupato una posizione di rilievo, nelle statistiche e nelle analisi congiunturali, ma solo per il fatto di essere stati a lungo considerati, per dirla con P. Einzig, "the main cause of devaluation". *Questa visione, tipica degli anni settanta e della prima metà degli anni ottanta, secondo cui i* leads and lags *sono essenzialmente uno strumento a disposizione delle imprese per la speculazione di breve periodo contro la moneta nazionale, va oggi ridimensionata.*

In questa nota si discutono moventi e modalità del credito commerciale: per la generica impresa che lo concede o lo riceve; in particolare, per le imprese che commerciano con l'estero. Dopo aver ripercorso brevemente l'evoluzione di queste transazioni nella bilancia dei pagamenti italiana e i vincoli a lungo loro posti dalla normativa valutaria, si argomenta, sulla base di alcune evidenze empiriche, che la dimensione "strategica" del credito commerciale va oggi assumendo assoluta prevalenza. Questa forma di credito è vista dalle imprese italiane concedenti essenzialmente come uno strumento per acquisire vantaggi competitivi e capacità di penetrazione nei mercati.

2. Il credito commerciale nella gestione d'impresa

2.1 La natura del credito commerciale.

La reciproca concessione di credito nel regolamento degli scambi tra imprese è prassi consueta, sia all'interno di un paese, sia fra paesi diversi. La grande diffusione di questa forma di credito può essere attribuita all'agire di molti motivi.

Il primo motivo, di tipo transattivo, è in sintesi riconducibile al tentativo delle imprese di comprimere i costi di transazione che sono insiti nel pagamento a vista delle forniture commerciali. È probabile che questo movente abbia notevolmente perso rilevanza nell'ultimo decennio, a causa dello straordinario sviluppo delle modalità di trasferimento elettronico di fondi tramite il sistema bancario, a costi decrescenti.

(*) Banca d'Italia.

Il secondo motivo è di tipo finanziario. Il credito commerciale si interpone, nell'impresa beneficiaria, tra il momento dell'acquisizione degli inputs *e quello della vendita dell'*output*, facilitando il finanziamento dell'attività di produzione, rendendo più efficiente il* cash management *dell'impresa. Nell'impresa erogatrice, esso è strumento di impiego a breve termine di eccedenze di liquidità. Nel primo caso, il credito commerciale è alternativo al finanziamento bancario, nel secondo all'investimento in strumenti del mercato monetario. Pertanto, esso tende a diffondersi in presenza di imperfezioni in quei mercati, come anche in presenza di imperfezioni nel mercato del prodotto. In mercati efficienti, il credito commerciale sarebbe perfettamente sostituibile con ogni altro strumento di finanziamento, per il debitore come per il creditore: finirebbe allora col prevalere il vantaggio relativo, nell'offrire opportunità di investimento o di indebitamento a breve termine, che gli intermediari finanziari e creditizi hanno rispetto all'impresa non finanziaria, per la presenza in essi di economie di scala e di specializzazione.*

La diffusione del credito commerciale può essere invece stimolata, ad esempio, dall'introduzione di forme di razionamento del credito: l'impresa soggetta a razionamento può eludere il vincolo anticipando i propri incassi o posticipando i propri pagamenti. Ma anche in assenza di razionamento non è infrequente che un rapporto di affidamento si stabilisca più naturalmente fra un'impresa e un suo fornitore piuttosto che fra quella stessa impresa e una banca. Ad esempio, se i beni oggetto di fornitura presentano caratteristiche di forte differenziazione, l'azienda fornitrice è portata ad adottare strategie di vendita basate sull'analisi approfondita delle esigenze del cliente. Nel far ciò, essa acquisisce informazioni tali da consentirle di delineare con precisione anche il merito di credito del cliente. Siffatte informazioni sono spesso più ricche e penetranti di quelle che otterrebbe una banca, perché basate sulla conoscenza "tecnica" delle potenzialità produttive e di mercato dell'impresa acquirente. La diffusione relativamente minore dell'anticipazione di pagamento rispetto alla dilazione può essere fatta risalire, almeno in parte, proprio al fatto che l'attività di acquisto degli inputs *richiede di norma meno informazioni sul conto del venditore di quante sia necessario acquisire sul conto del cliente al quale si intende vendere la propria produzione differenziata.*

Un terzo movente nella decisione di un'impresa di offrire credito commerciale può essere di ordine strategico: se il mercato del prodotto non è perfettamente concorrenziale, il credito commerciale costituisce uno strumento delle politiche di vendita dell'impresa. Concedere credito commerciale a un acquirente dei propri prodotti aiuta a stabilire con esso relazioni preferenziali rispetto a quelle dei concorrenti. L'offerta di lunghe dilazioni di pagamento alla propria clientela è un modo efficace per eludere accordi, taciti o espliciti, assunti con altre imprese del settore sui prezzi di vendita. Una distribuzione nel tempo delle scadenze dei crediti concessi secondo le caratteristiche del debitore, riservando quelle più lontane ai clienti la cui domanda è maggiormente elastica al prezzo, migliora la redditività dell'azienda in modo e in misura analoghi a quelli che si osserverebbero con politiche di discriminazione nel prezzo.

Quanto questo movente strategico sia rilevante nello spiegare la diffusione del credito commerciale in un determinato mercato dipende in generale dalla struttura di quel mercato e dalle caratteristiche del prodotto oggetto di scambio. In un mercato oligopolistico, come si è prima accennato, l'offerta da parte del venditore di credito commerciale a condizioni opportune (di durata e di tasso) è strumento concorrenziale alternativo, o complementare, alle politiche di prezzo, rispetto alle quali può godere del vantaggio di ripercuotersi meno sui profitti unitari, perché meno trasparente. Analogamente, in mercati oligopsonistici l'acquirente può cercare di spuntare sconti sul prezzo offrendo all'azienda venditrice, che soffra eventualmente di

problemi di liquidità, anticipi sui pagamenti rispetto alla consegna. Più in generale, la diffusione del credito commerciale in un settore è direttamente proporzionale alla durata del ciclo di produzione, alla probabilità che l'acquirente non sia il consumatore finale del prodotto, alle condizioni di redditività e di liquidità finanziaria prevalenti nel settore.

2.2 Il credito commerciale cross-border.

Nel commercio internazionale l'uso del credito commerciale è molto diffuso, anche alle lunghe scadenze. Una quota assai cospicua delle esportazioni dei paesi industrializzati dirette verso i paesi in via di sviluppo, o verso le economie ex-socialiste in trasformazione, è assistita dalla concessione di crediti commerciali a lungo termine. Lo strumento degli anticipi o delle dilazioni di pagamento è anche molto utilizzato nell'interscambio tra paesi industrializzati.

Le imprese esportatrici concedono credito commerciale, in linea di principio, sulla base di tutti e tre i moventi prima indicati: transattivo, finanziario, strategico. Tuttavia, fra questi, il movente strategico appare di crescente importanza. La capacità di offerta di credito commerciale è in molti mercati decisiva nel determinare la posizione competitiva di un'impresa, la sua forza di penetrazione. Naturalmente, un'ampia capacità di far credito è legata alle condizioni di liquidità dell'impresa. Ciò può dar luogo di fatto sui mercati internazionali a barriere all'entrata nei confronti delle piccole imprese. Le grandi, oltretutto, hanno un migliore accesso al credito bancario e possono, ove la loro liquidità interna non basti a coprire il credito da concedere alla clientela, fare agevolmente ricorso al finanziamento bancario a fronte del credito commerciale concesso.

Il credito commerciale cross-border *è spesso originato da un quarto movente, di portafoglio. In un'impresa (o in un "gruppo" di imprese) che intrattenga intensi rapporti commerciali con l'estero lungo entrambe le direzioni di scambio, importando* inputs *produttivi ed esportando il proprio* output, *le attività e le passività determinate dal credito commerciale concesso o ricevuto potranno avere diversa durata, diverso tasso d'interesse, soprattutto diversa valuta di denominazione, ponendo un problema di* asset and liability management. *Ciascuna di quelle tre caratteristiche (durata, tasso, valuta) espone, in caso di* mismatch, *a un rischio, che l'impresa può decidere di evitare o di correre, secondo il grado della propria avversione al rischio e le aspettative del momento.*

È pratica diffusa in Europa la denominazione delle fatture commerciali nella valuta dell'esportatore; la valuta dell'importatore è in generale al secondo posto, per importanza relativa, seguita da terze valute tipicamente usate come mezzo di pagamento internazionale, come il dollaro statunitense. L'Italia ha fatto per molto tempo eccezione a questa prassi, in ciò accomunata ad altri paesi la cui moneta nazionale, come la lira, è stata oggetto di persistenti aspettative di svalutazione nel medio-lungo periodo. Fino alla metà degli anni ottanta, solo un terzo delle esportazioni italiane era fatturato in lire (tav. 1). Naturalmente, la prevalenza di valute diverse dalla lira nella fatturazione delle esportazioni italiane rifletteva anche l'elevato contenuto in inputs *e prodotti intermedi importati delle nostre vendite all'estero. Per acquistare quei beni si effettuavano pagamenti, o si accendevano debiti, appunto nelle valute degli esportatori esteri, secondo le prassi internazionali.*

Se un'impresa esportatrice concede a un cliente estero una dilazione di pagamento, o accetta da questo anticipi; se un'impresa importatrice si fa concedere credito dal fornitore

estero, o gli versa anticipi; in tutti e quattro questi casi si dà luogo ipso facto a un movimento di capitale.

Al pari degli altri movimenti di capitale, i crediti commerciali risentono dell'andamento dei differenziali tra tassi di interesse e, se sono denominati in valute diverse da quella nazionale, delle aspettative di variazione del cambio. In fasi di diffusione di aspettative di svalutazione della valuta nazionale, gli importatori tendono ad anticipare i pagamenti in valuta, gli esportatori a posticipare gli incassi in valuta. I mutamenti nella struttura temporale dei pagamenti per transazioni correnti hanno quindi spesso natura speculativa e sono in grado di determinare forti pressioni sui cambi. In presenza di mercati finanziari poco sviluppati, o di vincoli posti ai movimenti di capitale che hanno forma di prestito o di investimento di portafoglio, i leads and lags possono costituire il principale veicolo della speculazione sui cambi.

Le uscite di capitale per crediti commerciali legate a moventi speculativi hanno rappresentato in passato in Italia una causa di difficoltà anche grave per la bilancia dei pagamenti. Poiché l'introduzione di limiti quantitativi ai flussi di credito commerciale poteva compromettere l'andamento del commercio con l'estero, la normativa valutaria ha quasi sempre cercato di influire indirettamente sui leads and lags, obbligando gli importatori e gli esportatori che accordavano alle controparti estere crediti commerciali a chiedere finanziamenti in valuta ad aziende di credito italiane, per importi equivalenti all'ammontare del credito concesso o a parte di esso.

3. I crediti commerciali nei conti con l'estero dell'Italia

La tavola 2 contiene un prospetto riassuntivo della bilancia dei pagamenti dell'Italia dagli anni settanta a oggi, in cui sono messi in evidenza, accanto ai saldi annui dei grandi raggruppamenti di voci (partite correnti, movimenti di capitale, flussi di riserve ufficiali), i risultati netti dell'interscambio mercantile e dei flussi di crediti e debiti commerciali. Tutti i dati sono espressi in rapporto al PIL.

L'entità dei flussi netti di crediti commerciali appare nient'affatto trascurabile per quasi tutto il periodo, in confronto sia ai saldi mercantili sia a quelli dei movimenti dei capitali non bancari. I crediti commerciali netti registrati in media ogni anno nel periodo considerato si aggirano sullo 0,3-0,4 per cento del PIL, con punte di oltre l'1 per cento.

Fino alla prima crisi petrolifera, partite correnti in avanzo e un interscambio mercantile pressoché in equilibrio si contrapponevano a deflussi netti di capitali non bancari, i quali rispecchiavano con pari ordine di grandezza le uscite per crediti commerciali, in particolare quelle a breve termine determinate dalle imprese residenti (tav. 3). Dal 1973, a seguito dello shock di prezzo sul mercato internazionale delle fonti di energia e delle materie prime e del connesso repentino peggioramento delle ragioni di scambio, si aprirono nell'interscambio mercantile disavanzi di ampiezza fino al 4,5 per cento del PIL (importo raggiunto nell'anno peggiore, il 1974).

L'esigenza di finanziare lo squilibrio corrente aggravava la situazione dei movimenti di capitale, già delicata per la crescente tendenza degli operatori residenti, dalla fine degli anni sessanta, a spostare all'estero e a denominare in valuta quote crescenti di ricchezza finanziaria. Iniziava la lunga stagione dei controlli valutari, volti ad arginare le fughe di capitali. I crediti

commerciali, per il fatto di costituire un canale di esportazione di capitali di pronto uso e di larga diffusione fra le imprese, anche fra quelle piccole e poco avvezze alla finanza internazionale, divennero una delle principali fonti di preoccupazione per le autorità valutarie. Esse fecero ricorso essenzialmente a due tipi di provvedimento restrittivo: un primo tipo, volto a porre limiti di durata al credito commerciale concedibile da parte di operatori residenti a clienti o a fornitori esteri; un secondo, volto a obbligare ciascuna impresa residente concedente credito all'estero a compensare quel credito con l'assunzione di un debito in valuta da contrarre con una banca residente, nel presupposto che quest'ultima, a sua volta, avrebbe provveduto a raccogliere oltre confine i fondi in valuta da prestare all'impresa, e così facendo avrebbe pareggiato il deflusso netto di capitale ed esercitato una benefica pressione al rialzo della lira sul mercato dei cambi.

Nel gennaio del 1973 la durata massima ammessa dei crediti commerciali, in quel momento fissata in un anno per le dilazioni di pagamento su esportazioni e in tre mesi per gli anticipi di pagamento su importazioni, venne portata a tre mesi e a un mese, rispettivamente. Il provvedimento fu preso in occasione della crisi della lira che diede origine all'esperienza del "doppio" mercato dei cambi. Nel luglio di quello stesso anno il regime amministrativo venne reso ulteriormente restrittivo: agli importatori si fece divieto di estinguere anticipatamente i crediti commerciali in precedenza ottenuti dai loro fornitori; si fece obbligo di farsi finanziare in valuta da un banca residente per l'intero importo degli anticipi da corrispondere su nuove forniture estere.

Il regime venne allentato nel corso del 1975; fu nuovamente inasprito nel 1976, allorché si giunse a chiedere anche agli esportatori di farsi finanziare in valuta da banche residenti a fronte del credito che intendessero concedere ai clienti esteri in forma di dilazioni di pagamento, nella misura del 30 e poi del 50 per cento. Successive fasi di difficoltà sul mercato dei cambi, tali da indurre restrizioni nella pratica del credito commerciale, si produssero nel 1980, nel 1982, nel 1986, nel 1987. Fra il 1983 e il 1984 i "termini di regolamento" delle esportazioni e delle importazioni (cioè i termini di durata massima ammessa dei crediti e dei debiti commerciali) vennero peraltro sostanzialmente liberalizzati. Le manovre amministrative si concentrarono da allora sugli obblighi di finanziamento in valuta dei nuovi crediti concessi (ovvero delle proroghe dei vecchi crediti), portati fino al 75 per cento per i crediti su esportazioni; sul divieto di accorciare, rispetto agli originari termini contrattuali, la durata dei crediti ricevuti, ovvero i tempi di rimborso dei finanziamenti bancari ricevuti a fronte di crediti commerciali concessi.

Venne in questo modo nettamente separato il movente commerciale (strategico) da quello speculativo (di portafoglio). Un'impresa che reputasse necessario, per stabilire migliori rapporti di mercato con la propria controparte estera, sia essa fornitrice o acquirente, riconoscerle il beneficio di un anticipo o di una dilazione di pagamento doveva poter scegliere liberamente le condizioni a cui farlo, inclusa la durata del credito; ma si postulava che successive modifiche di quelle condizioni non potessero essere giustificate sulla base di esigenze commerciali, già pienamente soddisfatte con le libere decisioni assunte al momento della stipula del contratto: il movente di quelle modifiche era da assumere di tipo finanziario-speculativo, dunque reprimibile con misure amministrative senza nuocere alla performance *dell'impresa nel commercio con l'estero.*

Con la liberalizzazione di tutti i movimenti di capitale intervenuta fra il 1988 e il 1990, anche questi residui vincoli sono stati soppressi. La nuova legge valutaria italiana li contempla, e le norme comunitarie li ammettono, solo come misure di emergenza a tempo predeterminato.

Dagli anni settanta a oggi l'importanza relativa dei crediti commerciali è scemata. Lo si deduce innanzitutto dall'analisi della composizione percentuale degli stocks di attività e di passività verso l'estero (tav. 4). Fra le attività, i crediti commerciali in essere in favore dell'estero rappresentavano oltre il 40 per cento alla fine del 1971, solo poco più del 10 lo scorso anno. A ridursi di più è stata la quota dei crediti a medio e a lungo termine, scesa a un quinto della dimensione che aveva vent'anni fa. Dal lato delle passività, il peso, sul totale dei debiti verso l'estero, di quelli aventi natura commerciale è pure molto diminuito nel periodo, dal 16 al 4 per cento; naturalmente, trattandosi di credito concesso a un paese, l'Italia, industrializzato, la componente a medio-lungo termine era e rimane trascurabile. Questa perdita di peso relativo dei crediti e debiti commerciali è in gran parte la conseguenza, soprattutto negli anni ottanta, del processo di "apertura finanziaria" della nostra economia, che ha molto sviluppato le operazioni di investimento diretto e di portafoglio.

Il progressivo attenuarsi dell'importanza dei crediti commerciali si evince anche dai dati sui flussi annui in rapporto al PIL. Disaggregando i dati nelle componenti ultime (posticipi e anticipi su regolamenti di importazioni ed esportazioni, con i flussi lordi delle nuove operazioni distinti da quelli volti a estinguere le vecchie operazioni ancora in essere; tav. 5) si nota come negli anni ottanta tutte le componenti abbiano subito un drastico ridimensionamento. Questo ha però colpito in particolare il fenomeno degli anticipi su acquisti di merci all'estero da parte di imprese nazionali: il flusso di nuovi crediti concessi ogni anno all'estero in questa forma è passato dal 4,6 per cento del PIL nel 1980 allo 0,2 nello scorso anno. Un quarto di questa diminuzione si è prodotta nel 1986, ed è effetto contabile della contrazione del prezzo relativo delle importazioni. Per il resto, essa ha probabilmente riflesso l'abbandono graduale di quello che era considerato dalle imprese essenzialmente come uno strumento di speculazione in cambi: in primo luogo, per il rarefarsi, rispetto agli anni settanta, delle occasioni speculative; poi per il loro concentrarsi in episodi sporadici ma intensi, in prossimità dei riallineamenti delle parità centrali nello SME; circostanze che richiedevano strumenti più potenti di pressione sulla lira, di tipo puramente finanziario, proprio mentre il loro uso veniva progressivamente liberalizzato.

Le dilazioni di pagamento concesse agli acquirenti esteri di merci esportate hanno invece acquisito un dominante carattere di strumento strategico di penetrazione commerciale. Ne dà indiretta conferma l'indicatore ottenuto calcolando la quota dei crediti in essere in favore dell'estero (di cui, come si è visto prima analizzando i dati sui flussi, i posticipi di pagamenti su esportazioni rappresentano ormai quasi la totalità) assistita da un finanziamento bancario in valuta (fig. 1). Infatti, la presenza di una copertura bancaria consente di escludere sia il movente finanziario del credito commerciale (investimento di eccedenze di liquidità) sia quello di speculazione in cambi (se finanziamento bancario e credito commerciale sono, come quasi sempre avviene, denominati nella stessa valuta). Quella quota, aumentata dal 10 al 70 per cento circa fra la metà degli anni settanta e la metà degli anni ottanta, essenzialmente a causa della ricorrente presenza degli obblighi stabiliti dalla normativa valutaria, è rimasta intorno a quegli alti livelli anche negli anni successivi, di piena liberalizzazione.

Riferimenti bibliografici

BIANCHI, B., FRASCA, F.M., MICOSSI, S. (1976), "*Il credito commerciale nella gestione d'impresa. Rilevanza ai fini della politica monetaria*", Contributi alla ricerca economica n. 6.

CUMBY, R.E. (1983), "*Trade Credit, Exchange Controls, and Monetary Independence*", Journal of International Economics n. 14.

EINZIG, P. (1968), *Leads and Lags. The Main Cause of Devaluation*, MacMillan, London.

MASERA, R.S., ROSSI, S. (1993), *La bilancia dei pagamenti*, Cedam, Padova (in corso di pubblicazione).

MICOSSI, S., ROSSI, S. (1986), "*Controlli sui movimenti di capitale: il caso italiano*", Giornale degli economisti e annali di economia nn. 1-2.

SCHWARTZ, R.A., WITHCOMB, D.K. (1979), "*The Trade Credit Decision*", in Bicksler, J.L. (a cura di), Handobook of Financial Economics, North Holland, Amsterdam.

TAMARI, M. (1970), "*The Nature of Trade Credit*", Oxford Economic Papers n. 3.

TUTINO, F. (1985), "*Oneri e vincoli imposti dalla forte crescita dell'indebitamento sulll'estero*", Bancaria n. 9.

VAN DER TOORN, F.B. (1986), "*International Trade Credit and Exchange Rates: A Survey Among Dutch Firms*", De Economist n. 4.

