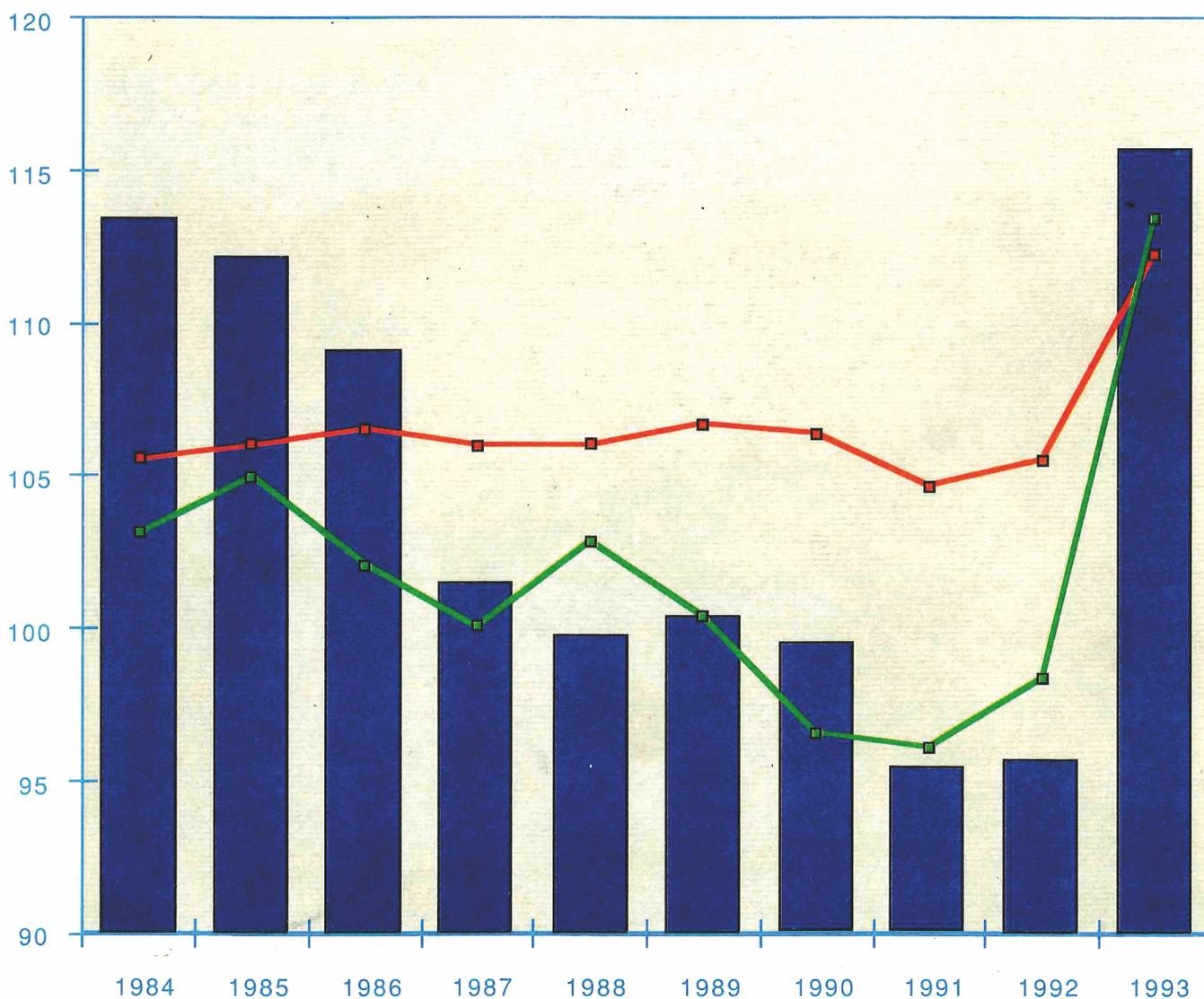


# 93

Istituto nazionale  
per il Commercio Estero



## Rapporto sul Commercio Estero

**IK 93**

**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*

*Redazione:*

*Simonetta Berti, Americo Beviglia Zampetti, Cinzia Bruno, Giampaolo Bruno, Erica Di Giovancarlo, Elena Mazzeo, Raffaele Quarto e Marco Saladini*

*Assistenza al coordinamento e realizzazione dell' Appendice:*

*Loriana Ceccarelli, Paolo Gozzoli, Carla Guidotti, in collaborazione con la società ICE I.T.*

*Elaborazione dei dati e realizzazione dei grafici:*

*Isabella Confortini, Corrado Fagiolo, Vincenzo Valicenti.*

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

*Hanno collaborato anche Claudio Casadio Tarabusi, Marco Ceccagnoli, Piero Cipollone, Rodolfo Helg, Paolo Manasse, Antonella Massari, Tommaso Monacelli, Marco Mutinelli, Riccardo Rovelli, Alessandro Sembenelli, Lucia Tajoli.*

*Si ringraziano tutti per la collaborazione prestata.*



ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO

Via Liszt, 21 - 00144 ROMA

*Il grafico di copertina rappresenta gli indici, in base 1980 = 100, delle esportazioni nette reali dell'Italia (istogramma) e delle loro principali determinanti: la linea rossa raffigura la domanda interna dei paesi industriali in rapporto a quella dell'Italia, la linea verde la competitività di prezzo, misurata dal reciproco del campo reale (cambio nominale ponderato con il differenziale dei prezzi alla produzione dei manufatti tra l'Italia e i paesi industriali).*

**INDICE**

|   | Pag. | VII |
|---|------|-----|
| <b>SINTESI INTRODUTTIVA</b>   |      |     |
| <b>1. IL COMMERCIO MONDIALE</b>   |      |     |
| Sintesi   |      |     |
| 1.1 La congiuntura economica internazionale   | »    | 3   |
| - Paesi industriali   |      |     |
| - Paesi in transizione  |      |     |
| - Paesi in via di sviluppo  |      |     |
| 1.2 La dinamica del commercio mondiale  | »    | 8   |
| - Merci e servizi   |      |     |
| - Manufatti e materie prime: quantità e prezzi  |      |     |
| - Aree geografiche e principali paesi   |      |     |
| 1.3 Le bilance commerciali e i saldi delle partite correnti   | »    | 18  |
| - Paesi industriali   |      |     |
| - Paesi in transizione  |      |     |
| - Paesi in via di sviluppo  |      |     |
| 1.4 Il debito estero  | »    | 23  |
| Riquadro: I fenomeni di polarizzazione degli scambi internazionali  | »    | 28  |
| <b>2. IL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA ALLARGATA</b>   |      |     |
| Sintesi   |      |     |
| 2.1 L'Unione Europea come area integrata  | »    | 36  |
| - La bilancia commerciale e il grado di apertura internazionale   |      |     |
| 2.2 L'orientamento geografico del commercio estero della Unione Europea allargata                               | »    | 40  |
| - La destinazione delle esportazioni  |      |     |
| - La provenienza delle importazioni   |      |     |
| 2.3 La composizione settoriale del commercio estero della Unione Europea allargata                              | »    | 43  |
| - La struttura delle esportazioni   |      |     |
| - La struttura delle importazioni   |      |     |
| - Le quote settoriali sulle esportazioni mondiali   |      |     |
| Riquadro: Squilibri commerciali in Europa dopo la crisi dello SME. Una prima valutazione                        | »    | 47  |
| <b>3. UNA PANORAMICA DEI RISULTATI DELL'URUGUAY ROUND</b>   |      |     |
| Sintesi   |      |     |
| - Introduzione  | »    | 54  |
| - Aspetti istituzionali: creazione della Organizzazione Mondiale del Commercio e risoluzione delle controversie |      |     |
| - Accesso ai mercati  |      |     |
| - Agricoltura   |      |     |
| - Misure di salvaguardia  |      |     |
| - Revisione dei codici del Tokyo Round  |      |     |
| - Misure sugli investimenti che hanno influenzato il commercio  |      |     |

- Protezione della proprietà intellettuale negli aspetti riguardanti il commercio
- Accordo generale sul commercio di servizi
- Conclusione

#### 4. I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA

Sintesi

|     |   |      |    |
|-----|---|------|----|
| 4.1 | L'economia italiana e la bilancia dei pagamenti | Pag. | 71 |
|     | -Quadro generale                                |      |    |
|     | -Le partite correnti                            |      |    |
|     | -I movimenti di capitali                        |      |    |
|     | - La congiuntura e le previsioni                |      |    |
| 4.2 | Le esportazioni                                 | »    | 79 |
| 4.3 | Le importazioni                                 | »    | 85 |

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

Sintesi

|     |  |   |     |
|-----|--|---|-----|
| 5.1 | La distribuzione geografica dell'interscambio e delle quote di mercato                   | » | 90  |
|     | - I principali partner commerciali dell'Italia   |   |     |
|     | - La specializzazione geografica delle esportazioni italiane rispetto all'Unione Europea |   |     |
| 5.2 | Aree geografiche e principali paesi  | » | 98  |
|     | - Unione Europea   |   |     |
|     | - EFTA   |   |     |
|     | - Nordamerica  |   |     |
|     | Riquadro: L'interscambio tra Italia e Stati Uniti  | » | 103 |
|     | - Altri paesi industriali  |   |     |
|     | - Paesi in transizione   |   |     |
|     | Riquadro: L'interscambio tra Italia e repubbliche dell'ex-URSS                           | » | 109 |
|     | Paesi in via di sviluppo   |   |     |
|     | - Medio Oriente ed Europa  |   |     |
|     | - Asia   |   |     |
|     | - America Latina   |   |     |
|     | - Africa   |   |     |
|     | Riquadro: L'interscambio tra Italia e Cina   | » | 115 |

#### 6. LA STRUTTURA SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

Sintesi

|     |   |   |     |
|-----|---|---|-----|
| 6.1 | Confronti intersettoriali   | » | 126 |
|     | - Esportazioni  |   |     |
|     | - Importazioni  |   |     |
|     | -Saldi commerciali  |   |     |
| 6.2 | L'internazionalizzazione commerciale e produttiva dell'industria italiana | » | 131 |

|  |   |      |     |
|--|---|------|-----|
|  | - L'internazionalizzazione commerciale  |      |     |
|  | - L'internazionalizzazione produttiva   |      |     |
| 6.3  | L'evoluzione degli scambi commerciali dei principali settori  | Pag. | 136 |
|  | - Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca   |      |     |
|  | - Prodotti energetici   |      |     |
|  | - Minerali e prodotti non metallici   |      |     |
|  | - Prodotti chimici  |      |     |
|  | - Prodotti in metallo   |      |     |
|  | - Macchine agricole e industriali   |      |     |
|  | - Macchine per ufficio e strumenti di precisione  |      |     |
|  | - Prodotti alimentari, bevande e tabacco  |      |     |
|  | - Prodotti tessili e abbigliamento  |      |     |
|  | - Cuoio e calzature   |      |     |
|  | - Legno e mobili in legno   |      |     |
| 6.4  | Le quote di mercato sulle importazioni di manufatti dei principali paesi industriali                      | »    | 162 |
|  | - Il mercato dei G7   |      |     |
|  | - Il mercato della Germania   |      |     |
|  | - Il mercato della Francia  |      |     |
|  | - Il mercato del Regno Unito  |      |     |
|  | - Il mercato degli Stati Uniti  |      |     |
|  | - Il mercato del Canada   |      |     |
|  | - Il mercato del Giappone   |      |     |
|  | Riquadro: Le esportazioni dell'industria italiana nel biennio 1994-1995                                   | »    | 177 |
| <b>7. LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE</b>                                     |   |      |     |
|  | Sintesi   |      |     |
| 7.1  | Il contributo delle regioni all'andamento delle esportazioni italiane                                     | »    | 185 |
| 7.2  | Le esportazioni regionali per aree geografiche e categorie di prodotti                                    | »    | 195 |
| <b>8. LE POLITICHE DI SOSTEGNO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE</b> |   |      |     |
|  | Sintesi   |      |     |
| 8.1  | Le agevolazioni creditizie  | »    | 214 |
|  | - Il credito agevolato all'esportazione e la sua assicurazione  |      |     |
|  | - Il finanziamento dei programmi di penetrazione commerciale e della partecipazione a gare internazionali |      |     |
|  | - I crediti di aiuto allo sviluppo  |      |     |
| 8.2  | Il sostegno finanziario alla costituzione di imprese miste  | »    | 221 |
| 8.3  | I servizi reali per l'internazionalizzazione delle imprese  | »    | 222 |
|  | L'attività dell'ICE   |      |     |
|  | - L'assistenza  |      |     |
|  | - La promozione   |      |     |
|  | - La formazione   |      |     |
|  | - L'informazione  |      |     |
|  | - La cooperazione   |      |     |
|  | Riquadro: La legislazione sul supporto pubblico all'internazionalizzazione delle imprese italiane         | »    | 235 |
|  | Riquadro: I rapporti di collaborazione tra l'ICE e i clienti istituzionali                                | »    | 239 |

**CONTRIBUTI MONOGRAFICI****Sezione A - Tendenze dell'economia internazionale**

Giorgio Basevi:

I negoziati del GATT e le prospettive della nuova Organizzazione Mondiale per il Commercio » 242

Claudio Casadio Tarabusi e Giuliano Conti:

Risultati preliminari da un'analisi empirica dei pattern di globalizzazione a livello industriale » 250

Marco Ceccagnoli e Piercarlo Padoan:

Innovazione, produzione e performance commerciale nei settori high-tech nei principali paesi industrializzati » 260

Sergio De Nardis:

Unione monetaria e divari regionali in Europa » 278

R. Helg, P. Manasse, T. Monacelli e R. Rovelli:

La dinamica dei settori manifatturieri e l'unione monetaria europea » 287

**Sezione B - Aspetti della collocazione internazionale dell'economia italiana**

Riccardo Faini:

Il processo di integrazione con i paesi dell'Est:  
l'impatto sul commercio estero dell'Italia » 300

Gian Maria Gros-Pietro e Alessandro Sembenelli:

Una analisi delle esportazioni per dimensioni di impresa » 310

Alberto Locarno e Salvatore Rossi:

Crisi della lira e commercio con l'estero nel 1993: un esercizio controfattuale » 323

Sergio Mariotti e Marco Mutinelli:

Gli investimenti diretti italiani all'estero ed esteri in Italia nel biennio 1992-1993 » 335

Luigi Prosperetti:

L'interscambio di servizi nella bilancia dei pagamenti, 1970-1992: un'analisi disaggregata » 350

Fabio Taiti:

Mutamenti di medio periodo nell'export delle provincie italiane » 361

Lucia Tajoli:

L'impatto degli accordi dell'Uruguay Round: alcune considerazioni sugli effetti per l'Italia » 377

**APPENDICE (in volume separato)****Sezione A - Il commercio mondiale, europeo e dell'Italia****Sezione B - L'orientamento geografico del commercio estero dell'Italia****Sezione C - La struttura settoriale del commercio estero dell'Italia****Sezione D - Le esportazioni delle regioni italiane****Sezione E - Le politiche di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese italiane****NOTA STATISTICA**

## SINTESI INTRODUTTIVA

1. Nel 1993 l'economia internazionale ha sperimentato una dinamica ancora modesta, malgrado una certa accelerazione rispetto all'anno precedente dovuta essenzialmente alla minore caduta del prodotto nell'Europa orientale.

A fronte di una crescita nuovamente molto robusta della generalità dei paesi in via di sviluppo asiatici e americani, nell'area OCSE solo il Nordamerica e il Regno Unito hanno realizzato una discreta espansione, mentre l'economia del Giappone ristagnava e l'Europa continentale attraversava una fase pesantemente recessiva. Se in alcuni dei paesi in transizione verso il sistema di mercato si sono manifestati gli effetti positivi delle riforme precedentemente avviate, nelle repubbliche dell'ex-URSS il PIL ha continuato a contrarsi; lo stesso è avvenuto in Africa.

La sfasatura ciclica tra aree a diverso grado di sviluppo, segno tra l'altro di una più intensa mobilità del capitale produttivo, si è dunque accompagnata a quella nell'ambito dei paesi industriali. L'impulso della domanda statunitense, moltiplicato dall'apprezzamento del dollaro, ha contribuito a favorire le esportazioni europee attenuando la negativa evoluzione delle componenti interne della spesa, ma sono state soprattutto l'Asia e il resto del continente americano a trarre profitto dall'espansione del loro principale mercato di sbocco.

Del resto gli alti tassi di crescita ed i ripetuti successi nella competizione internazionale di molti paesi a più recente industrializzazione sono sempre meno dipendenti dall'andamento delle economie OCSE, e sono invece sempre più legati alla reciproca integrazione commerciale in zone di libero scambio. Il loro maggior benessere alimenta la loro capacità di acquistare merci e tecnologie anche da altre aree e gli ampi disavanzi correnti che ne derivano vengono finanziati da cospicui afflussi di capitali.

2. La notevole vivacità dell'interscambio dei paesi in via di sviluppo ha fornito anche nel 1993 un apporto decisivo al commercio mondiale, che comunque ha subito un rallentamento, nei valori e nei volumi, in seguito alla flessione di quello europeo.

I flussi di merci dell'America Latina, pur decelerando rispetto al 1992, sono cresciuti in quantità di quasi il 10%, e ancora di più gli scambi dell'insieme dei PVS asiatici, le cui importazioni in valore hanno superato quelle degli Stati Uniti. L'incidenza di questo gruppo di paesi sulle esportazioni mondiali è salita ulteriormente; in particolare, la somma delle quote detenute da Cina e Hong Kong ha raggiunto il 6,2%, un livello che colloca questa coppia di paesi, già di fatto riuniti, al quarto posto nella graduatoria degli esportatori, dopo Stati Uniti, Giappone e Germania.

Malgrado la semplificazione rappresentata dall'abolizione delle dogane nel commercio intra-comunitario, questo si è ridotto, ma l'entità del calo è stata in qualche misura amplificata dalle difficoltà di avviamento del nuovo sistema di rilevazione statistica. In termini reali sono diminuiti seccamente gli acquisti complessivi dall'estero di Germania, Francia e Italia; delle prime due sono scese anche le esportazioni, penalizzate dal negativo andamento dei rispettivi mercati di sbocco e da perdite di competitività-prezzo. Si è invece verificato un incremento delle vendite estere dell'Italia in quantità, il più consistente tra quelli relativi ai paesi industriali, e della Gran Bretagna, moderato nonostante che anche in questo caso, come per l'Italia, l'evoluzione del cambio sia stata favorevole. In conseguenza di un calo delle importazioni in valore maggiore di quello delle esportazioni, il saldo corrente dell'Unione Europea è diventato attivo. Per la ragione opposta si è dilatato il passivo statunitense, mentre il tradizionale avanzo del Giappone è ulteriormente migliorato per la crescita nominale delle sue vendite estere generata dall'apprezzamento dello yen e per la debolezza della domanda interna che ha frenato le importazioni.

3. I più larghi squilibri dei conti con l'estero della Triade, combinandosi con le difficoltà connesse alla ricerca di una comune posizione europea, ai rapporti con le altre aree e all'inclusione di nuove materie nelle trattative, rischiavano di condurre ad un fallimento dell'Uruguay Round.

La positiva conclusione dei negoziati, raggiunta lo scorso dicembre e perfezionata il 15 aprile 1994 con la firma di oltre cento paesi, costituisce una tappa fondamentale nel consolidamento del

sistema multilaterale degli scambi mondiali e nella loro liberalizzazione, allontanando tra l'altro i timori di un'introversione dell'Unione Europea, del NAFTA e di tutti i sempre più numerosi "mercati comuni".

La creazione dell'Organizzazione Mondiale del Commercio e la migliore definizione delle procedure per la soluzione delle controversie daranno un più sicuro quadro di riferimento agli operatori economici ed istituzionali.

Sono state abbassate drasticamente le tariffe di molti prodotti industriali ed è stato deciso di superare progressivamente il Multifibre, con i suoi vincoli al commercio di prodotti tessili e dell'abbigliamento. L'estensione delle regole del GATT ai servizi, che erano rimasti quasi del tutto al riparo dalla concorrenza estera, pone le premesse per l'ulteriore crescita dei loro scambi in condizioni di maggiore competitività. L'inclusione dei prodotti agricoli implica la sensibile riduzione, in un periodo non troppo lungo, degli enormi sussidi di cui godono.

Si è convenuto di rendere più efficace la difesa dei diritti di proprietà intellettuale (marchi, brevetti) e di promuovere una maggiore liberalizzazione degli investimenti.

Uno specifico accordo sulle misure di salvaguardia restringe l'uso non solo delle sovvenzioni, ma anche di altre barriere non tariffarie (contingentamenti, abuso dell'anti-dumping).

Questi accordi non risolvono compiutamente alcuni problemi e non ne affrontano altri (ambiente, legislazione sul lavoro, tutela della concorrenza); tuttavia esiste un generale consenso sui loro effetti estremamente positivi, seppure diluiti nel tempo, in termini di impulsi al commercio e quindi all'economia mondiale.

Sebbene la loro misurazione non sia agevole, anche l'Italia ne trarrà vantaggi: gli effetti limitatamente negativi sulle imprese tessili e agricole saranno più che compensati dai benefici dell'aggiuntivo vigore della domanda internazionale, della protezione dei marchi e del maggior benessere dei consumatori.

4. Il ciclo economico italiano ha toccato nel 1993 il suo minimo: la diminuzione del reddito delle famiglie e il peggiorato clima di fiducia, influenzati dalla manovra economica resa necessaria dalla crisi valutaria del 1992, si sono tradotti in una contrazione dei consumi e degli investimenti. La flessione del prodotto è stata attenuata dall'eccezionale andamento della componente estera (che però non ha impedito l'aumento della disoccupazione), mentre la dinamica dei prezzi veniva ulteriormente moderata dagli accordi sul costo del lavoro.

Il saldo corrente è diventato attivo, per il contributo dei servizi (turismo, trasporti) e soprattutto per quello della bilancia commerciale, il cui avanzo in termini FOB-FOB ha oltrepassato i 50.000 miliardi (3,3% del PIL) contro i 3.000 dell'anno precedente; nella valutazione FOB-CIF il deficit di 12.700 miliardi si è trasformato in un attivo di quasi 33.000.

La recessione ha determinato un crollo in quantità delle importazioni, contenute anche dalla loro minore convenienza; peraltro i valori unitari degli acquisti dall'estero sono aumentati molto meno della svalutazione, grazie alla discesa delle quotazioni delle materie prime e al tentativo dei fornitori esteri di difendere le proprie quote del mercato italiano. Prezzi e volumi si sono bilanciati determinando la stazionarietà del valore aggregato.

D'altra parte la congiuntura esterna relativamente migliore e il deprezzamento del cambio hanno sospinto le esportazioni che, nonostante la svantaggiosa composizione dei loro mercati di sbocco, sono cresciute in quantità dell'8,4%, ben oltre la dinamica del commercio internazionale (3,7%). In generale le imprese hanno utilizzato i margini creati dalla svalutazione sia per recuperare competitività, sia per realizzare più ampi profitti unitari. I prezzi in lire delle esportazioni sono aumentati quasi come quelli delle importazioni, consentendo un incremento di oltre il 20% del valore delle nostre vendite estere.

La quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali a prezzi correnti è passata dal 4,8% al 4,6%, per lo sfavorevole impatto nominale del deprezzamento della lira, ma è salita in rapporto alle sole vendite estere dell'Unione Europea.

La quota italiana sul valore delle importazioni manifatturiere dei G7, scesa nell'aggregato dal 5,7% al 4,8%, ha risentito delle perdite subite nei beni di consumo, a vantaggio soprattutto dei paesi in via di sviluppo asiatici e specialmente della Cina, che già nel 1992 aveva assunto la *leadership* mondiale nelle esportazioni dei prodotti cosiddetti tradizionali. Invece in molti settori

della meccanica strumentale la quota dell'Italia ha mantenuto gli alti livelli precedenti e in alcuni casi li ha aumentati.

5. Al miglioramento del saldo aggregato della bilancia commerciale ha contribuito soprattutto il risultato ottenuto nei confronti dei paesi industriali, segnatamente europei. Se nell'Europa occidentale, a causa della caduta della sua domanda, il valore delle nostre esportazioni è salito meno che nel resto del mondo, quello delle importazioni dalla stessa si è ridotto. Si è allargato il già ampio attivo con gli Stati Uniti, mentre è diminuito il disavanzo con il Giappone. Le nostre vendite nelle repubbliche della CSI sono rimaste stazionarie (rispetto ad un 1992 molto positivo), ma hanno mostrato un'impennata negli altri paesi in transizione dell'Est europeo. Anche verso i paesi in via di sviluppo le esportazioni hanno conseguito un sensibile incremento, confermando la capacità delle imprese italiane di adeguarsi con prontezza ai mutamenti di direzione della domanda internazionale. La loro espansione è stata particolarmente vivace nelle aree più dinamiche, America Latina e Asia (in Cina sono raddoppiate), tanto che su questi mercati si è innalzata anche la quota dell'Italia a prezzi correnti sulle esportazioni mondiali.
6. Tutti i settori hanno fornito un apporto all'aumento del saldo complessivo, con l'unica eccezione dei prodotti energetici. L'attivo della metalmeccanica ha raggiunto i 41.000 miliardi, raddoppiando quasi rispetto all'anno precedente e superando per la prima volta quello del tessile-abbigliamento, che a sua volta ha sfiorato i 30.000 miliardi contro meno di 23.000 nel 1992. La caduta delle importazioni reali ha interessato ogni settore tranne, forse a causa di un più contenuto andamento dei prezzi esteri, il comparto cuoio e calzature. Insieme con questo, solo il tessile-abbigliamento e le macchine per ufficio hanno visto salire la percentuale di domanda interna soddisfatta dalle importazioni, proseguendo una tendenza di lungo periodo. Simmetricamente, le quantità esportate sono cresciute quasi ovunque, con ritmo più o meno rapido; solo nei mezzi di trasporto se ne è verificato un calo, dovuto alla crisi mondiale del settore. La quota di produzione esportata è aumentata in tutta l'industria manifatturiera. Gli incrementi delle quantità esportate sono risultati tendenzialmente più elevati nei settori in cui le imprese hanno rinunciato in misura maggiore ad incorporare nei propri margini di profitto i benefici della svalutazione. *L'export performance* dell'Italia, definita dalla differenza tra crescita delle esportazioni e della domanda estera a prezzi costanti, è stata molto positiva per la maggior parte dei settori della trasformazione industriale, soprattutto sui mercati extra-europei.
7. Le diverse specializzazioni per mercati e per prodotti hanno condizionato le risposte delle singole regioni italiane agli stimoli della svalutazione sulla loro capacità esportativa. Se tutte, tranne la Sicilia, sono riuscite ad accrescere il valore delle loro vendite estere, si sono distinte in senso positivo le nord-orientali e le centrali, nell'insieme esportatrici prevalentemente di beni di consumo per la persona e per l'arredamento. Nel caso del Lazio un buon contributo è stato fornito dalle esportazioni di prodotti a tecnologia avanzata e in quelli del Veneto e dell'Emilia Romagna dalla meccanica strumentale. Rispetto alle esportazioni nazionali, è scesa l'incidenza della Lombardia, a causa della delocalizzazione di attività nella chimica e in alcuni beni di consumo, e del Piemonte, che ha risentito della crisi dell'auto e dell'avversa congiuntura europea. Molte regioni meridionali hanno mostrato una dinamica superiore alla media in un ampio ventaglio di prodotti e di paesi; la loro quota è rimasta in generale modesta, ma si osservano notevoli successi in particolari mercati per specifici prodotti: la Campania supera ogni altra regione nelle vendite di cuoio e pelletteria sul ricettivo mercato dei PVS asiatici, la Puglia primeggia nelle esportazioni di mobili in Nordamerica.
8. La svalutazione non sembra aver avvantaggiato tanto le imprese minori, pure particolarmente flessibili e specializzate in settori sensibili al prezzo, quanto quelle di dimensione media; è probabile che questa circostanza sia dipesa dal mancato controllo, da parte dei piccoli esportatori, dei canali distributivi.

Non essendo disponibili sufficienti dati per stabilire in che misura i più elevati profitti conseguiti nel 1993 siano stati investiti per superare questo ostacolo, si può in ogni caso affermare che non appare un *trade-off* tra esportazioni e investimenti italiani all'estero, che vengono effettuati anche da aziende di minori dimensioni, soprattutto in Europa orientale.

Gli IDE in uscita restano comunque fortemente sottodimensionati nei settori ad alta tecnologia, dove al contrario aumentano quelli in entrata, contribuendo ad arricchire le risorse produttive nazionali.

9. La promozione degli investimenti da e verso l'Italia acquista sempre più importanza nell'ambito delle politiche mirate all'internazionalizzazione della nostra economia, mentre ne perde il tradizionale sostegno finanziario alle esportazioni, anche a causa della sua più severa regolamentazione da parte degli organismi internazionali.

Le azioni in favore della creazione di *joint-ventures* rientrano tra i servizi reali forniti dall'ICE, che nel 1993 ha aumentato ulteriormente l'assistenza personalizzata per consentire un maggiore radicamento delle imprese nei mercati esteri.

### ***Le tendenze del 1994***

Nella prima metà di quest'anno si sono manifestati chiari segni di una convergenza delle economie intorno ad un sentiero di crescita più sostenuta.

Mentre negli Stati Uniti e nei paesi in via di sviluppo asiatici e americani l'andamento del PIL ha conservato il suo slancio, si osservano sintomi di recupero in Giappone e in Europa, particolarmente consistenti in Germania e Francia. Nell'insieme dei paesi industriali l'inflazione si mantiene moderata: i rialzi che hanno interessato diverse materie prime, energetiche e non, sono per ora compensati dalla tendenza declinante del dollaro.

La produzione si espande a tassi elevati nell'Europa occidentale, trainata dalla domanda estera e in misura via via maggiore anche dalla ripresa degli investimenti; in Francia e nel Regno Unito i consumi presentano una dinamica ascendente.

Le più favorevoli evoluzioni delle variabili fondamentali in molti paesi hanno indotto il Fondo Monetario Internazionale a rivedere al rialzo le stime e le previsioni sul prodotto e sul commercio mondiale; quest'ultimo dovrebbe crescere in termini reali del 6,8% nel 1994 e del 6,3% nel 1995, con un'accelerazione della domanda proveniente da alcuni importanti mercati di sbocco dell'Italia.

Nel corso dell'anno due rilevanti novità hanno riguardato l'Europa: il 1° gennaio ha avuto inizio la seconda fase dell'Unione economica e monetaria, che comporta la costituzione dell'Istituto monetario europeo e una maggiore cooperazione nella conduzione delle politiche monetarie; inoltre è giunto a buon punto il processo di allargamento dell'Unione ad Austria, Finlandia, Norvegia e Svezia e sono in vista possibili ulteriori adesioni di diversi paesi dell'Europa centro-orientale.

La rinuncia, in prospettiva più o meno lunga, alla manovra del cambio da parte dei singoli membri dell'Unione monetaria non dovrebbe creare difficoltà particolari all'Italia che, insieme con la Germania, la Spagna e l'Olanda, appartiene al gruppo di paesi per i quali è più avanzata l'integrazione dell'industria manifatturiera.

D'altro canto il progressivo ampliamento dell'Unione avrà effetti netti positivi sull'interscambio dell'Italia. L'Austria e i paesi scandinavi hanno infatti una struttura merceologica delle esportazioni diversa dalla nostra, e quindi il loro ingresso non dovrebbe determinare uno spiazzamento delle vendite italiane; inoltre risulteranno probabilmente meno onerose le importazioni di alcuni prodotti da utilizzare nell'industria di trasformazione. Considerazioni analoghe valgono anche nel caso degli altri potenziali membri.

In un quadro internazionale più espansivo, l'economia italiana ha superato la fase recessiva. Già nell'ultimo trimestre del 1993 il prodotto interno lordo aveva invertito il precedente anda-

mento negativo, e nel primo di quest'anno è cresciuto ancora di più in termini tendenziali, grazie al lieve rimbalzo dei consumi. La componente estera della domanda continua a fornire un contributo positivo, malgrado la ripresa delle importazioni.

Gli investimenti sono in recupero in seguito alla maggiore utilizzazione degli impianti e la produzione è tornata ad aumentare rispondendo ai nuovi ordinativi interni ed esteri; la discesa del dollaro ha facilitato il controllo dell'inflazione, permesso soprattutto dalla sempre moderata evoluzione del costo del lavoro.

Sia pure con minore intensità rispetto a quella del tutto straordinaria del 1993, è proseguito il miglioramento della bilancia commerciale, consentito dal permanere di favorevoli condizioni di domanda relativa e dal prolungarsi degli effetti della svalutazione.

Nel primo semestre il valore delle esportazioni è aumentato del 16,4% sullo stesso periodo dell'anno scorso, mentre quello CIF delle importazioni è salito dell'11,9%; il saldo è passato da meno di 9.000 ad oltre 15.000 miliardi.

Questo andamento aggregato è la risultante di evoluzioni diverse dell'interscambio con l'Unione Europea e con le altre aree. Se nel secondo caso il rapporto tra esportazioni ed importazioni ha continuato ad innalzarsi, la crescita degli acquisti dell'Italia dall'UE, nel confronto con un periodo nel quale si erano pesantemente contratti, ha sopravanzato quella delle vendite e il saldo con l'area si è leggermente ridotto.

Un lieve rallentamento, rispetto all'aumento medio del 1993, mostrano le esportazioni verso Germania, Gran Bretagna, Svizzera e Stati Uniti, ed uno molto più marcato quelle verso la Cina, dove peraltro non poteva essere ripetuto lo spettacolare successo dell'anno scorso. Accelerano al contrario le vendite in Spagna, Benelux, Giappone (con il quale il nostro saldo si avvia a diventare attivo), Russia, Messico e Argentina; quelle destinate ai paesi asiatici conservano un forte dinamismo.

Come era da attendersi, le quote dell'Italia sul valore delle esportazioni mondiali stanno recuperando le flessioni del 1993.

I dati in quantità indicano una ripresa delle importazioni (+8,1% tendenziale nel primo semestre) che ha coinvolto tutte le categorie di prodotti. D'altra parte, a loro volta i volumi delle esportazioni hanno accelerato la loro crescita (11,4% nell'aggregato), grazie soprattutto alla chimica, ai minerali e prodotti non metallici, ai mezzi di trasporto e al tessile-abbigliamento; in quest'ultimo comparto l'espansione è stata del 20%, a fronte di una decelerazione particolarmente marcata dei valori unitari, che sottolinea la sensibilità del settore al loro andamento.

Del resto i prezzi delle vendite estere, venuto meno l'impatto della svalutazione, rallentano sistematicamente per i beni intermedi e finali, ma il ritmo d'incremento di quelli all'importazione scende in misura analoga.

Il recupero della domanda interna, che determina l'aumento di velocità delle importazioni reali, nell'ultima parte dell'anno potrà disincentivare le esportazioni che comunque, secondo le ultime previsioni, dovrebbero crescere in media annua del 9%, un tasso che comporterebbe un nuovo guadagno di quota di mercato mondiale a prezzi costanti.

\* \* \*

Il contributo del saldo estero alla formazione del PIL si manterrà dunque positivo anche quest'anno, ma tenderà ad annullarsi. Il vincolo estero alla crescita, seppure nella fase attuale fortemente allentato, non è definitivamente superato; inoltre l'applicazione degli accordi dell'*Uruguay Round* comporterà non solo nuove opportunità di sbocco per i nostri prodotti, ma anche una maggiore penetrazione delle importazioni.

Dovranno quindi continuare ad espandersi le esportazioni, che non potranno sempre contare su favorevoli condizioni competitive e di ciclo relativo. E' necessario perciò rimuovere alcune carenze di fondo del nostro sistema, come la debolezza nei settori ad alta tecnologia, il ritardo nel processo di

globalizzazione, l'insufficienza delle strutture distributive e di assistenza all'estero.

L'ICE, la cui ulteriore ristrutturazione intende aumentarne la capacità di fornire qualificati servizi reali agli esportatori e più in generale di sostenere l'internazionalizzazione delle imprese, può essere di aiuto per raggiungere alcuni di questi obiettivi.

#### **Avvertenza**

Nel testo dei capitoli compaiono riferimenti alle tavole contenute nel volume di Appendice, identificate da una lettera, corrispondente ad una sezione dell'Appendice, e da un numero progressivo di sezione.

## 1. IL COMMERCIO MONDIALE

### Sintesi

Nel 1993 il prodotto mondiale è cresciuto del 2,3%, accelerando rispetto all'anno precedente per la minore caduta dell'attività in Europa Orientale.

Come negli anni precedenti, il PIL ha avuto un'espansione molto più vivace nell'insieme dei paesi in via di sviluppo che in quelli industriali; alla crescita di Nordamerica e Gran Bretagna si sono contrapposte la stagnazione giapponese e la recessione dell'Europa continentale.

I paesi europei hanno subito, dal lato dell'offerta, una flessione della produzione industriale, mentre, dal lato della domanda, si è verificata una contrazione dei consumi privati e degli investimenti fissi lordi. In Germania, questo è avvenuto malgrado la forte dinamica delle regioni orientali; solo nell'anno in corso si profila un miglioramento per i Länder occidentali, indotto dall'allentamento dei vincoli di natura monetaria e dalla ripresa della domanda estera.

Nella maggior parte dei paesi in transizione si sono manifestati i primi effetti delle politiche di riforma strutturale e di stabilizzazione macroeconomica, ma continuano a persistere, soprattutto nelle repubbliche dell'ex Unione Sovietica, gravi condizioni di instabilità.

A parte il Giappone, per gli altri paesi asiatici il 1993 è stato estremamente positivo, in particolare per la Cina il cui prodotto ha avuto di nuovo un tasso di crescita a due cifre, ma anche per l'India e per tutto il sud-est. Questo andamento è previsto continuare sia quest'anno che il prossimo, con effetti favorevoli sulla capacità di importazione dell'area.

Lo stesso vale, pur se in misura minore, per l'America Latina, dove in generale si sono attenuati i fenomeni inflattivi (tranne in Brasile che continua a caratterizzarsi per la presenza di una spirale iperinflazionistica). Un elemento di notevole importanza per le prospettive di sviluppo del continente è costituito dalla crescente integrazione commerciale all'interno delle diverse aree regionali di libero scambio.

Invece il Medio Oriente ha attraversato una fase di relativa difficoltà, causata dal continuo deterioramento delle proprie ragioni di scambio. Infine, permangono depresse le condizioni economiche di molti paesi dell'Africa, gli unici fra quelli in via di sviluppo in cui continua a registrarsi una flessione del PIL pro-capite.

Il valore in dollari degli scambi internazionali, sia di merci che di servizi, ha mostrato una decelerazione, dovuta anche all'apprezzamento della valuta americana. Quello relativo ai secondi ha mantenuto comunque una variazione positiva, nell'anno in cui al commercio di servizi è stata ufficialmente riconosciuta, con l'inclusione tra gli accordi GATT, l'importanza che di fatto aveva assunto già da molti anni; la sua necessaria regolamentazione non dovrebbe pregiudicare il dinamismo.

L'analisi dell'interscambio mercantile ha presentato notevoli difficoltà dal punto di vista statistico. Oltre all'insufficiente copertura del commercio dei paesi in transizione, si sono avuti ritardi e incertezze per quanto riguarda i flussi all'interno dell'Unione Europea, rilevati non più sulla base delle registrazioni doganali ma su dichiarazioni delle singole imprese valide anche a fini fiscali.

Tenendo presenti tali cautele, nel 1993 le esportazioni di merci hanno subito in valore una flessione dell'1,4%: il loro incremento in volume, che pure continua ad essere superiore a quello del prodotto mondiale, è stato modesto (2,4% contro 4,5% nel 1992) e insufficiente a compensare la riduzione del loro valore unitario in dollari.

Il rallentamento della crescita delle quantità scambiate ha interessato sia i manufatti che le materie prime, mentre sono diminuiti più della media i prezzi del petrolio e degli altri prodotti dell'industria estrattiva, spiegando in parte il miglioramento della ragione di scambio per l'insieme dei paesi industriali.

Quest'ultima circostanza è però stata originata soprattutto dal fatto che ancora una volta il maggior contributo alla domanda ed all'offerta internazionali è stato fornito dai paesi in via di sviluppo: il loro commercio in termini reali ha avuto un'espansione di quasi il 9%, alimentata dai flussi intra-area.

In ambito OCSE, le uniche eccezioni di rilievo alla generale debolezza degli scambi sono rappresentate dagli Stati Uniti, relativamente alle quantità importate (+12,7%), e dall'Italia per la grande vivacità di quelle esportate.

Il forte apprezzamento dello yen ha penalizzato le esportazioni giapponesi e ha stimolato le importazioni che tuttavia, in presenza di una fiacca domanda interna, sono aumentate in misura abbastanza modesta. Nell'Unione Europea, agli incrementi del Regno Unito, peraltro contenuti (anche quello delle esportazioni malgrado la consistente svalutazione della sterlina), si è contrapposta la secca contrazione dei flussi della Germania e della Francia.

Tra i paesi in via di sviluppo si sono nuovamente distinti gli asiatici; anche gli scambi di quelli americani hanno mostrato un buon dinamismo, pur se le importazioni hanno rallentato la spettacolare crescita del biennio precedente; si sono contratti gli acquisti dei paesi esportatori di petrolio, a causa della flessione dei prezzi del greggio che ne ha ridotto le entrate valutarie.

Per i paesi in transizione i dati disponibili indicano una riduzione delle esportazioni, determinata dalla fase recessiva nei fondamentali mercati dell'Europa continentale e dall'apprezzamento reale delle loro valute. Le importazioni sono invece cresciute, soprattutto dove sono migliorate le condizioni economiche: questa tendenza dovrà continuare, per permettere l'ammodernamento dell'apparato produttivo ed elevare quantità e qualità dei beni di consumo.

L'incidenza dell'Europa Occidentale sul valore delle importazioni mondiali è scesa dal 45,2% al 39,1%, il livello più basso dal 1985, essendosi ridotte quelle di tutti i singoli paesi, indipendentemente dall'evoluzione dei tassi di cambio. Sono invece salite le quote degli Stati Uniti, del Canada e del Giappone.

La percentuale relativa ai paesi in transizione, ancora modesta, è tornata comunque ad aumentare dopo sette anni di continua caduta.

Si è soprattutto decisamente innalzata, dal 25,1% al 27,8%, la quota dei paesi in via di sviluppo, grazie in particolare all'ampliamento dei mercati asiatici che complessivamente hanno assorbito il 16% delle importazioni mondiali, per la prima volta più degli Stati Uniti.

Anche per quanto riguarda le esportazioni, sempre a prezzi correnti, il peso dell'Europa si è ridotto, per le perdite subite da quasi tutti i concorrenti europei, in particolare da Germania e Francia che hanno accusato sia una minore competitività che il negativo andamento dei propri mercati di sbocco.

La rivalutazione dello yen ha determinato, almeno temporaneamente, una crescita della quota giapponese in valore che, come quella degli Stati Uniti, ha sfiorato il massimo storico.

L'incidenza dei paesi in via di sviluppo è salita dal 24% al 26,2%. I maggiori guadagni sono stati ottenuti dalla coppia di paesi, Cina e Hong Kong, da considerare ormai come un unico concorrente, che con il 6,2% del mercato mondiale si è collocata al quarto posto tra i maggiori esportatori dopo Stati Uniti, Germania e Giappone; miglioramenti mostrano anche le posizioni di altri paesi asiatici (India, Singapore, Indonesia, Malaysia, Thailandia) e di alcuni latino-americani (Messico e Brasile).

Il saldo corrente dell'insieme dei paesi industriali è tornato positivo dopo molti anni. Si è ridotto il passivo delle partite invisibili, che nel 1992 si era allargato per i cospicui trasferimenti a titolo di sussidi e aiuti allo sviluppo, prevalentemente verso l'Africa e l'Europa Orientale. E' soprattutto salito l'attivo commerciale, esclusivamente in seguito al fatto che il valore delle importazioni europee è diminuito più di quello delle esportazioni.

Lo sfasamento dei rispettivi cicli economici ha determinato l'ampliamento del disavanzo commerciale statunitense e del surplus giapponese. Tale situazione, alla cui base sussiste una sostanziale divergenza e un'assenza di coordinamento tra le politiche fiscali, monetarie e di cambio dei due paesi, è sfociata nelle recenti controversie in sede GATT e G7.

A fronte della dilatazione del deficit dei paesi dell'Europa centrale, determinata dal negativo andamento di quello commerciale, si è verificato un miglioramento dei conti con l'estero dei paesi ex-URSS, grazie alla crescita delle esportazioni nette.

I paesi in via di sviluppo nel loro complesso hanno sperimentato un netto peggioramento del loro disavanzo, sia nella componente merci che in quella delle partite invisibili. Tale situazione ha interessato tutte le aree, ad eccezione dei paesi dell'Africa, a riprova della scarsa intensità dei loro rapporti economici con il resto del mondo. I paesi del Medio Oriente sono stati condizionati dal deterioramento

delle ragioni di scambio. Il forte incremento delle importazioni dell'Asia, maggiore di quello delle esportazioni, ne ha più che raddoppiato il deficit commerciale aggregato. In America Latina, il deficit delle partite correnti si è allargato per la forte espansione dell'attività produttiva che ha spinto le importazioni e per il deflusso dei redditi da capitale.

Nel 1993 il debito estero dei paesi in via di sviluppo e dei paesi in transizione si è ulteriormente ampliato, anche se per i primi è diminuito in rapporto alle esportazioni di beni e servizi.

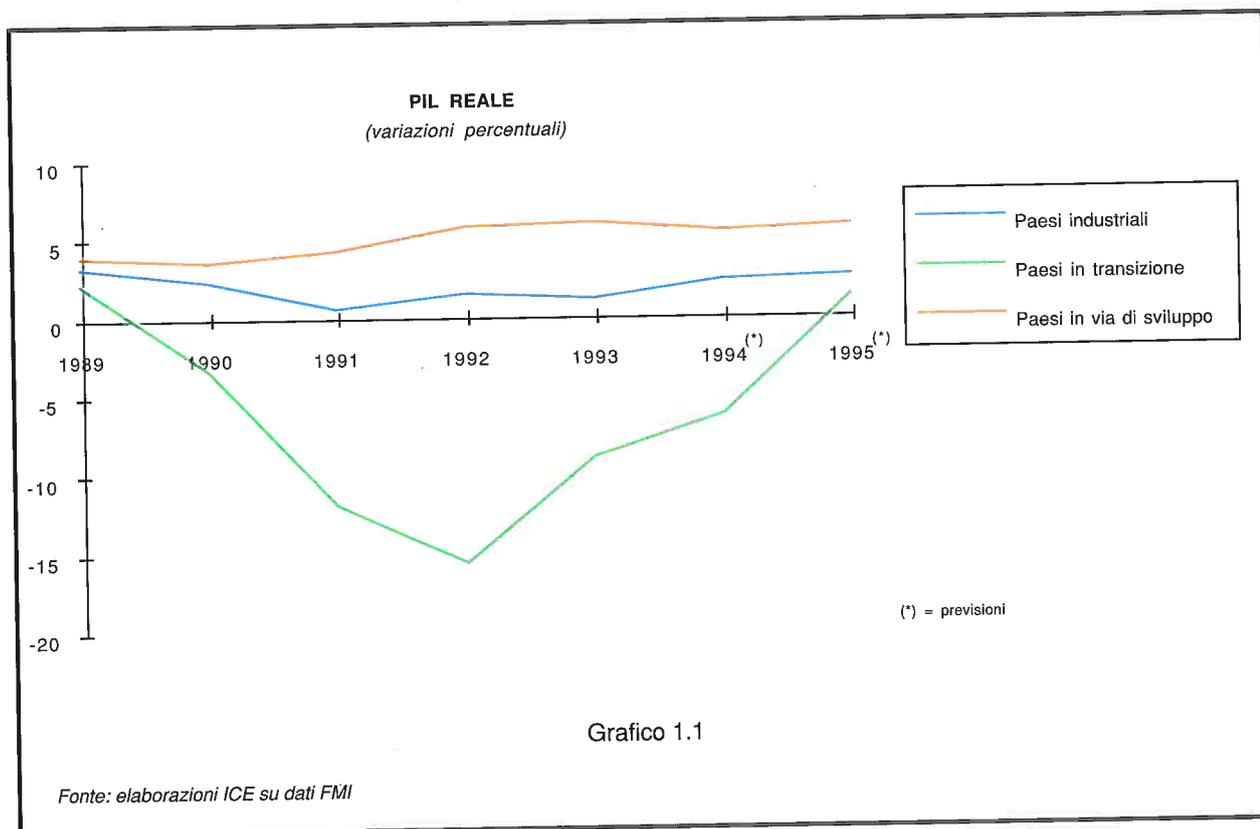
### 1.1 LA CONGIUNTURA ECONOMICA INTERNAZIONALE

Secondo le più recenti valutazioni del FMI, nel 1993 il prodotto mondiale è cresciuto del 2,3%, contro l'1,8% del 1992; la sua accelerazione è dipesa prevalentemente dalla minore caduta del reddito nell'Europa Orientale (cfr. tavola A/1 e grafico 1.1).

Come avviene ormai da molti anni, il PIL ha avuto una dinamica decisamente superiore nell'insieme dei paesi in via di sviluppo (6,1%) che in quelli industriali, dove l'aumento (1,2%) è stato ancora più modesto che nel 1992. All'interno di queste due aree permangono sensibili differenze: nell'ambito della prima si sono di nuovo distinti i paesi asiatici, mentre nella seconda, a fronte di una discreta espansione del Nordamerica, l'economia giapponese ha mostrato una crescita sostanzialmente nulla e quelle di molti paesi europei, con in testa la Germania, negativa.

Segnali contrastanti provengono dai paesi in transizione verso l'economia di mercato. Alcuni di essi si sono avviati con successo verso un riequilibrio delle proprie compatibilità macroeconomiche, altri, in particolare molte repubbliche dell'ex-URSS, restano avviluppati nel circolo vizioso recessione-inflazione.

Il quadro previsivo per l'anno in corso, delineato dai maggiori organismi internazionali, presenta uno scenario caratterizzato dalla ripresa, anche se non vigorosa come in altri periodi di risalita ciclica, delle economie europea e giapponese, e da un leggero ridimensionamento del ritmo di crescita nei paesi in via di sviluppo.



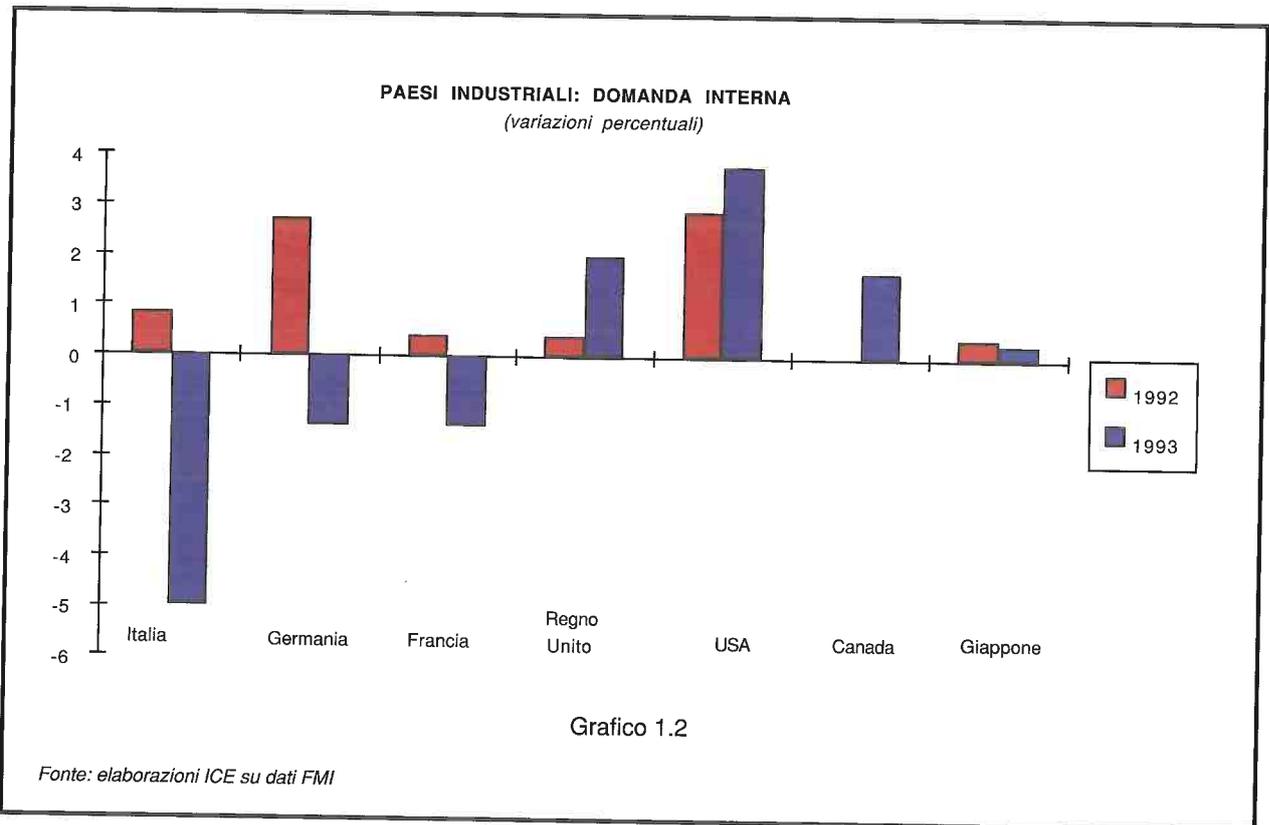
### Paesi industriali

Il rallentamento dell'attività economica degli anni novanta, verificatosi prima in Gran Bretagna e negli Stati Uniti e propagatosi successivamente nell'Europa continentale e in Giappone, è stato determinato da eventi specifici che hanno interessato in tempi diversi i maggiori paesi.

L'asincronia dei cicli economici all'interno dell'area OCSE è un fenomeno nuovo, almeno negli ultimi venti anni: le recessioni del 1974-'75 e del 1980-'82, provocate da shocks esterni, avevano infatti colpito tutti i paesi industriali pressoché contemporaneamente, ed erano state in ciascuno di essi di entità e durata simili.

Perciò in quelle occasioni la domanda interna e quella estera si erano entrambe indebolite, mentre nella presente la seconda ha svolto un'importante funzione anti-ciclica, sia per gli Stati Uniti che per l'Europa ed il Giappone, limitando la caduta del prodotto.

L'anno scorso il prodotto nazionale degli Stati Uniti è cresciuto del 3%; il suo ritmo di incremento è stato via via maggiore tra un trimestre e l'altro, grazie alla positiva evoluzione della domanda interna, trainata dall'aumento degli investimenti, anche edilizi, e dai consumi delle famiglie, soprattutto nel comparto dei beni durevoli. L'inflazione si è mantenuta su livelli accettabili (3%) e sono emersi positivi segnali dal mercato del lavoro, che ha registrato un tasso di disoccupazione del 6,8% contro il 7,4% del 1992.



Il Fondo Monetario prevede per il 1994 una crescita del 3,9% per l'economia americana e, nel 1995, un suo assestamento ad un tasso più moderato del 2,6%; tale ottimismo deriva dal generale miglioramento del clima di fiducia che è destinato a favorire l'ulteriore crescita degli investimenti e dei consumi privati, generando effetti trainanti per gli altri paesi.

Il buon andamento dell'economia statunitense ha già riverberato i suoi benefici sul Canada che nel 1993 ha registrato una crescita del prodotto pari al 2,4%, favorita dalla riduzione dei tassi di interesse a breve ma soprattutto dalla brillante dinamica delle esportazioni. Per i prossimi anni, si prevede un'ulteriore accelerazione della domanda interna che spingerà il tasso di crescita della produzione al 3,5% nel 1994 e al 4,1% nell'anno successivo. L'approvazione del NAFTA, d'altro lato, è destinata ad imprimere un ulteriore stimolo alle esportazioni canadesi.

In controtendenza rispetto all'area nordamericana, il Giappone ha attraversato nel 1993 una fase di ristagno dell'attività economica, condizionata ancora dagli effetti dell'improvviso scoppio della "bolla" speculativa nel settore finanziario e dalle difficoltà incontrate dal paese a livello politico-istituzionale.

A questi elementi si è aggiunta la deflazione provocata dal marcato apprezzamento dello yen e la debolezza della domanda interna che ha ulteriormente ampliato la dimensione del surplus commerciale, acuendo il rischio di tensioni nei rapporti bilaterali con i partners, in primo luogo con gli Stati Uniti. Le previsioni indicano per il 1994 una crescita ancora limitata al di sotto dell'1%, in attesa che si producano gli effetti dei provvedimenti di stimolo fiscale promossi dal governo di Tokyo, misure che si ritiene possano contribuire ad innescare i meccanismi di un'espansione superiore al 2% solo nel 1995.

Nell'Unione Europea il 1993 è stato segnato dal manifestarsi della recessione, tra le più acute del dopoguerra, nei principali paesi, con l'eccezione del Regno Unito che invece ne è uscito. Nell'ultima parte dell'anno sono emersi segnali di una inversione ciclica in termini di stabilizzazione delle variabili macroeconomiche reali e di miglioramento del clima di fiducia, anche se restano molto incerte le prospettive a breve termine di una sostenuta ripresa dell'attività produttiva. La crisi europea è stata caratterizzata, dal lato dell'offerta, da una brusca caduta della produzione industriale, causata dagli effetti negativi dell'acceleratore innescatisi in seguito alla contrazione degli investimenti fissi lordi, mentre, dal lato della domanda, accanto agli investimenti, si è verificata una netta riduzione dei consumi privati, conseguente alla diminuzione del reddito disponibile. L'approfondirsi della recessione e le aspettative di debole crescita hanno condotto ad un deterioramento del mercato del lavoro che ha registrato livelli storicamente molto elevati di disoccupazione.

In Germania nel 1993 si è verificata una contrazione del PIL pari all'1,2%, soprattutto a causa della forte diminuzione degli investimenti, nonostante la sostenuta crescita verificatasi nelle regioni orientali. Nel primo trimestre del 1994 sono apparsi segnali di superamento della fase negativa del ciclo nei Länder occidentali, che inducono a prevedere un aumento del prodotto per l'intero anno superiore alla stima del Fondo Monetario (0,9%), basata solo sulle prospettive di riduzione dei tassi di interesse e di ripresa della domanda estera.

L'economia francese è stata caratterizzata da una debole intonazione delle componenti della domanda interna e dal calo dei principali mercati di sbocco; il PIL è sceso dello 0,7%. Il paese sembra avviato sulla strada del miglioramento delle variabili reali, anche grazie all'adozione di provvedimenti governativi di natura monetaria e fiscale. Il PIL è previsto in progressiva accelerazione nel corso del 1994 e del 1995.

Il Regno Unito rappresenta un'eccezione al quadro prevalente in Europa, essendo stato il primo tra i maggiori paesi ad entrare in recessione ed il primo a superarla. Nel 1993 il PIL ha segnato un aumento dell'1,9%, trainato dalla spinta esercitata dai consumi interni, favoriti da una politica fiscale espansiva, e dalle esportazioni nette. Le previsioni indicano un ulteriore consolidamento della fase di ripresa nei prossimi anni.

L'economia italiana ha attraversato uno degli anni più difficili del dopoguerra, in termini di occupazione e di andamento della domanda interna in tutte le sue componenti; il netto calo delle importazioni reali che ne è derivato e la notevole crescita delle esportazioni hanno limitato la caduta del prodotto allo 0,7%.

Positive si sono rivelate le dinamiche di sviluppo di Australia, Nuova Zelanda, Norvegia e Irlanda, in contrapposizione a quelle negative verificatesi in Austria, Belgio, Svizzera, Grecia, Spagna, Portogallo e, per il terzo anno consecutivo, in Svezia e Finlandia. Prospettive migliori si intravedono per i paesi scandinavi a partire da quest'anno.

In tutti i paesi industriali si sono registrati progressi sul fronte della lotta all'inflazione (cfr. tavola A/3), grazie all'andamento decrescente dei prezzi internazionali delle materie prime e al contenimento del costo del lavoro. Soddisfacenti risultati sono stati conseguiti, in alcuni di essi, nelle politiche tese a stabilizzare la dinamica dei deficit interni e a migliorare l'efficienza della spesa pubblica, condizioni necessarie per rendere sostenibile e sufficientemente solido il processo di crescita.

### *Paesi in transizione*

Nel 1993 si sono manifestati segnali di inversione ciclica nella maggior parte dei paesi in transizione verso l'economia di mercato, per i primi positivi effetti delle politiche di stabilizzazione macroeconomica e di riforma strutturale introdotte al loro interno. La Polonia, che già nel 1992 aveva superato il momento più critico, l'anno scorso è cresciuta ad un tasso del 4%. L'Albania ha registrato un aumento dell'11% della produzione, derivante da positivi stimoli di offerta e dall'aumentato supporto finanziario esterno. Andamenti positivi si sono verificati anche in Croazia e nella Repubblica Ceca, cresciute rispettivamente dell'1,4% e dello 0,5%. La Slovenia appare orientata verso crescenti livelli di stabilizzazione, pur in presenza di una persistente contrazione della produzione, mentre Ungheria, repubblica Slovacca e Romania hanno mostrato segni di inversione ciclica che ci si attende possano rafforzarsi nel corso del 1994. Meno brillanti le condizioni della Bulgaria e della Macedonia, maggiormente condizionate dall'embargo commerciale proclamato nei confronti di Serbia e Montenegro. Permangono infine condizioni di grave instabilità economica nelle repubbliche dell'ex-URSS, caratterizzate da elevati livelli di disoccupazione e di inflazione. I ritardi nell'introduzione delle politiche di stabilizzazione, i conflitti inter-etnici e il crollo del commercio regionale continuano a provocare forti contrazioni nella produzione e a rendere incerte le prospettive di ripresa economica, all'interno di un clima politico particolarmente turbolento. Lievi segnali di stabilizzazione provengono invece dalle repubbliche baltiche.

### *Paesi in via di sviluppo*

Molti paesi dell'Asia continuano a manifestare dinamiche sostenute dell'attività economica. Per il secondo anno consecutivo, la Cina ha registrato un tasso di crescita a due cifre del prodotto lordo, cui si affiancano le performance fortemente positive di Corea, Taiwan, Hong Kong, Singapore, Malaysia, Indonesia e Thailandia. In particolare evidenza la ripresa dell'India, in cui si avvertono i primi effetti del vasto programma di riforme strutturali, ma anche il Vietnam si profila fra i paesi a maggior dinamismo economico. Nel 1994 e nel 1995 le previsioni per l'intera area indicano il proseguimento dei tassi di crescita espressi negli ultimi anni, pur in presenza di un parziale riequilibrio delle variabili macroeconomiche, al fine di poter assicurare un percorso di sviluppo non inflazionistico.

I paesi del Medio Oriente hanno mostrato nel 1993 un rallentamento nel tasso di espansione del PIL (mediamente il 4,7% contro il 7,5% del 1992), in quanto molti di essi hanno dovuto affrontare i problemi derivanti dalla forte caduta dei prezzi sul mercato petrolifero che ne hanno inibito le potenzialità finanziarie. Ai consistenti tassi di crescita fatti registrare da Turchia, Siria, Giordania, e alla fortissima ripresa post-bellica del Kuwait, si sono contrapposte le difficoltà crescenti dei paesi maggiormente dipendenti dalle esportazioni di petrolio, quali Iran, Libia e Arabia Saudita, mentre ulteriori miglioramenti del quadro economico si profilano nel breve periodo per Egitto e Israele.

Il 1993 si è caratterizzato come un anno di rafforzamento della crescita dell'America Latina, il cui prodotto lordo è aumentato complessivamente del 3,4% rispetto all'anno precedente, grazie in particolare alle performance di Argentina, Brasile, Cile, Colombia e Perù, mentre quella del Messico non è stata brillante (+0,4%) malgrado il NAFTA. Nella maggior parte dei paesi, con la rilevante eccezione del Brasile, questo rafforzamento dell'attività economica si è accompagnato ad una ulteriore riduzione del tasso di inflazione, all'interno di un quadro di migliorata stabilità macroeconomica. Le prospettive di una sempre maggiore integrazione commerciale dei mercati latino-americani tra di loro e con il resto del mondo, oltre all'impulso derivante dall'attuazione dei programmi di riforma strutturale, consentono di poter formulare delle aspettative ottimistiche sull'evoluzione del panorama economico dell'area.

Permangono invece stazionarie le condizioni di depressione dell'attività economica dei paesi africani, gli unici fra quelli in via di sviluppo dove si è continuata a registrare una contrazione del PIL pro-capite, a causa dei cronici problemi di siccità, delle guerre tribali, della riduzione dei corsi delle materie prime e della carenza di valute estere convertibili.

Nel Rapporto dell'anno scorso erano stati rilevati i maggiori problemi dell'economia internazio-

nale: la debolezza della crescita di molti paesi industriali, le difficoltà di quelli in transizione e di quasi tutta l'Africa, le incertezze dei mercati valutari, le tensioni nei rapporti commerciali. Per alcuni di essi nel 1993 si sono verificati sviluppi positivi.

In particolare, la recente conclusione dei negoziati dell'Uruguay Round del GATT contribuisce a creare un favorevole clima cooperativo fra i membri della comunità internazionale, essenziale per poter ampliare le basi della ripresa economica mondiale e rendere quest'ultima durevole e sostenibile (si veda il Capitolo 3).

Inoltre in Europa dovrebbe essere stato superato il punto inferiore del ciclo. La bassa pressione inflazionistica, i progressi realizzati nella riduzione dei deficit pubblici e l'abbattimento delle tensioni valutarie rappresentano elementi a sostegno della formazione di aspettative ottimistiche. Il problema più importante resta quello dell'elevato livello di disoccupazione strutturale.

Tuttavia tra i paesi in via di sviluppo, accanto a quelli che, esportando con sempre maggiore successo nei mercati OCSE e avendo realizzato equilibrate politiche macroeconomiche, ottengono elevati tassi di crescita, ne esistono ancora molti le cui economie sono caratterizzate da performance stagnanti o addirittura da standard di vita in preoccupante declino. Del resto, mentre alcuni paesi in transizione cominciano ad avvertire gli effetti positivi del vasto processo di riforma verso l'economia di mercato, altri, in particolare quasi tutte le repubbliche dell'ex-URSS, continuano a subire i costi dei ritardi nelle politiche di stabilizzazione e di una situazione politica estremamente caotica.

Di conseguenza, occorre che la comunità internazionale persegua ulteriori sforzi di tipo cooperativo al fine di creare un ambiente macroeconomico stabile sul quale si possa finalmente edificare un sentiero di sviluppo equilibrato, aggregando nel processo di crescita le economie in difficoltà che rischiano di venire ulteriormente marginalizzate dal nuovo ciclo di espansione che si profila.

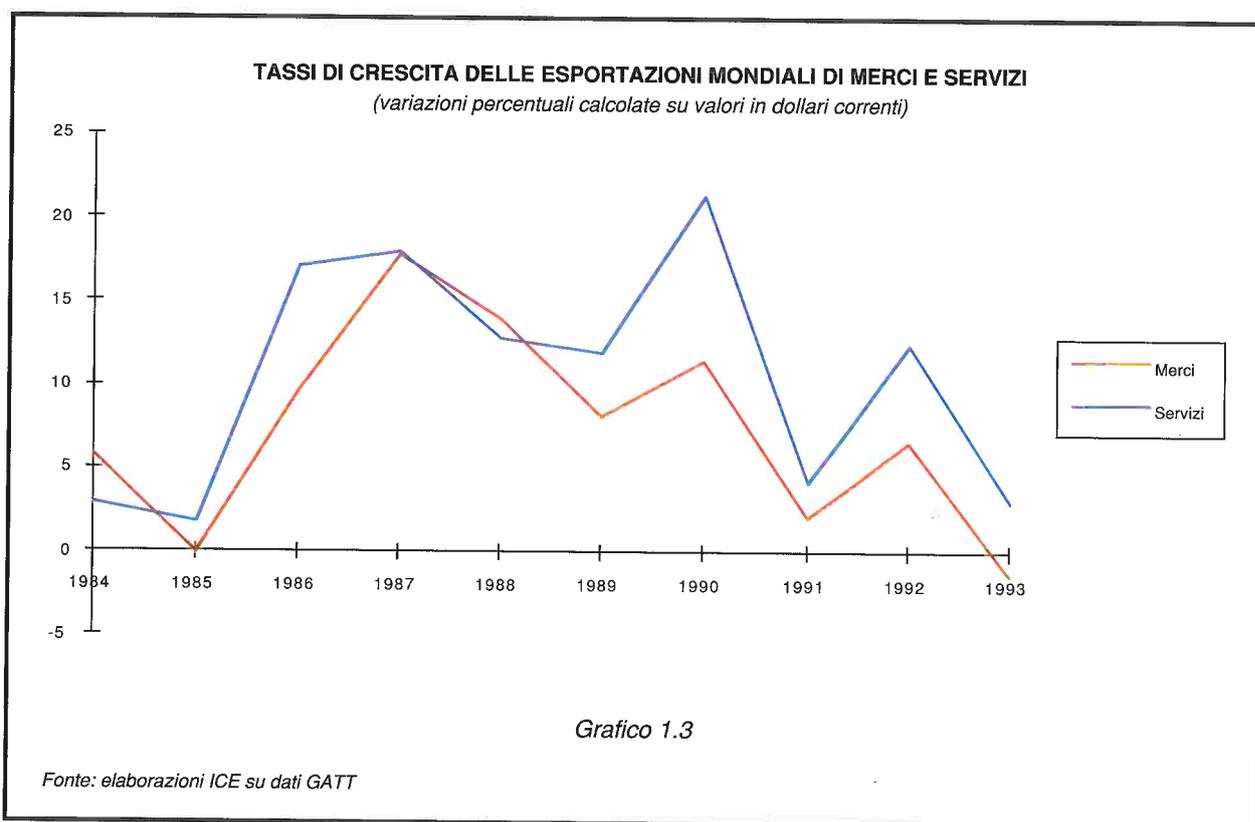
## 1.2 LA DINAMICA DEL COMMERCIO MONDIALE

### *Merci e servizi*

L'anno scorso le esportazioni mondiali di servizi sono aumentate, in dollari, del 3% (cfr. grafico 1.3).

La loro decelerazione rispetto all'incremento del 1992 (12,4%) è dipesa in parte dall'apprezzamento della valuta in cui sono misurate ed è connessa anche alla debole domanda interna nell'Unione Europea, dove il settore dei servizi riveste una importanza molto rilevante.

Tuttavia il loro interscambio riesce a conservare tassi di crescita relativamente elevati. A questo fenomeno si possono dare diverse spiegazioni che la teoria economica ha da tempo proposto sulla base di alcune osservazioni empiriche<sup>1</sup>. Sebbene non sia semplice distinguerne la componente reale e quella nominale, si afferma che il prezzo dei servizi scambiati rispetto al valore unitario dei beni tende ad aumentare con il grado di sviluppo dell'economia, in quanto riflette il più veloce miglioramento qualitativo che le prestazioni di servizi riescono ad acquisire con il progresso tecnologico. In secondo luogo, l'aumento del reddito pro-capite in generale si associa alla crescita relativa della dimensione del settore terziario: di conseguenza, il trend delle esportazioni di servizi può essere spiegato in base ai fenomeni di terziarizzazione dei sistemi economici.



Per quanto riguarda la tipologia dei servizi scambiati, si nota la tendenza alla progressiva riduzione della quota di quelli associati alla movimentazione delle merci (noli, assicurazioni e distribuzione), in favore di telecomunicazioni, servizi informatici, finanziari, legali, consulenze, pubblicità, etc. Tale trasformazione è ascrivibile ad un rapido aumento dell'offerta di servizi reali a supporto dei processi di internazionalizzazione e globalizzazione dell'economia mondiale.

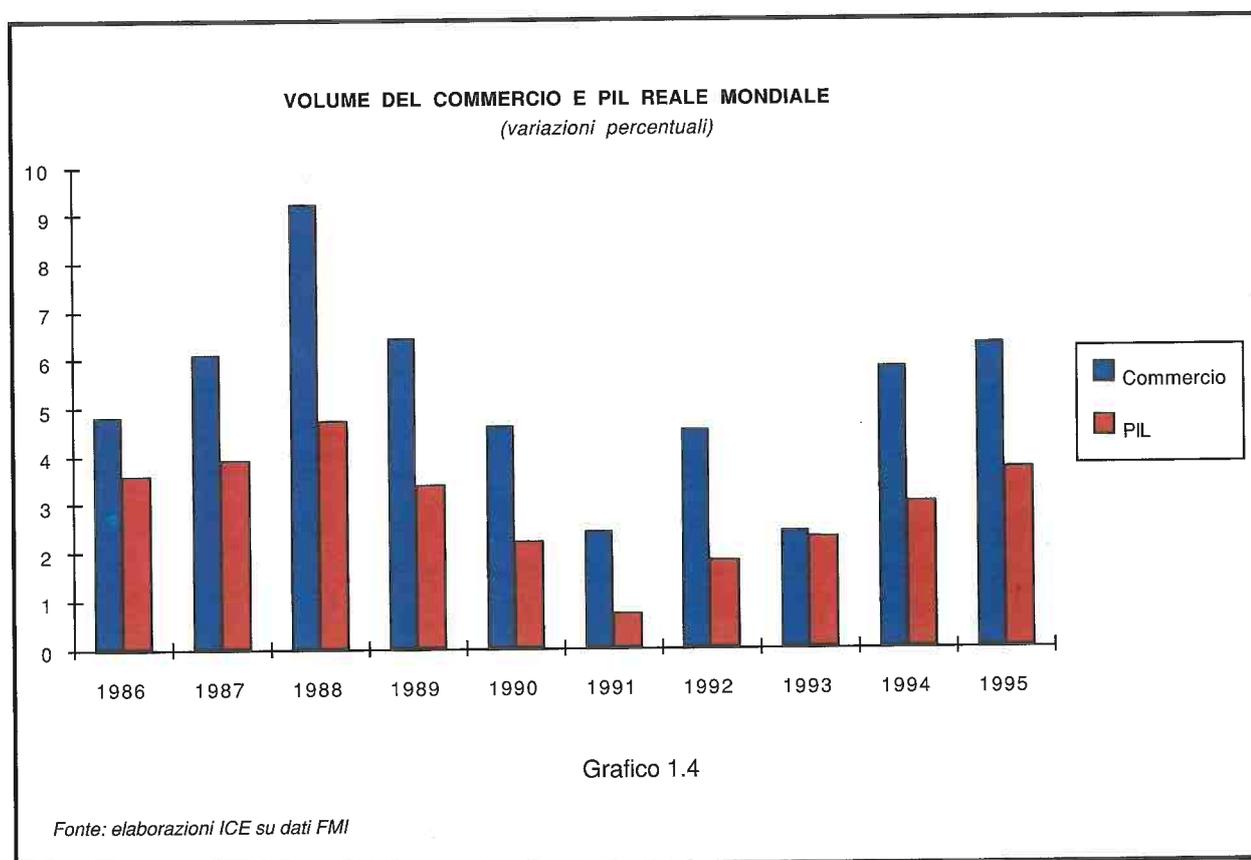
(1) Per una rassegna della letteratura in proposito, si veda Jagdish Bhagwati: "International Trade in Services and its Relevance for Economic Development", in "Political Economy and International Economics", the Mit Press (1991).

Nei prossimi anni un ulteriore impulso al commercio di servizi sarà fornito dagli importanti risultati ottenuti con la conclusione dell'Uruguay Round del GATT. Infatti, per la prima volta nella storia dei negoziati multilaterali, sono stati assoggettati alla stessa disciplina delle merci attraverso la definizione di uno specifico accordo, il General Agreement on Trade in Services.

Diversamente dai servizi, nel 1993 il valore delle esportazioni mondiali di merci, circa 3.700 miliardi di dollari, è diminuito dell'1,4%; la sua flessione risulterebbe maggiore se si escludessero dal conteggio le riesportazioni di Hong Kong, il cosiddetto fenomeno del "China Trade".

La modesta crescita degli scambi in volume (del 2,4% contro il 4,5% del 1992) è stata più che compensata dal ribasso dei valori unitari in dollari, sul quale ha influito l'apprezzamento medio della valuta americana (cfr. tavole 1.1 e 1.2).

L'incremento del commercio mercantile in termini reali continua comunque a mantenersi superiore a quello del prodotto lordo, confermando la sua funzione di motore dello sviluppo grazie all'aumento del grado di integrazione economica internazionale e degli scambi intra-industriali (cfr. grafico 1.4).



Infine, sussiste la probabilità che le statistiche di commercio estero del 1993 siano fortemente sottostimate, in quanto risentono dei ritardi e delle distorsioni associati alle nuove procedure di registrazione del commercio fra gli stati membri dell'Unione Europea.

Soprattutto da un maggiore dinamismo degli scambi dei paesi industriali nel loro complesso si attende per il 1994 e per il 1995 un'espansione del commercio mondiale a tassi sostenuti (rispettivamente 5,8% e 6,3%), paragonabili a quelli della seconda metà dello scorso decennio.

### **Manufatti e materie prime: quantità e prezzi**

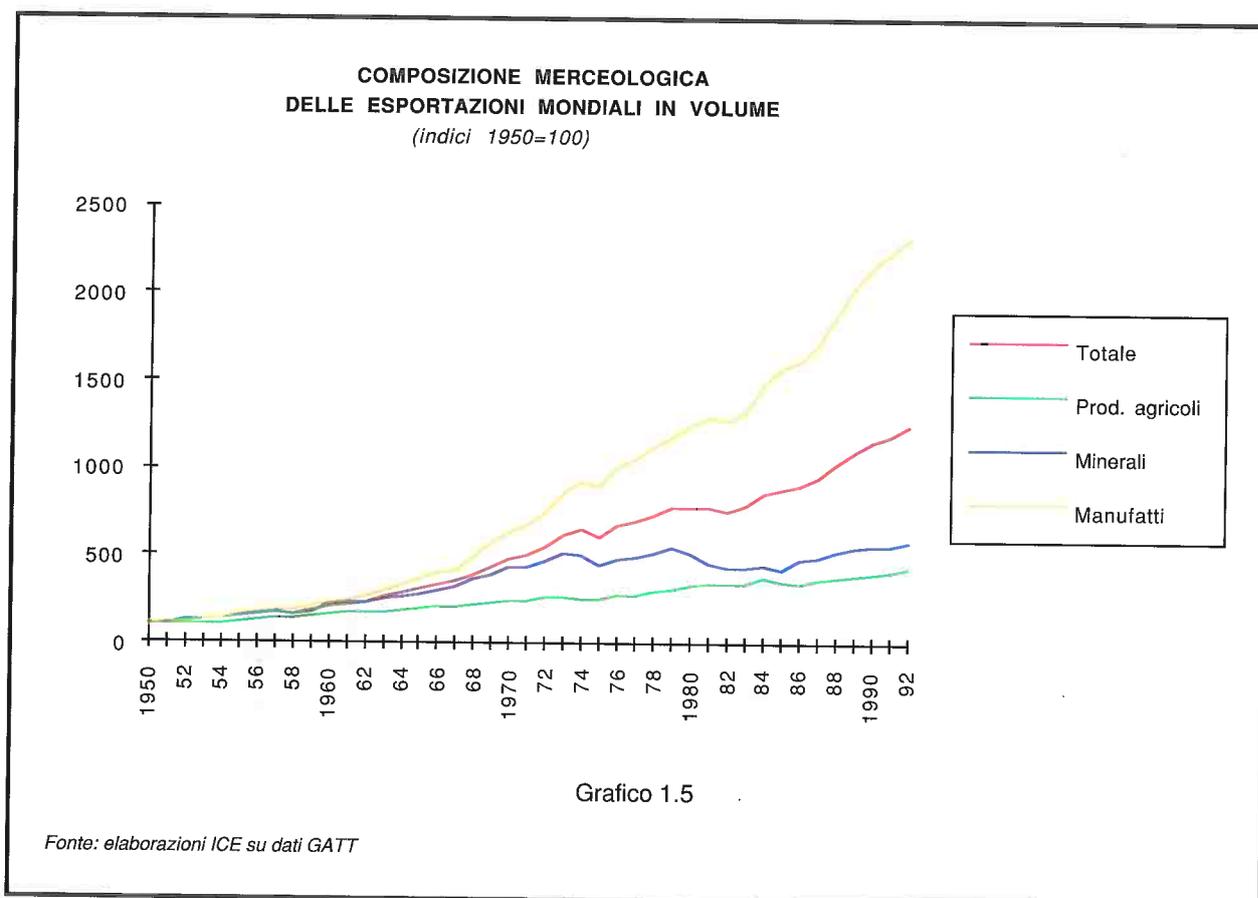
Nel periodo 1950-1992 il commercio dei manufatti è aumentato in volume di oltre venti volte,

grazie alla graduale riduzione delle tariffe e delle altre restrizioni quantitative alle esportazioni di questi prodotti (cfr. grafico 1.5).