Regolamenti commerciali per valuta

(composizione percentuale dei dati medi)

Anni	Importazioni					Esportazioni				
	Dollari USA	Marchi tedeschi	Franchi francesi	Lire	Altre valute	Dollari USA	Marchi tedeschi	Franchi francesi	Lire	Altre valute
1970	38	16	8	17	21	29	11	1	52	6
1971	38	16	9	17	20	28	12	2	51	7
1972	32	15	11	22	20	20	13	4	55	8
1973	31	17	12	19	22	18	12	5	57	7
1974	40	16	11	14	19	23	11	5	53	9
1975	40	16	11	16	17	28	11	5	47	9
1976	43	15	10	16	17	31	13	7	39	10
1977	43	15	11	15	16	35	13	7	34	11
1978	43	15	11	16	16	35	15	8	32	11
1979	45	14	10	17	15	32	15	8	34	11
1980	45	14	9	18	14	30	14	8	36	11
1981	47	14	8	17	13	37	13	8	31	10
1982	45	15	8	19	13	37	14	9	31	11
1983	43	14	8	20	14	34	15	8	32	11
1984	43	14	8	21	14	35	14	8	32	11
1985	40	16	8	22	15	32	15	8	33	12
1986	29	19	9	26	17	24	17	9	36	14
1987	28	19	9	27	17	20	18	9	38	15
1988	27	20	9	28	17	19	17	10	39	15
1989	28	20	8	29	15	19	17	10	39	15
1990	27	17	8	32	16	17	17	10	40	15
1991	27	17	7	32	16	17	19	10	40	14
1992	26	17	7	33	16	18	19	9	40	14

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia.

Tavola 1

Interscambio mercantile e crediti commerciali nella bilancia dei pagamenti

(saldi in millesimi del PIL)

Anni	Partite correnti		Movimenti di capitale				Errori e omissioni	Variaz. delle riserve uffic. (1)
	Totale	di cui: merci	Totale	non bancari		bancari		
				Totale	di cui: cred. comm.li			
1970	7,5	- 3,5	...	- 2,2	- 6,2	...	...	...
1971	13,7	1,0	...	- 5,1	- 3,3	...	...	...
1972	14,9	0,4	-16,8	-19,7	-12,4	2,9	- 4,3	- 6,2
1973	-15,4	-23,9	18,1	17,9	0,3	0,2	-5,2	2,5
1974	-42,6	-45,2	18,1	12,8	3,1	5,3	- 0,5	- 25,0
1975	- 2,5	- 5,5	- 6,6	- 4,6	- 1,1	- 2,0	- 3,2	12,3
1976	-12,4	-20,2	23,5	8,4	10,2	15,1	- 4,7	- 6,4
1977	11,0	- 0,5	15,3	- 0,7	- 3,0	16,0	- 2,2	-24,1
1978	21,3	9,7	0,5	4,7	- 0,8	- 4,2	1,6	-23,4
1979	16,0	- 2,6	- 4,5	- 7,9	- 9,6	3,4	- 2,2	- 9,3
1980	-21,5	-37,4	26,5	8,6	- 0,7	17,9	- 3,3	- 1,7
1981	-21,9	-28,6	21,4	24,7	1,6	- 3,3	0,5	0,0
1982	-14,1	-21,9	7,4	13,0	0,4	- 5,6	- 3,5	10,2
1983	4,2	- 5,9	8,8	0,9	- 2,4	7,9	0,9	-13,9
1984	- 5,6	-14,1	7,6	0,5	- 1,4	7,1	5,2	- 7,2
1985	- 8,4	-14,7	1,5	8,0	3,1	- 6,5	- 9,9	16,8
1986	4,0	7,0	4,2	- 3,0	0,0	7,2	- 4,3	- 3,9
1987	- 2,1	- 0,4	11,4	5,7	2,0	5,7	- 2,4	- 6,9
1988	- 7,0	- 1,4	19,8	10,5	0,3	9,3	- 2,8	-10,0
1989	-12,7	- 2,5	28,6	16,1	- 3,2	12,5	- 3,0	-12,9
1990	-13,5	0,3	39,7	22,2	- 0,3	17,5	-14,6	-11,6
1991	-18,7	-0,6	20,2	-7,4	-1,9	27,6	- 7,5	6,0
1992	-21,7	2,0	7,8	- 9,0	- 1,3	16,8	- 7,7	21,6

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia. I dati sul PIL sono di fonte Istat.

(1) Il segno (-) indica aumento di riserve.

Tavola 2

Crediti commerciali, per durata

(flussi netti in millesimi del PIL)

Anni	Attività verso l'estero		Passività verso l'estero	
	a breve termine	a medio e a lungo term.	a breve termine	a medio e a lungo term.
1970	- 4,2	-0,7	- 1,1	-0,2
1971	- 5,2	0,6	1,0	0,3
1972	- 7,4	-1,0	- 4,0	..
1973	- 2,0	1,4	1,3	-0,4
1974	- 7,9	1,1	10,1	-0,2
1975	- 3,2	1,2	0,4	0,5
1976	-11,3	2,8	18,1	0,6
1977	- 2,0	1,3	-2,4	0,1
1978	- 4,1	-2,6	5,7	0,2
1979	-12,3	-2,2	5,2	-0,3
1980	- 3,9	1,3	4,4	0,1
1981	- 5,5	-1,9	9,5	-0,5
1982	0,3	0,7	-0,3	-0,3
1983	- 4,8	-1,4	3,4	0,4
1984	- 7,7	1,9	4,2	0,2
1985	0,1	1,3	1,7	..
1986	2,4	-1,6	-1,1	0,3
1987	0,4	-0,6	2,1	0,1
1988	- 0,1	-0,8	1,1	0,1
1989	- 2,5	-1,3	0,6	..
1990	- 2,3	-1,7	3,7	..
1991	0,7	-1,2	-1,4	..
1992	- 0,5	-1,6	0,8	..

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia. I dati sul PIL sono di fonte Istat.

Tavola 3

I crediti commerciali nella posizione verso l'estero

(consistenze, valori percentuali)

Anni	Composizione delle attività (1)				
	Capitali non bancari			Capitali bancari	Riserve ufficiali
	Totale	di cui: cred. comm.			
		a breve termine	a medio e lungo termine		
1971	58,0	14,4	26,7	31,8	10,2
1972	54,3	15,2	21,4	38,9	6,8
1973	49,6	13,7	18,8	44,4	6,0
1974	61,5	16,0	22,9	29,8	8,7
1975	60,8	16,1	22,4	34,7	4,5
1976	61,1	19,2	21,6	29,5	9,4
1977	54,2	17,4	17,0	28,5	17,2
1978	49,9	16,7	14,5	32,4	17,7
1979	46,7	18,2	12,4	32,1	21,1
1980	43,5	16,5	10,2	31,7	24,8
1981	40,1	15,1	8,7	38,1	21,8
1982	43,1	14,6	9,2	39,8	17,0
1983	40,9	12,9	8,5	37,4	21,8
1984	43,4	13,0	6,9	36,0	20,6
1985	46,3	13,0	6,2	40,3	13,5
1986	50,1	11,3	5,9	36,9	13,0
1987	52,0	10,3	8,5	32,4	15,6
1988	49,5	8,7	6,8	33,4	17,1
1989	48,9	7,8	5,7	33,3	17,8
1990	52,4	7,5	5,4	28,9	18,6
1991	58,3	6,3	5,1	27,2	14,5
1992	63,8	5,3	4,7	27,8	8,4

Anni	Composizione delle passività				
	Capitali non bancari			Capitali bancari	Riserve ufficili
	Totale	di cui: cred. comm.			
		a breve termine	a medio e lungo termine		
1971	58,9	15,7	2,2	40,1	1,0
1972	52,2	14,5	1,7	46,8	1,0
1973	52,9	13,3	1,2	45,8	1,3
1974	58,8	11,0	1,2	29,5	11,7
1975	56,9	10,4	1,4	31,0	12,1
1976	55,9	14,7	1,6	30,6	13,5
1977	51,6	12,5	1,4	37,4	11,0
1978	53,0	13,0	1,4	42,4	4,6
1979	51,6	13,8	1,1	46,0	2,3
1980	50,9	11,8	0,8	47,0	2,2
1981	53,2	11,4	0,6	45,0	1,7
1982	57,1	10,2	0,5	41,7	1,2
1983	56,1	9,2	1,0	42,8	1,1
1984	55,7	8,8	1,1	43,6	0,7
1985	58,1	8,6	0,9	41,4	0,6
1986	58,2	8,0	0,9	41,2	0,6
1987	60,6	8,2	1,7	38,9	0,5
1988	49,6	7,2	1,4	50,0	0,5
1989	52,5	5,7	1,1	47,1	0,4
1990	56,2	5,6	0,9	43,5	0,3
1991	54,5	4,6	0,8	45,2	0,3
1992	51,5	3,8	0,6	47,3	1,2

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia.

(1) Al netto dell'oro delle riserve ufficiali.

Tavola 4

Crediti commerciali a breve termine

(flussi lordi in millesimi del PIL)

Anni	Attività verso l'estero					
	Posticipo di incassi su esportazioni			Anticipo di pagamenti su importazioni		
	vecchi crediti estinti	nuovi crediti concessi	saldo	vecchi crediti estinti	nuovi crediti concessi	saldo
1979	131,6	138,9	-7,3	34,4	39,5	-5,1
1980	126,0	129,4	-3,4	45,5	45,9	-0,4
1981	127,6	132,6	-5,0	40,2	40,7	-0,5
1982	119,3	118,3	1,0	34,2	34,9	-0,7
1983	108,7	113,4	-4,7	29,0	29,1	-0,1
1984	111,7	117,5	-5,8	32,2	34,1	-1,9
1985	115,5	115,5	0,0	33,7	33,6	0,1
1986	108,2	108,2	0,0	20,6	18,2	2,4
1987	95,6	95,7	-0,1	13,0	12,6	0,4
1988	91,0	91,4	-0,4	13,1	12,9	0,2
1989	94,9	98,2	-3,3	10,2	9,4	0,8
1990	85,5	87,9	-2,4	6,5	6,4	0,1
1991	91,4	90,8	0,6	3,1	3,0	0,1
1992	90,0	90,6	-0,6	2,6	2,5	0,1

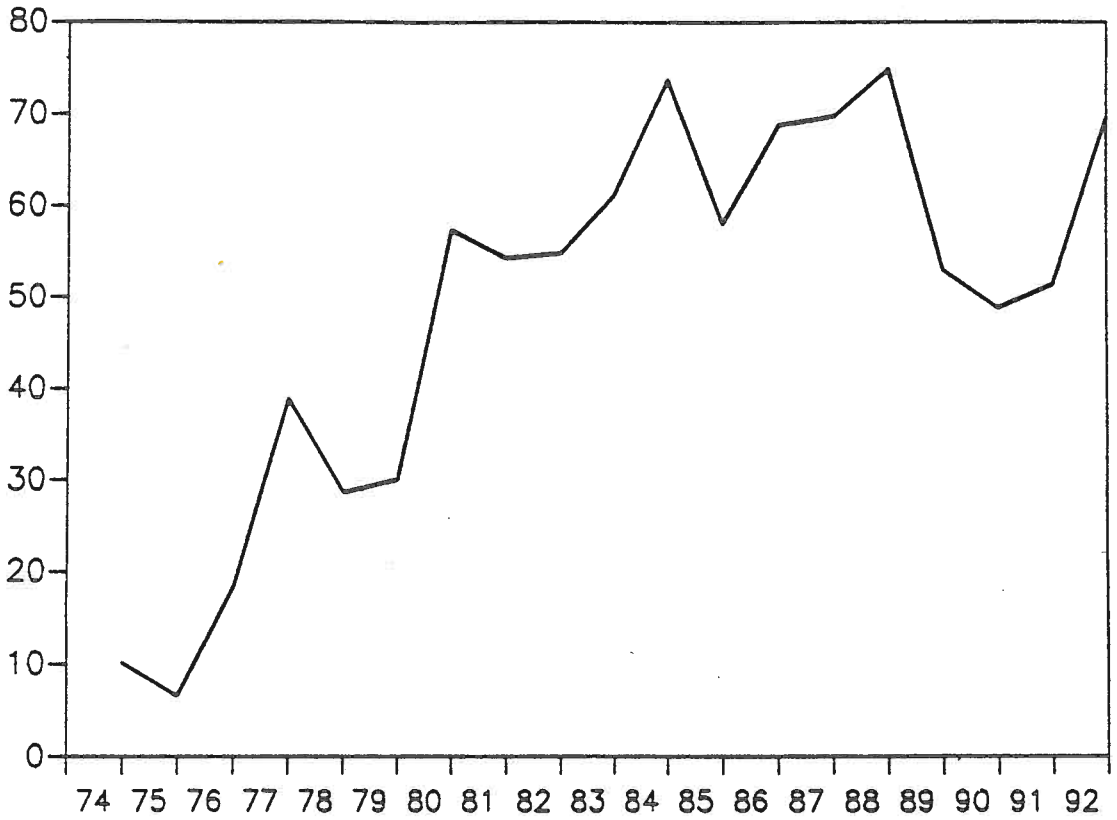
	Passività verso l'estero					
	Posticipo di pagamenti su importazioni			Anticipo di incassi su esportazioni		
	nuovi crediti ricevuti	vecchi crediti estinti	saldo	nuovi crediti ricevuti	vecchi crediti estinti	saldo
1979	125,6	120,3	5,3	8,8	8,9	-0,1
1980	128,5	124,5	4,0	9,4	9,0	0,4
1981	127,4	118,5	8,9	10,6	9,9	0,7
1982	121,6	122,2	-0,6	10,6	10,3	0,3
1983	107,9	104,9	3,0	11,4	11,0	0,4
1984	116,5	112,0	4,5	10,6	10,9	-0,3
1985	115,4	114,1	1,3	10,8	10,4	0,4
1986	99,6	101,1	-1,5	12,8	12,5	0,3
1987	93,4	91,5	1,9	9,7	9,5	0,2
1988	91,9	90,5	1,4	9,6	9,8	-0,2
1989	94,1	92,9	1,2	8,6	9,2	-0,6
1990	88,3	84,4	3,9	5,3	5,5	-0,2
1991	86,8	88,2	-1,4	2,3	2,3	0,0
1992	83,4	82,7	0,7	2,5	2,4	0,1

Fonte: Elaborazione su dati Banca d'Italia.

Tavola 5

FINANZIAMENTO BANCARIO IN VALUTA DEI CREDITI COMMERCIALI CONCESSI

(consistenze, valori percentuali)



Fonte: Elaborazioni su dati Banca d'Italia.

Figura 1

SVALUTAZIONE E INFLAZIONE NEL 1993: SPUNTI PER UN'ANALISI QUANTITATIVA DEL "NUOVO MODELLO DI TRASMISSIONE"

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

1. La svalutazione e i prezzi: il 1993 e il 1976

In questa breve nota cercheremo di fare qualche luce sul "paradosso economico" di questi mesi, ossia la combinazione di una ampia svalutazione della lira (25,3% di deprezzamento rispetto al marco e 25% rispetto al dollaro nei primi cinque mesi del '93 sullo stesso periodo del '92) e del più basso tasso di inflazione (4,2% nella media dei primi cinque mesi) degli ultimi vent'anni.

Quando nel settembre del 1992 la lira è stata per la prima volta svalutata dopo oltre quattro anni di stabilità, preoccupazioni di una battuta d'arresto del processo di riduzione dell'inflazione si sono diffuse fra tutti gli analisti economici. Le aspettative sulla crescita dei prezzi al consumo sono aumentate in misura significativa: il tasso di inflazione previsto "di consenso" per il 1993 era del 4,4% nel mese di agosto (1) ed è passato, dopo solo due mesi, al 5,9% (2), con punte del 6,9% per alcuni previsori. I timori inflazionistici erano probabilmente anche superiori a quelli espressi dai numeri, ma il fatto che l'inflazione continuasse comunque a tenersi bassa suggeriva una qualche moderazione nella previsione per i mesi successivi.

Man mano che i dati sulla dinamica dei prezzi venivano aggiornati e che il cambio della lira continuava ad indebolirsi si sono fatti largo i primi "sospetti" che qualche cosa fosse cambiato nel circuito di trasmissione degli impulsi inflazionistici dal cambio ai prezzi delle importazioni, ai prezzi alla produzione ed infine ai prezzi al consumo. Infatti contemporaneamente anche la crescita dei prezzi alla produzione, pur mostrando qualche accelerazione, si stava mantenendo e tuttora si mantiene particolarmente contenuta.

Come interpretare questa evoluzione? Era davvero lecito attendersi un impatto inflazionistico della svalutazione maggiore di quello oggi osservato e previsto? Se sì, che cosa è cambiato?

Il metodo che suggeriamo qui per comprendere cosa ci sia di peculiare in questa svalutazione e negli effetti che sta avendo sulla dinamica dei prezzi è quello "di buon senso" di confrontarla con una svalutazione di entità paragonabile, analizzandone somiglianze e diversità nelle determinanti sia interne che esterne. Il 1976 è nella memoria degli economisti un anno di svalutazione di entità paragonabile a quella attuale con conseguenze sui prezzi però totalmente diverse da quelle che si stanno ora verificando e che prevediamo prevarranno anche in prospettiva.

Per considerare le analogie e valutare le differenze nei due periodi si è utilizzato il modello econometrico dell'economia italiana. Un modello "di lungo periodo" che da diversi anni viene utilizzato all'Ufficio Studi del Credito Italiano, che si è dimostrato affidabile nell'interpretazione dei fenomeni reali nel periodo 70-92 e ha dato prova di buone capacità previsive, specialmente nelle equazioni di prezzo, che mostrano stabilità dei coefficienti nel periodo di previsione e assenza quindi di rotture strutturali, che impedirebbero i raffronti tra i due anni prescelti.

(*) Università di Ancona
(**) Credito Italiano

2. L'analisi econometrica e il riferimento all'esperienza del 1976

Nel modello i prezzi dei manufatti internazionali e i tassi di cambio marco-dollaro e lira-marco sono variabili esogene determinate da modelli esterni a quello dell'economia italiana. Le variabili endogene spiegate da equazioni simultanee che direttamente e indirettamente risentono di una variazione del tasso di cambio sono: i prezzi delle importazioni di beni intermedi, i prezzi alla produzione, i prezzi delle esportazioni e dei prezzi al consumo (3).

Ovviamente, la "qualità" dei dati relativi al 1976 è diversa da quella dei dati relativi al 1993, giacché questi ultimi sono frutto di previsione. La scelta di mettere a confronto il passato con una previsione può sembrare anomala, anche perché il confronto impone l'accettazione di punti di vista non necessariamente univoci che riguardano da un lato l'andamento delle principali esogene interne ed internazionali e dall'altro gli effetti di queste sui diversi prezzi in Italia, che dipendono dalla specificazione del modello interpretativo. L'interesse però di fornire da subito una interpretazione dei fenomeni che come abbiamo anticipato, sono apparsi a prima vista sorprendenti, ci è sembrato tale da controbilanciare i limiti precedentemente esposti. Questa analisi inoltre ci è parsa un contributo aggiuntivo al dibattito, già in corso (4), che passerà poi alla verifica dei fatti tra qualche mese.

I confronti tra i due anni sono stati effettuati attraverso la scomposizione della variazione dei prezzi in funzione delle diverse determinanti, identificate in termini quantitativi utilizzando i coefficienti stimati delle equazioni. Va precisato che la determinazione dei costi di produzione nell'industria in senso stretto sono spiegati non da una equazione ma attraverso una identità. La scomposizione dei costi di produzione è a coefficienti tecnici mobili, che prendono come base di riferimento i coefficienti della matrice input-output del 1985, e variano in funzione dei prezzi relativi e dell'evoluzione degli indici di quantità endogeni nel modello stesso.

Rispetto al 1976, la situazione del 1993 si presenta diversa sotto moltissimi motivi. In questa nota ne valutiamo quattro: l'entità della svalutazione e delle contestuali variazioni dei prezzi internazionali espressi in valuta; il mutamento dei "coefficienti tecnici" di produzione; la particolare debolezza del ciclo nel '93; la mutata "funzione di comportamento" dei salari. Esaminiamo in dettaglio la portata e l'effetto di tali differenze.

3. L'entità della svalutazione e della variazione dei prezzi internazionali.

Nel '76 la svalutazione media ponderata e media annua della lira è stata del 27% circa; nel 1993 (nell'ipotesi di un cambio lira-marco a 880 da giugno a dicembre e di un cambio lira-dollaro a 1500 nello stesso periodo) stimata del 17% (5). Per quanto riguarda i prezzi internazionali, nel 1976 i prezzi del petrolio (espressi in dollari) erano cresciuti del 4,2% e quelli dei manufatti diminuiti dello 0,4%; nel 1993 le variazioni stimate sono rispettivamente del -5,4% e del -3,6%. In sintesi, il 1993 si presenta come un anno di minore svalutazione in un contesto di ridotta inflazione internazionale.

Con quali effetti sui prezzi? L'esercizio illustrato nella tab. 1 *indica che, nel caso in cui svalutazione e prezzi internazionali nel 1993 si fossero allineati alle variazioni del 1976, avremmo avuto - a parit di altre condizioni - una crescita dei prezzi delle importazioni totali del 16% contro il 12% "effettivo" (con questo termine identifichiamo i risultati della simulazione sul 1993, che tengono conto di quelli che al momento appaiono i consuntivi "più probabili") e il 24,4% del '76, una crescita dei prezzi alla produzione del 7,6% contro il 5,8% effettivo e il 21,7% del '76 , una crescita dei prezzi al consumo del 5,9% contro il 5,3% "effettivo" e il 16,5% del 1976.*

Tabella 1 - Svalutazione e formazione dei prezzi: l'effetto delle variabili "esterne"

	1976	1993	
		Scenario "effettivo"	**Scenario con cambi e prezzi internazionali come nel '76**
Var. % su anno precedente			
Variabili esogene			
Cambio lira-dollaro	27,6	22,7	27,6
Cambio lira-marco	24,7	14,4	24,7
Prezzo del petrolio ($ al barile)	4,2	-5,5	4,2
Prezzi delle importazioni in $:			
materie prime alimentari	-7	-6,2	-7
materie prime industriali	3,2	-10,8	3,2
fonti di enegia	3,3	-7,3	3,3
Prezzi dei manufatti internaz. in $	-0,4	-3,6	-0,4
Variabili endogene			
Prezzi delle importazioni in lire:			
beni intermedi	22,3	10,7	18,5
beni finali	23,2	10,9	14,5
totali (comprese materie prime e fonti di energia)	24,4	11,7	16,6
Costo del lavoro per u. p.	10,8	0,5	0,5
Costi totali di produzione ind. s.s.	20,6	5,2	6,4
Prezzi alla produzione	21,7	5,8	7,8
Prezzi delle esportazioni	20,4	7,9	10,9
Prezzi al consumo	16,5	5,3	5,9

In altre parole: lo "shock" dall'estero sull'inflazione del 1976 è stato più intenso che nel 1993, ma qualora nel 1993 ci fossimo trovati di fronte ad uno shock analogo al precedente avremmo avuto, fermi restando tutti gli altri comportamenti, un tasso d'inflazione non molto superiore a quello "osservato" e dunque molto inferiore a quello del '76. ***La spiegazione della ridotta inflazione del 1993 rispetto al '76 sta quindi quasi tutta all'interno della nostra economia.***

4. La variazione dei "coefficienti tecnici" dal 1975 al 1992

Nel 1975 il peso degli inputs di importazione sui costi totali di produzione delle imprese industriali italiane era pari al 20,8%, con un peso delle importazioni in dollari del 14,2% (8,1% l'energia) e in valute CEE del 6,7% (tab. 2). *Nel 1992 il peso delle importazioni di inputs denominati in dollari si ridotto al 10,4% (per effetto della flessione dei prezzi relativi e dell'intensità di impiego delle fonti energetiche e delle altre materie prime), mentre quello delle valute CEE (per effetto dell'accresciuta incidenza di inputs intermedi in sostituzione di materie prime) aumentato al 7,5%, per un totale degli inputs sui costi del 17,9%.*

Si tratta di variazioni di qualche rilievo di per sé, ma di limitato impatto sulla trasmissione della svalutazione ai costi totali di produzione e per questa via ai prezzi. Applicando infatti le variazioni dei cambi 1993 ai coefficienti 1975 si ottiene un contributo della svalutazione ai costi pari a 4,2 punti percentuali, contro i 3,5 punti stimati nello scenario "effettivo". Il contributo disinflazionistico dei mutati coefficienti quindi misurabile in meno di un punto percentuale.

Tabella 2 - Struttura dei costi di produzione nell'industria in senso stretto (6)

	1975	1976	1980	1985	1990	1992
Input importati	**20,8**	**22,0**	**22,0**	**20,6**	**19,0**	**17,9**
Energia	8,1	7,7	8,6	7,7	4,2	3,6
Materie prime	7,1	7,1	5,7	5,7	5,5	5,5
.$	3,4	3,4	2,7	2,7	2,6	2,6
.Valute CEE	3,7	3,7	3,0	3,0	2,9	2,9
Prodotti intermedi	5,6	7,3	7,7	7,2	9,3	8,8
.$	2,7	3,5	3,7	3,4	4,4	4,2
.Valute CEE	3,0	3,8	4,0	3,8	4,9	4,6
Totale						
.$	14,2	14,5	15,0	13,8	11,2	10,4
.Valute CEE	6,7	7,5	7,1	6,8	7,8	7,5
Input nazionali	**29,3**	**33,1**	**33,0**	**28,6**	**23,7**	**20,1**
Lavoro	**49,8**	**44,8**	**45,0**	**50,8**	**57,3**	**62,1**
TOTALE	100	100	100	100	100	100

5. Le altre variabili interne: limitato peso del ciclo

La misura del contributo fornito alla ridotta inflazione del 1993 in confronto al 1976 dalle altre variabili interne - che per quanto accennato sopra è stato probabilmente determinante - non è definibile in modo algebricamente rigoroso. Per farlo sarebbe necessario simulare un 1993 esattamente uguale, per quanto riguarda politica fiscale, politica dei redditi, politica tariffaria,

altre determinanti del ciclo, al 1976, e procedere poi per differenza. L'esercizio presenterebbe tali margini di arbitrarietà e di "fantasia" da essere di scarsa utilità. Si quindi proceduto in modo più realistico ipotizzando in modo qualitativo un 1993 nel quale prevalessero "regole del gioco" simili al passato in particolare sul terreno cruciale del costo del lavoro.

Ci si concentrerà sul costo del lavoro trascurando una determinante spesso evocata per spiegare i comportamenti recenti dei prezzi come la debolezza del ciclo economico per un motivo specifico. Dall'analisi quantitativa sulle determinanti dei prezzi, tanto alla produzione che al consumo, l'incidenza delle diverse variabili cicliche (che spiegano in parte il mark-up rispetto ai costi) sembra effettivamente assai limitata. Questo risultato non dipende dalla lunghezza del periodo di stima, infatti opportuni test di stabilità hanno verificato la stabilità dei coefficienti delle variabili cicliche in tutte le equazioni in cui sono presenti (prezzi delle importazioni di beni finali e intermedi, prezzi alla produzione e prezzi al consumo).

Per dare un riferimento quantitativo si può riprendere il confronto con il 1976, anno di crescita dei consumi del 5% e della produzione industriale del 12%. Ebbene, il contributo della domanda alla crescita dei prezzi alla produzione quell'anno risulta pari a meno di due punti percentuali (7), mentre la ridotta domanda del 1993 (consumi ipotizzati al -1,5%, produzione industriale +0,2%, contro il -2% dell'anno precedente) toglie 0,4 punti pct alla crescita dei prezzi al consumo (che in altre parole sarebbero aumentati del 5,7% rispetto al 5,3% ipotizzato nel caso in cui la spesa per consumi fosse ipotizzata crescere in linea con il suo trend e non ridursi di quattro punti rispetto al suo trend) (8).

Identificati i limiti dell'impatto delle variabili esterne, delle variazioni dei coefficienti tecnici, e del peso del fattore-ciclo, resta da analizzare, fra le principali determinanti della ridotta trasmissione del cambio ai prezzi, il contributo del costo del lavoro. E' su di esso che ci si concentra brevemente in quest'ultima parte della nota.

6. Il costo del lavoro: l'effetto disinflazionistico delle mutate "regole del gioco"

Il problema analitico è il calcolo dell'impatto disinflazionistico dell' "accordo del 31 luglio", che ha abolito la scala mobile e sospeso la contrattazione aziendale. Un calcolo possibile solo a patto di definire quantitativamente "quale sarebbe stata la crescita dei salari senza l'accordo", impresa ovviamente tutt'altro che semplice, e che richiederebbe un'analisi specifica, basata sulla valutazione approfondita del modello di determinazione dei salari in Italia.

Un'analisi di questo genere esce dalle nostre competenze e dagli obiettivi limitati di questa nota, ma si è comunque cercato di dare una risposta non eccessivamente arbitraria, seppure di prima approssimazione.

Il comportamento teorico dei salari industriali "senza accordo e con svalutazione" nel 1993 stato ipotizzato identico a quello del 1991 (i dati 1992 sono già influenzati dagli effetti dell'accordo-ponte di fine '91 e poi dello stesso accordo di luglio) per quanto riguarda sia il grado di copertura della scala mobile alla variazione del costo della vita (una copertura che era pari al 60%: 3,9 punti di variazione automatica dei salari su 6,4 punti di crescita dei prezzi), sia la componente "autonoma" (contratti, "slittamento salariale" ecc.) che spiegò nel 1991 4,2 punti di crescita dei salari (redditi da lavoro dipendente per dipendente). Quest'ultima variazione è stata mantenuta costante nella simulazione relativa al 1993, e sommata alla variazione derivante dall'ipotizzata indicizzazione al 60% al tasso di inflazione risultante dalla simulazione per il 1993.

I risultati dell'esercizio sono illustrati alla tab. 3, *dalla quale risulta la stima per il 1993 di una crescita dei salari medi del 10% circa contro il 3,5% "effettivo", dei prezzi delle importazioni (determinati - limitatamente a quelli relativi a prodotti sostituibili con beni di*

origine nazionale - anche dai prezzi interni) del 14,3% contro l'11,7% , dei costi di produzione del 9,6% contro il 5,2%, dei prezzi alla produzione del 9,2% contro il 5,8%, dei prezzi al consumo dell'8,6% contro il 5,3%.

Tabella 3 - Svalutazione e formazione dei prezzi: l'effetto dell'indicizzazione

	1993 Scenario "effettivo" senza indicizzazione	1993 Scenario con indicizzazione	
		Copertura 60%	Copertura 90%
Var. % su anno precedente			
Salario nell'ind. in s. s. per occupato	3,5	9,9	16,6
Costo del lavoro per unità di prodotto	0,5	7,2	13,7
Prezzi delle importazioni in lire:			
beni intermedi	10,7	15,8	16,6
beni finali	10,9	14,2	14,6
totale (incluse materie prime e fonti di energia)	11,7	14,3	14,7
Costi totali di produzione ind. s.s.	5,2	9,6	13,4
Prezzi alla produzione	5,8	9,2	11,5
Prezzi delle esportazioni	7,9	10,5	12,7
Prezzi al consumo	5,3	8,6	13,2
di cui: prezzi dei servizi	6,3	10,0	16,6
Prezzi dei concorrenti in lire			
mercati interni	10,9	14,8	15,3
mercati esteri	18,5	18,5	18,5
Competitività sui prezzi export.	8,9	6,5	4,9
Esportazioni in volume	11,2	4,8	2,0
Domanda interna reale	-1,4	0,3	0,8
Pil prezzi costanti (9)	1,2	1,0	0,5
Saldo bilancia commerciale (cif-fob) miliardi di lire	470	-17000	-18500

In presenza di indicizzazione anche il miglioramento di competitività sarebbe risultato più contenuto (6,5% contro l'8,9%) con conseguente minor crescita delle esportazioni (4,8% contro l'11% circa), negativamente influenzate, inoltre, dalla maggiore pressione del ciclo interno e dalla migliore profittabilità dei mercati interni rispetto allo scenario "effettivo". Infine il saldo della bilancia commerciale anziché diventare positivo registrerebbe un consistente deficit, con conseguenze anche peggiori sul saldo delle partite correnti. Su quest'ultimo, infatti, agirebbe negativamente anche un appesantimento del deficit dei redditi da capitale, in quanto in presenza di indicizzazione sicuramente il livello dei tassi di interesse risulterebbe più elevato.

L'esercizio effettuato sembra confermare che proprio questa — e cioè la riduzione del costo del lavoro per dipendente prodotta dall'accordo di luglio — sia stata la singola variabile determinante della ridotta inflazione del 1993. Il peso di questa variabile è peraltro valutabile osservando i risultati (pure presentati alla tab. 3) di un calcolo alternativo, effettuato ipotizzando una copertura della scala mobile analoga a quella del 1976, e cioè del 90%: risultati che — in termini di inflazione alla produzione e al consumo — sono più vicini a quelli "catastrofici" effettivamente sperimentati nel 1976.

In sintesi, se nel 1993 l'impulso della svalutazione ai prezzi è stato contenuto, il "merito" sembra essere stato prevalentemente del "mutato regime" di determinazione dei salari. Certo, con il regime precedente l'accordo di luglio avremmo avuto un tasso di crescita positivo e non negativo dei redditi reali da lavoro dipendente, e questo induce a riflettere su un fatto da tenere comunque sempre ben presente, e cioè che il contenimento dell'inflazione non è stato privo di costi, e non è stato "neutrale" sotto il profilo degli effetti redistributivi.

Valutare la portata, e l'equità, di questi costi e di questi effetti esce dallo scopo della presente nota. Resta tuttavia l'elemento di riflessione costituito dall'ampio differenziale d'inflazione fra Italia e paesi concorrenti che si sarebbe associato nel 1993 ad un comportamento dei salari che si fosse allineato ai comportamenti passati.

I calcoli effettuati confermano l'impressione che in quel caso non avremmo potuto evitare una rapida erosione del vantaggio competitivo prodotto dal deprezzamento del cambio già nel 1993 (e ancor più nel 1994), con effetti di contenimento delle esportazioni e squilibri di bilancia dei pagamenti accentuati. Si sarebbe probabilmente riproposta negli anni successivi la necessità di ulteriori svalutazioni e il rischio di percorrere — o ripercorrere — il sentiero sempre più difficilmente reversibile della divergenza. I vantaggi di breve periodo in termini di crescita dei redditi reali e dell'occupazione si sarebbero rivelati illusori.

---

(1) Consensus Forecast, Consensus Economics Inc., settembre 1993.

(2) Consensus Forecast, Consensus Economics Inc., novembre 1993.

(3) Nella breve nota si fa riferimento principalmente al blocco delle equazioni di prezzo del modello. Le equazioni sono stimate in differenze logaritmiche, nel periodo 70 - 92. Sono esogeni al modello i prezzi delle importazioni di materie prime, delle fonti di energia e delle materie prime alimentari, sono invece spiegati dal modello i prezzi delle importazioni di beni intermedi e di beni finali, i prezzi dei manufatti sul mercato interno, i prezzi delle esportazioni, i prezzi al consumo e i prezzi al consumo dei servizi. I prezzi delle importazioni di beni intermedi denominati in lire sono spiegati dall'andamento dei prezzi dei manufatti dei paesi Ocse in lire, dai prezzi alla produzione interni, dalla pressione del ciclo per il mercato interno calcolata in termini relativi (Italia su paesi Ocse). I prezzi delle importazioni di beni finali in lire sono spiegati dai prezzi dei manufatti dei paesi Ocse in lire, dai prezzi alla produzione interni e dalla pressione della domanda interna. I prezzi alla produzione sono spiegati dai costi di produzione totali per unità di prodotto nell'industria in senso stretto dalla pressione del ciclo per il mercato interno, dai prezzi dei manufatti dei paesi Ocse in lire. I prezzi delle esportazioni in lire sono spiegati dai costi totali di produzione per unità di prodotto nell'industria in senso stretto, dalle quote delle esportazioni italiane sulle esportazioni dei paesi Ocse e dai prezzi dei manufatti in lire dei paesi Ocse. Infine i prezzi al consumo sono spiegati dai prezzi alla produzione per il mercato interno, dai prezzi al consumo dei servizi e dalla domanda di beni di consumo delle famiglie depurata dal suo trend. Per una descrizione della struttura del modello si rimanda a: P. Modiano, "Componenti di breve e di lungo periodo dell'equilibrio esterno in un modello econometrico della bilancia commerciale italiana", in *Ricerche quantitative per la politica economica, Banca d'Italia*, Roma 1984.

(4) I termini essenziali del dibattito sono efficacemente riassunti nei seguenti articoli:
P. Sylos Labini , "Il calo dell'inflazione", La Repubblica - 31 gennaio 1993;
L. Bonato e M. Ratti, "Il calmiere più efficace è la recessione", Il Sole 24 Ore - 15 aprile 1993;
C. A. Bollino e G. Di Marzio, "Marcia in più all'economia", Il Sole 24 Ore - 28 aprile 1993.
I termini del dibattito sono ripresi e ulteriormente chiariti nelle pagine seguenti.

(5) I tassi di cambio della lira rispetto al dollaro e rispetto al marco nella media del '93 risultano rispettivamente 1513 e 904.

(6) L'anno base da cui si è partiti per il calcolo dei coefficienti tecnici diretti e indiretti è il 1985.

(7) Formazione dei prezzi alla produzione: 1976 - 1993 a confronto

	1976	**1993 Scenario "effettivo"**
Var. % anno su anno		
Prezzi alla produzione	**21.7**	**5.8**
Costi totali di produzione	16.6	3.1
.Input importati	3.6	0.6
.Input nazionali	5.2	0.7
.Clup	7.8	1.9
Effetto	12.3	2.3
Pressione del ciclo	11.7	4.3
Effetto	1.7	0.6
Prezzi dei concorrenti	27.2	18.5
Effetto	6.3	4.3
Effetto totale	20.2	7.2
Fattori autoregressivi	1.5	-1.4

(8) Formazione dei prezzi al consumo nel 1993

	1993 Scenario "effettivo"
Var. % anno su anno	
Prezzi al consumo	**5,3**
Prezzi alla produzione	3,9
Effetto	1,7
Prezzi al consumo servizi	6,3
Effetto	3,5
Pressione domanda di consuni	-4,1
Effetto	-0,4
Fattori autoreggressivi	0,5

(9) La crescita reale più elevata di quelle "di consenso" dipende dalla previsione di aumento delle esportazioni superiore a quella media prevista da altri istituti di ricerca economica accompagnata da una maggiore riduzione della domanda interna, che comporta una caduta delle importazioni in volume. Gli investimenti fissi lordi sono previsti in linea con il "consenso" intorno al -2,5% nella media del '93. A nostro avviso proprio da questa componente, molto volatile e difficilmente prevedibile, potrebbe alla fine dell'anno derivare una caduta della domanda interna ancora più marcata e conseguentemente una crescita del prodotto interno lordo più contenuta.

LA STRUTTURA INDUSTRIALE EUROPEA: UN'ANALISI DESCRITTIVA BASATA SULLE QUOTE DI PRODUZIONE

di Gian Maria Gros-Pietro (*) e Alessandro Sembenelli (**)

Introduzione

Queste brevi note hanno il semplice obiettivo di fornire qualche evidenza empirica, fondata su dati Eurostat, sulle quote della produzione CEE, e sulla loro variabilità, detenute dai quattro paesi membri di maggiore dimensione: Francia, Germania, Italia e Regno Unito.

Le statistiche presentate possono quindi essere considerate complementari a quelle che utilizzano dati di commercio estero, riportate nel rapporto. Mentre queste hanno lo scopo di misurare la posizione competitiva dei singoli paesi, e della Comunità nel suo complesso, in rapporto al commercio internazionale, quelle sui dati di produzione evidenziano prevalentemente aspetti di natura strutturale, quali la divisione dell'attività manifatturiera tra i paesi CEE.

Il lavoro è articolato in 4 sezioni: nella sezione seguente sono brevemente descritte le potenzialità e i limiti dei dati utilizzati; nella sezione 2 la presentazione di alcune statistiche descrittive di base è accompagnata da un sintetico commento dei fatti stilizzati più rilevanti; nella terza sezione vengono riportati i risultati di un esercizio statistico, in cui il criterio di classificazione settoriale basato sulla tassonomia di Pavitt è utilizzato per spiegare la variabilità intersettoriale delle quote di ciascuno dei quattro paesi. Il lavoro si conclude con alcune riflessioni finali.

1. I dati utilizzati

In termini puramente statici la struttura manifatturiera della Comunità Europea può essere rappresentata da una matrice m = n, dove m rappresenta il numero dei paesi membri, n il numero dei settori in cui viene disaggregata l'attività manifatturiera stessa, e a_{ij} la produzione del paese i-esimo nel settore j-esimo. Per la costruzione della matrice (o meglio di un sottoinsieme di questa) sono stati utilizzati i dati di produzione a 3 cifre (classificazione NACE) pubblicati dal servizio statistico della Comunità per il periodo 1984-89, limitatamente ai quattro maggiori paesi della CEE e alla CEE nel suo complesso. Dal momento che l'indagine non è condotta direttamente a livello comunitario, ma sono gli Istituti Nazionali di Statistica a fornire le informazioni in forma non perfettamente standardizzata è risultato necessario procedere all'eliminazione di alcuni settori per cui non sono disponibili i dati di tutti i paesi (tipicamente i settori miscellanea) e alla riaggregazione di altri. Al termine di questa operazione sono risultati disponibili dati omogenei per 91 settori manifatturieri sui quali sono basate le analisi presentate nelle sezioni successive (1).

Date le caratteristiche dei dati utilizzati sono individuabili due possibili fonti di distorsione dei risultati. Primo, i dati si riferiscono solo alle imprese con più di 20 addetti. Ne consegue che risultano sottostimate sia la dimensione dei settori in cui operano in prevalenza imprese di piccola dimensione, sia le quote dei paesi, ad esempio l'Italia, dove più rilevante è il peso delle imprese sotto i venti addetti. In secondo luogo, l'unità statistica utilizzata è l'impresa. Tutta la produzione di una singola impresa è conseguentemente allocata all'attività principale. Ne deriva

(*) CERIS-CNR e Università di Torino
(**) CERIS-CNR

una probabile sottostima della produzione dei settori di dimensione minore a vantaggio di quelli di dimensione maggiore.

Infine, le serie storiche utilizzate si fermano al 1989. Questo è infatti l'ultimo anno per cui sono disponibili i dati al momento della stesura di queste note, per l'ovvio ritardo degli Istituti Centrali di Statistica nel raccogliere ed elaborare i questionari raccolti presso le imprese.

2. I fatti stilizzati

In questa sezione sono sintetizzati alcuni elementi di fondo della struttura industriale della CEE, basati sui dati di produzione descritti nella sezione precedente.

1) La Germania costituisce l'asse portante della struttura manifatturiera della CEE. Come è infatti desumibile dalla tavola 1, in cui sono riportati alcuni dati di sintesi sulle quote di produzione dei quattro maggiori paesi europei riferiti alla media del periodo 1984-89, la Germania (Land orientali esclusi) copre circa il 30 per cento della produzione complessiva della Comunità a dodici. Ha inoltre una posizione di leader in 56 dei 91 settori considerati. Gli altri paesi "grandi" coprono mediamente una quota pari a poco più della metà di quella tedesca, mentre la quota complessiva dei paesi "medio-piccoli" è inferiore al 20 per cento. Inoltre la Francia è leader in 12 settori, l' Italia in 13, il Regno Unito in 10, mentre nessuno degli altri paesi ha una posizione di leadership in un settore. Il peso "quantitativamente" dominante della Germania è ovviamente spiegato, almeno parzialmente, dal fatto che sia il paese più grande, con la popolazione e quindi la forza lavoro più numerose, etc.. Soprattutto in prospettiva, tale peso non potrà non avere influenza sulle scelte di politica industriale che verranno decise in sede comunitaria.

2) La Germania detiene quote più elevate nei settori di grande dimensione, mentre l'Italia detiene quote più elevate nei settori di dimensione medio-piccola. Questa conclusione emerge sia dall'interpretazione statistica del confronto tra le quote aggregate (colonna 1) e la media delle quote disaggregate (colonna 4) relative ai 91 settori di cui si ha la disponibilità dei dati, sia dai coefficienti di correlazione tra la dimensione settoriale a livello CEE e le quote detenute da ciascun paese (2).

Anche se l'interpretazione di questi dati deve essere temperata dalla considerazione che il livello di disaggregazione utilizzato conduce in alcuni casi all'identificazione di settori assai lontani dalla nozione di mercato propria della teoria economica, non si può non osservare che questa è coerente col "tradizionale folklore" sulla struttura industriale dei due paesi, e in particolare sulla posizione relativamente debole dell'Italia nei settori di più ampia dimensione.