Il commercio delle altre categorie merceologiche ha avuto un'espansione molto inferiore.

Dal 1950 le esportazioni di minerali si sono appena quadruplicate, mentre quelle di prodotti agricoli sono aumentate poco più di tre volte.

Nel primo caso, a partire dal 1973, si è verificata una strutturale diminuzione della loro quota sul totale delle merci scambiate, principalmente a causa del minore ammontare di energia consumata per unità di produzione manifatturiera ma anche perché nuovi materiali hanno progressivamente sostituito le materie prime di origine naturale. Nel caso dell'agricoltura, invece, la scarsa crescita riflette sia la relativa rigidità della domanda di questi prodotti all'aumento del reddito pro-capite sia il forte grado di protezione accordato alla produzione agricola da parte dei paesi industriali, favoriti in ciò dall'esenzione del settore dalla disciplina multilaterale del GATT.



Nel 1993 il rallentamento delle quantità scambiate ha interessato tutte le categorie merceologiche (cfr. tavola 1.1). Secondo i dati dell'OCSE, la crescita del commercio di manufatti è stata del 2,6% contro il 4,9% del 1992, e ancora più marcata appare la decelerazione relativa alle materie prime.

La fase recessiva attraversata dalla maggior parte dei paesi industriali ha determinato una sensibile contrazione nella domanda di commodities, mentre le trasformazioni economiche che hanno visto protagonisti i paesi dell'Europa Orientale hanno provocato un notevole incremento dell'offerta sui mercati internazionali; a tale incremento hanno contribuito anche molti paesi in via di sviluppo, per far fronte al servizio del debito estero accumulato per alimentare il processo di crescita.

Anche la domanda mondiale di petrolio si è ridotta mentre l'offerta ha registrato un leggero aumento.

**COMMERCIO MONDIALE IN VOLUME PER GRANDI CATEGORIE MERCEOLOGICHE**  
(variazioni percentuali)

| Categorie merceologiche       | media   | media   | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 |
|-------------------------------|---------|---------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
|                               | 1976-85 | 1986-93 |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| Merci (FMI)                   | 4,0     | 5,0     | 4,8  | 6,1  | 9,2  | 6,4  | 4,6  | 2,4  | 4,5  | 2,4  | 5,8  | 6,3  |
| Merci (GATT) (1)              | 3,8     | 4,7     | 2,2  | 5,2  | 9,0  | 6,8  | 4,9  | 3,0  | 4,5  | 2,5  | -    | -    |
| Merci (OCSE) (2)              | 5,0     | 5,1     | 3,0  | 5,5  | 8,5  | 7,3  | 4,9  | 3,7  | 5,2  | 2,6  | 5,4  | 6,4  |
| di cui:                       |         |         |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| Manufatti                     | 6,1     | 5,4     | 2,4  | 6,6  | 10,3 | 8,3  | 4,8  | 3,6  | 4,9  | 2,6  | 5,7  | 6,7  |
| Materie prime energetiche     | 0,8     | 4,3     | 10,4 | -1,2 | 5,4  | 4,1  | 5,3  | 2,5  | 5,6  | 2,9  | 4,3  | 5,4  |
| Materie prime non energetiche | 4,2     | 4,1     | 1,2  | 6,3  | 3,7  | 5,5  | 4,7  | 4,1  | 5,5  | 1,8  | 4,8  | 5,5  |

(1) maggio 1994

(2) giugno 1994

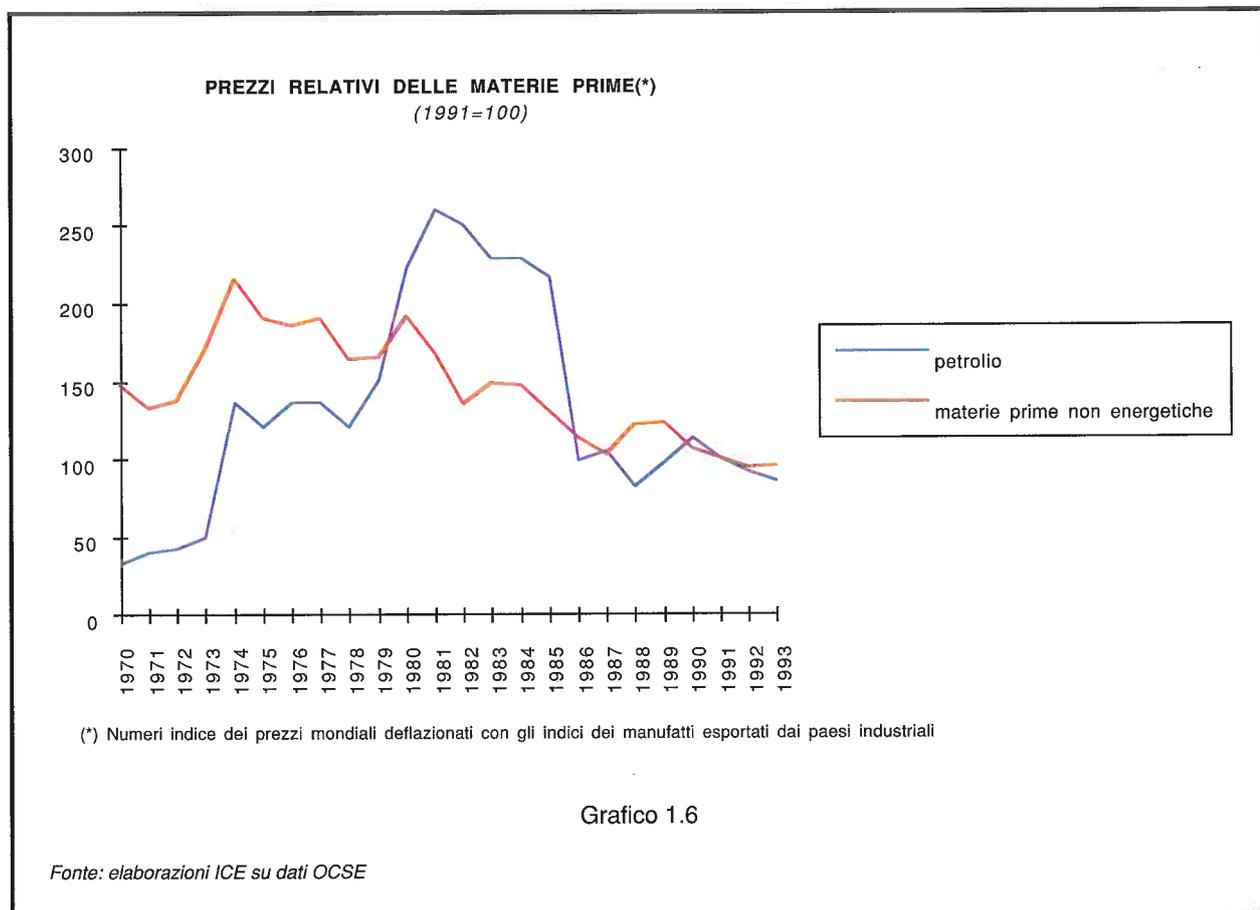
Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, GATT e OCSE

Tavola 1.1

I prezzi in dollari dei manufatti si sono ridotti del 4,2% (cfr. tavola 1.2). Molto pesante è stata la caduta della quotazione del petrolio, a causa della politica di continua espansione dell'offerta da parte dei paesi OPEC e delle incertezze che dominano il mercato circa l'eventuale rientro dell'Iraq.

Il prezzo medio annuo di importazione del greggio è stato di 16,2 dollari al barile e si prevede un'ulteriore riduzione nel prossimo futuro per la decisione del cartello petrolifero di mantenere invariate le quote di produzione.

Anche i corsi delle materie prime non energetiche si sono fortemente ridotti, sia per la debole domanda per utilizzi produttivi nei paesi industriali sia per il già elevato livello degli stoccaggi. La flessione più consistente si è verificata per i minerali e i metalli, influenzati anche dalle massicce vendite dell'ex-URSS (cfr. grafico 1.6).



I prezzi dei prodotti alimentari hanno subito in media una diminuzione del 2,5%, dovuta in buona parte al crollo del mercato risicolo. Le bevande hanno invece registrato un forte recupero, pari al 6,9%, rispetto alla caduta verticale che le aveva caratterizzate nel 1992 (cfr. tavola 1.2).

**PREZZI IN DOLLARI DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE**  
(variazioni percentuali)

|   | media<br>1976-85 | media<br>1986-93 | 1986  | 1987  | 1988  | 1989  | 1990  | 1991  | 1992  | 1993  | 1994  | 1995 |
|---|------------------|------------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|------|
| Merci (1)                                       | 4,1              | 3,3              | 4,6   | 10,7  | 5,1   | 1,7   | 8,3   | -1,0  | 1,6   | -3,7  | 0,3   | 2,1  |
| Manufatti (2)                                   | 3,4              | 5,4              | 18,3  | 12,3  | 6,3   | -0,2  | 9,3   | -0,7  | 3,7   | -4,2  | 2,1   | 1,6  |
| Petrolio (3)                                    | ..               | -6,2             | -48,8 | 28,7  | -20,4 | 21,5  | 28,3  | -17,0 | -0,5  | -11,5 | -14,7 | 5,9  |
| Materie prime<br>non energetiche (4)<br>di cui: | 2,0              | 1,0              | -3,7  | 8,3   | 22,8  | -0,5  | -7,8  | -4,4  | -0,1  | -3,8  | 6,0   | 2,1  |
| Alimentari (5)                                  | -0,4             | 1,1              | -12,1 | 7,5   | 26,1  | 0,3   | -6,9  | 1,6   | -0,8  | -2,5  | 9,2   | -2,7 |
| Bevande (5)                                     | 6,9              | -7,8             | 16,3  | -28,7 | 0,3   | -17,0 | -13,3 | -6,8  | -12,7 | 6,9   | 7,6   | 8,5  |
| Materie prime<br>agricole (5)                   | 4,6              | 3,7              | -0,6  | 32,6  | 5,4   | -2,4  | -3,5  | -0,3  | 1,9   | 0,5   | 6,7   | 5,5  |
| Minerali<br>e metalli (5)                       | 1,4              | 0,7              | -8,2  | 14,4  | 37,9  | 5,2   | -7,5  | -8,6  | -2,5  | -15,6 | -0,9  | 3,4  |
| <b>Memorandum:</b><br>Dollaro USA (6)           | ..               | -5,0             | -18,0 | -11,3 | -7,1  | 3,8   | -3,8  | -2,0  | -1,7  | 2,1   | ..    | ..   |

- (1) media dei valori unitari delle esportazioni e delle importazioni mondiali  
 (2) indice dei valori unitari delle esportazioni di manufatti dei paesi industriali  
 (3) media dei prezzi spot del Brent, Dubai e Alaska North Slope  
 (4) media dei prezzi di mercato  
 (5) prezzi medi delle merci esportate dai paesi in via di sviluppo  
 (6) tasso di cambio effettivo nominale (fonte: Banca d'Italia)

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 1.2

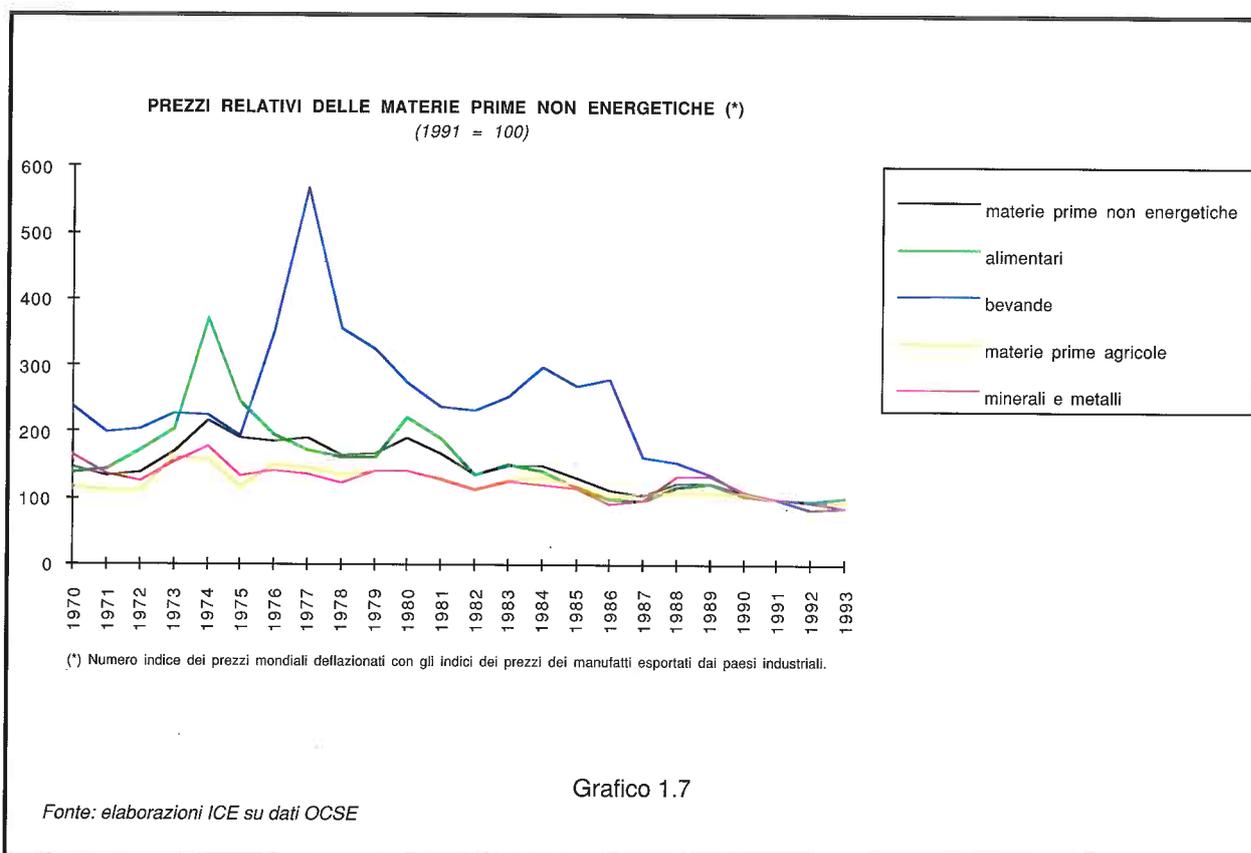


Grafico 1.7

Molto rapida è stata pure la crescita della quotazione del caffè, indotta dalla politica di ritenzione dell'offerta da parte dei produttori e dalla scarsità del raccolto in Brasile e in Colombia, mentre la minore produzione di cacao ha arrestato il lungo trend discendente delle sue quotazioni.

I prezzi delle materie prime non agricole hanno mostrato andamenti differenziati, con particolari flessioni per i prodotti tessili e per la gomma.

Nei primi mesi del 1994 si è verificata un'impennata nei prezzi di alcune materie prime, in particolare caffè, zucchero, rame e petrolio. Tali rialzi non appaiono giustificati da disequilibri di domanda e offerta, ed esiste la possibilità che si tratti di una ondata speculativa non destinata a sfociare in una ripresa dell'inflazione.

### **Aree geografiche e principali paesi**

I suddetti andamenti dei prezzi hanno determinato nel 1993, per il terzo anno consecutivo, un miglioramento delle ragioni di scambio per i paesi industriali (+1,4%), cui ha fatto riscontro il deterioramento dei prezzi relativi (-1,8%) per i paesi in via di sviluppo (cfr. tavola A/16).

Nell'ambito dei paesi in via di sviluppo, marcata è stata la perdita che riguarda il Medio Oriente (-4,2%), penalizzato dalla forte discesa delle quotazioni petrolifere, ed i paesi africani (-4,5%), esportatori di materie di base, soprattutto agricole, aversamente influenzate dalla recessione nei paesi industriali. Meno accentuato è stato il calo per America Latina (-1,9%) e Asia (-0,7%), dove le politiche di aggiustamento strutturale hanno fatto progressivamente aumentare l'importanza della quota dei manufatti nella struttura merceologica delle proprie esportazioni, mettendole così al riparo dai rischi associati alla volatilità dei prezzi.

Questi mutamenti nelle ragioni di scambio, in media favorevoli per i paesi industriali e sfavorevoli per quelli in via di sviluppo, sono spiegati anche dal fatto che i secondi hanno continuato a contribuire più dei primi all'offerta ed alla domanda internazionali: le loro importazioni in volume sono cresciute dell'8,7% (dopo aumenti di analoga entità nel 1991 e nel 1992) e le loro esportazioni, accelerando per il terzo anno consecutivo, dell'8,6% (cfr. tavole A/13 e A/15 e grafici 1.8 e 1.9).

Gli acquisti di merci da parte dei paesi industriali hanno invece avuto una sia pur lieve variazione negativa (-0,2%), in netto rallentamento rispetto alla dinamica mostrata nel 1992, così come le vendite (+0,4% contro +4,1% dell'anno precedente).

L'unica eccezione di rilievo è rappresentata dagli Stati Uniti, le cui importazioni, sospinte da una congiuntura tornata positiva da quasi due anni, hanno avuto una crescita molto sensibile (+12,7%), ancora maggiore di quella del 1992.

Le esportazioni reali sono invece aumentate al ritmo più moderato del 5,2%, quale conseguenza della debolezza dell'attività in Europa occidentale e in Giappone. Secondo le previsioni disponibili, il volume delle importazioni degli Stati Uniti continuerà ad espandersi a tassi molto sostenuti nel 1994 e nel 1995, imprimendo ulteriori stimoli alla ripresa degli altri paesi industriali.

Favoriti dalla positiva evoluzione dell'attività economica del paese confinante, notevole è stato l'incremento degli scambi del Canada. Il volume delle sue esportazioni è infatti aumentato del 10,1%, mentre le importazioni sono state spinte al rialzo dalla ripresa della domanda interna, dopo un lungo periodo di stagnazione. Lo sviluppo del commercio estero canadese riceverà un nuovo impulso nel 1994 e nel 1995, grazie ai benefici prodotti dall'entrata in vigore del NAFTA, che consentirà al paese di assorbire gli effetti di *spillover* promananti dalla ripresa statunitense.

Nel 1993 l'apprezzamento reale dello yen ha provocato la contrazione dei volumi esportati dal Giappone (-1%), ed ha consentito una ripresa delle importazioni (aumentate del 4% contro una riduzione dello 0,7% nel 1992) compensando la relativa debolezza della domanda interna.

La crescita delle quantità importate è destinata a protrarsi anche nel 1994 e nel 1995, grazie anche alle pressioni esercitate dagli Stati Uniti e dall'Unione Europea, volte ad ottenere un abbassamento del surplus commerciale e una maggiore apertura del mercato giapponese per i loro prodotti.

Per la prima volta da molti anni, sono diminuite sia le esportazioni che le importazioni reali dell'Unione Europea; ma, a fronte di una contenuta variazione delle prime (-1,8%), le seconde hanno avuto un calo del 7,1%, essendosi pesantemente ridotte quelle di Germania (-12,9%), Francia e Italia (-10,4% in entrambi i casi). La contrazione della domanda interna nei tre paesi è all'origine di

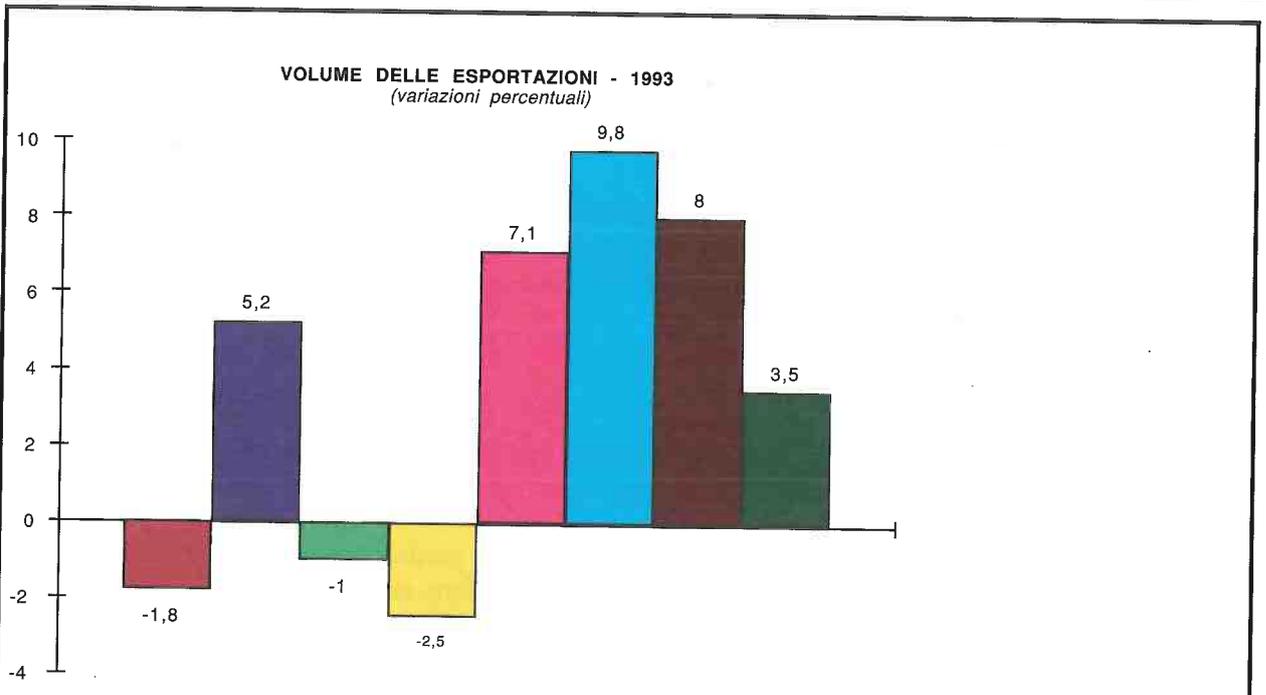


Grafico 1.8

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

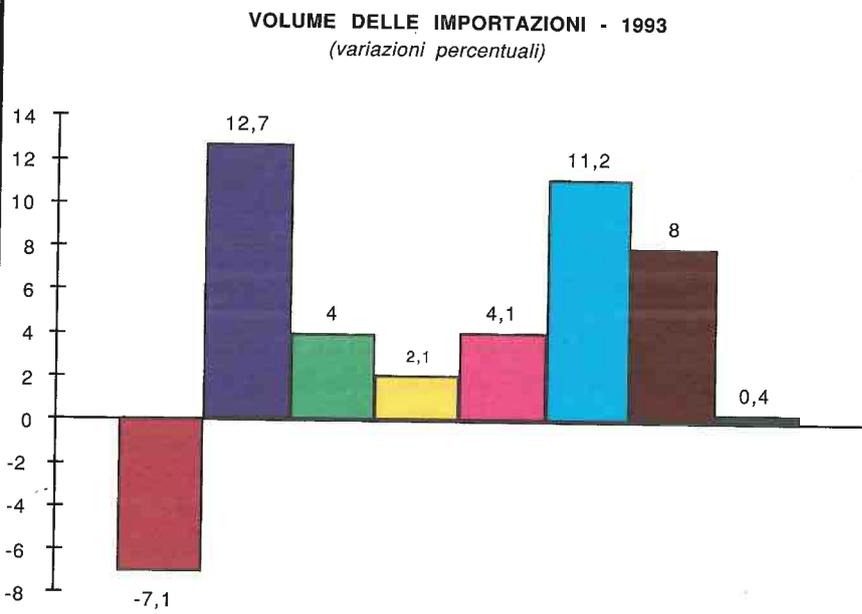
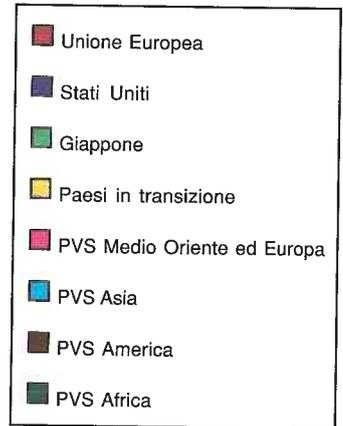


Grafico 1.9

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

quest'ultima circostanza; bisogna però tenere presente che la nuova metodologia di rilevazione degli scambi intra-area pone qualche problema di confronto dei dati tra il 1992 e il 1993, soprattutto per gli acquisti.

Il Regno Unito, uscito dalla fase recessiva, è invece riuscito a stimolare un discreto incremento delle importazioni (4,2%), peraltro provenienti in gran parte dall'esterno dell'area comunitaria.

Anche le esportazioni, per quanto riguarda la Germania e la Francia, sono scese in misura notevole, rispettivamente del 10,3% e del 4,5%, al contrario delle italiane che hanno avuto un'impennata dell'8,5%, sospinte dalla svalutazione del 1992 e dalla capacità delle imprese di rispondere con prontezza ai mutamenti della domanda internazionale (si veda il capitolo 4).

Le vendite del Regno Unito sono cresciute solo del 3% nonostante il deprezzamento della sterlina, probabilmente a causa di comportamenti di prezzo degli esportatori britannici miranti a conseguire aumenti dei margini di profitto piuttosto che effettivi guadagni di competitività.

Tra le aree in via di sviluppo, come era avvenuto costantemente negli anni precedenti, si è distinta l'Asia, il cui interscambio in termini reali ha avuto un'espansione di oltre il 10% (+9,8% le esportazioni e +11,2% le importazioni). Anche i flussi di merci da e verso l'America Latina hanno mostrato un notevole incremento (+8% in entrambi i casi); tuttavia le importazioni hanno decelerato rispetto alla loro spettacolare crescita del 1991 e del 1992 (complessivamente quasi il 40%) (cfr. tavole A/13 e A/15).

Una riduzione delle quantità importate (-1%) ha invece caratterizzato i paesi esportatori di petrolio, in conseguenza della continua caduta del prezzo del greggio che ne ha depresso le entrate valutarie.

Infine, ancora debole è stata la dinamica degli scambi dell'Africa.

Per i paesi in transizione non è molto agevole effettuare una analisi precisa dei loro scambi, a causa della scarsa attendibilità delle statistiche di commercio estero. I dati di fonte OCSE indicano una contrazione nei volumi delle esportazioni e un parallelo incremento delle importazioni. La negativa performance delle esportazioni è ascrivibile a vari fattori, tra i quali, oltre alla recessione dei paesi industriali che ha particolarmente colpito l'offerta di questi paesi, occorre menzionare la politica protezionistica dell'Unione Europea in alcune categorie di prodotti considerati 'sensibili' e il continuo apprezzamento in termini reali delle valute di molti paesi dell'Europa Centrale.

Dal lato delle importazioni, l'aumento dei volumi è riconducibile al progressivo miglioramento delle condizioni economiche nei paesi che hanno introdotto riforme strutturali, dai quali provengono crescenti impulsi di domanda di tecnologia, necessaria per favorire i processi di ristrutturazione industriale.

Nei prossimi anni si prevede per il complesso dei paesi in transizione un sensibile incremento sia dei volumi esportati che di quelli importati. I primi, infatti, saranno sospinti al rialzo dalla ripresa della domanda dell'Europa Occidentale e dalle politiche di stimolo alle esportazioni intraprese da molti governi dell'ex blocco comunista. Le importazioni sono destinate ad aumentare, soprattutto nel comparto dei beni di investimento, per soddisfare le sempre crescenti esigenze dell'industria manifatturiera nei paesi con le migliori prospettive di evoluzione del quadro congiunturale.

A prezzi correnti, nel 1993 si è verificata una secca riduzione, dal 70,8% al 68,6%, della quota dei paesi industriali sulle esportazioni mondiali, cui ha fatto riscontro una speculare salita dell'incidenza dei paesi in via di sviluppo, giunta al 26,2% (cfr. tavola A/11).

La perdita dei primi è completamente spiegata da quella subita dall'Unione Europea (dal 38,9% al 35,3%), a causa soprattutto della netta discesa dei valori unitari delle sue esportazioni, e dall'EFTA (dal 6,1% al 5,6%), in seguito alla diminuita domanda della Germania, verso cui è diretta gran parte delle vendite di quest'area: nessun paese dell'Europa Occidentale ha innalzato la propria quota di mercato, e solo per alcuni tra i minori non se ne riscontra un calo.

La Germania ha ceduto 1,6 punti percentuali e la Francia 0,8 (in entrambi i casi quasi l'intero incremento conseguito nella seconda metà degli anni ottanta), avendo tutte e due accusato sia una nuova riduzione di competitività di prezzo, dopo quella del 1992, sia un negativo andamento dei loro maggiori mercati.

**I PRIMI VENTI ESPORTATORI MONDIALI NEL 1993**  
(valori in miliardi di dollari FOB)

| Paesi                               | 1992  | 1993  | var. %<br>1992-93 | quota %<br>1992 | quota %<br>1993 |
|-------------------------------------|-------|-------|-------------------|-----------------|-----------------|
| 1) Stati Uniti                      | 447   | 462   | 3,3               | 12,0            | 12,5            |
| 2) Germania                         | 429   | 366   | -14,8             | 11,5            | 9,9             |
| 3) Giappone                         | 340   | 363   | 6,8               | 9,1             | 9,8             |
| 4) Francia                          | 236   | 204   | -13,7             | 6,3             | 5,5             |
| 5) Regno Unito                      | 190   | 184   | -3,2              | 5,1             | 5,0             |
| 6) Italia                           | 178   | 169   | -5,3              | 4,8             | 4,6             |
| 7) Canada                           | 133   | 141   | 5,7               | 3,6             | 3,8             |
| 8) Hong Kong (1)                    | 119   | 135   | 13,2              | 3,2             | 3,7             |
| 9) Paesi Bassi                      | 139   | 122   | -11,9             | 3,7             | 3,3             |
| 10) Belgio-Lussemburgo              | 123   | 111   | -9,8              | 3,3             | 3,08            |
| 11) Cina                            | 86    | 92    | 7,2               | 2,3             | 2,5             |
| 12) Taiwan (2)                      | 81    | 85    | 4,3               | 2,2             | 2,3             |
| 13) Corea del Sud                   | 75    | 75    | 0,2               | 2,0             | 2,0             |
| 14) Singapore (1)                   | 58    | 67    | 15,2              | 1,6             | 1,8             |
| 15) Svizzera                        | 66    | 63    | -4,3              | 1,8             | 1,7             |
| 16) Spagna                          | 64    | 59    | -1,7              | 1,7             | 1,6             |
| 17) Svezia                          | 56    | 49    | -12,1             | 1,5             | 1,3             |
| 18) Malaysia                        | 41    | 47    | 15,9              | 1,1             | 1,3             |
| 19) Messico                         | 43    | 46    | 8,5               | 1,2             | 1,2             |
| 20) Australia                       | 43    | 42    | -0,2              | 1,2             | 1,1             |
| <b>TOTALE</b>                       | 2.947 | 2.882 | -2,2              | 78,8            | 78,2            |
| <b>MONDO (2)</b>                    | 3.739 | 3.687 | -1,4              | 100             | 100             |
| <i>Memorandum</i><br>Unione Europea | 1.456 | 1.301 | -10,6             | 38,9            | 35,3            |

(1) incluse le riesportazioni

(2) fonte GATT

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS e, per i paesi CEE nel 1993, EUROSTAT.

Tavola 1.3

**I PRIMI VENTI IMPORTATORI MONDIALI NEL 1993**  
(valori in miliardi di dollari CIF)

| Paesi                               | 1992  | 1993  | var. %<br>1992-93 | quota %<br>1992 | quota %<br>1993 |
|-------------------------------------|-------|-------|-------------------|-----------------|-----------------|
| 1) Stati Uniti                      | 553   | 605   | 9,5               | 14,3            | 15,9            |
| 2) Germania                         | 408   | 328   | -19,5             | 10,6            | 8,6             |
| 3) Giappone                         | 233   | 243   | 4,5               | 6,0             | 6,4             |
| 4) Regno Unito                      | 222   | 209   | -5,9              | 5,8             | 5,5             |
| 5) Francia                          | 240   | 198   | -17,6             | 6,2             | 5,2             |
| 6) Italia                           | 188   | 148   | -21,6             | 4,9             | 3,9             |
| 7) Hong Kong (1)                    | 123   | 139   | 12,3              | 3,2             | 3,7             |
| 8) Canada                           | 125   | 135   | 8,3               | 3,2             | 3,6             |
| 9) Paesi Bassi                      | 130   | 118   | -9,1              | 3,4             | 3,1             |
| 10) Belgio-Lussemburgo              | 125   | 113   | -9,3              | 3,2             | 3,0             |
| 11) Cina                            | 82    | 104   | 27,0              | 2,1             | 2,7             |
| 12) Singapore (1)                   | 76    | 89    | 16,6              | 2,0             | 2,3             |
| 13) Corea del Sud                   | 81    | 82    | 0,9               | 2,1             | 2,2             |
| 14) Spagna                          | 100   | 80    | -20,4             | 2,6             | 2,1             |
| 15) Taiwan (2)                      | 72    | 77    | 7,0               | 1,9             | 2,0             |
| 16) Svizzera                        | 66    | 61    | -8                | 1,7             | 1,6             |
| 17) Messico                         | 58    | 59    | 0,4               | 1,5             | 1,6             |
| 18) Austria                         | 54    | 49    | -9,5              | 1,4             | 1,3             |
| 19) Malaysia                        | 40    | 45    | 13,9              | 1,0             | 1,2             |
| 20) Australia                       | 42    | 42    | 1,2               | 1,1             | 1,1             |
| <b>TOTALE</b>                       | 3.018 | 2.924 | -3,1              | 78,3            | 77,0            |
| <b>MONDO (2)</b>                    | 3.854 | 3.796 | -1,5              | 100             | 100             |
| <i>Memorandum</i><br>Unione Europea | 1.523 | 1290  | -15,3             | 39,5            | 34,0            |

(1) incluse le importazioni temporanee

(2) fonte GATT

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS e, per i paesi CEE nel 1993, EUROSTAT.

Tavola 1.4

Quest'ultima circostanza ha interessato in misura analoga anche l'Italia, la cui quota in valore, per giunta condizionata dallo sfavorevole impatto della svalutazione, è però scesa di due soli decimi di punto, dal 4,8% al 4,6% (calcolata sulle quantità è invece cresciuta di altrettanto).

A tali flessioni si sono contrapposte, nell'area OCSE, le performances degli Stati Uniti e del Giappone: la porzione di mercato mondiale da essi detenuta ha toccato livelli quasi senza precedenti, rispettivamente il 12,5% e il 9,8%; nel secondo caso, tuttavia, il guadagno sui valori è stato interamente determinato dall'apprezzamento dello yen, tanto è vero che, al contrario dell'Italia, si accompagna ad una perdita sulle quantità.

Tra i paesi in via di sviluppo l'aumento più consistente (dal 13,3% al 14,8%) è stato ottenuto dall'Asia, le cui esportazioni crescono di gran lunga più di quelle mondiali, sia in valore che in quantità, ininterrottamente a partire dal 1986. Il maggiore guadagno è stato realizzato dalla coppia di paesi Cina e Hong Kong (da considerare ormai come un unico grande concorrente), la cui quota complessiva (6,2%) è stata l'anno scorso inferiore solo a quelle degli Stati Uniti, della Germania e del Giappone; ma crescite significative hanno riguardato anche India, Singapore e le cosiddette DAEs (*Dynamic Asian Economies*: Indonesia, Malaysia e Thailandia).

Un discreto incremento (dal 3,9% al 4,3%) ha avuto inoltre la quota dell'America Latina, al cui interno si sono distinti il Messico e il Brasile.

### 1.3 LE BILANCE COMMERCIALI E I SALDI DELLE PARTITE CORRENTI

#### *Paesi industriali*

Nel 1993 il saldo delle partite correnti dell'insieme dei paesi industriali, per la prima volta dalla fine degli anni settanta, ha avuto un valore positivo (12 miliardi di dollari), essendo migliorato di 55 miliardi di dollari rispetto all'anno precedente (cfr. tavola A/4 e grafico 1.10).

Al nuovo sensibile aumento dell'attivo commerciale (FOB-FOB), giunto a 90 miliardi, si è sommata la riduzione del passivo delle partite invisibili, diversamente dal 1992 quando queste ultime erano peggiorate per i cospicui trasferimenti pubblici all'esterno dell'area.

Negli Stati Uniti il passivo corrente è salito da 66 a 109 miliardi di dollari, ossia dall'1,1% all'1,7% rispetto al PIL. Questo peggioramento è da ascrivere soprattutto al disavanzo commerciale, salito da 96 a 132 miliardi di dollari (cfr. grafico 1.11); l'attivo delle partite invisibili è a sua volta sceso, in seguito all'azzeramento di quello relativo ai redditi da capitale.

L'ampliamento dello squilibrio della bilancia commerciale è stato causato dal fatto che il favorevole andamento delle ragioni di scambio non ha compensato quello negativo delle esportazioni nette reali (si veda il precedente paragrafo), a sua volta determinato dalla debolezza dell'attività economica in Giappone e in Europa e dall'effetto sulla competitività dell'apprezzamento del dollaro.

Si sono ridotti i saldi con quasi tutti i maggiori partners commerciali, tranne quelli con alcuni paesi in più accentuata crescita economica (Regno Unito, NIEs, Brasile e Argentina). Verso l'Unione Europea la bilancia commerciale è tornata in disavanzo e il passivo con il Giappone ha sfiorato i 60 miliardi di dollari.

Beneficiando della positiva evoluzione congiunturale del paese confinante, il Canada ha aumentato il proprio attivo commerciale da 7,4 a 9,1 miliardi di dollari.

In Giappone il saldo corrente è passato dai 117,6 miliardi di dollari del 1992 ai 131,4 miliardi del 1993, pur stabilizzandosi in rapporto al PIL (dal 3,2% al 3,1%), grazie all'ulteriore allargamento di quello commerciale che ha toccato un nuovo record (141 miliardi). Al contrario di quanto è avvenuto nel caso degli Stati Uniti, sul peggiorato interscambio in termini reali, dipeso dalla rivalutazione dello yen anche rispetto al dollaro, è prevalso il positivo andamento dei prezzi relativi.

Tuttavia l'avanzo con l'Unione Europea è sceso da 31 a 26,5 miliardi di dollari, per effetto del diminuito valore delle esportazioni.

**G7: SALDI DELLE PARTITE CORRENTI IN PERCENTUALE DEL PIL**

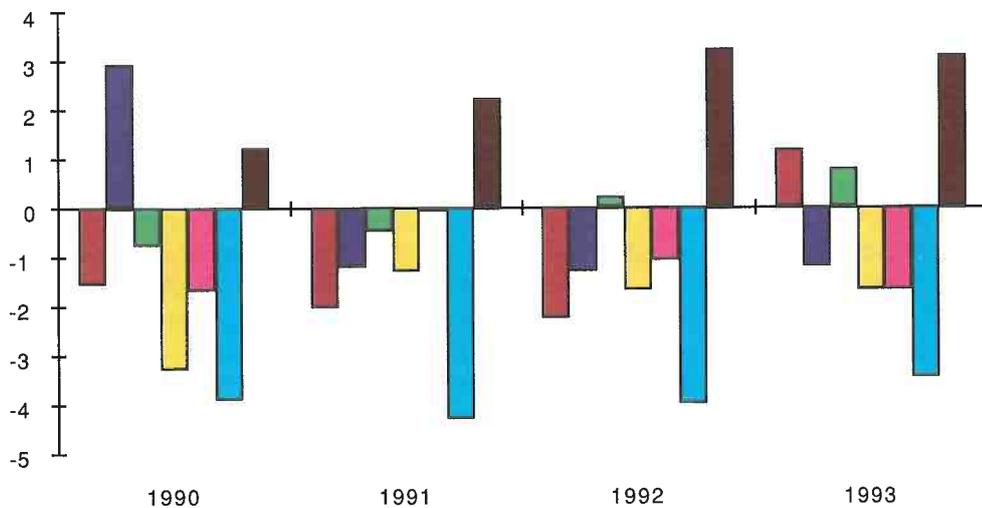


Grafico 1.10

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



**G7: SALDI COMMERCIALI FOB-FOB**  
(miliardi di dollari)

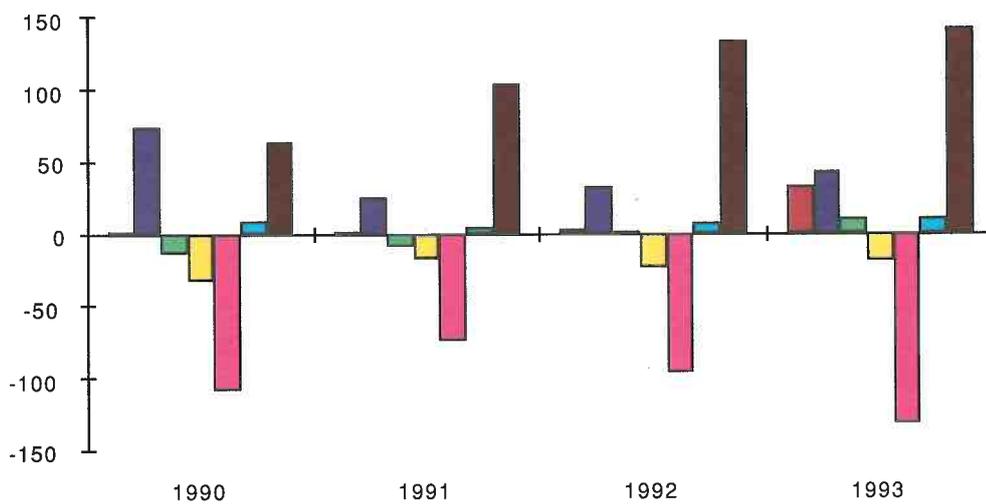


Grafico 1.11

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

In Giappone il saldo corrente è passato dai 117,6 miliardi di dollari del 1992 ai 131,4 miliardi del 1993, pur stabilizzandosi in rapporto al PIL (dal 3,2% al 3,1%), grazie all'ulteriore allargamento di quello commerciale che ha toccato un nuovo record (141 miliardi). Al contrario di quanto è avvenuto nel caso degli Stati Uniti, sul peggiorato interscambio in termini reali, dipeso dalla rivalutazione dello yen anche rispetto al dollaro, è prevalso il positivo andamento dei prezzi relativi.

Tuttavia l'avanzo con l'Unione Europea è sceso da 31 a 26,5 miliardi di dollari, per effetto del diminuito valore delle esportazioni.

L'intero miglioramento del saldo con l'estero rilevato per l'insieme dei paesi industriali è dipeso da quello che si riferisce all'Unione Europea, da -68 a +2,4 miliardi di dollari, in presenza di una bilancia mercantile FOB-FOB il cui attivo di 60 miliardi si contrappone al passivo di 13 miliardi mostrato nel 1992. Occorre però ricordare che esiste la possibilità che nel 1993 i dati di importazione risultino sotto-stimati, a causa del mutamento del metodo di rilevazione degli scambi intra-comunitari, con scostamenti che, secondo il FMI, potrebbero raggiungere ordini di grandezza dal 5 al 10 per cento.

In Germania si è interrotta la tendenza al peggioramento del saldo estero che, iniziata nel 1990, l'anno seguente ne aveva invertito il tradizionale segno positivo: il disavanzo corrente è sceso da 25 a 22 miliardi di dollari poiché, pur in presenza di una lieve espansione di quello delle partite invisibili, dovuto al passivo nei servizi e ai trasferimenti, il surplus commerciale è salito da 32 a 43 miliardi. A prezzi costanti, le esportazioni sono diminuite risentendo della debolezza delle economie dei maggiori partners commerciali, ma le importazioni hanno subito una flessione ancora più forte, a causa della recessione che ha caratterizzato l'economia tedesca, concentrata nelle più ricche zone occidentali del paese. Anche la ragione di scambio ha avuto un andamento favorevole, dato che i prezzi in dollari delle importazioni sono diminuiti più di quelli delle esportazioni.

Rinviando al quarto capitolo il commento al surplus corrente e commerciale dell'Italia, rispettivamente oltre 11 e quasi 21 miliardi di dollari, si può rilevare in anticipo che il miglioramento del primo, di circa 40 miliardi di dollari, è stato determinato per i tre quarti da quello del secondo, il cui livello nel 1993 è stato inferiore solo ai saldi del Giappone e della Germania.

Nell'ambito degli altri paesi industriali, oltre all'espansione degli attivi francese e belga che hanno superato i 10 miliardi di dollari, si deve menzionare la forte contrazione del deficit spagnolo, passato da 19 a 5 miliardi di dollari tra il 1992 e il 1993 (dal 3,3% all'1% in rapporto al PIL) e di quelli finlandese e svedese: in tutti questi casi il miglioramento dei conti con l'estero è stato generato principalmente dalle diminuite importazioni, a loro volta dovute alla caduta della domanda interna.

Le previsioni del Fondo Monetario per il prossimo biennio indicano una nuova dilatazione del disavanzo corrente degli Stati Uniti, in quanto la ripresa dei mercati di sbocco viene considerata più lenta rispetto alla domanda interna, mentre il surplus giapponese dovrebbe prima rallentare la sua crescita e poi cominciare a ridursi. Per l'Unione Europea si prevede un notevole aumento dell'attivo mostrato nel 1993, soprattutto per la graduale contrazione del deficit tedesco e per l'incremento dell'attivo dell'Italia.

### *Paesi in transizione*

Nel 1993 il saldo delle partite correnti per l'insieme dei paesi in transizione dall'economia di piano a quella di mercato ha evidenziato un deficit di 6,5 miliardi di dollari, praticamente invariato rispetto al 1992 (cfr. tavola A/4 e grafico 1.12).

Questo risultato riflette il peggioramento dei conti con l'estero dell'Europa Centrale, il cui passivo è salito da 1,2 a 6,5 miliardi di dollari, ed il miglioramento di quelli dei paesi dell'ex-URSS, che nel loro insieme sono riusciti ad azzerare il deficit di 5,4 miliardi di dollari emerso nel 1992.

E' opportuno sottolineare come le statistiche dei paesi in transizione sono non del tutto affidabili e spesso ambigue, a causa di frequenti mutamenti nei metodi di classificazione, di notevoli ritardi di pubblicazione, di insufficienza nella copertura statistica e di forti discrepanze tra i dati di fonte doganale e quelli di bilancia dei pagamenti.

Nonostante tali difficoltà, si possono comunque delineare le principali tendenze ed identificare i problemi più importanti.

Per i paesi dell'Europa Centrale, il combinato effetto della debolezza della domanda mondiale, della ripresa della attività economica interna e dell'apprezzamento dei cambi reali ha provocato la dilatazione del deficit della bilancia commerciale dell'area (cfr. grafico 1.13).

**PAESI IN TRANSIZIONE E PAESI IN VIA DI SVILUPPO: SALDI DELLE PARTITE CORRENTI IN PERCENTUALE DELLE ESPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI**

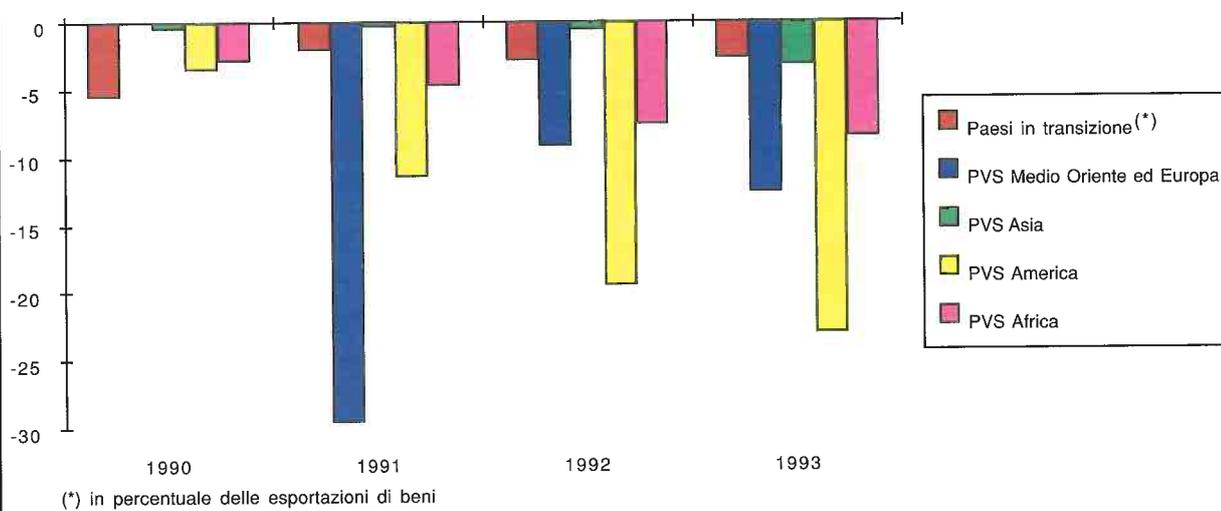


Grafico 1.12

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e OCSE

**PAESI IN TRANSIZIONE E PAESI IN VIA DI SVILUPPO: SALDI COMMERCIALI FOB-FOB (miliardi di dollari)**

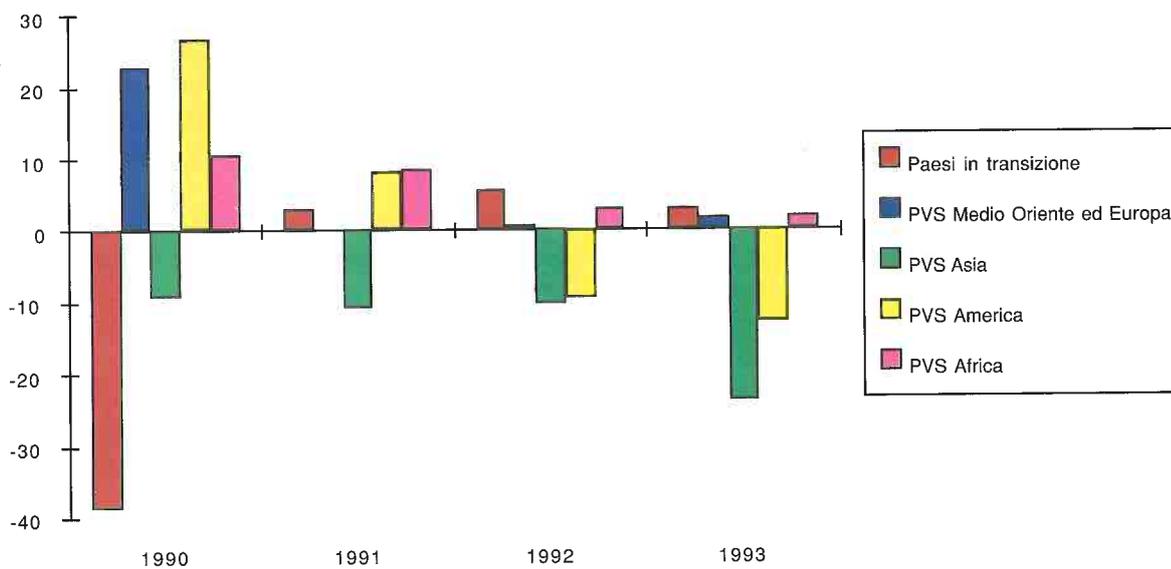


Grafico 1.13

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e OCSE

Come già mostrato nel precedente paragrafo, per la maggior parte di questi paesi si è infatti avuta una contrazione nei volumi delle esportazioni contemporaneamente ad una sostanziale crescita delle importazioni.

Le prime hanno risentito della negativa situazione economica dei principali partner commerciali comunitari, in particolare Germania, Italia e Austria, per l'elevata elasticità al reddito della loro domanda di beni prodotti dai paesi in questione, che peraltro subiscono anche gli effetti di persistenti misure protezionistiche. Accanto a questa motivazione di carattere esterno, si possono aggiungere i problemi interni all'area, quali le distorsioni nell'offerta o la mancanza di una efficiente struttura istituzionale di supporto (si pensi all'insufficienza dei sistemi di assicurazione e di credito all'esportazione) o ancora il deterioramento della posizione competitiva dovuta all'apprezzamento reale di molte loro valute.

La crescita delle importazioni appare particolarmente sensibile dove maggiore è stata la dinamica della domanda interna, cioè in Polonia, Ungheria, Slovenia, Romania e Repubblica Ceca.

Nell'ambito delle partite invisibili, l'Europa Centrale ha mostrato un attivo nella bilancia turistica, diventata una importante fonte netta di reddito, mentre l'abbassamento dei tassi di interesse ha, in generale, allentato il peso del servizio del debito. Tutte le economie dell'est hanno poi beneficiato di un afflusso di trasferimenti sia sotto forma di assistenza pubblica internazionale al processo di transizione sia per il notevole ammontare di rimesse degli emigrati.

Il saldo corrente è peggiorato in particolare in Polonia, Ungheria, Romania e Bulgaria, che rischiano di trovarsi in crescenti difficoltà di reperimento dei mezzi finanziari necessari per il processo di transizione.

Sviluppi opposti hanno invece caratterizzato l'ex-URSS, che ha registrato un netto miglioramento nei conti con l'estero a causa di una crescita del valore delle importazioni, ancora soggette a notevoli barriere tariffarie e non, inferiore a quella delle esportazioni, sempre più liberalizzate. Elevati attivi di bilancia commerciale sono stati registrati da Kazakistan e Turkmenistan, grazie alle vendite di petrolio, gas naturale e cotone.

In generale per i paesi in transizione la crescita economica nei prossimi anni risulterà condizionata dalla necessità di mantenere i deficit delle partite correnti all'interno di margini sostenibili.

### ***Paesi in via di sviluppo***

Nel 1993 l'insieme dei paesi in via di sviluppo ha espresso un disavanzo delle partite correnti pari a 105 miliardi di dollari, con un netto incremento rispetto ai 67 miliardi di dollari registrati l'anno precedente. Sono peggiorati il saldo mercantile, che in tre anni è progressivamente passato da un avanzo di 50 miliardi ad un passivo di 37, e quello relativo a redditi e servizi, il cui deficit è giunto a 100 miliardi di dollari; inoltre sono diminuiti i trasferimenti unilaterali, da 37 a 33 miliardi di dollari.

Questi andamenti hanno riguardato tutte le aree in misura proporzionale all'intensità dei loro rapporti economici con l'estero; solo l'Africa non mostra variazioni significative nei limitati scambi di merci (complessivamente circa 150 miliardi di dollari con un saldo positivo di appena 2 miliardi) e nemmeno nelle partite invisibili (-10 miliardi sia nel 1992 che nel 1993), a conferma della sua sempre maggiore marginalizzazione rispetto al resto del mondo.

Per quanto si riferisce al Medio Oriente, è salito il passivo dei servizi e redditi mentre si è mantenuto l'equilibrio del saldo merci: le esportazioni reali nette sono cresciute, ma è sensibilmente peggiorata la ragione di scambio (-4,2%), in seguito alla forte flessione del prezzo del petrolio che ha aggravato la già critica posizione esterna dei paesi esportatori, in particolar modo Iran e Arabia Saudita. Notevole è stato anche il deterioramento della posizione della Turchia, particolarmente colpita dalla recessione di molti paesi dell'Unione Europea e del Giappone, suoi principali partner commerciali.

Il passivo corrente dell'Asia ha raggiunto i 25 miliardi di dollari, contro i 4,5 del 1992, in gran parte come conseguenza dell'allargamento di quello commerciale, salito da 10 a 24 miliardi.

Nell'ambito delle NIEs solo la Corea mostra un migliorato saldo delle partite correnti, in quanto le esportazioni hanno beneficiato del deprezzamento del cambio, mentre le importazioni, nono-

stante la persistente vivacità della domanda interna, sono cresciute di meno.

In Cina il deficit commerciale si è deteriorato sensibilmente, per la prima volta dal 1989, soprattutto a causa del netto incremento delle importazioni, indotto dall'eccezionale ritmo della crescita economica e dalla rimozione dei controlli sui flussi commerciali in entrata.

E' peggiorata anche la posizione esterna della Thailandia e del Vietnam; in questo secondo caso le importazioni, concentrate nel settore delle costruzioni e nei beni di investimento, sono cresciute a tassi considerevoli superando la pur brillante dinamica delle esportazioni (petrolio greggio, riso, prodotti ittici e tessili).

Per contro, l'Indonesia e la Malaysia e le Filippine sono riuscite a ridurre i propri deficit di parte corrente, grazie alle esportazioni che sono state favorite dalle politiche di liberalizzazione commerciale nei mercati limitrofi, dalla ripresa dell'economia statunitense e dall'apprezzamento dello yen.

In Asia meridionale si deve citare l'India, il cui disavanzo è sceso in misura notevole in seguito sia alla crescita delle vendite all'estero, sospinte dall'introduzione del regime di convertibilità per la rupia e dalla aumentata disponibilità di credito all'esportazione, che alla flessione degli acquisti, frenati dai notevoli controlli cui sono ancora sottoposti.

I conti con l'estero dell'America Latina sono peggiorati per il terzo anno di seguito. Il disavanzo commerciale, formatosi nel 1992 dopo un lungo periodo di saldi attivi, è salito a 13 miliardi di dollari, mentre quello delle partite invisibili, da sempre deficitarie, è passato da 25 a 30 miliardi.

La bilancia commerciale si è deteriorata solo per il negativo andamento della ragione di scambio (-1,9%), poiché in termini reali le esportazioni e le importazioni sono entrambe aumentate dell'8%, sospinte in particolare dalla crescita del commercio intra-regionale tornato ai volumi che aveva prima della crisi degli anni ottanta. Ai precedenti accordi di integrazione commerciale, quali il Caribbean Community, il Patto Andino (tra Bolivia, Ecuador, Colombia, Perù e Venezuela) e il Central American Common Market, si sono aggiunti il Mercato Comune del Sud (MERCOSUR, comprendente Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay) e il Gruppo dei Tre (Colombia, Messico e Venezuela), che hanno ulteriormente abbassato tariffe ed eliminato altre forme di barriere.

L'incremento delle importazioni rimane notevole anche se, in funzione di ritmi produttivi più sostenibili, è stato inferiore rispetto a quello del precedente biennio. Uno dei fattori più importanti è rappresentato dalla vigorosa crescita della domanda di beni capitali, stimolata dalle riforme economiche introdotte negli ultimi cinque anni.

L'ampliamento del deficit delle partite invisibili si è prodotto in quanto, a fronte dei minori pagamenti per interessi sul debito estero, sono aumentati gli esborsi sotto forma di redditi da capitale.

Nel 1994 il deficit delle partite correnti del complesso dei paesi in via di sviluppo è stimato in aumento per effetto del peggioramento dei saldi asiatico e latino-americano, pur in presenza di una contrazione del passivo africano.

In America Latina si verificherà un allargamento del disavanzo del Messico e dell'Argentina, determinato dalla forte espansione dell'attività produttiva e dall'afflusso di capitali privati.

In Asia ampi passivi sono destinati a persistere in Cina, Thailandia, Indonesia, Pakistan e nelle Filippine. Inoltre si prevede che il saldo di Taiwan diventerà negativo, dopo dieci anni di surplus, a causa della notevole crescita delle importazioni che potrà derivare dal vasto programma di investimenti varato di recente. Probabilmente Singapore sarà quest'anno l'unico tra i principali PVS asiatici a mostrare un attivo di bilancia corrente.

## 1.4 IL DEBITO ESTERO

Nel 1993 il debito estero accumulato dai paesi in via di sviluppo ha continuato ad allargarsi, arrivando a sfiorare i 1.500 miliardi di dollari (cfr. tavola 1.5), così come quello dei paesi in transizione dell'Europa centro-orientale che ha raggiunto i 200 miliardi (in questo caso sono tuttavia scesi, per il secondo anno consecutivo, i pagamenti per gli interessi).

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

|   | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994 | 1995 |
|---|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| <b>DEBITO TOTALE</b>  |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| PAESI IN VIA DI SVILUPPO  | 1036 | 1154 | 1171 | 1201 | 1290 | 1364 | 1407 | 1488 | 1546 | 1608 |
| Medio Oriente ed Europa   | 204  | 228  | 238  | 250  | 271  | 280  | 284  | 297  | 307  | 314  |
| Asia  | 281  | 315  | 324  | 329  | 362  | 403  | 428  | 467  | 494  | 524  |
| America   | 380  | 417  | 408  | 411  | 432  | 450  | 470  | 496  | 516  | 536  |
| Africa  | 169  | 192  | 200  | 209  | 224  | 230  | 224  | 228  | 228  | 232  |
| PAESI IN TRANSIZIONE  | 124  | 141  | 141  | 153  | 170  | 175  | 186  | 200  | 215  | 229  |
| Europa centrale   | 93   | 102  | 98   | 98   | 109  | 108  | 107  | 109  | 110  | 107  |
| Ex-URSS   | 31   | 39   | 43   | 55   | 61   | 67   | 78   | 90   | 104  | 121  |
| <b>RAPPORTO TRA DEBITO ED ESPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI</b>                  |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| PAESI IN VIA DI SVILUPPO  | 178  | 166  | 146  | 133  | 126  | 126  | 118  | 118  | 112  | 104  |
| Medio Oriente ed Europa   | 153  | 151  | 150  | 135  | 124  | 135  | 129  | 135  | 133  | 121  |
| Asia  | 104  | 92   | 76   | 69   | 67   | 66   | 62   | 62   | 58   | 54   |
| America   | 347  | 339  | 293  | 267  | 255  | 265  | 263  | 264  | 256  | 241  |
| Africa  | 245  | 244  | 245  | 239  | 221  | 234  | 227  | 236  | 232  | 218  |
| PAESI IN TRANSIZIONE  | 67   | 69   | 66   | 71   | 84   | 108  | 135  | 141  | 144  | 136  |
| Europa centrale   | 135  | 137  | 123  | 124  | 150  | 174  | 159  | 169  | 161  | 144  |
| Ex-URSS   | 27   | 30   | 32   | 41   | 47   | 67   | 113  | 117  | 130  | 130  |
| <b>PAGAMENTI PER INTERESSI</b>  |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| PAESI IN VIA DI SVILUPPO  | 131  | 144  | 155  | 146  | 154  | 165  | 168  | 187  | 203  | 213  |
| Medio Oriente ed Europa   | 22   | 24   | 25   | 28   | 34   | 32   | 25   | 26   | 34   | 37   |
| Asia  | 39   | 51   | 48   | 51   | 51   | 55   | 62   | 66   | 70   | 76   |
| America   | 49   | 50   | 60   | 45   | 44   | 52   | 57   | 71   | 63   | 69   |
| Africa  | 19   | 18   | 20   | 21   | 23   | 25   | 23   | 23   | 34   | 28   |
| PAESI IN TRANSIZIONE  | 22   | 22   | 25   | 22   | 30   | 29   | 17   | 13   | 33   | 36   |
| Europa centrale   | 14   | 13   | 16   | 13   | 11   | 11   | 10   | 9    | 12   | 14   |
| Ex-URSS   | 7    | 8    | 8    | 8    | 18   | 17   | 6    | 3    | 21   | 21   |
| <b>RAPPORTO TRA PAGAMENTI PER INTERESSI ED ESPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI</b> |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| PAESI IN VIA DI SVILUPPO  | 22   | 20   | 19   | 16   | 15   | 15   | 14   | 14   | 14   | 13   |
| Medio Oriente ed Europa   | 16   | 15   | 16   | 15   | 15   | 15   | 11   | 11   | 14   | 14   |
| Asia  | 14   | 15   | 11   | 10   | 9    | 9    | 9    | 8    | 8    | 8    |
| America   | 45   | 40   | 43   | 29   | 26   | 30   | 32   | 37   | 31   | 31   |
| Africa  | 28   | 24   | 24   | 24   | 23   | 25   | 23   | 24   | 35   | 27   |
| PAESI IN TRANSIZIONE  | 12   | 10   | 11   | 10   | 15   | 18   | 12   | 9    | 22   | 21   |
| Europa centrale   | 21   | 17   | 21   | 17   | 16   | 19   | 16   | 14   | 17   | 19   |
| Ex-URSS   | 6    | 6    | 6    | 6    | 14   | 17   | 9    | 4    | 26   | 23   |

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 1.5

Per tener conto della capacità dei debitori di generare le risorse sufficienti a invertire tale tendenza, sia il debito che gli interessi vengono di solito posti a confronto con i ricavi derivanti dalle esportazioni di beni e servizi. In rapporto a queste, tra il 1986 e il 1993 il debito dei paesi in via di sviluppo è diminuito in misura sensibile mentre è nettamente cresciuto quello dei paesi in transizione, come conseguenza di diversi andamenti delle esportazioni, molto dinamiche nel primo caso (in particolare quelle del sud-est asiatico) e sostanzialmente stazionarie nel secondo.

Nello stesso periodo gli interessi in percentuale delle esportazioni sono diminuiti per entrambi i gruppi di paesi. Disaggregando i dati per regione, si osserva un quadro eterogeneo: mentre per l'Asia il suddetto rapporto, già basso, si è progressivamente ridotto mostrando che la situazione debitoria è sotto controllo, lo stesso non si può affermare dell'Africa e dell'America Latina.

Particolarmente difficile risulta la situazione dell'Africa sub-sahariana: solo l'assistenza finan-

ziaria esterna ha potuto alleviare il peso del servizio del debito nel 1993, i trasferimenti unilaterali pubblici essendo stati circa l'80% dei pagamenti a titolo di interessi. Per l'America Latina, nonostante i progressi realizzati rispetto alla drammatica crisi debitoria degli anni ottanta, le condizioni restano ancora piuttosto pesanti, in quanto il livello dell'indebitamento è ancora il più elevato rispetto alle altre aree geografiche, sia in valore assoluto che in rapporto alle esportazioni, e quindi resta molto alta l'incidenza degli interessi a servizio del debito.

L'anno scorso l'indebitamento dei paesi in transizione dell'Europa Centrale è cresciuto leggermente, soprattutto a causa del rinnovato accesso ai mercati internazionali da parte di molti di essi; tuttavia, il servizio del debito resta in valore assoluto significativamente inferiore a quello dell'Africa e dell'America Latina. Per l'ex-URSS la posizione debitoria è continuata a peggiorare, a causa dei prestiti contratti prima della dissoluzione dell'area con conseguente accumulo degli interessi; nel 1993 i creditori ufficiali sono stati costretti a concedere un ulteriore riscadenzamento dei pagamenti.

Alla fine del 1992, il paese che aveva il maggior debito estero era ancora il Brasile, per un ammontare complessivo di 121 miliardi di dollari (cfr. tavola 1.6). Tuttavia, era l'Egitto a registrare il più elevato rapporto debito/PIL (117%), mentre l'Argentina si segnalava per il suo elevatissimo rapporto fra debito ed esportazioni di beni e servizi (450%). Il Messico era il paese che presentava il più cospicuo livello di pagamenti per interessi (7,6 miliardi di dollari) mentre, in percentuale delle esportazioni, era ancora l'Argentina a registrare il più elevato servizio del debito (19%).

Proseguono intanto i negoziati per la ristrutturazione della posizione debitoria di molti paesi. Nel corso del 1993, notevoli concessioni sono state accordate sia dai creditori istituzionali del Club di Parigi sia dalle banche commerciali riunite nel Club di Londra. Nel primo caso si possono menzionare Kenya e Vietnam quali maggiori beneficiari, mentre sono in corso trattative con Russia e Algeria; nel secondo caso sono stati raggiunti accordi con Bulgaria e Giordania, e sono vicini quelli con Panama, Perù e Polonia.

**DEBITO TOTALE E INDICATORI DI POSIZIONE ESTERNA  
DEI 20 PAESI MAGGIORMENTE INDEBITATI NEL 1992**  
(miliardi di dollari e rapporti percentuali)

|                   | Debito totale (1) |       |       | Interessi<br>1992 | rapporto                  | rapporto percentuale                     | rapporto                     | rapportopercentuale                         |
|-------------------|-------------------|-------|-------|-------------------|---------------------------|--|------------------------------|---|
|                   | 1992              | 1991  | 1990  |                   | percentuale<br>debito/PIL | debito/esportazioni<br>di beni e servizi | percentuale<br>interessi/PIL | interessi/esportazioni<br>di beni e servizi |
| 1) BRASILE        | 121,1             | 117,3 | 116,4 | 3,8               | 31,3                      | 310,7                                    | 1,0                          | 9,7   |
| 2) MESSICO        | 113,4             | 115,3 | 106,0 | 7,6               | 35,2                      | 243,2                                    | 2,4                          | 16,3  |
| 3) INDONESIA      | 84,4              | 76,1  | 67,0  | 4,3               | 67,4                      | 231,2                                    | 3,4                          | 11,7  |
| 4) EX URSS        | 78,7              | 67,5  | 59,8  | 0,5               | -                         | -  | -                            | -   |
| 5) INDIA          | 77,0              | 71,6  | 68,7  | 3,3               | 32,3                      | 297,0                                    | 1,4                          | 12,8  |
| 6) CINA           | 69,3              | 60,8  | 52,6  | 3,5               | 16,0                      | 76,0                                     | 0,8                          | 3,9   |
| 7) ARGENTINA      | 67,6              | 65,4  | 62,2  | 2,8               | 30,1                      | 453,5                                    | 1,3                          | 19,0  |
| 8) TURCHIA        | 54,8              | 50,2  | 49,1  | 3,8               | 50,6                      | 193,2                                    | 3,5                          | 13,3  |
| 9) POLONIA        | 48,5              | 52,8  | 49,4  | 1,0               | 54,4                      | 300,7                                    | 1,1                          | 6,0   |
| 10) COREA DEL SUD | 43,0              | 39,6  | 35,0  | 2,7               | 14,6                      | 47,2                                     | 0,9                          | 3,0   |
| 11) EGITTO        | 40,4              | 41,0  | 40,4  | 1,0               | 116,8                     | 246,6                                    | 3,1                          | 6,4   |
| 12) THAILANDIA    | 39,4              | 35,8  | 28,2  | 2,7               | 36,3                      | 114,9                                    | 2,5                          | 7,9   |
| 13) VENEZUELA     | 37,2              | 34,0  | 33,2  | 2,1               | 62,5                      | 219,7                                    | 3,6                          | 12,5  |
| 14) FILIPPINE     | 32,6              | 32,2  | 30,4  | 1,5               | 60,7                      | 184,8                                    | 2,7                          | 8,3   |
| 15) PORTOGALLO    | 32,0              | 28,6  | 24,2  | 2,1               | 40,1                      | 134,5                                    | 2,7                          | 8,8   |
| 16) NIGERIA       | 31,0              | 34,5  | 34,6  | 1,7               | 110,7                     | 251,3                                    | 6,1                          | 13,8  |
| 17) ALGERIA       | 26,4              | 27,9  | 27,6  | 2,2               | 61,0                      | 204,3                                    | 5,0                          | 16,7  |
| 18) PAKISTAN      | 24,0              | 23,0  | 20,7  | 1,0               | 48,0                      | 243,1                                    | 1,9                          | 9,8   |
| 19) UNGHERIA      | 21,9              | 22,8  | 21,3  | 1,9               | 64,6                      | 157,3                                    | 5,5                          | 13,3  |
| 20) MAROCCO       | 21,4              | 21,3  | 23,5  | 1,0               | 77,8                      | 339,7                                    | 3,6                          | 15,9  |

(1) compresi i debiti verso il FMI

Fonte: Banca Mondiale

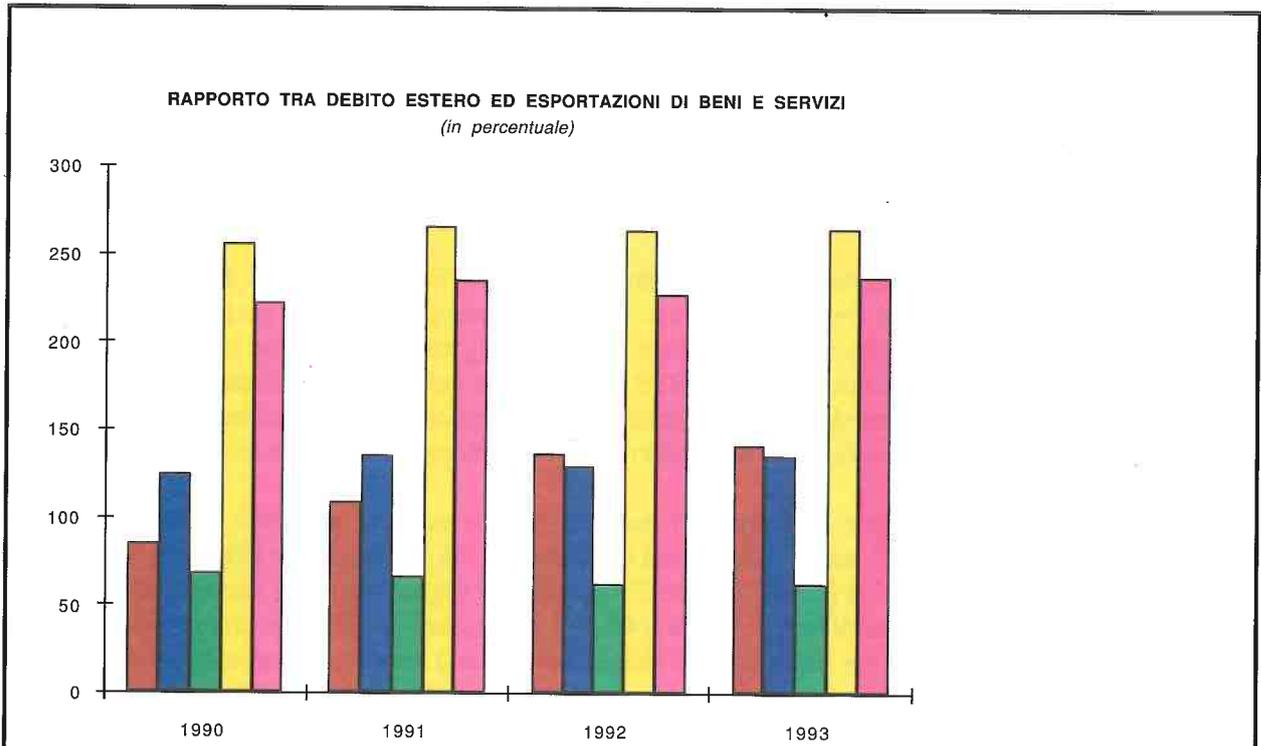


Grafico 1.14

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

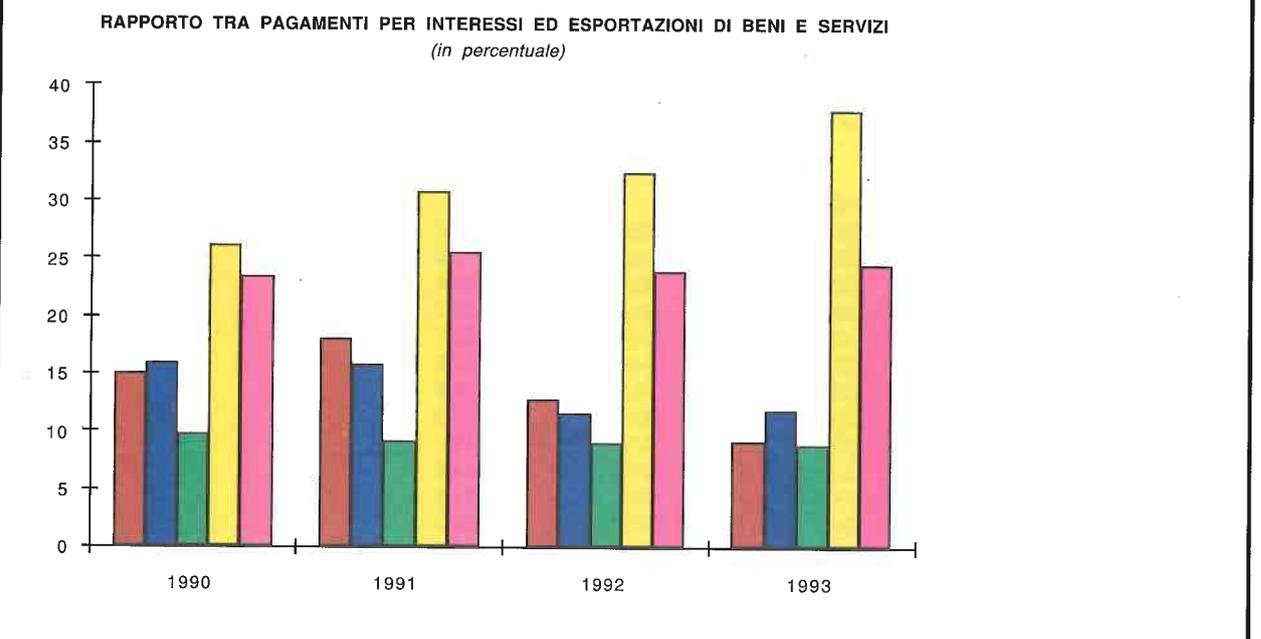
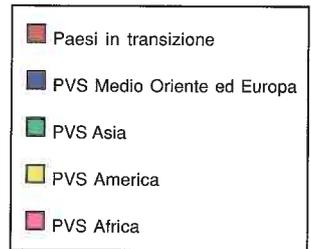


Grafico 1.15

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

La crisi debitoria dei paesi in via di sviluppo è stata oggetto di un acceso dibattito internazionale negli ultimi anni.

Formalmente il problema irrompe per la prima volta all'attenzione dell'opinione pubblica mondiale nell'agosto del 1982 in seguito alla dichiarazione unilaterale del Messico di non poter più far fronte ai pagamenti relativi al suo debito estero di 80 miliardi di dollari. Si è scoperto che numerosi altri paesi in via di sviluppo, stretti fra recessione mondiale ed elevati tassi di interesse reali, si trovavano nelle medesime condizioni di non poter provvedere al servizio del debito accumulato negli anni settanta. Quale maggiore creditore, il sistema bancario internazionale si è venuto a trovare di fronte alla prospettiva di un tracollo, nell'ipotesi di una insolvenza generalizzata.

Il Fondo Monetario Internazionale è allora intervenuto proponendo una strategia tesa ad assicurare nuovi flussi netti di capitale ai paesi in via di sviluppo, per consentire loro uno spazio vitale nel breve periodo e, nel contempo, a promuovere politiche di 'aggiustamento strutturale per incrementare la capacità di servire il debito nel lungo periodo. Questa strategia viene formalizzata nell'ottobre del 1985, quando il Segretario al Tesoro degli Stati Uniti, James Baker, annuncia un piano fondato appunto sul convincimento che, con appropriate riforme economiche, i paesi in via di sviluppo sarebbero stati posti nella possibilità di ripagare interamente il proprio debito.

Ben presto, tuttavia, questa strategia si rivela controproducente. Infatti nel frattempo viene a mutare la natura stessa della crisi debitoria, nel senso che molti paesi, costretti a severe politiche basate sulla riduzione delle importazioni e sull'incremento delle esportazioni per generare le risorse necessarie a servire il debito, vengono attirati sempre di più in una spirale deflattiva. Questi paesi hanno dovuto perciò sopportare l'onere di una caduta negli standard di vita e un conseguente aumento del debito, condizioni aggravate dal tendenziale calo dei prezzi delle materie prime.

Poiché alla fine degli anni ottanta la crisi debitoria era diventata ancora più grave rispetto al 1982, si sono cercate altre soluzioni. A differenza del piano Baker, che aveva l'obiettivo della restituzione totale dei debiti, il piano Brady si basa sull'idea che per consentire la ripresa economica dei paesi in via di sviluppo la soluzione è data da forme di ristrutturazione dei debiti già contratti piuttosto che da ulteriori concessioni di prestiti. Caratteristica di questo piano è l'utilizzo di tecniche che consentono ai paesi indebitati di riacquistare i titoli rappresentativi del proprio debito attraverso interventi sul mercato secondario a prezzi scontati. Da allora molti paesi hanno beneficiato di questi accordi, in particolar modo il Messico, le Filippine, la Costa Rica, il Venezuela, l'Uruguay e il Niger. Al piano Brady si affiancano gli accordi promossi dai creditori del Club di Parigi, che stabiliscono la ristrutturazione del debito a tassi agevolati in tutti i casi in cui il rapporto interessi/esportazioni superi il 25%.