3) Esiste una relazione negativa tra la dimensione dell'attività manifatturiera di un paese e la variabilità delle quote di produzione. Se si interpreta la variabilità come, certamente imperfetta, del grado di specializzazione, questo risultato può essere letto come relazione inversa tra dimensione e specializzazione. Questo fatto è desumibile dal confronto tra la colonna 1, in cui è rappresentata la dimensione relativa, e la colonna 4, in cui è misurata la variabilità. Il coefficiente di variazione è infatti più elevato per l'Italia (0,52) rispetto a Regno Unito (0,45), Francia (0,41) e soprattutto Germania (0,39).

L'Italia appare quindi caratterizzata da una variabilità più elevata rispetto a quella degli altri paesi di dimensione analoga. L'interpretazione in chiave competitiva di questo fatto deve essere necessariamente associata ad un'analisi della bilancia commerciale nel settore manifatturiero. Considerando congiuntamente i due aspetti, tale variabilità sembrerebbe riflettere più la debolezza relativa di alcuni settori, che la forza relativa di altri.

4) Gli elementi di differenza delle strutture produttive prevalgono sugli elementi di affinità (3). Questo fatto è suggerito dall'analisi dei risultati riportati nella tavola 2, in cui sono

presentati i coefficienti di correlazione semplice ottenuti dal confronto tra le quote settoriali detenute da ciascuna coppia di paesi. Valori positivi del coefficiente indicano che due paesi hanno quote di produzione relativamente elevate negli stessi settori, cioè una struttura industriale simile; valori negativi evidenziano il prevalere di elementi di differenza rispetto agli elementi di affinità. Il fatto che tutti i coefficienti siano negativi può essere a prima vista sorprendente. La spiegazione più probabile è da ricercarsi nella dimensione dei paesi considerati. Trattandosi infatti dei paesi maggiori della CEE è verosimile ritenere che un paese possa detenere una quota relativamente elevata in un settore solamente alle spese degli altri paesi grandi.

Da una analisi più approfondita della matrice dei coefficienti di correlazione, che tenga conto della significatività statistica degli stessi, emergono inoltre i seguenti aspetti: Italia e Francia sono correlate negativamente con la Germania; l'Italia è correlata negativamente anche con il Regno Unito. Senza voler enfatizzare eccessivamente il significato economico di semplici correlazioni statistiche emerge comunque uno schema non lineare in cui Francia, Italia e Regno Unito hanno una struttura complementare rispetto a quella tedesca (tale risultato si rafforza; per il Regno Unito; se si escludono i settori dell'agro-industria), e nell'ambito dei 3 paesi la Francia si trova in una posizione di baricentro tra Italia e Regno Unito, le cui strutture risultano profondamente dissimili.

5) I macro-comparti di scala e tradizionali costituiscono congiuntamente circa tre quarti della struttura manifatturiera comunitaria. Questa affermazione trova supporto empirico nei dati presentati nella tavola 3, in cui sono riportate le strutture produttive percentuali della CEE nel suo complesso e dei quattro paesi considerati, riaggregate secondo la classificazione macro-settoriale ispirata alla tassonomia di Pavitt. E' forse inutile sottolineare in questa sede che la classificazione NACE a tre cifre adottata dalla CEE, analogamente ad altre classificazioni ufficiali, non è particolarmente adatta alla ricostruzione dei macro-settori alla Pavitt (4) e che quindi le evidenze empiriche che seguono, soprattutto in termini di peso percentuale di ciascun macro-settore, sono soggette ad un margine di approssimazione anche elevato. Segmenti "science based" *sono, ad esempio, presenti sia nei settori di scala, sia in quelli di specializzazione.*

La graduatoria dimensionale dei macro-comparti risulta comunque analoga in tutte le strutture considerate, con l'eccezione di quella francese, in cui il macro-settore ad alta intensità di ricerca precede quello di specializzazione. Il macro-settore di scala è il più ampio, rappresentando più del 40 per cento dell'attività manifatturiera CEE e ha il suo valore massimo in Germania (45,1 per cento) e il valore minimo nel Regno Unito (39,2). Segue il macro-comparto tradizionale che rappresenta poco più del 30 per cento a livello CEE (35,8 per l'Italia e 26,3 per la Germania), quello di specializzazione con circa il 15 per cento (18,4 per la Germania e 10,7 per la Francia) e infine quello ad alta intensità di ricerca, che a livello CEE si attesta a poco più del 10 per cento (12,7 per la Francia e 8,2 per l'Italia).

6) La Germania detiene la quota più elevata in tutti i macro-comparti. Dall'analisi della tavola 4, in cui sono riportate le posizioni di leadership *detenute da ciascun paese in ciascun macro-comparto, tale posizione appare generalizzata nei settori di specializzazione e, in misura minore, in quelli di scala, mentre appare assai meno diffusa sia nei settori tradizionali, sia in quelli ad alta intensità di ricerca.*

7) Nei settori ad alta intensità di ricerca, Germania e Italia detengono una quota inferiore mentre Francia e Regno Unito detengono una quota superiore in confronto alle rispettive quote aggregate (questo fatto e quelli successivi sono basati sui dati riportati nella tavola 5, in cui per ciascun macro-comparto sono presentate statistiche descrittive analoghe a quelle utilizzate per l'analisi aggregata). Inoltre la variabilità intra-macrosettoriale è più elevata per Germania e Italia rispetto a Francia e Regno Unito. Le cause di tale variabilità non sono tuttavia le stesse.

Nel caso dell'Italia è infatti dovuta a quote relativamente alte nei settori dell' informatica e della farmaceutica (dove rilevante è il peso di imprese estere) e a quote relativamente basse nei settori della chimica fine, dell'elettronica e dell'aerospazio. Nel caso della Germania invece la variabilità è attribuibile quasi esclusivamente ad una posizione molto sopra la media nel settore dell'elettronica e viceversa ad una posizione molto sotto la media per l'aerospazio.

E' interessante osservare che ampliando la dimensione del macro-settore in modo da comprendere non solo il limitato numero di settori che svolgono un'intensa attività di ricerca, ma anche quelli che utilizzano in misura rilevante tecnologie innovative, aumentano le quote detenute da Italia e Germania, mentre si riducono sia la quota francese, sia quella britannica (6).

8) Il quadro relativo al macro-comparto di specializzazione appare, per molti aspetti, opposto a quello relativo ai settori ad alta intensità di ricerca. Infatti, non solo Germania e Italia detengono quote superiori rispetto alle rispettive quote aggregate mentre Francia e Regno Unito detengono quote inferiori, ma anche la variabilità intra-macrosettoriale è più elevata per Francia e Regno Unito rispetto a Germania e Italia.

9) Con riferimento ai settori di scala, Germania e Francia detengono quote superiori alle rispettive quote aggregate mentre Regno Unito e Italia quote inferiori. Dal confronto tra le quote aggregate con la media delle quote disaggregate emerge inoltre che all'interno del macro-comparto la Germania ha una posizione relativa più forte nei settori di dimensione medio-grande, mentre l'Italia si trova nella condizione opposta. Ne consegue che la posizione dell'Italia descritta al punto 2 dipende dal detenere quote più elevate non solo nei macro-comparti caratterizzati da settori dimensionalmente più limitati, ma anche nei settori meno ampi all'interno del macro-comparto di scala.

10) L'Italia detiene una quota relativamente più elevata rispetto alla sua media aggregata nel macro-comparto dei settori tradizionali. Contemporaneamente è caratterizzata da una variabilità più elevata di quella degli altri paesi. Ciò dipende dalla forte specializzazione in alcuni settori del macro-comparto (tessile e abbigliamento, cuoio e pelli, calzature) e dalla relativa despecializzazione in parte dell' industria alimentare.

3. Un'applicazione dell'analisi della varianza

L'obiettivo di questa sezione è valutare il grado di diffusione intra-macrosettoriale dei modelli di specializzazione dei diversi paesi, descritti nella sezione precedente. La domanda cui si vuole rispondere è se, data la posizione dei singoli paesi in ciascun macro-comparto, questa sia uniforme in tutti i settori che lo compongono. L'intuizione è che una specializzazione diffusa nei settori caratterizzati, ad esempio, da elevata intensità di ricerca non implica solo una quota aggregata del macro-settore più elevata rispetto alla quota aggregata del settore manifatturiero, ma anche che la maggior parte dei settori del macro-comparto in esame sia caratterizzata da quote relativamente elevate. In altri termini almeno una parte della variabilità complessiva delle quote settoriali detenute da un paese deve essere "spiegata" dal fattore utilizzato per l'aggregazione, in questo caso l'intensità di ricerca.

Per dare una risposta, almeno parziale, è stato impiegato il classico metodo di analisi della varianza, affiancato da un test di confronto multiplo, alle quote di produzione di ciascun paese. Come ampiamente noto, in questo tipo di analisi, la varianza complessiva della variabile di interesse viene suddivisa in due componenti, la variabilità nelle osservazioni all'interno di ciascun gruppo (within-group) *e la variabilità nelle medie di ciascun gruppo* (between-group). *Nella prima colonna della tavola 6 è riportata per ciascun paese la variabilità totale delle quote (espressa come somma del quadrato degli scarti), nella seconda*

la parte della variabilità complessiva spiegata dai macrosettori (variabilità inter-macrosettoriale), nella terza la variabilità residua (variabilità intra-macrosettoriale). Nella quarta colonna infine è riportato il test F (e in parentesi il livello di confidenza) per verificare se le medie di gruppo siano significativamente diverse da un punto di vista statistico.

Complessivamente, la quota di variabilità spiegata dalla aggregazione macro-settoriale basata sulla tassonomia di Pavitt è bassa. Ciò nonostante, la statistica F indica che nel caso della Germania, e marginalmente in quello della Francia, vi sono differenze significative tra le medie dei macro-settori. Dal momento che il test F non mette in evidenza dove queste differenze siano, si è inoltre applicato il test di confronto multiplo di Scheffé, che verifica l'eguaglianza delle medie per coppie di macrosettori. Dai risultati del test emerge l'esistenza per la Germania di una differenza positiva e statisticamente significativa tra le quote del macro-comparto di specializzazione e le quote sia del macro-settore di scala sia di quello tradizionale, a conferma dell'esistenza di un vantaggio competitivo diffuso della Germania in tale macro-settore.

La rilevanza di questo risultato è rafforzata dal fatto che la specializzazione dei paesi è valutata relativamente ad un' area, la Comunità Europea, abbastanza omogenea all'interno della quale, mentre è naturale attendersi differenze a livello di singolo settore, è meno ovvia l'esistenza di differenze sistematiche di ampia portata. Questo è tanto più vero se si tiene conto del fatto che ciascun macro-comparto è composto da settori, le cui strutture attuali sono, almeno in parte, la conseguenza delle politiche industriali e delle scelte istituzionali adottate da ciascun paese.

4. Conclusioni

Le evidenze empiriche presentate hanno consentito tra l'altro di quantificare il ruolo dominante della Germania nell'ambito del sistema manifatturiero europeo, di evidenziare le caratteristiche peculiari delle strutture produttive dei diversi paesi e, in particolare, di rilevare l'elevata variabilità delle quote detenute dell'Italia, almeno relativamente a quella degli altri paesi considerati.

Anche se non è questa la sede per sviluppare in modo ampio considerazioni di natura generale ci limitiamo a due riflessioni finali. La prima riguarda il ruolo dei settori ad alta intensità di ricerca e di specializzazione. Il fatto che questi rappresentino una quota quantitativamente limitata della produzione industriale non deve indurre a una sottovalutazione del loro ruolo centrale all'interno del sistema industriale. In primo luogo, infatti, tale posizione può riflettere la relativa debolezza della CEE in questi settori rispetto ad altre aree. In secondo luogo, non deve essere dimenticato che il macro-settore "science-based" *rappresenta il luogo dove le innovazioni sono generate, mentre quello di specializzazione, in particolare la costruzione di impianti e macchine, rappresenta il mezzo attraverso cui l'innovazione di processo si diffonde nel sistema industriale.*

La seconda trae spunto, paradossalmente, dai limiti dei dati a disposizione. Pur tenendo conto delle cautele espresse nella sezione 1, i dati Eurostat consentono di rappresentare in modo sistematico la struttura manifatturiera della Comunità. Tuttavia, tutte le informazioni si basano sulla nozione di localizzazione geografica delle imprese come determinante della nazionalità. Altrettanto interessante, e probabilmente per certi versi più rilevante per valutare la posizione strategica degli Stati membri, sarebbe la disponibilità di dati che si fondano sulla nozione di controllo delle imprese per l'attribuzione della nazionalità. Ciò consentirebbe tra l'altro di quantificare il peso delle imprese a controllo estero sulla quota settoriale detenuta da ciascun paese membro. Inutile precisare che l'onere di una ricerca di tale portata può essere

sostenuto, in modo sistematico, esclusivamente dai servizi statistici della Comunità in collaborazione con gli Istituti Centrali di Statistica dei singoli paesi membri.

(1) I 91 settori utilizzati sono (classificazione NACE a 3 cifre): 221-222-223-224-241-242-243-244-245-246-247-248-251-255-256-257-258-259-260-311-312-313-314-315-316-321-322-323-324-325-326-327-328-330-341/2/3-344-345-346-347-351/2/3-361-362-363-364-371-372-373-374-411-412-413-414-415-416-417-418/20-419-421-422-423-424-425/6-427-428-431-432/3/4/9-435-436/53/55-437-438-441-442-451/2-456-461-462-463-464-465-466-467-471-472-473/4-481/2-483-491-492-493-494-495.

(2) I coefficienti di correlazione sono pari a 0,155 per la Germania, -0,014 per la Francia, -0,009 per il Regno Unito e - 0,184 per l'Italia.

(3) Il generico termine "differenza" è stato utilizzato in sostituzione del termine "complementarietà", dal momento che strutture differenti non implicano necessariamente strutture complementari ma possono indicare semplicemente propensioni di consumo diverse in ciascun paese.

(4) Ne è indiretta conferma la dimensione rilevante del commercio intra-settoriale, che è probabile evidenzi, tra l'altro, l'esistenza di livelli tecnologici diversi all'interno di molti settori.

(5) I macro-comparti sono stati ricostruiti seguendo la classificazione adottata in Centrale dei Bilanci (1992): Settori ad alta intensità di ricerca: 256-257-330-344-364. Settori di specializzazione: 246-255-259-321-322-323-324-325-326-327-328-371-372-373-374-483-491-492-493-494-495. Settori di scala: 221-222-223-224-242-243--247-248-251-258-260-341/2/3-345--346-347-351/2/3-361-362-363-418/20-471-472-473/4-481/2. Settori-tradizionali: 241-244-245-311-312-313-314-315-316-411-412-413-414-415-416-417-419-421-422-423-424-425/6-427-428-431-432/3/4/9-435-436/53/5-437-438-441-442-451/2-456-461-462-463-464-465-466-467.

(6) L'elenco dei settori ad alto contenuto tecnologico è tratto da Jacquemin e altri (1989) : 247-248-251-256-257-259-260-322-330-341/2/3-344-345-346-347-351-362-364-371-372-373-374.

Riferimenti bibliografici

Centrale dei Bilanci, *"Economia e Finanza delle Imprese Italiane* 1982-1990", Il Sole 24 Ore Libri, Milano

Eurostat, "Structure and Activity of Industry", Luxembourg *(vari anni)*

Jacquemin A., P. Buigues, e F. Ilzkovitz, *"Concentrazione Orizzontale e Politica della Concorrenza nella Comunità Europea"*, Economia Europea, n. 41, 1989

Pavitt K. *"Sectoral Patterns of Technical Change: Towards a Taxonomy and a Theory"*, Research Policy, n. 13, 1984

QUOTE DI PRODUZIONE

	Quota aggregata	Quote settoriali				
		Numero settori	Posizioni di Leadership	Media	Deviazione standard	Deviazione standard/Media
ITALIA	15,47	91	13	17,35	9,09	0,524
FRANCIA	18,95	91	12	17,83	7,34	0,412
REGNO UNITO	16,53	91	10	16,90	7,61	0,450
GERMANIA	30,20	91	56	28,18	11,08	0,393

Fonte: elaborazioni CERIS-CNR su dati EUROSTAT

Tavola 1

QUOTE DI PRODUZIONE

(coefficienti di correlazione tra paesi)

	ITALIA	FRANCIA	REGNO UNITO	GERMANIA
ITALIA	1,000			
FRANCIA	-0,147	1,000		
REGNO UNITO	-0,499**	-0,179	1,000	
GERMANIA	-0,296*	-0,338**	-0,154	1,000

** Significativo allo 0,001
* Significativo allo 0,01
Fonte: elaborazioni CERIS-CNR su dati EUROSTAT

Tavola 2

ATTIVITÀ MANIFATTURIERA

(struttura percentuale)

	CEE	FRANCIA	ITALIA	REGNO UNITO	GERMANIA
SCIENCE-BASED	10,57	12,68	8,22	13,57	10,17
SPECIALIZZAZIONE	14,36	10,65	15,44	14,26	18,41
SCALA	42,32	44,29	40,52	39,21	45,11
TRADIZIONALI	32,74	32,37	35,83	32,97	26,31
TOTALE	100,00	100,00	100,00	100,00	100,00

Fonte: elaborazioni CERIS-CNR su dati EUROSTAT

Tavola 3

POSIZIONE DI LEADERSHIP

	ITALIA	FRANCIA	REGNO UNITO	GERMANIA
SCIENCE-BASED	—	2	1	2
SPECIALIZZAZIONE	1	1	1	18
SCALA	4	2	1	17
TRADIZIONALI	8	7	7	19
TOTALE	13	12	10	56

Fonte: elaborazioni CERIS-CNR su dati EUROSTAT

Tavola 4

QUOTE DI PRODUZIONE

	Alta tecnologia	Specializzazione	Scala	Tradizionale
ITALIA				
Quota aggregata	12,010	16,630	14,810	16,930
Settori				
- Numero	5,000	21,000	24,000	41,000
- Media	12,100	16,880	18,110	17,780
- Deviazione standard	5,670	6,940	6,660	11,350
- Coefficiente di variazione	0,469	0,411	0,368	0,638
FRANCIA				
Quota aggregata	22,760	14,060	19,830	18,740
Settori				
- Numero	5,000	21,000	24,000	41,000
- Media	24,270	15,970	18,640	17,520
- Deviazione standard	8,490	7,990	6,160	7,280
- Coefficiente di variazione	0,350	0,500	0,330	0,416
REGNO UNITO				
Quota aggregata	21,190	16,420	15,310	16,650
Settori				
- Numero	5,000	21,000	24,000	41,000
- Media	21,620	16,060	15,710	17,440
- Deviazione standard	8,520	7,470	4,580	8,870
- Coefficiente di variazione	0,394	0,465	0,292	0,509
GERMANIA				
Quota aggregata	29,030	38,700	32,100	24,260
Settori				
- Numero	5,000	21,000	24,000	41,000
- Media	26,690	37,300	27,560	24,060
- Deviazione standard	12,590	37,300	27,560	24,060
- Coefficiente di variazione	0,472	0,321	0,267	0,407

Fonte: elaborazioni CERIS-CNR su dati EUROSTAT

Tavola 5

ANALISI DELLA VARIANZA SU QUOTE DI PRODUZIONE

	Varianza totale	Varianza spiegata dai "settori Pavitt"	varianza non spiegata	Test F
ITALIA	74,31	1,64	72,67	0,66[0,58]
FRANCIA	48,55	3,00	45,55	1,91[0,13]
REGNO UNITO	52,07	1,72	50,35	0,99[0,40]
GERMANIA	110,42	24,66	85,76	8,34[0,00]

Fonte: elaborazioni CERIS-CNR su dati EUROSTAT

Tavola 6

L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DEI SERVIZI IN ITALIA: ANALISI DEGLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI

di Sergio Mariotti (*)

La crescente importanza degli investimenti diretti esteri nei servizi

La composizione settoriale degli investimenti diretti esteri (IDE) ha subito una trasformazione radicale nel corso degli ultimi quarant'anni. Si può stimare che all'inizio degli anni novanta quasi il 45% dello stock mondiale di IDE concerneva le attività di servizio. Tale quota era pari al 25% all'inizio degli anni settanta ed a meno del 20% nel corso dei primi anni cinquanta. La "terziarizzazione" degli investimenti esteri appare la conseguenza dell'intrecciarsi di più fattori.

In primo luogo, il ruolo di assoluto rilievo che tale comparto è venuto assumendo in tutti i sistemi economici. E' bene ricordare come alle soglie degli anni novanta, l'incidenza sul valore aggiunto totale del settore dei servizi oscillava, per i principali paesi industrializzati, tra il 58% dei paesi a più forte vocazione industriale (Germania e Giappone) ed il 65% di quelli a più elevata terziarizzazione (Regno Unito e Stati Uniti). La crescita generalizzata delle attività di servizio si è riflessa nella dinamica e nella composizione degli investimenti internazionali.

In secondo luogo, alcune prevalenti caratteristiche dei servizi - immaterialità del prodotto, non accumulabilità, connessione uno actu *tra produzione e consumo - fanno si che gli IDE, piuttosto che il commercio estero, rappresentino la forma principale di internazionalizzazione dei servizi. A conferma di ciò, si può osservare come negli Stati Uniti il rapporto in valore tra vendite di servizi all'estero da parte di affiliate di multinazionali statunitensi ed esportazioni di servizi fosse già nei primi anni ottanta di circa 6 a 1; e come parimenti, sul lato delle vendite di servizi da parte di multinazionali estere e delle importazioni di servizi all'interno del paese, tale rapporto sfiorasse il valore di 4 a 1. In Germania, paese il cui modello di internazionalizzazione è notoriamente export-based, il rapporto tra vendite delle affiliate estere ed esportazioni di servizi era a metà degli anni ottanta leggermente a favore delle prime (1,14 a 1), ma con un trend di crescita delle vendite all'estero superiore di ben 1,75 volte a quello delle esportazioni (UNCTC 1989).*

In terzo luogo, l'intensificarsi, soprattutto nel corso degli anni ottanta, degli IDE incrociati tra i maggiori paesi industrializzati, a scapito delle destinazioni verso le aree meno sviluppate dell'economia mondiale, ha certamente contribuito ad accrescere il peso dei servizi negli IDE. I primi sei paesi industrializzati al mondo, a fine 1989, rappresentavano il 76% ed il 53% dello stock mondiale degli IDE, rispettivamente come paesi di origine e di destinazione. Tali paesi hanno mostrato un netto protagonismo nell'ambito dell'internazionalizzazione delle attività di servizio, testimoniato dal fatto che, pur con differenze talvolta marcate, le quote di tali attività sui flussi di IDE sia in uscita che in entrata si sono mantenute in media nettamente al di sopra del 50% per tutti gli anni ottanta.

Dal punto di vista dell'evoluzione storica, la prima ondata degli IDE nel settore dei servizi è stata dominata dalla stretta interazione tra multinazionalizzazione della produzione di beni e di servizi. In altri termini, è stata soprattutto la domanda generata dalle imprese multinazionali nei settori primari ed industriali a spingere le imprese di servizio verso l'investimento estero, secondo la logica "follow the customer". La necessità di un'adeguata e diffusa infrastrutturazione dell'economia mondiale si è manifestata particolarmente nei servizi che sono alla base dell'attività multinazionale delle imprese: i servizi finance-related (banche,

(*) Politecnico di Milano - Dipartimento di Economia e Produzione.

assicurazioni ed altri servizi finanziari) e quelli trade-related (commercio all'ingrosso e al dettaglio, trading e marketing). All'inizio degli anni ottanta, la composizione degli IDE nei servizi era inconfondibilmente dominata da questi servizi "tradizionali" (1).

Nel corso degli anni ottanta, tuttavia, è venuta emergendo una spinta all'internazionalizzazione delle imprese dei servizi anche a partire dalla domanda interna ai singoli paesi. Parallelamente, i progressi delle tecnologie della comunicazione e dell'informazione e gli avanzamenti nelle forme organizzative e logistiche hanno favorito l'espansione internazionale delle attività (particolarmente di quelle information-intensive). E' a partire da questo momento che cominciano ad assumere rilievo anche gli IDE nel terziario "non tradizionale", soprattutto nei servizi alle imprese. Sebbene il peso di questi settori rimanga limitato, anche per la taglia internazionale medio-bassa degli investitori e per il contenuto ammontare degli investimenti che essi generalmente comportano, il forte tasso di crescita degli IDE ad essi relativi impone una doverosa attenzione.

Infine, è bene sottolineare come un'importante determinante della crescita degli IDE nei servizi sia stata l'attività di investimento da parte delle imprese multinazionali operanti nel settore industriale, come estensione in ambito internazionale dei processi di divisione del lavoro e della conseguente esternalizzazione di parte delle attività. Tale processo trova riflesso nella situazione dei principali paesi industrializzati (Germania, Giappone, Regno Unito, Stati Uniti), per i quali, all'inizio degli anni ottanta, da un terzo sino alla metà degli IDE nei servizi era espressione di imprese multinazionali che non avevano attività principale in tale comparto.

Il ritardo dell'Italia

Nel quadro delineato, è sinora mancato in Italia uno sforzo di ricerca e di analisi conoscitive proporzionale alla crescente rilevanza del fenomeno. La recente indagine promossa dal CNEL e da alcune maggiori imprese ed enti italiani, tra cui lo stesso ICE (2), rappresenta un primo parziale passo per colmare un ritardo che, come avremo modo di vedere, riflette in modo non casuale quello ben più grave con cui il paese partecipa ai processi di internazionalizzazione delle attività di servizio.

La ricerca si è posta il fine di delineare i caratteri salienti dell'internazionalizzazione via IDE del settore dei servizi in Italia: essa è articolata in un'analisi generale ed in una serie di studi dedicati ai settori di maggiore interesse economico (3). Nel presente saggio, di natura sintetica, l'attenzione si concentra sui risultati generali, senza peraltro trascurare le principali evidenze emerse dalle indagini dirette di natura settoriale.

La prima rilevante evidenza cui la ricerca ha dato corpo riguarda il fatto che, qualora si guardi all'intero aggregato dei servizi, il grado di internazionalizzazione del comparto appare significativamente inferiore a quello degli altri paesi industriali. Diversi indicatori convergono nel darne conto.

Sul lato dell'internazionalizzazione attiva, i dati delle Nazioni Unite indicano come, per l'Italia, l'incidenza degli IDE nei servizi sullo stock totale degli investimenti diretti fosse, a metà degli anni '80, attorno al 33%, cioè significativamente al di sotto delle quote dei cinque maggiori paesi industrializzati (UNCTC 1989). A tale divario gli anni recenti non hanno posto rimedio. Se si considera la dinamica delle acquisizioni e fusioni internazionali relativa al periodo di massima attività del fenomeno (il biennio 1989'90) (4), emerge come l'incidenza delle acquisizioni internazionali nei servizi sul totale delle acquisizioni sia stata per l'Italia pari o inferiore alla media internazionale: rispettivamente, il 37% del totale dei cross-border M&As realizzati da investitori italiani in Europa ed il 33% delle acquisizioni effettuate sul mercato statunitense (tabelle 1 e 2). A fronte di tali incidenze, poiché il grado di internazionalizzazione

attiva del paese nel settore industriale si è mantenuto, nonostante la rincorsa degli anni ottanta, al di sotto di quello caratterizzante gli altri principali paesi (5), se ne deriva, a maggior ragione, il modesto profilo internazionale del comparto italiano dei servizi.

Sul lato dell'internazionalizzazione passiva, la situazione a livello aggregato non è dissimile. L'incidenza del comparto sullo stock degli IDE in entrata, pari a metà anni ottanta a circa il 40%, è più vicina alla media internazionale. Tuttavia, tale incidenza si applica nuovamente ad un ammontare totale degli investimenti esteri nel paese di consistenza inferiore, proporzionalmente alla dimensione economica, a quella delle maggiori nazioni. Inoltre, lungo tutto l'arco degli anni ottanta, i flussi di IDE in entrata nei servizi sono stati alquanto volatili e scarsamente correlati sia alla dinamica della crescita interna che a quella delle importazioni del comparto.

Nel complesso, il paese mostra una scarsa propensione ad essere parte del vasto movimento di integrazione internazionale delle strutture di produzione di beni e servizi, manifestatosi con la recente ondata di acquisizioni incrociate tra i maggiori paesi industriali. La distanza che separa la numerosità delle iniziative di M&As intraprese da imprese italiane all'estero ed estere in Italia dalla media degli altri paesi è tale da fare accantonare qualsiasi dubbio circa la possibilità che essa sia da ascrivere a limiti ed approssimazioni degli indicatori che misurano il fenomeno o ad eventuali distorsioni nelle basi di dati predisposte dalle principali agenzie internazionali. Nel biennio 1989-'90, la propensione dell'Italia ad effettuare acquisizioni in Europa nei servizi è stata 3 volte inferiore alla media dei paesi europei; la propensione misurata sul mercato statunitense è stata addirittura 6 volte inferiore (tabelle 3 e 4). Anche sul lato delle acquisizioni in entrata, il gap rispetto alla media del Vecchio Continente si è mantenuta nell'ordine di 1 a 2. In particolare, l'Italia ha avuto un coefficiente di attrattività per le operazioni di M&As superiore solo a quello della Grecia (tabella 5). Trova in tal modo conferma il ruolo marginale delle imprese italiane dei servizi rispetto all'accentuarsi delle forme di crescita internazionale per via "esterna" che hanno coinvolto le imprese europee, sia nella prospettiva del completamento del mercato comune, sia nel processo di straordinaria espansione che esse hanno vissuto nei confronti del mercato nord-americano.

L'atipicità della composizione strutturale degli IDE

Le peculiarità dell'internazionalizzazione del comparto italiano dei servizi emergono con maggiore chiarezza comparando la composizione strutturale degli IDE in uscita ed in entrata. Tale comparazione mette in luce forti squilibri e debolezze strutturali. Ancora i dati delle Nazioni Unite mostrano come, alla metà degli anni ottanta, l'investimento italiano all'estero si esauriva pressoché totalmente considerando le sole attività inerenti i servizi "tradizionali" del credito, delle assicurazioni e del commercio: ben il 97% dell'intero stock degli IDE italiani nei servizi riguardava questi settori. Assolutamente ai margini del processo di internazionalizzazione erano i servizi "avanzati" (servizi alle imprese, servizi di informatica e di telecomunicazione, engineering, servizi connessi agli scambi di tecnologia, ecc.). Sul lato opposto, la composizione dello stock degli IDE in entrata mostrava una ben maggiore consistenza di quest'ultimo comparto: secondo la stessa fonte, i servizi altri che le attività finanziarie ed il commercio rappresentavano in Italia una quota almeno pari ad un terzo dello stock totale.

L'analisi della composizione settoriale delle acquisizioni internazionali nei servizi, in cui il paese è stato coinvolto con ruolo attivo e passivo alla fine degli anni ottanta, indica come l'80% circa delle acquisizioni di imprese di servizio all'estero da parte di investitori italiani sia avvenuto nei settori del credito, delle assicurazioni e del commercio, contro una quota negli stessi settori pur elevata, ma che non raggiunge il 70%, per quanto concerne le acquisizioni estere nel paese (tabelle 6, 7 e 8).

Questa asimmetria nella composizione degli IDE è del tutto peculiare al nostro paese ed è pienamente confermata dagli studi di settore svolti nell'ambito della ricerca promossa dal CNEL. In estrema sintesi (figura 1):

- l'area dei servizi alle imprese si caratterizza per un livello assolutamente basso di internazionalizzazione attiva, contrastato da gradi di internazionalizzazione passiva variabili, ma generalmente assai più alti; la presenza estera è notevole nei settori dell'auditing, della consulenza direzionale e della pubblicità ed è di medio-alto livello nel software e nell'engineering; fa eccezione il settore dei servizi di telecomunicazione, come conseguenza del regime di regolazione che lo ha sinora caratterizzato;

- il settore del credito è l'unico a mostrare un livello di internazionalizzazione in uscita superiore a quello in entrata, con l'esclusione tuttavia delle attività para-bancarie (servizi finanziari), per le quali la situazione si rovescia; solo per tale settore e per quello assicurativo è lecito parlare di strutture dirette all'estero che abbiano sufficiente stabilità ed articolazione, sia dal punto di vista della numerosità dei soggetti investitori che delle aree di insediamento delle attività;

- anche nei settori "tradizionali" emergono aree di evidente squilibrio a favore degli IDE dall'estero, ogni qual volta si considerino le forme più evolute di svolgimento delle attività; ad esempio, per quanto concerne le attività commerciali, l'importante segmento della grande distribuzione si caratterizza per la presenza esclusiva di investimenti in entrata, mentre l'investimento estero in uscita dell'intero comparto commerciale riguarda in modo pressoché esclusivo la costituzione di filiali, reti distributive ed uffici di rappresentanza da parte di imprese manifatturiere.

Da ultimo, una recente ricerca condotta dalla American Chamber of Commerce in Italy offre un'ulteriore evidenza circa i ritardi e le debolezze dell'investimento diretto italiano all'estero nell'area dei servizi. Tale ricerca (6) ha censito, relativamente al 1992, la consistenza delle partecipazioni italiane in imprese localizzate sul mercato statunitense. Da essa risulta che le attività commerciali e di servizio, pur esprimendo ovviamente la gran parte (i due terzi) del totale delle filiali, consociate ed uffici di rappresentanza italiani nel paese nord-americano, non raccolgono più del 20% del totale degli addetti impiegati. Alla bassa incidenza del comparto si accompagna una ripartizione settoriale delle attività che conferma quanto sin qui affermato (tabella 9): la ripartizione degli addetti vede al primo posto l'attività commerciale-distributiva, con il 44% del totale, seguita dal credito-servizi finanziari e dai servizi assicurativi, rispettivamente con il 28% ed il 14%. I tre settori aggregano l'86% degli addetti totali nei servizi, lasciando ben pochi spazi alle altre attività: poco meno del 5% per i trasporti, poco più del 3% per hotel e ristoranti e solo il 6% per l'insieme dei servizi alle imprese.

Il contesto economico generale ed il modello di internazionalizzazione dei servizi

Quanto illustrato fornisce alcune fondamentali coordinate per collegare lo stato e le tendenze dell'internazionalizzazione dei servizi ai problemi più generali di assetto e di sviluppo di tale comparto e per cercare di comporre il puzzle interpretativo dell'atipicità italiana. In termini del tutto generali, si può sottolineare come lo "sviluppo tardivo" del paese (7), comparativamente ai maggiori paesi europei, abbia avuto importanti conseguenze sia per l'affermarsi e la crescita di un moderno settore terziario, sia per i tempi e le forme dei processi di internazionalizzazione che hanno interessato questo fondamentale comparto economico.

La storia dello sviluppo economico ci consegna un settore terziario la cui arretratezza è stata oggetto di numerose ed autorevoli riflessioni (per tutti, si vedano Barca e Visco 1992, CER-IRS 1992, Pellegrini 1991). Da un lato, vi è la modestia qualitativa e quantitativa

dell'offerta, le cui insufficienze si concentrano soprattutto nei servizi tipici della fase avanzata dello sviluppo economico. Dall'altro lato, vi è il contributo negativo del settore dei servizi al contenimento dell'inflazione. Alla base di entrambi i fenomeni si trova una crescita della produttività assai inferiore a quella dell'industria, secondo una dinamica che appare del tutto peculiare al nostro paese e che va ben al di là dei fattori tecnologici e dei vincoli relazionali tra produzione e consumo che tendono a deprimere, in ogni economia, la dinamica della produttività nelle attività terziarie al di sotto di quelle secondarie. Il modello più accreditato per spiegare tale divario di produttività si richiama all'idea che il terziario italiano sia stato e sia, in larga misura, un settore "protetto", nel senso tanto di un deficit di concorrenza sul mercato interno, quanto di una esposizione agli stimoli provenienti dalla concorrenza internazionale inferiore a quella sperimentata dal terziario dei maggiori paesi industriali, peraltro già caratterizzato, per intrinseca natura, da una minore apertura verso l'estero rispetto al settore industriale. Una serie numerosa di barriere all'entrata di natura economica, legale ed istituzionale ha offerto tale protezione. Tali barriere, da un lato, hanno determinato il formarsi di un sistema di prezzi relativi particolarmente favorevole ai produttori di servizi e tale da deprimere la domanda e dunque il livello dell'attività produttiva; dall'altro lato, hanno determinato il rallentamento dei processi di selezione naturale operati dalla concorrenza, consentendo la sopravvivenza di imprese inefficienti, con bassa dotazione di capitale per addetto e con dimensioni sub-ottimali; infine, esse hanno agito da freno al processo innovativo.

Tale negativa evoluzione del terziario ed i fattori strutturali che ne sono alla base hanno influenzato significativamente i processi di internazionalizzazione sia in entrata che in uscita.

Come è stato possibile verificare tramite le analisi di settore, nei comparti terziari tradizionali (commercio, turismo e, sino a non molto tempo fa, credito) le protezioni legali ed istituzionali si sono spesso affiancate a quelle economiche (frammentazione dei mercati locali, scarsa trasparenza dell'offerta, insufficienza del mercato azionario, alte rendite urbane, ecc.) nell'ostacolare od allontanare il pericolo competitivo di una significativa presenza estera. Parallelamente, la possibilità di operare in un mercato protetto di dimensione comunque non trascurabile ed in crescita, riuscendo a scaricare interamente sui prezzi l'incremento dei costi, ha fatto sì che ben scarsi incentivi vi siano stati per la ricerca di una maggiore efficienza e per condotte innovative. Ciò ha impedito agli stessi operatori italiani quell'accumulo di vantaggi competitivi che rappresenta il presupposto essenziale per un'espansione delle attività all'estero. Solo i settori del credito e delle assicurazioni hanno saputo avviare nel corso degli anni ottanta un significativo processo di crescita all'estero, sotto lo stimolo della deregolamentazione realizzatasi su scala europea e dei fenomeni di innovazione tecnologica, di prodotto e di mercato che hanno interessato le rispettive attività. Tale processo non è tuttavia esente da debolezze: la prevalente circoscrizione dell'azione internazionale delle banche italiane nell'ambito dei mercati interbancari, l'arretratezza nei segmenti avanzati del parabancario, l'elevata concentrazione degli IDE nel settore assicurativo, ove la presenza all'estero è dominata da un solo grande investitore a forte vocazione e cultura internazionale, dovute alle sue origini mittel-europee.

Nei settori terziari avanzati, caratterizzati da rapidi processi di internazionalizzazione e di concentrazione oligopolistica dei mercati, il ritardo nel formarsi di un'offerta nazionale ha certamente alimentato un flusso di investimenti esteri nel paese, particolarmente in attività ad alto contenuto di professionalità e di tecnologia (auditing e consulenza, pubblicità, software e engineering). Ma mentre negli altri paesi europei, ad una prima fase storica di espansione dell'investimento estero, veicolato soprattutto dalle multinazionali statunitensi, è seguita una fase di inseguimento oligopolistico e di affermazione delle imprese nazionali, grazie all'imitazione ed alla rapida assimilazione delle competenze, in Italia, l'insufficiente sviluppo della domanda interna ha depresso la capacità di competizione delle imprese nazionali, le quali ancora una volta hanno trovato protezione in mercati captive, nella domanda pubblica ed in meccanismi legali ed

istituzionali favorevoli a soluzioni locali (ad esempio, nei settori dell'engineering e dei servizi informatici). Solo nel corso degli anni ottanta il paese giunge a sperimentare tassi di crescita della domanda e di esternalizzazione delle attività terziarie da parte delle imprese industriali di entità paragonabile a quella degli altri paesi europei. Ciò ha finalmente favorito l'espansione dell'offerta nazionale, la quale tuttavia si è proposta assai raramente ed in forma episodica come soggetto investitore all'estero, scontando la propria inesperienza internazionale e le difficoltà nell'affrontare mercati internazionali ormai altamente strutturati ed oligopolistici.

Infine, la debole capacità di andare all'estero delle imprese terziarie riflette un altro fondamentale aspetto dello sviluppo tardivo del paese: il generale ritardo nella crescita multinazionale da parte delle imprese industriali italiane. Tale crescita, comparativamente alle esperienze dei maggiori paesi dell'Occidente, è stata non solo sequenzialmente sfasata nel tempo, ma anche rallentata dalle difficoltà che i late comers inevitabilmente incontrano sui mercati internazionali, a causa del formarsi di alte barriere all'entrata e delle asimmetrie competitive create dai vantaggi di prima mossa. La rarefazione di imprese multinazionali a base italiana ha a sua volta determinato il venire meno di uno dei più potenti fattori di stimolo della crescita all'estero delle attività di servizio, particolarmente durante la prima fase dei processi di internazionalizzazione del dopoguerra (anni sessanta e settanta). Le analisi di settore confermano il ruolo sempre determinante, ancorché non esclusivo, del meccanismo "follow the customer" nella formazione delle principali multinazionali dei servizi e, conseguentemente, l'importanza che l'assenza di tale fattore ha assunto nello spiegare l'insufficiente proiezione internazionale delle imprese italiane dei servizi.

In definitiva, la debolezza strutturale del terziario italiano è accompagnata dall'assenza di un qualsiasi modello di specializzazione internazionale degli investimenti esteri nel comparto. Anche la positiva evoluzione internazionale che settori quali il credito e le assicurazioni hanno avuto nel corso degli anni ottanta appare più la conseguenza di un processo di adattamento agli imperativi di infrastrutturazione finanziaria del mercato mondiale che non l'esplicitarsi, pur ritardato, di specifiche vocazioni di paese. Negli stessi settori che ci vedono protagonisti nell'interscambio mondiale dei servizi, nonché dotati di indiscutibili vantaggi localizzativi, come nel caso del turismo, stentano a manifestarsi, per le ragioni sino qui indicate, fenomeni complementari di espansione degli investimenti esteri, sia sul lato dell'uscita che dell'entrata.

3. Le prospettive

Il panorama entro cui evolve il terziario italiano è caratterizzato da una profonda discontinuità rispetto al passato. La liberalizzazione dei mercati interni alla Comunità europea e la stessa prospettiva di una conclusione dei negoziati GATS improntata al liberismo stanno inducendo radicali cambiamenti nella logica competitiva e nell'organizzazione delle attività. L'aumento delle opportunità di crescita internazionale per le singole imprese è implicito in tali processi. Il terziario italiano si trova dunque esposto ad una maggiore pressione competitiva dall'estero, la quale si tradurrà con ogni probabilità in un aumento delle presenze dirette nel paese, soprattutto nei settori ove liberalizzazione e stimoli tecnologici e di innovazione del prodotto convergono nel determinare una crescente integrazione dei mercati.

A fronte di tale evoluzione vi è il pericolo che una parte del terziario del paese cerchi la risposta nella riproposizione dei meccanismi di protezione del mercato interno. Un tale ripiegamento provocherebbe un accentuato dualismo tra terziario esposto e terziario protetto, anche trasversale ai singoli settori di attività, tale da determinare l'ulteriore involuzione strutturale ed il mancato recupero del gap di produttività che ci separa dai maggiori paesi industriali, con la prospettiva di un dirompente "effetto serra" nel medio termine. In tale luce

non si può che concordare con la necessità, da più parti autorevolmente richiamata, di allineare le condizioni operative del mercato interno alle tendenze che si manifestano sul grande "mercato domestico" europeo. Oggi il paese ha gli strumenti normativi ed istituzionali - inclusa l'Alta autorità garante per la concorrenza - tali da poter favorire l'affermarsi di condizioni concorrenziali interne consone all'avvio di processi di ristrutturazione ispirati al perseguimento dell'efficienza e dell'innovazione. Solo in questa prospettiva si può pensare sia di poter contare sull'iniezione di investimenti dall'estero per l'ammodernamento e lo sviluppo delle attività, sia che tale iniezione possa attivare quei circuiti virtuosi di reazione e di crescita competitiva che sono alla base della stessa formazione di capacità e di strumenti per l'espansione internazionale delle imprese nazionali. Le privatizzazioni che coinvolgono il settore terziario italiano dovrebbero trovare nei principi dell'apertura all'estero e della tutela della concorrenza delle convinte linee-guida.