Queste iniziative hanno avuto un effetto abbastanza marginale sulla riduzione della posizione debitoria complessiva dei paesi in via di sviluppo. Le varie esperienze dei programmi di aggiustamento hanno comunque messo in risalto come l'unica soluzione alla crisi debitoria non sia riposta in politiche di breve periodo incentrate sulla domanda ma in politiche strutturali dell'offerta che promuovano lo sviluppo economico dei paesi debitori e rendano sempre meno probabili e dannose le crisi da insolvenza. Attualmente invece i deficit pubblici dei paesi industriali e la reticenza del sistema bancario a concedere nuovi prestiti rischiano di assottigliare sempre di più i flussi di risorse ai paesi in via di sviluppo. Inoltre le aree commerciali integrate (mercato unico europeo, NAFTA, ecc.) e il processo di transizione dei paesi dell'Europa orientale tendono ad attrarre investimenti a scapito delle altre aree. Di conseguenza potranno aumentare le insolvenze e accumularsi gli arretrati di pagamento.

## I FENOMENI DI POLARIZZAZIONE DEGLI SCAMBI INTERNAZIONALI

Negli ultimi anni, la situazione di stallo in cui per lungo tempo si sono arenati i negoziati dell'Uruguay Round del GATT ha accentuato i fenomeni di integrazione regionale quale alternativa al multilateralismo degli scambi. Questa tendenza potrebbe portare, secondo alcuni osservatori, alla formazione di tre blocchi commerciali egemonizzati dagli Stati Uniti, dalla Germania e dal Giappone, e quindi costituire una potenziale minaccia al raggiungimento di una situazione ottimale di libero scambio. D'altro canto c'è anche chi considera le zone commerciali integrate una soluzione di "second best" per poter procedere con maggiore speditezza verso l'obiettivo della completa liberalizzazione del commercio mondiale.

Senza voler entrare nel merito del dibattito, anche nel Rapporto di quest'anno si propone l'analisi della polarizzazione commerciale, allo scopo di fornire un'evidenza empirica dei processi di integrazione regionale. Con il termine polarizzazione, infatti, si definisce la tendenza dei flussi commerciali a concentrarsi, per effetto di accordi formali o di sbocchi naturali, nell'ambito di determinate aree geografiche omogenee.

L'analisi si fonda sulla matrice degli scambi internazionali del GATT, che presenta i dati aggiornati al 1992 e che è stata opportunamente elaborata in modo da costruire quattro aree continentali: Europa, Americhe, Asia e Oceania, Africa e Medio Oriente. Tale suddivisione si basa sul cosiddetto "modello gravitazionale" di spiegazione della struttura geografica del commercio internazionale, che considera come la tendenza di ogni paese a concludere accordi commerciali con i propri vicini costituisca una causa naturale del fenomeno di integrazione regionale. La tavola 1 fornisce un'idea del peso delle quattro aree sul commercio mondiale: all'Europa fa capo, tra scambi interni ed esterni, il 61% del totale, all'Asia circa un terzo, una percentuale in crescita e leggermente superiore a quella che si riferisce alle Americhe, al Medio Oriente con l'Africa appena l'11% (contro il 20% del 1983).

### LE DIREZIONI GEOGRAFICHE DEL COMMERCIO MONDIALE

(Quote sul commercio mondiale nel 1983 e nel 1992; variazioni percentuali 1992/91 dei flussi di interscambio in dollari correnti)

|                                      | EUROPA | AMERICHE | ASIA | MEDIO ORIENTE<br>E AFRICA |                           |
|--------------------------------------|--------|----------|------|---------------------------|---------------------------|
| 1983                                 | 34,4   | 10,0     | 6,2  | 10,4                      | EUROPA                    |
| 1992                                 | 37,4   | 9,2      | 8,7  | 5,6                       |                           |
| 92/91 %                              | 4,7    | 2,8      | 5,9  | 1,8                       |                           |
| 1983                                 |        | 10,3     | 9,6  | 3,3                       | AMERICHE                  |
| 1992                                 |        | 10,1     | 11,3 | 1,9                       |                           |
| 92/91 %                              |        | 10,6     | 7,4  | 3,9                       |                           |
| 1983                                 |        |          | 7,8  | 5,2                       | ASIA                      |
| 1992                                 |        |          | 10,8 | 2,9                       |                           |
| 92/91 %                              |        |          | 9,2  | 9,4                       |                           |
| 1983                                 |        |          |      | 0,9                       | MEDIO ORIENTE<br>E AFRICA |
| 1992                                 |        |          |      | 0,6                       |                           |
| 92/91 %                              |        |          |      | 10,8                      |                           |
| <b>TOTALE FLUSSI INTRA-REGIONALI</b> |        |          |      |                           |                           |
| 1983                                 | 53,4   |          |      |                           |                           |
| 1992                                 | 59,0   |          |      |                           |                           |
| 92/91 %                              | 6,6    |          |      |                           |                           |
| <b>TOTALE FLUSSI INTER-REGIONALI</b> |        |          |      |                           |                           |
| 1983                                 | 44,7   |          |      |                           |                           |
| 1992                                 | 39,7   |          |      |                           |                           |
| 92/91 %                              | 5,1    |          |      |                           |                           |
| <b>MONDO (*)</b>                     |        |          |      |                           |                           |
| 1983                                 | 100,00 |          |      |                           |                           |
| 1992                                 | 100,00 |          |      |                           |                           |
| 92/91 %                              | 5,9    |          |      |                           |                           |

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

Tavola 1

Nel 1992 il commercio intra-aree ha avuto una crescita in dollari del 6,6%, mentre l'espansione di quello tra le quattro aree è stata del 5,1%: la quota del primo sul totale degli scambi mondiali è pertanto salita e ha raggiunto il 59% (cfr. tavola 4). Questo livello è ovviamente anche il riflesso della notevole ampiezza delle aree prese in considerazione e del loro ristretto numero. Al limite, infatti, l'aggregazione di tutte le aree in un unico agglomerato renderebbe i flussi interni pari al 100% degli scambi mondiali.

In ogni caso, nel 1992 si è verificato un sostenuto incremento del commercio all'interno di tutti i continenti, con la sola rilevante eccezione dell'Europa. Al contrario, per quanto riguarda i flussi commerciali inter-area, solo quelli in cui compare come partner l'Asia hanno avuto un aumento superiore o pari al commercio mondiale.

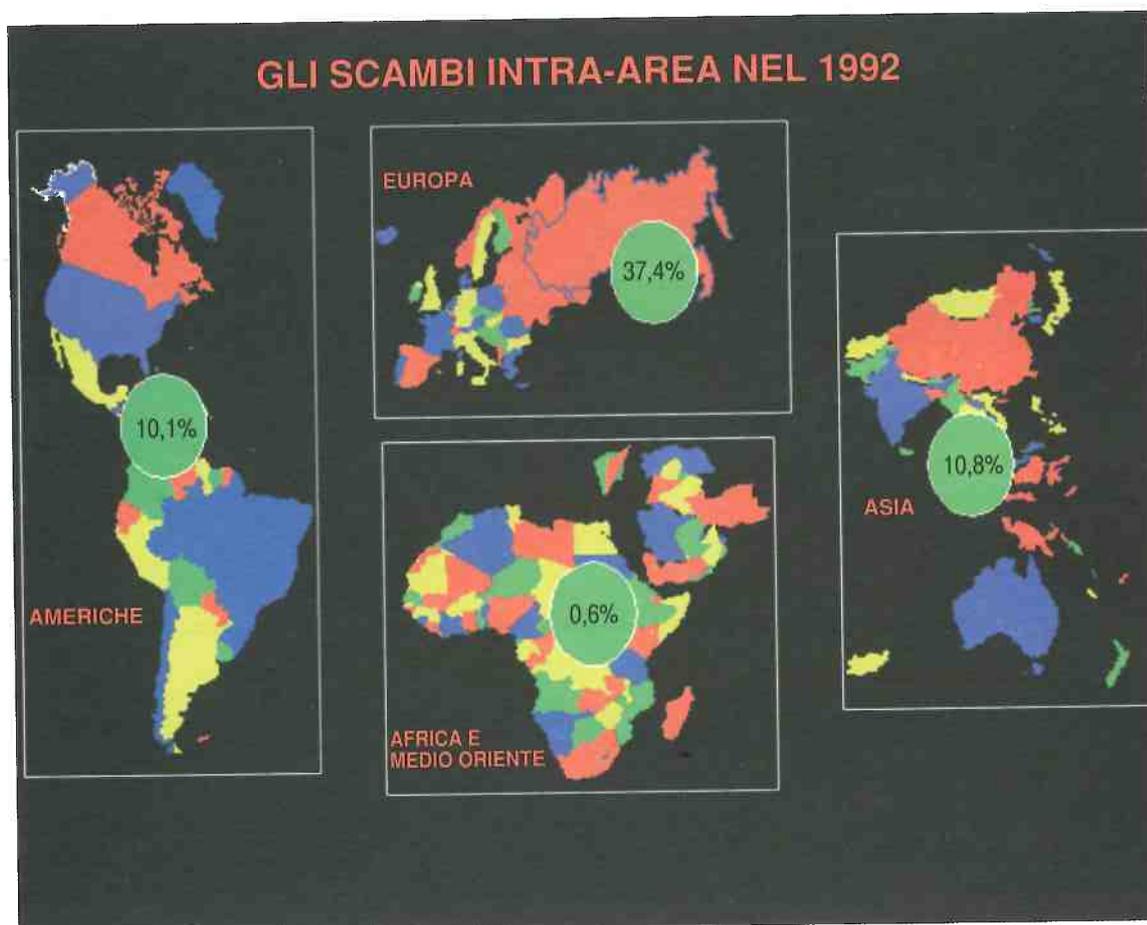


Grafico 1

Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

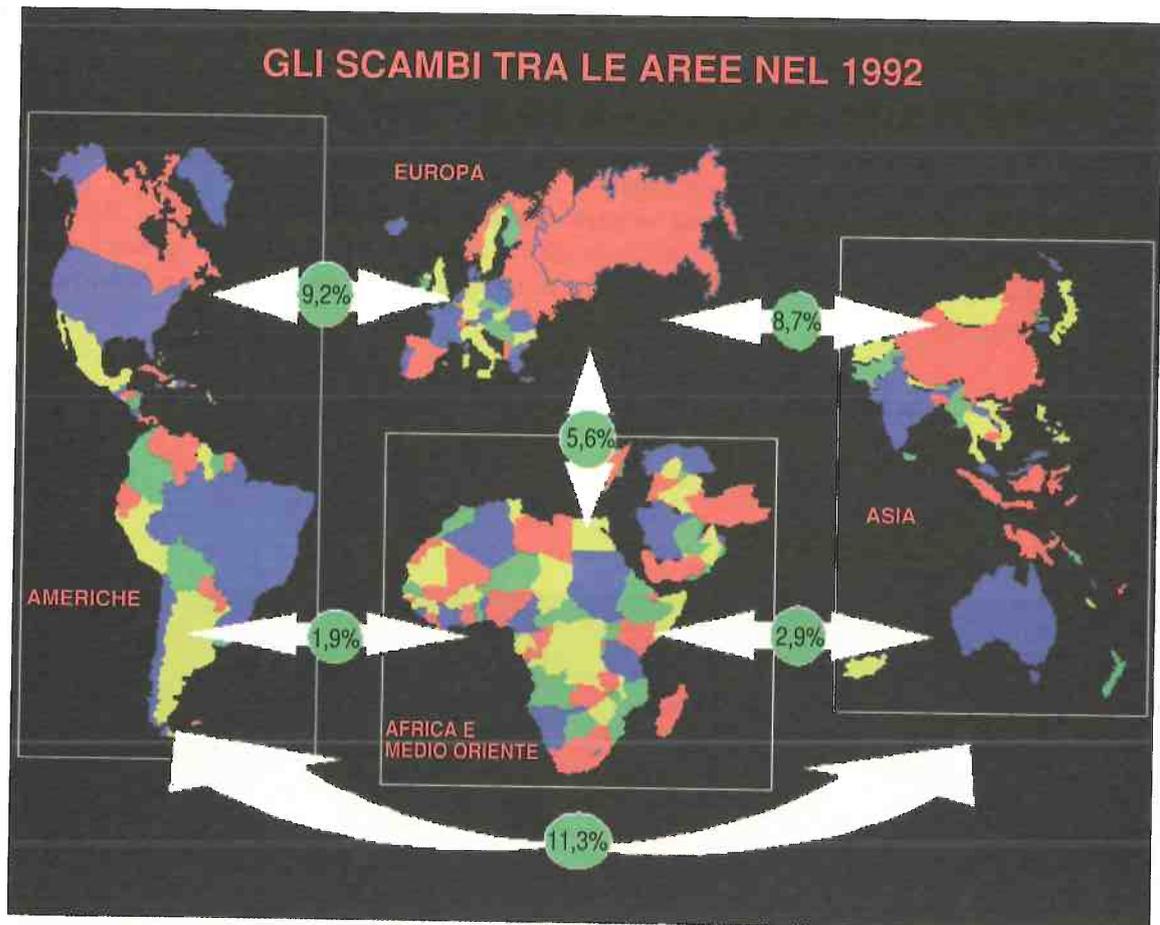


Grafico 2

Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

Estendendo l'esame delle direzioni geografiche delle esportazioni mondiali su una prospettiva decennale, si osserva che la quota dei flussi intra-regionali, che nel 1983 era del 53,4%, è aumentata quasi costantemente (cfr. tavola 4). Questa circostanza è ascrivibile alla crescita del commercio fra i paesi del continente europeo concentrata nel biennio 1986-'87, cioè in coincidenza con l'entrata di Spagna e Portogallo nella CEE, e al dinamismo dei flussi mercantili intra-asiatici nei periodi 1986-'89 e 1991-'92. In controtendenza si è mossa la quota degli scambi all'interno del continente americano, passata dal 10,3% del 1983 al 10,1% del 1992.

La progressiva riduzione dell'importanza dei flussi inter-regionali sul commercio mondiale è il risultato di tendenze differenziate fra le varie aree (cfr. tavola 5 e grafico 2). Infatti, ad un aumento dell'incidenza degli scambi Americhe-Asia ed Europa-Asia (rispettivamente dal 9,6% all'11,3% e dal 6,2% all'8,7% nel periodo 1983-1992) ha fatto riscontro una riduzione della quota che si riferisce agli scambi Americhe-Europa, Americhe-Africa, Europa-Africa e Africa-Asia. Si osserva, inoltre, come l'incidenza dell'interscambio Americhe-Europa nel 1992 abbia toccato il valore minimo di tutto il decennio considerato mentre, all'opposto, quella del commercio Europa-Asia ha raggiunto il suo massimo.

**DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE**

Commercio intra-area  
(valori in milioni di dollari e variazioni percentuali)

|                                  | 1983      | 1984      | 1985      | 1986      | 1987      | 1988      | 1989      | 1990      | 1991      | 1992      |
|----------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| INTRA-EUROPA                     | 633.580   | 645.165   | 658.580   | 810.040   | 984.050   | 1.084.950 | 1.143.260 | 1.322.900 | 1.299.480 | 1.360.890 |
|                                  | 0,2%      | 1,8%      | 2,1%      | 23,0%     | 21,5%     | 10,3%     | 5,4%      | 15,7%     | -1,8%     | 4,7%      |
| INTRA-AMERICHE                   | 189.195   | 221.325   | 220.800   | 214.710   | 235.900   | 273.130   | 298.460   | 322.000   | 333.990   | 369.460   |
|                                  | 2,5%      | 17,0%     | -0,2%     | -2,8%     | 9,9%      | 15,8%     | 9,3%      | 7,9%      | 3,7%      | 10,6%     |
| INTRA-ASIA                       | 143.280   | 163.635   | 167.530   | 174.200   | 218.440   | 281.550   | 321.880   | 313.470   | 360.910   | 394.060   |
|                                  | 2,2%      | 14,2%     | 2,4%      | 4,0%      | 25,4%     | 28,9%     | 14,3%     | -2,6%     | 15,1%     | 9,2%      |
| INTRA-MEDIO ORIENTE<br>E AFRICA  | 1.629     | 1.410     | 1.391     | 1.184     | 1.473     | 1.577     | 1.788     | 2.013     | 2.120     | 2.349     |
|                                  | 18,4%     | -13,4%    | -1,4%     | -14,9%    | 24,4%     | 7,1%      | 13,4%     | 12,6%     | 5,3%      | 10,8%     |
| TOTALE FLUSSI<br>INTRA-REGIONALI | 982.345   | 1.044.230 | 1.060.820 | 1.210.790 | 1.453.120 | 1.655.400 | 1.781.480 | 1.978.500 | 2.015.580 | 2.147.900 |
|                                  | 0,5%      | 6,3%      | 1,6%      | 14,1%     | 20,0%     | 13,9%     | 7,6%      | 11,1%     | 1,9%      | 6,6%      |
| TOTALE MONDO                     | 1.840.405 | 1.945.425 | 1.947.000 | 2.133.000 | 2.509.000 | 2.859.000 | 3.089.000 | 3.387.000 | 3.440.000 | 3.642.000 |
|                                  | 2,2%      | 5,7%      | 0,1%      | 9,6%      | 17,6%     | 13,9%     | 8,0%      | 9,6%      | 1,6%      | 5,9%      |

Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

Tavola 2

Commercio tra le aree  
(valori in milioni di dollari e variazioni percentuali)

|                                       | 1983      | 1984      | 1985      | 1986      | 1987      | 1988      | 1989      | 1990      | 1991      | 1992      |
|---------------------------------------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|-----------|
| AMERICHE-EUROPA                       | 183.512   | 202.048   | 207.140   | 224.270   | 253.480   | 285.840   | 305.990   | 332.810   | 324.600   | 333.790   |
|                                       | 1,5%      | 10,1%     | 2,5%      | 8,3%      | 13,0%     | 12,8%     | 7,0%      | 8,8%      | -2,5%     | 2,8%      |
| AMERICHE-AFRICA E<br>MEDIO ORIENTE    | 6.133     | 5.881     | 5.044     | 4.102     | 4.883     | 5.150     | 6.003     | 6.634     | 6.585     | 6.840     |
|                                       | 18,5%     | -4,1%     | -14,2%    | -18,7%    | 19,0%     | 5,5%      | 16,6%     | 10,5%     | -0,7%     | 3,9%      |
| AMERICHE-TOTALE ASIA                  | 176.835   | 213.365   | 217.310   | 250.750   | 282.880   | 337.950   | 364.940   | 368.490   | 384.220   | 412.800   |
|                                       | 9,4%      | 20,7%     | 1,8%      | 15,4%     | 12,8%     | 19,5%     | 8,0%      | 1,0%      | 4,3%      | 7,4%      |
| EUROPA-AFRICA E<br>MEDIO ORIENTE      | 190.590   | 177.190   | 166.530   | 144.200   | 154.470   | 159.850   | 175.390   | 203.270   | 201.230   | 204.800   |
|                                       | 13,5%     | -7,0%     | -6,0%     | -13,4%    | 7,1%      | 3,5%      | 9,7%      | 15,9%     | -1,0%     | 1,8%      |
| EUROPA-TOTALE ASIA                    | 113.725   | 121.280   | 130.490   | 164.110   | 207.170   | 247.440   | 263.960   | 288.850   | 300.650   | 318.260   |
|                                       | 0,2%      | 6,6%      | 7,6%      | 25,8%     | 26,2%     | 19,4%     | 6,7%      | 9,4%      | 4,1%      | 5,9%      |
| AFRICA E MEDIO<br>ORIENTE-TOTALE ASIA | 9.643     | 8.883     | 7.901     | 6.004     | 6.625     | 7.139     | 7.808     | 9.005     | 9.723     | 106.410   |
|                                       | 10,2%     | -7,9%     | -11,1%    | -24,0%    | 10,3%     | 7,8%      | 9,4%      | 15,3%     | 8,0%      | 9,4%      |
| TOTALE FLUSSI<br>INTER-REGIONALI      | 822.427   | 861.528   | 850.920   | 884.390   | 1.013.080 | 1.153.970 | 1.248.390 | 1.349.810 | 1.373.780 | 1.444.460 |
|                                       | 4,9%      | 4,8%      | -1,2%     | 3,9%      | 14,6%     | 13,9%     | 8,2%      | 8,1%      | 1,8%      | 5,1%      |
| TOTALE MONDO                          | 1.840.405 | 1.945.425 | 1.947.000 | 2.133.000 | 2.509.000 | 2.859.000 | 3.089.000 | 3.387.000 | 3.440.000 | 3.642.000 |
|                                       | 2,2%      | 5,7%      | 0,1%      | 9,6%      | 17,6%     | 13,9%     | 8,0%      | 9,6%      | 1,6%      | 5,9%      |

Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

Tavola 3

Pesi percentuali degli scambi intra-regionali sul commercio mondiale

|                                  | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|----------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| INTRA-EUROPA                     | 34,4 | 33,2 | 33,8 | 38,0 | 39,2 | 37,9 | 37,0 | 39,1 | 37,8 | 37,4 |
| INTRA-AMERICHE                   | 10,3 | 11,4 | 11,3 | 10,1 | 9,4  | 9,6  | 9,7  | 9,5  | 9,7  | 10,1 |
| INTRA-AFRICA E<br>MEDIO ORIENTE  | 0,9  | 0,7  | 0,7  | 0,6  | 0,6  | 0,6  | 0,6  | 0,6  | 0,6  | 0,6  |
| INTRA-ASIA                       | 7,8  | 8,4  | 8,6  | 8,2  | 8,7  | 9,8  | 10,4 | 9,3  | 10,5 | 10,8 |
| TOTALE FLUSSI<br>INTRA-REGIONALI | 53,4 | 53,7 | 54,5 | 56,8 | 57,9 | 57,9 | 57,7 | 58,4 | 58,6 | 59,0 |
| TOTALE MONDO                     | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  |

Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

Tavola 4

## DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEL COMMERCIO MONDIALE

Pesi percentuali degli scambi inter-regionali sul commercio mondiale

|                                    | 1983 | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 |
|------------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| AMERICHE-EUROPA                    | 10,0 | 10,4 | 10,6 | 10,5 | 10,1 | 10,0 | 9,9  | 9,8  | 9,4  | 9,2  |
| AMERICHE-AFRICA E<br>MEDIO ORIENTE | 3,3  | 3,0  | 2,6  | 1,9  | 1,9  | 1,8  | 1,9  | 2,0  | 1,9  | 1,9  |
| AMERICHE-ASIA                      | 9,6  | 11,0 | 11,2 | 11,8 | 11,3 | 11,8 | 11,8 | 10,9 | 11,2 | 11,3 |
| EUROPA-AFRICA E<br>MEDIO ORIENTE   | 10,4 | 9,1  | 8,6  | 6,8  | 6,2  | 5,6  | 5,7  | 6,0  | 5,8  | 5,6  |
| EUROPA-ASIA                        | 6,2  | 6,2  | 6,7  | 7,7  | 8,3  | 8,7  | 8,5  | 8,5  | 8,7  | 8,7  |
| AFRICA E MEDIO<br>ORIENTE-ASIA     | 5,2  | 4,6  | 4,1  | 2,8  | 2,6  | 2,5  | 2,5  | 2,7  | 2,8  | 2,9  |
| TOTALE FLUSSI<br>INTER-REGIONALI   | 44,7 | 44,3 | 43,7 | 41,5 | 40,4 | 40,4 | 40,4 | 39,9 | 39,9 | 39,7 |
| TOTALE MONDO                       | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  | 100  |

Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

Tavola 5

Le quote dei flussi interni ed esterni alle aree sul commercio mondiale non rappresentano tuttavia in modo adeguato il grado di polarizzazione. In primo luogo, come già rilevato nelle precedenti edizioni del Rapporto, esse sono molto sensibili alle fluttuazioni dei tassi di cambio e dei prezzi relativi; inoltre, l'aumento dell'incidenza degli scambi intra-area può essere semplicemente un effetto della maggiore importanza assunta dal totale degli scambi dell'area in oggetto su quelli mondiali.

Si calcola perciò un indice di intensità relativa del commercio intra-area o di introversione commerciale, dato dal rapporto fra la quota degli scambi interni su quelli totali di un'area e il peso di questi ultimi sul commercio mondiale.

L'indice assume valori (generalmente superiori ad 1) tanto minori quanto più le aree sono aperte agli scambi con i paesi ad esse esterni. Calcolato per le quattro aree continentali definite in precedenza, questo indicatore conduce a conclusioni alquanto differenti da quelle basate sull'evoluzione della quota di commercio intra-area (cfr. tavola 6 e grafico 3).

Si può osservare che nel caso europeo il suo livello, sebbene in leggero aumento tendenziale, sia stato nel 1992 il più basso in assoluto (1,53): se rimane alto il peso degli scambi interni su quelli complessivi dell'Europa, l'incidenza di questi sul totale del commercio mondiale è infatti ancora maggiore. L'area europea non rappresenta quindi, sulla base di tale evidenza, un esempio di blocco commerciale chiuso.

Il continente americano presenta il valore più elevato dell'indice di introversione (2,22), che inoltre appare in aumento per una crescita della quota del commercio intra-area più veloce rispetto a quella della dimensione relativa dell'area stessa. Tale incremento è legato ai numerosi accordi di integrazione regionale fra i paesi del continente anche prima della creazione del NAFTA.

In controtendenza rispetto alla media mondiale, l'Asia mostra una progressiva riduzione dell'indicatore (che già nel 1991 era diventato inferiore a quello relativo alle Americhe), evidenziando la funzione moltiplicatrice degli scambi fra i paesi del sud-est asiatico.

Infine, tende a salire rapidamente l'indice di introversione per l'Africa e il Medio Oriente, in conseguenza di un costante incremento della quota degli scambi interni e di un parallelo calo dell'importanza dell'area nel commercio mondiale.

## LA POLARIZZAZIONE DEL COMMERCIO MONDIALE

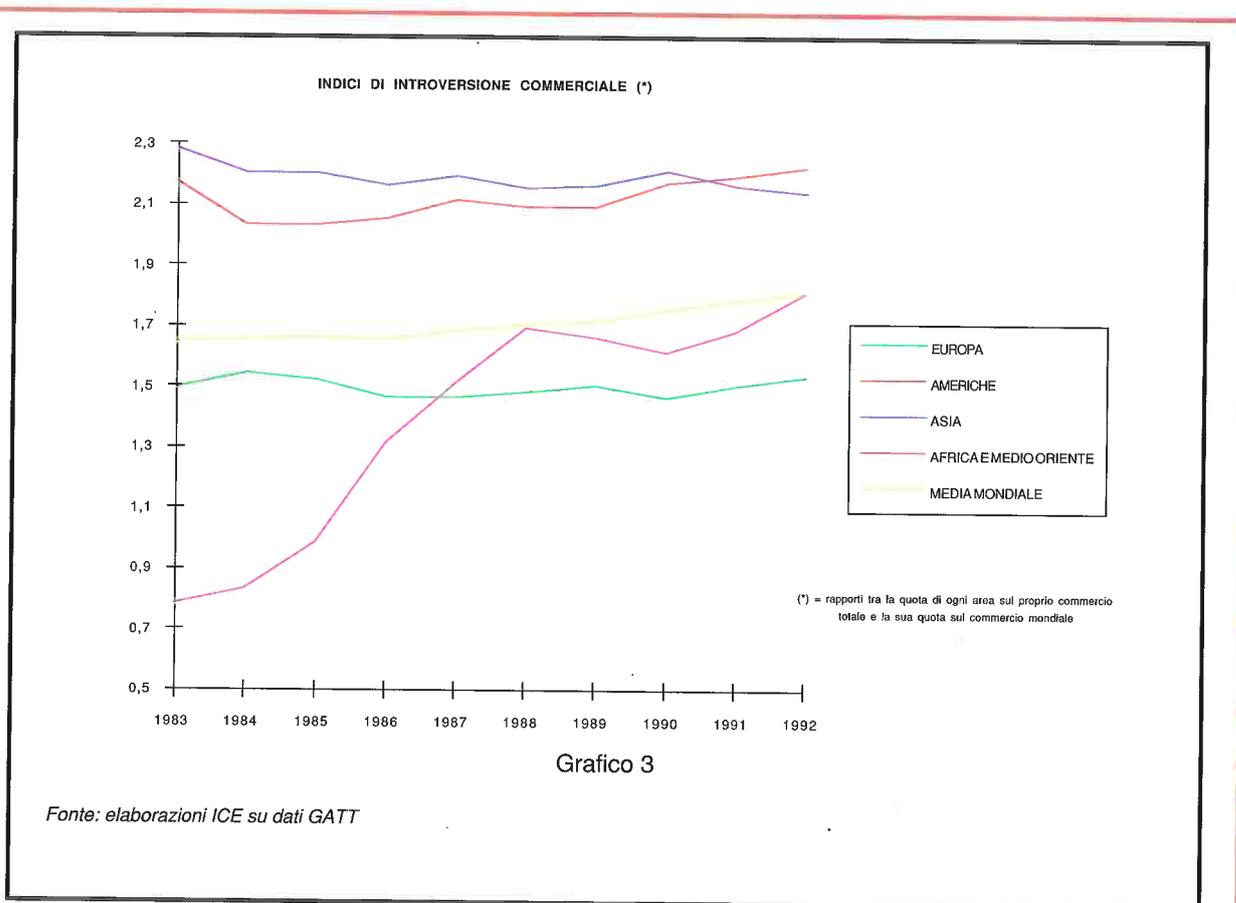
|   | 1983  | 1984  | 1985  | 1986  | 1987  | 1988  | 1989  | 1990  | 1991  | 1992  |
|---|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| A) INCIDENZA PERCENTUALE DEL COMMERCIO INTRA-REGIONALE<br>SUL TOTALE DEGLI SCAMBI DI OGNI AREA<br>(a prezzi correnti) |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| EUROPA  | 71,6  | 71,4  | 71,8  | 74,5  | 75,6  | 75,0  | 74,5  | 75,6  | 75,3  | 75,5  |
| AMERICHE  | 47,2  | 48,1  | 48,0  | 45,4  | 44,6  | 44,7  | 44,9  | 45,5  | 46,2  | 47,4  |
| ASIA  | 42,1  | 43,1  | 43,5  | 42,0  | 43,7  | 46,0  | 47,5  | 45,2  | 47,6  | 48,1  |
| AFRICA E<br>MEDIO ORIENTE   | 8,3   | 7,8   | 8,3   | 8,5   | 9,4   | 9,6   | 9,8   | 9,8   | 10,2  | 10,8  |
| MEDIA MONDIALE  | 53,4  | 53,7  | 54,5  | 56,8  | 57,9  | 57,9  | 57,7  | 58,4  | 58,6  | 59,0  |
| B) INCIDENZA PERCENTUALE DEGLI SCAMBI TOTALI DI OGNI AREA SUL COMMERCIO MONDIALE<br>(a prezzi correnti)               |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| EUROPA  | 48,1  | 46,5  | 47,1  | 51,0  | 51,9  | 50,6  | 49,7  | 51,7  | 50,1  | 49,5  |
| AMERICHE  | 21,8  | 23,7  | 23,6  | 22,2  | 21,1  | 21,4  | 21,5  | 20,9  | 21,0  | 21,4  |
| ASIA  | 18,5  | 19,5  | 19,8  | 19,5  | 19,9  | 21,4  | 21,9  | 20,5  | 22,0  | 22,5  |
| AFRICA E<br>MEDIO ORIENTE   | 10,7  | 9,3   | 8,6   | 6,5   | 6,2   | 5,7   | 5,9   | 6,1   | 6,0   | 6,0   |
| MONDO (1)   | 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)  |       |       |       |       |       |       |       |       |       |       |
| EUROPA  | 1,49  | 1,54  | 1,52  | 1,46  | 1,46  | 1,48  | 1,50  | 1,46  | 1,50  | 1,53  |
| AMERICHE  | 2,17  | 2,03  | 2,03  | 2,05  | 2,11  | 2,09  | 2,09  | 2,17  | 2,19  | 2,22  |
| ASIA  | 2,28  | 2,20  | 2,20  | 2,16  | 2,19  | 2,15  | 2,16  | 2,21  | 2,16  | 2,14  |
| AFRICA E<br>MEDIO ORIENTE   | 0,78  | 0,83  | 0,98  | 1,31  | 1,51  | 1,69  | 1,66  | 1,61  | 1,68  | 1,81  |
| MEDIA MONDIALE (2)  | 1,64  | 1,65  | 1,66  | 1,65  | 1,68  | 1,70  | 1,71  | 1,75  | 1,78  | 1,81  |

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

(2) La media mondiale è calcolata ponderando gli indici di introversione di ogni area con le corrispondenti quote sul commercio mondiale

Fonte: elaborazioni ICE su dati GATT

Tavola 6



*In conclusione, pur in presenza di una crescente integrazione commerciale dei continenti al proprio interno, non si può affermare che esista la tendenza, da parte delle singole aree, ad elevare barriere agli scambi, che non siano quelle naturali o quelle imposte dalla struttura dei costi di trasporto intercontinentali. L'andamento degli indicatori dentro campi di variazione ristretti conferma infatti che negli ultimi anni non si sono verificate involuzioni di natura discriminatoria nel sistema mercantile internazionale. Tale situazione prepara un terreno fertile al progresso conseguito dai negoziati del GATT e alla Organizzazione Mondiale per il Commercio, di cui si tratta diffusamente nel terzo capitolo di questo Rapporto.*

- (1) Si veda, in proposito, il contributo di G. Basevi dal titolo 'I negoziati del GATT e le prospettive della nuova Organizzazione Mondiale per il Commercio' più avanti nel Rapporto.
- (2) Su tale aspetto, però, si vedano, tra gli altri, i recenti lavori di A.H.Hallett e C.A.P. Braga 'The new regionalism and the threat of protectionism' (Marzo 1994) e di E. Bond e C. Syropoulos 'Trading Blocs and the sustainability of Inter-Regional Cooperation' (Maggio 1994).
- (3) Nei precedenti Rapporti le aree erano meno estese. Quest'anno si tiene conto della diffusa attenzione data all'ipotesi che le relazioni economiche internazionali si vadano aggregando su tre grandi poli continentali.
- (4) Si veda, in proposito, il lavoro di P. Krugman 'Is Bilateralism bad?' in International Trade and Trade Policy, Mit Press (1991)
- (5) La formula utilizzata è la seguente  

$$IC = (aTa/aTw)/(aTw/wTw)$$
 in cui aTa = commercio interno all'area (a)  
 aTw = commercio dell'area (a) con il mondo (w)  
 wTw = commercio mondiale  
 con dati in valore.

## 2. IL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA ALLARGATA

### Sintesi

La passata edizione del Rapporto comprendeva un nuovo capitolo dedicato all'analisi del commercio estero della Comunità, ora Unione Europea, considerata come un'area integrata, novità motivata in particolare dall'entrata in vigore del mercato interno. Nell'edizione di quest'anno il capitolo vuole tenere conto di un altro importante mutamento del quadro europeo, la oramai imminente inclusione ufficiale nell'Unione di quattro nuovi membri: Austria, Finlandia, Norvegia e Svezia. Nella presente edizione, dunque, viene ripetuto lo stesso esercizio compiuto l'anno scorso relativamente alla nuova e più ampia estensione dell'Unione Europea (UEa, Unione Europea allargata).

Un dato che emerge dalla valutazione complessiva è che la inclusione dei quattro nuovi Stati nell'Unione non comporta radicali modifiche alla *performance* e alle caratteristiche del commercio estero dell'area. I principali elementi che vanno sottolineati sono una accentuazione della introversione commerciale rispetto all'Europa a 12, che si pone in contrasto con la crescente apertura dell'area nordamericana, una, sia pur non troppo marcata, perdita di competitività - in termini di quote di mercato - dell'UEa nei confronti di Stati Uniti e Giappone, una crescente convergenza dei modelli di specializzazione di questi tre poli del commercio internazionale.

Se si considera il profilo temporale degli scambi intra-area si nota, come nel caso dell'UE a 12 considerato nel Rapporto dell'anno scorso, un sostanziale incremento di tale fenomeno che è particolarmente marcato nel periodo 1985-86, in concomitanza con la svalutazione del dollaro e con l'annuncio del programma del Mercato Interno Europeo.

L'UEa ha in generale presentato un saldo commerciale negativo con il resto del mondo, che si è riaggiustato nel periodo 1985-86, in concomitanza con il controshock petrolifero ma che è ritornato su valori negativi a cavallo degli anni novanta, con una lieve inversione di tendenza nell'ultimo biennio soprattutto a causa della recessione che ha colpito l'economia europea.

L'andamento geografico del commercio dell'UEa è stato piuttosto variabile nel periodo considerato, avendo risentito dell'andamento relativo della domanda e delle ampie oscillazioni valutarie ma indicando anche una certa flessibilità e capacità di adattamento degli esportatori europei. Dal lato delle importazioni si deve invece sottolineare la quasi costante crescita della quota giapponese e in generale dell'Asia, la sostanziale costanza di quella degli Stati Uniti e la modesta ripresa dell'incidenza dell'Europa Orientale dopo la forte caduta nella seconda metà del decennio passato.

La struttura delle esportazioni mostra una quota costante dei prodotti agro-alimentari, su cui pesa l'effetto della Politica Agricola Comunitaria. Nel comparto dei prodotti trasformati si nota un rafforzamento della polarizzazione su quattro settori, che coprono circa il 43 per cento del totale: prodotti chimici, macchine agricole e industriali, autoveicoli (la cui quota è scesa nel periodo 1986-92 dal 9,7% al 8,1% in conseguenza della grave crisi che ha colpito il settore), macchine e apparecchi elettrici.

La struttura delle importazioni ha subito modifiche ancora più radicali. Ancora nel 1960 l'UEa appariva come un grande importatore di materie di base che rappresentavano il 59% del totale. A partire dal decennio successivo, in seguito alle profonde trasformazioni dei mercati mondiali e del mutato rapporto di scambio tra materie prime e manufatti, la quota delle importazioni di questi ultimi ha raggiunto il 70%. Nel loro ambito i settori più dinamici sono stati: chimica, autoveicoli, elettronica e telecomunicazioni, tessile-abbigliamento, meccanica strumentale e macchine elaborazioni dati.

Considerando, infine, le quote dell'UEa sulle esportazioni mondiali, se ne osserva un'erosione in tutti i settori manifatturieri, specialmente in quelli dove è più intensa la concorrenza dei paesi emergenti (legno e mobili, cuoio e calzature, tessile-abbigliamento, minerali e prodotti non metallici, prodotti in metallo) e del Giappone (autoveicoli, chimica, macchine elaborazione dati). Va, d'altra parte, rilevata la notevole crescita della quota dei prodotti energetici grazie al contributo di esportatori di petrolio quali la Norvegia e la Gran Bretagna.

Il capitolo comprende anche un riquadro che intende fornire una prima valutazione degli effetti della crisi degli accordi di cambio europei dell'autunno 1992 sull'andamento degli scambi commerciali dei principali paesi dell'UEa. I dati disponibili, che coprono il 1993, non permettono di tenere pienamente in conto gli effetti delle variazioni delle posizioni competitive, che pure sono state rilevanti ma che, assai probabilmente, richiederanno il trascorrere del 1994 e forse più per potersi dispiegare completamente. Un quadro più chiaro si ottiene considerando, oltre all'andamento dei tassi di cambio effettivi reali, quello della domanda interna relativa dei diversi paesi.

Questa prima analisi, pur nella sua approssimazione, sembra confermare che le variazioni di competitività di prezzo e l'andamento della domanda relativa hanno giocato in modo molto differenziato nei diversi paesi. Ciò sottolinea, in attesa di ulteriori verifiche, l'importanza delle specificità nazionali nello spiegare il comportamento delle singole economie che pur appartengono a un'area fortemente integrata e omogenea, specificità che vanno ricercate nelle diversità dei modelli di specializzazione e nelle diverse risposte di questi ultimi agli stimoli del quadro macroeconomico.

## 2.1 L'UNIONE EUROPEA COME AREA INTEGRATA

Nella passata edizione del Rapporto era stato inserito un capitolo dedicato all'analisi del commercio estero della Comunità Europea considerata come un'area integrata. L'analisi era motivata dal completamento del mercato interno avvenuto il 1° gennaio 1993 e dalla conseguente eliminazione dei controlli doganali alle frontiere interne, che ha anche comportato una radicale modifica del sistema di rilevazione degli scambi.

Nel corso del 1993 e, soprattutto nei primi mesi di quest'anno, si sono aggiunti ulteriori elementi di novità.

Innanzitutto, con l'entrata in vigore del Trattato di Maastricht, dal 1° novembre scorso la Comunità ha cambiato il suo nome in Unione Europea (UE) ed ha continuato il suo cammino verso la realizzazione dell'Unione Economica e Monetaria (UEM). Il nuovo Trattato prevede infatti che nel gennaio 1994 abbia inizio la "Fase due dell'UEM" che comporta, oltre ad una più stretta sorveglianza multilaterale sulle variabili macroeconomiche dei singoli Stati, la creazione dell'Istituto Monetario Europeo, embrione della futura Banca Centrale Europea.

E' diventato operativo anche l'accordo che istituisce lo Spazio Economico Europeo (SEE), allargando ai paesi dell'EFTA<sup>1</sup> che lo hanno sottoscritto le quattro libertà del Mercato Unico e gran parte dell'*acquis communautaire*.

A marzo sono terminati i negoziati con i quattro paesi che avevano fatto domanda di adesione (Austria, Finlandia, Norvegia e Svezia) ed hanno avuto inizio le complesse procedure di ratifica che dovrebbero portare all'allargamento dell'Unione Europea per il 1° gennaio del 1995.

Ottenuto il parere favorevole dal Parlamento Europeo, è stato stabilito il calendario dei referendum sull'adesione nei quattro paesi candidati. Infine, dopo la firma ufficiale degli accordi avvenuta in occasione del Vertice di Corfù di fine giugno, si sono avviate le procedure di ratifica dei dodici parlamenti nazionali degli attuali Stati dell'Unione.

Anticipando questi sviluppi e per non riproporre un mero aggiornamento dell'analisi dell'anno scorso, si è pensato di prendere già in considerazione l'Unione Europea allargata ad Austria, Finlandia, Norvegia e Svezia.

L'insieme dei quattro nuovi Stati è composto da un territorio molto vasto con una popolazione relativamente scarsa (circa 20 milioni in totale, cfr. tavola 2.1) ed un livello di sviluppo economico (PIL pro-capite) piuttosto elevato.

Il grafico 2.1 mostra l'andamento del commercio intra-area dell'Unione Europea a composizione costante (EUR 16) a partire dal 1958, anno di fondazione della CEE, e fino al 1993.

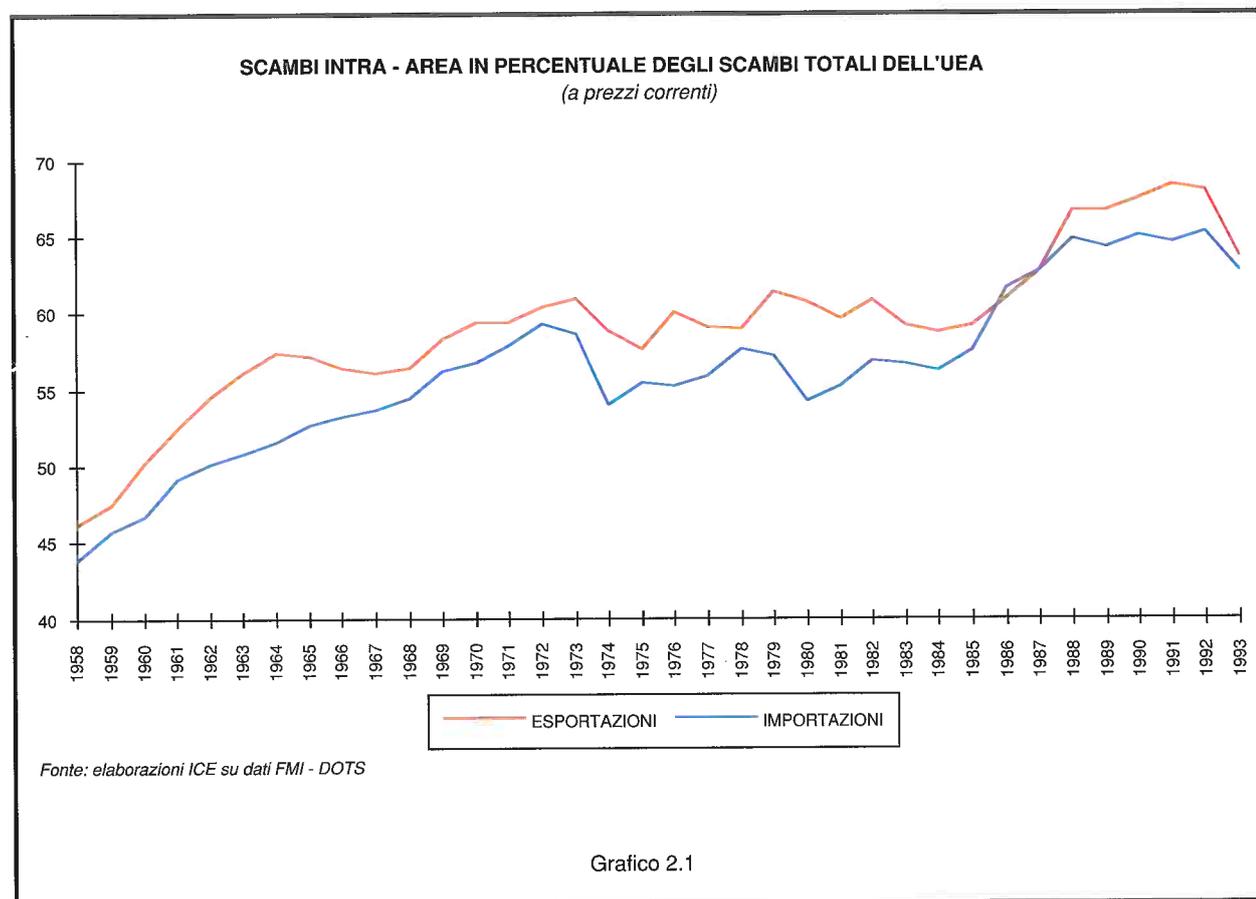
<sup>1</sup> La Svizzera si è pronunciata negativamente con un referendum mentre il Liechtenstein si è dovuto adeguare a tale decisione in forza dell'Unione Doganale in essere tra i due paesi.

**DALLA CEE ALL'UNIONE EUROPEA**

| Anno di ingresso | Stati membri  | Pop. 1992 milioni | Superficie migl. Km <sup>2</sup> | PIL 1993 miliardi \$ |
|------------------|---------------|-------------------|----------------------------------|----------------------|
| 1958             | Belgio        | 10,0              | 30,5                             | 211,4                |
|                  | Francia       | 57,2              | 544,0                            | 1.252,4              |
|                  | Germania      | 80,3              | 357,0                            | 1.892,9              |
|                  | Italia        | 56,8              | 301,3                            | 998,4                |
|                  | Lussemburgo   | 0,4               | 2,6                              | 10,2                 |
|                  | Paesi Bassi   | 15,1              | 41,9                             | 308,7                |
| 1973             | Danimarca     | 5,2               | 43,1                             | 134,7                |
|                  | Irlanda       | 3,5               | 68,9                             | 45,5                 |
|                  | Regno Unito   | 57,7              | 244,1                            | 929,1                |
| 1981             | Grecia        | 10,2              | 132,0                            | 73,9                 |
| 1986             | Spagna        | 39,1              | 504,8                            | 482,4                |
|                  | Portogallo    | 9,8               | 92,0                             | 75,6                 |
|                  | <b>EUR 12</b> | <b>345,4</b>      | <b>2.362,2</b>                   | <b>6.415,2</b>       |
| 1995             | AUSTRIA       | 7,9               | 83,9                             | 180,2                |
|                  | FINLANDIA     | 5,0               | 337,1                            | 81,6                 |
|                  | NORVEGIA      | 4,3               | 324,2                            | 102,9                |
|                  | SVEZIA        | 8,6               | 449,9                            | 184,4                |
|                  | <b>EUR 16</b> | <b>371,2</b>      | <b>3.557,3</b>                   | <b>6.964,2</b>       |

Fonte: elaborazioni ICE su dati EUROSTAT e OCSE

Tavola 2.1



Negli ultimi 35 anni si è assistito ad una spettacolare crescita dell'integrazione commerciale dell'area: la quota degli scambi interni è infatti cresciuta di 20 punti percentuali fino a superare il 65% nel 1993.

Il trend non è stato tuttavia uniforme nel periodo considerato. Alla crescita pressoché ininterrotta nel quindicennio 1958-1973 (con l'eccezione della battuta di arresto delle esportazioni negli anni 1965-67), è seguita una ripresa dei flussi commerciali con i paesi terzi negli anni delle due crisi petrolifere (1973-75 e 1979-80), in seguito sia ai maggiori esborsi per i rifornimenti di materie prime sia, successivamente, all'incremento dell'export di manufatti verso i paesi produttori che beneficiavano di maggiori entrate.

Riassorbiti il secondo shock energetico e la recessione dei primi anni ottanta, a partire dal 1985 il commercio intra-area ha ripreso ad espandersi costantemente, favorito da diversi fattori quali le basse quotazioni delle materie prime, l'ampliamento della CEE a Spagna e Portogallo, il progresso verso il mercato unico ed il forte incremento del commercio intra-industriale.

Il 1993 invece si presenta in controtendenza: lo sfasamento ciclico delle economie europee nei confronti degli USA e dell'Asia ha determinato un riorientamento verso l'esterno delle esportazioni dell'Unione, mentre sul calo della quota delle importazioni interne ha probabilmente influito il nuovo sistema di rilevazione degli scambi intra-comunitari.

### QUOTE SUL COMMERCIO MONDIALE

(valori in miliardi di dollari)

|                             | Esportazioni |        |        |        | Importazioni |        |        |        |
|-----------------------------|--------------|--------|--------|--------|--------------|--------|--------|--------|
|                             | 1981         |        | 1993   |        | 1981         |        | 1993   |        |
|                             | Valore       | Quota  | Valore | Quota  | Valore       | Quota  | Valore | Quota  |
| MONDO                       | 1.586        | 100,0% | 2.768  | 100,0% | 1.642        | 100,0% | 2.843  | 100,0% |
| UEA                         | 289          | 18,2%  | 525    | 19,0%  | 344          | 21,0%  | 566    | 19,9%  |
| STATI UNITI                 | 234          | 14,7%  | 465    | 16,8%  | 273          | 16,7%  | 603    | 21,2%  |
| GIAPPONE                    | 152          | 9,6%   | 361    | 13,0%  | 143          | 8,7%   | 241    | 8,5%   |
| MONDO (incluso l'intra-UEA) | 2.011        | 100,0% | 3.687  | 100,0% | 2.065        | 100,0% | 3.796  | 100,0% |
| UEA (incluso l'intra-UEA)   | 714          | 35,5%  | 1.444  | 39,2%  | 767          | 37,1%  | 1.519  | 40,0%  |
| STATI UNITI                 | 234          | 11,6%  | 465    | 12,6%  | 273          | 13,2%  | 603    | 15,9%  |
| GIAPPONE                    | 152          | 7,5%   | 361    | 9,8%   | 143          | 6,9%   | 241    | 6,3%   |

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e GATT

Tavola 2.2

La crescente integrazione tra i sedici paesi europei ha comportato negli ultimi anni una modifica del peso relativo dell'Europa, degli Stati Uniti e del Giappone nel commercio internazionale.

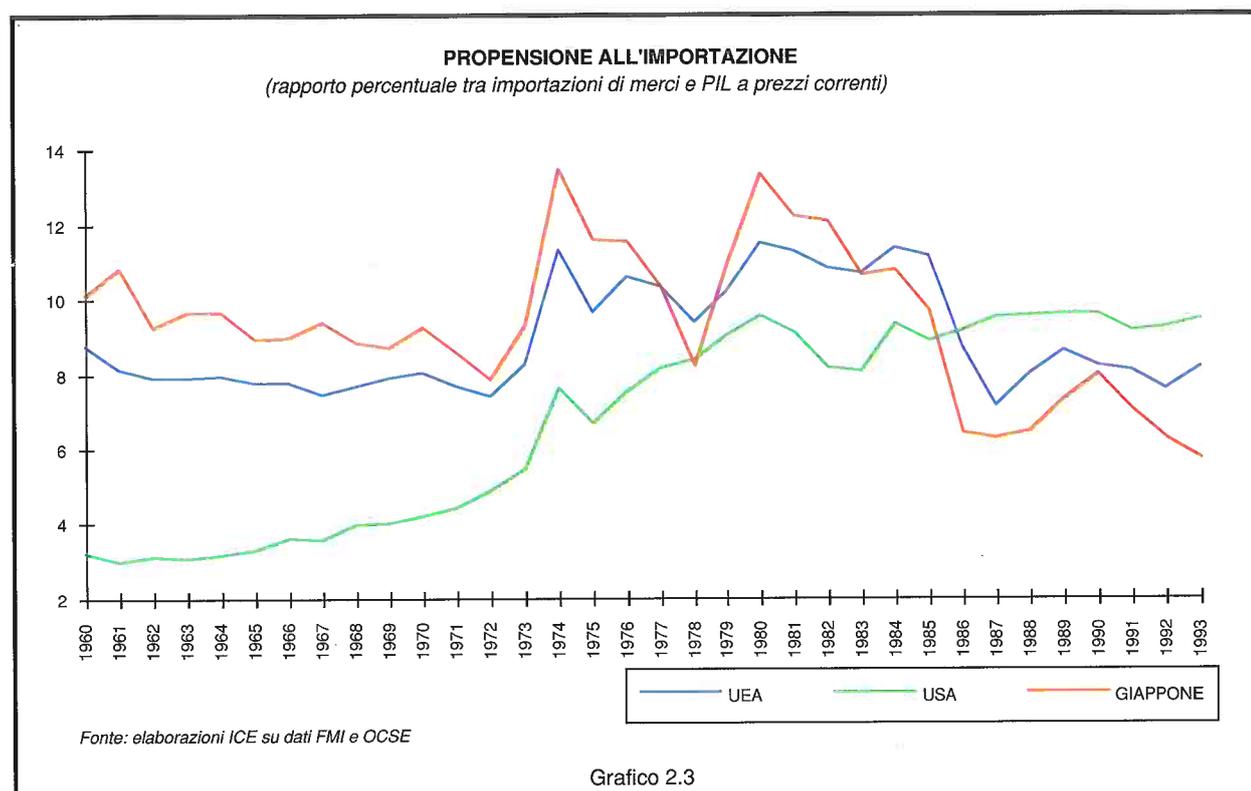
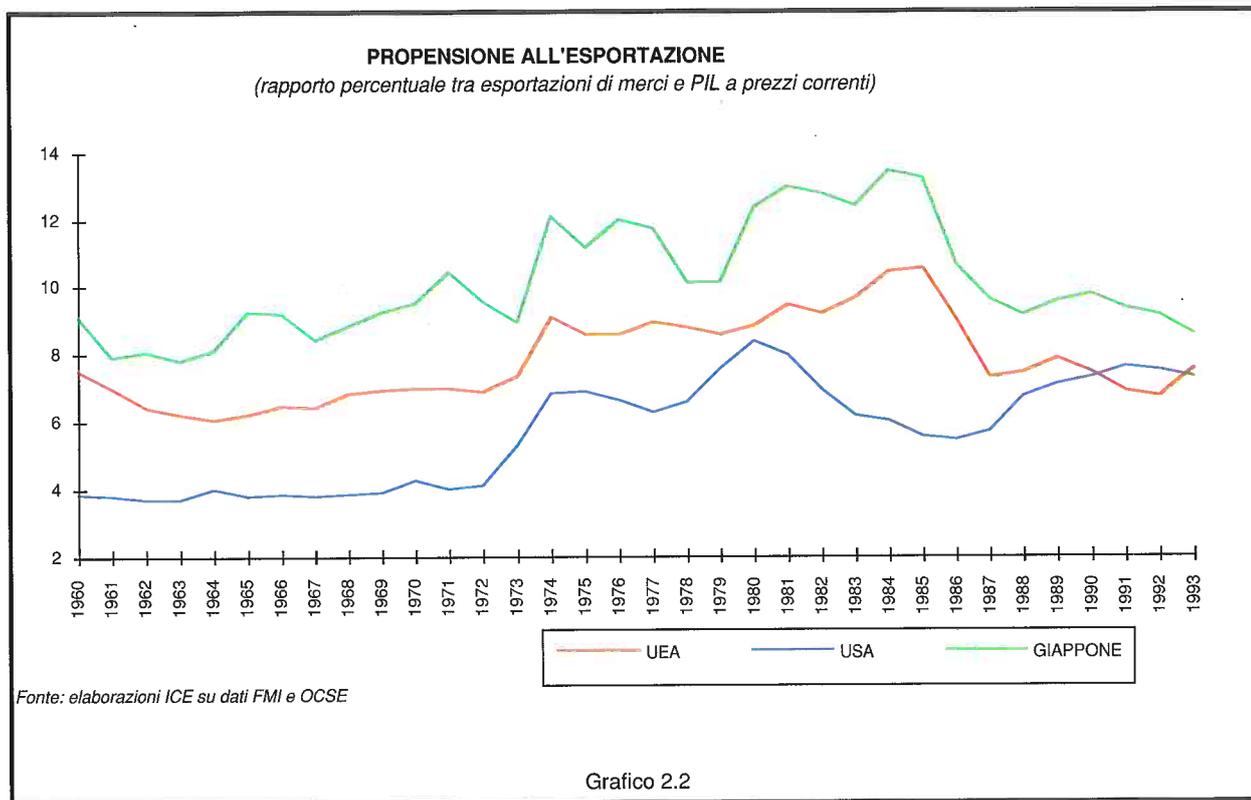
Considerando, con l'ausilio della tavola 2.2, i loro scambi al netto di quelli intra-europei (considerati alla stregua del commercio tra gli Stati che compongono gli USA), si osserva che, se nel 1993 la quota europea sulle esportazioni mondiali è ancora la più elevata (19%), rispetto al 1980 il suo vantaggio risulta assottigliato nei confronti sia degli Stati Uniti che del Giappone; sul versante delle importazioni, poi, l'Unione è scesa nel 1993 sotto il 20% cedendo il primo posto di importatore mondiale agli USA (21,2%).

Se invece si include anche il commercio dei paesi europei fra di loro, la sua forte crescita si riflette sulla quota dell'UEa che copre nel 1993, per entrambi i flussi, circa il 40% del totale mondiale.

### *La bilancia commerciale e il grado di apertura internazionale*

La tavola A/23 in Appendice presenta il saldo commerciale dell'insieme dei sedici paesi europei, misurato in termini FOB-CIF per il periodo 1958-1993.

Fino alla metà dello scorso decennio il suo segno è stato costantemente negativo ma la sua dimensione ha superato il 10% del valore dell'interscambio solo raramente, ad esempio in corrispondenza dei due shocks petroliferi. Il contro-shock del 1986 ha determinato per quell'anno e per il successivo un attivo di bilancia commerciale, che però nel 1988 è tornata in disavanzo, a causa di una dinamica delle importazioni che fino al 1991 è stata superiore a quella delle esportazioni. Negli ultimi due anni l'andamento relativo dei due flussi si è invertito, in conseguenza della debolezza ciclica dei paesi europei nei confronti dei loro partners, ed il deficit si è ridotto a meno del 4% dell'interscambio.



Nei grafici 2.2 e 2.3 il grado di apertura internazionale viene misurato dal rapporto tra i flussi di merci ed il PIL a prezzi correnti, a partire dall'inizio degli anni sessanta.

Nel 1993 la propensione all'esportazione dell'Europa Occidentale si è collocata su livelli praticamente identici a quelli registrati nel 1960 (7,5%). Dopo un periodo in cui aveva oscillato intorno al 6-7%, a partire dal 1973, sospinta dai maggiori acquisti da parte dei paesi produttori di petrolio e degli Stati Uniti, è cresciuta fino a raggiungere il livello massimo del 10,5% nel 1985. Successivamente, in concomitanza con il rapido aumento degli scambi intra-area, la percentuale è rapidamente calata fino al 1992 (6,7%), per poi risalire nel 1993.

L'andamento del rapporto tra esportazioni e prodotto è stato per l'Europa simile a quello del Giappone, pur mantenendosi su livelli sempre inferiori.

Gli Stati Uniti mostrano una propensione ad esportare storicamente ancora più bassa, ma a partire dal 1986, grazie al deprezzamento del dollaro, essa è andata aumentando fino ad assumere valori analoghi a quelli europei.

Nel 1993 le importazioni esterne dell'UEa rappresentavano l'8,2% del PIL, contro il 9,5% per gli Stati Uniti ed il 5,7% per il Giappone. Rispetto al 1992 l'indicatore è aumentato, poiché il valore degli acquisti è diminuito meno di quello del prodotto.

Analogamente a quanto mostrato a proposito del grado di apertura misurato sulle esportazioni, il rapporto tra importazioni e prodotto ha avuto per l'Europa e per il Giappone andamenti paralleli, ma in questo caso solo fino ai primi anni ottanta. Successivamente la diversa struttura degli acquisti giapponesi, polarizzata sulle materie prime, ne ha determinato un più rapido calo dei valori in concomitanza con il declino delle quotazioni internazionali di quei prodotti.

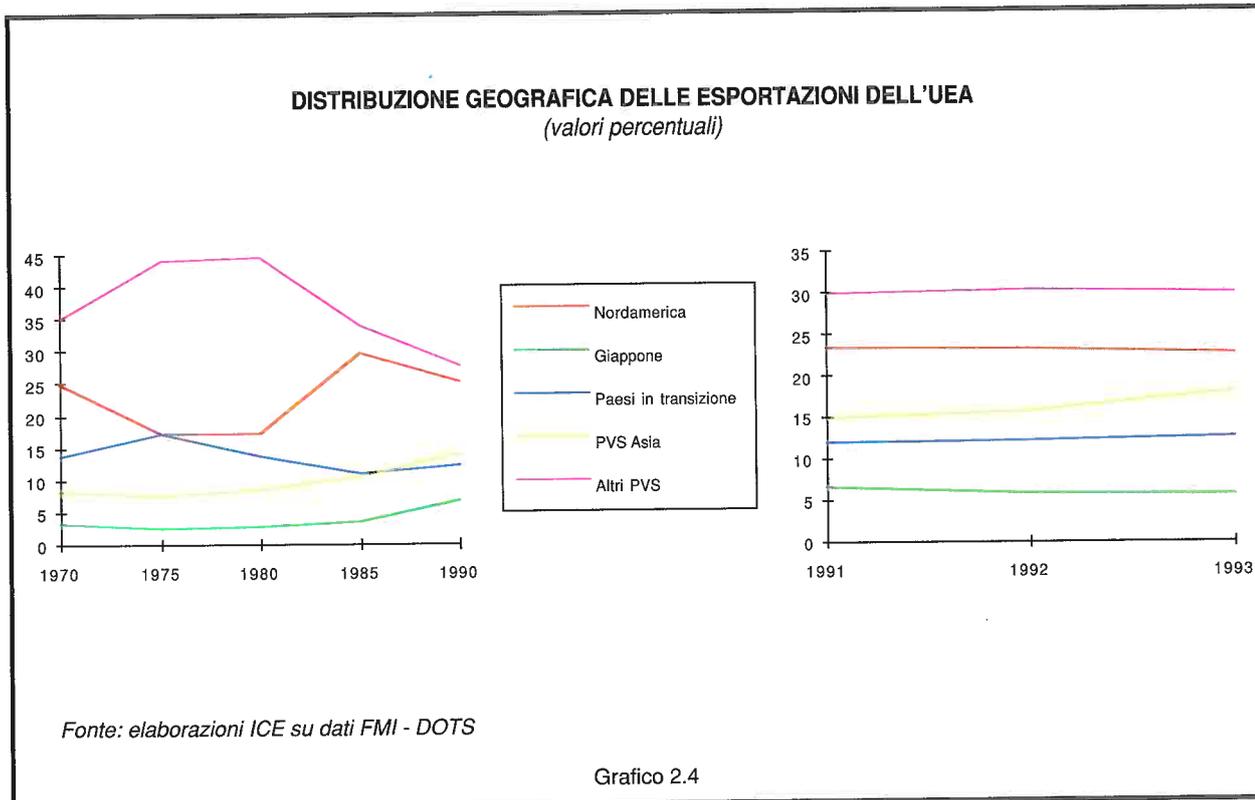
Gli Stati Uniti, al contrario, sono passati da una fase di ampia autosufficienza negli anni sessanta ad una propensione ad importare superiore a quelle europea e giapponese.

## **2.2 L'ORIENTAMENTO GEOGRAFICO DEL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA ALLARGATA**

### ***La destinazione delle esportazioni***

L'andamento delle distribuzione geografica delle esportazioni europee (cfr. grafico 2.4 e tavola A/24) ha avuto fasi alterne. Negli anni sessanta era decisamente salita l'incidenza dei paesi industriali e dell'Europa orientale; la corrispondente perdita d'importanza dei paesi in via di sviluppo come mercati di sbocco è stata in gran parte recuperata nel decennio successivo, ma esclusivamente grazie all'aumentato potere d'acquisto del Medio Oriente. Nel periodo tra il 1980 e il 1985, caratterizzato dall'apprezzamento del dollaro e dall'espansione della domanda interna degli Stati Uniti, si assiste ad un notevole incremento della quota del Nordamerica, mentre scende quella dei paesi africani, latino-americani e mediorientali. Nella seconda metà dello scorso decennio si ridimensiona il peso degli Stati Uniti a favore dei mercati asiatici, e seguivano a diminuire quelli del Medio Oriente, come conseguenza del contro-shock petrolifero che ne ha ridotto la capacità di importazione, e dell'Africa.

Infine, nell'ultimo triennio, i diversi andamenti delle economie, negativo nelle aree più industrializzate e generalmente vigoroso nei paesi emergenti americani ed asiatici, spiegano il progressivo calo dell'incidenza delle prime e l'altrettanto continuo aumento di quella dei secondi; sempre dal 1991, si è interrotto il trend declinante della quota mediorientale sulle esportazioni europee.



Nel 1993 l'orientamento delle esportazioni degli Stati Uniti per grandi aree è sorprendentemente simile a quello del 1958, nel senso che l'incidenza dei paesi industriali è rimasta poco sotto il 60% (molto più alta che nel caso dell'Europa Occidentale, per la quale il mercato canadese ha una importanza secondaria), e quella dei PVS intorno al 40%, mentre la quota dei paesi in transizione è trascurabile.

Tuttavia la maggiore integrazione commerciale tra i partners OCSE negli anni sessanta, i successivi bruschi mutamenti dei prezzi delle materie prime, l'ascesa sulla scena internazionale di molti altri paesi asiatici dopo quella del Giappone hanno ovviamente condizionato anche la struttura geografica delle esportazioni statunitensi, che nel corso dei decenni mostra modifiche e aggiustamenti abbastanza sensibili. Per quanto riguarda gli anni novanta, si è andato abbassando il peso dell'Europa Occidentale e del Giappone che, in momenti diversi, hanno contratto la loro domanda effettiva; per la ragione opposta, è simmetricamente cresciuto quello dei paesi in via di sviluppo asiatici e latino-americani: nel caso dei primi, si tratta del proseguimento di una tendenza evidente fin dagli anni settanta (in anticipo, cioè, rispetto a quanto osservato a proposito dell'Unione Europea), in quello dei secondi di un recupero dopo un decennio di perdita di quota, anche se la loro incidenza come mercato degli Stati Uniti rimane lontana dal livello del 1958, risentendo del notevole calo subito durante gli anni sessanta.

Le esportazioni del Giappone sono tradizionalmente dirette in gran parte verso i vicini mercati asiatici, la cui incidenza sul totale è passata dal 33% del 1958 al 38% del 1993, essendo sempre più rapidamente risalita, dopo una precedente diminuzione, a partire dal 1980.

La quota degli Stati Uniti ha raggiunto il massimo intorno alla metà degli anni ottanta, come è avvenuto, per gli stessi motivi legati al vigore del dollaro e dell'economia americana, per l'Unione Europea; la sua successiva riduzione si è arrestata l'anno scorso, quando ha mostrato un leggero guadagno.

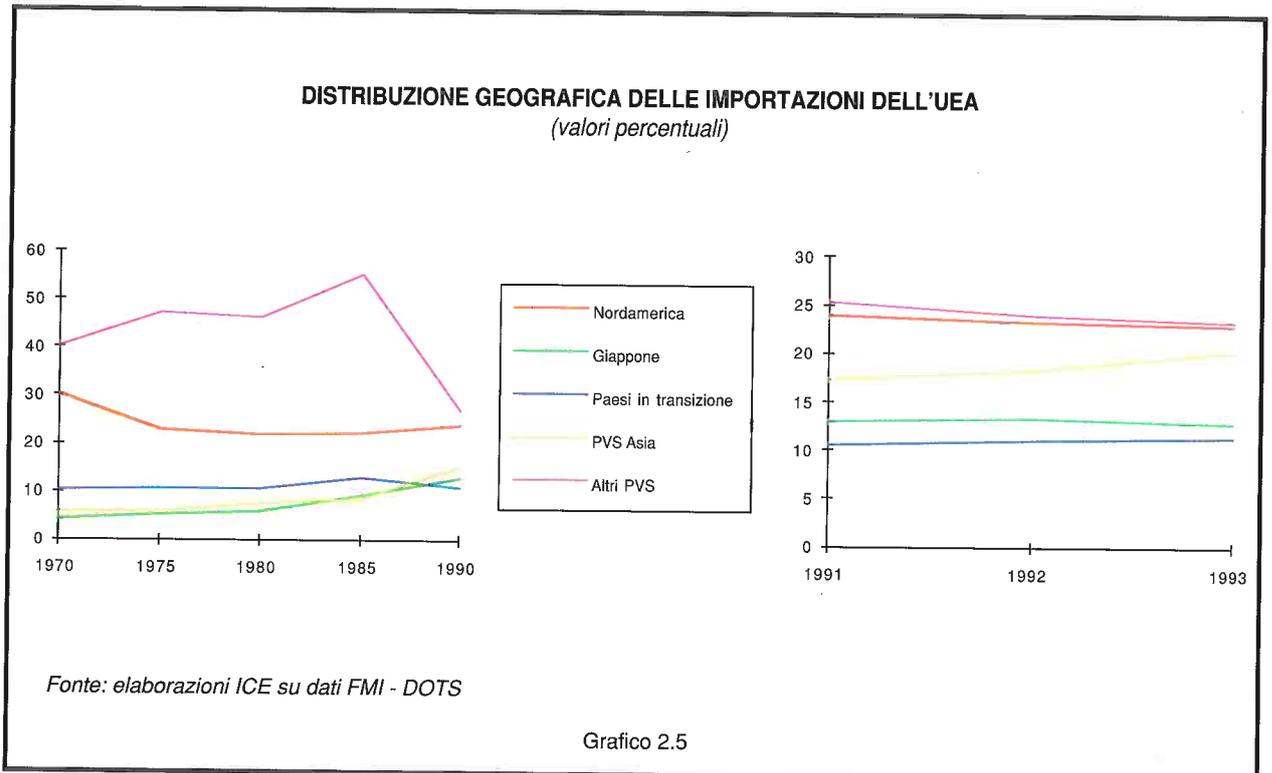
Nell'intero periodo considerato è cresciuto il peso dell'area OCSE, soprattutto per l'aumento di quello dell'Europa Occidentale che però nel 1993 si è nettamente ridotto.

A parte gli asiatici, i paesi in via di sviluppo rappresentano uno sbocco relativamente secondario delle esportazioni giapponesi, e ancora più trascurabile che per gli Stati Uniti è il mercato dei paesi in transizione, che solo tra il 1970 ed il 1980 aveva avuto una certa importanza.

### La provenienza delle importazioni

Il mutamento più evidente nella struttura geografica delle importazioni europee (cfr. grafico 2.5 e tavola A/27) è la quasi costante crescita della quota del Giappone e degli altri paesi asiatici, passata complessivamente da meno del 10% nel 1958 al 33% nel 1993; l'incidenza degli Stati Uniti ha oscillato intorno al 20%, mentre sono scese quelle che si riferiscono al Canada e, per la caduta tendenziale dei prezzi relativi delle materie prime, alle aree che ne rimangono esportatrici, cioè Medio Oriente, Africa e America Latina.

Il peso degli acquisti dall'Europa Orientale è aumentato fino al 1985; negli anni successivi ha subito un ridimensionamento per poi recuperare nell'ultimo biennio, quando ha avuto qualche successo lo sforzo di quei paesi per orientare in nuove direzioni i loro flussi commerciali.



Se, all'inizio del periodo considerato, oltre la metà delle importazioni statunitensi proveniva dagli altri paesi del continente americano, nel 1993 la loro quota si è ridotta a poco più del 30%, anche se quella del Canada, che rimane il principale fornitore degli Stati Uniti, l'anno scorso ha mostrato una ripresa legata probabilmente alla creazione del NAFTA; è scesa pure l'incidenza dell'UEa, in seguito al calo degli ultimi anni nei quali la sua quota del mercato nordamericano risulta inferiore a quella detenuta dagli Stati Uniti in Europa.

In contropartita è salita la percentuale relativa ai paesi asiatici, in misura ancora maggiore di quanto visto a proposito degli acquisti europei.

La struttura delle importazioni giapponesi mostra un andamento per grandi aree opposto ai due presentati sinora.

La quota dell'OCSE è seccamente 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%. Questa modifica è parallela a quella che riguarda la quota degli Stati Uniti sul mercato giapponese, di cui il paese nordamericano resta il principale fornitore.

Negli anni ottanta l'incidenza delle importazioni dall'Europa è raddoppiata e quella dei paesi in via di sviluppo asiatici, anche in conseguenza delle strategie di decentramento produttivo delle multinazionali giapponesi, è cresciuta senza interruzione fino al 35% del 1993.

La sempre maggiore importanza di questi ultimi come partners commerciali è del resto il dato che risalta di più, in riferimento non solo al Giappone ma anche agli Stati Uniti e all'Europa, insieme con l'apparentemente inesorabile declino dell'Africa.

### 2.3 LA COMPOSIZIONE SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA ALLARGATA.

In questo paragrafo si esamina l'evoluzione della struttura merceologica dell'interscambio dell'UE con il resto del mondo mantenendo il consueto confronto con gli Stati Uniti ed il Giappone.

Successivamente si descrive l'andamento delle quote di mercato settoriali detenute dai tre esportatori, illustrando anche le caratteristiche salienti dei loro modelli di specializzazione internazionale. Il riferimento è alle tavole A/30-A/35 in Appendice.

#### *La struttura delle esportazioni*

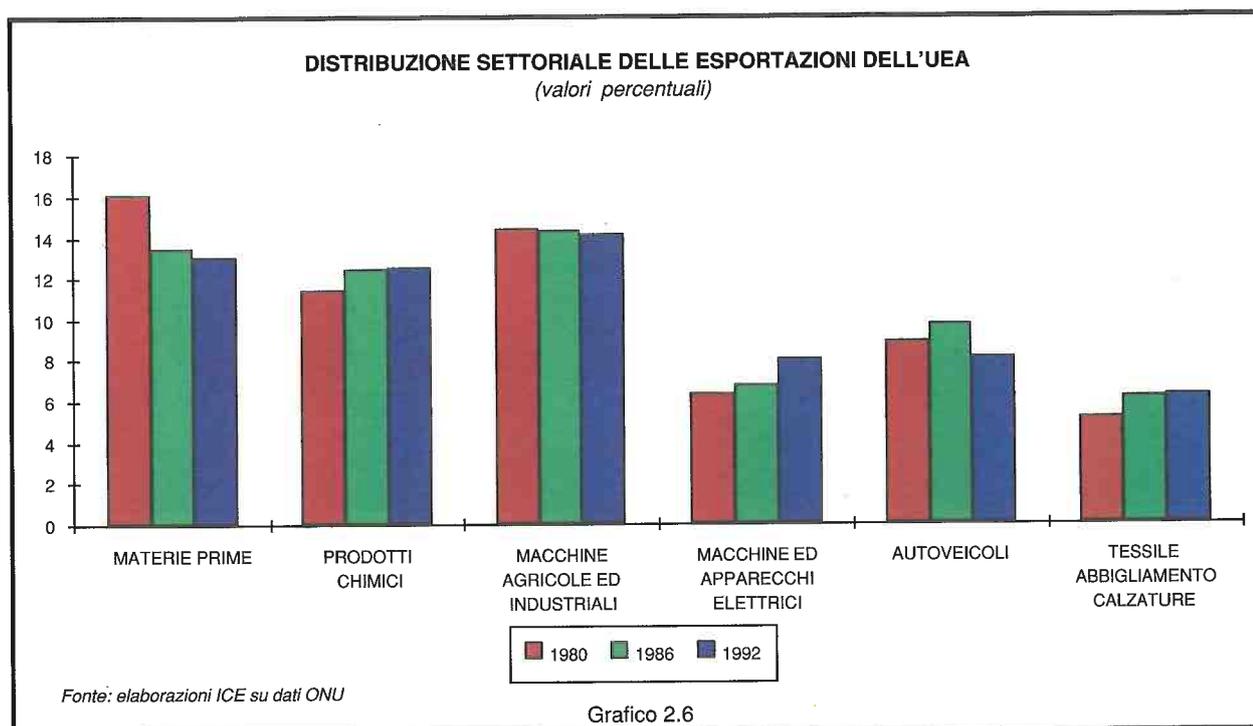
Nel periodo compreso tra il 1980 ed il 1992 i paesi dell'UEa hanno consolidato la loro tradizionale vocazione di esportatori di manufatti, la cui quota sul totale delle vendite esterne all'area è passata dall'84% all'87%.

La diminuita incidenza dei prodotti di prima lavorazione è dipesa dalla contemporanea flessione delle quote delle materie prime (-1,9 complessivamente) e dei prodotti agro-alimentari (cfr. grafico 2.6).

Tuttavia questi ultimi, pur avendo perso un punto percentuale tra il 1980 ed 1986, successivamente -nonostante il calo delle quotazioni internazionali- hanno stabilizzato la loro quota su livelli piuttosto elevati (8% circa).

Il dettaglio relativo ai prodotti trasformati mostra che la meccanica strumentale mantiene una posizione preminente, anche se nel 1992 la sua incidenza (14,1%) è avvicinata da quella della chimica (12,6%).

Per quanto riguarda gli altri settori, si osserva una crescita di quelli ad alto contenuto di tecnologia (macchine per ufficio, strumenti di precisione), la cui quota complessiva rimane però modesta (5,6% nel 1992), dell'elettronica e telecomunicazioni (macchine ed apparecchi elettrici) e anche del tessile-abbigliamento, a scapito degli autoveicoli, della siderurgia e dei materiali per l'edilizia (minerali e prodotti non metallici).



E' interessante notare come nel periodo 1986-92 il comparto degli autoveicoli sia quello che ha subito la maggiore riduzione di quota, scendendo dal 9,7% all'8,1% delle esportazioni totali a causa della profonda crisi che ha coinvolto recentemente il settore a livello mondiale.

La struttura delle esportazioni degli Stati Uniti, che era caratterizzata all'inizio dello scorso decennio da una notevole componente di prodotti primari (30% del totale), nel corso degli ultimi dodici anni si è profondamente trasformata avvicinandosi sempre più a quella dell'Unione Europea.

All'interno dei manufatti si è assistito ad un parziale rimescolamento del peso relativo dei vari settori con guadagni di quota per le macchine elaborazione dati, i mezzi di trasporto e le macchine ed apparecchiature elettriche, che complessivamente nel 1992 coprivano oltre un terzo del totale (contro il 23% del 1980), mentre l'incidenza delle macchine agricole ed industriali è scesa ed è stata superata da quella della chimica.

Le esportazioni giapponesi sono costituite per il 99% da manufatti.