---

(1) Nel seguito useremo l'appellativo "tradizionali" per i settori *finance-* e *trade-related* e per quello dei trasporti. Per converso, riferiremo l'appellativo "avanzati" particolarmente ai servizi alle imprese, ai servizi di comunicazione ed a quelli di informatica. Questa classificazione va intesa nel giusto spirito e non riflette l'idea che i servizi "tradizionali" non siano oggi interessati da processi anche intensi di innovazione dei prodotti e dei processi.
(2) Si veda Cominotti e Mariotti (1993).
(3) Per la precisione, i settori considerati sono: credito e servizi finanziari, servizi assicurativi, grande distribuzione, servizi turistici, auditing e consulenza direzionale, pubblicità e comunicazione commerciale, software e servizi informatici, servizi di telecomunicazione, servizi di ingegneria.
(4) L'onda lunga di *M&As* che ha interessato l'economia mondiale è cresciuta con ritmi esplosivi nella seconda parte degli anni ottanta, raggiungendo un picco nel 1989. Essa ha poi subito una lieve flessione nel corso del 1990, rimanendo tuttavia su livelli di attività del tutto straordinari ed ha avuto una marcata contrazione nel corso del 1991 (-40% sull'anno precedente). Infine, il 1992 ha fatto segnare una ripresa delle operazioni che tuttavia non hanno più raggiunto il livello del 1989.
(5) In proposito si rinvia a Cominotti e Mariotti (1992).
(6) Si veda il numero monografico di *Italian American Business*, febbraio 1993.
(7) Si fa qui riferimento alla linea di analisi proposta da Fuà (1980) e, riguardo ai nessi tra sviluppo tardivo e processi di internazionalizzazione, ad Acocella (1985).

Riferimenti bibliografici

Acocella N. (a cura di), *Le multinazionali italiane*, Il Mulino, Bologna, 1985.

Barca F., Visco I., "L'economia italiana nella prospettiva europea: terziario protetto e dinamica dei redditi nominali", *Temi di discussione*, 175, 1992.

CER - IRS, *Una politica industriale per la nuova legislatura*, Il Mulino, Bologna, 1992.

Cominotti R., Mariotti S. (a cura di), *Italia multinazionale 1992*, Etas Libri, Milano, 1992.

Cominotti R., Mariotti S. (a cura di), *Italia multinazionale nei servizi*, Etas Libri, Milano, 1993.

Fuà G., *Problemi dello sviluppo tardivo in Europa*, Il Mulino, Bologna, 1980.

Pellegrini G., *La produttività nei servizi destinabili alla vendita: nuove evidenze per un vecchio problema*, Banca d'Italia, mimeo, 1991.

UNCTC - United Nations Centre on Transnational Corporations, *Foreign Direct Investment and Transnational Corporations in Services*, United Nations, New York, 1989.

EUROPA: CROSS-BORDER M&As NEL PERIODO 1.1.1989-31.12.1990, IN BASE AL PAESE DELL'IMPRESA ACQUIRENTE

Paese dell'impresa acquirente	Acquisizioni		
	Totale (A) Numero	Servizi (B) Numero	B/A (%)
Austria	36	6	15,4
Belgio	59	17	28,5
Danimarca	29	14	49,0
Finlandia	72	13	17,8
Francia	418	175	41,9
Germania	235	68	29,1
Grecia	1	1	100,0
Irlanda	47	15	32,5
Italia	109	40	36,7
Liechtenstein	3	1	33,3
Lussemburgo	12	7	57,9
Norvegia	32	8	25,9
Paesi Bassi	139	44	31,3
Portogallo	1	0	0,0
Regno Unito	527	218	41,3
Spagna	38	15	39,9
Svezia	292	111	38,0
Svizzera	195	58	30,0
Giappone	110	43	38,5
USA	358	123	34,3
Altri	1	0	0,0
Totale (1)	2.714	977	36,0
Europa	2.245	811	36,1
- CEE	1.615	614	38,0
- EFTA	630	197	31,3

(1) Il totale (A) è privo di 4 operazioni ed il totale (B) è privo di 2 operazioni, a causa di acquirenti di nazionalità sconosciuta.

Fonte: Elaborazioni su dati 1992 M&A Monthly

Tabella 1

USA: ACQUISIZIONI ESTERE NEL PERIODO 1.1.1989-31.12.1990, IN BASE AL PAESE DELL'IMPRESA ACQUIRENTE

Paese dell'impresa acquirente	Acquisizioni		
	Totale (A) Numero	Servizi (B) Numero	B/A (%)
Austria	3	2	66,7
Belgio	9	3	33,3
Danimarca	3	2	66,7
Finlandia	6	1	16,7
Francia	59	20	33,9
Germania	51	12	23,5
Irlanda	14	5	35,7
Italia	15	5	33,3
Liechtenstein	2	2	100,0
Norvegia	8	3	37,5
Paesi Bassi	27	9	33,3
Regno Unito	256	114	44,5
Spagna	2	2	100,0
Svezia	26	4	15,4
Svizzera	37	16	43,2
Canada	119	44	37,0
Giappone	135	49	36,3
Altri	99	40	40,4
Totale	871	333	38,2
Europa	518	200	38,6
- CEE	436	172	39,4
- EFTA	82	28	34,1

Fonte: Elaborazioni su dati Mergers & Acquisitions

Tabella 2

EUROPA: CROSS-BORDER M&As NEI SERVIZI NEL PERIODO 1.1.1989-31.12.1990, IN BASE AL PAESE DELL'IMPRESA ACQUIRENTE

Paese dell'impresa acquirente	Acquisizioni		
	Numero	%	Numero / PIL (1)
Austria	6	0,6	4,26
Belgio	17	1,7	11,21
Danimarca	14	1,5	13,55
Finlandia	13	1,3	11,08
Francia	175	17,9	18,33
Germania	68	7,0	5,62
Grecia	1	0,1	1,90
Irlanda	15	1,6	46,77
Italia	40	4,1	4,72
Liechtenstein	1	0,1	n.d.
Lussemburgo	7	0,7	106,06
Norvegia	8	0,8	9,06
Paesi Bassi	44	4,5	18,59
Regno Unito	218	22,3	26,50
Spagna	15	1,6	4,57
Svezia	111	11,4	61,34
Svizzera	58	6,0	31,24
Giappone	43	4,4	1,51
USA	123	12,6	2,55
Totale (2)	977	100,0	7,45
Europa (2)	811	83,1	14,86
- CEE	614	62,9	12,92
- EFTA	197	20,2	27,86

(1) Numero di acquisizioni per 100 miliardi di US$ di PIL 1988 (dati OCSE).
(2) Il totale è privo di 2 operazioni, a causa di acquirenti di nazionalità sconosciuta.
Fonte: Elaborazioni su dati 1992 M&A Monthly

Tabella 3

USA: ACQUISIZIONI ESTERE NEI SERVIZI NEL PERIODO 1.1.1989-31.12.1990, IN BASE AL PAESE DELL'IMPRESA ACQUIRENTE

Paese dell'impresa acquirente	Acquisizioni		
	Numero	%	Numero / PIL (1)
Austria	2	0,6	1,55
Belgio	3	0,9	2,00
Danimarca	2	0,6	1,90
Finlandia	1	0,3	0,43
Francia	20	6,0	2,10
Germania	12	3,6	0,98
Irlanda	5	1,5	15,38
Italia	5	1,5	0,59
Liechtenstein	2	0,6	n.d.
Norvegia	3	0,9	3,30
Paesi Bassi	9	2,7	3,85
Regno Unito	114	34,2	13,87
Spagna	2	0,6	0,60
Svezia	4	1,2	2,49
Svizzera	16	4,8	8,57
Canada	44	13,2	9,07
Giappone	49	14,7	1,74
Altri	40	12,0	n.d.
Totale	333	100,0	3,43
Europa	200	60,1	3,66
- CEE	172	51,7	3,66
- EFTA	28	8,4	3,66

1) Numero di acquisizioni per 100 miliardi di US$ di PIL 1988 (dati OCSE).
Fonte: Elaborazioni su dati Mergers & Acquisitions

Tabella 4

EUROPA: CROSS-BORDER M&As NEI SERVIZI NEL PERIODO 1.1.1989-31-12-1990, IN BASE AL PAESE DELL'IMPRESA ACQUISITA

Paese dell'impresa acquisita	Acquisizioni			Acquisizioni intra-europee (1)		
			Numero			Numero
	N.	%	PIL (2)	N.	%	PIL (2)
Austria	18	1,8	13,57	16	1,9	12,02
Belgio	60	6,2	39,92	53	6,6	35,46
Danimarca	23	2,4	22,32	21	2,6	19,47
Finlandia	13	1,4	11,46	11	1,3	9,21
Francia	120	12,4	12,51	97	12,1	10,20
Germania	131	13,5	10,69	108	13,5	8,90
Grecia	3	0,3	5,70	3	0,4	5,70
Irlanda	20	2,1	60,92	20	2,5	60,92
Islanda	1	0,1	n.d.	1	0,1	n.d.
Italia	69	7,1	8,14	66	8,3	7,84
Lussemburgo	4	0,4	60,60	4	0,5	60,60
Monaco	7	0,7	n.d.	7	0,9	n.d.
Norvegia	37	3,8	40,66	33	4,1	36,04
Paesi Bassi	83	8,6	35,26	70	8,7	29,96
Portogallo	16	1,7	39,69	17	2,1	39,69
Regno Unito	204	21,2	24,87	142	17,7	17,35
Spagna	84	8,7	25,27	74	9,2	22,12
Svezia	25	2,6	14,10	19	2,4	10,50
Svizzera	46	4,8	24,64	41	5,1	21,96
Totale	964 (3)	100,0	17,37	803 (4)	100,0	14,45
- CEE	824	85,5	17,02	676	84,2	14,08
- EFTA	140	14,5	19,80	127	15,8	16,93

(1) Sono escluse le acquisizioni dagli USA e dal Giappone.
(2) Numero di acquisizioni per 100 miliardi di US$ di PIL 1988 (dati OCSE).
(3) Il totale è privo di 15 operazioni non classificabili.
(4) Il totale è privo di 11 acquisizioni non classifibili.
Fonte: Elaborazioni su dati 1992 M&A Monthly

Tabella 5

DISTRIBUZIONE % DEI CROSS-BORDER M&As IN EUROPA NEI SERVIZI NEL PERIODO 1.1.1989-31.12.1990, IN BASE AL PAESE DELL'IMPRESA ACQUIRENTE ED AL SETTORE DELL'IMPRESA ACQUISITA

Paese dell'impresa acquirente	Settore dell'impresa acquisita										
	Tras	AgVi	Comu	Comm	PeAl	Fina	Assi	Info	Impr	Vari	Totale
Austria	0	0	18,2	0	0	45,5	0	0	36,4	0	100
Belgio	0	5,9	0	11,8	0	37,2	17,2	5,9	15,7	5,9	100
Danimarca	0	5,9	0	0	0	38,0	0	0	35,0	21,0	100
Finlanda	6,2	6,7	0	60,9	0	10,4	0	0	15,6	0	100
Francia	4,7	3,8	4,0	17,8	2,2	22,1	14,0	9,5	16,2	5,7	100
Germania	5,9	7,3	0	35,0	0	34,4	2,9	0	10,3	4,5	100
Grecia	100,0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100
Irlanda	6,6	0	0	48,1	19,8	6,6	0	0	11,2	9,9	100
Italia	2,5	6,4	5,0	8,6	3,6	51,1	18,0	0	5,0	0	100
Liechtenstein	0	0	0	0	0	100,0	0	0	0	0	100
Lussemburgo	0	0	42,9	14,3	0	14,3	14,3	0	0	14,3	100
Norvegia	55,7	12,1	0	24,2	0	4,0	0	0	4,0	0	100
Paesi Bassi	9,2	13,8	4,6	38,6	0	13,8	8,5	2,3	9,2	0	100
Regno Unito	4,1	3,7	3,2	24,9	6,9	8,7	3,7	8,7	29,2	7,1	100
Spagna	6,6	0	6,6	0	0	80,4	6,6	0	0	0	100
Svezia	12,9	8,2	0	24,3	4,5	18,2	9,0	5,4	15,2	2,3	100
Svizzera	5,1	1,7	5,1	25,7	0	24,0	12,0	1,7	17,7	6,8	100
Giappone	7,1	2,4	0	36,0	11,8	25,9	0	4,7	5,2	7,1	100
USA	5,7	11,4	8,2	15,4	0,8	14,8	6,5	9,0	19,6	8,9	100
Totale	6,3	6,0	3,7	22,9	3,6	20,6	7,7	5,8	17,5	5,7	100

Legenda: Tras = Trasporti
AgVi = Agenzia di viaggio e intermediari di trasporti
Comu = Comunicazioni
Comm = Commercio
PeAl = Pubblici esercizi e alberghi
Fina = Servizi finanziari e immobiliari
Assi = Assicurazioni
Info = Servizi di informatica
Impr = Servizi alle imprese
Vari = Altri servizi

Fonte: Elaborazioni su dati 1992 M&A Monthly

Tabella 6

USA: DISTRIBUZIONE % DELLE ACQUISIZIONI ESTERE NEI SERVIZI NEL PERIODO 1.1.1989-31.12.1990, IN BASE AL PAESE DELL'IMPRESA ACQUIRENTE ED AL SETTORE DELL'IMPRESA ACQUISITA

Paese dell'impresa acquirente	Settore dell'impresa acquisita										
	Tras	AgVi	Comu	Comm	PeAl	Fina	Assi	Info	Impr	Vari	Totale
Austria	0	0	0	0	0	50,0	0	0	50,0	0	100
Belgio	0	0	0	66,6	0	0	0	0	33,3	0	100
Danimarca	50,0	0	0	0	0	0	0	0	50,0	0	100
Finlandia	100,0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100
Francia	0	0	0	20,0	5,0	0	0	25,0	25,0	25,0	100
Germania	0	8,3	0	50,0	0	8,3	16,7	8,3	8,3	0	100
Irlanda	0	0	0	40,0	0	40,0	0	0	0	20,0	100
Italia	0	0	0	20,0	0	40,0	20,0	0	20,0	0	100
Liechtenstein	0	0	0	0	0	100,0	0	0	0	0	100
Norvegia	66,7	0	0	0	0	0	33,3	0	0	0	100
Paesi Bassi	0	0	0	33,3	0	33,3	11,1	22,2	0	0	100
Regno Unito	3,6	0,9	5,3	18,4	4,4	12,3	6,1	6,2	35,2	7,9	100
Spagna	0	0	0	0	0	100,0	0	0	0	0	100
Svezia	11,1	0	0	22,2	22,2	0	22,2	0	22,2	0	100
Svizzera	0	6,3	6,3	25	0	12,5	18,8	0	18,9	12,5	100
Canada	4,6	0	6,8	18,2	4,6	27,3	2,3	9,1	11,4	15,8	100
Giappone	2,0	0	6,1	14,3	8,1	32,6	2,0	4,0	18,3	12,3	100
Altri	7,5	0	0	17,5	12,5	30,0	12,5	10,0	7,5	2,5	100
Totale	4,2	0,9	3,9	19,8	5,4	20,7	6,9	7,5	21,3	9,3	100

Legenda: Tras = Trasporti; AgVi = Agenzia di viaggio e intermediari di trasporti; Comu = Comunicazioni; Comm = Commercio; PeAl = Pubblici esercizi e alberghi; Fina = Servizi finanziari e immobiliari; Assi = Assicurazioni; Info = Servizi di informatica; Impr = Servizi alle imprese; Vari = Altri servizi

Fonte: Elaborazioni su dati Mergers & Acquisitions.

Tabella 7

DISTRIBUZIONE % DEI CROSS-BORDER M&As IN EUROPA NEI SERVIZI NEL PERIODO 1.1.1989-31.12.1990, IN BASE AL PAESE ED AL SETTORE DELL'IMPRESA ACQUISITA

Paese dell'impresa acquirente	Settore dell'impresa acquisita										
	Tras	AgVi	Comu	Comm	PeAl	Fina	Assi	Info	Impr	Vari	Totale
Austria	17,1	0	0	34,3	11,4	5,7	0	8,6	22,8	0	100
Belgio	8,5	16,4	0	27,9	2,6	10,2	7,0	11,9	11,9	3,6	100
Danimarca	0	4,3	0	38,3	2,1	8,6	12,8	8,6	17,1	8,6	100
Finlandia	7,6	13,0	0	22,7	0	0	7,6	15,1	34,0	0	100
Francia	2,5	5,0	7,5	31,1	3,4	20,9	0,8	3,8	18,2	6,6	100
Germania	6,1	6,8	6,0	25,1	6,8	12,2	8,3	11,1	13,6	4,3	100
Grecia	33,3	0	0	0	0	33,3	33,3	0	0	0	100
Irlanda	4,9	0	0	29,3	0	4,9	9,8	4,9	31,8	14,7	100
Islanda	0	0	0	0	0	0	0	0	0	100,0	100
Italia	3,7	5,8	2,9	18,9	0	24,7	25,3	7,4	8,7	2,8	100
Lussemburgo	0	0	25,0	25,0	0	50,0	0	0	0	0	100
Monaco	0	0	28,6	0	0	71,4	0	0	0	0	100
Norvegia	8,1	2,7	0	18,9	2,7	32,4	13,5	5,4	16,2	0	100
Paesi Bassi	4,8	9,7	2,4	28,4	8,5	9,6	4,8	6,0	15,7	9,6	100
Portogallo	6,0	3,3	0	24,1	6,0	48,3	0	0	12,1	0	100
Regno Unito	10,7	4,9	4,0	16,5	1,5	23,0	5,7	2,5	24,2	6,9	100
Spagna	2,4	4,7	1,2	21,8	2,9	33,0	17,4	2,4	10,7	3,6	100
Svezia	3,9	7,8	7,8	11,8	0	15,6	0	19,6	25,4	7,8	100
Svizzera	5,5	4,3	0	17,3	4,3	39,1	0	0	23,9	5,5	100
Totale	6,3	6,0	3,7	22,9	3,6	20,6	7,7	5,8	17,5	5,7	100

Legenda: Tras = Trasporti; AgVi = Agenzia di viaggio e intermediari di trasporti; Comu = Comunicazioni; Comm = Commercio; PeAl = Pubblici esercizi e alberghi; Fina = Servizi finanziari e immobiliari; Assi = Assicurazioni; Info = Servizi di informatica; Impr = Servizi alle imprese; Vari = Altri servizi

Fonte: Elaborazioni su dati 1992 M&A Monthly

Tabella 8

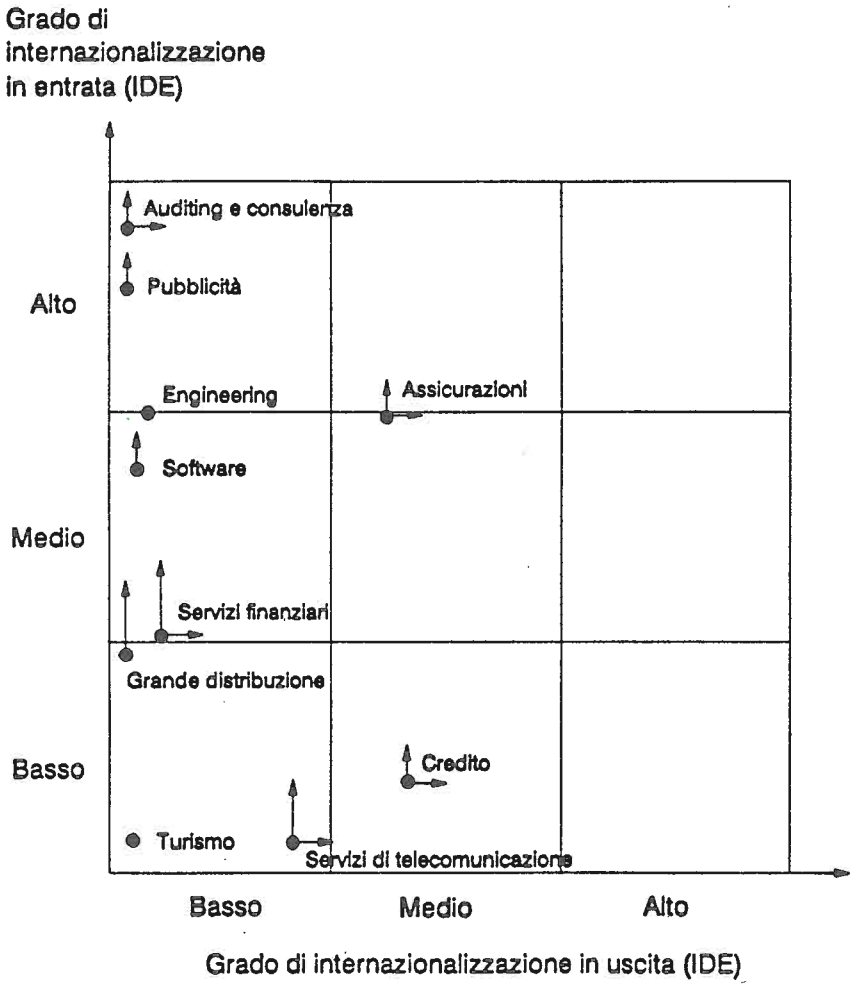
DISTRIBUZIONE DELLE PARTECIPAZIONI ITALIANE IN IMPRESE DI SERVIZIO LOCALIZZATE NEGLI STATI UNITI, PER SETTORE DI ATTIVITÀ 1992 (%)

Settori di attività	Unità (1) (%)	Addetti (%)
Assicurazioni	1,19	14,28
Credito e servizi finanziari	10,09	27,56
Commercio	68,76	44,09
Hotel e ristoranti	2,37	3,41
Servizi di trasporto	12,65	4,55
Servizi di comunicazione	1,19	1,42
Consulenza	2,57	1,00
Engineering e software	1,19	3,69
Totale	100	100

(1) Filiali, consociate, uffici di rappresentanza.
Fonte: elaborazioni su dati American Chamber of Commerce in Italy

Tavola 9

STATO E TENDENZE DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE VIA IDE NEI DIVERSI SETTORI DEI SERVIZI



Legenda:

→ Espansione moderata

⟶ Espansione

Figura 1

GLI EFFETTI DELLA SVALUTAZIONE DELLA LIRA: UN'ANALISI INTERSETTORIALE

di Luigi Prosperetti (*)

Tra il febbraio 1992 e il febbraio 1993 la lira si è svalutata del 34,4% rispetto allo yen, del 27,3% nei confronti del dollaro USA, del 25,5% rispetto al marco e del 26% rispetto al franco francese: nel complesso, il tasso di cambio medio ponderato della lira nei confronti delle altre valute si è deprezzato del 22,8%.