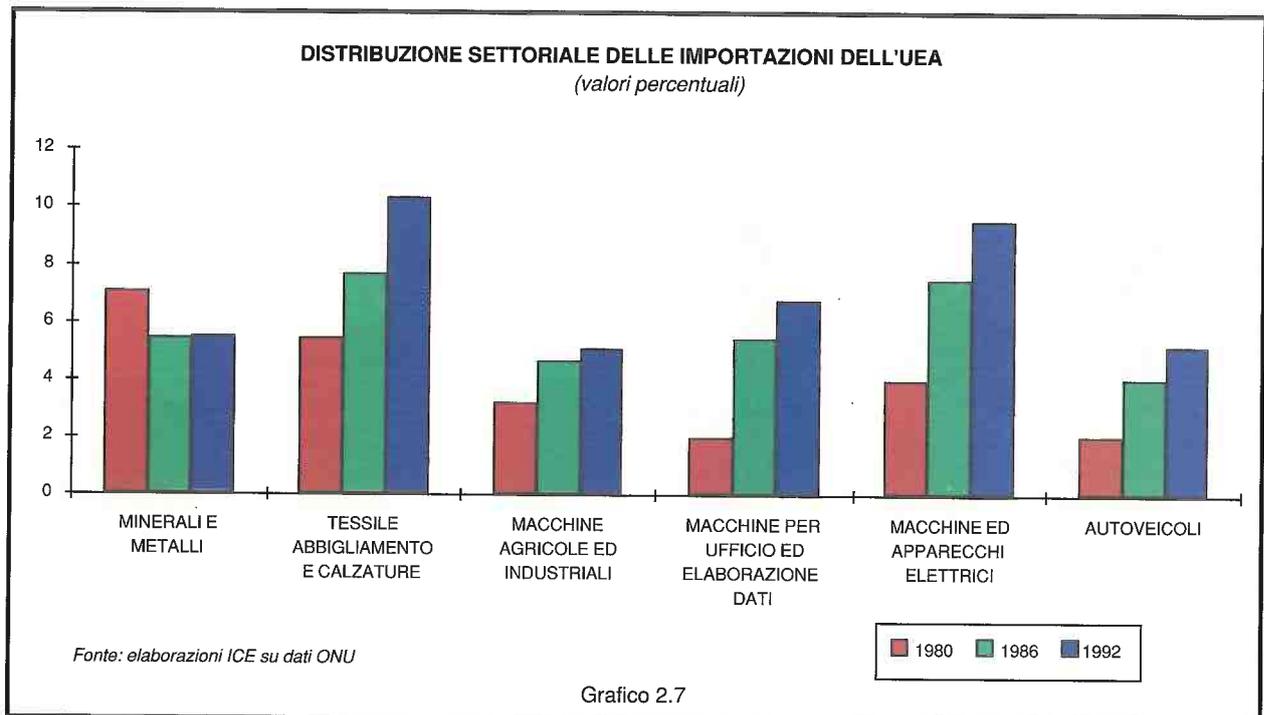
La loro struttura, sostanzialmente diversa da quella relativa all'Europa e agli Stati Uniti, presenta una forte tendenza alla polarizzazione su autoveicoli, elettronica, meccanica strumentale e macchine elaborazione dati; queste ultime hanno incrementato la loro quota di ben sei punti (dal 2,7% al 9%) tra il 1980 e il 1992, ma anche la percentuale degli altri tre settori, malgrado il netto calo degli autoveicoli rispetto al 1986, è salita. In contropartita si è molto ridotta la quota della siderurgia la cui produzione, collegata alla cantieristica, è stata delocalizzata in altri paesi (Corea, Cina).

### La struttura delle importazioni

L'evoluzione della struttura merceologica delle importazioni europee ha rispecchiato in maniera molto più evidente di quanto già sottolineato per le esportazioni il ruolo crescente dei manufatti.

Ancora nel 1980 le materie di base rappresentavano il 59% del totale. Nel decennio successivo il contro-shock petrolifero e diversi altri fattori, quali l'abbassamento del livello di protezione dei prodotti industriali rispetto a quelli agricoli, le differenze nelle elasticità di tali beni, nonché la rapida crescita del commercio intra-industriale, hanno drasticamente modificato la struttura delle importazioni europee che nel 1992 risultavano composte da manufatti per il 71%.

Nel loro ambito tutte le categorie di prodotti, nessuna delle quali prevale nettamente sulle altre, aumentano di quota, tranne i minerali e metalli (cfr. grafico 2.7). La chimica perde il primato che



aveva nel 1980, superata, nell'ordine, da elettronica e telecomunicazioni, tessile-abbigliamento e macchine per ufficio; questi settori, con gli autoveicoli, crescono d'importanza anche in rapporto al totale manifatturiero, confermando una certa perdita di competitività delle imprese europee, sul mercato interno, nei beni di consumo e in quelli a tecnologia avanzata.

Anche le importazioni degli Stati Uniti, per gli stessi motivi appena elencati a proposito di quelle europee, hanno profondamente modificato la loro composizione, a favore dei manufatti diversi dagli alimentari.

In questo caso si osserva però una maggiore polarizzazione: autoveicoli ed elettronica e telecomunicazioni costituiscono insieme oltre un quarto del valore degli acquisti dall'estero, malgrado che l'incidenza dei primi sia nettamente scesa rispetto al 1986.

Nel 1992 la quota delle macchine elaborazione dati aveva l'identico elevato livello che per l'Europa (6,7%), mentre nel 1980 era trascurabile; un altro dato sorprendente riguarda il tessile-abbigliamento il cui peso, seppure in crescita, risulta più basso sulle importazioni statunitensi che su quelle europee.

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

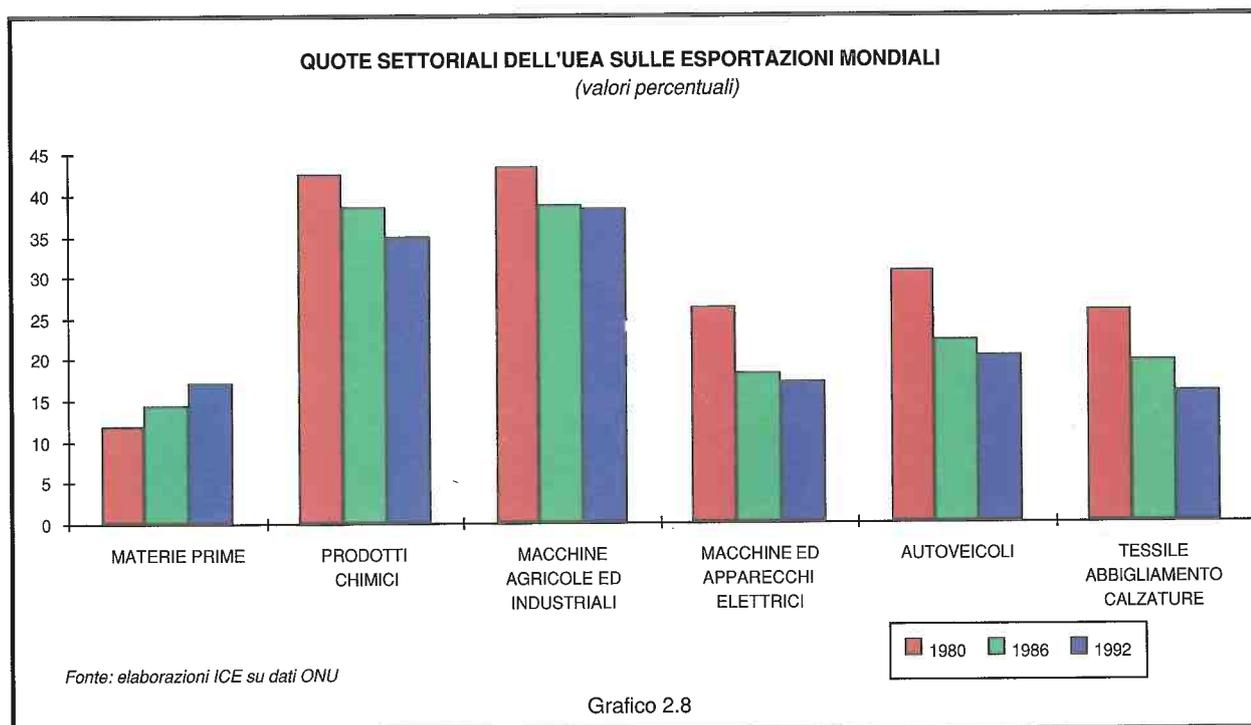
Nel 1992 le materie di base, pur avendo perso 25 punti di quota rispetto al 1980, rappresentavano nel loro complesso ancora il 53% delle importazioni giapponesi. A grande distanza seguono la chimica e subito dopo il tessile-abbigliamento, il cui peso è comunque salito dallo 0,4% del 1980 al 6,8% del 1992.

Si deve rilevare, diversamente da quanto avvenuto per Europa e Stati Uniti, la crescita della siderurgia, specularmente al calo della sua quota sulle esportazioni; per lo stesso fenomeno (delocalizzazione produttiva) tende ad aumentare l'incidenza dei settori high-tech e degli autoveicoli.

### Le quote settoriali sulle esportazioni mondiali

Tra il 1980 e il 1992 la quota delle esportazioni dei sedici paesi europei sul totale mondiale ha subito un'erosione, essendo passata dal 26,2% al 23,8% malgrado l'aumento, dovuto al ruolo crescente della Norvegia e della Gran Bretagna come paesi produttori di petrolio, di quella che si riferisce alle materie prime.

Dal grafico 2.8 si rileva la progressiva perdita dell'UEa in tutti i comparti manifatturieri. Il feno-



meno riguarda in particolare i prodotti più esposti alla concorrenza dei paesi in via di sviluppo, come cuoio e calzature (-18 punti percentuali), legno e mobili (-1%), minerali e prodotti non metallici (-1%) e tessile-abbigliamento (-1%); tuttavia hanno mostrato cali consistenti anche gli autoveicoli, le macchine elettriche e le macchine elaborazioni dati, cioè settori per i quali le economie di scala e la ricerca e sviluppo sono variabili fondamentali.

Le categorie di prodotti nelle quali l'insieme dei sedici paesi mantiene ampi vantaggi comparati sono meccanica strumentale (38,4% delle esportazioni mondiali), prodotti metallici e non metallici e chimica.

La quota degli Stati Uniti, dopo la pesante contrazione registrata fino al 1986, ha recuperato grazie alla successiva svalutazione del dollaro, riattestandosi nel 1992 intorno al 20%.

L'analisi disaggregata evidenzia comunque, per l'intero periodo, una diminuzione relativa alla maggior parte dei settori manifatturieri, in genere contenuta tranne nel caso delle macchine per ufficio ed elaborazione dati, che passano dal 48% al 26%; risultano in crescita solo il legno, il cui peso è trascurabile, e gli "altri mezzi di trasporto" (aerei). Questi ultimi sono gli unici prodotti, tra i manufatti non alimentari, nei quali gli Stati Uniti mantengono una netta supremazia.

Dopo il grande incremento dei primi anni ottanta, nel 1992 la quota del Giappone (15,4%) risultava diminuita di un punto percentuale rispetto al 1986.

Come è noto, questo paese è specializzato in un numero sempre più ristretto di settori: gli autoveicoli (oltre un terzo delle esportazioni mondiali), le macchine per ufficio ed elaborazioni dati (il settore che ha guadagnato di più, essendo passato dal 19% al 30% nei dodici anni considerati), le macchine ed apparecchi elettrici, gli strumenti di precisione e la meccanica strumentale.

La quota relativa al tessile-abbigliamento, che ancora nel 1980 era del 12,3%, è andata assottigliandosi fino ad un insignificante 0,4% nel 1992.

## **SQUILIBRI COMMERCIALI IN EUROPA DOPO LA CRISI DELLO SME: UNA PRIMA VALUTAZIONE**

*In questo riquadro intendiamo offrire una prima valutazione degli effetti della crisi degli accordi di cambio europei dell'autunno 1992 sull'andamento degli scambi commerciali dei principali paesi dell'UE. I dati disponibili, che coprono il 1993, non permettono di tenere pienamente in conto gli effetti delle variazioni delle posizioni competitive, che pure sono state rilevanti -vedi tavola 1- ma che, assai probabilmente richiederanno il trascorrere del 1994, e forse più, per potersi dispiegare completamente. Un quadro più chiaro si ottiene considerando, oltre all'andamento dei tassi di cambio effettivi reali, quello della domanda interna relativa dei diversi paesi.*

*Cominciamo a considerare l'andamento delle bilance commerciali, riportate nella tavola 3 e distinto, per ciascuno dei principali paesi dell'UE, tra il commercio nei confronti del resto dell'UE e nei confronti del resto del mondo. L'UE viene qui considerata includendo i quattro nuovi membri - Norvegia, Svezia, Finlandia e Austria, -nell'ipotesi che anche se questi quattro paesi non sono ancora membri a pieno titolo dell'UE, si possono considerare come facenti parte di un'area commerciale integrata sia per il ridotto peso delle barriere commerciali che questi hanno sopportato nel recente passato, sia per la politica del cambio da questi adottata e spesso orientata a seguire unilateralmente l'andamento di quelle dello Sme. Il periodo considerato parte dal 1987, anno in cui gli accordi di cambio europei hanno di fatto assunto una configurazione a parità fisse, fino alla crisi del 1992.*

*Tra i casi da prendere in considerazione distinguiamo tra i paesi i cui saldi hanno subito un chiaro miglioramento e quelli che hanno subito un peggioramento tra il 1992 e il 1993, tralasciando i casi di mutamenti meno rilevanti. Notiamo subito che questa ripartizione non muta -nella sostanza- se consideriamo i due diversi saldi.*

*Nel primo gruppo va in primo luogo collocata l'Italia, il cui saldo migliora nettamente, passando da valori costantemente negativi per tutto il periodo (e anche negli anni precedenti) a valori positivi nel 1993. Migliorano anche, ma in misura minore, e comunque tale da non invertirne il segno, i saldi di Regno Unito e Spagna, gli altri due paesi maggiori le cui valute si sono deprezzate nel 1993. Migliora anche, va notato, il saldo della Francia -il cui tasso di cambio effettivo non ha subito sostanziali modifiche nel periodo in esame- passando da valori negativi nel periodo a valori positivi nel 1993.*

*Passiamo ai paesi i cui saldi hanno invece mostrato un peggioramento. Appartengono a questo gruppo la Germania, l'Olanda e la Danimarca. In tutti e tre i casi il peggioramento va, comunque, inteso come una diminuzione del saldo positivo, con la sola eccezione del saldo dell'Olanda nei confronti del resto del mondo.*

*In questa sede non è possibile offrire una valutazione approfondita delle determinanti degli andamenti dei saldi, che richiederebbe una analisi con tecniche più raffinate. Ciononostante è possibile proporre un primo ragionamento sull'effetto delle variazioni di competitività e di domanda relativa sull'andamento dei saldi medesimi.*

*Tre dei quattro paesi il cui saldo è migliorato hanno anche migliorato, nel 1993, la propria competitività -vedi tavola 1-. Il miglioramento più marcato è quello della Spagna, la cui valuta aveva peraltro registrato un forte apprezzamento tra il 1987 e il 1991. Quello meno marcato è quello del Regno Unito il cui tasso di cambio reale, nel 1993, si mantiene ancora al di sopra del valore del 1987. Il tasso di cambio reale della lira è andato crescendo costantemente fino al 1991 per poi scendere fortemente nel 1993. Sostanzialmente costante, come si è detto, si è mantenuto il cambio reale della Francia.*

*Passando ai paesi il cui saldo è peggiorato notiamo che solo la Germania presenta una perdita di competitività di una qualche rilevanza tra il 1991 e il 1993, mentre per Olanda e Danimarca questa si mantiene sostanzialmente invariata nel periodo.*

*In conclusione, solo in alcuni casi possiamo notare una relazione tra variazione della competitività e comportamento dei saldi commerciali il cui andamento deve essere quindi spiegato con altre variabili. A questo scopo consideriamo l'andamento della domanda interna relativa dei diversi paesi.*

*La tavola 2 mostra le variazioni della domanda totale interna e le differenze rispetto alla media Ocse. Va quindi notato che l'aggregato geografico in questo caso è diverso rispetto a quello utilizzato per calcolare i tassi di cambio reali. La media Ocse include, naturalmente il valore relativo ai paesi extra europei. Ciò spiega il fatto che quasi tutti i valori riportati nella tabella 3, per gli anni 1992 e 1993, presentano segno negativo a conferma di come il profilo ciclico in Europa sia complessivamente peggiore rispetto agli altri paesi dell'Ocse.*

*All'interno di questo quadro il peggioramento più vistoso rispetto alla media nel corso del 1993 si registra, tra i paesi maggiori, nel caso dell'Italia e della Spagna, la cui contrazione era peraltro già iniziata nell'anno precedente. In relativa controtendenza si colloca l'andamento del Regno Unito, la cui fase di contrazione inizia nel 1992 e comincia a riassorbirsi l'anno successivo. Da notare infine che la Francia presenta un deterioramento della domanda interna a partire dal 1992 e che si aggrava nell'anno successivo.*

*Da questi dati si può notare l'importanza dell'andamento della domanda relativa nello spiegare quello dei saldi commerciali, importanza che appare, almeno in prima approssimazione, maggiore di quella delle variazioni di competitività.*

*D'altra parte, il caso della Germania suggerisce un' enfasi diversa. In questo caso infatti il (relativo) peggioramento del saldo commerciale si accompagna a una fase di contrazione della domanda relativa particolarmente rilevante. Ciò suggerisce che tale andamento è da imputarsi a una diminuzione delle esportazioni piuttosto che a un aumento delle importazioni, che pure si è verificato. Tale diminuzione dovrebbe addebitarsi al deterioramento della posizione competitiva.*

*In conclusione, questa prima valutazione, pur nella sua approssimazione, sembra confermare che sia variazioni competitive, che ci sono state, che differenze nell'andamento della domanda relativa, hanno contribuito a imprimere mutamenti importanti nei saldi commerciali. Questi fattori hanno però giocato in modo molto differenziato nei diversi casi nazionali. Ciò sottolinea, in attesa di ulteriori conferme, l'importanza delle specificità nazionali nello spiegare il comportamento delle singole economie che pur appartengono a un'area fortemente integrata e omogenea, specificità che vanno ricercate nelle diversità dei modelli di specializzazione e nelle diverse risposte di questi ultimi agli stimoli del quadro macroeconomico.*

#### TASSI DI CAMBIO EFFETTIVI REALI DEI PRINCIPALI PAESI (INDICI 1987=100)

|             | 1988  | 1989  | 1990  | 1991  | 1992  | 1993  |
|-------------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| ITALIA      | 97.2  | 99.6  | 103.6 | 104.1 | 101.8 | 88.2  |
| STATI UNITI | 94.1  | 99.7  | 98.0  | 95.8  | 94.6  | 96.9  |
| CANADA      | 107.4 | 110.5 | 107.1 | 106.6 | 99.8  | 96.1  |
| GIAPPONE    | 107.1 | 99.6  | 89.0  | 96.2  | 99.4  | 115.5 |
| BELGIO      | 97.7  | 99.2  | 102.1 | 98.9  | 99.9  | 97.8  |
| FRANCIA     | 99.0  | 97.3  | 100.7 | 98.2  | 100.0 | 101.4 |
| GERMANIA    | 98.5  | 96.6  | 100.3 | 99.7  | 103.4 | 105.0 |
| REGNO UNITO | 108.0 | 104.9 | 107.2 | 112.3 | 111.1 | 104.2 |
| PAESI BASSI | 98.0  | 97.6  | 99.0  | 96.6  | 96.8  | 96.4  |
| IRLANDA     | 97.3  | 95.8  | 97.1  | 93.4  | 96.6  | 94.4  |
| DANIMARCA   | 99.0  | 97.9  | 103.1 | 100.4 | 100.8 | 101.1 |
| AUSTRIA     | 97.3  | 94.8  | 98.0  | 96.4  | 96.6  | 97.1  |
| SPAGNA      | 103.2 | 108.0 | 112.4 | 111.6 | 109.6 | 96.6  |

Tavola 1

**DOMANDA TOTALE INTERNA DELL'UE ALLARGATA**  
(a prezzi costanti)

|                  | 1987 | %    | 1988 | %    | 1989 | %    | 1990 | %    | 199  | %    | 1992 | %    | 1993 | %    |
|------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| ITALIA           | 4.2  | 0.5  | 4.4  | -0.1 | 2.8  | -0.6 | 2.5  | 0.1  | 1.9  | 1.7  | 1    | -0.7 | -5   | -5.9 |
| GERMANIA         | 2.4  | -1.3 | 3.6  | -0.9 | 2.9  | -0.5 | 5.2  | 2.8  | 3.6  | 3.4  | 2.7  | 1    | -1.5 | -2.4 |
| FRANCIA          | 3.3  | -0.4 | 4.7  | 0.2  | 3.9  | 0.5  | 2.8  | 0.4  | 0.5  | 0.3  | 0.4  | -1.3 | -1.2 | -2.1 |
| SPAGNA           | 8.1  | 4.4  | 7    | 2.5  | 7.8  | 4.4  | 4.7  | 2.3  | 2.8  | 2.6  | 1.1  | -0.6 | -3.4 | -4.3 |
| G.BRETAGNA       | 5.4  | 1.7  | 8    | 3.5  | 3.3  | -0.1 | 0.5  | -2.9 | -3.1 | -3.3 | 0.4  | -1.3 | 0.7  | -0.2 |
| BELGIO           | 3.8  | 0.1  | 4.5  | 0    | 5.1  | 1.7  | 3.4  | 1    | 1.7  | 1.5  | 1.6  | -0.1 | -1.2 | -2.1 |
| DANIMARCA        | -2.2 | -5.9 | -1.2 | -5.7 | 0.5  | -2.9 | 0.5  | -2.9 | -0.4 | -0.6 | -0.7 | -2.4 | 0.9  | 0    |
| GRECIA           | -1   | -4.7 | 6.6  | 2.1  | 4.1  | 0.7  | 1.6  | -0.8 | 3    | 2.8  | 1.6  | -0.1 | 0.8  | -0.1 |
| PORTOGALLO       | 10.4 | 6.7  | 7.4  | 2.9  | 4.3  | 0.9  | 5.4  | 3    | 4.1  | 3.9  | 4.1  | 2.4  | 1.3  | 0.4  |
| IRLANDA          | 0    | -3.7 | 1.5  | -3   | 7.8  | 4.4  | 6.8  | 4.4  | -0.3 | -0.5 | -1.1 | -2.8 | 2.6  | 1.7  |
| OLANDA           | 2.9  | -0.8 | 1.8  | -2.7 | 4.6  | 1.2  | 3.5  | 1.1  | 1.5  | 1.3  | 1.4  | -0.3 | -0.3 | -1.2 |
| FINLANDIA        | 5.7  | 2.0  | 6.7  | 2.2  | 7.3  | 3.9  | 1.3  | -3.7 | -9   | -9.2 | -6.8 | -8.5 | -7.9 | -8.8 |
| NORVEGIA         | -1.3 | -5.0 | -3.1 | -7.6 | -2.9 | -6.3 | 0.9  | -3.3 | -0.6 | -0.8 | -1.4 | -3.1 | 2    | 1.1  |
| AUSTRIA          | 2.6  | -1.1 | 4.3  | -0.2 | 3.2  | -0.2 | 4.5  | 2.1  | 3.3  | 3.1  | 2    | 0.3  | 0.2  | -0.7 |
| SVEZIA           | 4.1  | 0.4  | 3    | -1.5 | 3.9  | 0.5  | 0.9  | -1.5 | -2.7 | -2.9 | -2   | -3.7 | -5.3 | -6.2 |
| MEDIA PAESI OCSE | 3.7  | —    | 4.5  | —    | 3.4  | —    | 2.4  | —    | 0.2  | —    | 1.7  | —    | 0.9  | —    |

Nota: gli scarti percentuali sono calcolati rispetto alla media OCSE

Tavola 2

**BILANCIA COMMERCIALE DI CIASCUN PAESE UEA**  
**NEI CONFRONTI DEGLI ALTRI PAESI EUROPEI**  
(milioni di dollari)

| Anni     | Italia | Austria | Svezia | Finlandia |
|----------|--------|---------|--------|-----------|
| 1981     | -4262  | -3858   | 477    | 794       |
| 1982     | -1834  | -3414   | -361   | 241       |
| 1983     | -47    | -3749   | 683    | 294       |
| 1984     | -3245  | -3462   | 821    | 1086      |
| 1985     | -4632  | -3378   | 322    | 361       |
| 1986     | -2658  | -4351   | 2662   | 329       |
| 1987     | -5150  | -5008   | 2030   | 507       |
| 1988     | -6300  | -4341   | 2843   | 974       |
| 1989     | -7660  | -5721   | 2058   | -579      |
| 1990     | -5330  | -6965   | 2279   | 93        |
| 1991     | -5699  | -7622   | 3942   | 2138      |
| 1992     | -8767  | -7753   | 5154   | 3395      |
| 1993 (1) | 4896   | -5534   | 3496   | 2577      |

| Anni     | Norvegia | Regno Unito | Spagna | Portogallo |
|----------|----------|-------------|--------|------------|
| 1981     | 3945     | -3785       | -416   | -2014      |
| 1982     | 3915     | -6097       | -363   | -1845      |
| 1983     | 5424     | -8995       | -5     | -631       |
| 1984     | 5854     | -10048      | 2036   | -38        |
| 1985     | 4869     | -8780       | 1333   | 253        |
| 1986     | -569     | -19196      | -1681  | -456       |
| 1987     | 205      | -22699      | -5791  | -2331      |
| 1988     | 2007     | -34330      | -9232  | -3560      |
| 1989     | 6998     | -35525      | -13090 | -3418      |
| 1990     | 9169     | -27031      | -15425 | -4796      |
| 1991     | 9334     | -11582      | -16047 | -6415      |
| 1992     | 9979     | -16548      | -16424 | -8549      |
| 1993 (1) | 7720     | -12617      | -10143 | -7692      |

Tavola 3 (continua)

| Anni     | Paesi Bassi | Irlanda | Grecia | Germania |
|----------|-------------|---------|--------|----------|
| 1981     | 12872       | -2203   | -2855  | 10084    |
| 1982     | 12165       | -1177   | -2983  | 15796    |
| 1983     | 12315       | -243    | -2624  | 10233    |
| 1984     | 13175       | 356     | -2229  | 12305    |
| 1985     | 12936       | 598     | -2608  | 15364    |
| 1986     | 11554       | 1435    | -3249  | 32583    |
| 1987     | 10380       | 3041    | -3897  | 45359    |
| 1988     | 12940       | 3856    | -4491  | 57325    |
| 1989     | 14502       | 4345    | -5540  | 61075    |
| 1990     | 21715       | 4063    | -7986  | 48717    |
| 1991     | 21185       | 4482    | -7995  | 21037    |
| 1992     | 19243       | 6147    | -8855  | 26649    |
| 1993 (1) | 4482        | 2600    | -5365  | 1467     |

| Anni     | Danimarca | Belgio e Lussemburgo | Francia |
|----------|-----------|----------------------|---------|
| 1981     | -1222     | 881                  | -6827   |
| 1982     | -1078     | 371                  | -11730  |
| 1983     | -689      | -358                 | -9662   |
| 1984     | -1313     | -1459                | -8080   |
| 1985     | -1634     | -1699                | -9153   |
| 1986     | -1910     | 712                  | -9059   |
| 1987     | -567      | 1927                 | -11718  |
| 1988     | 591       | 701                  | -9280   |
| 1989     | 1454      | 2833                 | -11789  |
| 1990     | 2483      | -229                 | -11605  |
| 1991     | 2806      | -13723               | -4273   |
| 1992     | 4448      | -935                 | -465    |
| 1993 (1) | 111       | -8550                | 1897    |

**BILANCIA COMMERCIALE DI CIASCUN PAESE  
NEI CONFRONTI DEL RESTO DEL MONDO**  
(milioni di dollari)

| Anni     | Italia | Austria | Svezia | Finlandia |
|----------|--------|---------|--------|-----------|
| 1981     | -15818 | -5197   | 159    | -162      |
| 1982     | -12729 | -3856   | -770   | -320      |
| 1983     | -7630  | -3978   | 1303   | -281      |
| 1984     | -10913 | -3913   | 2988   | 1062      |
| 1985     | -12017 | -3736   | 2075   | 393       |
| 1986     | -2099  | -4349   | 5143   | 1021      |
| 1987     | -8698  | -5551   | 4301   | 189       |
| 1988     | -10150 | -4536   | 4615   | 609       |
| 1989     | -12345 | -6428   | 2965   | -1130     |
| 1990     | -11405 | -7895   | 3589   | -373      |
| 1991     | -13084 | -9714   | 5838   | 1338      |
| 1992     | -10380 | -9758   | 6606   | 2762      |
| 1993 (1) | 11035  | -6601   | 5265   | 3463      |

| Anni     | Norvegia | Regno Unito | Spagna | Portogallo |
|----------|----------|-------------|--------|------------|
| 1981     | 2351     | -365        | -11818 | -5617      |
| 1982     | 2033     | -2619       | -10966 | -5298      |
| 1983     | 4496     | -8394       | -9458  | -3513      |
| 1984     | 5054     | -10840      | -5270  | -2764      |
| 1985     | 4471     | -7706       | -5718  | -1973      |
| 1986     | -1820    | -19238      | -7849  | -2403      |
| 1987     | -922     | -23149      | -14920 | -5138      |
| 1988     | -582     | -44212      | -20182 | -6471      |
| 1989     | 3632     | -45346      | -26015 | -6340      |
| 1990     | 7192     | -37939      | -32590 | -8686      |
| 1991     | 8729     | -24972      | -35703 | -9849      |
| 1992     | 9034     | -31544      | -35611 | -11946     |
| 1993 (1) | 7292     | -24685      | -19717 | -10301     |

Tavola 3 (continua)

| Anni     | Paesi Bassi | Irlanda | Grecia | Germania |
|----------|-------------|---------|--------|----------|
| 1981     | 367         | -2807   | -4564  | 12174    |
| 1982     | 1860        | -1668   | -5731  | 21058    |
| 1983     | 2881        | -571    | -5087  | 16497    |
| 1984     | 3483        | -35     | -4619  | 18718    |
| 1985     | 3249        | 305     | -5572  | 25421    |
| 1986     | 4974        | 1048    | -5663  | 52245    |
| 1987     | 1386        | 2359    | -6640  | 65827    |
| 1988     | 3668        | 3163    | -6892  | 72820    |
| 1989     | 3253        | 3346    | -8463  | 71742    |
| 1990     | 7331        | 2940    | -11694 | 62802    |
| 1991     | 7603        | 3467    | -12892 | 13096    |
| 1992     | 8616        | 5852    | -13612 | 21377    |
| 1993 (1) | -11655      | 2559    | -9252  | 2469     |

| Anni     | Danimarca | Belgio e Lussemburgo | Francia |
|----------|-----------|----------------------|---------|
| 1981     | -1478     | -6451                | -14525  |
| 1982     | -1293     | -5473                | -19018  |
| 1983     | -213      | -3038                | -10471  |
| 1984     | -677      | -3607                | -6793   |
| 1985     | -1154     | -2539                | -6577   |
| 1986     | -1686     | 195                  | -4458   |
| 1987     | 146       | 971                  | -10099  |
| 1988     | 1242      | -68                  | -11233  |
| 1989     | 1449      | 1526                 | -13605  |
| 1990     | 2739      | -1940                | -17785  |
| 1991     | 3184      | -2983                | -15226  |
| 1992     | 5921      | -1993                | -3726   |
| 1993 (1) | 1895      | -15419               | 3178    |

(1) Gennaio - Settembre

Tavola 3

### 3. UNA PANORAMICA DEI RISULTATI DELL'URUGUAY ROUND

#### Sintesi

La conclusione positiva dell'Uruguay Round costituisce un evento di grande rilevanza per le relazioni economiche internazionali. Gli importanti impegni di liberalizzazione in un gran numero di settori manifatturieri, ma anche agricoli e dei servizi, nonché il migliorato e rafforzato quadro regolamentare daranno un notevole impulso alla crescita degli scambi e delle economie a livello planetario.

Gli accordi sottoscritti a Marrakesh nell'aprile del 1994 appaiono particolarmente rilevanti sotto vari profili. Dal punto di vista istituzionale la creazione dell'Organizzazione Mondiale del Commercio ed il rafforzamento delle disposizioni in materia di risoluzione delle controversie accresceranno significativamente la fiducia degli operatori. Molto importante inoltre appare l'inserimento dei diritti di proprietà intellettuale nell'ambito del sistema commerciale multilaterale, soprattutto per l'evidente influenza che la protezione di tali diritti esercita sul commercio di un elevato numero di merci e servizi sia nei settori tradizionali, ad esempio il tessile o l'alimentare, sia in quelli ad alta tecnologia, come l'elettronico o il farmaceutico. Un significativo avvio di regolamentazione è stato inoltre realizzato in materia di investimenti, specificando l'illiceità di una serie di disposizioni nazionali che vincolano la libertà di commerciare degli investitori esteri. Le sovvenzioni e le misure *antidumping* sono state oggetto di una più dettagliata regolamentazione che però non sembra essere del tutto soddisfacente.

Per quanto riguarda la liberalizzazione degli scambi di prodotti manufatti le riduzioni tariffarie saranno di ben oltre un terzo nei paesi industriali ed inferiori ma comunque significative anche nei PVS e nei paesi in transizione. Anche varie misure non tariffarie verranno limitate. Estremamente importante è inoltre l'accordo in materia agricola che comporterà una sensibile liberalizzazione del settore, anche attraverso un contenimento dei sussidi, ed un suo effettivo ritorno all'interno della regolamentazione del sistema commerciale multilaterale. Parimenti, per quanto riguarda il tessile ed abbigliamento, il progressivo smantellamento dell'Accordo Multifibre significherà al contempo liberalizzazione degli scambi e loro sottoposizione alle regole dell'Accordo Generale. Infine estremamente significativa, anche se ancora limitata dal punto di vista della liberalizzazione, è l'estensione del sistema commerciale multilaterale agli scambi di servizi che costituiscono uno dei settori più dinamici dell'economia mondiale.

La complessità dell'accordo dell'Uruguay Round rende difficile fornire una stima precisa degli effetti su reddito e benessere economico di tale accordo. Gli studi esistenti si soffermano solo sull'effetto delle riduzioni dei dazi doganali e di alcune barriere non tariffarie e prescindono quindi dall'impatto positivo sulle economie dei diversi paesi che scaturisce dalla liberalizzazione dei servizi, dagli accordi sulla proprietà intellettuale, dalla certezza del quadro istituzionale e dagli effetti dinamici indotti da una maggiore competizione. Nonostante tale ottica alquanto riduttiva, la conclusione pressochè unanime che emerge dalle analisi esistenti è che l'Uruguay Round comporterà benefici di rilievo per l'economia mondiale nel suo complesso, valutabili in un incremento annuo globale del Prodotto Interno Lordo compreso fra i 200 e i 300 miliardi di dollari. Significativi in particolare risultano i benefici che dovrebbero derivare all'Italia dalla conclusione dell'accordo. La liberalizzazione del settore agricolo avrà effetti contenuti sui redditi nel settore, ma indurrà un aumento cospicuo del benessere dei consumatori grazie a un forte calo dei prezzi al consumo. Analogamente, il superamento dell'accordo Multifibre avrà effetti favorevoli sui consumatori ed un impatto limitato sui produttori, in particolare nel settore tessile. A tale riguardo cruciale appare la possibilità per i produttori italiani di trarre vantaggio da misure di liberalizzazione delle importazioni nei paesi in via di sviluppo a reddito medio-alto. Favorevole per il nostro paese risulta anche l'accresciuta protezione

accordata ai marchi. Più in generale, l'Italia in quanto economia trasformatrice e quindi fortemente dipendente dal resto del mondo, non può che trarre cospicui vantaggi da una espansione del commercio mondiale su basi multilaterali e da un rafforzamento del contesto istituzionale in cui si svolgono gli scambi internazionali.

L'eco della conclusione dell'accordo dell'Uruguay Round non si è ancora spento e già si profilano all'orizzonte i nuovi temi - la legislazione sul lavoro, l'ambiente, la politica della concorrenza, i servizi - su cui si concentreranno i futuri negoziati commerciali. Rimane però l'esigenza, al fine di garantire che futuri negoziati possano procedere con minori ostacoli di quelli riscontrati nel recente passato, di comprendere le ragioni che sottendono le difficoltà sorte nell'ambito dell'Uruguay Round, il fallimento più volte sfiorato nelle trattative e soprattutto la durata senza precedenti di tali negoziati. Un'analisi dell'Uruguay Round sembra suggerire che gli ostacoli maggiori siano sorti dalla difficoltà dell'Unione Europea di definire una propria posizione comune che possa essere poi oggetto di trattative e dall'ampliamento degli strumenti di intervento. Sembra quindi possibile affermare che la nuova Organizzazione Mondiale del Commercio non debba tanto temere l'aumento del numero dei partecipanti all'organizzazione stessa (che al contrario riduce il potere contrattuale dei singoli membri e facilita quindi la conclusione delle trattative), quanto la delimitazione imprecisa delle politiche "commerciali", con l'estensione di queste ai problemi della legislazione del lavoro e dell'ambiente, e la non chiara e stabile struttura organizzativa di uno dei principali attori sulla scena, cioè l'Unione Europea.

### **Introduzione**

Il negoziato dell'Uruguay Round, iniziato nel settembre del 1986 con la dichiarazione ministeriale di Punta del Este, è stato finalmente concluso il 15 dicembre 1993 dai 125 paesi partecipanti. Il consenso faticosamente raggiunto è racchiuso nell'Atto Finale, un ponderoso documento (GATT doc. MTN/FA, 15 dicembre 1993) che include i vari accordi, dichiarazioni e decisioni ministeriali di cui consta il risultato del negoziato. Tale documento è stato solennemente sottoscritto da 111 paesi il 15 aprile del 1994 a Marrakesh. In tal modo essi si sono impegnati a sottoporre i vari strumenti nel loro insieme ai rispettivi parlamenti per le necessarie procedure di ratifica. E' previsto che essi entreranno in vigore durante il 1995, dopo che si sarà riunita una nuova conferenza volta a stabilirne le modalità ed i tempi di applicazione<sup>(1)</sup>.

La conclusione positiva del Round costituisce un risultato estremamente significativo dal punto di vista del rafforzamento del sistema commerciale multilaterale che soprattutto negli anni ottanta si era andato progressivamente indebolendo sia a motivo delle tendenze protezioniste che soprattutto i paesi industriali hanno manifestato facendo ampio ricorso a misure restrittive non tariffarie ed a pratiche unilaterali, sia per gli intrinseci limiti del sistema che in pratica non copriva settori estremamente importanti quali l'agricoltura, i servizi, il tessile e l'abbigliamento.

La quantificazione degli effetti economici del Round risulta particolarmente complessa. E' comunque innegabile che la liberalizzazione che scaturirà dai vari accordi potrà dare un contributo estremamente positivo alla crescita dell'economia mondiale ed a quella del nostro paese. I più recenti studi concordano nello stimare un aumento annuale del reddito lordo a livello globale ben superiore ai duecento miliardi di dollari, pari a circa l'1% del prodotto mondiale, a partire dall'inizio del prossimo secolo. Tali proiezioni appaiono comunque sottostimate poiché riescono a prendere in considerazione, ed in modo parziale, solamente le riduzioni tariffarie e non tariffarie e non dunque gli effetti positivi derivanti dal migliorato ed esteso quadro regolamentare, dalla iniziale liberalizzazione del commercio di servizi nonché, più in generale, dai guadagni di efficienza indotti dalla più intensa concorrenza generata dalla liberalizzazione del commercio internazionale. L'ordine di grandezza dei possibili benefici per l'economia mondiale, come anche per quella del nostro paese, è dunque evidente e tale da provocare soddisfazione per il risultato ottenuto, anche in relazione agli effetti negativi che si sarebbero altrimenti determinati sia in termini di mancati guadagni di efficienza, sia in termini di probabile aggravamento delle tensioni nelle relazioni economiche tra le maggiori potenze commerciali. Nel prosieguo si darà conto dei principali risultati raggiunti dall'Uruguay Round seguendo in larga misura le suddivisioni seguite nell'ultima fase del negoziato.

### **Aspetti istituzionali: creazione della Organizzazione Mondiale del Commercio (World Trade Organization, WTO) e risoluzione delle controversie**

Certamente uno dei più importanti risultati dell'Uruguay Round è costituito dal notevole rafforzamento della struttura istituzionale del GATT, che formalmente non è neppure una organizzazione internazionale, attraverso la creazione dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (*World Trade Organization*, WTO). Essa si occuperà di amministrare l'Accordo generale e gli altri strumenti connessi come emendati dall'Uruguay Round, nonché tutti i nuovi accordi da esso introdotti, tra cui quelli in materia di servizi e di diritti di proprietà intellettuale. I paesi membri del GATT che accetteranno la totalità degli impegni derivanti dall'Uruguay Round diverranno membri originari della WTO. Non sarà cioè più possibile una partecipazione parziale al sistema commerciale multilaterale. Nuovi membri potranno accedere all'organizzazione sulla stessa base. Uniche eccezioni sono rappresentate dai c.d. "accordi plurilaterali" in materia di commercio di aeromobili civili, appalti pubblici, prodotti lattiero-caseari e carne bovina, che, pur se saranno amministrati dalla WTO, sono stati negoziati da un

(1) Un apposito Quaderno del Ministero del Commercio con l'Estero, pubblicato nell'aprile 1994, illustra nel dettaglio i risultati dell'accordo e la posizione dell'Italia.

numero limitato di paesi e sono in vigore solo tra essi.

Oltre a facilitare l'applicazione, l'amministrazione ed il funzionamento ed a favorire gli obiettivi dei vari accordi che nel loro insieme formano il sistema commerciale multilaterale, la WTO costituirà il foro per i futuri negoziati tra i suoi membri in materia di relazioni commerciali multilaterali, amministrerà il sistema di risoluzione delle controversie ed il meccanismo di esame delle politiche commerciali e coopererà con il FMI e la Banca Mondiale al fine di garantire una maggiore coerenza nelle politiche economiche globali.

La struttura istituzionale della WTO prevede una Conferenza Ministeriale che si riunirà una volta ogni due anni. Il Consiglio Generale, anch'esso composto da rappresentanti degli Stati Membri, si occuperà di espletare tutte le funzioni cui è preposta la WTO negli intervalli tra le sessioni della Conferenza Ministeriale. Il Consiglio Generale fungerà inoltre da organismo incaricato della gestione del sistema di risoluzione delle controversie. E' inoltre prevista la creazione di un Consiglio per il commercio delle merci, un Consiglio per il commercio dei servizi ed un Consiglio per gli aspetti riguardanti il commercio dei diritti di proprietà intellettuale che opereranno sotto la supervisione del Consiglio Generale. La Conferenza Ministeriale è incaricata di nominare un Direttore Generale che sarà a capo del Segretariato dell'Organizzazione.

La procedura decisionale della WTO permane quella del "consensus". Ove un accordo unanime si riveli impossibile le decisioni saranno prese a maggioranza dei voti espressi, salvo ove diversamente stabilito. Le decisioni interpretative e quelle relative a deroghe richiedono la maggioranza di tre quarti dei membri. L'accessione di nuovi membri necessita l'approvazione del relativo accordo da parte della Conferenza Ministeriale a maggioranza di due terzi. Procedure decisionali specifiche sono previste per il regolamento delle controversie.

L'accordo prevede infine una norma imperativa secondo la quale gli stati membri devono provvedere ad assicurare la conformità delle proprie leggi, regolamenti e procedure amministrative con le obbligazioni previste negli accordi amministrati dalla WTO. Tale disposizione è volta a rafforzare la prevalenza degli impegni presi in sede internazionale rispetto alle normative interne, in tal modo consolidando il funzionamento del sistema multilaterale degli scambi.

L'intesa sulle regole e le procedure che governano la soluzione delle controversie contribuirà certamente anch'essa a limitare il ricorso a misure unilaterali. L'accordo infatti chiaramente ribadisce che le Parti Contraenti debbono far uso e rispettare le procedure multilaterali da esso stabilite per la risoluzione delle dispute. Inoltre, a differenza di quanto avveniva in precedenza, le stesse regole e procedure, con limitate eccezioni, si applicheranno a tutte le controversie, incluse quelle riguardanti i nuovi settori dei servizi e della proprietà intellettuale. Le nuove regole verranno applicate per un periodo di quattro anni, al termine del quale è prevista la possibilità di una revisione.

L'efficienza del sistema di risoluzione delle controversie risulta rafforzata anche dalla previsione di precisi limiti temporali. La sequenza normale per la risoluzione di una controversia prevede una prima fase di consultazioni, che non può eccedere i sessanta giorni, seguita, ove persista il disaccordo, dall'istituzione di un *panel*, formato generalmente da tre esperti. La fase delle consultazioni non è però indispensabile per l'istituzione del *panel*. E' inoltre possibile perseguire altre procedure volontarie come buoni uffici, conciliazione, mediazione ed arbitrato. Viene prevista l'istituzione di una nuova istanza di appello per riesaminare i rapporti emessi dai *panels*, ma solo per quanto concerne questioni di diritto. A tal fine verrà istituito un Organo di Appello composto di sette membri, di cui tre saranno incaricati di effettuare ciascun riesame. Sia l'istituzione di un *panel* che l'adozione di un rapporto (compreso eventualmente quello dell'istanza di appello) saranno praticamente automatici e potranno essere impediti solo da una decisione unanime contraria del Consiglio del GATT (c.d. "consensus negativo"). In tal modo si è rovesciata la precedente regola del "consensus" che consentiva a ciascuna delle parti in una controversia la possibilità di bloccare la procedura. Il procedimento di soluzione di una controversia non dovrebbe protrarsi per più di sedici mesi.

L'esecuzione delle raccomandazioni contenute nei rapporti dovrà avvenire in un ragionevole periodo di tempo, da stabilirsi d'accordo tra le parti in controversia o mediante arbitrato. Il Consiglio della WTO sorveglierà sull'esecuzione dei rapporti. In caso di mancata esecuzione entro i tempi stabiliti le parti potranno accordarsi su misure di compensazione. In caso di mancato accordo la parte danneggiata potrà richiedere al Consiglio l'autorizzazione ad adottare misure di ritorsione in guisa di

sospensione di concessioni, anche, ove necessario, in settori differenti o in materie disciplinate da accordi diversi da quelli oggetto della violazione. L'eventuale disaccordo sul livello e le modalità delle ritorsioni sarà risolto da arbitrato.

L'intesa sulle regole e le procedure che governano la soluzione delle controversie introduce inoltre alcune interessanti nuove disposizioni in materia di controversie derivanti da fattispecie di "non violazione" di norme multilaterali che comunque provocano la vanificazione o la compromissione dei vantaggi derivanti dalle norme stesse. Ove un *panel* stabilisca l'esistenza di una tale situazione potrà raccomandare che le parti provvedano ad un aggiustamento reciprocamente soddisfacente.

### *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. Mentre il settore agricolo è stato oggetto di un negoziato separato, il negoziato sull'accesso ai mercati ha riguardato 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 su specifiche richieste ed offerte voce doganale per voce doganale, invece di una formula di riduzione lineare valida per tutte le voci e per tutti le Parti Contraenti.

Il protocollo sull'accesso ai mercati contiene in cinque appendici le liste di concessioni di tutti i partecipanti per quanto riguarda i dazi e le misure non tariffarie. Due di esse contengono le concessioni per i prodotti agricoli, di cui si dirà in appresso. La diminuzione delle aliquote doganali nei paesi industriali per i prodotti manufatti sarà di circa il 35-40%, passando così in media dal 6,3 al 3,9% e superando l'obiettivo prefissato nella conferenza di Montreal del 1988. Rilevante è il numero delle voci doganali assoggettate a tariffe consolidate, cioè non elevabili se non d'accordo con le Parti Contraenti danneggiate e fornendo loro una compensazione. Il livello dei consolidamenti tariffari, che era pari al 94%, è ora giunto al 99% delle importazioni. Notevoli sono anche i risultati in termini di riduzione e di consolidamento delle tariffe nei PVS, soprattutto quelli più avanzati, come ad esempio la Corea del Sud che dimezzerà in media le sue aliquote. In alcuni settori particolarmente rilevanti per le esportazioni europee, tra cui quelli farmaceutico, siderurgico, dei mobili e dei liquori, si è giunti a una totale soppressione dei dazi tra i paesi industriali e a una loro sostanziale riduzione da parte di numerosi PVS. Il settore chimico godrà anche di una notevole diminuzione ed armonizzazione delle aliquote. Importante in svariati settori sarà la riduzione dei picchi tariffari, cioè dei dazi pari o superiori al 15% e della "tariff escalation", che consiste nella progressiva crescita delle aliquote all'aumentare del livello di lavorazione dei prodotti. Verranno inoltre ridotte o eliminate varie barriere non tariffarie come ad esempio restrizioni quantitative e licenze all'importazione soprattutto nei PVS più avanzati. In generale il calendario per le riduzioni prevede che vengano introdotte gradualmente in un periodo non superiore ai quattro anni dall'entrata in vigore dell'accordo.

### *Agricoltura*

Il negoziato in materia agricola è stato estremamente controverso ed ha più volte messo in pericolo l'esito dell'intero Round. L'accordo faticosamente raggiunto ha certamente il merito di offrire un approccio globale per l'inserimento del settore agricolo nel quadro della regolamentazione multilaterale. Esso si basa sulla necessità percepita, sia pure in maniera diversa dalle varie parti negoziali, di ridurre il sostegno all'agricoltura, che si colloca ad un livello di oltre 300 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 dell'accordo sull'agricoltura consiste nel convertire tutte le misure restrittive delle importazioni, tra cui proibizioni, restrizioni quantitative, accordi di autolimitazione delle esportazioni e prelievi variabili, in dazi doganali consolidati, e nel ridurre il loro livello medio del 36% in un periodo transitorio di sei anni per i paesi industriali, e del 24% in dieci anni per i PVS, con un minimo di riduzione per ogni prodotto del 15% e 10% rispettivamente per i paesi industriali ed i PVS. Poiché a seguito della conversione i dazi doganali saranno in alcuni casi particolar-

mente elevati, tutti i partecipanti saranno tenuti ad assicurare un accesso minimo per le importazioni, mediante contingenti tariffari a dazi particolarmente ridotti, pari al 3% del consumo interno, utilizzando come periodo base gli anni 1986-88, che si eleverà al 5% entro i termini dei periodi transitori sopra ricordati. Il processo di conversione delle misure non tariffarie in dazi doganali e la loro susseguente riduzione è inoltre accompagnato da una serie di disposizioni specifiche e salvaguardie al fine di facilitarne l'attuazione. Tutte le concessioni sono contenute nelle liste nazionali allegate al protocollo sull'accesso ai mercati sopra ricordato.

Per quanto riguarda i sussidi interni, l'accordo prevede nell'ambito del periodo di attuazione sopra menzionato, una riduzione del 20% e 13,3% rispettivamente per i paesi industriali e per i PVS, rispetto al sostegno medio nel triennio base 1986-88, di tutte le misure di sussidio dei produttori agricoli, tenendo però in considerazione le riduzioni già intraprese dal 1986. Una serie di misure di sostegno interno, considerate non, o solo minimamente, distorsive del commercio sono escluse dagli impegni di riduzione. Esse riguardano il sostegno pubblico alla ricerca, al controllo delle malattie, alla creazione di infrastrutture o per garantire la sicurezza degli approvvigionamenti alimentari. Sono inoltre esclusi i sostegni al reddito degli agricoltori purché non collegati alla produzione, gli aiuti per l'aggiustamento strutturale ed i sostegni previsti nell'ambito dei programmi ambientali e di assistenza regionale. La Comunità è inoltre riuscita a far accettare il principio che, a specifiche condizioni, i contributi diretti agli agricoltori, volti a ridurre la produzione interna e dunque per conseguenza le sovvenzioni all'esportazione necessarie a smaltire le eccedenze, siano inclusi nella categoria dei sussidi esenti dalle previste misure di riduzione delle sovvenzioni. Tale forma di sostegno costituisce infatti uno dei cardini della riforma della PAC operata nel 1992.

Per le sovvenzioni all'esportazione vengono previsti 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 21%, in un periodo di sei anni, utilizzando come periodo base gli anni 1986-90. Un periodo più recente può essere utilizzato, ad alcune condizioni, come punto di inizio per le riduzioni delle sovvenzioni. 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.

L'accordo sull'agricoltura prevede infine delle disposizioni (c.d. "*peace clause*") volte ad impedire, per un periodo di nove anni, gli eventuali ricorsi ai sensi delle norme generali del GATT in materia di sussidi, di misure compensative e di protezione delle concessioni e dei vantaggi contro le misure di sostegno interno e le sovvenzioni alle esportazioni ove mantenute in conformità all'accordo stesso. E' inoltre stabilita l'istituzione di un Comitato dell'agricoltura incaricato di sorvegliare sul rispetto degli impegni e sull'applicazione delle misure di salvaguardia previste.

In materia agricola è anche importante ricordare l'accordo sull'applicazione delle misure sanitarie e fitosanitarie, cioè di quelle misure volte a proteggere la salute e garantire la sicurezza dei prodotti agricoli e alimentari, come ad esempio quelle che disciplinano l'utilizzo degli additivi alimentari o dei pesticidi. Obiettivo dell'accordo è quello di evitare che tali misure possano essere utilizzate come barriere al commercio. A tal fine viene stabilito che le misure sanitarie e fitosanitarie debbano essere basate su principi e prove di carattere scientifico, pur se ogni Parte Contraente rimane libera di stabilire il livello di protezione della sua popolazione.

### ***Tessili e abbigliamento***

L'obiettivo dell'Uruguay Round in materia di prodotti tessili ed 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 del 1974 e dei suoi predecessori, 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 venuto a termine nel luglio 1991 è stato prorogato per tre volte nell'attesa della conclusione del negoziato multilaterale.

L'accordo sul tessile e l'abbigliamento prevede l'eliminazione delle restrizioni dell'Accordo Multifibre in un periodo transitorio di dieci anni, con un calendario di progressiva integrazione nel GATT diviso in quattro fasi. L'integrazione comporta la sottoposizione del commercio nello specifico prodotto alle regole generali del GATT e quindi, tra l'altro, l'abolizione delle quote. Alla data di entrata in vigore dell'accordo ogni Parte Contraente dovrà integrare nell'Accordo Generale prodotti pari ad almeno il 16% del volume totale delle sue importazioni nel 1990. Tre anni più tardi l'integrazione sarà estesa ad un ulteriore 17%. Nel 2002 si procederà all'integrazione di prodotti pari al 18% del volume totale delle importazioni del 1990, mentre nel 2005 inizierà la fase finale con l'integrazione dei rimanenti prodotti. Nelle prime tre fasi i prodotti da integrare devono essere tratti da ciascuna delle quattro categorie, capi e filati, stoffe, prodotti tessili confezionati ed abbigliamento, previste dall'accordo e distinguibili in base al grado di lavorazione.

Inoltre, per quanto riguarda i prodotti non ancora integrati, ad ognuna delle 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, rafforzate dalla possibilità di imporre quote in modo selettivo, cioè specificamente nei riguardi dei paesi che hanno dato luogo al danno, nonché misure contro l'elusione delle restrizioni quantitative ancora in vigore durante la fase transitoria. E' inoltre stabilito, su richiesta dei paesi industriali, il collegamento tra la progressiva integrazione del settore ed il miglioramento delle condizioni per l'accesso ai mercati, comprese tariffe e misure non tariffarie, nonché sussidi e difesa dei diritti di proprietà intellettuale.

Viene prevista la creazione del *Textile Monitoring Body* incaricato di attendere alla esecuzione dell'accordo e di formulare raccomandazioni in caso di controversie. Ove la disputa rimanga irrisolta potranno essere seguite le normali procedure per la risoluzione delle controversie. La Cina Popolare, sebbene Parte dell'Accordo Multifibre non potrà godere della liberalizzazione prevista prima della sua adesione al GATT.

### **Misure di salvaguardia**

L'accordo in materia di misure di salvaguardia precisa 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. Le misure potranno essere introdotte solo per rimediare o prevenire tale danno e per favorire l'aggiustamento. Per quanto riguarda le unioni doganali il pregiudizio può essere accertato sia a livello dell'unione che del singolo stato membro ed in tale ultimo caso la misura verrà applicata dall'unione solo nei riguardi di quest'ultimo. Le restrizioni quantitative possono essere utilizzate come misure di salvaguardia, nonostante il generale divieto e le controindicazioni economiche di tali strumenti. In tal caso però esse non potranno in generale ridurre il livello di importazione al di sotto del livello medio degli ultimi tre anni rappresentativi. L'accordo precisa le modalità d'investigazione ed i criteri per l'accertamento dell'esistenza o della minaccia di serio pregiudizio. È inoltre prevista una serie di disposizioni per favorire la trasparenza del procedimento di adozione delle misure di salvaguardia.

Tali misure non potranno rimanere in vigore per più di quattro anni, rinnovabili per altri quattro ove ricorrano specifiche condizioni, e dovranno essere comunque gradualmente liberalizzate. Non potranno essere introdotte nuove misure di salvaguardia per lo stesso prodotto prima che sia trascorso un periodo pari alla durata della precedente misura od almeno di due anni. Al fine di indurre l'adozione di misure di salvaguardia di breve durata è previsto che le eventuali compensazioni, nella forma di sospensione di equivalenti concessioni, che le altri Parti possono ottenere non siano adottabili nei primi tre anni di utilizzazione delle misure stesse.

Le misure di salvaguardia vanno applicate su base non discriminatoria. Un certo margine di selettività è stato comunque accolto nella possibilità per il paese danneggiato di accordarsi con i paesi fornitori circa la suddivisione della quota stabilita come misura di salvaguardia, così da poter,

in un certo senso, penalizzare i produttori le cui esportazioni sono aumentate in modo sproporzionato rispetto all'incremento totale e che dunque hanno maggiormente contribuito a causare il pregiudizio all'industria nazionale. In tale caso la durata della misura non potrà eccedere i quattro anni. Condizioni particolari sono previste per i PVS i quali sono esenti da misure di salvaguardia se le loro esportazioni rappresentano una quota di mercato *de minimis* e possono invece estendere il periodo di applicazione delle loro misure di salvaguardia per un periodo ulteriore di due anni.

Tutte le legittime misure di salvaguardia esistenti andranno eliminate entro otto anni dalla data di introduzione o entro cinque dall'entrata in vigore dell'accordo che istituisce la WTO, ove tale periodo scada più tardi. Per quanto riguarda le cosiddette "grey-area measures", comprendenti gli accordi volontari di limitazione delle esportazioni ed altre simili misure, sia dal lato delle importazioni che delle esportazioni, ne è chiaramente sancita la illiceità, finora ancora formalmente incerta, nonché l'obbligo di modifica o di eliminazione 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 ed il Giappone hanno designato l'accordo in materia di importazioni di autoveicoli, la cui validità sarà perciò consentita fino al termine concordato.

Per quanto concerne le misure restrittive decise e poste in essere da imprese private, l'accordo si limita a stabilire che le Parti Contraenti non potranno incoraggiarne o sostenerne l'adozione o il mantenimento. Inoltre va sottolineato che il divieto di utilizzare "grey-area measures", a parte le notevoli difficoltà di applicazione, potrebbe avere l'effetto non desiderato di accentuare ancor più la tendenza già in atto ad impiegare 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 controverso si è dimostrato il negoziato in materia di misure *antidumping*. L'accordo raggiunto costituisce un passo avanti nella chiarificazione e specificazione del codice del 1979 anche a fini di maggiore trasparenza e certezza delle regole procedurali in materia di determinazione del margine di *dumping* e di esistenza del pregiudizio. E' stato stabilito che vadano immediatamente chiuse le investigazioni ove si stabilisca che il margine di *dumping* è *de minimis*, cioè meno del 2% del prezzo all'esportazione, o il volume delle importazioni in *dumping* è trascurabile, cioè pari a meno del 3% del volume totale, a meno che la somma di tali singolarmente trascurabili importazioni non superi in totale il 7% delle importazioni. L'accordo prevede inoltre che i dazi *antidumping* debbano essere eliminati entro cinque anni, a meno che non venga stabilito che l'eliminazione del dazio comporterebbe un persistere del danno. E' inoltre prevista la possibilità, entro certi limiti, che nella fase di lancio di un nuovo prodotto esso sia venduto sottocosto. Non è stato risolto lo spinoso problema dell'elusione dei diritti *antidumping*, tramite, ad esempio, l'assemblaggio del prodotto nel paese che ha imposto il dazio. La questione è stata deferita al Comitato *Anti-dumping* in una Decisione Ministeriale allegata all'accordo.

L'accordo in tema di sussidi e misure compensative chiarisce per la prima volta il concetto di sussidio. Esso viene definito come un contributo finanziario erogato dal governo o da altro organismo pubblico che ha per effetto di conferire un beneficio al destinatario. Una tale definizione sembra comprendere in generale anche le sovvenzioni erogate non dai governi centrali ma da varie autorità locali, come ad esempio gli stati o le provincie nelle nazioni federali. L'accordo inoltre definisce la nozione di sussidio "specifico", riferendosi a quelle sovvenzioni messe a disposizione di una impresa o di una industria o di un gruppo di imprese o di industrie.

Un'altra importante innovazione è costituita dalla 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 (c.d. "local content requirements"). Per quanto riguarda i sussidi compresi nella seconda categoria l'accordo stabilisce in generale il divieto per ogni Parte Contraente di causare attraverso l'utilizzo di sovvenzioni un effetto negativo sugli interessi di un'altra Parte Contraente. Tali effetti negativi posso-

no insorgere ad esempio ove si provochi un danno all'industria nazionale di un'altra Parte, si annullino e compromettano i vantaggi derivanti ad altre Parti direttamente o indirettamente dalle disposizioni dell'Accordo Generale, ed in particolare dalle concessioni tariffarie consolidate o si causi un serio pregiudizio agli interessi di un'altra Parte. Tale ultimo effetto si presume, *juris tantum* e con onere della prova a carico della Parte Contraente convenuta, ove le sovvenzioni servano a coprire le perdite di gestione o si provveda ad annullare o coprire debiti o infine se il livello totale dei sussidi superi il 5% del valore totale annuale delle vendite dei prodotti sovvenzionati. Tra i sussidi non passibili di misure compensative figurano le sovvenzioni non specifiche, nonché, ove siano soddisfatte alcune particolari condizioni, quelle specifiche dirette alla ricerca e sviluppo, limitatamente al 75% dei costi di ricerca industriale o al 50% dei costi delle attività di sviluppo preconcorsionale, all'assistenza delle regioni svantaggiate ed all'adattamento degli impianti esistenti a nuove normative ambientali. Le disposizioni riguardanti questa ultima categoria di sussidi, come quelle sulla presunzione di esistenza di un serio pregiudizio, entrambe particolarmente controverse, resteranno in vigore per un periodo di cinque anni, al termine del quale potranno essere rinnovate o modificate.

L'accordo prevede inoltre una nuova disciplina del trattamento speciale e differenziato in favore dei PVS. I PVS designati come meno sviluppati dalle Nazioni Unite, e quelli che comunque hanno un PNL pro capite inferiore ai mille dollari sono esenti dalla proibizione relativa ai sussidi all'esportazione. Un PVS non è però autorizzato a mantenere sussidi all'esportazione di uno specifico prodotto se la sua quota di mercato mondiale raggiunge il 3,25%. In tal caso i sussidi andranno aboliti entro otto anni. Gli altri PVS sono invece tenuti ad eliminare gradualmente i sussidi alle esportazioni in un periodo di otto anni o di due in caso di quota di mercato pari almeno al 3,25%. Per quanto riguarda i sussidi collegati al contenuto locale, essi andranno eliminati entro otto anni dai PVS meno sviluppati e entro cinque dagli altri. L'accordo stabilisce infine una serie di disposizioni procedurali in parte simili a quelle previste dall'accordo in materia di misure *antidumping*, comprese alcune norme in tema di sussidi *de minimis*.

Per quanto riguarda le barriere tecniche al commercio, il nuovo accordo chiarifica e rafforza il codice del 1979. In particolare l'accordo mira a rafforzare l'obbligo per le Parti Contraenti di evitare l'introduzione di ostacoli al commercio internazionale non necessari a conseguire i legittimi obiettivi di uno standard tecnico tra cui quelli di sicurezza nazionale, di prevenzione di pratiche fraudolente, di difesa della salute umana, animale e vegetale e dell'ambiente. Sono contemplati anche gli standard che riguardano i metodi di produzione, che hanno assunto grande rilevanza dal punto di vista della difesa ambientale. Un'importante novità riguarda il riconoscimento del diritto di ogni Parte Contraente di stabilire il livello di protezione che ritiene appropriato, purché non si introducano arbitrarie ed inutili restrizioni al commercio internazionale.

Rilevante appare anche il rafforzamento della cooperazione internazionale nel campo della preparazione, adozione ed applicazione degli standard, attraverso l'introduzione di un "code of good practice" per gli enti di standardizzazione sia pubblici che privati. Le Parti Contraenti sono infine tenute a favorire l'osservanza delle disposizioni dell'accordo da parte degli organismi locali e non governativi.

Va inoltre ricordato che in coincidenza con la finalizzazione dell'Uruguay Round è stato anche concluso l'accordo sugli appalti pubblici che amplia considerevolmente la portata del precedente codice e regolerà un volume di affari stimato in alcune centinaia di miliardi di dollari all'anno. L'accordo coprirà per la prima volta anche i contratti riguardanti la fornitura di servizi, inclusi i servizi di costruzione, nonché gli appalti banditi non solo da organismi governativi ma anche da alcuni enti pubblici a livello sub-nazionale o sub-federale ed alcune imprese pubbliche, incluse quelle che forniscono servizi di pubblica utilità. Tutti gli enti soggetti alle disposizioni dell'accordo, così come le soglie di applicabilità (appalti per un valore superiore a 130.000 Diritti Speciali di Prelievo banditi da autorità centrali ed in particolare appalti per lavori pubblici superiori a cinque milioni di Diritti Speciali di Prelievo) e le eccezioni, sono elencati in vari allegati. L'accordo stabilisce una serie di dettagliate regole procedurali al fine di garantire il trattamento nazionale dei fornitori e delle merci e servizi stranieri. Parti Contraenti di questo accordo sono: Austria, Canada, Corea, Finlandia, Giappone, Hong Kong, Israele, Norvegia, Stati Uniti, Svezia, Svizzera, nonché l'Unione Europea. L'accordo entrerà in vigore nel 1996 eccetto per Hong Kong e Corea per i quali sarà applicabile a partire dal 1997.

### **Misure sugli investimenti che hanno influenza sul commercio**

L'accordo sulle *Trade-Related Investment Measures* (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. In particolare in un allegato all'accordo viene fornita una lista non esaustiva delle misure che sono considerate incompatibili con tali obblighi. Si tratta delle misure che impongono un certo contenuto di merci locali nella produzione, che limitano l'ammontare delle importazioni in relazione a quello dei proventi delle esportazioni di prodotti locali, che obbligano a fornire una certa proporzione della produzione al mercato locale e che restringono le importazioni di un investitore limitando il suo accesso alla valuta estera in proporzione agli afflussi di valuta estera generati dall'impresa. Tali misure sono considerate illecite sia se sono di carattere obbligatorio sia se la loro osservanza è necessaria al fine di ottenere un vantaggio. 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, in definitiva, 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. L'accordo richiede inoltre di migliorare la trasparenza di tali misure.

Nonostante sia estremamente significativo che per la prima volta vengano inserite nell'ambito delle regole del sistema commerciale multilaterale delle norme riguardanti gli investimenti all'estero, affermando in tal modo la competenza della WTO in tale materia, la loro portata sembra piuttosto contenuta. Non sono infatti contemplate né, in larga misura, le misure di *export performance* che obbligano ad esportare una certa quantità o proporzione della produzione, né in generale le misure che riguardano il commercio di servizi. Non vi è inoltre nessun riferimento alle pratiche commerciali restrittive di natura privata. La revisione delle presenti norme è comunque prevista al massimo entro cinque anni ed in tale sede le Parti Contraenti considereranno se sia necessario integrare la normativa esistente con disposizioni in materia di politica degli investimenti e della concorrenza.

### **Protezione della proprietà intellettuale negli aspetti riguardanti il commercio**

La difesa dei diritti di proprietà intellettuale ha costituito un obiettivo negoziale 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'insufficiente protezione di questi diritti in svariati settori tra cui quelli chimico, farmaceutico, tessile ed abbigliamento, dei prodotti di lusso, audiovisivo, editoriale e dei programmi informatici.

L'accordo sugli aspetti commerciali dei diritti di proprietà intellettuale (*Trade-Related Aspects of Intellectual Property Rights*, TRIPs), incluso il commercio di prodotti contraffatti, introduce in generale il principio del trattamento nazionale, secondo il quale ai cittadini delle altre Parti Contraenti dell'accordo deve essere riservato un trattamento non meno favorevole di quello accordato ai propri cittadini per quanto riguarda la protezione della proprietà intellettuale, e quello della nazione più favorita che prevede l'estensione, immediata ed incondizionata, ai soggetti di tutte le altre Parti Contraenti dei benefici accordati a livello bilaterale. In materia di brevetti viene previsto l'obbligo generale di conformarsi alle disposizioni della Convenzione di Parigi, come emendata nel 1967. E' inoltre stabilita una protezione ventennale per i brevetti con limitate eccezioni in materia di invenzioni di specie animali e vegetali e di processi biotecnologici. L'obbligo di concedere licenze sui brevetti è assoggettato a stringenti limitazioni e comporta 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, nonché l'obbligo di conformarsi alle norme sostanziali previste dalla Convenzione di Berna, come emendata nel 1971, ad eccezione delle disposizioni sui diritti morali. I programmi per *computer* e le compila-

zioni di dati sono incluse nella protezione accordata ai diritti d'autore. Per i marchi viene prevista una difesa di almeno sette anni. Una protezione specifica è prevista anche per i disegni e modelli industriali, di particolare interesse per l'industria tessile ed abbigliamento, per le topografie dei circuiti integrati, i segreti industriali, le denominazioni geografiche, in particolare dei prodotti alcolici.

E' previsto un periodo transitorio di un anno per l'applicazione dell'accordo. I PVS ed i paesi in transizione da un'economia pianificata verso quella di mercato disporranno di cinque anni, mentre i PVS meno avanzati godranno di un periodo di transizione di undici anni. Per quanto riguarda i prodotti per cui i PVS al momento non concedono brevetti, essi avranno un periodo di dieci anni per adeguarsi al livello di protezione richiesto. Specifiche norme sono stabilite per i prodotti farmaceutici e agro-chimici.

Dal punto di vista dell'applicazione nazionale delle normative in materia di difesa della proprietà intellettuale l'accordo prevede l'obbligo per le Parti Contraenti di assicurare i necessari strumenti e procedure, comprese norme di diritto penale, per combattere i fenomeni di pirateria e contraffazione su scala commerciale dei marchi e dei diritti d'autore. Inoltre l'accordo sottolinea la necessità della trasparenza delle normative e delle decisioni giudiziarie nazionali. Viene prevista l'istituzione di un consiglio specifico per la sorveglianza sul funzionamento dell'accordo e per favorire le consultazioni tra le Parti.

### ***Accordo generale sul commercio di servizi***

L'accordo generale sul commercio di servizi (*General Agreement on Trade in Services, GATS*) costituisce certamente uno dei principali risultati del Round. Esso estende l'obiettivo della liberalizzazione dal commercio di merci anche a quello di servizi, valutato dal GATT nel 1993 per circa mille miliardi di dollari, pari ad oltre un quinto 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. Anche a motivo delle intrinseche differenze tra merci e servizi che limitano in parte la possibilità di commerciare questi ultimi a livello internazionale, i servizi sono rimasti in più larga misura al riparo dalla concorrenza estera. L'aver chiaramente posto la regolamentazione del commercio di servizi nell'ambito del sistema multilaterale degli scambi e l'aver in tal modo aperto la strada ad una progressiva maggiore liberalizzazione potranno certamente dare un importante contributo alla crescita dell'economia mondiale e all'efficienza dei sistemi economici delle Parti Contraenti.

Il GATS si compone di un accordo quadro, completato da una serie di allegati e decisioni, e dalle liste nazionali degli impegni iniziali di liberalizzazione. Esso si applica a tutti i servizi, indipendentemente dalle modalità di fornitura, attraverso commercio transfrontaliero o presenza commerciale nel paese di utilizzazione (con, ad esempio, agenzie o filiali) o mediante lo spostamento transfrontaliero del consumatore (ad esempio nel caso dei servizi turistici) o del prestatore (come per molti servizi professionali). Rimangono esclusi solo i servizi forniti nell'esercizio di funzioni di governo.

Principio fondamentale dell'accordo è costituito dal trattamento incondizionato della nazione più favorita. Le eccezioni a tale principio, pure consentite, sono limitate a quelle iscritte nelle liste degli impegni iniziali ed avranno una durata massima, in linea generale, di dieci anni, con una revisione dopo i primi cinque anni e saranno oggetto dei futuri negoziati di liberalizzazione. Il principio del trattamento nazionale, che si definisce come il trattamento accordato a servizi e prestatori di servizi stranieri che non sia meno favorevole di quello accordato a servizi e prestatori nazionali, non viene invece introdotto come principio generale. Obblighi in questo senso, come ogni altro impegno volto alla liberalizzazione dell'accesso ai mercati, sono inclusi nelle liste nazionali. Tali liste contengono gli impegni relativi a ciascun settore o sotto-settore ed a ciascuna delle quattro modalità di fornitura del servizio sopra ricordate, soggetti alle specifiche qualificazioni, condizioni e limitazioni pure elencate nelle liste stesse. In generale, cioè ove non sottoposte a riserva nelle liste nazionali, sono considerate comunque illecite varie misure discriminatorie che restringono il numero dei prestatori di servizi, il valore delle transazioni, il numero delle operazioni, o del personale impiegato, o che impongono specifici tipi di entità giuridiche ai prestatori di servizi o limitazioni alle partecipazioni di capitale.

La portata della liberalizzazione appare dunque di difficile quantificazione a causa dell'intrecciarsi di specifici impegni di liberalizzazione a livello settoriale ed il permanere di altrettanto specifi-

che eccezioni sia al trattamento nazionale che a quello della nazione più favorita. In generale si può affermare che il processo di liberalizzazione è, come prevedibile, ad uno stadio ancora iniziale. In particolare i PVS hanno offerto un numero di impegni di liberalizzazione piuttosto limitato, mentre permangono notevoli contrasti e dunque lacune nella liberalizzazione, tra paesi industriali in specifici settori, come dimostrato anche dalla necessità di prevedere una serie di allegati settoriali. Entro cinque anni dall'entrata in vigore dell'accordo si dovranno comunque iniziare ulteriori negoziati al fine di proseguire sulla strada della liberalizzazione. Dopo tre anni dalla stessa data le Parti potranno modificare o ritirare gli impegni presi ed inclusi nelle liste nazionali ma dovranno fornire una compensazione d'accordo con le Parti interessate. Dal punto di vista delle regole ulteriori negoziati sono inoltre richiesti in materia di appalti pubblici, misure di salvaguardia e sovvenzioni.

Una parte estremamente importante delle regolamentazioni nazionali nei settori dei servizi, con evidenti conseguenze sulle opportunità di accesso ai mercati, è costituito dalle misure non discriminatorie, ad esempio in materia di autorizzazioni, licenze e certificazioni. A tale riguardo le Parti Contraenti si impegnano ad una applicazione ragionevole, obiettiva ed imparziale. L'accordo introduce inoltre varie norme in materia di monopoli, di trasparenza, di trasferimenti e pagamenti, di eccezioni per motivi sanitari e di sicurezza, ordine pubblico, prevenzione di pratiche fraudolente e tassazione. E' contemplata la possibilità per le Parti Contraenti di stipulare accordi di liberalizzazione su base preferenziale, soggetta ad alcune condizioni piuttosto simili, anche se meno stringenti di quelle previste dal GATT per gli accordi di integrazione regionale. Dal punto di vista istituzionale, l'accordo stabilisce la creazione di un Consiglio per il commercio di servizi incaricato di facilitare l'operatività dell'accordo e la realizzazione dei suoi obiettivi. E' prevista la possibilità per le Parti di richiedere consultazioni, nonché di ricorrere alle procedure generali per la soluzione delle controversie.

Gli allegati si occupano del movimento dei prestatori di servizi e delle eccezioni alla clausola della nazione più favorita, nonché di questioni settoriali. In particolare si occupano di servizi finanziari, telecomunicazioni e servizi ausiliari al trasporto aereo, principalmente la manutenzione e riparazione degli aeromobili, il marketing dei servizi di trasporto aereo ed i servizi computerizzati di prenotazione. Per quanto riguarda le telecomunicazioni di base, i trasporti marittimi, i servizi finanziari e professionali ed il movimento di personale i risultati del negoziato sono stati considerati insoddisfacenti ed è stato perciò deciso di prevedere la continuazione dei lavori in diverse forme.

### Conclusione

Dalla breve ricognizione operata appare chiaro come gli accordi scaturiti dall'Uruguay Round siano di ampia portata e comportino un sostanziale consolidamento del sistema commerciale multilaterale ed una notevole liberalizzazione degli scambi. Sotto il primo profilo il rafforzamento istituzionale e delle procedure per la risoluzione delle controversie contribuirà sicuramente ad aumentare la certezza delle regole e dunque la fiducia degli operatori. Sotto il secondo importanti misure di liberalizzazione sono state decise sia per quanto riguarda i prodotti industriali che quelli agricoli ed in vari settori di servizi. Il periodo transitorio previsto per l'applicazione di tali misure è comunque in alcuni casi abbastanza prolungato.

Molti problemi rimangono peraltro irrisolti, basti pensare alle questioni delle regole *antidumping* o alla disciplina degli investimenti. Inoltre i benefici della liberalizzazione non saranno certamente omogenei. Ad esempio i PVS meno avanzati vedranno erodersi le preferenze tariffarie di cui precedentemente godevano e dovranno probabilmente far fronte ad un aumento dei prezzi dei prodotti agricoli che importano.

Nel contempo la necessità di ulteriori iniziative di liberalizzazione e di regolamentazione del commercio internazionale è già pienamente avvertita, sia per proseguire il cammino già iniziato, come nel settore dei servizi, sia per dare risposta ai nuovi problemi emersi in materia ambientale o delle regole di concorrenza, per non citare che due tra gli esempi più discussi. In effetti l'agenda per i futuri negoziati si sta già delineando.

**TARIFFE MEDIE NEI PAESI INDUSTRIALI PER AREE DI PROVENIENZA\****(percentuali)*

| <b>Totale prodotti industriali</b>                          |                   |                    |           |
|---|-------------------|--------------------|-----------|
| Importazioni da:  | pre-Uruguay Round | post-Uruguay Round | riduzione |
| Paesi industriali   | 6,3               | 3,9                | 38        |
| Totale paesi in via di sviluppo                             | 6,8               | 4,3                | 37        |
| Paesi a più basso reddito                                   | 6,8               | 5,1                | 25        |
| <b>Esclusi tessili abbigliamento e prodotti della pesca</b> |                   |                    |           |
| Paesi industriali   | 5,4               | 3,0                | 44        |
| Totale paesi in via di sviluppo                             | 4,9               | 2,4                | 51        |
| Paesi a più basso reddito                                   | 1,7               | 0,7                | 59        |

Fonte: GATT

Tavola 3.1

**TARIFFE MEDIE NEI PAESI INDUSTRIALI DAI PAESI INDUSTRIALI***(percentuali)*

|   | pre-Uruguay Round | post-Uruguay Round | riduzione |
|---|-------------------|--------------------|-----------|
| Tessile e abbigliamento                   | 15,5              | 12,1               | 22        |
| Metalli                                   | 3,7               | 1,5                | 59        |
| Minerali pietre preziose e metalli        | 2,3               | 1,1                | 52        |
| Macchine elettriche                       | 6,6               | 3,5                | 47        |
| Pelle, gomma scarpe e articoli da viaggio | 8,9               | 7,3                | 18        |
| Legno, carta e mobili                     | 3,5               | 1,1                | 69        |
| Pesce                                     | 6,1               | 4,5                | 26        |
| Macchine non elettriche                   | 4,8               | 2,0                | 58        |
| Chimica                                   | 6,7               | 3,9                | 42        |
| Mezzi di trasporto                        | 7,5               | 5,8                | 23        |
| Altri                                     | 5,5               | 2,4                | 56        |
| <b>Totale prodotti industriali</b>        | <b>6,3</b>        | <b>3,9</b>         | <b>38</b> |

Fonte: GATT

Tavola 3.2

**RIDUZIONI TARIFFARIE NEI SINGOLI PAESI INDUSTRIALI***(percentuali)*

|                                | pre-Uruguay Round | post-Uruguay Round | riduzione |
|--------------------------------|-------------------|--------------------|-----------|
| Australia                      | 20,1              | 12,2               | 39        |
| Austria                        | 10,5              | 7,1                | 32        |
| Canada                         | 9,0               | 4,8                | 47        |
| Finlandia                      | 5,5               | 3,8                | 31        |
| Islanda                        | 18,2              | 11,5               | 37        |
| Giappone                       | 3,9               | 1,7                | 56        |
| Nuova Zelanda                  | 23,8              | 11,9               | 50        |
| Norvegia                       | 3,6               | 2,0                | 44        |
| Sud Africa                     | 24,6              | 17,3               | 30        |
| Svezia                         | 4,6               | 3,1                | 33        |
| Svizzera                       | 2,2               | 1,5                | 32        |
| Stati Uniti                    | 5,4               | 3,5                | 35        |
| Unione Europea                 | 5,7               | 3,6                | 37        |
| <b>Media paesi industriali</b> | <b>6,3</b>        | <b>3,9</b>         | <b>38</b> |

Fonte: GATT

Tavola 3.3

\* Queste tavole, e tutte le successive, si riferiscono alle importazioni di manufatti. Le tariffe medie, ponderate con il commercio estero, sono calcolate sulla base delle aliquote stabilite secondo la "clausola della nazione più favorita" (o "aliquote non preferenziali").

**IMPORTAZIONI A TARIFFA CONSOLIDATA NEI PAESI INDUSTRIALI***(in percentuale delle importazioni totali)*

|                         | pre-Uruguay Round | post-Uruguay Round |
|-------------------------|-------------------|--------------------|
| Australia               | 36                | 96                 |
| Austria                 | 95                | 100                |
| Canada                  | 100               | 100                |
| Finlandia               | 99                | 100                |
| Giappone                | 89                | 96                 |
| Islanda                 | 56                | 65                 |
| Norvegia                | 99                | 100                |
| Nuova Zelanda           | 58                | 100                |
| Stati Uniti             | 99                | 100                |
| Sud Africa              | 31                | 99                 |
| Svezia                  | 97                | 100                |
| Svizzera                | 100               | 100                |
| Unione Europea          | 100               | 100                |
| Media paesi industriali | 94                | 99                 |

Fonte: GATT

Tavola 3.4

**IMPORTAZIONI A TARIFFA NULLA NEI PAESI INDUSTRIALI***(in percentuale delle importazioni totali)*

|                         | pre-Uruguay Round | post-Uruguay Round |
|-------------------------|-------------------|--------------------|
| Australia               | 8                 | 16                 |
| Austria                 | 32                | 38                 |
| Canada                  | 21                | 39                 |
| Finlandia               | 29                | 35                 |
| Giappone                | 35                | 71                 |
| Islanda                 | 24                | 30                 |
| Norvegia                | 55                | 65                 |
| Nuova Zelanda           | 20                | 43                 |
| Stati Uniti             | 10                | 40                 |
| Sud Africa              | 39                | 21                 |
| Svezia                  | 22                | 34                 |
| Svizzera                | 26                | 35                 |
| Unione Europea          | 24                | 38                 |
| Media paesi industriali | 20                | 44                 |

Fonte: GATT

Tavola 3.5

**RIDUZIONI TARIFFARIE NEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO***(percentuali)*

|               | pre-Uruguay Round | post-Uruguay Round | riduzione |
|---------------|-------------------|--------------------|-----------|
| Argentina     | 38,2              | 30,9               | 19        |
| Brasile       | 40,7              | 27,0               | 34        |
| Cile          | 34,9              | 24,9               | 29        |
| Colombia      | 44,3              | 35,3               | 20        |
| Corea del Sud | 18,0              | 8,3                | 54        |
| Costa Rica    | 54,9              | 44,1               | 20        |
| El Salvador   | 34,5              | 30,6               | 11        |
| Filippine     | 23,9              | 22,5               | 6         |
| Giamaica      | 16,5              | 50,0               | 0         |
| Hong Kong     | 0,0               | 0,0                | 0         |
| India         | 71,4              | 32,4               | 55        |
| Indonesia     | 20,4              | 36,9               | 0         |
| Macao         | 0,0               | 0,0                | 0         |
| Malaysia      | 10,0              | 9,1                | 9         |
| Messico       | 46,1              | 33,7               | 27        |
| Perù          | 34,8              | 29,4               | 16        |
| Romania       | 11,7              | 33,9               | 0         |
| Senegal       | 13,7              | 13,8               | 0         |
| Singapore     | 0,4               | 5,1                | 0         |
| Sri Lanka     | 28,6              | 28,1               | 2         |
| Thailandia    | 35,8              | 28,1               | 22        |
| Tunisia       | 28,3              | 40,2               | 0         |
| Turchia       | 25,1              | 22,3               | 11        |
| Uruguay       | 20,9              | 30,9               | 0         |
| Venezuela     | 50,0              | 31,1               | 38        |
| Zimbabwe      | 4,8               | 4,6                | 4         |
| Media         | 15,3              | 12,3               | 20        |

Fonte: GATT

Tavola 3.6

**IMPORTAZIONI A TARIFFA CONSOLIDATA NEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO***(in percentuale delle importazioni totali)*

|               | pre-Uruguay Round | post-Uruguay Round |
|---------------|-------------------|--------------------|
| Argentina     | 21                | 100                |
| Brasile       | 23                | 100                |
| Cile          | 100               | 100                |
| Colombia      | 3                 | 100                |
| Corea del Sud | 24                | 89                 |
| Costa Rica    | 100               | 100                |
| El Salvador   | 100               | 100                |
| Filippine     | 9                 | 67                 |
| Giamaica      | 0                 | 100                |
| Hong Kong     | 1                 | 23                 |
| India         | 12                | 68                 |
| Indonesia     | 30                | 92                 |
| Macao         | 0                 | 10                 |
| Malaysia      | 1                 | 78                 |
| Messico       | 100               | 100                |
| Perù          | 20                | 100                |
| Romania       | 10                | 100                |
| Senegal       | 40                | 41                 |
| Singapore     | 0                 | 73                 |
| Sri Lanka     | 7                 | 11                 |
| Svezia        | 10                | 100                |
| Svizzera      | 40                | 41                 |
| Thailandia    | 10                | 70                 |
| Tunisia       | 0                 | 32                 |
| Turchia       | 38                | 39                 |
| Uruguay       | 11                | 100                |
| Venezuela     | 100               | 100                |
| Zimbabwe      | 11                | 13                 |
| Media         | 15                | 58                 |

Fonte: GATT

Tavola 3.7

**IMPORTAZIONI A TARIFFA NULLA NEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO**  
(in percentuale delle importazioni totali)

|                                | pre-Uruguay Round | post-Uruguay Round |
|--------------------------------|-------------------|--------------------|
| Argentina                      | 9                 | 0                  |
| Brasile                        | 8                 | 5                  |
| Cile                           | 0                 | 0                  |
| Colombia                       | 0                 | 0                  |
| Corea del Sud                  | 4                 | 26                 |
| Costa Rica                     | 0                 | 0                  |
| El Salvador                    | 0                 | 0                  |
| Filippine                      | 0                 | 0                  |
| Giamaica                       | 10                | 0                  |
| Hong kong                      | 100               | 100                |
| India                          | 17                | 16                 |
| Indonesia                      | 16                | 2                  |
| Macao                          | 100               | 100                |
| Malaysia                       | 19                | 23                 |
| Messico                        | 0                 | 1                  |
| Perù                           | 2                 | 0                  |
| Romania                        | 15                | 0                  |
| Senegal                        | 0                 | 0                  |
| Singapore                      | 97                | 46                 |
| Sri Lanka                      | 6                 | 6                  |
| Thailandia                     | 6                 | 1                  |
| Tunisia                        | 1                 | 1                  |
| Turchia                        | 3                 | 3                  |
| Uruguay                        | 0                 | 0                  |
| Venezuela                      | 0                 | 0                  |
| Zimbabwe                       | 3                 | 73                 |
| Media paesi in via di sviluppo | 52                | 49 <sup>(1)</sup>  |

(1) La diminuzione delle importazioni a tariffa nulla che in alcuni casi si verifica, è dovuta al fatto che alcune aliquote sono state consolidate ad un livello superiore a quello offerto.

Fonte: GATT

Tavola 3.8

**RIDUZIONI TARIFFARIE NEI PAESI IN TRANSIZIONE***(percentuali)*

|                            | pre-Uruguay Round | post-Uruguay Round | riduzione |
|----------------------------|-------------------|--------------------|-----------|
| Polonia                    | 16,0              | 9,9                | 38        |
| Rep. Ceca                  | 4,9               | 3,8                | 22        |
| Rep. Slovacca              | 4,9               | 3,8                | 22        |
| Ungheria                   | 9,6               | 6,9                | 28        |
| Media paesi in transizione | 8,6               | 6,0                | 30        |

Fonte: GATT

Tavola 3.9

**IMPORTAZIONI A TARIFFA CONSOLIDATA NEI PAESI IN TRANSIZIONE***(in percentuale delle importazioni totali)*

|               | pre-Uruguay Round | post-Uruguay Round |
|---------------|-------------------|--------------------|
| Polonia       | 0                 | 91                 |
| Rep. Ceca     | 97                | 100                |
| Rep. Slovacca | 97                | 100                |
| Ungheria      | 89                | 93                 |
| Media         | 74                | 96                 |

Fonte: GATT

Tavola 3.10

**IMPORTAZIONI A TARIFFA NULLA NEI PAESI IN TRANSIZIONE***(in percentuale delle importazioni totali)*

|               | pre-Uruguay Round | post-Uruguay Round |
|---------------|-------------------|--------------------|
| Polonia       | 4                 | 11                 |
| Rep. Ceca     | 14                | 16                 |
| Rep. Slovacca | 14                | 16                 |
| Ungheria      | 19                | 21                 |
| Media         | 13                | 14                 |

Fonte: GATT

Tavola 3.11

## 4. I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA

### Sintesi

La fase declinante del *ciclo economico*, che si è imposta al principio degli anni novanta nell'insieme dell'area industriale, in Italia ha raggiunto il suo punto più profondo nel 1993. Combinandosi con i fattori recessivi comuni ai paesi industriali, la crisi valutaria del 1992 e la manovra di politica economica che è stato necessario attuare per fronteggiarla hanno generato un drastico peggioramento nelle aspettative economiche e una forte contrazione dei consumi e degli investimenti. D'altro canto la componente estera della domanda ha assunto un andamento eccezionalmente positivo, compensando buona parte della caduta della domanda interna e quindi limitando le dimensioni della flessione del prodotto. Tuttavia l'occupazione ha subito un calo senza precedenti, anche per effetto delle trasformazioni strutturali in corso nell'economia. Il tasso d'inflazione si è ulteriormente abbassato, con il concorso della moderazione salariale sancita dagli accordi sindacali sul costo del lavoro.

Lo spettacolare miglioramento realizzato dalla *bilancia dei pagamenti di parte corrente* è dovuto soprattutto agli scambi di merci. La sfasatura ciclica tra l'economia italiana, in grave recessione, e il resto del mondo, con aree in ripresa o in crescita sostenuta, ha compresso le importazioni e stimolato le esportazioni. A ciò si sono aggiunti gli effetti della svalutazione della lira, che da un lato ha contribuito al deterioramento del clima di fiducia dell'economia e quindi alla contrazione della domanda interna e delle importazioni, dall'altro ha consentito ampi margini di recupero dei profitti relativi e della competitività dei prodotti italiani, senza pregiudicare la ragione di scambio. Di conseguenza l'attivo della bilancia commerciale ha raggiunto dimensioni eccezionali, sebbene un po' amplificate dall'instaurazione del nuovo sistema di rilevazione statistica degli scambi interni all'Unione Europea, che ha probabilmente comportato una sottovalutazione delle importazioni. E' migliorato anche il saldo dei servizi, in particolare nei settori dei trasporti e del turismo, mentre si è ampliato il disavanzo dell'Italia negli scambi di prodotti del terziario "avanzato". Le tendenze prevalenti sui mercati finanziari e la progressiva riduzione dello stock di debito estero, per la prima volta dopo molti anni, hanno bloccato la dilatazione del deficit nei redditi da capitale. E' invece aumentato il passivo dei trasferimenti unilaterali.

Il saldo complessivo dei *movimenti di capitale* è rimasto quasi invariato nel 1993, ma le sue principali componenti si sono mosse in modo contrastante: le aziende di credito hanno ridotto le proprie passività nette verso l'estero, generando un ampio deflusso di capitali bancari, che è stato però più che compensato dall'attivo dei capitali non bancari, dovuto soprattutto all'eccezionale afflusso di investimenti di portafoglio.

I primi dati sul 1994 confermano che la ripresa è in corso. Lo scarto positivo tra la dinamica delle esportazioni e delle importazioni di beni e servizi continua ad essere l'elemento trainante della crescita del PIL, ma anche la domanda interna appare in recupero. Lievi segni di miglioramento emergono inoltre dai dati sull'occupazione. Le previsioni disponibili concordano nell'indicare un graduale consolidamento della ripresa, accompagnato da un'ulteriore espansione del *surplus* delle partite correnti. Il progressivo ridimensionamento del nostro debito verso il resto del mondo renderà meno stringente il vincolo estero alla crescita.

La forte espansione conseguita nel 1993 dalle *esportazioni* di beni e servizi ha innalzato considerevolmente la quota di produzione nazionale destinata ai mercati esteri: l'Italia ha ormai una propensione ad esportare superiore a quella di quasi tutti i principali paesi industriali. Particolarmente dinamiche sono apparse le esportazioni di beni d'investimento e di prodotti intermedi.

L'orientamento geografico della domanda mondiale si è modificato in senso sfavorevole all'Italia: nel 1993 i mercati europei, per noi più importanti, sono stati frenati dalla recessione, mentre l'espansione della domanda si è concentrata in aree come gli Stati Uniti, l'Estremo Oriente e

l'America Latina, nelle quali la presenza italiana è più debole. Nonostante ciò, il guadagno di competitività consentito dalla svalutazione della lira ha sospinto il volume delle esportazioni ad un tasso di crescita molto superiore alla dinamica del commercio mondiale. Tuttavia questo aumento di quota *in termini quantitativi* non è stato ancora sufficiente a controbilanciare l'impatto negativo della svalutazione sui prezzi relativi e quindi *in valore* la quota italiana sulle esportazioni mondiali è nettamente diminuita. Si è invece ampliato il nostro peso relativo sulle esportazioni dell'Unione Europea, anche perché in questo ambito l'orientamento geografico della domanda mondiale è risultato più favorevole all'Italia che agli altri *partner*. Peraltro negli ultimi anni tutta l'Europa occidentale ha visto progressivamente ridursi la propria incidenza sulle esportazioni mondiali, a vantaggio sia degli altri paesi industriali, sia di alcune aree in via di sviluppo.

La svalutazione della lira, come già accennato, non si è tradotta soltanto in maggiore competitività, ma ha anche consentito alle imprese italiane di ampliare i propri margini relativi di profitto all'esportazione. Un comportamento analogo è stato adottato dagli esportatori in tutti i paesi industriali in cui si è verificato un forte deprezzamento del cambio tra il 1992 e il 1993 (Spagna, Svezia, Finlandia). Dove invece la svalutazione della moneta è stata più contenuta (Regno Unito, Canada, Australia), le imprese hanno rinunciato quasi integralmente ai guadagni di competitività, preferendo dilatare i margini di profitto. In tutti questi casi la crescita quantitativa delle esportazioni di manufatti ha superato la dinamica del commercio mondiale, ma non sempre ciò è stato sufficiente per conseguire incrementi nelle quote di mercato in valore.

L'espansione delle esportazioni ha influenza sulla struttura dell'economia italiana, accentuando l'importanza dei settori esposti alla concorrenza internazionale e si intreccia con i processi di globalizzazione che negli ultimi anni hanno coinvolto anche l'industria italiana. La stessa ripresa del ciclo economico avviatasi alla fine del 1993 appare trainata dalla dinamica delle esportazioni, che continua ad essere molto vigorosa, ed anche gli investimenti hanno mostrato i primi segni di rilancio proprio nei settori a più alta propensione ad esportare.

I dati statistici disponibili mostrano una contrazione molto intensa del volume delle *importazioni* italiane nel 1993, spiegabile in parte con la recessione, che ha comportato una brusca flessione della domanda interna, e in parte con gli effetti di sostituzione di prodotti nazionali a prodotti esteri indotti dal deprezzamento della lira. Tuttavia la quota di domanda interna soddisfatta dalle importazioni è diminuita nettamente non soltanto in Italia, ma anche nella maggior parte degli altri paesi dell'Unione Europea, indipendentemente dall'andamento della competitività, il che rafforza indirettamente i dubbi già richiamati su una possibile sottovalutazione delle importazioni nel nuovo sistema di rilevazione degli scambi commerciali interni all'Unione Europea.

La riduzione delle quantità importate è stata perfettamente compensata dall'aumento dei prezzi e il valore complessivo dei nostri acquisti di merci dall'estero è rimasto praticamente invariato. Alla crescita delle importazioni di fonti energetiche e di materie prime, sostenuta dal deprezzamento del cambio, si è contrapposto il calo di quelle di beni d'investimento e di consumo.

Espressi in lire, i prezzi delle importazioni sono aumentati meno di quanto ci si attendesse come effetto della svalutazione. In dollari, le quotazioni internazionali delle materie prime hanno mantenuto l'andamento discendente prevalso negli ultimi anni. Inoltre i nostri fornitori di manufatti, nel timore di perdere quote di mercato troppo ampie, hanno assorbito una parte della svalutazione comprimendo i propri margini di profitto. Tutto ciò concorre a spiegare perché, come già accennato, il deprezzamento della lira non abbia generato quell'impatto negativo sulla ragione di scambio e sul saldo della bilancia commerciale che le precedenti esperienze facevano temere.

La ripresa economica in corso nel 1994 è testimoniata anche dalla crescita delle importazioni di beni e servizi. Si prevede che la tendenza si consolidi, determinando un recupero nel grado di penetrazione delle importazioni sulla domanda interna.

## 4.1 L'ECONOMIA ITALIANA E LA BILANCIA DEI PAGAMENTI

### Quadro generale

Dopo quattro anni di progressivo rallentamento dell'attività economica, l'intensità della recessione in Italia si è ulteriormente accentuata nel 1993. La forte flessione della domanda interna (-5%) è stata compensata solo parzialmente dal pur eccezionale miglioramento delle esportazioni nette e il prodotto interno lordo è diminuito (-0,7%) (tav. 4.1). Per trovare mutamenti delle principali variabili macroeconomiche paragonabili a quelli registrati l'anno scorso, bisogna risalire fino al 1975, quando un calo ugualmente grave della domanda interna si tradusse in una più marcata contrazione del PIL, non essendo stato controbilanciato da un andamento altrettanto favorevole della componente estera (graf. 4.1). Ma le dimensioni e la velocità della caduta registrata nel 1993 dal numero degli occupati (-2,8%) sono senza precedenti nel dopoguerra.

### IL QUADRO MACROECONOMICO

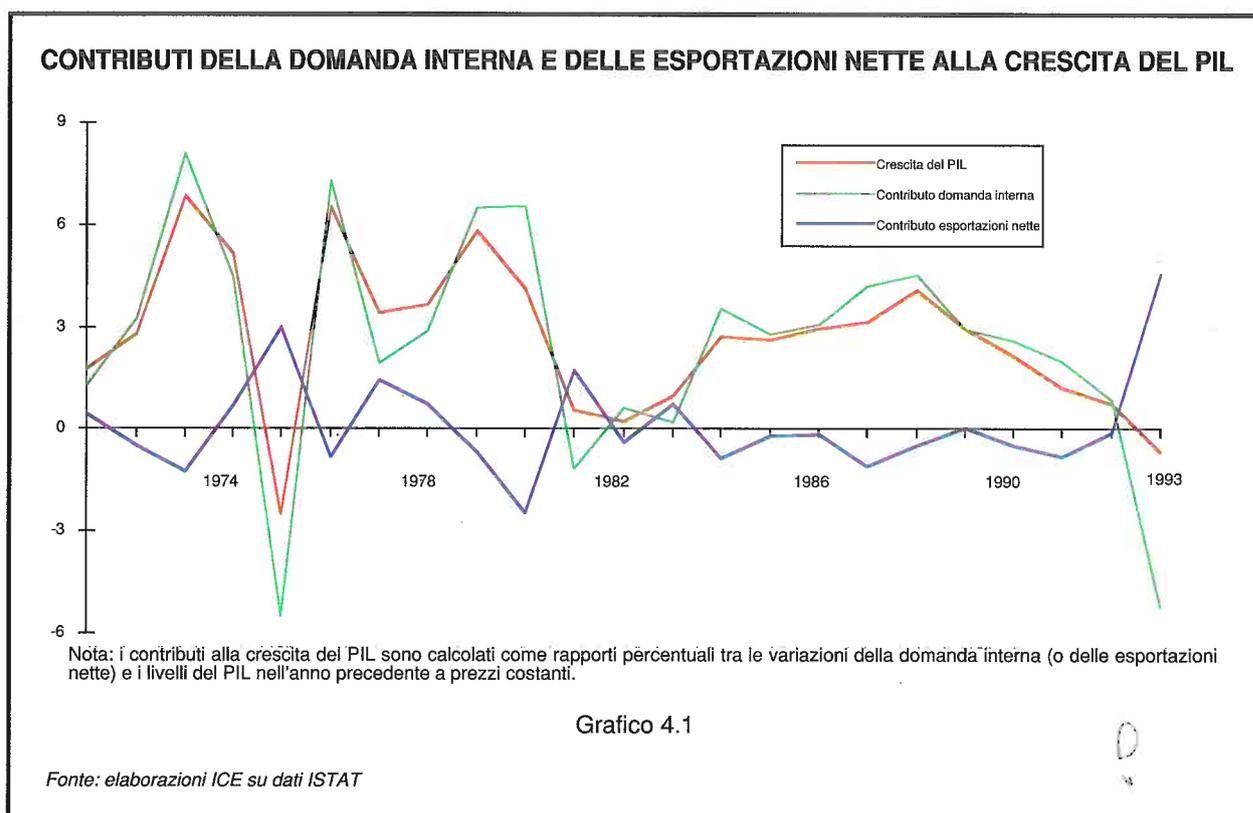
| CONTABILITÀ NAZIONALE   |      |      |      |      |      |       |                 |
|---|------|------|------|------|------|-------|-----------------|
| <i>(variazioni percentuali sul periodo corrispondente ai prezzi del 1985)</i> |      |      |      |      |      |       |                 |
|   | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993  | 1994<br>I trim. |
| Prodotto interno lordo  | 4,1  | 2,9  | 2,1  | 1,2  | 0,7  | -0,7  | 0,6             |
| Importazioni di beni e servizi  | 6,8  | 7,6  | 8,0  | 3,4  | 4,6  | -7,3  | 3,6             |
| Domanda interna totale  | 4,4  | 2,8  | 2,5  | 1,9  | 0,8  | -5,0  | -0,7            |
| Consumi collettivi  | 2,8  | 0,8  | 1,2  | 1,6  | 1,0  | 0,8   | 0,0             |
| Consumi delle famiglie  | 4,2  | 3,5  | 2,5  | 2,7  | 1,4  | -2,1  | 1,0             |
| Investimenti fissi lordi  | 6,9  | 4,3  | 3,8  | 0,6  | -2,0 | -11,1 | -3,5            |
| Macchine, attrezzature e prodotti vari  | 12,7 | 3,6  | 4,4  | 1,3  | -2,0 | -15,3 | -0,6            |
| Mezzi di trasporto  | 7,3  | 10,7 | 2,8  | -5,5 | -1,6 | -16,7 | -7,6            |
| Costruzioni   | 2,3  | 3,6  | 3,5  | 1,4  | -2,1 | -6,2  | -5,0            |
| Esportazioni di beni e servizi  | 5,4  | 8,8  | 7,0  | 0,5  | 5,0  | 10,0  | 8,5             |

| PRODUZIONE, OCCUPAZIONE, PREZZI   |      |      |      |      |      |      |                 |
|---|------|------|------|------|------|------|-----------------|
| <i>(variazioni percentuali sul periodo corrispondente o altrimenti specificato)</i> |      |      |      |      |      |      |                 |
|   | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994<br>I trim. |
| Produzione industriale  | 6,0  | 3,0  | 0,1  | -2,0 | -0,6 | -2,8 | -1,5            |
| Grado di utilizzazione della capacità produttiva (1)                                | 94,6 | 95,4 | 95,0 | 93,5 | 93,2 | 90,6 | 90,6            |
| Occupazione (unità standard di lavoro)  | 0,9  | 0,2  | 0,9  | 0,8  | -1,0 | -2,8 | -2,4            |
| Prezzi al consumo   | 5,0  | 6,3  | 6,5  | 6,3  | 5,2  | 4,5  | 4,2             |
| Prezzi alla produzione  | 3,6  | 5,9  | 4,1  | 3,3  | 1,9  | 3,8  | 3,4             |

(1) livello

Fonte: ISTAT e Banca d'Italia

Tavola 4.1



Alla fine degli anni ottanta, esauriti i benefici del *controshock* petrolifero del 1986, tutti i paesi industriali sono stati colpiti dalla recessione, sia pure con fasi non perfettamente sincronizzate. In Italia però agli impulsi negativi assorbiti tramite i legami reali e finanziari con il resto del mondo si sono aggiunti specifici fattori nazionali. La necessità di contenere la crescita del debito pubblico ha imposto una severa svolta restrittiva nella politica del bilancio. La crisi dell'estate 1992 da un lato ha reso evidente l'urgenza della manovra correttiva, dall'altro ne ha accentuato gli effetti recessivi, intaccando la fiducia della collettività nelle prospettive di reddito e di occupazione.

L'incertezza sul valore reale delle attività finanziarie e previdenziali, combinandosi con la caduta del reddito disponibile, ha spinto le famiglie a ridurre i consumi (-2,1%)<sup>(1)</sup>, per la prima volta nel dopoguerra. Il modesto grado di utilizzazione degli impianti, le aspettative pessimistiche sull'andamento della domanda e il peso dell'indebitamento accumulato negli anni precedenti hanno indotto le imprese ad un drastico ridimensionamento degli investimenti fissi lordi (-11,1%).

La caduta dell'occupazione non è però attribuibile soltanto agli effetti della recessione. I processi di ristrutturazione in corso, anche nel settore dei servizi e nella pubblica amministrazione, si traducono in aumenti di produttività realizzati riducendo il numero degli occupati. La nuova divisione internazionale del lavoro, che emerge dal crescente successo concorrenziale di alcune aree in via di sviluppo, comporta notevoli problemi di aggiustamento nell'industria manifatturiera, in particolare nei settori a più alta intensità di lavoro.

D'altra parte, anche a causa dell'aumento della disoccupazione, la dinamica delle retribuzioni si è ulteriormente smorzata. Gli accordi del luglio 1993 sulla contrattazione sindacale hanno sancito il consenso raggiunto dalle parti sociali sui modi per contrastare l'inflazione. In effetti, grazie alla moderazione salariale e al calo dell'occupazione, la crescita del costo del lavoro per unità di prodotto si è quasi arrestata, consentendo un ulteriore rallentamento della dinamica dei prezzi al consumo (dal 5,2 al 4,5% in media annua), malgrado gli impulsi inflazionistici derivanti dalla svalutazione della lira.

(1) La flessione appare ancora più accentuata se invece dei consumi interni, che comprendono anche la spesa effettuata dai residenti esteri in Italia, si considerano i consumi nazionali (-3%), cioè quelli effettuati dalle famiglie italiane sia all'interno che all'estero.

**Le partite correnti**

Il 1993 ha segnato una svolta radicale nei conti con l'estero dell'Italia (tav. 4.2). Nei sei anni precedenti, sia nella fase espansiva del ciclo che durante il suo rallentamento, il disavanzo delle partite correnti si era progressivamente dilatato, giungendo a rappresentare il 2,3% del prodotto interno lordo e facendo accumulare uno stock di debito estero netto pari a quasi il 12% del PIL. L'aggravarsi della recessione e la svalutazione della lira hanno ribaltato la situazione: il saldo corrente è diventato positivo, crescendo di oltre 52.000 miliardi e raggiungendo l'1,2% del PIL (il livello più elevato dopo il 1979); la posizione debitoria netta sull'estero del paese, sempre in rapporto al PIL, si è ridimensionata di due punti percentuali (graf. 4.2).

Il riaggiustamento del saldo corrente realizzato nel 1993 è di entità inferiore soltanto a quello che si verificò con la recessione del 1975, dopo la prima crisi petrolifera. Contabilmente esso corrisponde alla flessione degli investimenti in presenza di un aumento del risparmio nazionale lordo, dovuto essenzialmente alla compressione del disavanzo pubblico, che ha più che compensato la leggera riduzione del tasso di risparmio del settore privato.

**BILANCIA DELLE PARTITE CORRENTI: SALDI DELLE PRINCIPALI VOCI**  
(miliardi di lire)

|                           | 1988   | 1989    | 1990    | 1991    | 1992    | 1993    | I trimestre |        |
|---------------------------|--------|---------|---------|---------|---------|---------|-------------|--------|
|                           |        |         |         |         |         |         | 1993        | 1994   |
| Merci (FOB-FOB)           | -939   | -2.308  | 1.406   | -238    | 3.852   | 51.106  | 6.819       | 11.708 |
| Servizi                   | 1.762  | -256    | -1.551  | -330    | -5.715  | 980     | -1.640      | -1.330 |
| trasporti                 | -3.740 | -4.394  | -5.752  | -4.738  | -7.278  | -5.601  | -690        | -2.008 |
| viaggi all'estero         | 8.349  | 7.151   | 7.584   | 8.402   | 5.923   | 12.555  | 1.327       | 2.754  |
| altri servizi             | -2.847 | -3.013  | -3.383  | -3.994  | -4.360  | -5.974  | -2.277      | -2.076 |
| Redditi                   | -7.137 | -10.079 | -17.443 | -21.399 | -25.470 | -25.635 | -5.100      | -6.594 |
| da lavoro                 | 2.071  | 1.282   | 136     | 270     | 94      | -111    | 81          | -17    |
| da capitale               | -9.208 | -11.361 | -17.579 | -21.669 | -25.564 | -25.524 | -5.181      | -6.577 |
| Trasferimenti unilaterali | -1.946 | -3.562  | -2.790  | -7.370  | -6.892  | -8.466  | -1.992      | -1.627 |
| privati                   | 2.108  | 1.498   | 1.401   | -344    | -556    | 724     | 16          | -539   |
| rimesse emigrati          | 1.932  | 1.995   | 1.485   | 1.009   | 653     | 677     | 200         | 148    |
| altri                     | 176    | -497    | -84     | -1.353  | -1.209  | 47      | -184        | -687   |
| pubblici                  | -4.054 | 5.060   | 4.191   | 7.026   | 6.336   | 9.190   | -2.008      | -1.088 |
| conti con la UE           | -360   | 1.605   | 1.377   | 2.610   | 1.156   | 4.482   | -1.318      | -442   |
| altri                     | -3.694 | 3.455   | 2.814   | 4.416   | 5.180   | 4.708   | -690        | -646   |
| Totale partite correnti   | -8.260 | -16.205 | -20.378 | -29.337 | -34.225 | 17.985  | -1.913      | 2.157  |

Fonte: Banca d'Italia

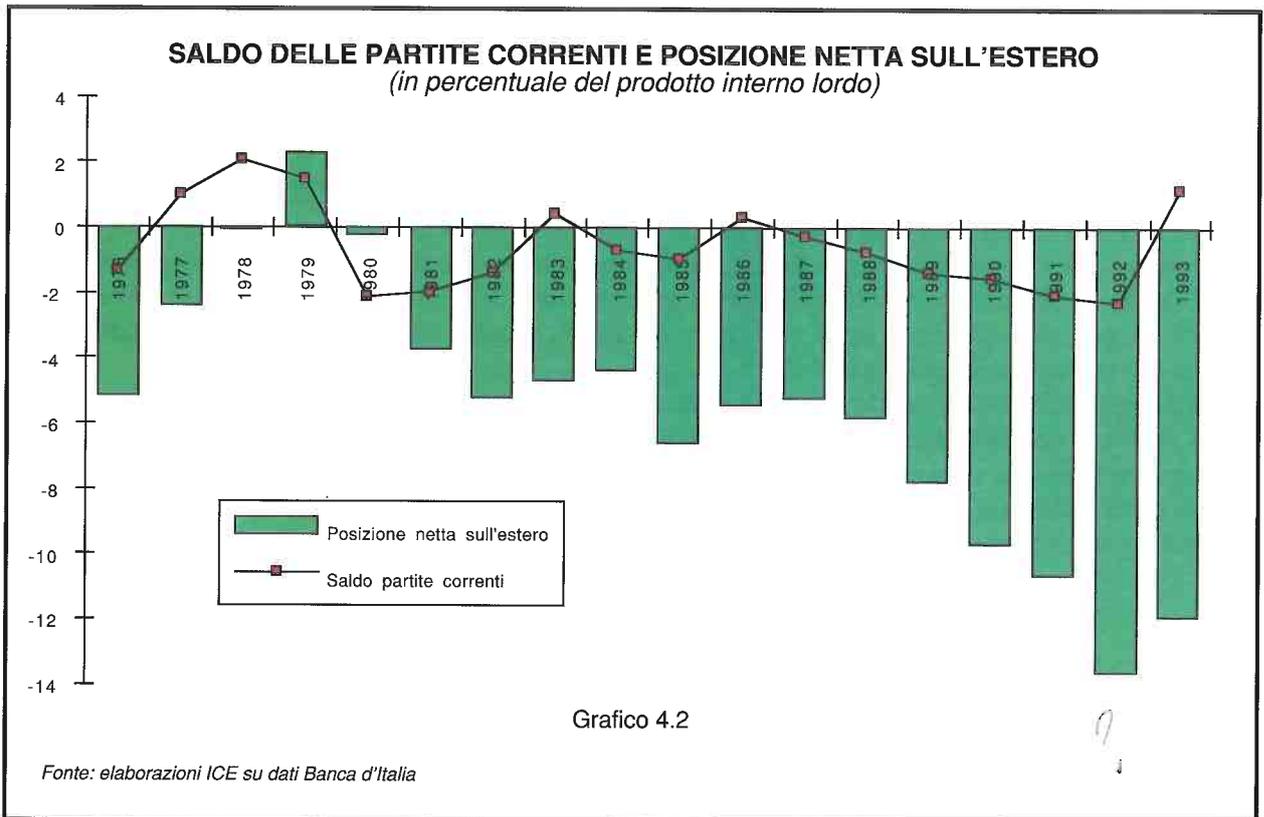


Grafico 4.2

Il miglioramento del saldo corrente è soprattutto il risultato dell'andamento eccezionalmente favorevole degli scambi di merci, il cui saldo FOB-FOB, già in surplus dal 1992, ha superato i 51.000 miliardi (3,3% del PIL). Anche questa è una novità del 1993: nel quinquennio precedente il saldo mercantile aveva oscillato intorno al pareggio, mentre il progressivo deterioramento del saldo corrente era derivato esclusivamente dall'andamento sfavorevole delle partite invisibili ed in particolare dei redditi da capitale (graf. 4.3).

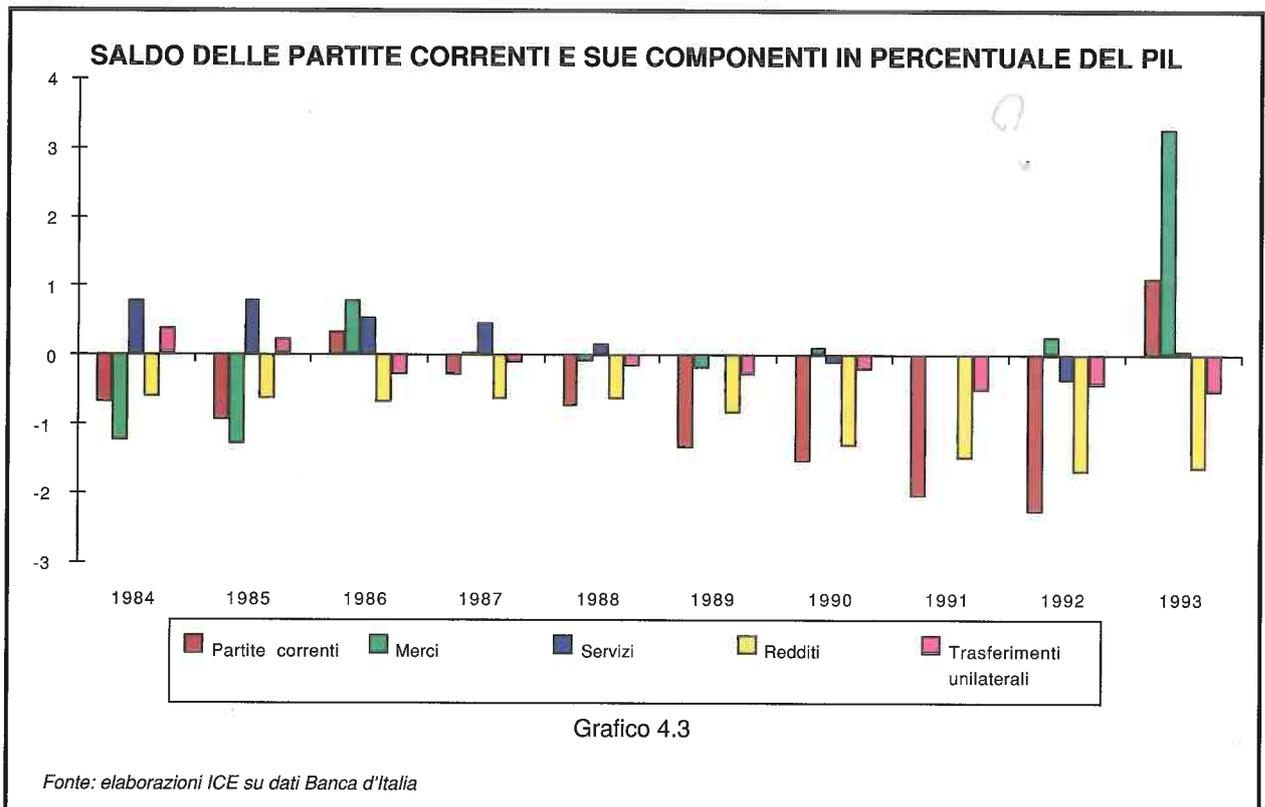


Grafico 4.3

Nell'interpretazione dei dati di commercio estero del 1993 va tuttavia introdotta una nota di particolare cautela. La caduta dei controlli doganali alle frontiere negli scambi intra-UE ha reso necessaria l'adozione di un nuovo sistema di rilevazione statistica dei flussi di merci tra i paesi membri dell'Unione. Tale sistema, denominato Intrastat, è basato sulle dichiarazioni delle imprese ed è connesso al pagamento dell'imposta sul valore aggiunto. Soprattutto all'inizio dell'anno, il nuovo sistema ha dovuto affrontare notevoli difficoltà di applicazione. Ne è conferma indiretta non solo il ritardo inconsueto con cui molti paesi dell'Unione hanno pubblicato i dati, ma soprattutto il loro risultato complessivo, che configura una drastica flessione dell'incidenza degli scambi intra-area sul totale. La recessione che ha colpito l'Europa non sembra sufficiente a spiegare il fenomeno anche perché, come effetto del completamento del mercato interno era lecito attendersi, al contrario, una sia pur graduale intensificazione degli scambi intraregionali. Si ha quindi l'impressione che una quota non trascurabile di tali flussi sia sfuggita alla rilevazione. In particolare sembrano sottovalutate le importazioni, come appare indirettamente anche dalla dilatazione anomala registrata dalla discrepanza statistica tra esportazioni ed importazioni mondiali<sup>2</sup>.

In Italia il sistema Intrastat sembra aver dato buoni risultati per quanto riguarda la percentuale di imprese coinvolte nella rilevazione. Tuttavia sussistono dubbi sulla comparabilità dei dati 1993 con quelli dell'anno precedente, soprattutto per le importazioni. La sottostima probabilmente verificatasi all'inizio dell'anno sembra sia stata solo parzialmente compensata nei mesi successivi, come risulta indirettamente anche dal forte aumento del saldo negativo registrato in bilancia dei pagamenti come "errori e omissioni"<sup>3</sup>. In conseguenza, l'entità del miglioramento del saldo commerciale va forse leggermente ridimensionata, ma ciò non inficia la valutazione complessiva dei risultati positivi conseguiti dall'Italia nei conti con l'estero del 1993.

Alla straordinaria espansione del surplus commerciale hanno concorso vari fattori, tra i quali il più importante è stato probabilmente la divergenza nell'andamento della domanda in Italia e nel resto del mondo.

L'indicatore di ciclo relativo, costruito come rapporto tra il volume della domanda interna nell'insieme dei paesi industriali e in Italia, è aumentato di oltre sei punti percentuali (graf. 4.5). Anche restringendo il confronto ai paesi dell'Unione Europea, quasi tutti in fase recessiva, si rileva un'evoluzione favorevole del ciclo relativo (cfr. tav. A/40 in appendice). Tra i paesi industriali, soltanto in Svezia e in Finlandia si è verificata una flessione della domanda interna di entità pari o superiore a quella registrata in Italia. D'altra parte è risultata molto dinamica la domanda espressa dagli Stati Uniti e da alcune importanti aree in via di sviluppo.

Un contributo rilevante al miglioramento del saldo commerciale è stato arrecato anche dalla svalutazione della lira, intervenuta bruscamente al culmine della crisi dell'estate 1992 e poi proseguita quasi ininterrottamente per tutto il 1993. In media annua il cambio effettivo nominale della nostra moneta si è deprezzato del 16,6% rispetto ai principali concorrenti, con punte del 21,8% verso il dollaro e del 31,2% rispetto allo yen (cfr. tav. A/41 in appendice). A dicembre 1993 il cambio medio della lira risultava svalutato del 23,7% rispetto ad agosto 1992.

I benefici generati dal deprezzamento del cambio si sono consolidati grazie ai progressi realizzati nel contenimento dell'inflazione. Per il secondo anno consecutivo il costo del lavoro è cresciuto in Italia leggermente meno che nella media dei principali concorrenti, rafforzando ulteriormente il recupero di competitività (cfr. tav. A/19 in appendice). Le imprese hanno usato solo parzialmente queste opportunità per accrescere i propri margini relativi di profitto, compressi negli anni precedenti, ed anche il tasso di cambio reale - misurato sui prezzi alla produzione dei manufatti - si è sensibilmente deprezzato (-13,4% in media annua; -20% tra agosto 1992 e dicembre 1993).

L'effetto favorevole della svalutazione sul saldo commerciale non è scaturito soltanto dai mutamenti che essa ha indotto nella composizione della spesa sui mercati interni ed esteri, stimolando la sostituzione di prodotti italiani a quelli dei concorrenti. La crisi valutaria scoppiata nel settembre 1992 ha ulteriormente compromesso il già precario clima di fiducia delle famiglie e delle imprese, contribuendo in misura consistente a deprimere la domanda interna e - anche per questo tramite - a suscitare la dilatazione del surplus commerciale<sup>4</sup>.

(2) Cfr. OECD *Economic Outlook*, n. 55, giugno 1994, pp. 41-42.

(3) Cfr. Banca d'Italia, *Relazione Annuale* 1993, p. 113 e p. 121.

(4) Gli effetti della svalutazione sul clima di fiducia degli operatori economici e sul commercio estero sono analizzati più approfonditamente nel contributo di A. Locarno e S. Rossi, "Crisi della lira e commercio con l'estero nel 1993: un esercizio controtattuale", pubblicato in questo *Rapporto*.

### RAPPORTO DI COPERTURA TRA ESPORTAZIONI E IMPORTAZIONI: VALORI, PREZZI E QUANTITÀ (1980=100)

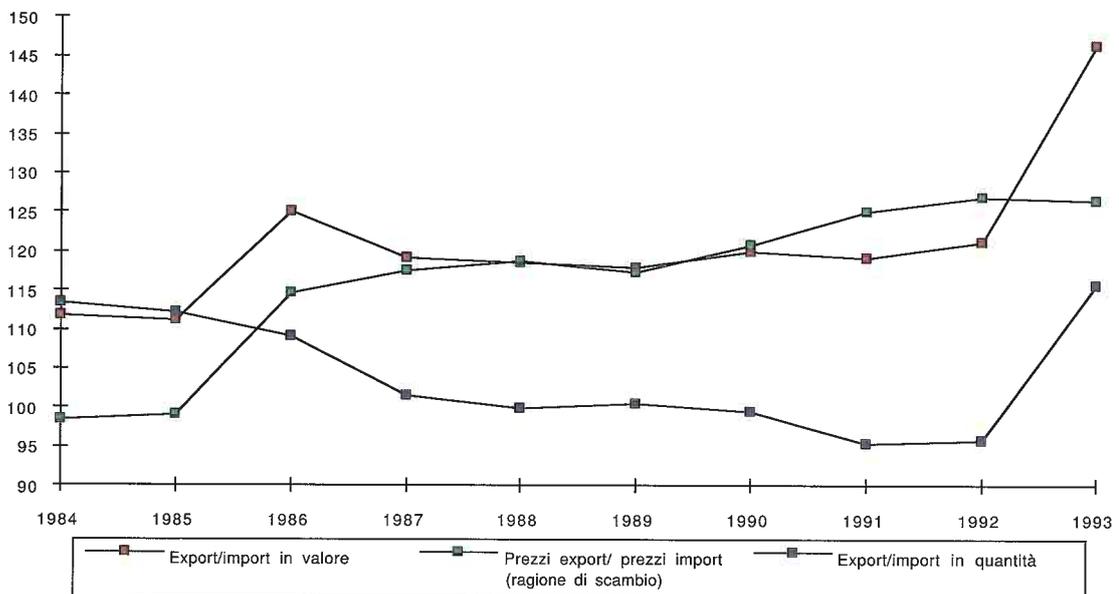


Grafico 4.4

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

### PRINCIPALI DETERMINANTI DELL'INTERSCAMBIO IN QUANTITÀ (1980=100)

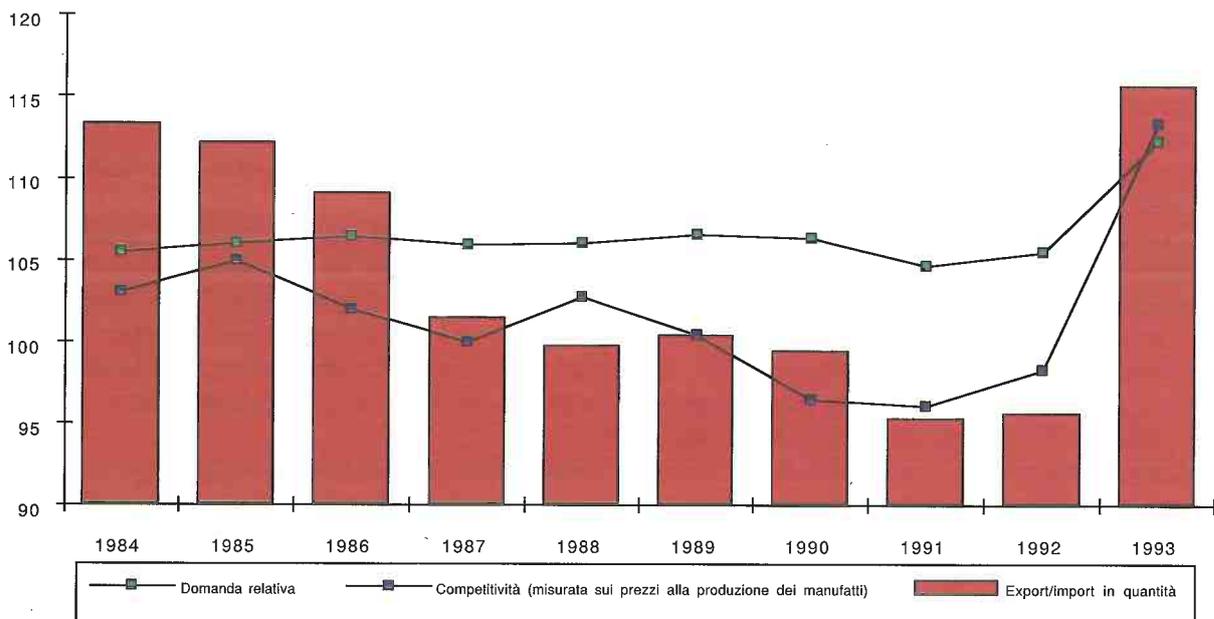


Grafico 4.5

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

Rispetto a precedenti esperienze di deprezzamento del cambio, anche in paesi diversi dall'Italia, la svalutazione del 1992-93 si è caratterizzata inoltre per un impatto negativo molto limitato sulla ragione di scambio, che è rimasta quasi invariata (graf. 4.4). A questo risultato inaspettatamente favorevole hanno concorso l'andamento cedente delle quotazioni internazionali delle materie prime e il comportamento dei produttori esteri di manufatti, che hanno frenato la crescita dei prezzi praticati sul mercato italiano, per contenere la perdita di quote.

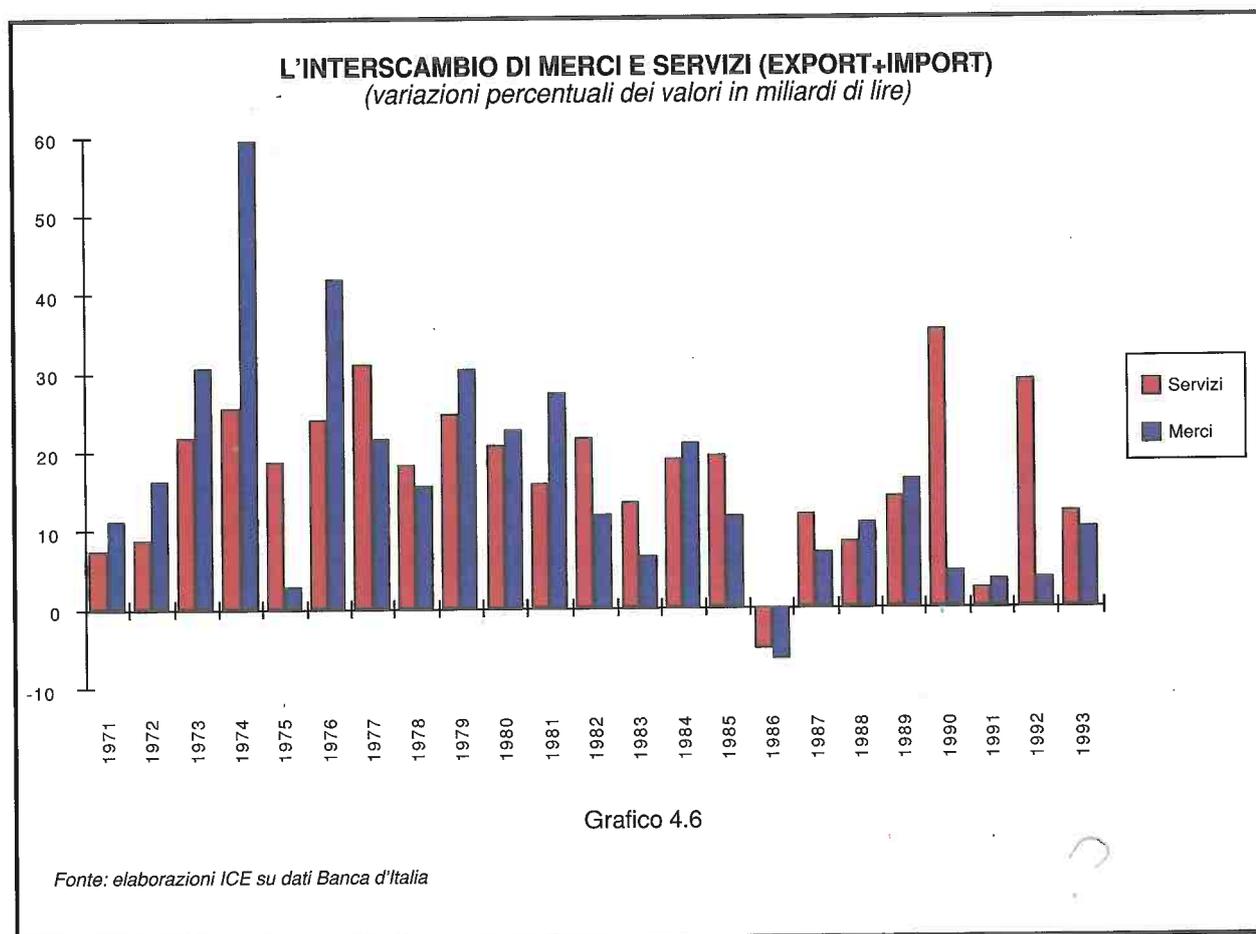
Anche l'interscambio di servizi ha contribuito al miglioramento delle partite correnti: dopo quattro anni consecutivi di disavanzo, il saldo di questo settore è tornato in attivo, crescendo di quasi 7.000 miliardi. Si è ridimensionato il deficit dei trasporti ed è fortemente cresciuto il surplus dei viaggi all'estero, mentre si è aggravato il disavanzo degli altri servizi.

L'importanza del terziario nelle transazioni internazionali dell'Italia è tendenzialmente aumentata negli ultimi anni (graf. 4.6). Il tasso medio annuo di crescita dell'interscambio di servizi nel periodo 1984-93 è stato del 13,5%, mentre quello delle merci si è attestato al 6,5%.

All'origine dei buoni risultati complessivi del settore dei servizi nel 1993 si trovano gli stessi fattori macroeconomici - il ciclo relativo e la svalutazione - che hanno determinato l'evoluzione favorevole degli scambi di merci.

Nel caso del turismo, tuttavia, il miglioramento del saldo potrebbe essere sovrastimato: va ricordato infatti che il dato del 1992 risultò particolarmente modesto anche perché nelle uscite classificate come "viaggi all'estero" figurarono probabilmente una parte dei deflussi di capitale provocati dalle turbolenze finanziarie e valutarie dell'estate.

Nel comparto denominato "altri servizi" la crescita delle esportazioni in valore è stata molto contenuta (4,9%) e inferiore a quella delle importazioni (8,4%). L'ampliamento del disavanzo si è concentrato soprattutto nei servizi per le imprese, nelle intermediazioni e nei servizi personali culturali e ricreativi, mentre sono migliorati i saldi nelle assicurazioni e nelle costruzioni. Nel complesso le maggiori difficoltà sembrano emergere nei servizi a più alta intensità di innovazioni, nei quali il



favorevole andamento delle determinanti macroeconomiche dell'interscambio non appare sufficiente a compensare i ritardi strutturali dell'Italia<sup>5</sup>.

Tra le partite correnti la voce relativa ai redditi è rimasta fortemente deficitaria, ma l'entità del disavanzo non è variata di molto, interrompendo la tendenza al deterioramento che aveva caratterizzato il decennio precedente. Va tuttavia segnalata, tra le novità del 1993, la comparsa di un sia pur lieve passivo nel conto dei redditi da lavoro. Il deficit dei redditi da capitale si è invece leggermente ridimensionato: nel corso dell'anno, grazie al progressivo miglioramento del saldo corrente e malgrado la svalutazione della lira, lo stock del debito estero è diminuito, facendo rallentare la crescita degli esborsi per interessi. Al contenimento del disavanzo ha contribuito anche la tendenza diffusa all'abbassamento dei tassi d'interesse ed in particolare la contrazione dei differenziali tra quelli sulla lira e sulle altre valute.

Il deficit dei trasferimenti unilaterali si è sensibilmente allargato. La dilatazione dei trasferimenti netti all'Unione Europea, per oltre 3.000 miliardi, ha sopravanzato il miglioramento del saldo negli altri trasferimenti pubblici - dovuto soprattutto alla contrazione degli aiuti allo sviluppo - e nei trasferimenti privati.

### *I movimenti di capitali*

Lo straordinario risultato conseguito dall'Italia nelle partite correnti si è accompagnato ad un afflusso netto di capitali di dimensioni non dissimili da quelle registrate complessivamente nel 1992 (quasi 11.000 miliardi), consentendo alla Banca centrale di recuperare una parte delle ingenti perdite di riserve subite per effetto della crisi valutaria.

Tuttavia l'invarianza del dato globale sui movimenti di capitali nasconde un capovolgimento dei saldi delle principali voci. I capitali non bancari hanno fatto registrare un *surplus* di oltre 64.000 miliardi, contro un deficit di circa 15.000 nel 1992. I capitali bancari sono passati da un attivo superiore a 25.000 miliardi ad un disavanzo di oltre 53.000.

Il ribaltamento del saldo dei capitali non bancari è dovuto essenzialmente ad un ingente afflusso netto di investimenti di portafoglio, attratti dalla prospettiva dei guadagni in conto capitale connessi alla discesa dei tassi d'interesse.

Negli investimenti diretti al maggiore afflusso netto di capitali esteri ha fatto riscontro un ancor più ampia fuoriuscita di capitali italiani. Tuttavia, considerando i flussi lordi, l'attività di investimento internazionale, sia in entrata che in uscita, appare in rallentamento, risentendo del generale clima recessivo<sup>6</sup>.

Il forte aumento delle esportazioni ha suscitato un'espansione dei crediti commerciali concessi all'estero, soprattutto a breve termine. La stazionarietà dei crediti a medio e lungo termine, nonostante la rapida espansione delle vendite italiane nei paesi in via di sviluppo, potrebbe essere collegata ai problemi straordinari che hanno frenato l'attività assicurativa della SACE, come si vedrà meglio nel capitolo 8.

Il deflusso netto di capitali bancari è dipeso soprattutto dalla tendenza delle aziende di credito a ridurre la proprie passività verso l'estero, come riflesso di una contrazione delle attività sull'interno in valuta. L'acuirsi della recessione e dei timori di perdite dovute al deprezzamento del cambio hanno infatti compresso la richiesta di crediti in valuta da parte della clientela.

(5) Un esame più dettagliato del commercio estero di servizi dell'Italia è contenuto nel contributo di L. Prosperetti, "L'interscambio di servizi nella bilancia dei pagamenti, 1970-1992: un'analisi disaggregata", pubblicato in questo *Rapporto*.

(6) A conclusioni non molto diverse si arriva analizzando gli IDE in base al numero di addetti delle imprese partecipate. In un contesto di generale decelerazione dell'attività di investimento internazionale al principio degli anni novanta, l'Italia si caratterizza per una maggiore vivacità, in particolare per gli investimenti in uscita, nei quali per la prima volta nel 1992 si registra un numero di addetti superiore a quello delle imprese italiane a partecipazione estera. Tuttavia nel 1993 sia il numero delle nuove partecipazioni italiane all'estero che quello dei relativi addetti sono diminuiti. D'altra parte sono aumentati il numero e gli addetti delle nuove partecipazioni estere nell'industria italiana, ma forse non nella misura attesa tenendo conto di un insieme di fattori, come la svalutazione della lira, che avrebbero dovuto favorire gli investimenti esteri in Italia. Questi dati vengono presentati ed analizzati nel contributo di S. Mariotti e M. Mutinelli, "Gli investimenti diretti italiani all'estero ed esteri in Italia nel biennio 1992-1993", pubblicato in questo *Rapporto*.

### **La congiuntura e le previsioni**

Il punto più basso della recessione è stato probabilmente toccato nel terzo trimestre del 1993. I dati sui primi mesi dell'anno in corso confermano l'avvio di una ripresa, sia pure di intensità moderata (tav. 4.1). Trainato dal robusto dinamismo delle esportazioni (+8,5% nel primo trimestre 1994 rispetto allo stesso periodo dell'anno scorso), il PIL ha ripreso a crescere (0,6%). Segni di recupero, rispetto ai livelli minimi raggiunti nell'estate 1993, appaiono negli investimenti in macchinari ed attrezzature e nei consumi privati, stimolando anche le importazioni di beni e servizi. Il tasso tendenziale d'inflazione ha toccato a giugno il minimo dal 1969.

Le previsioni disponibili per la crescita del PIL nell'intero 1994 oscillano nella fascia tra l'1 e il 2%, rinviando all'anno prossimo una ripresa più sostenuta. Per quest'anno il contributo più rilevante alla crescita dovrebbe essere generato ancora dalle esportazioni nette, malgrado il lieve recupero dei consumi e degli investimenti. Successivamente la domanda interna dovrebbe riprendere slancio, facendo accelerare l'espansione del PIL e delle importazioni.

Nel primo trimestre del 1994 il saldo delle partite correnti ha continuato a migliorare, facendo registrare un attivo di oltre 2.000 miliardi, contro il deficit di circa 1.900 che era risultato nello stesso periodo dell'anno scorso (tav. 4.2).

Il surplus mercantile si è ampliato di quasi 5.000 miliardi ed anche il saldo dei servizi è leggermente migliorato, soprattutto grazie al raddoppio dell'attivo turistico. A questi risultati hanno contribuito sia il persistente divario tra la dinamica della domanda interna ed estera - entrambe in accelerazione - sia i guadagni di competitività realizzati con la svalutazione della lira e consolidati nei mesi successivi.

Nell'ipotesi che questi fattori continuino a far sentire la loro influenza favorevole anche per il prossimo futuro, le previsioni disponibili convergono nell'indicare un'ulteriore espansione del *surplus* corrente, che raggiungerebbe una cifra variabile tra i 30.000 e i 40.000 miliardi nel 1994 e potrebbe consolidarsi negli anni seguenti, anche in rapporto al PIL.

L'economia italiana sembra quindi avviata su un percorso di graduale rilancio dell'attività produttiva, senza stringenti vincoli di bilancia dei pagamenti. Anzi la crescita del surplus corrente potrebbe ridurre progressivamente l'entità del debito estero del nostro paese, facilitando ulteriormente la sua partecipazione al processo di integrazione finanziaria internazionale.

## **4.2 LE ESPORTAZIONI**

La dinamica delle esportazioni italiane è stata molto sostenuta nel 1993. In lire correnti le nostre vendite di merci all'estero sono aumentate del 20,8%, come risultato di un'espansione delle quantità dell'8,4% e di un incremento dei valori unitari pari all'11,4% (tav. 4.3). Ancora più rapida è stata la crescita delle esportazioni di servizi, come si desume dal fatto che in totale il volume delle esportazioni di beni e servizi è aumentato del 10%.

La propensione ad esportare, misurata come rapporto tra le esportazioni di beni e servizi e il PIL a prezzi costanti, si è innalzata vistosamente, passando dal 24,5 al 27,1% ed accentuando la tendenza ascendente dell'ultimo decennio (cfr. tav. A/5 in appendice). Considerando i quattro principali paesi dell'Unione Europea, soltanto in Francia si rileva ancora una propensione ad esportare lievemente superiore a quella italiana (graf. 4.7).

Tra le classi di destinazione economica delle merci non sono emersi forti divari nella dinamica delle esportazioni. Leggermente più vivace della media è apparsa la crescita delle vendite all'estero di beni d'investimento e di prodotti intermedi (cfr. tav. A/42 in appendice).

La crescita quantitativa delle esportazioni italiane di merci ha sopravanzato nettamente l'espansione del commercio internazionale (2,4%) e la nostra quota di mercato mondiale a prezzi costanti si è ampliata (cfr. graf. 4.8 e tav. A/11 in appendice) malgrado l'effetto sfavorevole della composizione geografica della domanda. Come si vedrà meglio nel capitolo 5, infatti, i mercati nei quali la domanda di importazioni è aumentata più rapidamente nel 1993 sono stati gli USA, l'Estremo Oriente e

l'America Latina, cioè aree nelle quali la presenza italiana è relativamente debole, mentre la recessione che ha colpito l'Europa ha fortemente compresso la domanda proveniente dai nostri principali clienti. In conseguenza la crescita dei mercati di sbocco delle esportazioni italiane è risultata inferiore alla dinamica del commercio mondiale, il che rende ancora più evidente l'entità del successo conseguito dai prodotti italiani<sup>7</sup>.

### IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

|   | 1988    | 1989    | 1990    | 1991    | 1992    | 1993    | 1994(*)<br>I trim. |
|---|---------|---------|---------|---------|---------|---------|--------------------|
| A) ESPORTAZIONI FOB<br>miliardi di lire   | 166.380 | 192.813 | 203.515 | 209.728 | 219.436 | 265.086 | 71.005             |
| var. %                                    | 10,3    | 15,9    | 5,6     | 3,1     | 4,6     | 20,8    | 19,0               |
| B) IMPORTAZIONI CIF<br>miliardi di lire   | 180.014 | 209.910 | 217.703 | 225.746 | 232.111 | 232.298 | 64.498             |
| var. %                                    | 10,9    | 16,6    | 3,7     | 3,7     | 2,8     | 0,1     | 11,0               |
| C) SALDO<br>miliardi di lire              | -13.634 | -17.097 | -14.188 | -16.018 | -12.675 | 32.788  | 6.507              |
| var. assoluta                             | -2.161  | -3.463  | 2.909   | -1.830  | 3.343   | 45.463  | 4.964              |
| D) TASSO DI COPERTURA IN VALORE<br>(A/B%) | 92,4    | 91,9    | 93,5    | 92,9    | 94,5    | 114,1   | 110,1              |
| var. %                                    | -0,5    | -0,6    | 1,8     | -0,6    | 1,8     | 20,7    | 7,2                |
| E) PREZZI ESPORTAZIONI<br>1980=100        | 182,9   | 194,5   | 198,6   | 204,4   | 205,9   | 229,3   | 236,7              |
| var. %                                    | 5,1     | 6,3     | 2,1     | 2,9     | 0,7     | 11,4    | 5,0                |
| F) PREZZI IMPORTAZIONI<br>1980=100        | 154,1   | 165,8   | 164,6   | 163,4   | 162,4   | 181,4   | 185,5              |
| var. %                                    | 4,1     | 7,6     | -0,7    | -0,7    | -0,6    | 11,7    | 4,0                |
| G) RAGIONE DI SCAMBIO<br>(E/F%)           | 118,7   | 117,3   | 120,7   | 125,1   | 126,8   | 126,4   | 127,6              |
| var. %                                    | 1,1     | -1,2    | 2,9     | 3,7     | 1,4     | -0,3    | 0,9                |
| H) VOLUME ESPORTAZIONI<br>1980=100        | 136,2   | 148,4   | 153,6   | 153,8   | 159,6   | 173,1   | 184,7              |
| var. %                                    | 4,8     | 9,0     | 3,5     | 0,1     | 3,8     | 8,4     | 13,4               |
| I) VOLUME IMPORTAZIONI<br>1980=100        | 136,5   | 147,8   | 154,4   | 161,3   | 166,8   | 149,4   | 165,5              |
| var. %                                    | 6,6     | 8,3     | 4,5     | 4,5     | 3,4     | -10,4   | 6,8                |
| L) TASSO DI COPERTURA REALE<br>(H/I%)     | 99,8    | 100,4   | 99,5    | 95,4    | 95,7    | 115,9   | 111,6              |
| var. %                                    | -1,7    | 0,6     | -0,9    | -4,2    | 0,3     | 21,1    | 6,3                |

(\*) Le variazioni si riferiscono al corrispondente periodo del 1993

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.3

(7) Secondo il *Rapporto di Previsione* di Prometeia (giugno 1994, p. 34) la domanda estera di prodotti italiani è aumentata dell'1,8% nel 1993, contro un tasso di crescita del commercio mondiale stimato al 3,3%. Restringendo l'analisi ai manufatti, nell'*Economic Outlook* dell'OCSE (giugno 1994, p. A65) la dinamica dei mercati di sbocco delle esportazioni italiane appare negativa (-0,3%), mentre il commercio mondiale sarebbe aumentato ad un tasso del 3,2%. In questo contesto, la crescita delle esportazioni italiane di manufatti avrebbe superato il 10%.

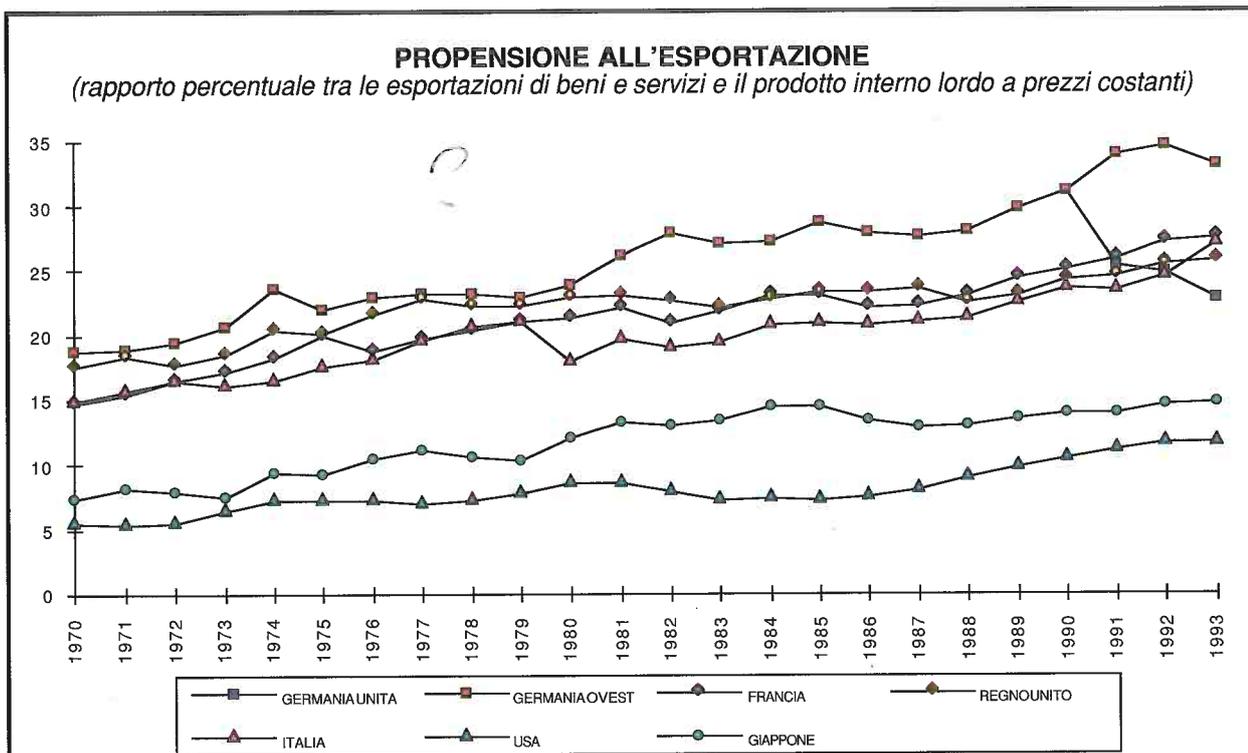
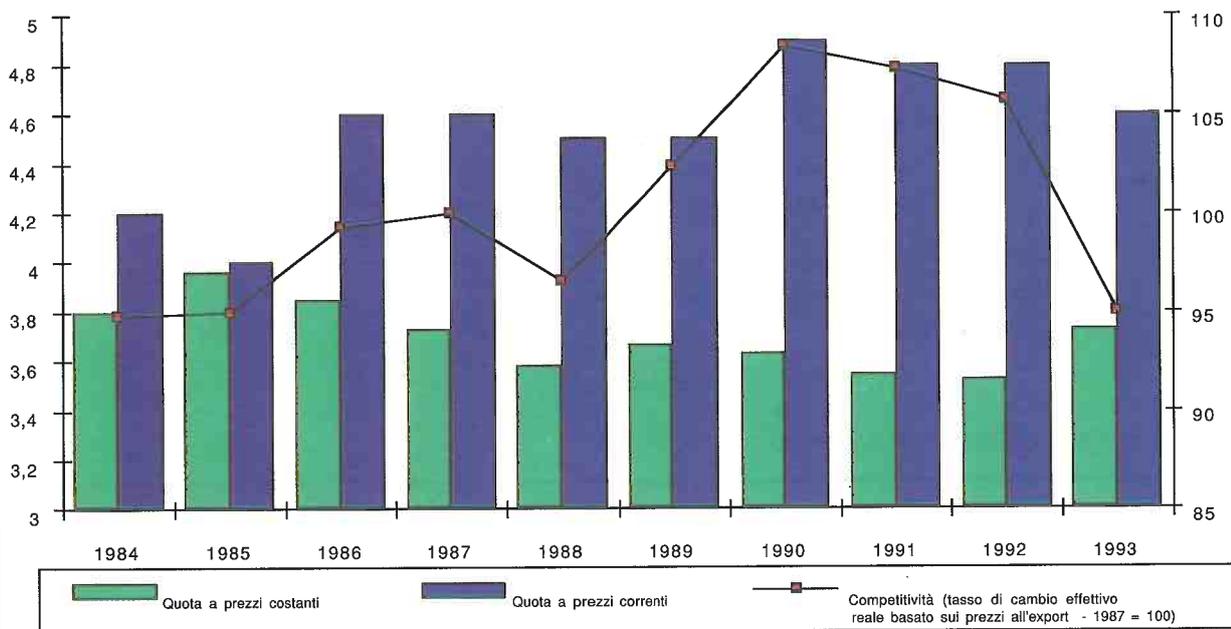


Grafico 4.7

Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE e ISTAT

### COMPETITIVITÀ E QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA SULLE ESPORTAZIONI MONDIALI



Le quote di mercato sono misurate sulla scala di sinistra e la competitività su quella di destra

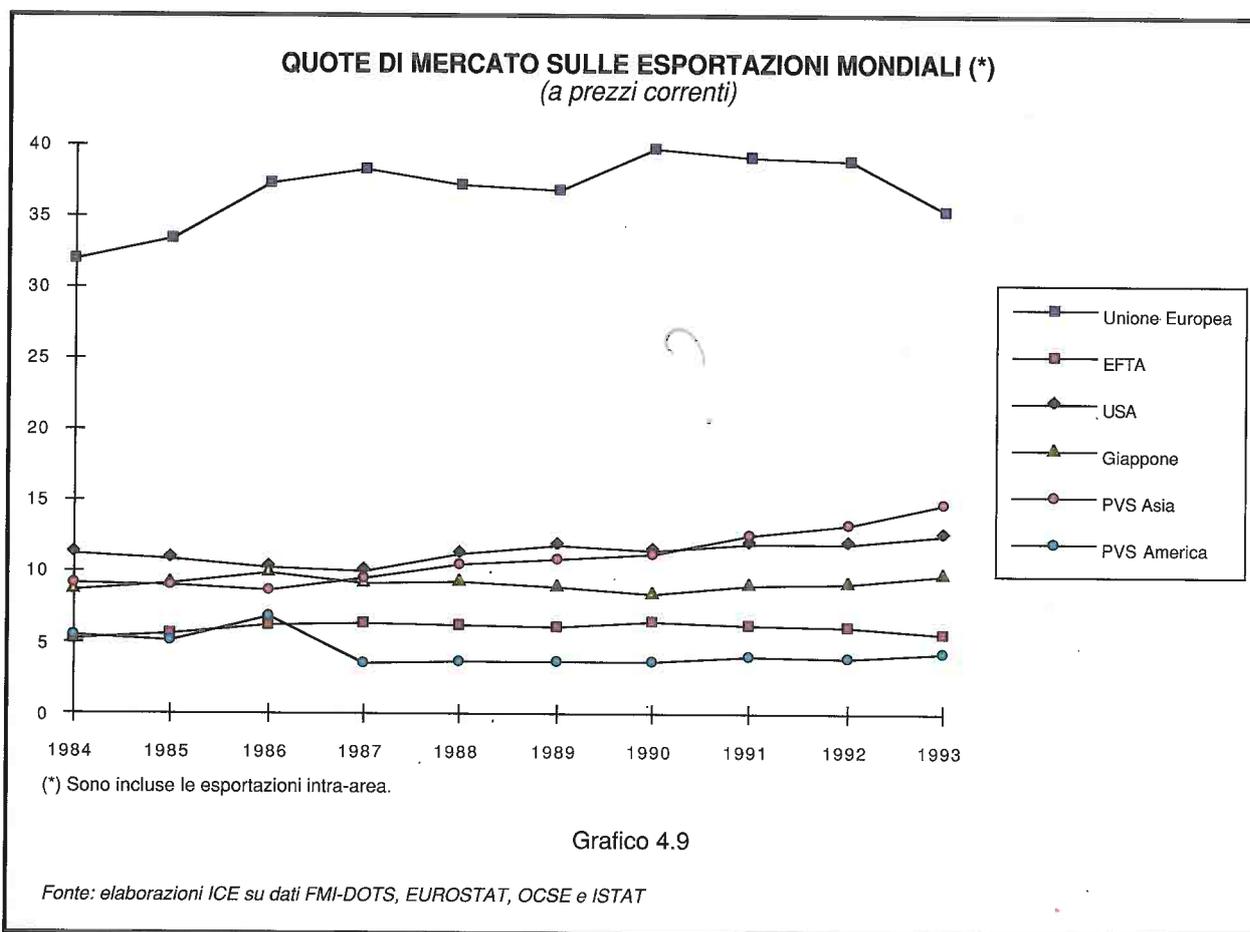
Grafico 4.8

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

A prezzi correnti, tuttavia, la quota dell'Italia sulle esportazioni mondiali di merci è diminuita sensibilmente, tornando ai livelli della seconda metà degli anni ottanta (4,6%). Evidentemente la crescita delle quantità esportate, pur così rapida, non è stata ancora sufficiente a compensare l'impatto negativo della svalutazione sui prezzi relativi.

Il calo di quota dell'Italia si iscrive in una più generale tendenza dei paesi dell'Europa occidentale, a partire dal 1991, a perdere posizioni nei confronti sia degli altri paesi industriali, sia dei paesi in via di sviluppo, soprattutto asiatici (graf. 4.9)<sup>8</sup>. Tuttavia l'Italia, almeno nel 1993, si è distinta per una crescita delle esportazioni nettamente superiore alla media dell'Unione Europea, anche a prezzi correnti. Contrariamente a quanto osservato per la quota italiana sulle esportazioni mondiali, questo aumento del nostro peso relativo sulle esportazioni europee è stato favorito dalla composizione geografica della domanda, perché rispetto agli altri paesi dell'Unione le esportazioni italiane presentavano già nel 1992 un più accentuato orientamento verso i mercati dinamici del continente americano e dell'Estremo Oriente (cfr. capitolo 5).

Considerando il più ristretto mercato delle importazioni di manufatti dei principali paesi industriali (G-7), la quota proveniente dall'Italia (a prezzi correnti) risulta diminuita sia se calcolata sulle importazioni dal mondo, sia su quelle dall'Unione Europea (cfr. paragrafo 6.4).



Come già accennato, l'andamento dei prezzi relativi ha svolto un ruolo importante per l'evoluzione delle nostre quote di mercato. La forte svalutazione della lira ha offerto alle imprese margini di manovra molto ampi, che sono stati sfruttati in parte per accrescere i profitti unitari, lungamente compressi nella precedente fase di apprezzamento del cambio reale, e in parte per rafforzare la competitività dei prodotti italiani, riducendo i loro prezzi in valuta. A fronte di una svalutazione media

(8) La perdita di quota dei paesi dell'Europa occidentale è visibile sia nei dati a prezzi correnti che in quelli a prezzi costanti (cfr. tavv. A/8 e A/11 in appendice).