Gli effetti della svalutazione della lira sui prezzi interni sono risultati per ora molto contenuti: la crescita tendenziale dei prezzi al consumo ha continuato a rallentare, passando dal 5,1% dello scorso settembre al 4,5% di febbraio e al 4,2% di marzo. I prezzi alla produzione hanno subito una accelerazione contenuta, passando da un tasso di crescita tendenziale dell'1,8% del settembre 1992 al 2,9% del gennaio 1993.

Una prima spiegazione dello scarso impatto della svalutazione sui prezzi interni è da ricercare nella abolizione del meccanismo di scala mobile, che ha avuto in passato un forte effetto di trasmissione e amplificazione degli impulsi inflazionistici esogeni, generando incrementi nelle retribuzioni e creando aspettative inflazionistiche negli operatori.

A questo effetto strutturale si è sommato il potente effetto congiunturale derivante dalla forte flessione della domanda, che consiglia - sia agli importatori che ai produttori interni - di assorbire una parte considerevole dell'aumento dei costi riducendo i margini di profitto.

Prima o poi, gli effetti congiunturali tuttavia cesseranno di operare, e gli aumenti nei costi verranno traslati sui prezzi: quale sarà l'impatto conseguente sulle branche produttive dell'economia ?

Questa nota cerca di rispondere a questa domanda sulla base di alcune simulazioni che, tenendo conto della struttura dei costi delle branche, ed in particolare del peso in questa struttura delle importazioni, stimano gli effetti della svalutazione sui prezzi di produzione.

Il peso delle importazioni nel prezzo di produzione delle branche produttive

Gli effetti della svalutazione sui prezzi delle singole branche dell'economia dipendono in primo luogo dalla struttura dei costi delle imprese della branca, e in particolare dal peso delle importazioni.

Non sono purtroppo disponibili dati aggiornati sulla struttura dei costi delle imprese italiane, che evidenzino il peso delle importazioni. Per un'analisi è possibile tuttavia utilizzare l'ultima Tavola intersettoriale dell'economia italiana resa disponibile dall'Istat, riferita al 1988. Visto che le relazioni tra i settori dell'economia mutano con relativa lentezza, l'ordine di grandezza dei risultati che possiamo ottenere sulla base di questo strumento è sostanzialmente corretto.

(*) Politecnico di Torino. Ringrazio Silvia Melloni per la collaborazione nella realizzazione delle simulazioni presentate.

Sulla base della Tavola Istat, possiamo anzitutto calcolare il contenuto di importazioni della produzione di ciascuna branca, tenendo conto sia delle importazioni di materie prime e componenti che le aziende della branca utilizzano nella produzione (contenuto diretto di importazioni, dal quale dipende l'effetto di impatto sui costi di produzione della branca), sia delle importazioni di inputs da parte di aziende di altre branche che sono fornitrici della branca in questione (contenuto indiretto di importazione, i cui effetti vengono avvertiti attraverso aumenti nel costo degli inputs acquistati da altre aziende italiane).

I risultati di questa analisi (2) sono presentati nella figura 1. Questa mostra come nelle branche dell'economia il peso totale delle importazioni (pari alla somma del contenuto diretto e di quello indiretto) sia ovviamente basso per i servizi, nei quali esse pesano sul prezzo finale (3) per una quota compresa tra l'1% e il 6%, con l'eccezione dei Trasporti interni (7,3%), degli Alberghi e pubblici esercizi (9%), e dei Trasporti marittimi e aerei (24,4%).
Tranne che per quest'ultima branca, il contenuto indiretto di importazioni è in genere più importante del contenuto diretto.

Nelle branche manifatturiere il contenuto totale di importazioni è compreso tra il 20 e il 30%.

Nel comparto delle branche meccaniche il suo peso è compreso tra il 26% delle Macchine per ufficio e il 18% dei Prodotti in metallo; in tutti i casi, tranne che per quest'ultimo settore, la componente diretta delle importazioni è più importante di quella indiretta, che in ogni caso pesa per circa un terzo del contenuto totale di importazioni.

Per le industrie leggere troviamo valori mediamente più contenuti del contenuto totale di importazioni (20,5% per il Tessile-abbigliamento, 24,5% per Cuoio e calzature e 17,2% per Legno e mobilio); il peso della componente indiretta qui è in genere superiore a quello della meccanica.

Tra gli altri settori, valori particolarmente elevati si registrano per i Minerali e metalli ferrosi e non ferrosi (34,9%), per le Manifatturiere varie (31,7%; ricordiamo che la branca comprende il settore della lavorazione dei metalli preziosi), e per i Prodotti chimici e farmaceutici (25,6%).

Alcune branche dei prodotti energetici presentano valori elevati (70,7% per la Cokefazione), ed altre valori più contenuti: 21,9% per Petrolio e gas naturale e 12,1% per Elettricità, gas e acqua (4).

L'impatto della svalutazione sui prezzi

L'analisi intersettoriale consente di simulare l'impatto sui prezzi delle branche produttive di una svalutazione della lira, tenendo conto sia degli effetti diretti sui costi di produzione che di quelli indiretti.

E' necessario tenere presente, tuttavia, che il modello non tiene conto della dimensione temporale, e pertanto i risultati così ottenuti si riferiscono soltanto all'effetto "a regime", senza dirci in quanto tempo esso potrà esplicarsi: i tempi dipenderanno da vari fattori, tra cui - come abbiamo visto - l'andamento congiunturale della domanda può assumere un peso rilevante.

Nel condurre questa simulazione (5) è necessario basarsi su alcune ipotesi relative:

a) all'effetto della svalutazione sul prezzo delle importazioni di ciascuna branca; dato che nella tavola 1988 l'Istat non fornisce una disaggregazione delle importazioni sulla base della loro origine geografica (6), e in assenza di dati di altra fonte che consentano una ricostruzione, si è dovuta utilizzare l'ipotesi semplificatrice che il prezzo delle importazioni delle branche dei prodotti energetici (che sono in larga prevalenza connessi al dollaro) aumentasse uniformemente del 25%;

b) alla reazione degli operatori economici alla svalutazione ed ai suoi effetti sui prezzi. Tra le molte ipotesi possibili, qui si è scelto di analizzare lo scenario più semplice, nel quale nessun operatore cerca di difendere il valore reale del proprio reddito, quindi sia le retribuzioni che i profitti si riducono in termini reali in seguito all'aumento dei prezzi interni determinato dalla svalutazione.

In aggregato, una svalutazione della dimensione di quella ipotizzata farebbe aumentare i prezzi dell'economia del 6,3%; l'aumento dei prezzi all'esportazione sarebbe assai più contenuto (2,9%).

A livello di branca, l'impatto sui prezzi dei servizi sarebbe in generale molto contenuto, rimanendo inferiore al 2% per tutte le branche ad eccezione dei Trasporti marittimi ed aerei (6,1%), e Alberghi e pubblici esercizi (2,3%).

Nella trasformazione industriale, ad eccezione della branca dei Tabacchi lavorati, l'impatto inflazionistico sarebbe compreso tra il 3,1 dei Minerali non metalliferi e l'8,7% di Minerali e metalli ferrosi e non ferrosi.

Le diverse branche della meccanica avrebbero una variazione dei prezzi tra il 4,5% (Prodotti in metallo) e il 6,6% (Macchine per ufficio), con le branche più importanti (Macchine agricole industriali, Autoveicoli) attestate ad un valore del 5,5%.

Le industrie leggere avrebbero un effetto inflazionistico moderatamente più contenuto, compreso tra il 4,5% e il 6,1%.

Effetti più sensibili si avrebbero nel manifatturiero soltanto sulle Manifatturiere varie (7,9%) e Gomma e plastica (6,8%).

Svalutazione e competitività all'esportazione

Una svalutazione della lira dell'ordine del 25%, che ha fin'ora trovato un riflesso contenuto sui prezzi interni, ha avuto un forte incremento di competitività dell'Italia: sulla base di stime Confindustria, nel febbraio 1993, in termini di prezzi all'ingrosso, per la trasformazione industriale il miglioramento rispetto al febbraio 1992 era valutabile in 19,5 punti percentuali.

Le simulazioni qui presentate mostrano come gli effetti della svalutazione sui costi delle aziende italiane risultino mediamente contenuti, e con differenze tra branche (almeno all'interno della trasformazione industriale) relativamente poco sensibili.

Pertanto l'incremento di competitività dovrebbe risultare permanente, non essendo intaccato che in misura molto contenuta dall'aumento dei costi derivante dalla svalutazione (in assenza di indicizzazioni il prezzo delle esportazioni dovrebbe aumentare in media, ricordiamo, del 2,9%).

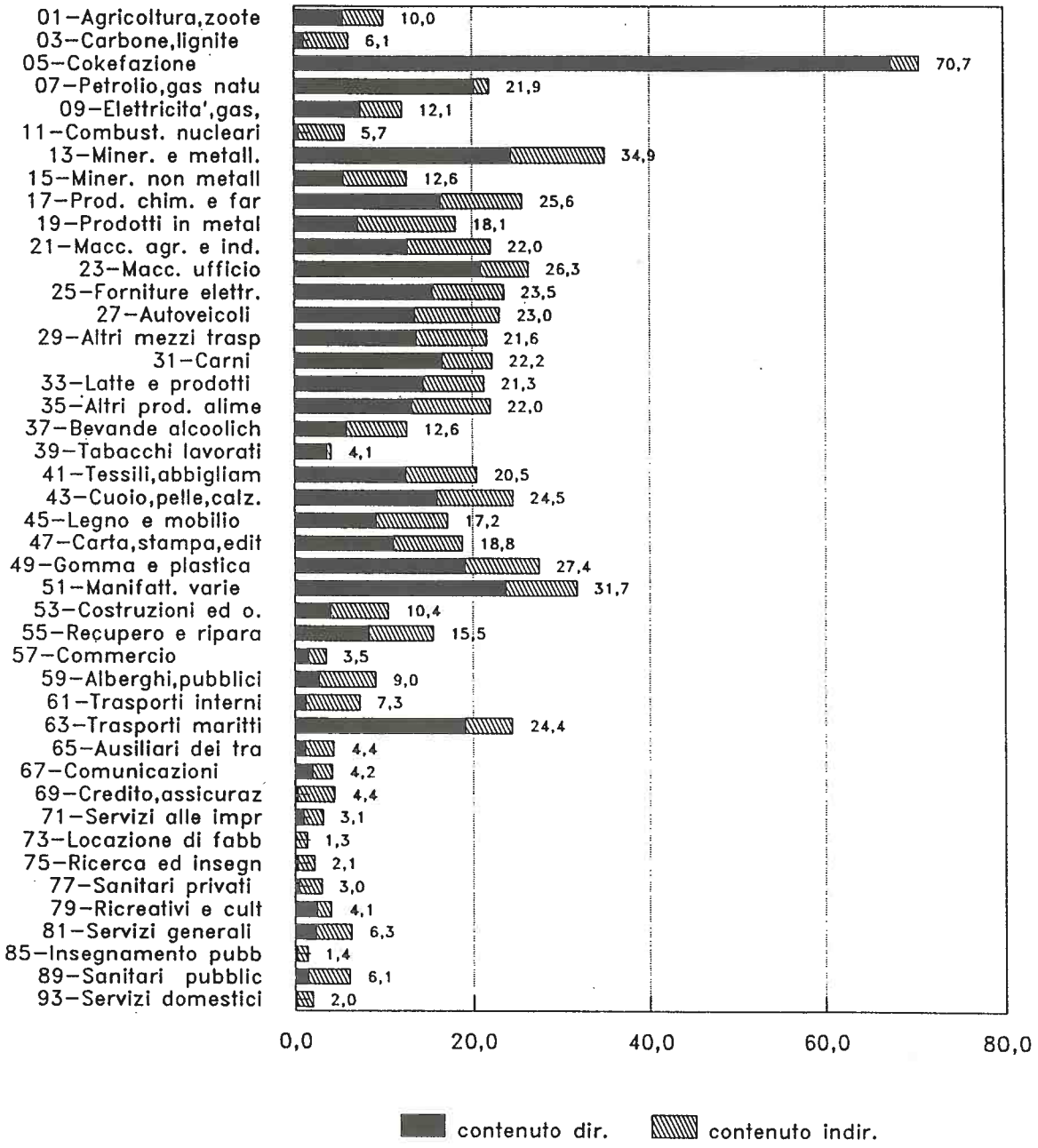
Inoltre, dato che l'effetto sui costi presenta variazioni contenute all'interno delle branche esportatrici, i guadagni di competitività risulteranno diffusi sotto il profilo settoriale.

(2) Le elaborazioni sono state effettuate sulla Tavola a prezzi ex-fabrica.

(3) L'elaborazione è riferita ai prezzi di mercato, comprensivi delle imposte indirette.
(4) Questi valori, più contenuti di quanto ci si possa attendere alla luce del peso delle importazioni nei costi di queste due branche, dipendono dal fatto che il calcolo è qui effettuato con riferimento al prezzo di mercato della branca, che riflette pertanto anche il peso del valore aggiunto (elevato per la branca Elettricità e gas) e delle imposte indirette (molto elevato per la branca Petrolio e gas naturale).
(5) Per la metodologia utilizzata si veda G. Pireddu "Evoluzione del potenziale inflazionistico dei prezzi all'importazione nel periodo 1965-80", Energia, n. 3, settembre 1982.
(6) Questa disaggregazione è disponibile solo per la Tavola 1985.

CONTENUTO DIRETTO E TOTALE DI IMPORTAZIONI NEL COSTO DI PRODUZIONE DELLE BRANCHE PRODUTTIVE NEL 1988

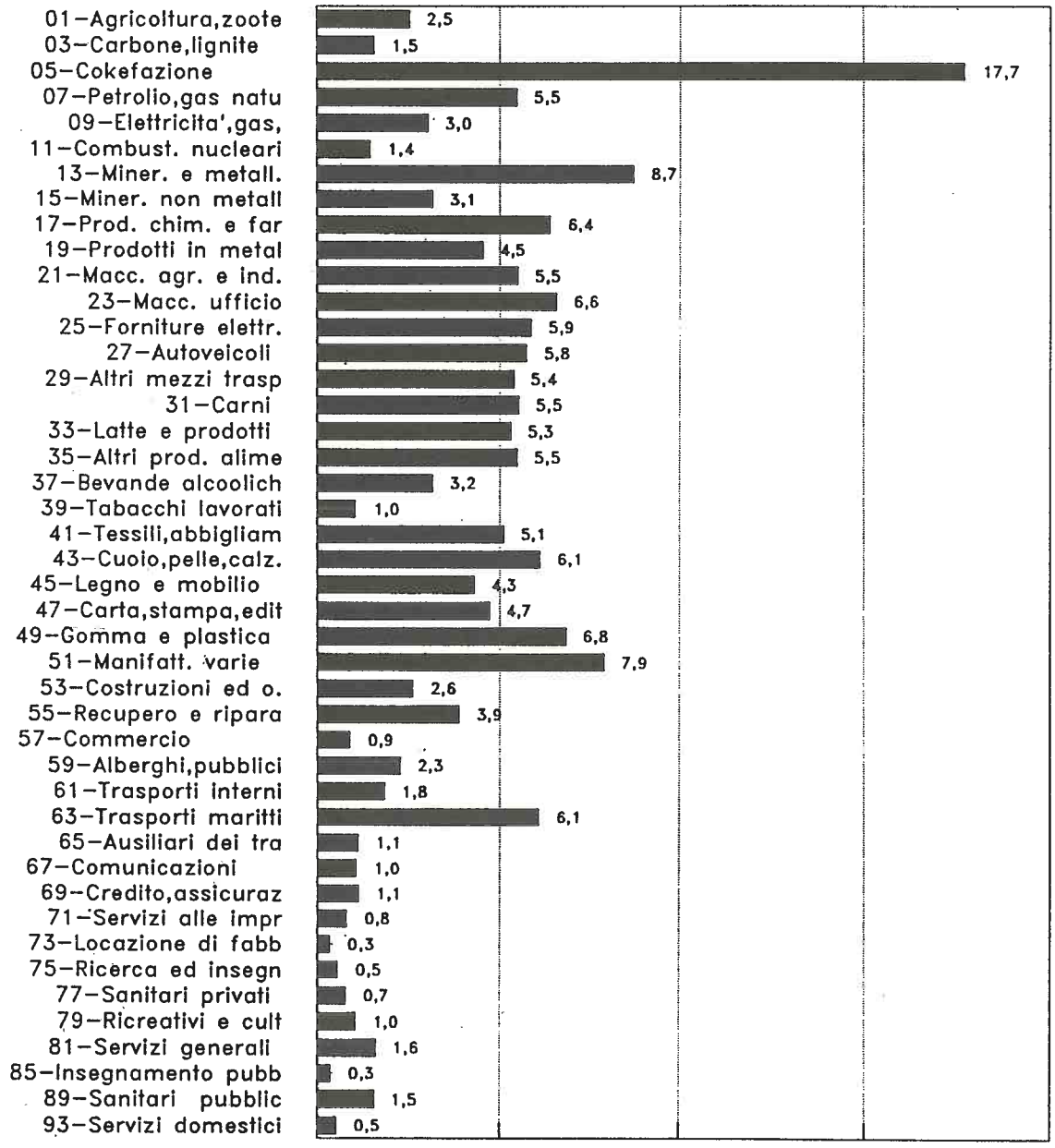
(Valori percentuali)



Fonte: elaborazione su dati Istat.

SIMULAZIONE DEGLI EFFETTI DI UNA SVALUTAZIONE DEL 25% SUI PREZZI DI PRODUZIONE DELLE BRANCHE PRODUTTIVE

(Valori percentuali)



IL SISTEMA DELLE FIERE COME STRUMENTO DI POLITICA COMMERCIALE

di Fabio Taiti (*)

1. Globalizzazione dei mercati e sistemi fieristici

Nella seconda metà degli anni '80, il commercio mondiale di merci e servizi è impetuosamente cresciuto: su base 1984 e con riferimento al 1991 i valori in miliardi di dollari delle esportazioni sono aumentati dell'81% per quanto riguarda le merci e del 114% per quanto si riferisce ai servizi.

Le prospettive della ulteriore espansione di questa tendenza nei prossimi anni, dipendono come è noto da molti fattori: alcuni attinenti all'evoluzione ciclica delle diverse economie reali; altri conseguenti alle soluzioni che si troveranno ai grandi negoziati internazionali in corso (come significativamente l'Uruguay Round per il commercio dei servizi); altri ancora discendenti dalla composizione delle "guerre" per blocchi, settori e valute.

Si ritiene tuttavia generalmente scontato attendere, di qui alla fine del secolo, una ulteriore sostenuta espansione degli scambi mondiali di merci e servizi: sia all'interno di ciascuno e fra i tre grandi blocchi continentali dei paesi economicamente evoluti; sia tra questi e i sistemi di nuova, più ricca e prossima industrializzazione.

Questo fenomeno ancora dunque in piena evoluzione, sembra in buona misura da attribuirsi alla combinata dinamica delle tre forme assunte nel tempo dai cosiddetti processi di globalizzazione:

- la prima delle aziende, *inizialmente pilotata da alcune grandi multinazionali soprattutto nei settori evoluti e maturi (elettronica, auto, alimentari, ecc.), e ora in fase di regresso, per le diseconomie via via incontrate da molte forme di gigantismo industriale (1);*

- la seconda dei settori, *ancora in piena evoluzione, a seguito della formazione di filiere composite, lunghe articolate e complesse, di segmenti industriali e terziari;*

- la terza dei mercati, *destinata ad allargarsi, come conseguenza di comportamenti sempre più incisivamente dominati - a differenza di quanto era accaduto nel corso degli anni '80 -dal ruolo progressivamente egemone della grande distribuzione, della domanda organizzata e dei consumatori.*

E' in quest'ultimo processo di globalizzazione dei mercati che i Sistemi Fieristici, *e in particolare le* Grandi Fiere Settoriali, *stanno assumendo un ruolo decisamente rilevante. E ciò non tanto per i volumi pure cospicui delle transazioni che in quelle sedi si promuovono, quanto piuttosto per la capacità di rispondere alle tre fondamentali esigenze proprie dei mercati globali:*

- fare tendenza, *accreditando le soluzioni di offerta attese dalla domanda e scartando o emarginando le altre;*

(*) CENSIS.

- fare standard di qualità-prezzo, *consentendo l'esercizio della funzione dello* "shopping" *tra tutta l'offerta significativa e tutta la domanda che conta;*

- fare filiera, *promovendo l'incontro e lo scambio tra i segmenti industriali e terziari via via necessari per costruire catene del valore con elevati livelli di competitività.*

Questa capacità di risposta complessa, concentrata e in tempo reale che le grandi fiere oggi consentono, è prerogativa ormai largamente riconosciuta tra gli operatori economici, ma rappresenta fenomeno ancora trascurato dalle analisi sui fattori di competitività e dalle ricerche empiriche sulla evoluzione del commercio internazionale.

La presente nota - senza pretendere di fare il punto su una materia così complessa, ancora inesplorata e sostanzialmente povera di dati macro comparabili - intende proporre alcuni elementi di analisi e di riflessione intorno alla evoluzione delle tipologie fieristiche internazionali; ai fattori determinanti la crescita dei grandi sistemi fieristici europei; alle dimensioni dell'indotto e ai rapporti con le città sedi di grandi fiere; al posizionamento e alle possibili strategie competitive delle fiere italiane.