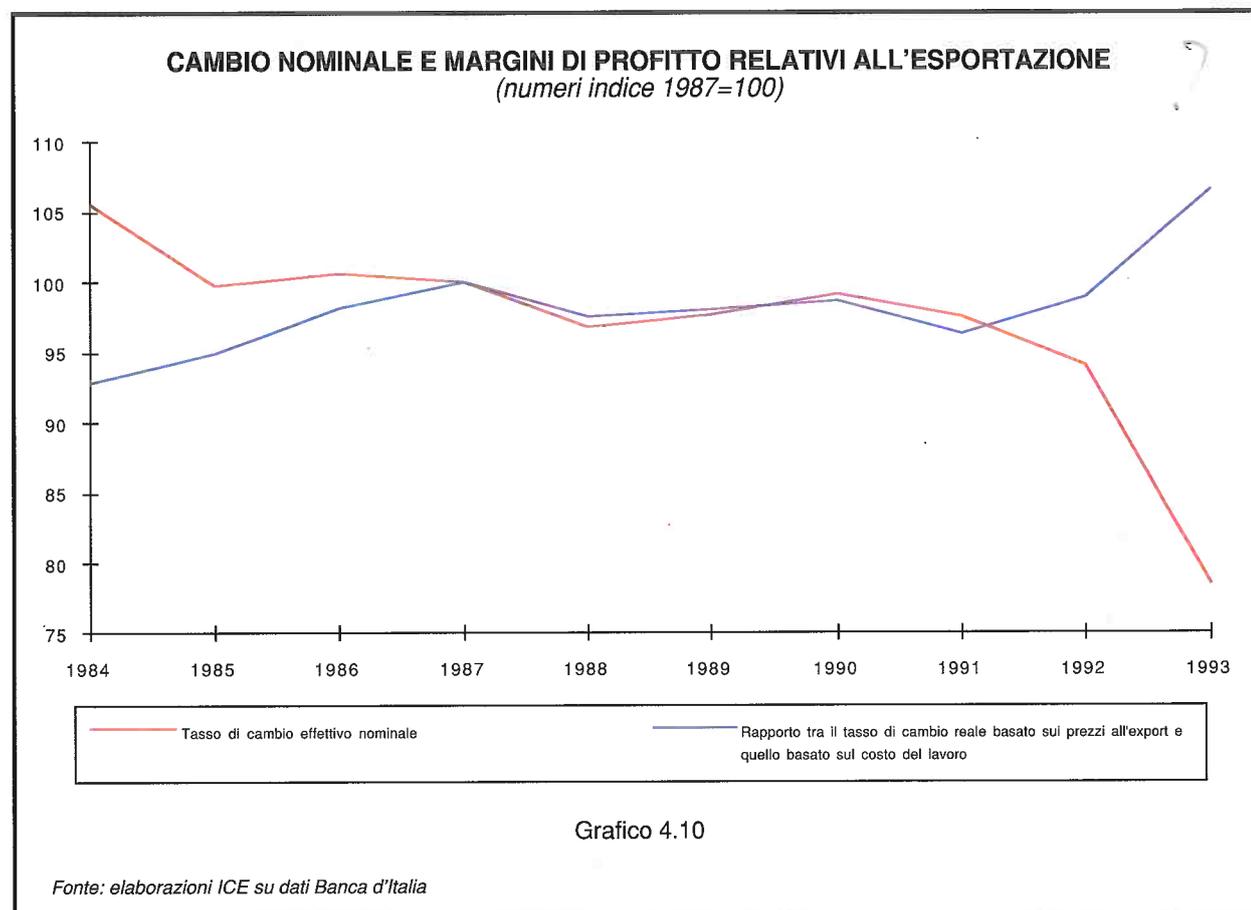
del 16,6%, il tasso di cambio reale misurato sui valori unitari delle esportazioni di manufatti si è deprezzato soltanto del 10,1%.

Il recupero dei margini di profitto all'esportazione è evidente già dal confronto tra l'incremento dei prezzi dell'*output* nei settori della trasformazione industriale sui mercati esteri (11,6%) e sull'interno (3,9%). Ma mettendo a rapporto il tasso di cambio reale misurato sui prezzi all'esportazione con quello basato sui costi unitari del lavoro, si può avere una stima dell'andamento dei margini di profitto relativi, rispetto ai principali concorrenti. Questo indicatore tende a migliorare al deprezzarsi del cambio nominale ed è aumentato del 7,8% in media nel 1993 (graf. 4.10).

L'offerta di esportazioni è stata incoraggiata non solo dall'incremento della loro profittabilità relativa, ma anche dalla debolezza della domanda interna, che ha stimolato le imprese a cercare nuovi sbocchi di mercato per la propria capacità produttiva. Nella struttura dell'economia italiana è quindi aumentata l'incidenza dei settori più esposti alla concorrenza internazionale, che hanno tratto i maggiori benefici dalla svalutazione.

Oltre all'Italia anche altri paesi industriali (Regno Unito, Spagna, Svezia, Finlandia, Canada e Australia) sono stati coinvolti nella crisi valutaria del 1992-93 e hanno dovuto accettare un sensibile deprezzamento della propria moneta. Nella maggior parte di questi paesi i margini creati dalla svalutazione sono stati usati in proporzioni simili per accrescere i profitti unitari e per guadagnare competitività. Fanno eccezione Regno Unito, Canada e Australia, dove il deprezzamento del cambio è stato più moderato e si è tradotto quasi esclusivamente in una dilatazione dei margini di profitto, mentre la convenienza di prezzo delle esportazioni è aumentata in misura molto modesta (graf. 4.11).

In ogni caso la maggiore competitività conseguita con la svalutazione ha sospinto la crescita delle quantità esportate al di sopra del tasso di sviluppo del commercio mondiale, ma non sempre ciò è bastato ad espandere anche le quote di mercato a prezzi correnti (graf. 4.12). Oltre al già citato influsso della composizione geografica della domanda (negativo per i paesi europei, estremamente positivo per il Canada e l'Australia), bisogna ricordare che tutti i paesi industriali, qualunque sia stata l'evoluzione del loro tasso di cambio reale, hanno dovuto cedere quote di mercato ai manufatti provenienti dai paesi in via di sviluppo, soprattutto asiatici.



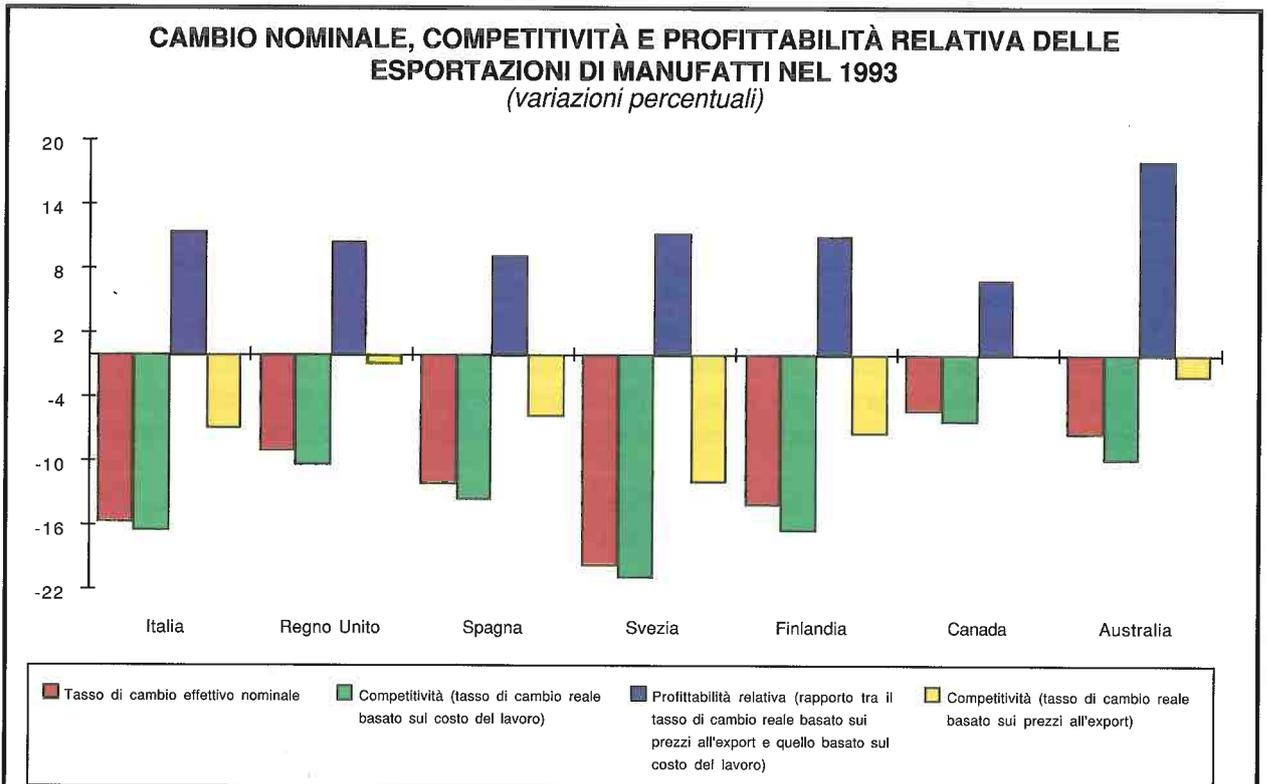


Grafico 4.11

Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE

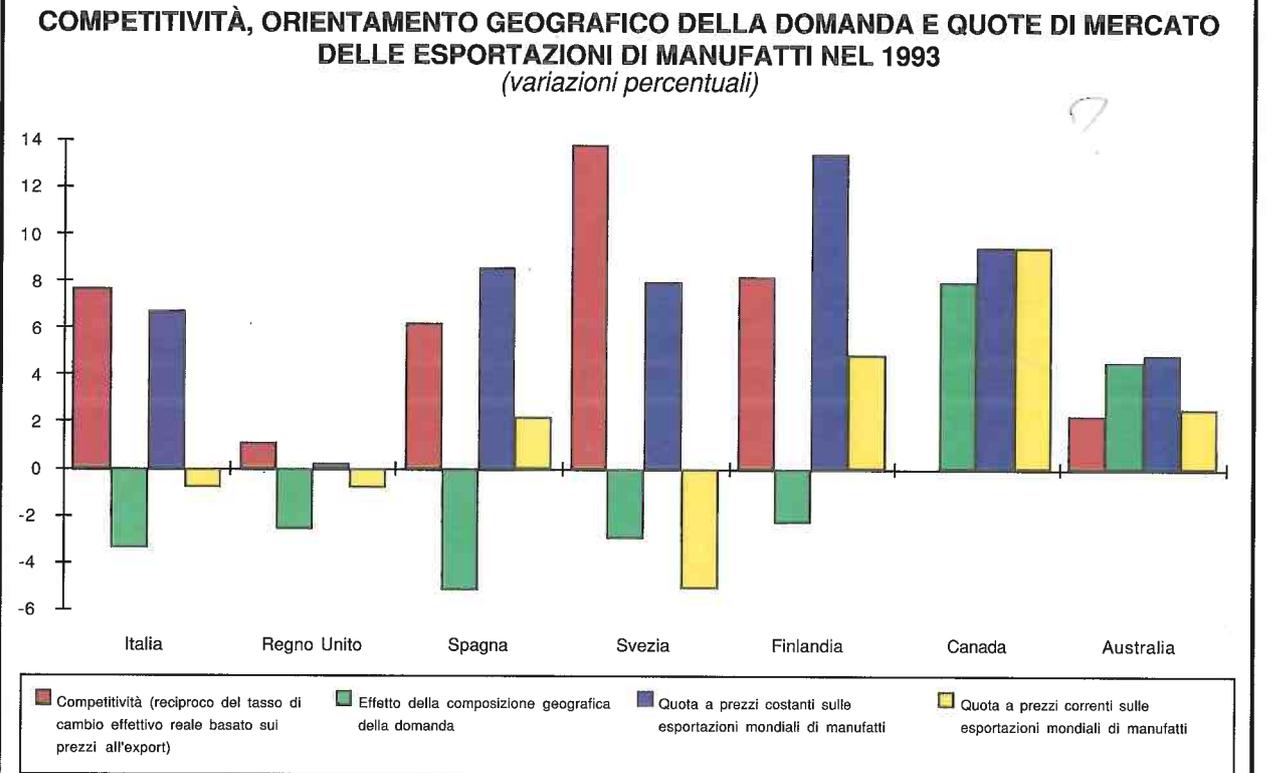


Grafico 4.12

Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE

D'altro canto lo stesso successo conseguito sui mercati internazionali dalle esportazioni di alcune aree in via di sviluppo ha alimentato la loro crescita, ampliando anche le opportunità di sbocco per i nostri prodotti. Inoltre ha contribuito a stimolare l'accelerazione del processo di globalizzazione dell'industria italiana, a cui si è fatto cenno nel paragrafo precedente, che ha caratterizzato i primi anni novanta. Una parte non trascurabile del forte incremento realizzato dalle esportazioni italiane in tali aree è stata probabilmente generata dagli investimenti diretti esteri o da altre forme di internazionalizzazione e di decentramento all'estero di fasi della produzione. A loro volta i maggiori profitti ottenuti con le esportazioni grazie alla svalutazione potrebbero essere stati parzialmente reinvestiti all'estero, ad esempio per potenziare le reti distributive nei mercati più difficili.

Come è stato già sottolineato nel paragrafo precedente, la forte crescita delle esportazioni italiane nel 1993 ha avuto un ruolo decisivo nel contenere l'entità della recessione. Anche la ripresa che si è lentamente avviata alla fine dell'anno è sostenuta principalmente dalla componente estera della domanda. Lo stesso recupero degli investimenti fissi, di cui pure si avvertono i primi segni, si è concentrato nei settori a più alta propensione ad esportare, nei quali il grado di utilizzazione della capacità produttiva ha ripreso a salire prima che altrove.

Nel primo trimestre del 1994 il volume delle esportazioni di merci ha ulteriormente intensificato il suo ritmo di crescita (13,4% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente), sospinto dall'accelerazione della domanda estera (anche in Europa appaiono accenni di ripresa) e dal guadagno di competitività accumulato in precedenza. La tendenza appare confermata dai dati sui mesi successivi, disponibili soltanto in valore.

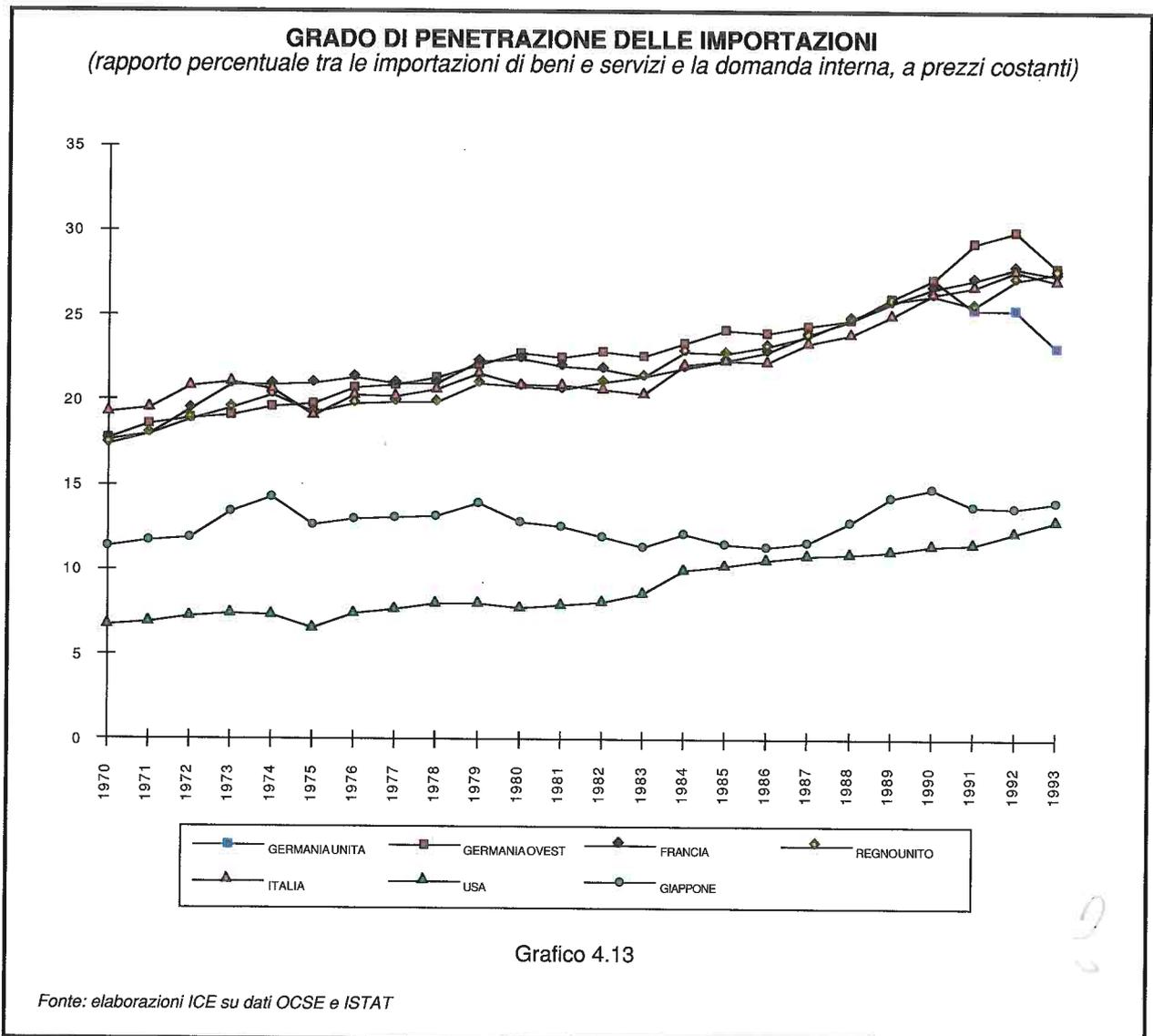
Le previsioni pubblicate per l'intero anno oscillano tra il 4% e il 10% per le quantità esportate di merci e tra il 6% e il 9% per quelle di beni e servizi. I prezzi dovrebbero variare nella fascia tra il 3 e il 5%. È atteso un allargamento di quote di mercato, grazie al progressivo indebolirsi dell'impatto negativo della svalutazione sui prezzi relativi e al contemporaneo pieno dispiegarsi dei suoi effetti positivi sulle quantità. Negli anni successivi l'espansione delle esportazioni, pur rallentando dovrebbe mantenersi sostenuta.

### 4.3 LE IMPORTAZIONI

Le importazioni dell'Italia sono nettamente diminuite nel 1993. Secondo i dati statistici disponibili, la contrazione delle quantità importate è stata del 10,4% per le merci e del 7,3% per l'insieme dei beni e servizi (cfr. tavv. 4.3 e 4.1). Il forte calo della domanda interna che ha caratterizzato la recessione e la maggiore competitività conseguita dai prodotti italiani rispetto ai concorrenti, grazie alla svalutazione della lira, sono le principali spiegazioni di questa flessione. Tuttavia si può ipotizzare che l'entità effettiva della riduzione delle importazioni sia stata minore di quanto appaia dalle statistiche, perché i già menzionati problemi di funzionamento del nuovo sistema di rilevazione degli scambi all'interno dell'Unione Europea (Intrastat) hanno probabilmente determinato una sottovalutazione dei nostri acquisti dagli altri paesi dell'Unione.

Il grado di penetrazione delle importazioni, cioè la quota di domanda interna soddisfatta da beni e servizi di produzione estera, è sceso sensibilmente nel 1993, interrompendo una tendenza crescente che durava ininterrottamente dal 1987 (graf. 4.13). Il fenomeno ha coinvolto quasi tutti i paesi dell'Unione Europea, sia quelli nei quali il deprezzamento del cambio ha favorito la sostituzione dei prodotti esteri con beni e servizi nazionali, sia quelli in cui è accaduto l'opposto. Questa scarsa correlazione tra le variazioni della competitività e quelle del grado di penetrazione delle importazioni, messa in evidenza dal graf. 4.14, rafforza ulteriormente l'ipotesi che i problemi di funzionamento del sistema Intrastat abbiano amplificato artificialmente la contrazione delle importazioni dei paesi europei.

Data la forte flessione delle quantità, il valore delle importazioni di merci dell'Italia è rimasto praticamente invariato nel 1993. Ne è derivato un brusco calo dell'incidenza percentuale del nostro paese sulle importazioni mondiali, passata dal 4,9 al 3,9% (cfr. tav. A/9 in appendice). Bisogna risalire al 1960 per trovare un anno in cui l'importanza relativa del mercato italiano sia stata inferiore a quella registrata nel 1993.



La stabilità del valore globale delle importazioni è il risultato di andamenti contrapposti nelle principali classi di destinazione economica delle merci (cfr. tav. A/43 in appendice). Risentendo in misura maggiore della forte svalutazione della lira rispetto al dollaro, è aumentato il valore delle importazioni di fonti energetiche (11,7%) e di materie di base (8,7%). D'altra parte si sono ridotti gli esborsi per l'acquisto di beni finali di investimento (-8,4%) e di consumo (-1,7%), in linea con le tendenze delle corrispondenti voci della domanda interna (graf. 4.15).

Dopo tre anni consecutivi di lieve flessione, i prezzi (valori medi unitari) delle importazioni sono aumentati dell'11,7%. Paragonato con la svalutazione della lira (-16,2% rispetto alle monete dei principali paesi da cui importiamo manufatti), questo incremento rivela che, se espressi in una media di divise estere, i prezzi delle importazioni sono in realtà diminuiti di circa il 6%.

Vari fattori hanno concorso a determinare il favorevole andamento dei prezzi delle importazioni. Le quotazioni internazionali delle materie prime, energetiche e non, si sono ulteriormente abbassate nel 1993, anche per effetto del rafforzamento del dollaro, prolungando una tendenza cedente in corso almeno dal 1991. Inoltre i produttori esteri di manufatti, in un contesto di domanda declinante, hanno scelto di comprimere i propri margini di profitto e di non trasferire interamente la svalutazione sui prezzi in lire dei propri prodotti, nella speranza di limitare le dimensioni delle perdite di quote di mercato.

Questo prudente comportamento dei fornitori esteri di manufatti in risposta ad una svalutazione del cambio non è una novità assoluta. Nel triennio 1986-88 il deprezzamento del dollaro si accompagnò negli Stati Uniti ad una crescita assai più lenta nei prezzi delle importazioni. In altri termini la

**COMPETITIVITÀ E PENETRAZIONE DELLE IMPORTAZIONI IN ALCUNI PAESI DELL'UNIONE EUROPEA NEL 1993**  
(variazioni percentuali)

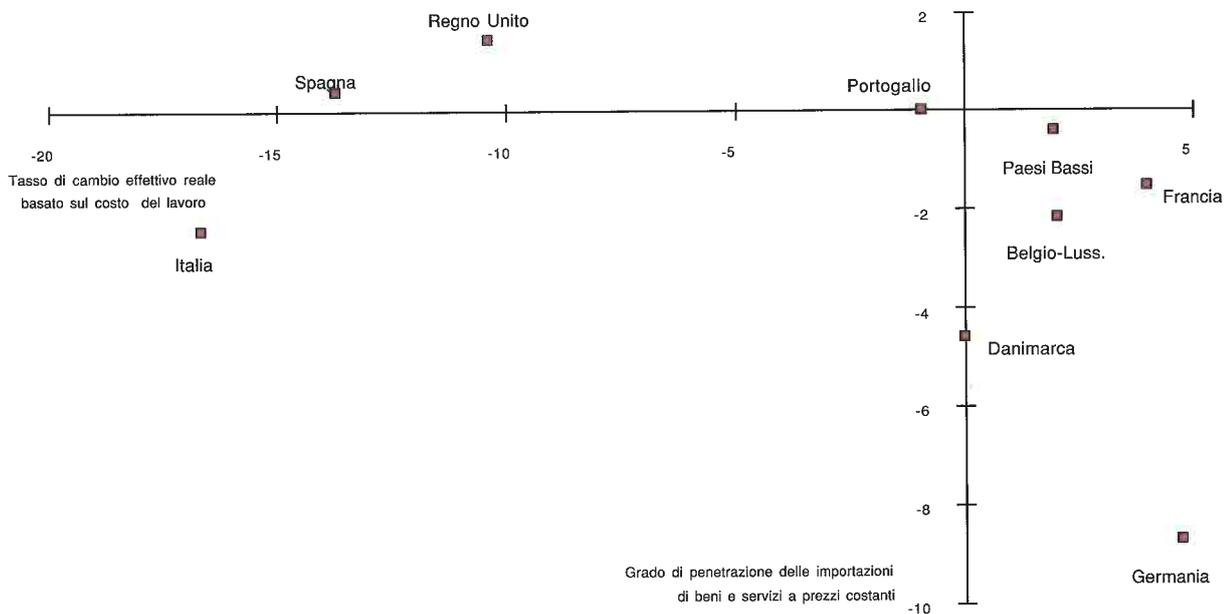


Grafico 4.14

Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE

**IMPORTAZIONI DI MERCI PER DESTINAZIONE ECONOMICA NEL 1993**  
(variazioni percentuali dei valori in lire correnti)

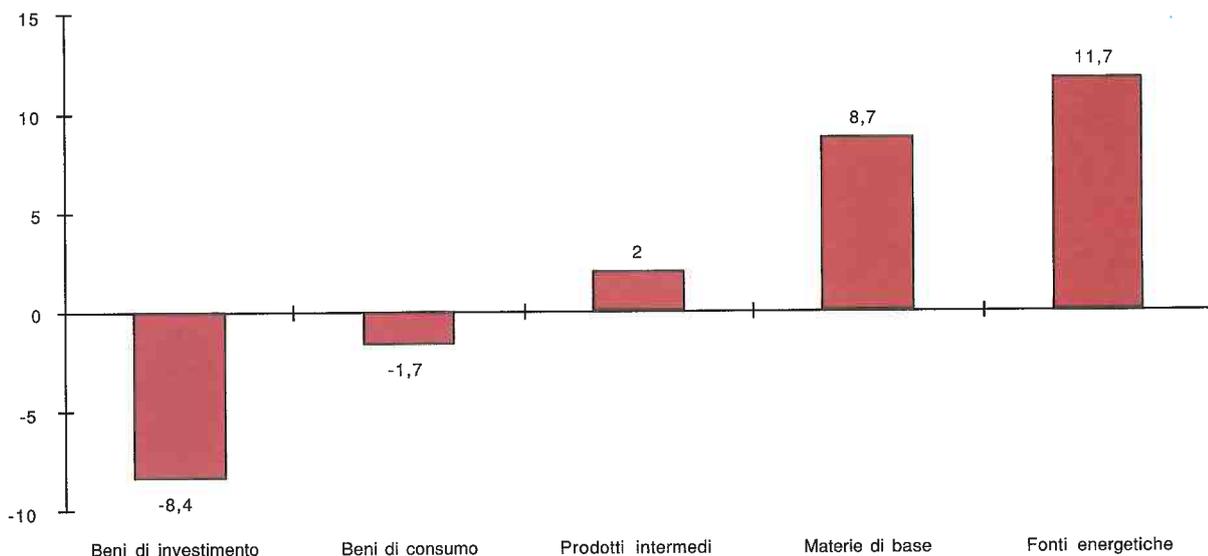


Grafico 4.15

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISCO

reazione dei produttori esteri impedi alla svalutazione del dollaro di tradursi in un forte aumento di competitività dei prodotti americani sul mercato interno. Questa vischiosità dei prezzi delle importazioni è stata talvolta indicata come una delle possibili spiegazioni del mancato riequilibrio del saldo commerciale statunitense.

Anche in Italia nel 1993 il guadagno di competitività rispetto alle importazioni è stato inferiore a quanto sarebbe stato consentito dalla svalutazione della lira: mettendo a rapporto i prezzi alla produzione dei manufatti con i corrispondenti valori medi unitari delle importazioni in lire tale guadagno può essere stimato intorno al 7% (cfr. tav. 6.3 nel capitolo 6). Tuttavia, per le ragioni già sottolineate, la contrazione del volume delle importazioni è risultata comunque molto accentuata e la relativa lentezza dei loro prezzi si è quindi tradotta esclusivamente in un beneficio per la ragione di scambio e per il valore del saldo commerciale.

Nel primo trimestre del 1994, sostenute dall'avvio della ripresa, le importazioni italiane di beni e servizi hanno ricominciato ad espandersi ad un ritmo (3,6%) superiore a quello della domanda interna.

Le previsioni per l'intero anno confermano questo recupero del grado di penetrazione delle importazioni, muovendosi nella fascia tra il 2% e il 7% per la crescita degli acquisti di merci e tra il 3 e il 5% per quelli di beni e servizi. Esaurita la fase più intensa della svalutazione, i prezzi delle importazioni in lire dovrebbero crescere più lentamente dell'anno scorso.

---

(9) Cfr. P.R. Krugman e R.E. Baldwin, "The Persistence of the U.S. Trade Deficit", *Brookings Papers on Economic Activity*, n. 1, 1987, pp. 1-43.

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

### Sintesi

Il forte miglioramento del *saldo commerciale* dell'Italia si è manifestato negli scambi con tutte le aree geografiche. L'apporto maggiore lo hanno dato i paesi industriali, ma notevole è stato anche il contributo dei paesi in via di sviluppo. Anche il passivo con i paesi in transizione dell'Europa centro-orientale si è sensibilmente ridimensionato.

Nonostante un tasso d'incremento delle esportazioni inferiore a quello medio, è nettamente migliorato il saldo con l'Unione Europea. Gli acquisti italiani dalla UE sono diminuiti, ma l'entità della flessione potrebbe essere stata amplificata da alcuni problemi connessi al nuovo metodo di rilevazione statistica degli scambi interni all'Unione (Intrastat) - introdotto in seguito all'abolizione delle dogane tra i paesi membri - che hanno intaccato la confrontabilità dei dati del 1993 con quelli degli anni precedenti.

Anche i paesi dell'EFTA hanno attraversato una fase recessiva, ma le esportazioni verso l'area sono cresciute del 14%, consentendo un sensibile restringimento del nostro passivo.

Notevole è stato l'allargamento dell'attivo con il Nordamerica, in particolare con gli Stati Uniti verso i quali le esportazioni italiane sono aumentate oltre la media, avvantaggiandosi sia della competitività recuperata grazie alla svalutazione della nostra divisa, sia della vivacità della domanda interna. Le importazioni italiane da quest'area sono invece cresciute a un ritmo molto blando.

Il deficit con gli "altri paesi industriali" (Australia, Giappone, e Nuova Zelanda) si è ridotto rispetto agli anni passati.

A fronte di una dilatazione del disavanzo con le repubbliche della CSI, determinata da una grande espansione dei nostri acquisti e dalla stazionarietà delle vendite, queste hanno mostrato un'impena nei paesi baltici e dell'Europa centrale.

I flussi d'interscambio diretti e provenienti dai paesi in via di sviluppo sono stati particolarmente vivaci. Le esportazioni italiane hanno avuto un fortissimo incremento soprattutto in Asia (dove si segnala l'ottima *performance* in Cina) e in America Latina, da qualche anno le aree mondiali con la crescita della domanda di importazioni più elevata.

La dinamica delle esportazioni italiane per aree geografiche è rispecchiata dall'andamento delle nostre *quote di mercato*, che si sono leggermente ridotte nelle aree dei paesi industriali, ad esclusione dell'EFTA, e nei paesi in transizione. Nei paesi in via di sviluppo, invece, salvo che in quelli africani, la quota italiana è generalmente aumentata.

L'Italia ha confermato di avere, *rispetto all'Unione Europea*, una più spiccata propensione verso le aree dei paesi in via di sviluppo e dei paesi in transizione: ciò l'ha avvantaggiata, essendosi queste dimostrate le aree a domanda di importazioni più dinamica.

Osservando l'interscambio dell'Italia con *i principali paesi*, si nota innanzitutto che nel 1993 sono passati in attivo i saldi con la Germania e con la Francia, data la flessione delle nostre importazioni, particolarmente accentuata per il settore degli autoveicoli. Il deficit con il Giappone, pur rimanendo elevato, si è contratto. Estremamente positivo è stato l'andamento delle vendite italiane nel Regno Unito e negli Stati Uniti. Il valore in lire delle esportazioni italiane verso la Cina è più che raddoppiato: in evidenza soprattutto l'aumento delle vendite di macchine ed apparecchi. Altri paesi asiatici nei quali le esportazioni italiane sono aumentate considerevolmente sono le quattro NIEs (Hong Kong, Corea del Sud, Taiwan e Singapore), i paesi dell'ASEAN e l'India. In America Latina molto elevato è stato l'incremento delle nostre esportazioni in Argentina e Brasile, mentre nel Medio Oriente spiccano Turchia ed Egitto.

## 5.1 LA DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELL'INTERSCAMBIO E DELLE QUOTE DI MERCATO

La forte crescita delle esportazioni italiane che ha caratterizzato il 1993 (20,8%) si è distribuita in tutte le aree geografiche, ma gli incrementi maggiori si sono realizzati nei paesi in via di sviluppo (39,5%) e nei paesi in transizione (35,2%) (tav. 5.1).

Un vero *boom* hanno avuto le vendite nei paesi in via di sviluppo asiatici (58%). Anche in America Latina gli esportatori italiani sono stati pronti a cogliere le opportunità offerte da una domanda di importazioni particolarmente vivace (8% in termini reali). Meno dinamiche rispetto al complesso dell'area dei PVS sono state le esportazioni italiane nei paesi del Medio Oriente ed ancora più lente sono risultate quelle verso i PVS africani, anche in confronto alla media delle esportazioni totali.

Nell'ambito dei paesi industriali, le esportazioni sono aumentate di più verso il Nordamerica e verso l'area denominata "altri paesi industriali" (Giappone, Australia e Nuova Zelanda). Ad un tasso meno elevato di quello registrato in media dalle esportazioni globali italiane sono cresciuti invece i flussi commerciali diretti verso l'EFTA e l'Unione Europea.

### IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE (miliardi di lire)

| AREE                     | ESPORTAZIONI |         |                 | IMPORTAZIONI |         |                 | SALDI   |        |
|--------------------------|--------------|---------|-----------------|--------------|---------|-----------------|---------|--------|
|                          | 1992         | 1993    | var. %<br>93/92 | 1992         | 1993    | var. %<br>93/92 | 1992    | 1993   |
| PAESI INDUSTRIALI        | 166.986      | 192.141 | 15,1            | 178.130      | 172.842 | -3,0            | -11.144 | 19.298 |
| UNIONE EUROPEA           | 126.510      | 141.212 | 11,6            | 136.460      | 128.652 | -5,7            | -9.949  | 12.560 |
| EFTA                     | 18.074       | 21.399  | 18,4            | 21.027       | 22.536  | 7,2             | -2.953  | -1.137 |
| NORDAMERICA              | 16.878       | 22.683  | 34,4            | 13.953       | 14.264  | 2,2             | 2.924   | 8.418  |
| ALTRI                    | 5.523        | 6.846   | 24,0            | 6.689        | 7.390   | 10,5            | -1.166  | -543   |
| PAESI IN TRANSIZIONE     | 10.451       | 14.124  | 35,2            | 12.093       | 14.715  | 21,7            | -1.642  | -591   |
| PAESI IN VIA DI SVILUPPO | 41.244       | 57.531  | 39,5            | 41.246       | 44.109  | 6,9             | -2      | 13.422 |
| MEDIO ORIENTE ED EUROPA  | 16.831       | 22.272  | 32,3            | 14.224       | 15.248  | 7,2             | 2.607   | 7.024  |
| ASIA                     | 11.663       | 18.445  | 58,1            | 11.561       | 12.985  | 12,3            | 102     | 5.460  |
| AMERICA                  | 6.188        | 9.283   | 50,0            | 5.585        | 5.512   | -1,3            | 603     | 3.771  |
| AFRICA                   | 6.562        | 7.532   | 14,8            | 9.876        | 10.364  | 4,9             | -3.314  | -2.832 |
| MONDO                    | 219.436      | 265.086 | 20,8            | 232.111      | 232.298 | 0,1             | -12.674 | 32.788 |
| -----                    |              |         |                 |              |         |                 |         |        |
| EXTRA-UE                 | 92.926       | 123.874 | 33,3            | 95.651       | 103.646 | 8,4             | -2.725  | 20.228 |

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

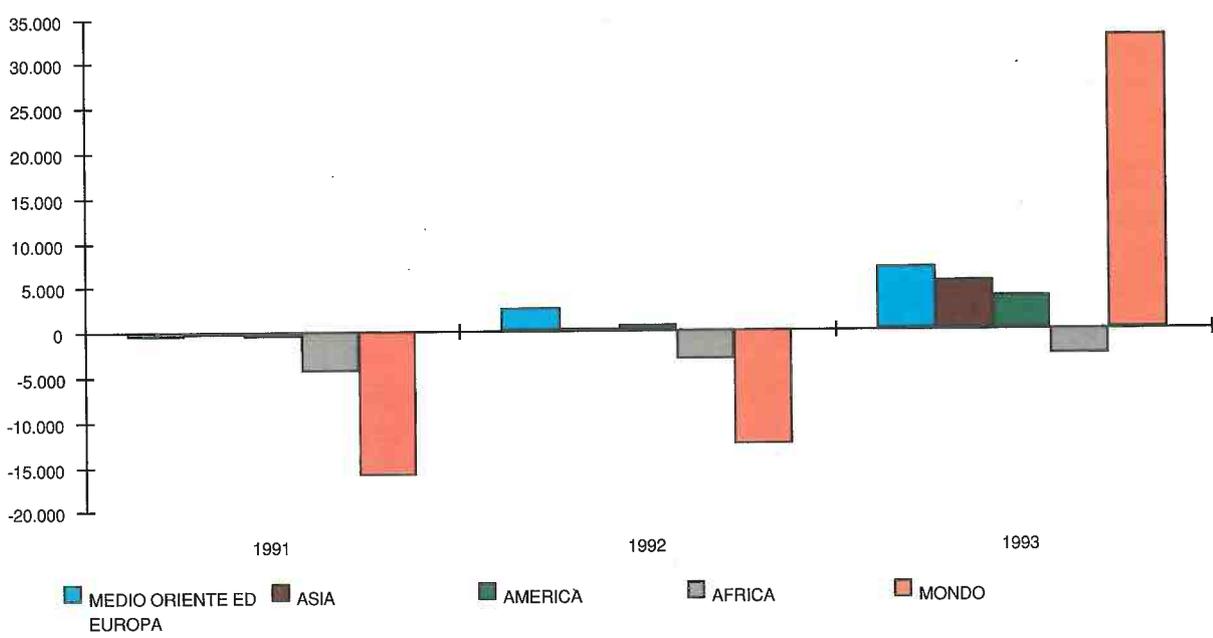
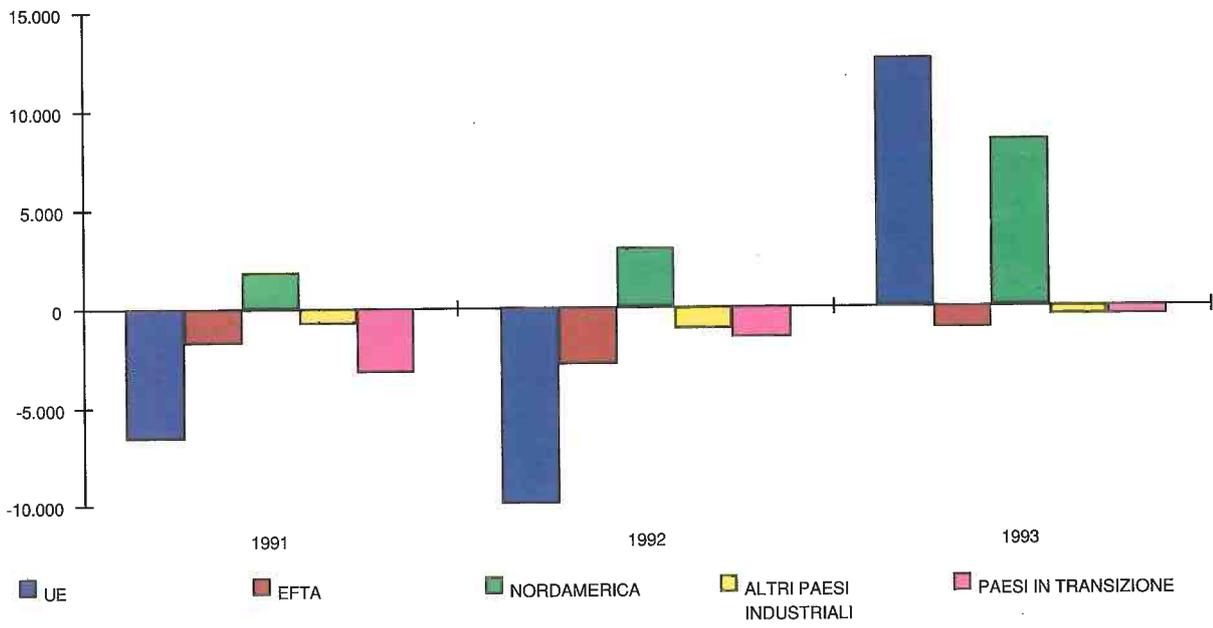
Tavola 5.1

Le importazioni italiane sono rimaste sostanzialmente invariate rispetto al valore del 1992. Ciò è risultato dall'opposta dinamica dei nostri acquisti dai paesi industriali, in flessione del 3%, e di quelli provenienti dai PVS e dai paesi in transizione, cresciuti rispettivamente del 7% e di quasi il 22%.

Per quanto riguarda l'area dei paesi industriali, spicca il calo del 5,7% degli acquisti dalla UE, effetto anche delle difficoltà di rilevazione statistica dei flussi di merci nei paesi membri dell'Unione in seguito all'abolizione delle dogane e all'introduzione del nuovo sistema di rilevazione Intrastat. Piuttosto sostenute sono state invece le nostre importazioni dall'EFTA e dagli "altri paesi industriali", mentre solo in lieve aumento sono risultate quelle dal Nordamerica.

Le importazioni dai paesi in via di sviluppo hanno fatto registrare un incremento pressoché generalizzato, più elevato per quelle provenienti dall'Asia e dal Medio Oriente; solo le importazioni dall'America Latina hanno avuto una lieve flessione.

**SALDI COMMERCIALI DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE**  
(valori in miliardi di lire correnti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 5.1

La dinamica dei flussi di interscambio appena osservata ha prodotto un notevole miglioramento del saldo commerciale dell'Italia, per oltre 45.000 miliardi, a cui hanno contribuito tutte le aree (cfr. graf. 5.1): l'apporto maggiore è venuto dai paesi industriali, in particolare dall'Unione Europea, anche se sull'interscambio con quest'area incidono i problemi di rilevazione statistica cui si faceva cenno prima.

Come si può notare dal grafico 5.1, il miglioramento dei saldi era già iniziato nel 1992, prima ancora quindi che la svalutazione della lira avesse cominciato ad esercitare pienamente i propri effetti, concorrendo a determinare gli straordinari risultati del 1993.

Con i paesi in via di sviluppo si è realizzato un forte *surplus*, più elevato con il Medio Oriente e i PVS asiatici, ma non trascurabile con l'America Latina. Resta invece in passivo, sebbene si sia ridotto, il saldo con i PVS africani.

**QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE**  
(a prezzi correnti)

| AREE                     | sulle esportazioni mondiali |      | sulle esportazioni della UE |      |
|--------------------------|-----------------------------|------|-----------------------------|------|
|                          | 1992                        | 1993 | 1992                        | 1993 |
| PAESI INDUSTRIALI        | 5,2                         | 4,9  | 11,6                        | 11,9 |
| UNIONE EUROPEA           | 7,0                         | 6,7  | 11,5                        | 11,7 |
| EFTA                     | 7,0                         | 7,1  | 10,6                        | 11,4 |
| NORDAMERICA              | 2,1                         | 2,0  | 14,4                        | 15,2 |
| ALTRI                    | 1,8                         | 1,6  | 12,4                        | 12,2 |
| PAESI IN TRANSIZIONE     | 8,1                         | 7,5  | 17,1                        | 16,7 |
| PAESI IN VIA DI SVILUPPO | 3,3                         | 3,3  | 15,3                        | 15,9 |
| MEDIO ORIENTE ED EUROPA  | 8,1                         | 8,2  | 19,5                        | 20,0 |
| ASIA                     | 1,6                         | 1,8  | 13,2                        | 13,9 |
| AMERICA                  | 2,8                         | 3,2  | 15,3                        | 17,2 |
| AFRICA                   | 6,4                         | 5,8  | 12,1                        | 11,7 |
| MONDO                    | 4,8                         | 4,6  | 12,2                        | 12,7 |

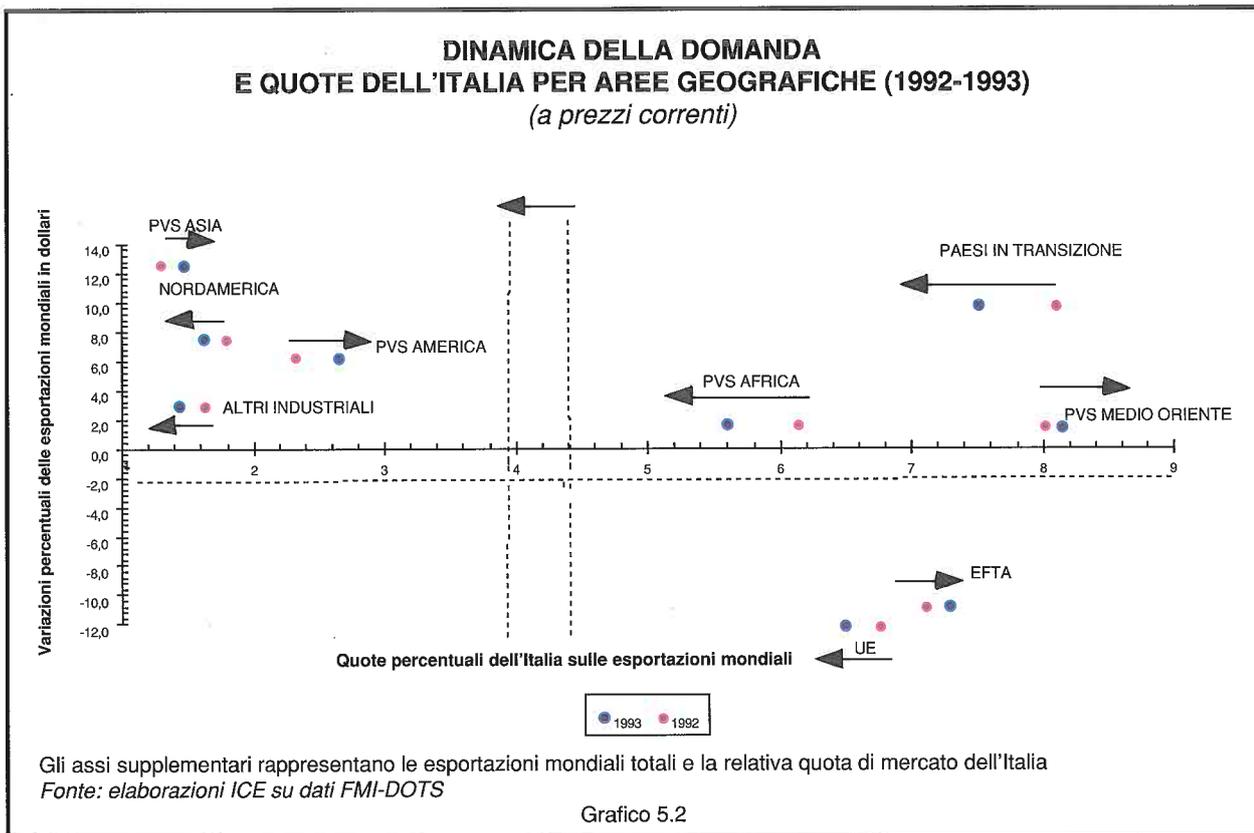
Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 5.2

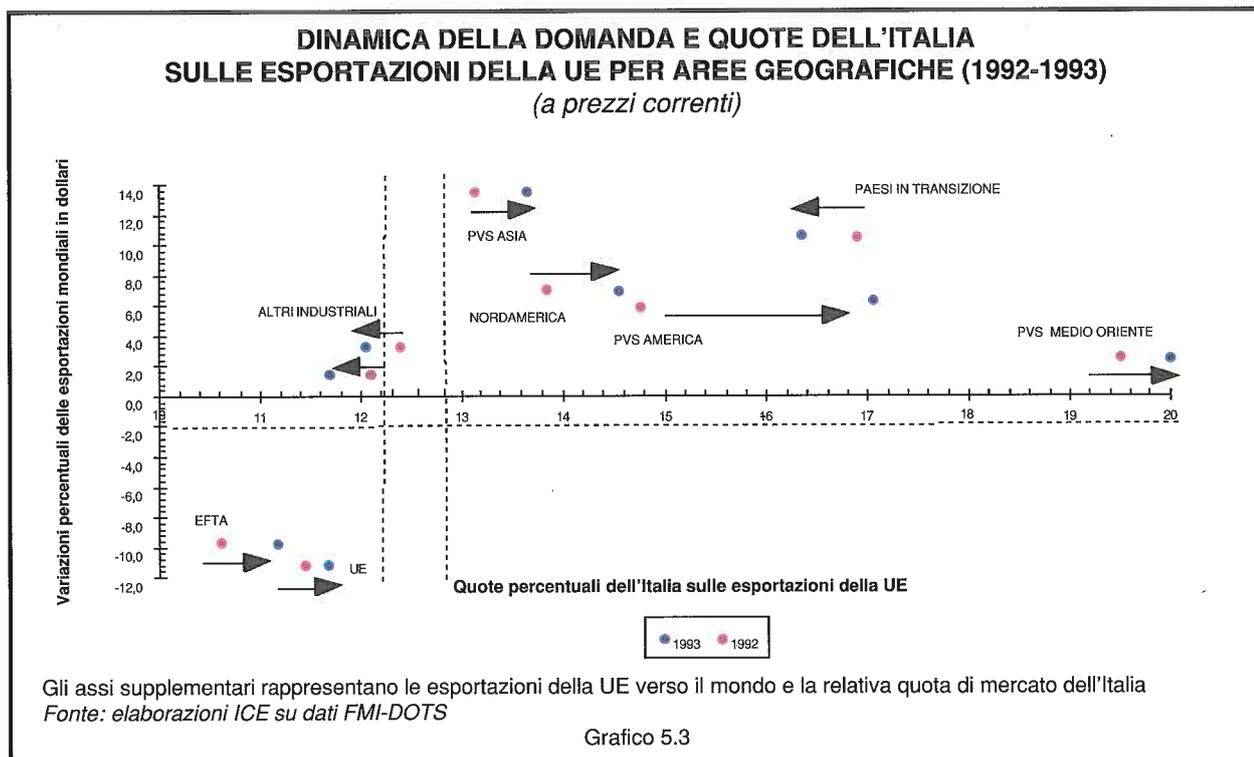
Lo straordinario successo delle esportazioni italiane nel 1993 non viene percepito osservando l'andamento della quota di mercato italiana calcolata sulle esportazioni mondiali in valore, che ha registrato una contrazione rispetto al 1992 (tav. 5.2). Sull'andamento della quota ha indubbiamente inciso l'effetto d'impatto della svalutazione: infatti si è verificata una riduzione dei prezzi relativi delle esportazioni italiane che l'aumento delle quantità esportate, pur notevole, non è stato sufficiente a compensare.

La posizione dell'Italia si è indebolita in tutte le aree industriali, tranne l'EFTA, ma le perdite più accentuate si sono manifestate nell'Unione Europea e soprattutto nei paesi in transizione e nei PVS africani. Al contrario leggeri incrementi di quota si sono avuti nelle altre aree in via di sviluppo.

Nel grafico 5.2 si possono osservare insieme il livello e la variazione (identificata dalla freccia) delle quote italiane (calcolate sulle esportazioni del mondo verso le singole aree) e la dinamica delle esportazioni mondiali verso le stesse aree nel 1993. Si nota che l'Italia, tranne nel caso dei paesi in transizione, presenta le quote di mercato più elevate nelle aree che hanno una domanda di importazioni più lenta (Medio Oriente e PVS Europa, PVS africani) o addirittura in flessione (Unione Europea, EFTA), mentre ha una quota relativamente più bassa in alcune tra le più dinamiche, come il Nordamerica e gli altri paesi industriali, i paesi in via di sviluppo asiatici e dell'America Latina. Questa sfavorevole correlazione tra le quote detenute dall'Italia nelle singole aree e i tassi di crescita della loro domanda di importazioni contribuisce a spiegare la contrazione subita dalla quota italiana sul totale delle esportazioni mondiali.



Una situazione opposta si riscontra nel grafico 5.3, dove le quote sono calcolate non in rapporto alle esportazioni mondiali, ma in rapporto a quelle dell'Unione Europea, per analizzare il comportamento del nostro paese rispetto agli altri membri dell'Unione, nostri diretti concorrenti su molti mercati. Dal grafico emerge che l'Italia ha quote relativamente più elevate in tutte le aree con domanda di importazioni più dinamica. In ambito europeo, quindi, l'orientamento geografico della domanda mondiale ha giocato un ruolo favorevole all'Italia, sostenendo la sua quota complessiva sulle esportazioni dell'Unione.



Entrambi i grafici mostrano inoltre che nel 1993 le quote italiane sono tendenzialmente aumentate soprattutto nelle aree più dinamiche, a conferma dell'abilità dei nostri esportatori nel cogliere le opportunità offerte dagli spostamenti della domanda.

Nei primi sei mesi del 1994 l'interscambio con i paesi esterni all'Unione Europea ha mantenuto un andamento favorevole per l'Italia: il saldo attivo è risultato superiore di oltre 6.000 miliardi rispetto al corrispondente periodo dell'anno precedente. La crescita delle esportazioni, pari in media al 18,4%, è stata particolarmente rapida verso le NIEs, il Giappone, gli Stati Uniti e i paesi in transizione. Sono aumentate più della media le importazioni provenienti da EFTA, paesi in transizione e Cina.

Nel periodo gennaio-maggio 1994 l'avanzo commerciale con l'Unione Europea si è ulteriormente allargato rispetto ai corrispondenti mesi del 1993, passando da 3.570 a 3.900 miliardi malgrado che gli acquisti, in netta ripresa, siano cresciuti del 12,1%, leggermente più delle cessioni (11,9%).

### *I principali partner commerciali dell'Italia*

La classifica dei principali mercati di sbocco delle esportazioni italiane è rimasta identica all'anno precedente per quanto riguarda i primi 11 paesi in graduatoria, che nel 1993 hanno assorbito il 67% delle nostre vendite totali (tav. 5.3). Osservando le prime posizioni, si nota tuttavia la riduzione del peso relativo dei paesi appartenenti all'Unione Europea. Al contrario, è cresciuto il peso degli Stati Uniti, che sono rimasti il nostro terzo mercato di sbocco.

#### **I PRIMI 20 PAESI DI SBOCCO DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE NEL 1993**

| PAESI                   | (*) | Peso percentuale |      | Percentuali<br>cumulate 1993 | Valore 1993<br>(miliardi) | Var. %<br>1992-93 |
|-------------------------|-----|------------------|------|------------------------------|---------------------------|-------------------|
|                         |     | 1992             | 1993 |                              |                           |                   |
| 1) GERMANIA             | 1   | 20,4             | 19,5 | 19,5                         | 51.630                    | 15,6              |
| 2) FRANCIA              | 2   | 14,6             | 13,1 | 32,6                         | 34.822                    | 8,6               |
| 3) USA                  | 3   | 7,0              | 7,7  | 40,3                         | 20.490                    | 34,1              |
| 4) REGNO UNITO          | 4   | 6,6              | 6,4  | 46,7                         | 16.957                    | 17,8              |
| 5) SPAGNA               | 5   | 5,1              | 4,3  | 51,0                         | 11.465                    | 1,9               |
| 6) SVIZZERA             | 6   | 4,0              | 3,9  | 54,9                         | 10.417                    | 19,5              |
| 7) BELGIO E LUSSEMBURGO | 7   | 3,3              | 3,0  | 57,9                         | 7.897                     | 8,5               |
| 8) PAESI BASSI          | 8   | 3,1              | 2,8  | 60,7                         | 7.458                     | 8,4               |
| 9) AUSTRIA              | 9   | 2,5              | 2,5  | 63,2                         | 6.609                     | 21,9              |
| 10) GIAPPONE            | 10  | 1,9              | 1,9  | 65,1                         | 5.038                     | 19,6              |
| 11) GRECIA              | 11  | 1,8              | 1,8  | 66,9                         | 4.702                     | 18,2              |
| 12) TURCHIA             | 17  | 1,1              | 1,6  | 68,5                         | 4.181                     | 68,9              |
| 13) HONG KONG           | 14  | 1,2              | 1,5  | 70,0                         | 3.947                     | 54,3              |
| 14) CINA                | 20  | 0,8              | 1,5  | 71,5                         | 3.883                     | 110,8             |
| 15) PORTOGALLO          | 12  | 1,6              | 1,3  | 72,8                         | 3.548                     | -1,3              |
| 16) ARABIA SAUDITA      | 16  | 1,1              | 1,2  | 74,0                         | 3.185                     | 28,6              |
| 17) RUSSIA              | ..  | ..               | 1,0  | 75,0                         | 2.702                     | ..                |
| 18) ISRAELE             | 22  | 0,7              | 0,9  | 75,9                         | 2.379                     | 45,2              |
| 19) POLONIA             | 26  | 0,6              | 0,8  | 76,7                         | 2.361                     | 67,3              |
| 20) SVEZIA              | 17  | 0,9              | 0,8  | 77,5                         | 2.251                     | 7,2               |
| MONDO                   |     | 100              | 100  |                              | 265.086                   | 20,8              |

(\*) Posto occupato in graduatoria nel 1992

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.3

Nella parte inferiore della graduatoria spicca il balzo della Cina (che è passata dalla ventesima alla quattordicesima posizione), ma è aumentata anche l'importanza del mercato di Hong Kong. Va detto però che, mentre sono numerosi i paesi in via di sviluppo dell'area asiatica che compaiono nella graduatoria dei primi venti importatori mondiali (cfr. tav. 1.4), solo i già citati Cina ed Hong Kong sono presenti tra i primi venti mercati di sbocco del nostro paese.

Anche la Turchia ha accresciuto notevolmente la sua importanza per le nostre esportazioni, salendo dal diciassettesimo al dodicesimo posto. Inoltre compaiono nella graduatoria Israele e Polonia, che l'anno precedente occupavano posizioni più basse, e la Russia, i cui dati come paese indipendente sono però disponibili solo dall'agosto del 1992.

Dal lato delle importazioni, nella graduatoria dei primi 20 fornitori dell'Italia si sono verificate modifiche di lieve entità (tav. 5.4). Come già notato per la classifica dei mercati di sbocco delle esportazioni, i *partner* europei presenti hanno un peso ridotto rispetto agli anni precedenti.

### I PRIMI 20 PAESI DI PROVENIENZA DELLE IMPORTAZIONI ITALIANE NEL 1993

| PAESI                   | (*) | Peso percentuale |      | Percentuali cumulate 1993 | Valore 1993 (miliardi) | Var. % 1992-93 |
|-------------------------|-----|------------------|------|---------------------------|------------------------|----------------|
|                         |     | 1992             | 1993 |                           |                        |                |
| 1) GERMANIA             | 1   | 21,6             | 19,4 | 19,4                      | 44.967                 | -10,2          |
| 2) FRANCIA              | 2   | 14,5             | 13,6 | 33,0                      | 31.637                 | -5,7           |
| 3) REGNO UNITO          | 4   | 5,7              | 5,8  | 38,8                      | 13.535                 | 1,9            |
| 4) PAESI BASSI          | 3   | 5,9              | 5,7  | 44,5                      | 13.221                 | -3,6           |
| 5) STATI UNITI          | 5   | 5,2              | 5,3  | 49,8                      | 12.348                 | 1,7            |
| 6) SVIZZERA             | 7   | 4,5              | 5,1  | 54,9                      | 11.925                 | 14,2           |
| 7) BELGIO E LUSSEMBURGO | 6   | 4,8              | 4,7  | 59,6                      | 10.816                 | -3,8           |
| 8) SPAGNA               | 8   | 3,4              | 3,3  | 62,9                      | 7.763                  | -0,2           |
| 9) RUSSIA               | ..  | ..               | 2,6  | 65,5                      | 6.092                  | ..             |
| 10) GIAPPONE            | 10  | 2,3              | 2,6  | 68,1                      | 5.987                  | 10,4           |
| 11) LIBIA               | 12  | 2,1              | 2,3  | 70,4                      | 5.245                  | 10,2           |
| 12) AUSTRIA             | 11  | 2,2              | 2,2  | 72,6                      | 5.139                  | 1,4            |
| 13) CINA                | 13  | 1,5              | 1,8  | 74,4                      | 4.074                  | 19,2           |
| 14) SUDAFRICA           | 14  | 1,3              | 1,4  | 75,8                      | 3.188                  | 2,0            |
| 15) ALGERIA             | 15  | 1,3              | 1,3  | 77,1                      | 3.040                  | 0,2            |
| 16) SVEZIA              | 16  | 1,3              | 1,2  | 78,3                      | 2.847                  | -4,2           |
| 17) ARABIA SAUDITA      | 17  | 1,1              | 1,2  | 79,5                      | 2.702                  | 4,4            |
| 18) BRASILE             | 20  | 1,0              | 1,0  | 80,5                      | 2.401                  | 5,6            |
| 19) DANIMARCA           | 19  | 1,0              | 1,0  | 81,5                      | 2.392                  | 2,3            |
| 20) IRAN                | 21  | 0,8              | 0,9  | 82,4                      | 2.172                  | 7,1            |
| MONDO                   |     | 100              | 100  |                           | 232.298                | 0,1            |

(\*) Posto occupato in graduatoria nel 1992

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.4

Notevoli cambiamenti si sono invece registrati nella distribuzione geografica dei maggiori saldi attivi e passivi (tav. 5.5). Compaiono tra i primi dieci *surplus* la Germania e la Francia. La prima, che l'anno precedente figurava al secondo posto dei saldi passivi, nel 1993 occupa la seconda posizione nella graduatoria dei *surplus*, grazie ad un aumento del saldo di oltre 12.000 miliardi. La Francia, dal decimo posto dei passivi, si è portata al sesto dei saldi attivi.

Nella graduatoria dei deficit si nota un peggioramento della nostra posizione con la Libia, il primo tra i fornitori dell'Italia di combustibili e fonti energetiche, che sale al secondo posto, e con l'Irlanda (dal tredicesimo all'ottavo posto). Compaiono, infine, in graduatoria anche Giappone e Brasile, sebbene il passivo con entrambi i paesi si sia ridotto.

## I PRIMI 10 AVANZI E DISAVANZI COMMERCIALI DELL'ITALIA NEL 1993

| PAESI                   | (*) | Valore 1992<br>(miliardi) | Valore 1993<br>(miliardi) | Var.<br>1992-93 |
|-------------------------|-----|---------------------------|---------------------------|-----------------|
| 1) USA                  | 2   | 3.140                     | 8.142                     | 5.002           |
| 2) GERMANIA             | **  | -5.384                    | 6.663                     | 12.047          |
| 3) SPAGNA               | 1   | 3.476                     | 3.702                     | 226             |
| 4) HONG KONG            | 4   | 2.098                     | 3.554                     | 1.456           |
| 5) REGNO UNITO          | 7   | 1.108                     | 3.422                     | 2.314           |
| 6) FRANCIA              | *** | -1.491                    | 3.184                     | 4.675           |
| 7) GRECIA               | 5   | 1.975                     | 2.942                     | 967             |
| 8) TURCHIA              | 6   | 1.278                     | 2.926                     | 1.648           |
| 9) PORTOGALLO           | 3   | 2.746                     | 2.812                     | 66              |
| 10) ISRAELE             | 8   | 1.068                     | 1.717                     | 649             |
| 1) PAESI BASSI          | 1   | -6.834                    | -5.763                    | 1.071           |
| 2) LIBIA                | 4   | -3.439                    | -3.479                    | -40             |
| 3) RUSSIA               | ..  | ..                        | -3.390                    | ..              |
| 4) BELGIO E LUSSEMBURGO | 3   | -3.960                    | -2.919                    | 1.041           |
| 5) SUDAFRICA            | 5   | -2.372                    | -2.160                    | 212             |
| 6) ALGERIA              | 8   | -1.724                    | -1.714                    | 10              |
| 7) SVIZZERA             | 7   | -1.727                    | -1.507                    | 220             |
| 8) IRLANDA              | 13  | -965                      | -1.012                    | -47             |
| 9) GIAPPONE             | 11  | -1.213                    | -949                      | 264             |
| 10) BRASILE             | 12  | -1.210                    | -700                      | 510             |
| MONDO                   |     | -12.674                   | 32.788                    | 45.462          |

(\*) Posto occupato in graduatoria nel 1992

(\*\*) Era il secondo saldo negativo

(\*\*\*) Era il decimo saldo negativo

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.5

### La specializzazione geografica delle esportazioni italiane rispetto all'Unione Europea

L'Italia si caratterizza rispetto all'Unione Europea per una maggiore specializzazione geografica delle esportazioni verso i paesi in via di sviluppo e verso i paesi in transizione, a cui fa riscontro la minore importanza relativa dei mercati dell'area industriale e in particolare di quelli europei (cfr. tavole 5.6 e 5.7).

All'inizio degli anni ottanta la differenziazione tra l'Italia e l'Unione Europea era però ancora più spiccata. Utilizzando un indice di dissomiglianza<sup>1</sup>, si può rilevare che nel corso degli anni si è prodotta tendenzialmente una maggiore omogeneità nella distribuzione geografica delle esportazioni: l'indice, che nel 1983 era pari a 8,4, è sceso a 4,3 nel 1991.

Tuttavia il processo di convergenza sembra aver subito una battuta d'arresto: nel 1993 l'indice di dissomiglianza è risalito a 6,2. Va sottolineato in particolare l'ulteriore rafforzamento della nostra specializzazione verso i mercati del Nordamerica, dei PVS Asia e dell'America Latina che, come è stato più volte ricordato, si sono distinti per la dinamicità della loro domanda di importazioni.

<sup>1</sup> L'indice di dissomiglianza tra la distribuzione geografica delle esportazioni italiane e quelle della UE è dato dalla seguente formula:

$$ID = \frac{1}{2} \sum_i | a_i - b_i |$$

in cui  $a_i$  e  $b_i$  indicano i pesi percentuali di ogni area sulle esportazioni rispettivamente dell'Italia e dell'Unione Europea. L'indice varia da un minimo di 0 (massima somiglianza) a un massimo di 100 (massima dissomiglianza).

**DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI  
CONFRONTO TRA ITALIA E UNIONE EUROPEA**  
*(pesi percentuali su valori a prezzi correnti)*

|                          | 1983   |      | 1992   |      | 1993   |      |
|--------------------------|--------|------|--------|------|--------|------|
|                          | ITALIA | UE   | ITALIA | UE   | ITALIA | UE   |
| PAESI INDUSTRIALI        | 67,6   | 74,8 | 76,1   | 80,6 | 72,5   | 77,2 |
| UNIONE EUROPEA           | 48,5   | 54,4 | 57,7   | 61,3 | 53,3   | 57,4 |
| EFTA                     | 8,5    | 9,8  | 8,2    | 9,5  | 8,1    | 9,1  |
| NORDAMERICA              | 8,6    | 8,6  | 7,7    | 7,4  | 8,6    | 8,0  |
| ALTRI                    | 2,1    | 2,0  | 2,5    | 2,5  | 2,6    | 2,7  |
| PAESI IN TRANSIZIONE     | 5,1    | 3,8  | 4,8    | 3,7  | 5,3    | 4,2  |
| PAESI IN VIA DI SVILUPPO | 26,1   | 20,0 | 18,8   | 14,9 | 21,7   | 17,5 |
| MEDIO ORIENTE ED EUROPA  | 15,6   | 8,8  | 7,7    | 4,8  | 8,4    | 5,3  |
| ASIA                     | 3,1    | 3,8  | 5,3    | 5,0  | 7,0    | 6,4  |
| AMERICA                  | 2,6    | 2,3  | 2,8    | 2,2  | 3,5    | 2,7  |
| AFRICA                   | 4,8    | 5,0  | 3,0    | 2,9  | 2,8    | 3,1  |
| MONDO                    | 100    | 100  | 100    | 100  | 100    | 100  |

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e FMI

Tavola 5.6

**INDICI DI SPECIALIZZAZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI  
ITALIANE RISPETTO A QUELLE DELL'UNIONE EUROPEA**  
*(rapporti percentuali tra i pesi delle aree sulle esportazioni dell'Italia e della UE)*

|                          | 1983  | 1992  | 1993  |
|--------------------------|-------|-------|-------|
| PAESI INDUSTRIALI        | 90,4  | 94,4  | 93,9  |
| UNIONE EUROPEA           | 89,2  | 94,1  | 92,9  |
| EFTA                     | 86,7  | 86,3  | 89,0  |
| NORDAMERICA              | 100,0 | 104,1 | 107,5 |
| ALTRI                    | 105,0 | 100,0 | 96,3  |
| PAESI IN TRANSIZIONE     | 134,2 | 129,7 | 126,2 |
| PAESI IN VIA DI SVILUPPO | 130,5 | 126,2 | 124,0 |
| MEDIO ORIENTE ED EUROPA  | 177,3 | 160,4 | 158,5 |
| ASIA                     | 81,6  | 106,0 | 109,4 |
| AMERICA                  | 113,0 | 127,3 | 129,6 |
| AFRICA                   | 96,0  | 103,4 | 90,3  |
| MONDO                    | 100   | 100   | 100   |

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e FMI

Tavola 5.7

## 5.2 AREE GEOGRAFICHE E PRINCIPALI PAESI

### PAESI INDUSTRIALI

#### Unione Europea

Il 1993 è stato un anno particolare per gli scambi commerciali all'interno dell'Unione Europea, sia per le difficoltà di rilevazione statistica già più volte ricordate, sia per le conseguenze delle tensioni valutarie nel Sistema Monetario Europeo.

Determinante per l'andamento dei flussi di interscambio è stato inoltre il proseguimento e l'acutizzarsi della recessione, che ha interessato la maggioranza dei paesi membri dell'Unione e che nel 1993 ha portato ad un calo della domanda di importazioni in termini reali.

Per l'Italia le esportazioni verso l'Unione Europea hanno rappresentato il 53% del totale nel 1993: si è cioè verificata una consistente riduzione del peso di quest'area come mercato di sbocco. L'aumento delle nostre vendite (11,6%) è dovuto soprattutto a prodotti tessili, alimentari, calzature, metallurgia e meccanica di precisione. Al contrario, tra i settori più rilevanti per le esportazioni italiane, si riscontra una flessione nei mezzi di trasporto (-1,3%).

Anche esaminando le importazioni dalla UE, in calo del 5,8%, si nota soprattutto il netto ridursi dei nostri acquisti di mezzi di trasporto (-24,9%). In altri importanti settori, come il chimico, l'alimentare e l'agricolo, invece, i flussi di merci in entrata dall'Unione Europea sono aumentati.

Il saldo complessivo è cambiato di segno, passando da un deficit di quasi 10.000 miliardi a un surplus di oltre 12.500 e migliorando in tutti i settori, tranne le industrie chimiche e quelle estrattive.

#### L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE DELL'ITALIA CON L'UNIONE EUROPEA (valori in miliardi di lire)

| PAESI (*)            | ESPORTAZIONI |         |        | IMPORTAZIONI |         |        | SALDI  |        | QUOTE DI MERCATO (1) |      |
|----------------------|--------------|---------|--------|--------------|---------|--------|--------|--------|----------------------|------|
|                      | 1992         | 1993    | Var. % | 1992         | 1993    | Var. % | 1992   | 1993   | 1992                 | 1993 |
| GERMANIA             | 44.663       | 51.630  | 15,6   | 50.047       | 44.967  | -10,2  | -5.384 | 6.663  | 9,2                  | 8,8  |
| FRANCIA              | 32.060       | 34.822  | 8,6    | 33.550       | 31.639  | -5,7   | -1.491 | 3.184  | 10,6                 | 9,5  |
| REGNO UNITO          | 14.392       | 16.957  | 17,8   | 13.284       | 13.535  | 1,8    | 1.108  | 3.423  | 5,4                  | 4,8  |
| SPAGNA               | 11.252       | 11.465  | 1,8    | 7.776        | 7.763   | -0,2   | 3.476  | 3.702  | 9,8                  | 8,7  |
| BELGIO E LUSSEMBURGO | 7.279        | 7.897   | 8,4    | 11.239       | 10.816  | -3,8   | -3.960 | -2.919 | 4,5                  | 4,2  |
| PAESI BASSI          | 6.879        | 7.458   | 8,4    | 13.713       | 13.221  | -3,6   | -6.834 | -5.763 | 3,7                  | 3,5  |
| GRECIA               | 3.977        | 4.702   | 18,2   | 2.002        | 1.760   | -12,1  | 1.975  | 2.942  | 14,2                 | 13,4 |
| PORTOGALLO           | 3.596        | 3.548   | -1,4   | 850          | 735     | -13,6  | 2.746  | 2.813  | 10,1                 | 8,3  |
| DANIMARCA            | 1.717        | 1.917   | 11,7   | 2.337        | 2.392   | 2,3    | -620   | -474   | 4,2                  | 4,1  |
| IRLANDA              | 697          | 814     | 16,8   | 1.662        | 1.826   | 9,8    | -965   | -1.012 | 2,4                  | 2,4  |
| TOTALE               | 126.510      | 141.212 | 11,6   | 136.460      | 128.652 | -5,8   | -9.949 | 12.560 | 7,0                  | 6,7  |

(\*): l'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1993

(1): rapporti percentuali tra il valore delle importazioni del paese dall'Italia e quello delle importazioni dal mondo

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e, per le quote, FMI-DOTS

Tavola 5.8

Considerando l'interscambio con i singoli paesi dell'Unione, si nota che il miglioramento dei saldi dell'Italia è stato generalizzato, con l'unica eccezione dell'Irlanda.

Come già ricordato, il nostro saldo con la Germania da passivo è diventato attivo, salendo di oltre 12.000 miliardi di lire. Gli acquisti da questo paese si sono ridotti del 10%, mentre le nostre vendite sono aumentate del 15,6%, ad un tasso quindi più elevato rispetto alla media delle esportazioni verso i paesi UE.

In un quadro di contrazione della domanda tedesca, la quota di mercato dell'Italia si è ridotta di quattro decimi di punto. Anche altri paesi industriali hanno subito rilevanti perdite di quota, a vantaggio soprattutto dei paesi in transizione e dei PVS, in particolare di quelli asiatici. Tra questi, tuttavia, risalta l'eccezione della Cina, la cui quota di mercato si è leggermente abbassata.

La stessa dinamica osservata nel 1993 per l'interscambio complessivo si è riprodotta per i più importanti settori merceologici. Sono aumentate più della media le esportazioni nei settori "tradizionali" che producono beni di consumo: principalmente vestiario e calzature. E' stata rilevante la flessione degli acquisti da parte dell'Italia di mezzi di trasporto (-28%) che rappresentano circa un quarto del totale delle nostre importazioni dalla Germania e che di conseguenza hanno avuto un ruolo importante nel miglioramento del saldo. E' rimasto invece pesantemente in passivo il saldo dei prodotti delle industrie chimiche, mentre cospicui miglioramenti si sono avuti nel tessile (dove il nostro *surplus* è cresciuto di circa mille miliardi), nella metallurgia, nelle macchine ed apparecchi e nei prodotti meccanici di precisione.

Nei primi cinque mesi del 1994 le importazioni italiane dalla Germania hanno manifestato segni di ripresa, aumentando del 9,2% rispetto allo stesso periodo del 1993, mentre le esportazioni hanno continuato ad espandersi a ritmo sostenuto (9,9%).

Nel 1993 le esportazioni italiane verso la *Francia* sono cresciute meno di quelle complessive (8,6%), ma grazie anche alla flessione delle nostre importazioni si è prodotta un'inversione di segno nel saldo, che dopo due anni è tornato in attivo, con un aggiustamento di oltre 4.500 miliardi di lire.

Il settore agricolo e quello alimentare sono rimasti in passivo, con lievi variazioni, mentre nei mezzi di trasporto si è registrato il miglioramento di proporzioni più rilevanti, grazie esclusivamente al calo delle importazioni (-24,4%). Positivo è stato l'andamento del saldo in settori determinanti per il nostro interscambio con la Francia come i prodotti tessili, le calzature e la pelletteria, la meccanica di precisione, nei quali al successo delle vendite ha corrisposto una marcata flessione o un andamento stazionario dei nostri acquisti. Si è invece notevolmente aggravato il nostro deficit chimico, che ha raggiunto quasi 2.000 miliardi: le esportazioni, in controtendenza rispetto alla media, si sono ridotte del 6,5%.

La quota italiana in Francia, come quella di altri paesi dell'Unione Europea, è diminuita nel 1993, raggiungendo il livello più basso dell'ultimo decennio, a vantaggio soprattutto dei paesi in via di sviluppo e dei paesi in transizione.

Nei primi cinque mesi del 1994 il ritmo di crescita delle vendite italiane in Francia è leggermente aumentato (+9,5%), mentre le importazioni sono salite del 6,5% nei confronti del corrispondente periodo del 1993.

Il *surplus* dell'Italia con il *Regno Unito*, che si era ridotto per tre anni consecutivi, dal 1990 al 1992, l'anno scorso è triplicato.

Tra i paesi industriali, il Regno Unito è stato uno dei primi ad uscire dalla recessione e ciò ha indubbiamente giovato all'Italia: tale paese rappresenta infatti il nostro quarto mercato di sbocco. Il buon risultato delle esportazioni non ha tuttavia impedito una brusca contrazione della quota di mercato detenuta dall'Italia.

Le voci più importanti del nostro interscambio hanno avuto un andamento più che soddisfacente: le esportazioni sono cresciute oltre la media nel settore chimico, nell'alimentare e in quello tessile; rilevante è stato anche l'incremento delle nostre vendite di macchine ed apparecchi e di prodotti meccanici di precisione. In quest'ultimo settore, come in quello chimico, l'Italia è rimasta però in posizione deficitaria. Il saldo si è mantenuto in passivo anche nel settore dei mezzi di trasporto, nonostante il forte calo delle importazioni, e nei prodotti delle industrie estrattive.

Nei primi cinque mesi del 1994 l'attivo globale dell'Italia rispetto al Regno Unito è risultato più basso rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente: le nostre importazioni hanno fatto registrare un incremento molto sostenuto (24,4%), mentre le esportazioni sono aumentate del 16,6%.

Con il *Benelux* i nostri conti sono tradizionalmente in passivo; anche nel 1993 il saldo è rimasto negativo, per circa 9.000 miliardi di lire, pur migliorando sensibilmente.

Verso i *Paesi Bassi* le esportazioni sono cresciute dell'8,4%, meno della media UE, mentre la

quota italiana si è ridotta solo leggermente. D'altro canto le importazioni sono diminuite del 3,6% e ciò ha consentito una rilevante flessione del passivo. Sono peggiorati i saldi nel settore agricolo e nell'industria estrattiva, mentre, tra i manufatti, è da notare il forte miglioramento nelle macchine ed apparecchi ed il deterioramento nel settore chimico, dovuto in massima parte alla flessione delle nostre vendite (-22,6%).

Anche con *Belgio e Lussemburgo* il disavanzo si è ridotto nel 1993 grazie soprattutto alla flessione delle nostre importazioni. Tuttavia sono rimasti in deficit, nonostante il passivo si sia ridimensionato, i saldi delle industrie chimiche, dei mezzi di trasporto, delle industrie metallurgiche e dell'agroalimentare.

I conti dell'interscambio tra Italia e *Grecia* sono migliorati notevolmente nel 1993, grazie all'aumento del 18,2% delle esportazioni e al calo del 12,1% dei flussi in entrata. Per questo risultato positivo hanno svolto un ruolo importante le esportazioni di macchine ed apparecchi, ma vi hanno contribuito quasi tutti i settori, con l'eccezione dei mezzi di trasporto, le cui vendite sono diminuite del 24,1%. Sono però rimasti in deficit gli scambi del settore agricolo e di quello alimentare. La quota di mercato dell'Italia si è ridotta, anche se la flessione è stata inferiore a quella registrata dall'Unione Europea nel suo complesso.

Con la *Danimarca* il disavanzo complessivo si è contratto, nonostante l'approfondirsi del passivo nell'agroalimentare.

Con l'*Irlanda* invece nel 1993 il deficit ha raggiunto il livello più elevato degli ultimi dieci anni, malgrado la crescita delle esportazioni sia stata più rapida di quella delle importazioni. In particolare si è approfondito il disavanzo nel settore chimico.

La quota italiana in entrambi i paesi è rimasta pressoché immutata.

Il 1993 non è stato particolarmente brillante per le esportazioni italiane nella penisola iberica. Le nostre vendite in *Spagna* sono cresciute solo dell'1,8%, mentre quelle in *Portogallo* si sono addirittura ridotte dell'1,4%. In entrambi i paesi si è registrata anche una forte perdita di quota in un anno in cui, per l'insieme della UE, si verificava il fenomeno contrario. Il saldo attivo con entrambi i paesi è però migliorato, poiché anche gli acquisti hanno avuto un andamento cedente, soprattutto quelli dal Portogallo (-13,6%).

Per quanto riguarda la Spagna, un notevole aumento hanno fatto registrare le esportazioni di prodotti chimici, mentre in netta flessione sono risultate quelle di mezzi di trasporto (-17,2%). Negativo è stato anche l'andamento delle esportazioni di quest'ultimo settore in Portogallo, dove il calo è stato del 20% circa.

Nei primi cinque mesi dell'anno in corso la situazione non appare migliorata: l'attivo con entrambi i paesi si è ridotto e mentre le esportazioni verso la Spagna hanno accelerato la propria crescita (16,9%) quelle verso il Portogallo hanno continuato a flettere, anche se in misura molto ridotta (-0,2%).

## **EFTA**

Il saldo dell'Italia con i paesi dell'EFTA, dopo sei anni di continui peggioramenti, è migliorato: il passivo è passato da quasi 3.000 a poco più di 1.100 miliardi.

Insieme con l'Unione Europea, tutta l'area è stata colpita pesantemente dalla recessione, tanto che la sua domanda di importazioni (calcolata in dollari correnti) si è ridotta dell'11%. Il buon andamento delle esportazioni italiane ha comunque consentito un leggero incremento della nostra quota di mercato.

Nei primi sei mesi del 1994 la crescita delle esportazioni italiane è stata pari al 14,1%, mentre le nostre importazioni sono aumentate del 9,8%.

**L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE DELL'ITALIA CON L'EFTA**  
(valori in miliardi di lire)

| PAESI (*) | ESPORTAZIONI |        |        | IMPORTAZIONI |        |        | SALDI  |        | QUOTE DI MERCATO (1) |      |
|-----------|--------------|--------|--------|--------------|--------|--------|--------|--------|----------------------|------|
|           | 1992         | 1993   | Var. % | 1992         | 1993   | Var. % | 1992   | 1993   | 1992                 | 1993 |
| SVIZZERA  | 8.717        | 10.417 | 19,5   | 10.440       | 11.925 | 14,1   | -1.727 | -1.507 | 10,0                 | 9,8  |
| AUSTRIA   | 5.422        | 6.609  | 21,8   | 5.069        | 5.140  | 1,3    | 353    | 1.469  | 8,6                  | 9,0  |
| SVEZIA    | 2.099        | 2.251  | 7,2    | 2.971        | 2.847  | -4,2   | -871   | -596   | 3,8                  | 3,6  |
| NORVEGIA  | 851          | 1.181  | 38,7   | 1.029        | 1.208  | 17,3   | -179   | -27    | 3,4                  | 3,7  |
| FINLANDIA | 932          | 884    | -5,2   | 1.486        | 1.393  | -6,4   | -554   | -508   | 3,6                  | 3,7  |
| ISLANDA   | 52           | 56     | 7,5    | 27           | 24     | -13,0  | 25     | 33     | 3,5                  | 3,5  |
| TOTALE    | 18.074       | 21.399 | 18,3   | 21.027       | 22.536 | 7,1    | -2.953 | -1.137 | 7,0                  | 7,1  |

(\*): l'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1993

(1): rapporti percentuali tra il valore delle importazioni del paese dall'Italia e quello delle importazioni dal mondo

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e, per le quote, FMI-DOTS

Tavola 5.9

Il deficit con la *Svizzera* si è ridimensionato nel 1993, in presenza di una forte espansione tanto delle vendite (19,5%) che degli acquisti italiani (14,1%). L'anno è stato particolarmente positivo per le esportazioni di macchine ed apparecchi e di prodotti delle industrie metallurgiche e chimiche, anche se in questi ultimi due settori, in cui l'Italia è tradizionalmente in passivo con il paese elvetico, il deficit si è approfondito, a causa di un forte aumento anche delle importazioni.

La quota di mercato italiana si è lievemente ridotta, mentre sono aumentate quelle di altri paesi dell'Unione Europea (Francia, Regno Unito).

Un forte incremento (22%) hanno fatto registrare le esportazioni italiane verso l'*Austria*, consentendo un guadagno nella quota di mercato, passata dall'8,6 al 9%. Al contrario la quota complessiva dell'Unione Europea si è sensibilmente ridotta, e al suo interno è stato particolarmente marcato il calo della quota tedesca.

L'Italia ha conseguito un forte aumento dell'attivo, passato da un valore di 353 ad oltre 1.400 miliardi, grazie al buon andamento delle esportazioni e alla flessione negli acquisti in tre importanti settori come quello del vestiario, del legno e della metalmeccanica.

Abbastanza positivo è stato l'andamento degli scambi con i *paesi scandinavi*, in particolare con *Svezia* e *Norvegia*.

Verso quest'ultimo paese, anche se le importazioni italiane hanno continuato ad accelerare, si è raggiunto quasi il pareggio del saldo, essendo le nostre vendite aumentate del 38,7%. Nel 1993 sono cresciute le quote di mercato sia dei paesi dell'Unione Europea (tra cui quella italiana) sia dei PVS, mentre si sono ridotte le quote dei *partner* EFTA e degli altri paesi industriali.

Le esportazioni italiane verso la *Svezia* hanno ripreso a crescere dopo tre anni di sostenute flessioni, grazie in particolare ai mezzi di trasporto, ai prodotti chimici e alla metallurgia, mentre al contrario si sono ridotte le vendite di prodotti del comparto tessile-abbigliamento. La nostra quota di mercato si è contratta a vantaggio, oltre che di Francia e Regno Unito, dei paesi in via di sviluppo. Le importazioni italiane sono diminuite, soprattutto come risultato del calo negli acquisti di macchine ed apparecchi, prodotti della meccanica di precisione e mezzi di trasporto.

Il flusso di esportazioni italiane verso la *Finlandia* ha continuato a flettere nel 1993, mentre la nostra quota di mercato ha avuto un leggero recupero rispetto al forte calo verificatosi l'anno precedente. E' da notare anche l'aumento della quota dell'ex-Unione Sovietica, in tendenziale declino fino al 1992.

**NORDAMERICA**

Nell'area nordamericana l'accelerazione della domanda interna e la svalutazione della lira hanno sospinto le esportazioni italiane, che sono cresciute del 34,4%, pur senza riuscire ad impedire un leggero ridimensionamento della nostra quota di mercato. Le importazioni italiane dal Nordamerica, in calo nel 1992, hanno avuto una lieve ripresa, essendo aumentate del 2,2%. Anche l'attivo con l'area è cresciuto in misura notevole, passando da 2.900 a quasi 8.500 miliardi di lire.

**L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE DELL'ITALIA CON IL NORDAMERICA**  
(valori in miliardi di lire)

| PAESI (*)   | ESPORTAZIONI |        |        | IMPORTAZIONI |        |        | SALDI |       | QUOTE DI MERCATO (1) |      |
|-------------|--------------|--------|--------|--------------|--------|--------|-------|-------|----------------------|------|
|             | 1992         | 1993   | Var. % | 1992         | 1993   | Var. % | 1992  | 1993  | 1992                 | 1993 |
| STATI UNITI | 15.281       | 20.490 | 34,0   | 12.141       | 12.348 | 1,7    | 3.140 | 8.141 | 2,3                  | 2,2  |
| CANADA      | 1.596        | 2.193  | 37,3   | 1.812        | 1.916  | 5,7    | -216  | 277   | 1,2                  | 1,1  |
| TOTALE      | 16.878       | 22.683 | 34,3   | 13.953       | 14.264 | 2,2    | 2.924 | 8.418 | 2,1                  | 2,0  |

(\*): l'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1993

(1): rapporti percentuali tra il valore delle importazioni del paese dall'Italia e quello delle importazioni dal mondo

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e, per le quote, FMI-DOTS

Tavola 5.10

Il positivo andamento del nostro interscambio con quest'area è ovviamente determinato soprattutto da quello con gli *Stati Uniti*, a cui è dedicato un apposito riquadro.

Tuttavia nel 1993, dopo tre anni consecutivi di calo, anche le esportazioni italiane verso il *Canada* hanno avuto una forte accelerazione (37,3%) e il saldo si è nuovamente portato in *surplus*. La crescita delle esportazioni è stata particolarmente rapida in tutti i settori metalmeccanici (soprattutto nella meccanica di precisione) e nell'industria chimica. La nostra quota di mercato ha subito tuttavia una lieve erosione, ma il fenomeno ha coinvolto quasi tutti gli altri paesi industriali e potrebbe essere legato agli effetti di diversione commerciale del NAFTA, dato il contemporaneo forte incremento della quota statunitense.

## L'INTERSCAMBIO TRA ITALIA E STATI UNITI

Nel 1993 il tasso di crescita del PIL degli Stati Uniti, stimato al 3%, è stato per il secondo anno consecutivo il più elevato tra i principali paesi industriali (cfr. tavole 1 e A/1 in appendice).

Come nel 1992, a trainare la crescita è stata esclusivamente la domanda interna, che è aumentata in termini reali del 3,8%; in particolare la componente più dinamica è stata quella degli investimenti fissi, cresciuti dell'11% rispetto all'anno precedente. Al contrario il contributo estero alla crescita del PIL<sup>1</sup> è stato anche nel 1993 negativo (-0,9%).

Il deficit commerciale degli Stati Uniti, che si era ridotto tra il 1988 e il 1991, ha ricominciato ad approfondirsi negli anni successivi. Nel 1993 il peggioramento è stato particolarmente marcato, pari ad oltre 36 miliardi di dollari (cfr. tavola 2).

### USA: PRINCIPALI VARIABILI MACROECONOMICHE

(variazioni percentuali rispetto all'anno precedente o altrimenti specificato)

|   | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 | 1994<br>previsioni |
|---|------|------|------|------|--------------------|
| PIL                                     | 1,2  | -0,7 | 2,6  | 3,0  | 3,9                |
| EXPORT DI BENI                          | 7,6  | 7,7  | 6,9  | 5,2  | 7,8                |
| DOMANDA INTERNA TOTALE                  | 0,8  | -1,4 | 2,9  | 3,8  | 4,2                |
| CONSUMI PRIVATI                         | 1,5  | -0,4 | 2,6  | 3,3  | 3,0                |
| CONSUMI PUBBLICI                        | 3,1  | 1,5  | -0,1 | -0,7 | 0,3                |
| INVESTIMENTI FISSI LORDI                | -1,7 | -7,7 | 6,2  | 11,0 | 10,7               |
| IMPORT DI BENI                          | 1,9  | 0,7  | 11,0 | 12,7 | 9,1                |
| OCCUPAZIONE                             | 0,5  | -0,9 | 0,6  | 1,5  | 1,8                |
| TASSO DI DISOCCUPAZIONE (1)             | 5,5  | 6,7  | 7,4  | 6,8  | 6,2                |
| PREZZI AL CONSUMO                       | 5,4  | 4,2  | 3,0  | 3,0  | 2,8                |
| TASSO DI CAMBIO EFFETTIVO NOMINALE      | -3,8 | -2,0 | -1,7 | 2,1  | ..                 |
| PIL MONDO                               | 2,2  | 0,7  | 1,8  | 2,3  | 3,0                |
| PIL PAESI INDUSTRIALI                   | 2,4  | 0,6  | 1,6  | 1,2  | 2,4                |
| PREZZI AL CONSUMO DEI PAESI INDUSTRIALI | 5,0  | 4,5  | 3,3  | 2,9  | 2,5                |

(1) Livello

(2) Fonte: Banca d'Italia

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, World Economic Outlook, maggio 1994

Tavola 1

### BILANCIA DEI PAGAMENTI DEGLI USA

Saldi in miliardi di dollari

|                                  | 1990  | 1991  | 1992  | 1993   | 1994<br>previsioni |
|----------------------------------|-------|-------|-------|--------|--------------------|
| Merci (fob-fob)                  | -109  | -73,8 | -96,1 | -132,5 | -154,6             |
| Servizi, redditi e trasferimenti | 17,2  | 65,5  | 29,7  | 23,2   | 14,4               |
| Partite correnti                 | -91,9 | -8,3  | -66,4 | -109,2 | -140,3             |

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 2

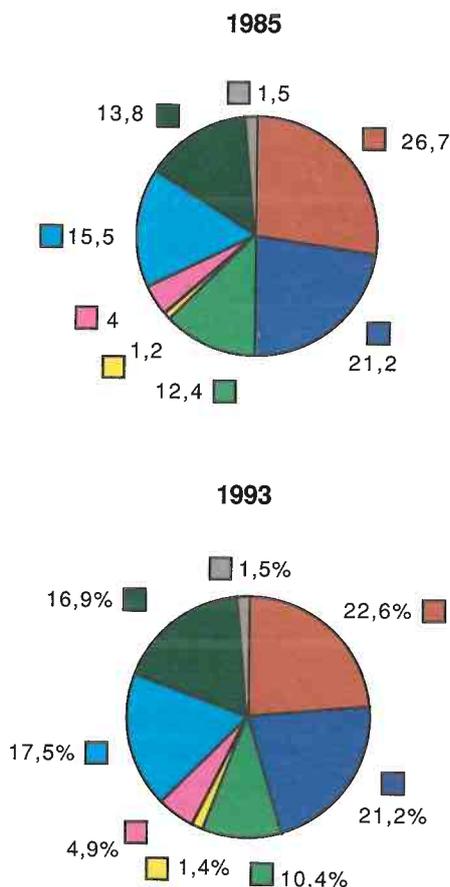
<sup>1</sup> Il contributo estero alla crescita del PIL è calcolato come rapporto percentuale tra la variazione del saldo beni e servizi e il valore del PIL dell'anno precedente, a prezzi costanti.

Le esportazioni hanno iniziato a decelerare nel 1989 e il rallentamento è da allora proseguito quasi senza interruzione. Malgrado ciò, anche l'anno scorso la loro crescita in termini reali è rimasta superiore al 5% e per il 1994 ne è prevista un'espansione ancora più rapida, favorita dal diffondersi della ripresa economica nei paesi industriali e dal deprezzamento reale del dollaro.

Considerando la distribuzione geografica delle esportazioni di merci degli Stati Uniti nel 1993, si nota infatti che l'area dei paesi industriali, pur avendo ridotto la propria importanza, resta il principale mercato di sbocco, avendo assorbito il 57,9% del totale delle vendite all'estero di beni statunitensi.

Anche per gli Stati Uniti è in crescita il peso dei paesi in via di sviluppo: soprattutto per motivi di prossimità geografica è particolarmente importante il mercato dell'America Latina, verso il quale gli USA hanno diretto il 17% circa delle proprie esportazioni. Inoltre, è aumentato molto velocemente il peso dei paesi in via di sviluppo asiatici, che hanno acquistato nel 1993 il 17,5% delle esportazioni statunitensi (nel 1985 il peso dell'area era del 13,5%).

### STATI UNITI DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI (quote percentuali su valori a prezzi correnti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Dopo il rallentamento registrato sul finire degli anni ottanta, le importazioni degli Stati Uniti, attivate dalla ripresa della domanda interna, hanno accelerato la propria crescita nel 1992 (11% in termini reali) e nel 1993 (12,7%). Per l'anno in corso è previsto un incremento leggermente più contenuto, ma il mercato statunitense si conferma comunque tra i più dinamici dello scenario internazionale.

A profittare maggiormente del buon andamento dell'economia statunitense e della vivacità della sua domanda di importazioni, allargando le proprie quote di mercato in valore, sono stati il Canada, l'EFTA e i paesi asiatici, in particolare Cina e Giappone (cfr. tavola B/30.1 in appendice). Per quest'ultimo si è trattato di un parziale recupero delle perdite di quota subite in precedenza: fino al 1986 il Giappone aveva infatti progressivamente accresciuto la propria presenza negli Stati Uniti, ma negli anni più recenti non era riuscito a mantenere i risultati raggiunti. Al contrario, proprio nella seconda metà degli anni ottanta i paesi in via di sviluppo asiatici hanno aumentato in modo estremamente rapido la propria quota di mercato negli USA, che ormai acquistano da loro quasi un quarto delle proprie importazioni complessive. La quota della Cina, passata dall'1% nel 1984 al 5,4% nel 1993, ha superato anche quella della Germania, che ha subito un netto calo. Peraltro l'anno scorso tutti i principali paesi dell'Unione Europea hanno visto indebolirsi la propria presenza sul mercato statunitense.

Anche la quota italiana, come succede già da qualche anno, ha avuto una lieve flessione, portandosi dal 2,3 al 2,2%, nonostante il notevole incremento delle nostre esportazioni. Espresso in lire, infatti, il loro valore è aumentato del 34,1% rispetto al 1992, il che, in presenza di una crescita molto debole delle importazioni, ha innalzato il nostro surplus con gli Stati Uniti di 5.000 miliardi, rendendolo di gran lunga il maggiore tra i saldi attivi dell'Italia (cfr. tavola B/30.2 in appendice).

L'aumento delle esportazioni è stato elevatissimo nel settore metallurgico (70,4%), nei prodotti meccanici di precisione (55,4%) nelle macchine ed apparecchi (36%), nelle industrie del legno (le vendite di mobili in legno sono cresciute del 50%). Un po' più lente della media sono state invece le esportazioni italiane di altri settori "tradizionali" nei quali siamo specializzati, come il tessile, l'abbigliamento e le calzature.

Osservando l'andamento delle quote di mercato nei settori nei quali le imprese esportatrici italiane sono più forti negli Stati Uniti (cfr. tavola 3) si nota, oltre al balzo della quota nel settore delle navi e barche, un deciso aumento nelle macchine per l'industria alimentare, nelle macchine per l'industria della carta e nei prodotti farmaceutici, settore nel quale l'aumento di quota è stato di dimensioni particolarmente rilevanti (dal 7,2% al 9,6%). E' aumentata inoltre la nostra quota nel settore delle pelli e del cuoio, di cui, nonostante la forte concorrenza di paesi come la Cina, restiamo il primo fornitore. Nelle calzature invece si è riscontrato un notevole calo della quota italiana, proprio a vantaggio della Cina.

Sul totale delle importazioni di manufatti degli Stati Uniti, l'Italia ha mantenuto costante la propria quota di mercato in valore: la svalutazione della lira rispetto al dollaro ha accresciuto molto la competitività di prezzo dei nostri prodotti, ma il forte aumento delle quantità esportate che ne è derivato è riuscito appena a compensare la riduzione dei prezzi relativi delle merci. Nel 1993, del resto, altri paesi europei, come la Francia, la Germania, il Regno Unito, che hanno subito un deprezzamento delle proprie valute rispetto al dollaro inferiore a quello della lira, hanno visto tutti ridursi la propria quota.

Nel 1993 le importazioni italiane dagli USA sono cresciute in lire dell'1,7% (tenendo conto del deprezzamento della moneta italiana gli acquisti in termini reali hanno subito invece un netto calo). Data la stabilità del valore complessivo delle importazioni italiane, la quota di mercato degli Stati Uniti è aumentata, passando dal 5,2 al 5,3%.

Considerando i settori nei quali la quota degli Stati Uniti sul mercato italiano è più elevata (tavola 4), essa risulta ulteriormente aumentata negli aeromobili (dal 35,5% al 41%) e nei prodotti elettromedicali, a scapito soprattutto di Germania e Regno Unito, nonché nella meccanica di precisione, a svantaggio prevalentemente della Francia e della Germania.

Nei primi sei mesi del 1994 le esportazioni italiane verso gli Stati Uniti hanno mantenuto un tasso d'incremento molto elevato: sono cresciute infatti del 23,2% rispetto al primo semestre del 1993. Nello stesso periodo il valore delle nostre importazioni è nettamente diminuito (-3,8%) e il surplus dell'Italia con gli USA ha già superato di circa 2.400 miliardi quello del primo semestre 1993.

### I PUNTI DI FORZA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE NEGLI STATI UNITI

Quote di mercato

| SETTORI (1)                             | ITALIA     |            | FRANCIA    |            | GERMANIA   |            | REGNO UNITO |            | GIAPPONE    |             | CANADA      |             | CINA       |            |
|---|------------|------------|------------|------------|------------|------------|-------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|
|   | 1992       | 1993       | 1992       | 1993       | 1992       | 1993       | 1992        | 1993       | 1992        | 1993        | 1992        | 1993        | 1992       | 1993       |
| 1) Navi e barche                        | 1,4        | 43,6       | 8,5        | 1,7        | 0,6        | 0,5        | 3,9         | 4,5        | 11,7        | 6,0         | 41,3        | 23,2        | 0,3        | 0,2        |
| 2) Macchine per l'industria alimentare  | 12,8       | 14,2       | 7,1        | 4,5        | 29,7       | 29,4       | 6,1         | 5,5        | 8,5         | 8,5         | 3,8         | 4,6         | 0,1        | 0,1        |
| 3) Macchine per lavorazione del legno   | 10,5       | 10,2       | 1,3        | 1,3        | 14,7       | 19,3       | 1,7         | 1,4        | 18,9        | 10,7        | 3,8         | 4,6         | 1,7        | 2,5        |
| 4) Macchine tessili                     | 10,5       | 10,2       | 3,1        | 3,6        | 31,6       | 34,6       | 3,3         | 2,7        | 23,7        | 23,0        | 0,7         | 0,7         | 1,5        | 1,1        |
| 5) Prodotti farmaceutici                | 7,2        | 9,6        | 4,3        | 5,0        | 12,9       | 11,3       | 16,8        | 17,5       | 9,4         | 9,1         | 4,4         | 4,6         | 2,6        | 3,0        |
| 6) Prodotti per lav. terra, minerali    | 9,6        | 9,4        | 4,3        | 3,8        | 16,3       | 16,7       | 12,4        | 11,0       | 12,4        | 12,0        | 11,6        | 12,8        | 1,1        | 1,1        |
| 7) Pelli e cuoio                        | 7,5        | 9,1        | 1,5        | 1,4        | 3,0        | 3,1        | 6,0         | 5,5        | 0,6         | 0,6         | 3,4         | 3,2         | 7,2        | 6,8        |
| 8) Macchine per l'industria della carta | 7,2        | 8,0        | 2,5        | 2,9        | 33,4       | 28,8       | 5,4         | 4,8        | 3,8         | 5,4         | 11,0        | 12,4        | 0,4        | 0,3        |
| 9) Calzature                            | 8,0        | 7,1        | 0,5        | 0,5        | 0,6        | 0,4        | 0,7         | 0,8        | 0,0         | 0,0         | 0,4         | 0,5         | 34,5       | 41,7       |
| 10) Mobilio                             | 7,9        | 6,8        | 1,1        | 1,0        | 2,8        | 2,3        | 1,6         | 1,5        | 3,5         | 3,0         | 21,8        | 24,8        | 6,6        | 7,9        |
| <b>Totale manufatti</b>                 | <b>2,5</b> | <b>2,5</b> | <b>3,1</b> | <b>2,9</b> | <b>6,2</b> | <b>5,7</b> | <b>3,8</b>  | <b>3,6</b> | <b>22,6</b> | <b>22,8</b> | <b>16,7</b> | <b>17,1</b> | <b>5,9</b> | <b>6,5</b> |
| <b>Totale</b>                           | <b>2,3</b> | <b>2,2</b> | <b>2,8</b> | <b>2,6</b> | <b>5,2</b> | <b>4,9</b> | <b>3,7</b>  | <b>3,7</b> | <b>17,9</b> | <b>18,5</b> | <b>18,5</b> | <b>19,2</b> | <b>5,0</b> | <b>5,5</b> |

(1) Sono stati scelti ed ordinati i primi dieci settori in base alle quote del mercato statunitense detenute dall'Italia nel 1993

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 3

### I PUNTI DI FORZA DELLE ESPORTAZIONI STATUNITENSIS IN ITALIA

Quote di mercato

| SETTORI (1)                 | ITALIA     |            | FRANCIA     |             | GERMANIA    |             | REGNO UNITO |            | GIAPPONE   |            | CANADA     |            | CINA       |            |
|-----------------------------|------------|------------|-------------|-------------|-------------|-------------|-------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|------------|
|                             | 1992       | 1993       | 1992        | 1993        | 1992        | 1993        | 1992        | 1993       | 1992       | 1993       | 1992       | 1993       | 1992       | 1993       |
| 1) Aerei e parti            | 35,5       | 41,0       | 13,9        | 11,8        | 10,5        | 3,8         | 5,7         | 3,3        | 0,0        | 0,0        | 0,1        | 1,7        | 0,1        | 0,0        |
| 2) Meccanica di precisione  | 19,8       | 21,7       | 11,5        | 9,9         | 30,7        | 29,0        | 7,6         | 6,8        | 5,1        | 5,3        | 0,6        | 0,5        | 0,4        | 0,4        |
| 3) Elettromedicali          | 11,3       | 16,3       | 9,2         | 17,8        | 31,5        | 28,2        | 4,5         | 3,5        | 12,7       | 12,9       | 0,3        | 0,4        | 0,1        | 0,0        |
| 4) Motori e turbine         | 16,9       | 15,6       | 20,5        | 16,2        | 23,3        | 25,7        | 10,3        | 9,2        | 3,8        | 6,0        | 1,2        | 1,6        | 1,0        | 1,6        |
| 5) Telecomunicazioni        | 15,7       | 15,6       | 5,5         | 5,3         | 11,7        | 14,8        | 6,3         | 6,2        | 15,6       | 15,3       | 0,4        | 0,4        | 1,9        | 3,1        |
| 6) Macchine per ufficio EDP | 13,3       | 12,3       | 9,3         | 7,0         | 14,6        | 11,2        | 16,7        | 20,3       | 7,9        | 7,1        | 0,2        | 0,2        | 0,4        | 0,6        |
| 7) Trattori                 | 7,2        | 12,2       | 11,0        | 7,8         | 40,0        | 42,9        | 19,9        | 14,5       | 3,7        | 4,1        | 0,0        | 1,2        | 0,0        | 0,0        |
| 8) Farmaceutici             | 12,5       | 11,8       | 10,7        | 10,8        | 18,9        | 15,2        | 10,3        | 11,9       | 3,3        | 2,9        | 0,1        | 0,4        | 0,5        | 0,8        |
| 9) Macchine agricole        | 9,5        | 11,6       | 14,9        | 14,6        | 30,2        | 31,0        | 2,9         | 3,4        | 6,1        | 6,5        | 0,9        | 0,5        | 0,1        | 0,1        |
| 10) Navi e barche           | 8,9        | 10,7       | 7,2         | 3,7         | 5,4         | 10,9        | 4,3         | 5,0        | 1,3        | 0,0        | 0,2        | 0,2        | 10,4       | 0,2        |
| <b>Totale manufatti</b>     | <b>5,7</b> | <b>6,2</b> | <b>15,1</b> | <b>14,2</b> | <b>27,2</b> | <b>24,3</b> | <b>7,0</b>  | <b>7,3</b> | <b>3,4</b> | <b>4,0</b> | <b>0,4</b> | <b>0,5</b> | <b>1,9</b> | <b>2,4</b> |
| <b>Totale</b>               | <b>5,2</b> | <b>5,3</b> | <b>14,5</b> | <b>13,6</b> | <b>21,6</b> | <b>19,4</b> | <b>5,7</b>  | <b>5,8</b> | <b>2,3</b> | <b>2,6</b> | <b>0,8</b> | <b>0,8</b> | <b>1,5</b> | <b>1,8</b> |

(1) Sono stati scelti ed ordinati i primi dieci settori in base alle quote del mercato italiano detenute dagli Stati Uniti nel 1993

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI e ISTAT

Tavola 4

**ALTRI PAESI INDUSTRIALI**

In Giappone, nonostante il protrarsi della recessione, la domanda di importazioni è aumentata nel 1993. I paesi dell'Unione Europea - e tra essi anche l'Italia - hanno perso quote di mercato, a vantaggio soprattutto dei PVS asiatici.

**L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE DELL'ITALIA CON GLI ALTRI PAESI INDUSTRIALI**  
(valori in miliardi di lire)

| PAESI (*)     | ESPORTAZIONI |       |        | IMPORTAZIONI |       |        | SALDI  |      | QUOTE DI MERCATO (1) |      |
|---------------|--------------|-------|--------|--------------|-------|--------|--------|------|----------------------|------|
|               | 1992         | 1993  | Var. % | 1992         | 1993  | Var. % | 1992   | 1993 | 1992                 | 1993 |
| GIAPPONE      | 4.212        | 5.038 | 19,6   | 5.425        | 5.987 | 10,3   | -1.213 | -949 | 1,8                  | 1,6  |
| AUSTRALIA     | 1.101        | 1.480 | 34,4   | 1.086        | 1.182 | 8,8    | 15     | 298  | 2,3                  | 2,3  |
| NUOVA ZELANDA | 211          | 329   | 55,9   | 179          | 221   | 23,7   | 32     | 108  | 2,3                  | 2,5  |
| TOTALE        | 5.523        | 6.846 | 23,9   | 6.689        | 7.390 | 10,4   | -1.166 | -543 | 1,8                  | 1,6  |

(\*): l'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1993

(1): rapporti percentuali tra il valore delle importazioni del paese dall'Italia e quello delle importazioni dal mondo

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e, per le quote, FMI-DOTS

Tavola 5.11

Le esportazioni italiane sono cresciute in lire di quasi il 20%, dopo due anni di flessioni, grazie soprattutto alla meccanica di precisione, al settore tessile, alle calzature e ai prodotti chimici. Anche le nostre importazioni dal Giappone, contrariamente a quelle da altri paesi, sono aumentate ad un tasso sostenuto. Di conseguenza il deficit, pur essendosi ridotto rispetto al 1992, è rimasto elevato. E' più che raddoppiato quello relativo ai mezzi di trasporto, a causa del forte aumento delle importazioni (72,6%), è leggermente cresciuto quello delle macchine ed apparecchi, mentre si è contratto quello dei prodotti meccanici di precisione: questi tre settori rappresentano da soli il 66% del totale delle importazioni italiane dal paese.

Nel primo semestre dell'anno in corso il deficit italiano con il Giappone si è quasi annullato, grazie al forte incremento delle nostre esportazioni, cresciute del 38,2%, e alla stabilità delle importazioni (+0,4%).

L'interscambio con Australia e Nuova Zelanda si è notevolmente intensificato nel 1993. L'andamento dei flussi è stato favorevole all'Italia e in entrambi i paesi le nostre esportazioni hanno registrato tassi di crescita nettamente superiori alla media (rispettivamente il 34,5 e il 56%). La quota di mercato dell'Italia, rimasta immutata in Australia (2,3%), si è invece allargata in Nuova Zelanda.

**PAESI IN TRANSIZIONE**

Nel 1993 il quadro macroeconomico si è presentato disomogeneo nell'area dei paesi in transizione: mentre, seppure con larghe differenziazioni all'interno, i paesi dell'Europa centrale sono apparsi in leggera ripresa, per l'ex-URSS la crisi economica non sembra ancora conclusa. Nel complesso il valore in lire delle esportazioni italiane è aumentato notevolmente, ma ciò non ha impedito alla nostra quota di mercato di ridursi di oltre mezzo punto percentuale rispetto all'anno precedente. Tuttavia il saldo è migliorato di circa 1.000 miliardi, nonostante una marcata accelerazione delle importazioni.

Nei primi sei mesi del 1994 le nostre vendite hanno rallentato il proprio ritmo d'incremento e il disavanzo ha ripreso ad allargarsi.

**L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE DELL'ITALIA CON I PAESI IN TRANSIZIONE**  
(valori in miliardi di lire)

| PAESI (*)           | ESPORTAZIONI |        |        | IMPORTAZIONI |        |        | SALDI  |        | QUOTE DI MERCATO (1) |      |
|---------------------|--------------|--------|--------|--------------|--------|--------|--------|--------|----------------------|------|
|                     | 1992         | 1993   | Var. % | 1992         | 1993   | Var. % | 1992   | 1993   | 1992                 | 1993 |
| EX-UNIONE SOVIETICA | 3.581        | 3.674  | 2,6    | 5.474        | 7.487  | 36,8   | -1.893 | -3.813 | 6,9                  | 5,4  |
| EX-JUGOSLAVIA       | 2.353        | 3.417  | 45,3   | 2.571        | 2.464  | -4,2   | -219   | 954    | 17,3                 | 15,5 |
| POLONIA             | 1.411        | 2.361  | 67,3   | 1.097        | 1.303  | 18,8   | 314    | 1.058  | 6,0                  | 6,8  |
| UNGHERIA            | 1.005        | 1.570  | 56,1   | 1.186        | 1.204  | 1,5    | -181   | 366    | 6,3                  | 8,2  |
| EX-CECOSLOVACCHIA   | 1.024        | 1.428  | 39,5   | 986          | 1.126  | 14,2   | 38     | 302    | 4,9                  | 5,8  |
| ROMANIA             | 622          | 1.002  | 61,1   | 447          | 727    | 62,4   | 174    | 275    | 8,3                  | 9,2  |
| BULGARIA            | 272          | 377    | 38,8   | 287          | 300    | 4,3    | -16    | 77     | 8,2                  | 8,3  |
| ALBANIA             | 182          | 292    | 60,6   | 35           | 91     | 158,7  | 146    | 201    | n.d.                 | n.d. |
| MONGOLIA            | 2            | 3      | 43,2   | 8            | 13     | 59,8   | -6     | -10    | n.d.                 | n.d. |
| TOTALE              | 10.451       | 14.124 | 35,1   | 12.093       | 14.715 | 21,6   | -1.642 | -591   | 8,1                  | 7,5  |

(\*): l'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1993

(1): rapporti percentuali tra il valore delle importazioni del paese dall'Italia e quello delle importazioni dal mondo

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e, per le quote, FMI-DOTS

Tavola 5.12

Il deficit italiano con l'*ex-Unione Sovietica* è più che raddoppiato nel 1993, come risultato del forte incremento delle importazioni (36,8%) in presenza di esportazioni quasi stazionarie (cfr. *riquadro*). Il peggioramento del nostro saldo è dovuto in massima parte all'aumento del valore delle importazioni di materie prime e fonti energetiche.

Nell'Europa centrale, ed in particolare in *Ungheria, Bulgaria, Polonia* ed *ex-Jugoslavia*, la crescita delle esportazioni italiane è stata più rapida che negli anni precedenti. I maggiori incrementi si sono riscontrati nelle vendite di mezzi di trasporto, di macchine ed apparecchi e in generale di tutti i prodotti metalmeccanici e metallurgici, mentre, come effetto del diffondersi del cosiddetto traffico di perfezionamento, sono cresciute fortemente le nostre importazioni di prodotti dell'industria dell'abbigliamento e delle calzature, in particolare da *Romania* ed *Albania*.

I saldi con tutti paesi dell'Europa centrale sono migliorati e quasi ovunque l'Italia ha conseguito un aumento della propria quota di mercato.

## L'INTERSCAMBIO TRA ITALIA E REPUBBLICHE DELL'EX-URSS

Nel 1993 il grado di apertura verso l'estero dell'insieme delle 15 repubbliche che facevano parte della dissolta Unione Sovietica, misurato dal rapporto tra l'interscambio con il resto del mondo e il prodotto interno lordo, è decisamente cresciuto.

Infatti, a fronte di una nuova contrazione del PIL<sup>1</sup> dopo quelle del biennio precedente, secondo il Fondo Monetario Internazionale il valore delle esportazioni è aumentato del 16%, sfiorando i 55 miliardi di dollari; contemporaneamente le importazioni, essenziali per incrementare le risorse di beni di consumo e investimento, hanno superato i 49 miliardi di dollari (+7%) recuperando il calo del 1992.

I principali destinatari delle esportazioni, in gran parte materie prime e semilavorati, sono Germania, Cina ed Italia; pure tra i fornitori dell'ex-URSS la Germania è al primo posto, distanziando nell'ordine Stati Uniti e, nuovamente, Cina ed Italia. Protagonista nel panorama degli scambi mondiali dal 1990, l'anno scorso la Cina ha intensificato i rapporti commerciali con i paesi che qui vengono considerati, espandendo in misura notevole i flussi di merci da e verso di essi.

Per quanto riguarda l'Italia, invece, se il valore in dollari degli acquisti dall'area in questione (costituiti per più del 50% da petrolio e metano) ha avuto nel 1993 un incremento del 10%, quello delle vendite è diminuito di circa il 20%: il nostro passivo, già ampio, si è allargato raggiungendo i 2,5 miliardi di dollari e la nostra quota di mercato (in rapporto alle importazioni dell'ex-URSS dal mondo) è scesa dal 6,9% al 5,4%.

Tuttavia si deve rilevare che nei confronti del 1992, anno straordinariamente positivo per le esportazioni italiane di beni di consumo verso l'area, anche la Germania, gli Stati Uniti e la Francia hanno subito un calo di quota (in favore di Regno Unito, Giappone, Europa centrale e paesi in via di sviluppo); va tenuto presente, inoltre, che i dati non comprendono né le merci italiane esportate in misura sempre maggiore attraverso società di trading di altri paesi, né i beni prodotti in loco da società miste, sulle quali si tornerà più avanti.

Per le statistiche italiane di commercio estero le repubbliche baltiche dell'ex-URSS esistono dal gennaio del 1992 e quelle appartenenti alla CSI solo dal successivo luglio. Se non è possibile presentare un'analisi dell'andamento nel tempo del nostro interscambio con ciascuna di esse (salvo che sulla base delle medie mensili dell'ultimo biennio<sup>2</sup>), si può comunque tracciarne un quadro relativo al 1993, ponendo l'accento sulle esportazioni.

La tavola 1 mostra che la Russia, con 2.700 miliardi di lire, assorbe quasi il 75% del totale delle vendite italiane nell'area e l'Ucraina poco più del 10%; un peso non trascurabile hanno il Kazakistan ed il Turkmenistan.

Le esportazioni di macchine e apparecchi prevalgono, in Russia e quindi nel complesso dell'area, su quelle delle altre merci, nell'ordine prodotti agro-alimentari, tessile-abbigliamento, chimica e metallurgia.

In Estonia, Lituania, Lettonia, Georgia ed Armenia l'Italia esporta soprattutto beni alimentari, la cui tipologia è peraltro differenziata: mentre nelle repubbliche baltiche si tratta di prodotti per consumatori a reddito medio-alto (agrumi e bevande), quelle caucasiche devastate dai conflitti etnici acquistano generi essenziali, prevalentemente farina.

<sup>1</sup> L'anno scorso il PIL complessivo dei 15 paesi ex-URSS è stato pari a circa 1.200 miliardi di dollari (stime *Economist Intelligence Unit* basate sulle parità di potere d'acquisto), poco superiore a quello dell'Italia. Il PIL pro-capite aveva i seguenti valori in dollari: nelle repubbliche asiatiche tra i 1.700 del Tagikistan e i 3.000 del Kazakistan, intorno ai 3.000 in quelle caucasiche, 3.500 in Ucraina e Moldavia, circa 5.000 nei paesi baltici, in Russia e in Bielorussia.

<sup>2</sup> Nel 1993 il valore in lire delle esportazioni italiane verso i paesi del baltico è quadruplicato, pur rimanendo modesto; relativamente alla CSI, dalle medie mensili risulta che, mentre le vendite in Russia sono diminuite, quelle nelle altre repubbliche hanno avuto aumenti sensibili, soprattutto in Ucraina, Kazakistan, Georgia, Armenia e Azerbaigian.

*Insieme con molti beni strumentali (macchine utensili, per l'industria estrattiva, alimentari, etc.), le calzature, il vestiario ed i mobili occupano le prime posizioni nella graduatoria dei prodotti italiani venduti nei paesi slavi (Russia, Ucraina, Bielorussia e Moldavia).*

*Nelle repubbliche dell'Asia centrale, infine, le esportazioni di macchinari rappresentano oltre la metà del totale (il 70% in Turkmenistan ed in Tagikistan, acquirenti in particolare di macchine tessili per la lavorazione del cotone di cui abbondano).*

*La struttura delle esportazioni degli altri principali paesi industriali verso l'ex-URSS è dissimile da quella appena vista per l'Italia, tanto che la nostra quota sulle vendite dei G7 mostra livelli non uniformi, sia per mercati che per gruppi di prodotti (tavola 2).*

*Assumendo come termine di confronto la quota che si riferisce all'insieme dei beni esportati nell'area (11%), valori superiori ed inferiori identificano rispettivamente casi di specializzazione e despecializzazione dell'Italia.*

*Si nota subito la forte specializzazione nel tessile-abbigliamento e quella discreta nelle macchine e apparecchi, cui si contrappone una debole presenza relativa nei mezzi di trasporto.*

*La quota italiana risulta più alta della media in Ucraina e più bassa nei paesi baltici. La despecializzazione dell'Italia in questi ultimi e nei mezzi di trasporto è legata al fatto che in essi la preponderanza delle esportazioni tedesche è più marcata che altrove.*

*Le vendite nei paesi baltici, il cui reddito è previsto crescere a partire dal 1995, potranno beneficiare di una maggiore apertura delle tre repubbliche, sia al loro interno (il Baltic Free Trade Agreement è entrato in vigore lo scorso primo aprile) che all'esterno (la Lituania e la Lettonia stanno per seguire l'Estonia nello smantellamento delle barriere tariffarie verso i prodotti comunitari, in vista di una eventuale adesione all'Unione Europea).*

*Meno incoraggianti appaiono le prospettive che si riferiscono alla Russia e all'Ucraina, di cui non si intravede l'uscita dalla recessione. Per gli altri paesi non si dispone di dati previsivi, anche a causa dell'instabilità politica che li caratterizza, in considerazione della quale la SACE ha da poco abolito ogni vincolo di stanziamento per le operazioni con l'area, stabilendo che la copertura assicurativa debba essere decisa di volta in volta.*

*Dovrà comunque proseguire ed estendersi l'integrazione economico-commerciale di tutte le repubbliche dell'ex-URSS con il resto del mondo, appena agli inizi e sempre più necessaria per il loro sviluppo economico: stimolate dalle privatizzazioni avviate un po' ovunque, potranno rapidamente aumentare le joint-ventures che nell'ottobre del 1993 risultavano essere, nella trasformazione industriale, oltre 5.000.*

*Il coinvolgimento dell'Italia in questo processo si va intensificando e diversificando: nel 1993 è cresciuto il numero di iniziative nei settori già interessati (abbigliamento e meccanica) e sono state acquisite partecipazioni nell'industria alimentare; con l'intervento della SIMEST si sono realizzate società miste in Estonia, Bielorussia e Moldavia, che si aggiungono a quelle precedenti in Russia ed Ucraina.*

*L'Ufficio ICE di Mosca ha recentemente dato notizia di molte aziende tessili russe disponibili a joint-ventures con imprese italiane produttrici di macchinario o a forme di buy-back (macchine contro prodotto finito); analoghe opportunità offrono le altre repubbliche, ad esempio il Kazakistan e l'Uzbekistan, da dove vengono segnalate richieste di collaborazione industriale nei più diversi settori.*

*A conferma del fatto che l'interscambio di merci e l'internazionalizzazione produttiva si alimentano a vicenda, le imprese dell'ex-URSS a partecipazione di capitale estero rappresentano una quota crescente sia della produzione che dei flussi commerciali, in particolare quasi il 10% delle importazioni (con punte del 20% in Ucraina e Kazakistan).*

**ESPORTAZIONI DELL'ITALIA NELLE REPUBBLICHE EX-SOVIETICHE - 1993**  
(valori in miliardi di lire)

| Paesi         | Prodotti agro-alimentari | Chimica e metallurgia | Tessili-abb. calzature | Macchine e apparecchi | Mezzi di trasporto | Altri      | Totale       |
|---------------|--------------------------|-----------------------|------------------------|-----------------------|--------------------|------------|--------------|
| Russia        | 528                      | 319                   | 458                    | 1.030                 | 75                 | 292        | 2.702        |
| Ucraina       | 9                        | 58                    | 31                     | 206                   | 9                  | 92         | 405          |
| Estonia       | 19                       | 2                     | 3                      | 3                     | 2                  | 3          | 32           |
| Lettonia      | 9                        | 1                     | 6                      | 3                     | 1                  | 5          | 25           |
| Lituania      | 2                        | 3                     | 5                      | 17                    | 2                  | 27         | 56           |
| Bielorussia   | 6                        | 10                    | 14                     | 25                    | 3                  | 6          | 64           |
| Moldavia      | 1                        | 2                     | 7                      | 7                     | 0                  | 4          | 21           |
| Georgia       | 33                       | 1                     | 2                      | 3                     | 1                  | 2          | 42           |
| Armenia       | 16                       | 0                     | 0                      | 0                     | 0                  | 1          | 17           |
| Azerbaijan    | 1                        | 16                    | 2                      | 4                     | 0                  | 1          | 24           |
| Kazakistan    | 12                       | 21                    | 13                     | 81                    | 10                 | 10         | 147          |
| Turkmenistan  | 1                        | 9                     | 2                      | 63                    | 3                  | 11         | 89           |
| Uzbekistan    | 1                        | 10                    | 2                      | 17                    | 0                  | 4          | 34           |
| Tagikistan    | 0                        | 1                     | 2                      | 9                     | 0                  | 1          | 13           |
| Kirghizistan  | 0                        | 2                     | 1                      | 0                     | 0                  | 0          | 3            |
| <b>Totale</b> | <b>638</b>               | <b>455</b>            | <b>548</b>             | <b>1.468</b>          | <b>106</b>         | <b>459</b> | <b>3.674</b> |

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 1

**QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA SULLE ESPORTAZIONI DEI G7 - 1993**  
(percentuali a prezzi correnti)

| Settori                  | Russia      | Ucraina     | Paesi baltici | Altri       | Totale      |
|--------------------------|-------------|-------------|---------------|-------------|-------------|
| Prodotti agro-alimentari | 8,4         | 2,3         | 9,3           | 7,0         | 8,0         |
| Chimica e metallurgia    | 8,9         | 13,4        | 3,8           | 12,5        | 9,5         |
| Tessili-abb. e calzature | 35,4        | 16,7        | 9,5           | 32,0        | 30,9        |
| Macchine e apparecchi    | 12,3        | 17,4        | 7,7           | 16,5        | 13,2        |
| Mezzi di trasporto       | 2,6         | 3,4         | 1,7           | 3,6         | 2,7         |
| Altri                    | 12,7        | 19,6        | 4,8           | 7,7         | 12,3        |
| <b>Totale</b>            | <b>10,9</b> | <b>13,8</b> | <b>6,5</b>    | <b>11,5</b> | <b>11,0</b> |

Fonte: elaborazioni ICE su dati degli uffici di statistica dei G7

Tavola 2

**PAESI IN VIA DI SVILUPPO****Medio Oriente ed Europa**

L'area mediorientale non rientra tra le più dinamiche del complesso dei PVS, né per il prodotto né per la domanda di importazioni, essendo stata particolarmente colpita dalla perdita di ragioni di scambio dovuta al ribasso delle quotazioni petrolifere, da cui dipende la principale fonte di introiti valutari per la maggior parte dei paesi che fanno parte dell'area.

Nonostante ciò, le esportazioni italiane sono cresciute molto rapidamente nel 1993 (32,3%), ampliando lievemente la propria quota di mercato. Le nostre importazioni, che per due terzi sono costituite da prodotti delle industrie estrattive (petrolio ed altri combustibili), sono aumentate del 7,2%, dopo due anni di flessione. Il saldo attivo per l'Italia è cresciuto di oltre 4.400 miliardi rispetto al 1992: il miglioramento è stato generalizzato in quasi tutti i paesi dell'area, con l'eccezione di rilievo dell'Iran, dove le esportazioni italiane si sono fortemente ridotte.

**L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE DELL'ITALIA CON I PVS MEDIO ORIENTE ED EUROPA**  
(valori in miliardi di lire)

| PAESI (*)           | ESPORTAZIONI |        |        | IMPORTAZIONI |        |        | SALDI  |        | QUOTE DI MERCATO (1) |      |
|---------------------|--------------|--------|--------|--------------|--------|--------|--------|--------|----------------------|------|
|                     | 1992         | 1993   | Var. % | 1992         | 1993   | Var. % | 1992   | 1993   | 1992                 | 1993 |
| TURCHIA             | 2.476        | 4.181  | 68,9   | 1.197        | 1.255  | 4,8    | 1.278  | 2.926  | 8,4                  | 9,3  |
| ARABIA SAUDITA      | 2.476        | 3.185  | 28,6   | 2.589        | 2.702  | 4,3    | -114   | 483    | 5,8                  | 6,2  |
| ISRAELE             | 1.638        | 2.379  | 45,2   | 569          | 662    | 16,2   | 1.068  | 1.717  | 6,9                  | 7,3  |
| IRAN                | 2.524        | 2.038  | -19,3  | 2.028        | 2.172  | 7,1    | 496    | -134   | 9,8                  | 7,8  |
| EGITTO              | 1.305        | 1.903  | 45,8   | 1.430        | 1.442  | 0,8    | -125   | 461    | n.d.                 | n.d. |
| LIBIA               | 1.321        | 1.765  | 33,6   | 4.760        | 5.245  | 10,1   | -3.439 | -3.479 | 22,5                 | 23,9 |
| EMIRATI ARABI UNITI | 1.054        | 1.533  | 45,4   | 141          | 95     | -33,0  | 913    | 1.438  | 4,8                  | 4,9  |
| MALTA               | 1.235        | 1.506  | 21,9   | 739          | 663    | -10,3  | 495    | 843    | n.d.                 | n.d. |
| LIBANO              | 643          | 995    | 54,8   | 22           | 15     | -32,7  | 621    | 980    | n.d.                 | n.d. |
| KUWAIT              | 427          | 604    | 41,5   | 88           | 139    | 57,6   | 339    | 466    | n.d.                 | n.d. |
| ALTRI               | 2.021        | 2.585  | 27,9   | 144          | 200    | 38,8   | 1.877  | 2.385  | n.d.                 | n.d. |
| TOTALE              | 16.831       | 22.272 | 32,3   | 14.224       | 15.248 | 7,2    | 2.607  | 7.023  | 8,1                  | 8,2  |

(\*): l'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1993

(1): rapporti percentuali tra il valore delle importazioni del paese dall'Italia e quello delle importazioni dal mondo

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e, per le quote, FMI-DOTS

Tavola 5.13

Tra i principali *partners* commerciali va menzionata la Libia, di cui l'Italia è il primo fornitore con una quota di mercato pari al 23,9% nel 1993, in aumento rispetto all'anno precedente. Nonostante gli effetti dell'embargo decretato dal Consiglio di Sicurezza dell'ONU, le esportazioni italiane sono aumentate del 33,6% nel 1993, grazie in particolare all'incremento (50,8%) nelle vendite di macchine ed apparecchi. Le nostre importazioni sono cresciute del 10,1%; quelle relative ai carburanti, di cui la Libia è il primo fornitore dell'Italia, sono aumentate in lire del 9,5%. La riduzione del prezzo del petrolio in dollari non ha impedito un lieve incremento del deficit, a causa anche della svalutazione della nostra moneta.

Per il secondo anno consecutivo le esportazioni italiane verso la Turchia fanno registrare tassi di crescita estremamente elevati: nel paese si avvertono i segni di una sostenuta ripresa della domanda. Presumibilmente anche come effetto della riduzione dei dazi doganali concordata con l'Unione Europea, la quota di mercato dell'Italia è passata dall'8,4 al 9,3%. Tra i settori che nel 1993 hanno maggiormente contribuito al forte aumento delle nostre esportazioni vanno segnalati i mezzi di trasporto, i prodotti delle industrie metallurgiche e i tessuti.

Sono notevolmente aumentate (45,8%) anche le esportazioni italiane verso l'Egitto, mentre le nostre importazioni si sono mantenute stazionarie sul valore del 1992. Un fortissimo incremento in

particolare si è avuto nelle vendite di macchine ed apparecchi (80,6%), che rappresentano il settore più importante per l'Italia sul mercato egiziano; al contrario sono nettamente calate le esportazioni di mezzi di trasporto (-34,1%). Il saldo, in deficit per l'Italia da diversi anni, si è portato in *surplus*.

Un netto incremento hanno avuto le esportazioni italiane anche in *Israele* (45,2%) dove il nostro paese ha altresì conseguito un forte aumento di quota: un contributo rilevante hanno dato il settore della metallurgia, le macchine ed apparecchi e le industrie tessili.

Le esportazioni italiane verso l'*Arabia Saudita*, che pure si sono dimostrate estremamente dinamiche, sono cresciute meno rispetto al complesso dell'area mediorientale (28,6%), ma la quota italiana è aumentata per il secondo anno consecutivo.

## Asia

L'insieme dei PVS asiatici rappresenta indubbiamente da qualche anno l'area più dinamica dell'economia mondiale tanto per la crescita del PIL, che nel 1993 ha superato l'8% in termini reali, quanto per la domanda di importazioni, il cui aumento in volume è stato dell'11,2% (cfr. tavole A/1 e A/12 in appendice).

L'Italia, sia pure con un certo ritardo, è riuscita ad avvantaggiarsi di tale dinamismo. Tra la fine degli anni ottanta e i primi anni novanta il peso dell'area sul complesso delle nostre esportazioni è cresciuto da circa il 4% al 7%. Nel 1993 la quota di mercato italiana è salita dall'1,6% all'1,8%. La buona *performance* delle nostre imprese su questo mercato è confermata dal saldo attivo, che nel 1993 ha raggiunto dimensioni molto rilevanti (5.460 miliardi).

### L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE DELL'ITALIA CON I PVS ASIA (valori in miliardi di lire)

| PAESI (*)     | ESPORTAZIONI |        |        | IMPORTAZIONI |        |        | SALDI  |       | QUOTE DI MERCATO (1) |      |
|---------------|--------------|--------|--------|--------------|--------|--------|--------|-------|----------------------|------|
|               | 1992         | 1993   | Var. % | 1992         | 1993   | Var. % | 1992   | 1993  | 1992                 | 1993 |
| HONG KONG     | 2.558        | 3.947  | 54,3   | 459          | 393    | -14,5  | 2.099  | 3.554 | 1,6                  | 1,7  |
| CINA          | 1.842        | 3.883  | 110,8  | 3.418        | 4.074  | 19,1   | -1.577 | -191  | 2,1                  | 2,6  |
| COREA DEL SUD | 1.435        | 2.018  | 40,6   | 1.202        | 1.090  | -9,4   | 233    | 928   | 1,7                  | 1,7  |
| TAIWAN        | 1.106        | 1.896  | 71,4   | 1.623        | 1.459  | -10,2  | -517   | 437   | n.d.                 | n.d. |
| SINGAPORE     | 1.422        | 1.764  | 24,0   | 694          | 796    | 14,6   | 728    | 969   | 1,7                  | 1,4  |
| THAILANDIA    | 687          | 1.150  | 67,4   | 779          | 868    | 11,5   | -92    | 282   | 1,5                  | 2,0  |
| INDIA         | 597          | 834    | 39,7   | 944          | 1.281  | 35,6   | -348   | -447  | 2,3                  | 2,2  |
| MALAYSIA      | 485          | 810    | 66,9   | 608          | 787    | 29,4   | -123   | 23    | 1,3                  | 1,2  |
| INDONESIA     | 536          | 746    | 39,2   | 848          | 1.134  | 33,7   | -312   | -388  | 1,7                  | 1,7  |
| FILIPPINE     | 220          | 315    | 43,6   | 219          | 238    | 8,8    | 1      | 77    | 1,3                  | 0,8  |
| ALTRI         | 776          | 1.080  | 39,2   | 766          | 864    | 12,8   | 10     | 216   | n.d.                 | n.d. |
| TOTALE        | 11.663       | 18.444 | 58,1   | 11.561       | 12.984 | 12,3   | 102    | 5.460 | 1,6                  | 1,8  |

(\*): l'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1993

(1): rapporti percentuali tra il valore delle importazioni del paese dall'Italia e quello delle importazioni dal mondo

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e, per le quote, FMI-DOTS

Tavola 5.14

Il *surplus* nei confronti delle quattro NIEs (*Corea del Sud, Hong Kong, Singapore e Taiwan*), che l'anno scorso aveva raggiunto quasi 6.000 miliardi, nel primo semestre del 1994 ha già toccato i 4.000 miliardi. In tutto questo gruppo di paesi il successo delle esportazioni italiane nel 1993 è dovuto in particolare alle macchine ed apparecchi. In Corea del Sud e ad Hong Kong un contributo rilevante è giunto anche dalle calzature, a Singapore dall'industria chimica e a Taiwan da quella metallurgica. Le importazioni italiane provenienti da Corea, Hong Kong e Taiwan si sono ridotte nel 1993: a determinare la flessione nel caso della Corea del Sud sono stati soprattutto gli acquisti di mezzi di trasporto e di calzature, mentre nel caso di Hong Kong e di Taiwan quelli di prodotti meccanici di precisione. Al contrario, con il determinante contributo proprio di quest'ultimo settore, le importazioni da Singapore sono cresciute (14,6%).

Non sono più solo questi quattro paesi a costituire il principale motore della crescita dei PVS asiatici: la *Cina*, dopo l'introduzione di riforme che le hanno consentito una maggiore apertura agli scambi con l'estero, è diventata un mercato di fondamentale importanza tanto per dimensioni che per dinamicità. Le esportazioni italiane sono più che raddoppiate nel 1993 e il nostro passivo si è quasi annullato (cfr. *riquadro*). Nel primo semestre di quest'anno, tuttavia, esso ha ripreso ad allargarsi, per effetto di un brusco rallentamento delle esportazioni, aumentate dell'8,6%.

L'area dell'ASEAN, l'associazione dei paesi del Sud-est asiatico (oltre a Singapore, ne fanno parte le *Filippine*, la *Malaysia*, *Brunei*, l'*Indonesia* e la *Thailandia*), è generalmente caratterizzata, se si eccettuano le Filippine, da elevati tassi di crescita del prodotto interno lordo, anche nelle previsioni per i prossimi anni. In questi mercati il passaggio da economie agricole ad economie industriali è stato rapidissimo e la dotazione di infrastrutture risulta in parecchi casi ancora carente. Le esportazioni italiane verso i paesi ASEAN sono aumentate a tassi molto elevati nel 1993, ma soltanto in Thailandia si è ampliata anche la nostra quota di mercato. I settori più importanti per le esportazioni italiane sono quelli della metalmeccanica, in particolare le macchine ed apparecchi, mentre per le importazioni hanno un peso rilevante i prodotti meccanici di precisione.

Un altro paese asiatico che potrà acquisire notevole importanza come *partner* commerciale dell'Italia è l'*India*: le riforme e le trasformazioni economiche intraprese sono infatti orientate ad una maggiore apertura agli scambi con l'estero. Le esportazioni italiane sono cresciute nel 1993 di quasi il 40%; anche in questo caso il maggiore contributo alla crescita è giunto dal settore delle macchine e apparecchi. Gli acquisti da parte dell'Italia hanno avuto un forte incremento (35,7%) soprattutto grazie al rilevante contributo delle industrie estrattive, chimiche, tessili e dell'abbigliamento.

## L'INTERSCAMBIO TRA ITALIA E CINA

### L'ingresso della Cina nei mercati internazionali

Dalla fine degli anni settanta il governo cinese ha intrapreso una profonda azione di riforma del sistema economico con l'obiettivo, da una parte, di favorire lo sviluppo del settore privato e, dall'altra, di aprire maggiormente il paese agli scambi con l'estero, consentendo l'ingresso di capitali stranieri per la realizzazione di imprese miste. Tale apertura ha suscitato molta attenzione per le possibili ripercussioni dell'ingresso nei mercati internazionali di un paese con le dimensioni e le potenzialità della Cina.

La principale riforma introdotta dalla Repubblica Popolare Cinese riguardante il commercio estero ha avuto luogo nel 1992, un anno dopo la richiesta da parte del governo cinese di rientrare nel GATT, quando si è reso necessario per il paese smantellare il sistema di sovvenzioni pubbliche alle imprese esportatrici. In seguito a tale riforma, gli amministratori delle società ammesse a svolgere attività di scambio con l'estero hanno assunto la responsabilità dell'andamento dei profitti e delle perdite dell'impresa. Nello stesso periodo è stato adottato un sistema di crediti all'esportazione. Sono stati anche introdotti un sistema tariffario basato sulla nomenclatura armonizzata ed una consistente riduzione dei dazi su oltre 3.000 voci doganali.

Un'altra riforma, entrata in vigore dal 1° gennaio 1994, di fondamentale importanza per lo sviluppo degli scambi tra la Cina e il resto del mondo, è stata l'eliminazione del sistema dei cambi doppi, sostituito da un cambio unico fluttuante, che come effetto immediato ha portato ad una svalutazione della moneta locale, il renminbi yuan, del 30% rispetto al dollaro.

#### CINA: PRINCIPALI VARIABILI MACROECONOMICHE

(variazioni percentuali rispetto all'anno precedente o altrimenti specificato)

|                         | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 |
|-------------------------|------|------|------|------|
| PIL (a prezzi costanti) | 3,8  | 7,7  | 13,0 | 13,1 |
| PIL MONDO               | 2,2  | 0,7  | 1,8  | 2,3  |
| PIL PVS                 | 3,7  | 4,4  | 5,9  | 6,1  |
| PREZZI AL CONSUMO       | 2,1  | 2,7  | 5,3  | 13,0 |
| PREZZI AL CONSUMO PVS   | 65,5 | 35,9 | 38,8 | 45,9 |
| CAMBIO YUAN/US\$ (1)    | 4,8  | 5,3  | 5,4  | 5,4  |

(1) Livello

Popolazione: 1,2 miliardi

Tasso annuo medio di crescita demografica: 1,4% 1990-1996

Reddito pro-capite: US\$ 378 nel 1992

Tasso di disoccupazione 1992: 2,3% (stima)

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e DRI

Tavola 1

### La dinamica dei flussi commerciali e le quote di mercato

Il grado di apertura agli scambi internazionali dell'economia cinese è passato dal 10% alla fine degli anni settanta al 38% nel 1992.

Osservando la tavola 2, si nota l'estrema vitalità del commercio estero cinese nel corso degli ultimi dieci anni. I flussi sia in entrata che in uscita sono cresciuti a ritmi elevati, salvo che in alcuni anni alla fine dello scorso decennio. Le importazioni però hanno avuto un'evoluzione più rapida delle esportazioni, soprattutto tra il 1991 e il 1993.

*Il saldo commerciale cinese ha presentato un andamento irregolare: in attivo tra il 1990 e il 1992, l'anno scorso è passato in deficit per oltre 12 miliardi di dollari. Ciò ha spinto il governo cinese, preoccupato anche dall'andamento dell'inflazione, a correre ai ripari con un programma di raffreddamento della domanda.*

*Dai dati dell'amministrazione delle dogane cinesi si sa che le importazioni, cresciute del 18,2% nel primo trimestre 1994, hanno rallentato rispetto all'incremento registrato nel primo trimestre del 1993 (25,4%), grazie anche all'entrata in vigore di alcune misure adottate dal governo. Gli acquisti dall'estero sono stati inoltre più lenti delle esportazioni, essendo queste aumentate del 18,7% rispetto allo stesso periodo del 1993.*

### IL COMMERCIO ESTERO DELLA CINA

(valori in milioni di dollari correnti e variazioni sull'anno precedente)

|                    | 1984            | 1985            | 1986            | 1987             | 1988            | 1989           | 1990            | 1991            | 1992            | 1993             |
|--------------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|-----------------|----------------|-----------------|-----------------|-----------------|------------------|
| ESPORTAZIONI       | 24.824<br>12,3% | 27.329<br>10,1% | 31.367<br>14,8% | 39.464<br>25,8%  | 47.663<br>20,8% | 51.513<br>8,1% | 64.205<br>24,6% | 71.966<br>12,1% | 85.620<br>19,0% | 91.782<br>7,2%   |
| IMPORTAZIONI       | 25.953<br>21,8% | 42.480<br>63,7% | 43.247<br>1,8%  | 36.664<br>-15,2% | 55.352<br>51,0% | 58.316<br>5,4% | 52.807<br>-9,4% | 63.875<br>21,0% | 81.888<br>28,2% | 103.973<br>27,0% |
| SALDO              | -1129           | -15.151         | -11.880         | 2.800            | -7.689          | -6.803         | 11.398          | 8.091           | 3.732           | -12.191          |
| SALDO NORMALIZZATO | -2              | -22             | -16             | 4                | -7              | -6             | 10              | 6               | 2               | -6               |

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 2

*I profondi cambiamenti che hanno avuto luogo nell'economia cinese hanno comportato anche modifiche nella struttura settoriale dei suoi acquisti dall'estero: negli anni passati la Cina importava in misura preponderante prodotti agricoli, seguiti nell'ordine dai prodotti chimici e dai minerali. Nella graduatoria dei principali prodotti importati nel 1992 si trovano invece anche macchine tessili, veicoli a motore, aerei (tavola 3).*

### I PRINCIPALI PRODOTTI IMPORTATI DALLA CINA (1992)

| PRODOTTI (classificazione delle dogane cinesi) | Valori<br>(milioni di dollari) | Peso % sul totale<br>delle importazioni |
|--|--------------------------------|---|
| Acciaio  | 4.007                          | 5,0                                     |
| Concimi  | 3.003                          | 4,0                                     |
| Macchine tessili                               | 2.551                          | 3,0                                     |
| Veicoli a motore e telaio                      | 2.434                          | 3,0                                     |
| Petrolio grezzo                                | 1.724                          | 2,0                                     |
| Cereali  | 1.705                          | 2,0                                     |
| Filati sintetici                               | 1.523                          | 2,0                                     |
| Aerei  | 1.401                          | 2,0                                     |
| Prodotti petroliferi raffinati                 | 1.393                          | 2,0                                     |
| Cuoio  | 1.275                          | 2,0                                     |
| Carte e cartoni                                | 1.228                          | 2,0                                     |
| Strumenti di misura e di controllo             | 1.094                          | 1,0                                     |
| Polietilene                                    | 1.070                          | 1,0                                     |
| Polimeri                                       | 1.025                          | 1,0                                     |
| Tessuti di cotone                              | 1.001                          | 1,0                                     |
| Totale delle prime 15 voci                     | 26.434                         | 33,0                                    |
| Totale delle importazioni                      | 80.610                         | 100                                     |

Fonte: elaborazioni ICE da "Le courrier des pays de l'Est", dic. 1993

Dati dell'Amministrazione generale delle dogane cinesi

Tavola 3

Tra le aree di provenienza delle importazioni cinesi (tavola 4), si nota nel 1993 una riduzione della quota, sempre molto elevata, degli altri paesi in via di sviluppo asiatici (in particolare Taiwan, Hong Kong e Corea del Sud) dai quali proviene oltre un terzo delle importazioni cinesi, mentre si è nettamente rafforzata la posizione del Giappone, primo tra i fornitori della Cina. La quota di mercato dei paesi dell'Unione Europea è aumentata rispetto ai due anni precedenti, ma è più bassa rispetto a quella registrata nella seconda metà degli anni ottanta (cfr. tav. B/58.1 in appendice). Tra i partner europei è la Germania il paese con la quota più elevata (5,8%), seguito dall'Italia, che nel 1993 è all'ottavo posto tra i fornitori della Cina (grafico 1).

**DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE IMPORTAZIONI CINESI**

(valori in milioni di dollari e pesi percentuali sul totale)

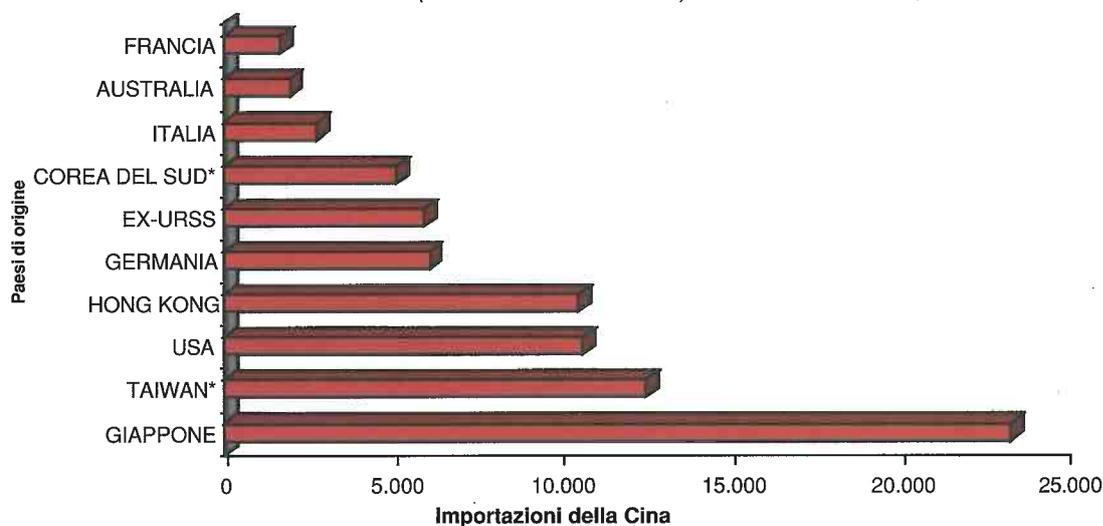
|                                  | 1985     | 1992     | 1993      |
|----------------------------------|----------|----------|-----------|
| IMPORTAZIONI DAL MONDO (MIL. \$) | 42.479,9 | 81.888,2 | 103.972,6 |
| VAR. %                           | 63,7     | 28,2     | 27,0      |
| UNIONE EUROPEA                   | 13,2     | 12,0     | 13,9      |
| ITALIA                           | 2,1      | 2,1      | 2,6       |
| GERMANIA                         | 5,8      | 4,9      | 5,8       |
| FRANCIA                          | 1,7      | 1,8      | 1,6       |
| REGNO UNITO                      | 1,8      | 1,2      | 1,6       |
| ALTRI                            | 1,8      | 1,9      | 2,2       |
| EFTA                             | 2,2      | 2,1      | 2,4       |
| USA                              | 12,2     | 10,9     | 10,2      |
| CANADA                           | 2,7      | 2,4      | 1,3       |
| GIAPPONE                         | 35,7     | 16,7     | 22,4      |
| ALTRI PAESI INDUSTRIALI          | 3,0      | 2,4      | 2,1       |
| PAESI IN TRANSIZIONE             | 5,8      | 5,4      | 6,8       |
| EUROPA CENTRALE                  | 3,5      | 0,8      | 1,1       |
| EX-URSS                          | 2,4      | 4,7      | 5,7       |
| MEDIO ORIENTE E PVS EUROPA       | 0,6      | 1,4      | 2,1       |
| PVS ASIA                         | 16,7     | 41,5     | 34,5      |
| PVS AMERICA LATINA               | 4,3      | 2,1      | 1,8       |
| PVS AFRICA                       | 0,7      | 0,5      | 0,7       |

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 4

**I PRIMI DIECI FORNITORI DELLA CINA NEL 1993**

(valori in milioni di dollari)

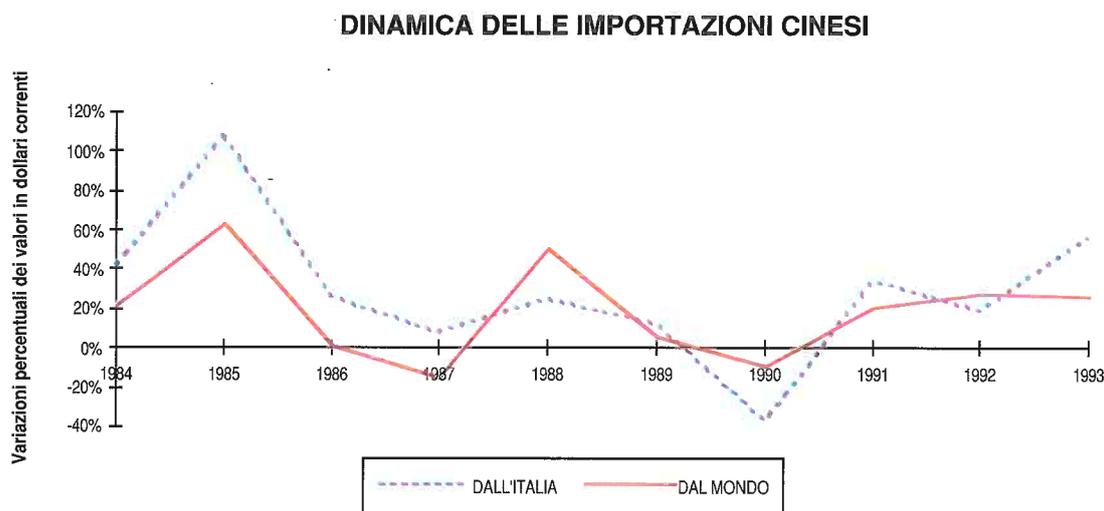


\* Il valore è stimato sui dati delle dogane cinesi

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Grafico 1

Dal grafico 2 si può osservare la dinamica delle importazioni globali e di quelle provenienti dal nostro paese. La quota italiana sul mercato cinese ha oscillato negli ultimi dieci anni tra il 2 e il 3% delle importazioni totali. Nel 1993 vi è stato un notevole incremento: la quota è infatti passata dal 2,1 al 2,6%.



Fonte: elaborazioni ICE su dati DOTS-FMI

Grafico 2

Nel 1993 si è avuta un'espansione di dimensioni eccezionali per le esportazioni italiane, il cui valore in lire è più che raddoppiato rispetto a quello dell'anno precedente. Nei primi sei mesi di quest'anno, per i quali si dispone di dati ancora non disaggregati per settore, si osserva un deciso rallentamento del ritmo di crescita delle nostre esportazioni, giustificato naturalmente dal tasso elevatissimo registrato l'anno scorso.

Il settore che nel 1993 ha più contribuito all'incremento delle esportazioni è stato quello delle macchine ed apparecchi, che pesa ormai per il 70% circa del totale delle esportazioni italiane in Cina ed ha accresciuto le sue vendite del 132% rispetto al 1992. Prime in graduatoria tra i prodotti esportati nel 1993 figurano infatti le macchine tessili, ma ai primi posti si trovano anche le macchine per la lavorazione dei metalli, quelle estrattive, per la produzione alimentare, per le industrie grafiche, per la carta, ecc. (cfr. tavole B/58.3 e 4 in appendice).

Tra le aree di destinazione delle esportazioni cinesi (tavola 5) nel 1993 vi è stato un forte aumento del peso dei paesi industriali: gli Stati Uniti, verso cui si dirige oltre il 18% delle esportazioni totali, il Giappone, che ne ha assorbito più del 17% (una percentuale ancora bassa rispetto al peso che il paese aveva negli anni ottanta) e l'Unione Europea. D'altra parte, pur restando molto elevato, si è notevolmente ridotto il peso degli altri PVS asiatici.

**DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI CINESI**

(valori in milioni di dollari correnti e pesi percentuali sul totale)

|                               | 1985     | 1992     | 1993     |
|-------------------------------|----------|----------|----------|
| ESPORTAZIONI TOTALI (MIL. \$) | 27.329,3 | 85.619,7 | 91.781,6 |
| VAR. %                        | 10,1     | 19,0     | 7,2      |
| UNIONE EUROPEA                | 8,1      | 8,9      | 12,8     |
| ITALIA                        | 1,1      | 1,3      | 1,4      |
| GERMANIA                      | 2,7      | 2,9      | 4,3      |
| FRANCIA                       | 0,8      | 0,9      | 1,4      |
| REGNO UNITO                   | 1,3      | 1,1      | 2,1      |
| ALTRI                         | 2,2      | 2,8      | 3,5      |
| EFTA                          | 1,0      | 0,8      | 1,0      |
| USA                           | 8,5      | 10,0     | 18,5     |
| CANADA                        | 0,9      | 0,8      | 1,3      |
| GIAPPONE                      | 22,3     | 13,7     | 17,2     |
| ALTRI PAESI INDUSTRIALI       | 0,8      | 0,9      | 1,3      |
| PAESI IN TRANSIZIONE          | 7,1      | 3,6      | 4,0      |
| EUROPA CENTRALE               | 3,3      | 0,4      | 0,7      |
| EX-URSS                       | 3,8      | 3,2      | 3,3      |
| MEDIO ORIENTE E PVS EUROPA    | 6,7      | 2,4      | 3,0      |
| PVS ASIA                      | 39,1     | 54,7     | 36,6     |
| PVS AMERICA LATINA            | 1,8      | 1,0      | 1,7      |
| PVS AFRICA                    | 1,5      | 1,2      | 1,3      |

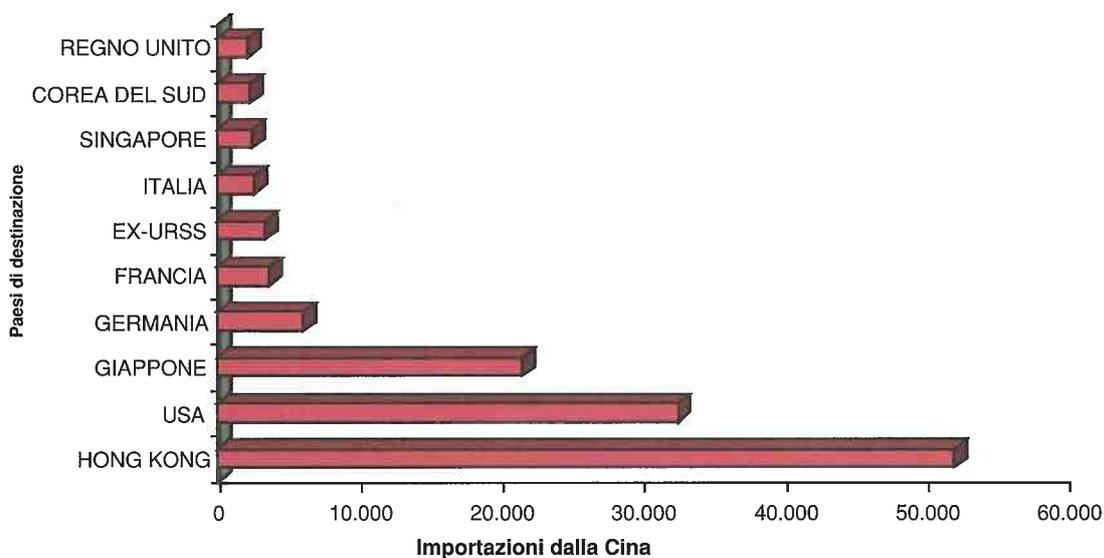
Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 5

Osservando la graduatoria dei clienti della Cina nel 1993 (grafico 3), si nota che l'Italia è al settimo posto. Al primo posto troviamo Hong Kong, che ha importato dalla Cina merci per oltre 50 miliardi di dollari, seguita a distanza da Stati Uniti e Giappone.

**I PRIMI DIECI CLIENTI DELLA CINA NEL 1993**

(valori in milioni di dollari)



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Grafico 3

Anche la struttura settoriale delle esportazioni si è profondamente modificata negli ultimi anni. Il paese era in massima parte un esportatore di materie prime, prodotti dell'agricoltura e petrolio: il peso sul totale delle esportazioni di questi prodotti, pari ancora negli anni settanta al 52%, è sceso al 18% nel 1992, mentre è aumentato quello dei beni manufatti, soprattutto articoli per l'abbigliamento, calzature, giocattoli (tavola 6).

### I PRINCIPALI PRODOTTI ESPORTATI DALLA CINA (1992)

| PRODOTTI (classificazione delle dogane cinesi) | Valori<br>(milioni di dollari) | Peso % sul totale<br>delle esportazioni |
|--|--------------------------------|---|
| Vestiti ed accessori per abbigliamento         | 16.747                         | 19,7                                    |
| Filati tessili e tessuti                       | 8.587                          | 10,0                                    |
| Calzature                                      | 4.242                          | 5,0                                     |
| Petrolio grezzo                                | 2.774                          | 3,0                                     |
| Giocattoli                                     | 2.774                          | 3,0                                     |
| Cereali  | 1.546                          | 1,8                                     |
| Articoli da viaggio e simili                   | 1.466                          | 2,0                                     |
| Prodotti della pesca                           | 1.366                          | 2,0                                     |
| Strumenti audio                                | 1.349                          | 2,0                                     |
| Articoli in plastica                           | 1.125                          | 1,0                                     |
| Prodotti medici e farmaceutici                 | 895                            | 1,0                                     |
| Prodotti petroliferi raffinati                 | 864                            | 1,0                                     |
| Ortaggi  | 833                            | 1,0                                     |
| Acciaio  | 768                            | 0,9                                     |
| Carbone  | 742                            | 0,9                                     |
| Totale delle prime 15 voci                     | 45.674                         | 54,0                                    |
| Totale delle importazioni                      | 84.998                         | 100                                     |

Fonte: elaborazioni ICE da "Le Courier des pays de l'Est", dic. 1993

Dati dell'Amministrazione generale delle dogane cinesi

Tavola 6

Come si nota dalle tavole in appendice, lo scorso anno il settore più importante nelle importazioni italiane dalla Cina è stato quello del vestiario (il 20% del totale). Sono anche aumentati considerevolmente i nostri acquisti di macchine ed apparecchi (in particolare apparecchi per telecomunicazione), prodotti meccanici di precisione (macchine per ufficio) e prodotti chimici.