2. *Evoluzione delle tipologie di fiere e loro ruolo nel commercio internazionale*

Secondo i dati raccolti nei repertori del settore, ogni anno si svolgono nel mondo circa 7.500 fiere, quasi 900 solo in Italia (2).

Di questa massa imponente di eventi, solo una parte è da considerarsi di livello internazionale: per la dimensione, il numero di espositori, il volume dei visitatori nazionali ed esteri (3). Nei sei paesi europei che raccolgono in materia statistiche normalizzate e certificate da istituti riconosciuti (4), si sono per esempio tenute nel 1991 ben 501 fiere in 141 diverse città.

La rilevanza del fenomeno, in particolare sotto l'aspetto del commercio internazionale, sottende peraltro la complessa evoluzione che le fiere registrano, come occasioni di scambio e di traffico tra le economie, nel tempo e nello spazio.

All'origine stanno le cosiddette Fiere Campionarie e le Fiere Commerciali generiche: grandi o medie rassegne delle più diverse merceologie, che, soprattutto in Europa hanno quasi sempre origine da tradizioni storiche più o meno antiche.

In Italia si svolgono ancora 17 Fiere Campionarie e 27 Fiere Commerciali generiche. Nel mondo si contano 89 Fiere Campionarie e 244 Fiere Commerciali generiche.

Questa tipologia di rassegne aperte al largo pubblico, rappresenta la forma iniziale e meno evoluta di mettere in un rapporto quasi fisico di scambio, la molteplicità dei produttori e la folla dei consumatori e dei commercianti potenziali acquirenti.

Per la sua natura, la Fiera Generale si adatta perciò solo a stadi e forme ancora poco evoluti del rapporto tra produzione e distribuzione. Così, in Europa e nei paesi avanzati, queste rassegne risultano in via di progressiva estinzione, e là dove permangono è in forza di antiche tradizioni o per calcolo di convenienza da parte degli enti gestori, visto che la loro organizzazione è considerata ancora "facile" e largamente profittevole. All'opposto, le campionarie e commerciali generiche, costituiscono ancora manifestazioni primarie di accesso e presenza nei circuiti organizzati dello scambio da parte dei paesi in via di sviluppo. Il che spiega per esempio la presenza di ben 29 campionarie in paesi africani, sulle 89 complessivamente censite nel mondo.

Una forma più avanzata di manifestazioni è considerata quella delle cosiddette Fiere dell'offerta, *manifestazioni di solito dedicate a settori merceologici alla cui produzione è legata una vocazione e una specializzazione produttiva dominante nell'area geografica nella quale si svolge la rassegna.*

La classificazione internazionale comporta ormai ben 87 diversi settori di specializzazione, con larga prevalenza delle merceologie manifatturiere dei prodotti finiti, ma con una significativa presenza, soprattutto negli ultimi anni, anche di rassegne dedicate alla componentistica (meccanica, elettronica, ecc.), e ai servizi (turismo, assicurazioni, ecc.).

E' questa categoria delle fiere dell'offerta che ha conosciuto in Italia vasta e articolata diffusione, soprattutto nel corso degli anni '70 e '80, in connessione con le fortune reali o pretese del cosiddetto Made in Italy *o più in generale col successo commerciale di prodotti legato a fattori diversi dal prezzo. Si pensi così, a titolo di esempio, alle fiere orafe di Arezzo e Vicenza, alle rassegne di marmi e macchine di Carrara e Verona, alle manifestazioni tessili di Cernobbio (Idea Biella e Idea Como), alla linea Pitti a Firenze (filati, uomo, bimbo, casa), ecc.*

E' peraltro a seguito dei più recenti e dominanti processi di globalizzazione dei mercati, che questa tipologia di rassegne appare anch'essa ormai forma matura e in via di superamento della commercializzazione internazionale dei prodotti.

Hanno infatti preso quota e rappresentano forma sempre più dominante negli ultimi anni, le cosiddette Fiere della domanda, *grandi manifestazioni organizzate su vasta scala e specializzate a proporre a fronte di grandi bacini nazionali o continentali di consumo rassegne organiche, complete e comparative delle produzioni mondiali di un solo settore o di una sola famiglia merceologica.*

Così poche e altamente qualificate fiere in Europa e nel mondo tengono ormai cartello in settori come l'Edilizia, la Moda, l'Arredamento, l'Alimentazione, il Tessile, la Meccanica, l'Elettronica, ecc.

Questa tendenza finisce per concentrare le grandi rassegne in pochi paesi e in ciascuno di essi in pochi luoghi, come risulta dal fatto che in Europa sono solo 15 le città che ospitano ciascuna ogni anno più di 10 grandi fiere internazionali specializzate, e che ben 9 di tali città sono in Germania. E' appunto la formazione dei mercati globali che seleziona un gruppo ristretto di "baricentri", nei quali organizzare l'esercizio delle funzioni e dei riti del fare tendenza, fare filiera e fare standard di qualità-prezzo.

3. Fattori determinanti nell'affermazione delle grandi fiere

Le grandi rassegne fieristiche specializzate meritano specifica attenzione, visto il ruolo chiave che, in numerosi comparti, esse riescono ormai a svolgere nel fare mercato globale.

Almeno quattro risultano i fattori determinanti nella costruzione del ruolo di questi grandi sistemi.

Emerge in primo luogo il posizionamento fisico dell'impianto, *cioè la dimensione della superficie coperta e scoperta attrezzata, la conformazione spaziale e architettonica, la collocazione urbanistica, il sistema dei collegamenti.*

Superfici espositive totali (tra coperte e scoperte) superiori ai 100mila metri quadri, sono ormai generalmente considerate soglia dimensionale necessaria ad ospitare una grande manifestazione fieristica. Su questa base esistono oggi in Europa solo 18 impianti fieristici in sette diversi paesi:

- *sei impianti in Germania (Hannover, Colonia, Dusseldorf, Monaco, Francoforte e Lipsia);*
- *quattro impianti in Italia (Milano, Bari, Verona e Bologna);*
- *tre impianti in Francia (Parigi Versailles, Parigi Villepinte, Lione);*
- *due impianti in Spagna (Barcellona e Madrid);*
- *un impianto ciascuno per Olanda, Gran Bretagna e Grecia.*

Le superfici rappresentano naturalmente solo un requisito bruto. Altrettanto importante è la loro conformazione e il relativo lay-out. *Al riguardo tra gli esempi disponibili si possono distinguere almeno due tipologie base:*

- il paradigma delle Fiere di Francoforte, concepito come una città dentro la città, con edifici di diversa composizione (dal grattacielo ai padiglioni), gallerie di sosta e relax, viali di attraversamento, due diversi e indipendenti accessi, ecc.;
- il modello della Fiera di Madrid, incentrato su una struttura fieristica molto compatta, con una piazza che ha funzione di baricentro e padiglioni espositivi di varie dimensioni che si snodano attorno, su un unico livello.

Anche la collocazione urbanistica dell'area fieristica rispetto alla città riveste grande importanza. Al riguardo si conoscono oggi almeno tre soluzioni radicalmente diverse, ciascuna portatrice di benefici e di penalizzazioni:

- dentro la città, *come appunto nel caso di Francoforte, con vantaggi di accesso, collegamento, servizio, ecc. e con specifiche adeguatezze a forme di manifestazioni circoscritte e compatte, ma con aggravi di traffico, congestione, parcheggio, ecc.;*

- fuori la città, *come nel caso di Madrid, con il conseguente problema delle soluzioni urbanistiche e dei costi delle infrastrutture di trasporto da realizzare;*

- parte dentro la città, *con un centro commerciale aperto in permanenza per esposizioni speciali e servizi, e* parte fuori la città, *con un'area fieristica collegata e destinata a ospitare grandi manifestazioni; questo modello è stato perseguito a Chicago col Kennendy Center e a Los Angeles col Bluwall, ma non conosce per ora realizzazioni in Europa.*

Emerge in secondo luogo il livello di specializzazione *delle manifestazioni in determinati settori merceologici, la loro segmentazione in più eventi e/o in merceologie raccordate, la capacità di determinare sinergie contribuendo alla implementazione di significative filiere. Al riguardo il collegamento tra i settori fieristici e le specializzazioni produttive tipiche dell'area industriale contermine, rimane importante anche se via via sempre più pretestuoso.*
Così la vera specializzazione che nel tempo prevale e si afferma, è quella della capacità dell'ente fieristico di essere promotore di manifestazioni a un grande livello di richiamo internazionale, sia dal lato degli espositori che da quello degli operatori commerciali:

- *a* Colonia *accanto alla più grande fiera del settore alimentare (ANUGA) capace di attirare oltre 3.700 espositori stranieri su un totale di circa 5.300 e quasi 70mila visitatori dall'estero, si contano almeno altre otto mega- manifestazioni nei settori dell'Arredamento, dell'Abbigliamento, dell'Elettronica, delle Materie Tessili, ecc. ciascuna delle quali capace di attrarre da 10 a 25 mila visitatori stranieri;*
- *a* Francoforte, *si svolgono ogni anno almeno otto manifestazioni grandi (dal Tessile all'Ambiente, dall'Agrotecnica alla Musica), ciascuna delle quali attrae dai 12 ai 30mila visitatori esteri;*
- *a* Parigi, *si tengono annualmente almeno dodici fiere, ciascuna con più di diecimila visitatori stranieri, nei più disparati settori (Edilizia 56mila visitatori stranieri, Pelle 46mila, Internat 28mila, Moda primavera 20mila, ecc.).*

Il terzo elemento chiave di una grande struttura fieristica è rappresentato dalla dotazione

di servizi e dalla capacità professionale *di prestarli a favore degli operatori. Al riguardo si afferma una gerarchia di crescente complessità, comprendente:*

- i servizi di base (forniture elettriche, telefoni, fax, allestimento stand, pulizie, trasporti interni, assicurazioni, ristorazione, ecc.);
- i servizi commerciali (informazioni, innovazioni e brevetti, rappresentanza, sub-fornitura, marketing, ecc.);
- i servizi congressuali (manifestazioni collaterali specialistiche, conventions aziendali e settoriali, ecc.);
- i servizi finanziari (borse import-export, scambi per joint ventures, *supporti a forme di investimento diretto, ecc.).*

Domina infine su tutto la questione degli investimenti *che le grandi sedi fieristiche richiedono. Al riguardo il panorama è quanto mai articolato e fortemente dipendente dalla complessità, completezza e scaglionamento nel tempo delle relative manovre.*
Il quadro di alcuni ordini di grandezza ricavabile dalle poche informazioni disponibili, propone le seguenti indicazioni:

Birmingham	*100 miliardi di lire*
Madrid	*500 miliardi di lire*
Parigi	*650 miliardi di lire*
Hannover	*650 miliardi di lire*
Francoforte	*700 miliardi di lire*
Colonia	*870 miliardi di lire*
Berlino	*1.900 miliardi di lire*

Ordini di grandezza in sostanza elevati anche se di difficile apprezzamento relativo, tali comunque da richiedere l'impostazione e la gestione di complesse operazioni di project financing.

4. Indotto dei sistemi fieristici e rapporto con le città

Il problema dell'ordine di grandezza degli investimenti necessari a promuovere i grandi sistemi espositivi ora accennato, conduce direttamente alla necessità di considerare la fiera come business *e di valutare i rapporti di costi e benefici che intercorrono tra questa e la città sede. Per molto tempo le fiere sono state infatti considerate soprattutto in Italia alla stregua di opere pubbliche, come tali da finanziare a carico dei bilanci dello Stato o delle municipalità.*
Sembra invece evidente che le grandezze in gioco ripropongono il tema al livello di un investimento di sviluppo, da finanziare e smobilizzare in un tempo adeguato, a fronte dei flussi di rendimento attesi.
Secondo le indagini empiriche effettuate con riferimento a diverse sedi e manifestazioni fieristiche (5), i principali flussi di spesa indotti riguardano almeno quattro categorie di soggetti beneficiari e dodici tipologie funzionali di spesa, con la seguente distribuzione percentuale:

Ente Fiera *(spazi e relativo sistema organizzativo)*	*8%*
Soggetti realizzatori *(allestitori, hostess, trasporto merci, servizi generali)*	*21%*

Città *(alberghi, ristoranti, divertimenti, servizi personali, trasporti urbani)*	*43%*
Trasporti *(servizi accoglienza e trasporti da e per le sedi degli utenti)*	*28%*
TOTALE	*100%*

In questa ripartizione emerge con particolare rilievo il rapporto che intercorre tra la spesa direttamente intercettata dall'Ente Fiera e i ricavi percepiti da una molteplicità di altri operatori. Secondo le stime effettuate in diversi paesi e sedi, il rapporto tra costo primario per partecipare alla fiera e indotto sull'economia locale e la città, oscilla tra 10 e 15 volte. Un moltiplicatore dunque estremamente rilevante e comunque tale da proporre quello della fiera come uno dei business terziari più significativi per l'economia delle città ospitanti.

Questo snodo tra fiere e indotti che fa perno sulla città, sembra stare alla base delle strategie competitive e di successo messe in campo in questo scorcio di secolo da alcuni paesi europei: in Francia (Parigi e Lione), in Germania (Francoforte, Monaco, Dusseldorf, Colonia, Hannover, Berlino), in Spagna (Madrid, Barcellona).

Da noi sembra invece ancora prevalere un rapporto di estraneità (se non di ostilità) tra fiere e città, portatore di inerzie (si veda il caso esemplare di Milano), che rischiano non solo di marginalizzare i nostri sistemi fieristici rispetto ai più dinamici competitori europei, ma anche di rendere subalterni alcuni comparti di export tuttora strategici per l'industria italiana (moda, pelle, scarpe, arredamento, meccanica) rispetto a centri di controllo eterodiretti.

5. Ruolo posizionamento e strategie del sistema fieristico italiano

Per i motivi fin qui indicati, i grandi sistemi fieristici luoghi assieme hard *e* soft *dove "si fa" buona parte di alcuni mercati globali stanno assumendo in questi anni una funzione strategica di nodi nello sviluppo delle reti del commercio mondiale di merci e servizi.*

Tutto ciò avviene:

- concentrando e gerarchizzando le sedi delle manifestazioni e degli eventi fieristici;
- selezionando e qualificando i partecipanti sia dal lato dell'offerta (produttori-espositori) che dal lato della domanda (nazionale-internazionale);
- rafforzando e arricchendo i quartieri fieristici sotto l'aspetto logistico, organizzativo, tecnologico e soprattutto dei servizi.

La concentrazione dei grandi poli fieristici in Francia e soprattutto in Germania, equivale perciò a uno spostamento di un importante baricentro dei traffici mondiali e della competitività economica fra sistemi- paese.

Una simile strategia che ha positive ricadute per le economie delle nazioni interessate e per le città sedi degli eventi non è evidentemente frutto di scelte casuali o di micro decisioni locali. Essa discende piuttosto da una politica determinata a promuovere un sistema fieristico nazionale che, nel caso dell'Italia, sembra ricca di presupposti e motivazioni ma ancora povera di intenti e di schemi di azione.

Negli ultimi anni, mentre altri paesi si applicavano a perseguire, attraverso le fiere, ruoli occulti di "imperialismo commerciale", si sono da noi moltiplicati gli Enti (23), le sedi (102), le

manifestazioni (circa 900), i livelli di competenza (nazionale, regionale, locale), le fonti di finanziamento (pubblico, privato, di categoria, ecc.), i soggetti gestori.

Molte delle iniziative intraprese per riparare i guasti di queste tendenze, sono purtroppo rimasti (con l'eccezione di Bologna) allo stato di intenzione (Legge quadro, nuovi quartieri fieristici di Milano e Firenze, ecc.).

Per non rimanere emarginati da un settore che ci ha visto protagonisti e che riveste importanza cruciale per le prospettive di export di molti nostri settori manifatturieri, sembra dunque urgente riproporsi una strategia nazionale del sistema delle fiere.

Un quadro dei passaggi necessari a perseguire questo obiettivo comporta:

- una gerarchizzazione delle fiere a seconda del livello di utenza (internazionale, nazionale, locale) e una concentrazione delle strategie su pochi nodi di fiere della domanda altamente specializzati;

- una organizzazione a rete (dei calendari, delle merceologie, dei quartieri, dei servizi) della molte fiere dell'offerta, intelligentemente subordinata alla strategia dei pochi nodi della fiera della domanda;

- una qualificazione alta dei servizi avanzati offerti, con una esplicita connotazione di "software" nazionale comune (tendenze settoriali, marketing degli utenti, borse fieristiche, finanza per l'internazionalizzazione, promozione di filiere, ecc.);

- una strategia di project financing *per sostenere la leva degli investimenti rispetto al sistema dei flussi di reddito programmati e attesi;*

- una definizione di ruoli e strumenti istituzionali (dalla legge di settore alle procedure degli accordi di programma) adeguata a definire il sistema degli scambi a livello nazionale, regionale, urbano;

- infine una "politica estera unitaria" del sistema fieristico italiano in grado di promuovere le presenze, la turnazione delle manifestazioni, gli scambi di informazione, ecc.

---

(1) Si veda da ultimo l'allarme lanciato da The Economist, The fall of big business, n. 7808 aprile 1993.

(2) Cfr. Fiere nel Mondo-Annuario generale italiano delle fiere e mostre nel mondo, Edizioni C.I.P., 1993.

(3) In Italia le "Manifestazioni fieristiche riconosciute internazionali" sono esclusivamente quelle definite tali da un comitato costituito presso il Ministero dell'Industria. Criteri simili ma non identici sono in uso presso gli altri paesi europei. Si veda al riguardo il Calendario delle manifestazioni fieristiche riconosciute internazionali 1993, pubblicato a cura dell'Associazione Enti Fieristici Italiani.

(4) Cfr. European Trade Fair and Exhibition Statistics 1991. I sei paesi sono Austria, Francia, Germania, Italia, Lussemburgo e Svizzera.

(5) Si veda al riguardo CERMES, L'impatto economico delle manifestazioni fieristiche, a cura di Francesca Golfetto, EGEA, Milano, 1991.

FIERE INTERNAZIONALI IN EUROPA

CITTÀ - FIERE INTERNAZIONALI - ESPOSITORI STRANIERI - VISITATORI STRANIERI

Paesi	Città	Fiere	Espositori esteri	Visitatori esteri
Italia	33	133	7.279	336.400
Francia	53	134	30.204	426.604
Germania	40	182	26.729	938.363
Svizzera	6	19	815	35.141
Austria	8	28	1.761	130.158
Lussemburgo	1	5	500	n.d.
TOTALI	141	501	67.288	1.877.666

onte: Elaborazioni su dati European Trade Fair and Exhibition Statistics 1991

CITTÀ EUROPEE CON PIÙ DI 10 FIERE INTERNAZIONALI

Città	N. fiere	Paese
Parigi	69	F
Milano	51	I
Salisburgo	22	A
Colonia	18	G
Francoforte	17	G
Dortmund	16	G
Verona	15	I
Monaco	14	G
Norimberga	13	G
Bologna	13	I
Berlino	12	G
Firenze	12	I
Dusseldorf	11	G
Essen	10	G
Hannover	10	G

Fonte: Elaborazioni su dati European Trade Fair and Exhibition Statistics 1991

PRINCIPALI QUARTIERI FIERISTICI EUROPEI - DOTAZIONI STRUTTURALI ESPOSITIVE

Nazione/Città	Superfici espositive lorde (mq)			
	Coperte	Scoperte	Totale	C/T %
GERMANIA				
Hannover	471.800	301.600	773.400	61,0
Colonia	230.000	52.000	282.000	82,0
Dusseldorf	155.000	58.000	213.000	73,0
Essen	66.000	15.000	81.000	81,0
Monaco	105.000	250.000	355.000	30,0
Francoforte	261.000	56.000	317.000	82,0
Lipsia	350.000	—	350.000	100,0
FRANCIA				
Parigi Versailles	228.000	33.000	261.000	87,0
Parigi Villepinte	116.000	180.000	296.000	39,0
Lione	90.000	130.000	220.000	41,0
GRAN BRETAGNA				
Birmingham	105.000	45.000	150.000	70,0
SPAGNA				
Madrid	100.000	—	100.000	100,0
Barcellona	116.000	34.000	150.000	77,0
BELGIO				
Bruxelles	32.000	56.670	88.670	36,0
OLANDA				
Utrecht	65.000	100.000	165.000	39,0
PORTOGALLO				
Lisbona	29.000	13.000	42.000	69,0
GRECIA				
Atene	20.200	24.800	45.000	45,0
Salonicco	40.000	80.000	120.000	33,0
ITALIA				
Milano	463.000	130.000	593.000	78,0
Bologna	130.000	80.000	210.000	62,0
Bari	115.000	155.000	270.000	43,0
Verona	91.000	159.000	250.000	36,0

Fonte: Elaborazioni su dati European Trade Fair and Exhibition Statistics 1991

NUMERO DI VISITATORI STRANIERI A FIERE DI SETTORE

Confronto tra alcune sedi europee e italiane (anno 1991). Dati in migliaia

ABBIGLIAMENTO	
- Colonia	25,0
- Francoforte	27,0
- Parigi	14,5
- Milano	21,7
- Firenze	10,8
AGRICOLTURA	
- Berlino	15,7
- Francoforte	29,3
- Parigi	14,6
- Verona	5,6
ALIMENTARI	
- Colonia	68,7
- Parma	4,5
ARREDAMENTO	
- Colonia	19,4
- Hannover	39,1
- Parigi	10,6
- Milano	52,9
CALZATURE	
- Dusseldorf	32,6
- Bologna	2,8
EDILIZIA	
- Parigi	56,0
- Monaco	23,5
- Basilea	13,3
- Bologna	15,5
VINI	
- Bordeaux	7,2
- Verona	3,4

Fonte: Elaborazioni su dati European Trade Fair and Exhibition Statistics 1991.

Stampa Abete grafica s.p.a. - Via Prenestina, 683 - Roma

Finito di stampare nel mese di giugno 1993

Editore

EDISI Roma