#### Altre forme di internazionalizzazione dell'economia cinese

Gli investimenti esteri diretti in Cina hanno assunto dimensioni ragguardevoli, se si tiene conto del basso livello che essi avevano fino a pochi anni fa. La legge che ha autorizzato la costituzione di società a capitale misto risale al 1979, ma al principio degli anni ottanta l'ingresso di capitali stranieri nel paese era ancora estremamente ridotto per la cautela con cui gli investitori internazionali accoglievano le prime riforme economiche. Tra il 1990 e il 1991 si è verificato un primo forte incremento dell'afflusso di capitali. Il valore degli impegni sottoscritti nel solo 1992 ha superato l'ammontare complessivo dal 1979 al 1991 (cfr. tavola 7).

Hong Kong, Taiwan e Giappone figurano tra i principali apportatori di capitali in Cina. Hong Kong ha, in particolare, forti legami per motivi di contiguità territoriale con la provincia di Guangdong, la più dinamica ormai da anni dell'intero paese, nella quale l'ex colonia britannica ha effettuato investimenti su enorme scala: circa 25.000 imprese di Hong Kong occupano in tutta la Cina un numero superiore a tre milioni di dipendenti e, di questi, due terzi solo nella provincia sopra ricordata e in particolare nelle tre "zone economiche speciali"<sup>1</sup> di Shenzhen, Zhuhai e Shantou.

<sup>1</sup> L'articolo 31 della Costituzione cinese del 1982 ha previsto la creazione di regioni e zone amministrative speciali, che godono di maggiore autonomia nell'instaurazione e nella gestione di rapporti economici con l'estero.

*Nella graduatoria dei principali investitori si trovano, oltre ai paesi asiatici, gli Stati Uniti, al terzo posto per apporti di capitale, mentre tra i paesi europei nei primi quindici posti vi sono il Regno Unito, la Germania e la Francia. L'Italia ha ancora una presenza relativamente scarsa, per il momento limitata a settori ad alto contenuto di manodopera (tessile, pelami), con poche eccezioni, come le due joint ventures costituite nel 1991 una dall'Agip, per il "bunkeraggio" del porto di Zuhai (Canton), e una dell'Italtel per la produzione di apparati per le telecomunicazioni e componenti per sistemi in fibra ottica.*

### GLI INVESTIMENTI DIRETTI D'ORIGINE STRANIERA IN CINA

(valori in milioni di dollari)

| INVESTITORI<br>PAESI O REGIONI | 1979-1991               |                                  | 1992                    |                                  |
|--------------------------------|-------------------------|----------------------------------|-------------------------|----------------------------------|
|                                | Impegni<br>sottoscritti | Apporti effettivi<br>di capitale | Impegni<br>sottoscritti | Apporti effettivi<br>di capitale |
| HONG KONG, MACAO               | 32.649                  | 12.533                           | 41.530                  | 7.700                            |
| TAIWAN                         | 2.929                   | 866                              | 5.543                   | 1.050                            |
| STATI UNITI                    | 4.725                   | 2.663                            | 3.121                   | 511                              |
| GIAPPONE                       | 3.802                   | 3.169                            | 2.172                   | 710                              |
| SINGAPORE                      | 896                     | 278                              | 1.997                   | 122                              |
| COREA DEL SUD                  | 199                     | 56                               | 417                     | 119                              |
| CANADA                         | 315                     | 65                               | 316                     | 58                               |
| THAILANDIA                     | 302                     | 75                               | 723                     | 83                               |
| AUSTRALIA                      | 331                     | 193                              | 276                     | 35                               |
| REGNO UNITO                    | 738                     | 319                              | 287                     | 38                               |
| FILIPPINE                      | 118                     | 26                               | 273                     | 16                               |
| GERMANIA                       | 1.079                   | 382                              | 130                     | 89                               |
| FRANCIA                        | 601                     | 416                              | 289                     | 45                               |
| ALTRI PAESI                    | 3.654                   | 2.309                            |                         |                                  |
| <b>TOTALE</b>                  | <b>52.338</b>           | <b>23.347</b>                    | <b>58.123</b>           | <b>11.007</b>                    |

Fonte: elaborazioni ICE da "Le Courier des pays de l'Est", dic. 1993

Tavola 7

**America Latina**

L'area dell'America Latina si è confermata nel 1993 come una tra le più dinamiche nel commercio internazionale, anche se la crescita della domanda di importazioni (8% in volume) ha rallentato rispetto ai due anni precedenti ed è stata leggermente più contenuta rispetto alla media dei paesi in via di sviluppo (cfr. tav. A/12 in appendice).

La maggior parte dei paesi compresi nell'area sono coinvolti in programmi di vasta portata per il riequilibrio del bilancio pubblico e dei conti con l'estero; tali programmi hanno in generale promosso una maggiore apertura commerciale.

Le esportazioni italiane sono cresciute del 50% nel 1993 e il nostro saldo, passato in attivo già l'anno precedente, ha raggiunto dimensioni cospicue (oltre 3.700 miliardi). Tale miglioramento si è prodotto anche grazie al proseguire del calo delle importazioni, presumibilmente in parte collegabile con la flessione nelle quotazioni internazionali delle materie prime e dei prodotti agricoli, che costituiscono per molti paesi appartenenti all'area le più importanti voci attive della bilancia commerciale.

**L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE DELL'ITALIA CON I PVS AMERICA**  
(valori in miliardi di lire)

| PAESI (*) | ESPORTAZIONI |       |        | IMPORTAZIONI |       |        | SALDI  |       | QUOTE DI MERCATO (1) |      |
|-----------|--------------|-------|--------|--------------|-------|--------|--------|-------|----------------------|------|
|           | 1992         | 1993  | Var. % | 1992         | 1993  | Var. % | 1992   | 1993  | 1992                 | 1993 |
| BRASILE   | 1.064        | 1.700 | 59,7   | 2.274        | 2.401 | 5,5    | -1.210 | -700  | 4,2                  | 4,4  |
| ARGENTINA | 1.052        | 1.534 | 45,8   | 747          | 839   | 12,3   | 305    | 695   | 5,1                  | 5,7  |
| MESSICO   | 1.082        | 1.212 | 12,1   | 209          | 185   | -11,6  | 873    | 1.028 | 1,5                  | 1,3  |
| VENEZUELA | 781          | 880   | 12,6   | 128          | 138   | 8,2    | 654    | 742   | 4,8                  | 4,9  |
| BAHAMAS   | 9            | 854   |        | 43           | 13    | -70,6  | -34    | 842   | n.d.                 | n.d. |
| CILE      | 351          | 495   | 40,9   | 580          | 595   | 2,5    | -229   | -100  | 2,6                  | 2,7  |
| COLOMBIA  | 244          | 379   | 55,5   | 249          | 205   | -17,9  | -5     | 174   | 2,6                  | 2,8  |
| PERÙ      | 89           | 136   | 52,9   | 292          | 282   | -3,4   | -203   | -147  | 2,1                  | 2,0  |
| ECUADOR   | 100          | 115   | 14,8   | 173          | 159   | -8,6   | -7,4   | -44   | 5,1                  | 3,0  |
| COSTARICA | 48           | 79    | 65,3   | 180          | 128   | -28,9  | -132   | -49   | n.d.                 | n.d. |
| ALTRI     | 1.369        | 1.898 | 38,6   | 709          | 567   | -20,1  | 659    | 1.331 | n.d.                 | n.d. |
| TOTALE    | 6.188        | 9.283 | 50,0   | 5.585        | 5.512 | -1,4   | 603    | 3.771 | 2,8                  | 3,2  |

(\*): l'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1993

(1): rapporti percentuali tra il valore delle importazioni del paese dall'Italia e quello delle importazioni dal mondo

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e, per le quote, FMI-DOTS

Tavola 5.15

L'aumento delle nostre esportazioni è stato particolarmente elevato in *Brasile, Perù, Colombia, Argentina, Cile*, grazie soprattutto alle macchine e apparecchi e ai mezzi di trasporto.

In *Argentina* l'Italia ha conseguito un sensibile ampliamento della quota di mercato (dal 5,1 al 5,7%). Le nostre esportazioni, già aumentate notevolmente nel 1992, sono cresciute del 45,8% lo scorso anno, con il contributo determinante delle vendite di macchine ed apparecchi, salite del 50%. Il surplus complessivo con l'*Argentina* è più che raddoppiato rispetto al 1992.

Un incremento ancora maggiore hanno avuto le nostre esportazioni verso il *Brasile*, cresciute di quasi il 60%. La quota dell'Italia ha continuato ad aumentare per il quinto anno consecutivo. Il deficit si è ridotto di oltre 500 miliardi, nonostante il forte peggioramento del disavanzo nel comparto agroalimentare, che rappresenta la voce più rilevante delle nostre importazioni.

Poco dinamiche sono invece apparse le esportazioni italiane in paesi produttori di petrolio come *Messico, Venezuela, Ecuador*.

In *Messico* la domanda di importazioni è stata particolarmente debole nel 1993 ed anche le nostre vendite hanno rallentato sensibilmente il proprio ritmo di crescita. Nel settore più importante per le esportazioni italiane (macchine e apparecchi) è stata registrata una flessione (-2,4%).

**Africa**

Con pochissime eccezioni, la crescita del reddito reale è stata bassa o inesistente nella maggior parte dei paesi africani e anche la domanda di importazioni ha avuto solo impercettibili variazioni rispetto all'anno precedente, né vi si avvertono cenni di un'imminente ripresa.

**L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE DELL'ITALIA CON I PVS AFRICA**  
(valori in miliardi di lire)

| PAESI (*)      | ESPORTAZIONI |       |        | IMPORTAZIONI |        |        | SALDI  |        | QUOTE DI MERCATO (1) |      |
|----------------|--------------|-------|--------|--------------|--------|--------|--------|--------|----------------------|------|
|                | 1992         | 1993  | Var. % | 1992         | 1993   | Var. % | 1992   | 1993   | 1992                 | 1993 |
| TUNISIA        | 1.392        | 1.631 | 17,1   | 789          | 954    | 20,8   | 603    | 677    | 17,2                 | 17,9 |
| ALGERIA        | 1.311        | 1.326 | 1,1    | 3.034        | 3.040  | 0,2    | -1.724 | -1.714 | 14,1                 | 11,3 |
| SUDAFRICA      | 751          | 1.028 | 36,7   | 3.124        | 3.188  | 2,0    | -2.372 | -2.160 | n.d.                 | n.d. |
| MAROCCO        | 677          | 832   | 22,8   | 456          | 483    | 6,0    | 221    | 349    | 7,1                  | 6,6  |
| NIGERIA        | 621          | 572   | -8,0   | 455          | 290    | -36,4  | 166    | 282    | 6,3                  | 5,3  |
| COSTA D'AVORIO | 104          | 121   | 17,3   | 325          | 385    | 18,4   | -222   | -264   | 3,8                  | 3,6  |
| KENIA          | 80           | 109   | 35,5   | 62           | 60     | -2,7   | 18     | 48     | 3,4                  | 3,6  |
| ANGOLA         | 72           | 96    | 32,4   | 99           | 202    | 104,9  | -26    | -106   | n.d.                 | n.d. |
| CONGO          | 87           | 90    | 3,0    | 244          | 300    | 22,8   | -157   | -210   | n.d.                 | n.d. |
| CAMERUN        | 58           | 56    | -3,5   | 272          | 345    | 26,6   | -214   | -289   | n.d.                 | n.d. |
| ALTRI          | 1.440        | 1.740 | 20,8   | 999          | 1.048  | 4,8    | 440    | 692    | n.d.                 | n.d. |
| TOTALE         | 6.561        | 7.531 | 14,7   | 9.876        | 10.364 | 4,9    | -3.314 | -2.833 | 6,4                  | 5,8  |

(\*): l'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1993

(1): rapporti percentuali tra il valore delle importazioni del paese dall'Italia e quello delle importazioni dal mondo

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e, per le quote, FMI-DOTS

Tavola 5.16

L'Italia ha tradizionalmente con l'area un saldo negativo, che però si è ridotto ancora nel 1993. Le esportazioni italiane sono cresciute quasi del 15%, grazie in particolare al loro buon andamento in alcuni paesi che si affacciano sul Mediterraneo come la *Tunisia*, dove sono aumentate soprattutto le nostre vendite delle industrie tessili, chimiche e di mezzi di trasporto e il *Marocco*, dove il contributo più rilevante è giunto dal settore delle macchine e apparecchi e dall'industria metallurgica. Anche in *Sudafrica* la crescita delle esportazioni italiane è stata sostenuta (36,7%), soprattutto grazie ai settori dei mezzi di trasporto e delle macchine ed apparecchi.

## 6. LA STRUTTURA SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA<sup>1</sup>

### Sintesi

All'eccezionale miglioramento della bilancia commerciale del paese hanno contribuito tutte le categorie di prodotti, con l'unica eccezione degli energetici. Le variazioni in volume delle esportazioni (positive) e delle importazioni (negative) sono state marcate in molti settori. I prezzi all'esportazione sono cresciuti ben al di sotto del tasso di svalutazione, consentendo un recupero di competitività sui mercati internazionali per molti prodotti italiani; d'altro canto, i prezzi all'importazione hanno mostrato un tasso di crescita di analoga entità, ad indicare che, in significativi settori, gli importatori hanno perseguito strategie di tenuta o rafforzamento della quota sul mercato interno del paese.

Le esportazioni in volume aumentano sensibilmente per minerali ferrosi e non ferrosi, legno, carta ed altri prodotti industriali, nonché per i settori della metalmeccanica, nessuno escluso, con crescita più spiccata per le macchine per ufficio e il materiale e le forniture elettriche. Calano le esportazioni per i mezzi di trasporto, mentre tassi di aumento inferiori alla media si hanno per i prodotti chimici, energetici, alimentari e del tessile-abbigliamento. Si rileva peraltro l'esistenza di una relazione di proporzionalità inversa tra variazione dei prezzi all'esportazione e delle quantità: generalmente, nei settori caratterizzati da più contenuti incrementi delle quantità si registrano i più alti incrementi dei valori unitari, e viceversa, indicando la perdurante importanza della competitività di prezzo.

Nel quadro della generale tendenza negativa, l'anno scorso le quantità importate sono diminuite particolarmente per i mezzi di trasporto, le macchine agricole ed industriali ed i prodotti metalmeccanici in genere. L'unico settore in cui si registra un aumento delle quantità importate è quello del cuoio e calzature. I prezzi all'importazione sono cresciuti al di sotto della media soprattutto nei mezzi di trasporto, prodotti in metallo, tessuti, cuoio ed abbigliamento, legno e carta.

In seguito ai fenomeni indicati ed al calo della produzione, nel 1993 si è verificato un balzo in avanti della propensione ad esportare ed una riduzione del grado di penetrazione delle importazioni, anche se nel complesso, dato il doppio deterrente di una domanda interna debole e di un cambio svalutato, si può esprimere un giudizio di relativa tenuta delle importazioni.

Alla diminuita penetrazione delle importazioni nell'aggregato corrisponde una certa varietà di comportamenti settoriali. Proseguendo tendenze strutturali, alcuni settori (macchine per ufficio, cuoio e calzature, tessile ed abbigliamento) hanno mostrato un aumento del grado di penetrazione; tra le industrie ove è invece più marcata la riduzione, si segnalano macchine agricole ed industriali, carta e stampa, altri mezzi di trasporto.

La propensione ad esportare è aumentata senza eccezioni in tutte le branche industriali, mostrando tassi più elevati dove si mantiene più accentuata la flessione della domanda interna, a conferma che tale flessione induce le imprese a ricercare più attivamente all'estero nuovi sbocchi di mercato. A questo fenomeno, già segnalato negli anni precedenti, nel 1993 sembra aggiungersi la spinta rappresentata dal miglioramento della profittabilità relativa all'esportazione, grazie ai ricostruiti margini di competitività internazionale.

(1) Nei primi tre paragrafi del presente capitolo si farà riferimento a dati di fonte ISTAT, concernenti l'andamento di esportazioni e produzione industriale, misurati sia a prezzi correnti che costanti; la classificazione adottata è la NACE - CLIO, il che consente di compiere confronti tra le due tipologie di dati. Per macrobranche o comparti si intendono i dieci principali raggruppamenti nei quali la NACE si suddivide; per branche o settori si intendono le macrobranche stesse, laddove del comparto non si considerino le ripartizioni di livello inferiore al loro interno, o le ripartizioni stesse in caso contrario (cfr. tav. 6.1, nella quale i settori rientrati a destra costituiscono ripartizioni di livello inferiore dei relativi *alinea*). Ad esempio, ai prodotti energetici ci si riferirà indifferente come a una macrobranca, un comparto o un settore; invece al legno e mobili in legno soltanto come a una branca o un settore. Nel quarto paragrafo si prenderanno in esame dati di fonte Data Resources Incorporated (DRI), riguardanti il commercio estero di alcuni paesi selezionati e disaggregati per settori secondo la Standard International Trade Classification (SITC) revisione 2. La scelta dei settori è stata effettuata sulla base di uno schema originale elaborato dall'ICE. Per maggiori dettagli, si veda la nota statistica in Appendice (vol. II).

Nel 1993 l'Italia ha visto ridursi dal 5,7 al 4,8% la propria quota sulle importazioni di manufatti dei sette principali paesi industriali (G7). Tale dato deve essere interpretato con prudenza, poichè la quota è calcolata su valori correnti e dunque la sua variazione al ribasso può essere in parte spiegata dal mancato adeguamento dei prezzi al repentino mutamento del tasso di cambio della lira avvenuto nel settembre 1992. Possibili aggiustamenti dei prezzi potranno consentire un recupero, sebbene si debba sottolineare come l'erosione della quota italiana corrisponda ad una tendenza che trova ormai conferma ogni anno a partire dal 1990, quando era pari al 6,2%.

Il peggioramento coinvolge quasi tutti i settori industriali: tradizionali, con forti economie di scala e della meccanica specializzata. E' di qualche conforto il lieve miglioramento della quota per i settori ad alta intensità tecnologica, sebbene essa rimanga in assoluto modesta.

La negativa *performance* italiana, che trova come cornice di riferimento una caduta del valore delle importazioni totali G7 (con esclusione dei beni ad alta tecnologia), è comune agli altri paesi europei, mentre è salita la quota dei restanti membri del G7 e soprattutto quella detenuta dai paesi in via di sviluppo asiatici, con in testa la Cina. Quest'ultimo paese ha accresciuto la propria presenza in tutti i comparti, con l'assunzione di una leadership ormai incontrastata nei settori tradizionali, dove la sua quota ha sfiorato il 14%.

In presenza della graduale ripresa economica in Europa dopo la generale recessione, la domanda estera di manufatti nei confronti dell'Italia è attesa accelerare, consentendo alle esportazioni italiane di prodotti trasformati di mantenere un discreto dinamismo, superiore al 6% in media annua nel 1994 e nel 1995.

Si espanderanno le esportazioni di tutti i settori, a tassi in molti casi notevoli, in particolare per quanto riguarda i prodotti alimentari, le macchine elettriche, le macchine per ufficio, i mobili.

Nel biennio l'*export performance* dell'Italia, definita come differenza tra esportazioni e domanda estera, continuerà ad essere positiva per il complesso della trasformazione industriale, anche se in misura molto ridotta (tanto più rispetto all'eccezionale 8,4% del 1993) e tendente a zero.

L'internazionalizzazione commerciale si compenetra sempre più con il processo di internazionalizzazione produttiva dell'industria italiana, realizzato principalmente attraverso i flussi di investimenti diretti esteri (IDE) in uscita e in entrata nel paese. Nonostante nel 1993 risulti un certo rallentamento rispetto all'anno precedente, l'attività di acquisizione e di sviluppo all'estero di iniziative industriali da parte delle imprese italiane si è mantenuta sostenuta e nettamente superiore per numerosità a quella fatta segnare dalle imprese estere all'interno del nostro paese. Particolarmente attive sono state in questi anni le medie imprese italiane, le quali hanno affiancato nell'espansione all'estero i pochi tradizionali grandi gruppi multinazionali, assai meno attivi in questo periodo rispetto alla seconda metà degli anni ottanta. La più importante e nuova direttrice geografica apertasi alle imprese è stata quella dell'Europa Orientale.

I settori ove nell'ultimo biennio si sono avuti i più intensi flussi di IDE in uscita sono alimentari e bevande, tessile e abbigliamento, minerali e prodotti non metallici, mezzi di trasporto.

Sul fronte degli IDE industriali in entrata, il 1993 fa segnare una certa ripresa di interesse degli investitori internazionali, dopo la ridotta attività degli anni 1991 e 1992. Probabilmente, l'effetto della svalutazione della lira sarà destinato a consolidare a breve il trend di ripresa.

Negli ultimi due anni, i settori industriali maggiormente coinvolti nel flusso degli IDE in entrata, volto ad acquisire sia partecipazioni di controllo che paritarie e minoritarie, sono quelli relativi ai prodotti chimici, alle macchine agricole e industriali e al materiale e forniture elettriche.

Nel complesso, si può valutare che le conseguenze della crescente presenza produttiva all'estero delle imprese italiane sui flussi di commercio estero non si siano ancora pienamente manifestate, data la relativa giovinezza delle iniziative intraprese. L'intreccio tra le diverse forme di internazionalizzazione dovrà essere sempre più attentamente considerato nei prossimi anni.

## 6.1. CONFRONTI INTERSETTORIALI

### Esportazioni

Nel 1993 il valore delle esportazioni è cresciuto in media annua per tutte le categorie di merci (branche NACE-CLIO), a tassi compresi tra il 9 e il 32% (tav. 6.1). Tra i comparti più dinamici si segnalano i minerali ferrosi e non ferrosi (prevalentemente siderurgia), la metalmeccanica con tutti i suoi settori, in particolare le macchine per ufficio (computer) e i prodotti della lavorazione del legno (mobili, carta). Il settore cuoio e calzature completa la ripresa iniziata nel 1992 con un incremento che è stato, come per la chimica, i minerali e prodotti non metallici (materiali per l'edilizia e oggettistica per la casa) e i prodotti energetici, in linea con la media; hanno invece avuto un andamento meno brillante il tessile-abbigliamento, i prodotti agro-alimentari e soprattutto i mezzi di trasporto.

### IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA PER SETTORI (miliardi di lire)

| Branche e macrobranche                         | Esportazioni   |               | Importazioni   |                | Saldi         |              |
|--|----------------|---------------|----------------|----------------|---------------|--------------|
|  | Valori<br>1993 | Var%<br>93/92 | Valori<br>1993 | Var %<br>93/92 | 1992          | 1993         |
| Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura, pesca | 6765           | 16,8          | 15108          | 1,9            | -9037         | -8343        |
| Prodotti energetici                            | 5715           | 21,4          | 28177          | 13,6           | -20098        | -22462       |
| Minerali ferrosi e non ferrosi                 | 11957          | 31,6          | 19787          | 0,8            | -10539        | -7830        |
| Minerali e prodotti non metallici              | 11012          | 20,4          | 4636           | 3,1            | 4645          | 6376         |
| Prodotti chimici                               | 20879          | 20,4          | 31357          | 7,8            | -11739        | -10478       |
| Prodotti metalmeccanici                        | 92548          | 23,1          | 51422          | -2,4           | 22477         | 41126        |
| Prodotti in metallo                            | 13329          | 20,9          | 3766           | -9,7           | 6857          | 9563         |
| Macchine agricole e industriali                | 46084          | 23,3          | 14851          | -6,8           | 21444         | 31233        |
| Macchine per ufficio                           | 10464          | 26,3          | 12725          | 1,3            | -4270         | -2261        |
| Materiale e forniture elettriche               | 22670          | 22,7          | 20080          | 0,2            | -1554         | 2590         |
| Mezzi di trasporto                             | 23967          | 9,4           | 25552          | -21,5          | -10648        | -1585        |
| Autoveicoli e relativi motori                  | 16332          | 9,7           | 20355          | -23,3          | -11670        | -4023        |
| Altri mezzi di trasporto                       | 7635           | 8,8           | 5197           | -13,3          | 1022          | 2438         |
| Prodotti alimentari, bevande, tabacco          | 12289          | 18,0          | 20217          | 7,5            | -8385         | -7928        |
| Prodotti tessili, cuoio, abbigliamento         | 45826          | 18,8          | 16386          | 4,1            | 22835         | 29440        |
| Prodotti tessili e abbigliamento               | 31546          | 17,9          | 12359          | 1,1            | 14531         | 19187        |
| Cuoio, calzature                               | 14280          | 20,8          | 4027           | 14,5           | 8304          | 10253        |
| Legno, carta, gomma altri prodotti industriali | 34129          | 25,1          | 19654          | 1,0            | 7815          | 14475        |
| Legno e mobili in legno                        | 8468           | 22,3          | 4126           | 1,5            | 2862          | 4342         |
| Carta, articoli di carta e stampa              | 5652           | 24,8          | 5869           | 1,4            | -1257         | -217         |
| Prodotti in gomma e plastica                   | 10440          | 19,9          | 5285           | 2,2            | 3539          | 5155         |
| Prodotti delle altre industrie manifatturiere  | 8899           | 32,3          | 2857           | 2,1            | 3928          | 6042         |
| Beni di recupero                               | 671            | 71,3          | 1518           | -7,9           | -1256         | -847         |
| <b>TOTALE</b>                                  | <b>265086</b>  | <b>20,8</b>   | <b>232298</b>  | <b>0,1</b>     | <b>-12674</b> | <b>32788</b> |

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

I valori unitari dei beni esportati sono saliti per quasi tutti i settori in misura consistente (tav. 6.2) e comunque più dei prezzi alla produzione (si veda il paragrafo seguente). Tuttavia in generale l'aumento è stato di entità inferiore alla svalutazione annuale del cambio effettivo della lira (16,6%): la possibilità di scelta tra diverse politiche di prezzo dipende dal potere contrattuale delle imprese, ma per la gran parte degli esportatori italiani evidentemente l'obiettivo di riguadagnare competitività è prevalso su quello di conseguire elevati profitti per unità di prodotto venduto all'estero. Chimica, macchine agricole e industriali, tessile-abbigliamento e autoveicoli hanno mostrato la crescita più sostenuta dei valori unitari, mentre quella minima (2%) si registra per i prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca.

**IL COMMERCIO ESTERO SETTORIALE: PREZZI E QUANTITÀ**  
(variazioni percentuali tra 1992 e 1993)

| Branche e macrobranche NACE                     | Esportazioni |            | Importazioni |              | Ragione di scambio<br>(1) | Tasso di copertura reale<br>(2) |
|---|--------------|------------|--------------|--------------|---------------------------|---------------------------------|
|   | prezzi       | quantità   | prezzi       | quantità     |                           |                                 |
| Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca | 2,0          | 14,1       | 16,0         | -12,0        | -12,1                     | 29,7                            |
| Prodotti energetici                             | 18,1         | 3,1        | 15,4         | -1,4         | 2,3                       | 4,5                             |
| Minerali ferrosi e non ferrosi                  | 9,3          | 20,3       | 12,8         | -10,6        | -3,1                      | 34,5                            |
| Minerali e prodotti non metallici               | 10,8         | 8,7        | 10,1         | -6,5         | 0,6                       | 16,2                            |
| Prodotti chimici                                | 19,2         | 0,9        | 17,7         | -8,2         | 1,3                       | 10,0                            |
| Prodotti metalmeccanici                         | 11,2         | 10,7       | 15,5         | -15,6        | -3,7                      | 31,1                            |
| Prodotti in metallo                             | 10,2         | 9,8        | 7,5          | -15,8        | 2,5                       | 30,4                            |
| Macchine agricole e industriali                 | 13,2         | 8,9        | 21,3         | -23,2        | -6,7                      | 41,8                            |
| Macchine per ufficio                            | 10,5         | 13,6       | 17,6         | -14,0        | -6,0                      | 32,1                            |
| Materiale e forniture elettriche                | 7,4          | 14,1       | 11,5         | -10,2        | -3,6                      | 27,1                            |
| Mezzi di trasporto                              | 12,3         | -2,7       | 7,5          | -27,3        | 4,5                       | 33,8                            |
| Autoveicoli e relativi motori                   | 12,1         | -2,3       | 4,9          | -27,1        | 6,8                       | 34,1                            |
| Altri mezzi di trasporto                        | 11,0         | -2,9       | 28,0         | -33,0        | -13,2                     | 45,0                            |
| Prodotti alimentari, bevande, tabacco           | 12,4         | 5,1        | 10,2         | -2,4         | 2,0                       | 7,6                             |
| Prodotti tessili, cuoio, abbigliamento          | 11,1         | 6,9        | 5,8          | -1,6         | 5,1                       | 8,7                             |
| Prodotti tessili e abbigliamento                | 12,2         | 5,2        | 5,1          | -3,9         | 6,7                       | 9,4                             |
| Cuoio, calzature                                | 9,1          | 10,7       | 7,6          | 6,4          | 1,4                       | 4,0                             |
| Legno, carta, gomma altri prodotti industriali  | 11,3         | 12,5       | 11,0         | -9,2         | 0,2                       | 23,8                            |
| Legno e mobili in legno                         | 11,3         | 9,7        | 5,9          | -4,4         | 5,1                       | 14,7                            |
| Carta, articoli di carta e stampa               | 3,2          | 20,8       | 5,0          | -3,4         | -1,7                      | 24,9                            |
| Prodotti in gomma e plastica                    | 9,1          | 11,8       | 10,8         | -8,1         | -1,6                      | 21,7                            |
| Prodotti delle altre industrie manifatturiere   | 20,4         | 10,4       | 13,6         | -10,2        | 6,0                       | 22,9                            |
| Beni di recupero                                | 3,2          | 71,5       | 28,3         | -27,9        | -19,6                     | 137,9                           |
| <b>TOTALE</b>                                   | <b>11,4</b>  | <b>8,4</b> | <b>11,7</b>  | <b>-10,4</b> | <b>-0,3</b>               | <b>21,0</b>                     |

(1) Rapporto tra prezzi all'esportazione e prezzi all'importazione

(2) Rapporto tra quantità esportate e quantità importate

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

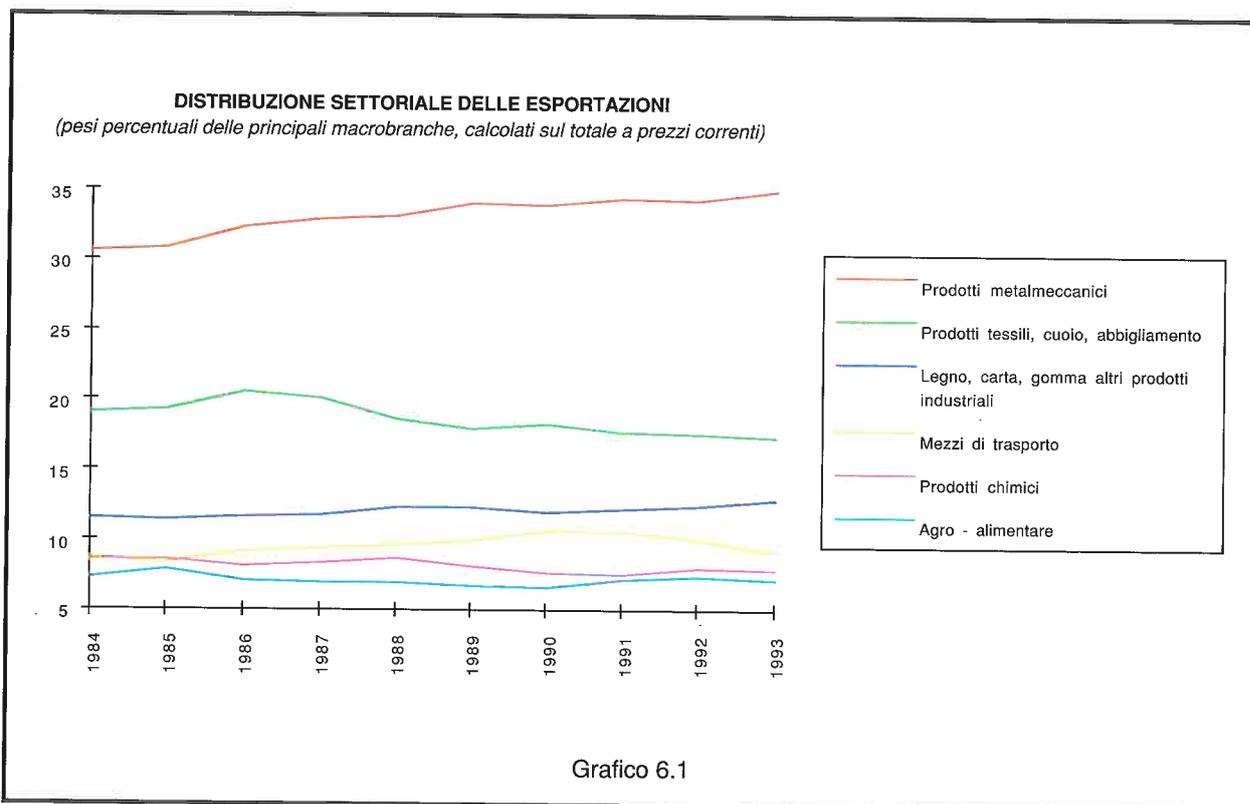
Gli andamenti delle quantità esportate appaiono molto differenziati, intorno ad un incremento aggregato (+8,4%) quasi senza precedenti pur in presenza di una debole espansione dei nostri mercati di sbocco (si veda il capitolo 4). Le variazioni sono state ovunque positive, tranne per i mezzi di trasporto colpiti dalla pesante crisi internazionale del settore. Si sono distinti innanzitutto i minerali ferrosi e non ferrosi e i prodotti in carta (+20%), seguiti nell'ordine da prodotti agricoli, materiale e forniture elettriche, macchine per ufficio, gomma e plastica, cuoio e calzature, prodotti in metallo, legno e mobili, macchine agricole e industriali, minerali e prodotti non metallici. Incrementi al di sotto della media hanno invece sperimentato, oltre ai mezzi di trasporto, il tessile-abbigliamento, i prodotti energetici e la chimica.

Gli ultimi due comparti sono gli unici, con quello alimentare, ad aver subito un rallentamento rispetto al tasso mostrato nel 1992; le altre categorie hanno avuto un'accelerazione, a volte molto netta, segnatamente le macchine per ufficio che hanno recuperato per intero la diminuzione accumulata tra il 1989 e il 1992 (cfr. tav. C/3).

Il grafico 6.1 rappresenta i mutamenti nella struttura settoriale delle esportazioni italiane in valore nell'ultimo decennio, condizionati in parte dalla diminuzione del peso dei prodotti energetici e chimici dopo crollo dei prezzi petroliferi nel 1986 (cfr. anche la tav. C/2).

Si rileva anzitutto la forte e quasi ininterrotta crescita della metalmeccanica (dal 30,5 al 34,9% del totale tra il 1984 e il 1993), dovuta perlopiù ai settori macchine agricole e industriali e materiale e forniture elettriche, e del comparto che comprende legno, carta, plastica e altri prodotti industriali; al contrario, scende in misura sensibile l'incidenza dei prodotti tessili, cuoio e abbigliamento (dal 19 al 17,3%) e, nonostante l'impennata del 1993, quella dei minerali ferrosi e non ferrosi. La quota dei mezzi di trasporto cresce leggermente nell'intero periodo, malgrado la caduta degli ultimi due anni, e quella dei prodotti agro-alimentari resta superiore al 7%, con lievi oscillazioni.

Le suddette modifiche riflettono la ristrutturazione dell'industria italiana a partire dalla seconda metà degli anni ottanta, sollecitata dall'evoluzione della domanda internazionale e dall'ascesa di molti paesi in via di sviluppo come agguerriti competitori. In alcuni settori questo processo ha significato investimenti innovativi ma in altri minore attività e delocalizzazione degli impianti produttivi; al secondo gruppo appartiene il tessile-abbigliamento, le cui imprese in numerosi casi hanno risposto concentrandosi su attività a più alto valore aggiunto che mantengano un certo vantaggio competitivo.

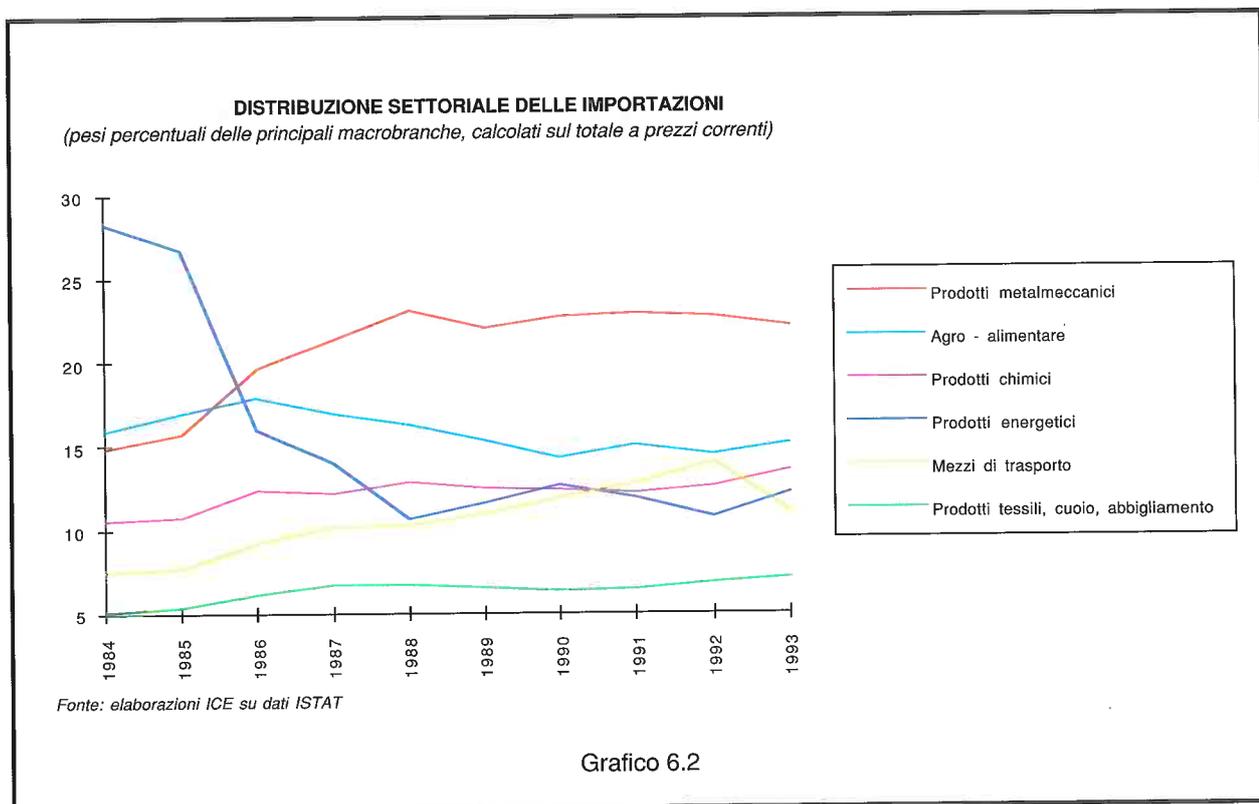


## Importazioni

La flessione annuale del valore degli acquisti all'estero per la metalmeccanica (-2,4%) e la secca caduta che riguarda i mezzi di trasporto (-21,5%) hanno pienamente compensato la crescita relativa a tutti gli altri settori, che in alcuni casi (cuoio e calzature, prodotti energetici, chimica e prodotti alimentari) è stata discreta in assoluto e più vivace di quella del 1992 (cfr. tavv. 6.1 e C/5).

Sospinti verso l'alto dalla svalutazione, i prezzi dei beni importati hanno avuto sistematiche variazioni positive (cfr. tav. 6.2), particolarmente accentuate per macchine agricole e industriali, chimica, prodotti energetici, macchine per ufficio, prodotti agricoli e minerali ferrosi e non ferrosi. Al contrario, si deve segnalare il contenuto aumento dei valori unitari nel tessile-abbigliamento e negli autoveicoli, i cui produttori esteri hanno attuato con qualche successo, come si vedrà in dettaglio nei successivi paragrafi, una strategia tesa al rafforzamento delle quote di mercato in Italia.

Quest'ultima circostanza non si ripete per quasi nessuna delle restanti industrie: come già mostrato nei capitoli 1 e 4, le quantità importate sono diminuite mediamente del 10,4%, molto più della domanda interna. La loro riduzione ha interessato tutti i comparti, in special modo gli stessi per i quali si è osservato il calo dei valori, cioè mezzi di trasporto e metalmeccanica. A livello di settore, solo gli acquisti di cuoio e calzature sono saliti, in misura non trascurabile (6,4%), agevolati dai prezzi contenuti e anche da un effetto trascinamento della spettacolare crescita verificatasi nel 1992 (20,4%, cfr. tav. C/7).



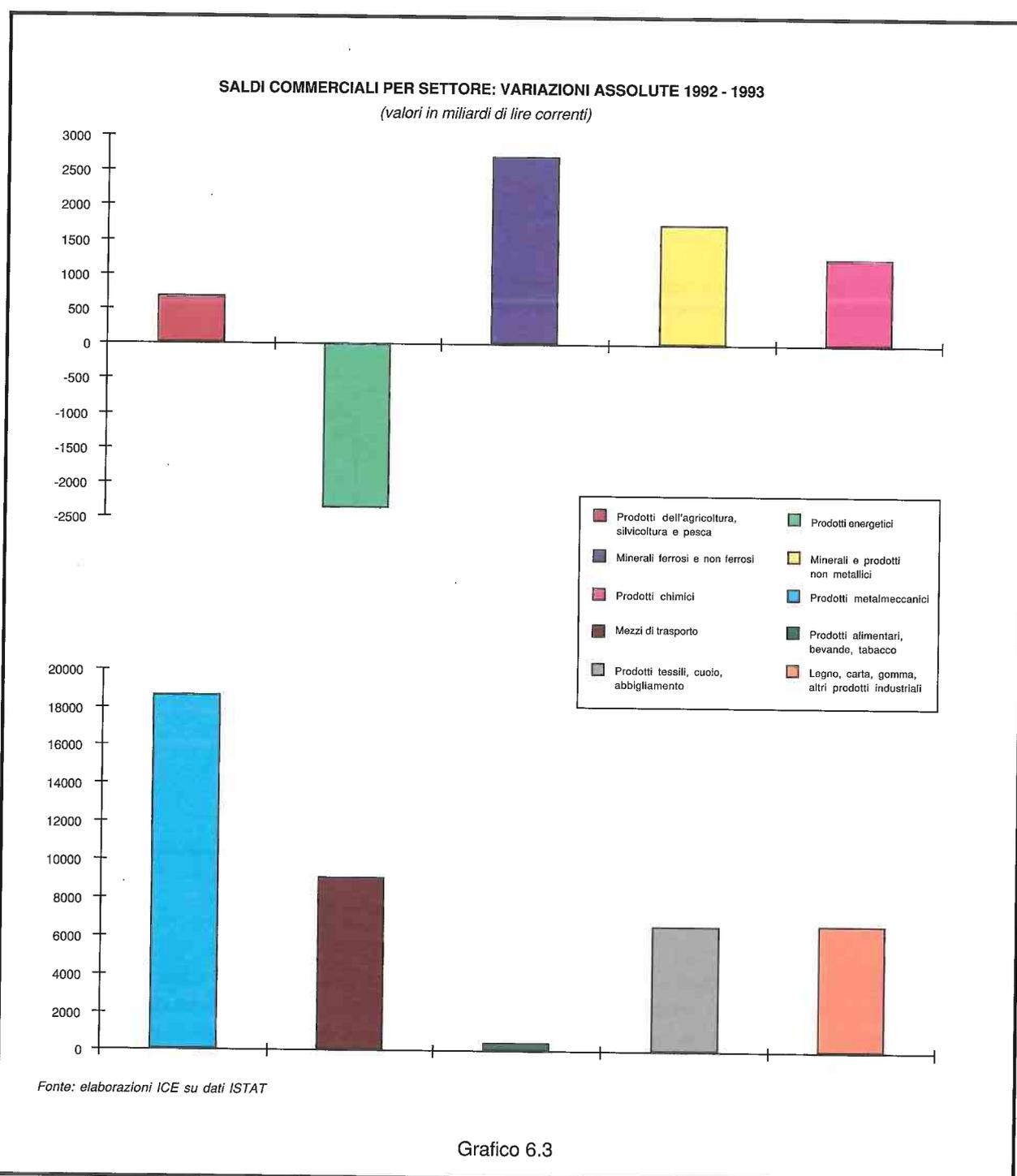
## Saldi commerciali

Allo spettacolare miglioramento del saldo aggregato, da -12.674 a +32.788 miliardi, hanno contribuito in misura diversa tutti i settori, con l'eccezione dei prodotti energetici, il cui disavanzo peraltro si è allargato esclusivamente a causa dell'alto livello di partenza (anche in questo comparto, infatti, il valore delle esportazioni è cresciuto più di quello delle importazioni).

Per la prima volta dal 1984 l'attivo della metalmeccanica, ampliandosi da 22.500 ad oltre 41.000 miliardi, ha superato, e di gran lunga, quello dell'insieme tessile-abbigliamento-cuoio-calzature, che a sua volta ha sfiorato i 30.000 miliardi.

Tra i settori le variazioni maggiori si registrano per le macchine agricole e industriali (9.800 miliardi) e per gli autoveicoli (7.650). Industrie pure importanti per il commercio estero dell'Italia, come la chimica e l'alimentare, si collocano invece nelle ultime posizioni in termini di miglioramento della bilancia con l'estero. Solo per le macchine elettriche ed elettroniche si è invertito il segno del saldo, da -1.550 a +2.600 miliardi.

Nel 1993, diversamente dal solito, la componente reale (rapporto tra quantità esportate ed importate) e quella nominale (rapporto tra i prezzi dei flussi) dell'interscambio hanno mostrato una correlazione positiva per la generalità dei settori. Il primo indicatore ha mostrato ovunque un andamento favorevole, dato che le esportazioni reali hanno sistematicamente superato le importazioni, mentre la ragione di scambio, nell'aggregato praticamente stazionaria, tra le principali categorie di merci è scesa solo per i prodotti meccanici.



## 6.2 L'INTERNAZIONALIZZAZIONE COMMERCIALE E PRODUTTIVA DELL'INDUSTRIA ITALIANA

Nel presente paragrafo si cerca di tratteggiare l'evoluzione recente del processo di internazionalizzazione dell'industria italiana. A base dell'analisi sono due insiemi di dati, di fonte ISTAT da un lato e R&P - Politecnico di Milano e CENSIS dall'altro, che permettono di studiare non solo l'internazionalizzazione commerciale di un certo numero di settori industriali, ma anche quella produttiva.

### L'internazionalizzazione commerciale

In presenza di un accentuato calo della produzione aggregata e di molte singole branche manifatturiere, nel 1993 la propensione a esportare (PE)<sup>2</sup> a prezzi costanti cresce per tutti i settori in misura notevole, particolarmente per minerali ferrosi e non ferrosi, autoveicoli e macchine per ufficio. In quest'ultimo caso la quota di produzione esportata recupera pienamente la caduta del 1992, superando quella che si riferisce alla meccanica strumentale e tornando ad essere la più alta in assoluto (cfr. tav. 6.3 e graf. 6.4).

### GRADO DI APERTURA INTERNAZIONALE DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA (a prezzi costanti)

| Branche NACE                          | Penetrazione delle importazioni<br>(1) |      |      | Propensione ad esportare<br>(2) |      |      | Competitività all'import<br>(3)<br>var.%<br>92-93 | Profittabilità all'export<br>(4)<br>var.%<br>92-93 | Produzione<br>(5)<br>var.%<br>92-93 |
|---------------------------------------|--|------|------|---------------------------------|------|------|---|--|-------------------------------------|
|                                       | 1984                                   | 1992 | 1993 | 1984                            | 1992 | 1993 |   |  |                                     |
| Minerali ferrosi e non ferrosi        | 27,2                                   | 34,6 | 34,6 | 16,7                            | 18,2 | 23,0 | -7,2  | 4,5  | -5,0                                |
| Minerali e prodotti non metallici     | 7,1                                    | 10,2 | 10,6 | 16,6                            | 18,5 | 21,6 | -6,6  | 7,8  | -6,9                                |
| Prodotti chimici                      | 23,0                                   | 30,7 | 30,0 | 17,0                            | 21,1 | 22,2 | -12,9   | 16,2   | -4,2                                |
| Prodotti in metallo                   | 4,1                                    | 7,3  | 6,7  | 14,9                            | 17,1 | 19,7 | -4,2  | 7,0  | -4,9                                |
| Macchine agricole e industriali       | 19,8                                   | 35,9 | 32,3 | 41,2                            | 54,9 | 59,4 | -14,3   | 8,9  | 0,6                                 |
| Macchine per ufficio                  | 58,5                                   | 66,2 | 70,9 | 49,0                            | 51,2 | 63,4 | -13,8   | 9,1  | -7,7                                |
| Materiale e forniture elettriche      | 24,0                                   | 35,7 | 35,5 | 23,5                            | 32,1 | 37,3 | -8,6  | 5,5  | -1,7                                |
| Autoveicoli e relativi motori         | 34,2                                   | 52,7 | 54,7 | 30,7                            | 39,2 | 48,4 | 0,2   | 6,6  | -20,6                               |
| Altri mezzi di trasporto              | 19,9                                   | 26,8 | 23,0 | 26,3                            | 27,5 | 31,0 | -   | -  | -12,9                               |
| Prodotti alimentari, bevande, tabacco | 15,1                                   | 16,9 | 16,6 | 7,4                             | 10,5 | 11,0 | -4,8  | 7,1  | 0,2                                 |
| Prodotti tessili, abbigliamento       | 9,0                                    | 17,5 | 18,5 | 22,0                            | 27,2 | 30,4 | -4,0  | 11,2   | -5,9                                |
| Cuoio, calzature                      | 8,9                                    | 24,1 | 26,4 | 35,3                            | 45,0 | 49,0 | -4,0  | 5,5  | 1,6                                 |
| Legno e mobili in legno               | 7,3                                    | 9,6  | 9,5  | 12,7                            | 14,4 | 15,9 | -1,4  | 6,6  | -0,5                                |
| Carta, articoli di carta e stampa     | 10,8                                   | 14,0 | 12,1 | 8,3                             | 9,1  | 9,6  | -1,8  | 0,1  | 14,9                                |
| Prodotti in gomma e plastica          | 10,8                                   | 18,5 | 18,4 | 17,0                            | 28,2 | 31,9 | -6,9  | 5,7  | -2,6                                |
| TOTALE MANUFATTI                      | 16,9                                   | 25,1 | 24,0 | 20,8                            | 25,3 | 28,2 | -6,8  | 7,8  | -3,0                                |

(1) Rapporto percentuale tra importazioni e domanda interna (produzione + importazioni - esportazioni)

(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

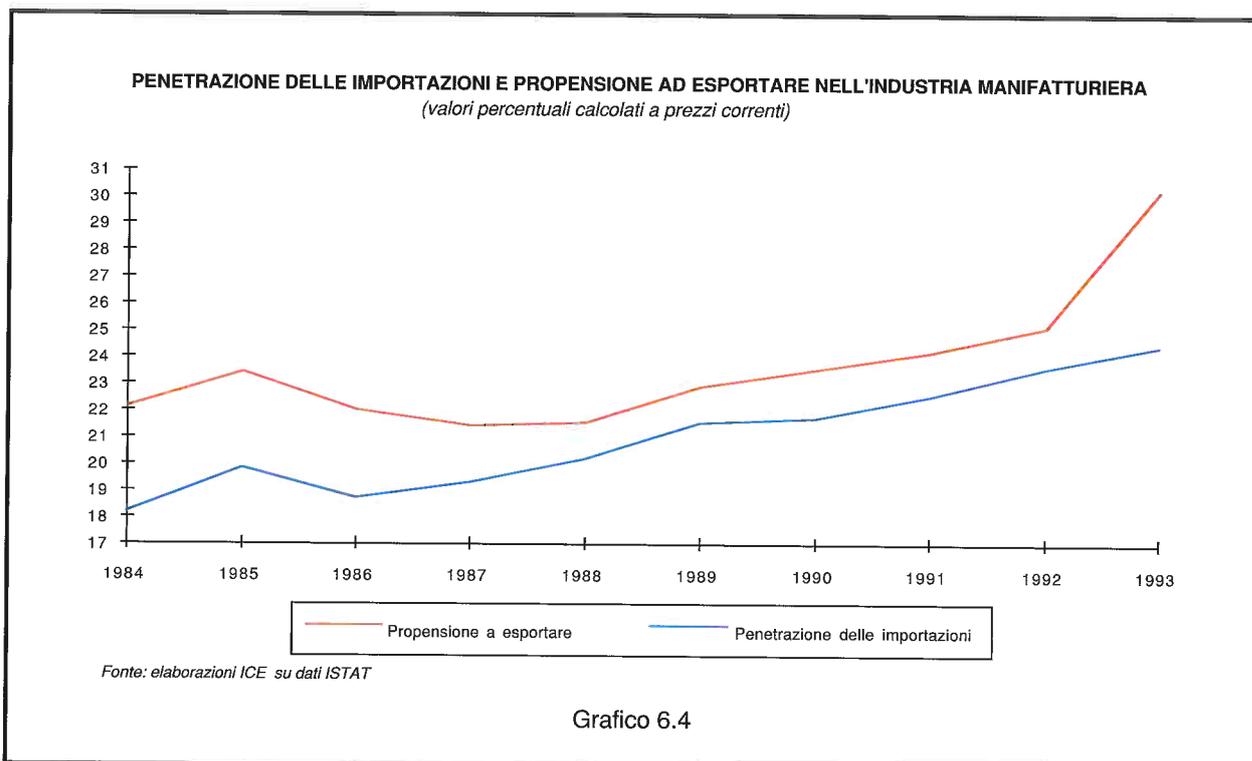
Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.3

(2) La PE è calcolata dividendo il valore delle esportazioni per quello della produzione interna. Alla base del calcolo di PE 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. Inoltre, moltiplicando il valore così calcolato per l'indice dei prezzi alla produzione, si ottiene una stima del valore della produzione a prezzi correnti.

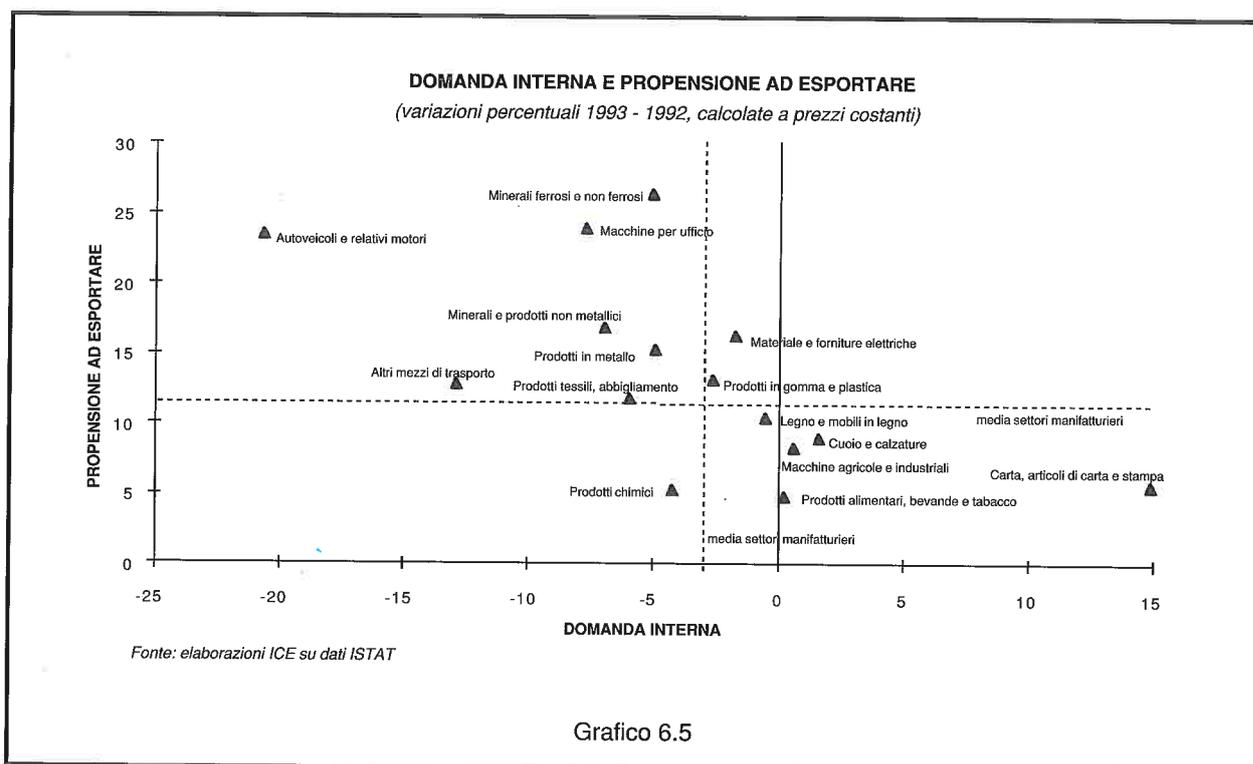
(3) La profittabilità relativa all'esportazione è calcolata dividendo l'indice dei valori unitari all'esportazione per quello dei prezzi alla produzione (entrambi slittati alla base 1988 = 100 da quelle originarie). A parità di costi di produzione, questo indicatore contribuisce a mettere in luce le 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.

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 e rifletta il comportamento dei prezzi o invece i mutamenti nella composizione merceologica e nella qualità dei prodotti esportati.



L'aumento della PE è stato incentivato da quello della profittabilità relativa all'esportazione<sup>3</sup>, da ricondursi non solo al forte dinamismo dei valori unitari all'esportazione ma anche al fatto che i prezzi alla produzione sono saliti in misura modesta (cfr. capitolo 4 e tav. C/18). La crescita di questo indicatore è tale da riportarlo ai livelli precedenti il 1986, anno nel quale la svalutazione del dollaro aveva indotto una discesa dei prezzi all'esportazione in lire.

Peraltro dai dati non appare un nesso preciso tra i due indicatori: i settori per i quali la remuneratività delle vendite all'estero è migliorata di più, tra cui la chimica, il tessile-abbigliamento e la meccanica strumentale, non sono gli stessi che manifestano il maggiore incremento della propensione ad esportare, poiché questa è stata influenzata in buona parte dall'evoluzione della domanda relativa (cfr. graf. 6.5).



La caduta del volume degli acquisti all'estero è stata di dimensioni più ampie di quella della domanda interna e pertanto la penetrazione delle importazioni<sup>4</sup>, misurata dal loro rapporto, è scesa per l'aggregato manifatturiero e per nove settori, arrestando una tendenza che proseguiva ininterrotta da molti anni (cfr. tavv. 6.3 e C/17). Per minerali e prodotti non metallici, cuoio e calzature, tessile-abbigliamento, macchine per ufficio e autoveicoli è invece cresciuta, in conseguenza di un calo della produzione particolarmente sensibile e, nel caso delle calzature, di un nuovo incremento delle importazioni. Si tratta di industrie tutt'altro che marginali, i cui produttori esteri mostrano una buona capacità di tenuta, in termini di penetrazione sul mercato italiano, nonostante il doppio deterrente di una domanda debole e di un cambio svalutato. Il migliore esempio è l'incremento della quota degli autoveicoli stranieri, proprio nell'anno peggiore per il settore da almeno un decennio.

Quest'ultima circostanza è legata anche al fatto che l'industria automobilistica è l'unica per la quale non diminuisce la competitività delle importazioni<sup>5</sup>, che scende per tutti gli altri settori e specialmente per la chimica, le macchine per ufficio e le macchine agricole ed industriali (cfr. tav. 6.3). Come risultato della tendenza al ribasso, per undici settori il livello dell'indice torna in prossimità o al di sotto del valore dell'anno base, il 1988; su livelli superiori restano cinque industrie, tra le quali tessile-abbigliamento e cuoio-calzature che non a caso sono le stesse per cui si riscontra, nello stesso periodo, la maggiore crescita della penetrazione delle importazioni.

In generale, comunque, l'anno scorso la competitività delle importazioni è diminuita in misura contenuta, rispetto all'entità della svalutazione. Le imprese estere hanno accettato perdite sui margini per unità di prodotto venduto sul mercato italiano, con l'obiettivo (che, come mostrato poco sopra, è stato parzialmente raggiunto) di non rimanere spiazzate.

### *L'internazionalizzazione produttiva*

Tra i settori nei quali le aziende italiane hanno investito di più all'estero nell'ultimo biennio, considerando il numero assoluto di partecipazioni acquisite, troviamo alimentare e bevande, tessile-abbigliamento e minerali e prodotti non metallici (cfr. tav. 6.4)<sup>6</sup>. Piuttosto simile appare la situazione in termini di posti di lavoro rilevati o creati all'estero da aziende italiane; ai settori menzionati va aggiunto, in quanto fortemente dinamico, quello dei mezzi di trasporto. E' in questi quattro campi di attività che si concentra più della metà dei nuovi investimenti diretti italiani (IDE), sia in termini di addetti che di numero di imprese. In tutti i diciotto settori considerati si sono registrate nuove acquisizioni, anche se per l'industria energetica e per l'estrattiva si può parlare senz'altro di una dinamica assai debole.

Se si guarda alle sole partecipazioni di controllo, il discorso non è significativamente diverso; in più, si nota che, rispetto al rapporto tra partecipazioni di controllo e totali, i settori più dinamici si collocano tutti su valori uguali o superiori alla media, pari a circa 2/3. Ciò potrebbe suggerire un nesso tra il livello di internazionalizzazione che un settore produttivo esprime e il tipo di partecipazione acquisita. In altri termini, appare probabile che nei settori dove le aziende investono di più all'estero vi sia la tendenza a un consolidamento delle partecipazioni, con l'acquisizione del controllo della partecipata. Si sottolinea inoltre l'importante fenomeno degli investimenti nella rete di distribuzione, con la creazione di strutture di vendita a volte molto articolate, specie nel tessile-abbigliamento.

(4) La penetrazione delle importazioni (PI) è calcolata dividendo, per ciascuna branca, il valore delle importazioni per la domanda interna apparente, definita come produzione interna più importazioni meno esportazioni; per la definizione di domanda interna apparente e di produzione interna v. note precedenti.

(5) La competitività delle importazioni viene misurata dividendo per ciascuna branca l'indice dei prezzi interni alla produzione 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 interni 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.

(6) Ci si riferisce qui ai dati pubblicati nel "Rapporto preliminare di R&P al Consiglio nazionale dell'economia e del lavoro (CNEL) sull'internazionalizzazione dell'industria italiana", presentato nel febbraio 1994 e curato da Sergio Mariotti. L'uscita del volume, edito dal CNEL, contenente i dati definitivi è prevista per dicembre 1994. Per una visione d'insieme del fenomeno degli IDE si rimanda al contributo di Sergio Mariotti e Marco Mutinelli pubblicato in questo Rapporto. Invece i dati sui flussi di IDE, al netto delle dismissioni, per ciascuno dei settori dell'industria italiana ripartiti per paese di provenienza o di destinazione sono pubblicati nell'appendice, sezione C.

**PRINCIPALI SETTORI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA:  
NUOVE PARTECIPAZIONI ESTERE DI INDUSTRIE ITALIANE NEL BIENNIO 1992 - 1993**

| Settori                           | Nuovi investimenti (*) |              |               |              | di cui di controllo |              |               |              |
|-----------------------------------|------------------------|--------------|---------------|--------------|---------------------|--------------|---------------|--------------|
|                                   | Imprese                | %            | Addetti       | %            | Imprese             | %            | Addetti       | %            |
| Prodotti energetici               | 4                      | 1,2          | 220           | 0,2          | 0                   | 0,0          | 0             | 0,0          |
| Minerali ferrosi e non ferrosi    | 13                     | 3,8          | 13094         | 9,7          | 9                   | 3,9          | 11904         | 11,7         |
| Minerali e prodotti non metallici | 45                     | 13,1         | 25141         | 18,5         | 35                  | 15,3         | 21425         | 21,1         |
| Prodotti chimici                  | 30                     | 8,7          | 8089          | 6,0          | 15                  | 6,6          | 2874          | 2,8          |
| Prodotti in metallo               | 12                     | 3,5          | 3351          | 2,5          | 9                   | 3,9          | 3081          | 3,0          |
| Macchine agricole ed industriali  | 32                     | 9,3          | 11584         | 8,5          | 21                  | 9,2          | 5072          | 5,0          |
| Macchine per ufficio              | 6                      | 1,7          | 955           | 0,7          | 4                   | 1,7          | 885           | 0,9          |
| Materiale e forniture elettriche  | 32                     | 9,3          | 14456         | 10,7         | 19                  | 8,3          | 10591         | 10,4         |
| Autoveicoli                       | 19                     | 5,5          | 19230         | 14,2         | 11                  | 4,8          | 16660         | 16,4         |
| Altri mezzi di trasporto          | 10                     | 2,9          | 2160          | 1,6          | 8                   | 3,5          | 1430          | 1,4          |
| Alimentari, bevande, e tabacco    | 58                     | 16,9         | 16185         | 11,9         | 51                  | 22,3         | 15055         | 14,8         |
| Tessile                           | 13                     | 3,8          | 1074          | 0,8          | 9                   | 3,9          | 514           | 0,5          |
| Abbigliamento                     | 29                     | 8,5          | 8460          | 6,2          | 20                  | 8,7          | 7550          | 7,4          |
| Cuoio e calzature                 | 6                      | 1,7          | 5810          | 4,3          | 3                   | 1,3          | 590           | 0,6          |
| Legno e mobili in legno           | 7                      | 2,0          | 1260          | 0,9          | 2                   | 0,9          | 950           | 0,9          |
| Carta, articoli di carta e stampa | 8                      | 2,3          | 1023          | 0,8          | 5                   | 2,2          | 337           | 0,3          |
| Prodotti in gomma e plastica      | 11                     | 3,2          | 1448          | 1,1          | 3                   | 1,3          | 650           | 0,6          |
| Altre industrie manifatturiere    | 8                      | 2,3          | 2051          | 1,5          | 5                   | 2,2          | 1864          | 1,8          |
| <b>Totale</b>                     | <b>343</b>             | <b>100,0</b> | <b>135591</b> | <b>100,0</b> | <b>229</b>          | <b>100,0</b> | <b>101432</b> | <b>100,0</b> |

(\*) dati provvisori

N.B. I totali di settore nella presente tabella differiscono da quelli riportati in appendice, essendo i secondi calcolati al netto delle dismissioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Reprint, CNEL - R & P - Politecnico di Milano

Tavola 6.4

**PRINCIPALI SETTORI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA:  
NUOVE PARTECIPAZIONI ITALIANE DI INDUSTRIE ESTERE NEL BIENNIO 1992 - 1993**

| Settori                           | Nuovi investimenti (*) |              |               |              | di cui di controllo |              |               |              |
|-----------------------------------|------------------------|--------------|---------------|--------------|---------------------|--------------|---------------|--------------|
|                                   | Imprese                | %            | Addetti       | %            | Imprese             | %            | Addetti       | %            |
| Prodotti energetici               | 1                      | 0,7          | 25            | 0,0          | 1                   | 0,9          | 25            | 0,1          |
| Minerali ferrosi e non ferrosi    | 3                      | 2,0          | 243           | 0,5          | 2                   | 1,7          | 143           | 0,4          |
| Minerali e prodotti non metallici | 7                      | 4,6          | 4425          | 8,7          | 6                   | 5,1          | 4342          | 13,6         |
| Prodotti chimici                  | 29                     | 19,1         | 5864          | 11,6         | 24                  | 20,5         | 5070          | 15,9         |
| Prodotti in metallo               | 9                      | 5,9          | 1258          | 2,5          | 7                   | 6,0          | 948           | 3,0          |
| Macchine agricole e industriali   | 20                     | 13,2         | 10196         | 20,1         | 18                  | 15,4         | 8597          | 27,0         |
| Macchine per ufficio              | 7                      | 4,6          | 10426         | 20,6         | 6                   | 5,1          | 407           | 1,3          |
| Materiale e forniture elettriche  | 20                     | 13,2         | 2146          | 4,2          | 14                  | 12,0         | 1244          | 3,9          |
| Autoveicoli                       | 10                     | 6,6          | 4800          | 9,5          | 4                   | 3,4          | 1655          | 5,2          |
| Altri mezzi di trasporto          | 4                      | 2,6          | 402           | 0,8          | 1                   | 0,9          | 202           | 0,6          |
| Alimentari, bevande e tabacco     | 12                     | 7,9          | 4390          | 8,7          | 10                  | 8,5          | 4060          | 12,8         |
| Tessile                           | 7                      | 4,6          | 1230          | 2,4          | 5                   | 4,3          | 729           | 2,3          |
| Abbigliamento                     | 5                      | 3,3          | 1773          | 3,5          | 5                   | 4,3          | 1773          | 5,6          |
| Cuoio e calzature                 | 2                      | 1,3          | 894           | 1,8          | 2                   | 1,7          | 894           | 2,8          |
| Legno e mobili in legno           | 3                      | 2,0          | 700           | 1,4          | 2                   | 1,7          | 153           | 0,5          |
| Carta, articoli di carta e stampa | 4                      | 2,6          | 498           | 1,0          | 2                   | 1,7          | 274           | 0,9          |
| Prodotti in gomma e plastica      | 9                      | 5,9          | 1394          | 2,8          | 8                   | 6,8          | 1294          | 4,1          |
| Altre industrie manifatturiere    | 0                      | 0,0          | 0             | 0,0          | 0                   | 0,0          | 0             | 0,0          |
| <b>Totale</b>                     | <b>152</b>             | <b>100,0</b> | <b>50.664</b> | <b>100,0</b> | <b>117</b>          | <b>100,0</b> | <b>31.820</b> | <b>100,0</b> |

(\*) dati provvisori

N.B. I totali di settore nella presente tabella differiscono da quelli riportati in appendice, essendo i secondi calcolati al netto delle dismissioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Reprint, CNEL - R & P - Politecnico di Milano

Tavola 6.5

Sul versante delle forme di internazionalizzazione diverse dalla partecipazione al capitale, le associazioni imprenditoriali segnalano un aumento degli accordi per vendita di tecnologie e più ancora degli accordi per commesse di lavorazione dall'estero; fenomeni analoghi si registrano nel settore maglieria e calzetteria dove crescono anche gli accordi per l'acquisto di tecnologie<sup>7</sup>. Nella metalmeccanica la collaborazione con aziende estere pare seguire il canale tradizionale dell'ingresso nel capitale azionario, anche se si segnala, come fenomeno "sporadico ma significativo", la conclusione di alcuni accordi per il trasferimento di tecnologie nei campi delle macchine per gomma e plastica, delle macchine per l'editoria e la carta, delle macchine tessili e delle macchine per confezionamento e imballaggio. Lo stesso avviene nel settore calzaturiero e in quello del legno e dell'arredamento, per il quale inoltre emerge il fenomeno degli accordi per commesse di lavorazione dall'estero. Vendita e acquisto di tecnologie appaiono in forte crescita nel settore chimico, connotato d'altra parte da un aumento delle forme tradizionali di internazionalizzazione, come joint ventures e creazione o acquisizione di nuove unità produttive.

Diversa si presenta la graduatoria dei settori dal punto di vista degli investimenti esteri in Italia (cfr. tav. 6.5). Alle prime posizioni, sempre per numero di acquisizioni, compaiono prodotti chimici, macchine agricole e industriali e materiale e forniture elettriche. Andando a considerare però il numero di posti di lavoro rilevati o creati, balza al primo posto il settore macchine per ufficio, seguito da macchine agricole e industriali e da prodotti chimici. Per la prima tra le branche menzionate, non si deve dimenticare il ruolo giocato, nella determinazione del totale, dall'acquisizione di partecipazioni di minoranza in aziende italiane di grandi dimensioni. Nessuna partecipazione è stata acquisita nei settori industria estrattiva e altre industrie manifatturiere, anche se il secondo è connotato da un certo dinamismo sia dal lato della produzione che da quello delle esportazioni.

#### PRINCIPALI SETTORI DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA: NUOVE PARTECIPAZIONI ITALIANE DI INDUSTRIE ESTERE E VICEVERSA, AL NETTO DEI DISINVESTIMENTI

| Settori                           | Flussi netti in entrata<br>1992-93 |              | Totale flussi<br>1986-1993 |               | Flussi netti in uscita<br>1992-93 |              | Totale flussi<br>1986-1993 |               |
|-----------------------------------|------------------------------------|--------------|----------------------------|---------------|-----------------------------------|--------------|----------------------------|---------------|
|                                   | imprese                            | addetti      | imprese                    | addetti       | imprese                           | addetti      | imprese                    | addetti       |
| Prodotti energetici               | 0                                  | -42          | 0                          | -1946         | 4                                 | 220          | 22                         | 2976          |
| Minerali ferrosi e non ferrosi    | 3                                  | 243          | 14                         | 7011          | 13                                | 13094        | 41                         | 26887         |
| Minerali e prodotti non metallici | 6                                  | 4265         | 27                         | 6986          | 38                                | 24118        | 57                         | 28973         |
| Prodotti chimici                  | 25                                 | 5443         | 101                        | 7557          | 14                                | 459          | 77                         | 11551         |
| Prodotti in metallo               | 7                                  | 728          | 16                         | 711           | 10                                | 1230         | 34                         | 6843          |
| Macchine agricole e industriali   | 17                                 | 9909         | 54                         | 19516         | 30                                | 11464        | 56                         | 34688         |
| Macchine per ufficio              | 7                                  | 10426        | 22                         | -5278         | 3                                 | 845          | 13                         | 10359         |
| Materiale e forniture elettriche  | 16                                 | -692         | 80                         | 33580         | 23                                | 464          | 80                         | 47589         |
| Autoveicoli                       | 6                                  | 502          | 24                         | 2739          | 13                                | -3919        | 72                         | 66358         |
| Altri mezzi di trasporto          | 2                                  | 242          | 10                         | 841           | 10                                | 2160         | 14                         | 17618         |
| Alimentari, bevande e tabacco     | 5                                  | 3574         | 67                         | 23243         | 37                                | 10108        | 147                        | 39288         |
| Tessile                           | 7                                  | 1230         | 10                         | 1648          | 11                                | -283         | 32                         | 4223          |
| Abbigliamento                     | 4                                  | 1641         | 10                         | 2361          | 29                                | 8460         | 59                         | 19339         |
| Cuoio e calzature                 | 2                                  | 894          | 6                          | 1766          | 6                                 | 5810         | 10                         | 6095          |
| Carta, articoli di carta e stampa | -2                                 | -8320        | 53                         | 8517          | -3                                | -14730       | 71                         | 10221         |
| Prodotti in gomma e plastica      | 8                                  | 1294         | 48                         | 7739          | 1                                 | -2058        | 34                         | 8105          |
| Altre industrie manifatturiere    | 3                                  | 700          | 6                          | 399           | 14                                | 3251         | 26                         | 5444          |
| <b>Totale</b>                     | <b>116</b>                         | <b>32037</b> | <b>548</b>                 | <b>117390</b> | <b>253</b>                        | <b>60693</b> | <b>845</b>                 | <b>346557</b> |

N.B. Per la sottrazione delle dismissioni dai nuovi investimenti non sono stati considerati i paesi di destinazione o provenienza di dismissioni che non avessero rispettivamente acquisito o ricevuto alcuna nuova partecipazione nel periodo 1986 - 1993.

Fonte: elaborazioni ICE su dati R&P - Politecnico di Milano

Tavola 6.6

(7) Cfr. CENSIS "Dentro l'export. Le trasformazioni dell'impresa sui mercati esteri", Roma 1994, coll. "Incontri CENSIS sulla congiuntura" n. 4; i dati ivi riportati sono tratti da questionari compilati dalle associazioni di categoria degli industriali. I settori per i quali si hanno informazioni sono diversi per numero e composizione da quelli considerati nel par. 6.3.

La tavola 6.6, nella quale i flussi di IDE settoriali si distinguono da quelli commentati finora perché vi si tiene conto anche dei disinvestimenti, mostra per la stragrande maggioranza delle industrie un notevole dinamismo in entrambi i sensi, nonostante le dismissioni (cfr. anche le tavv. da C/20 a C/38 con il dettaglio per paesi di provenienza e destinazione). Dal lato degli IDE in uscita e per il biennio 1992 - 93, solo quattro settori, quanto agli addetti, e uno quanto al numero di imprese, appaiono "deficitari", ovvero colpiti da disinvestimenti di entità maggiore dei nuovi investimenti. Ma se si guarda al totale dei flussi tra il 1986 e il 1993 non vi è una sola branca contraddistinta da un segno negativo. Stesso discorso vale in parte per gli IDE in entrata, per i quali si registra un "passivo" in termini di addetti per tre settori e per uno solo in termini di imprese. Leggermente diverso è il panorama di lungo periodo, con le branche dei prodotti energetici e delle macchine per ufficio "deficitarie" quanto agli addetti, ovvero contraddistinte dalla tendenza degli investitori esteri a cedere più che ad acquisire partecipazioni in industrie italiane.

Non va trascurato, per quanto l'indicatore sia piuttosto grezzo, il dato che emerge dal confronto tra gli IDE complessivi nei due sensi. Per l'insieme delle branche manifatturiere appare evidente la maggiore consistenza dei flussi in uscita rispetto a quelli in entrata. Scendendo più in dettaglio, solo per la branca macchine per ufficio il "saldo"<sup>8</sup> è negativo, mentre alimentari, minerali e prodotti non metallici e tessile-abbigliamento sono ai primi posti nella graduatoria; si tratta, come abbiamo visto, dei settori più dinamici. D'altra parte va rilevato come un saldo negativo non debba necessariamente essere considerato, parlando di IDE, un fenomeno indesiderabile; da più parti si fa infatti notare che una maggiore apertura dell'industria italiana alle partecipazioni straniere potrebbe costituire un vantaggio dai punti di vista tecnologico e manageriale.

Di qualche interesse può essere infine il confronto tra IDE italiani all'estero ed esteri in Italia sotto il profilo del numero medio di addetti per azienda partecipata. Esso risente di molti fattori, come ad esempio la dimensione aziendale e l'assetto societario considerati ottimali in ciascuno specifico contesto. Ciò premesso, dai dati appare evidente che gli IDE italiani all'estero in un consistente gruppo di settori hanno comportato l'acquisizione di aziende con un numero medio di addetti maggiore che nel caso degli IDE esteri in Italia. In particolare, le aziende estere partecipate da investitori italiani sono di dimensioni medie maggiori nei settori autoveicoli, minerali ferrosi e non ferrosi e cuoio e calzature. Vi sono peraltro rilevanti eccezioni, ad esempio per i settori macchine per ufficio, macchine agricole e industriali, alimentari e tessile-abbigliamento.

### 6.3 L'EVOLUZIONE DEGLI SCAMBI COMMERCIALI DEI PRINCIPALI SETTORI

Nel presente paragrafo trovano spazio considerazioni più di dettaglio circa undici settori produttivi, tra i più importanti sotto il profilo del commercio estero, scritte tenendo conto di una serie di dati, per buona parte estesamente riportati nella sezione C dell'appendice insieme a quelli attinenti ad altri settori non trattati nel testo.

Nel seguito si fa dunque riferimento ai dati su valori, prezzi e quantità scambiati e sul volume della produzione, di fonte ISTAT, sulla base dei quali sono stati costruiti anche gli altri indicatori visti nei due paragrafi che precedono. Ove disponibili, sono stati inoltre presi in considerazione i dati sul fatturato, le inchieste e i dati sugli ordinativi e le loro tendenze, di fonte ISTAT e ISCO<sup>9</sup>, nonché notizie e informazioni diffuse dalle associazioni di categoria degli industriali, da centri di ricerca e da altre fonti.

#### *Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca*

Nel 1993 diminuisce del 2,2% il valore della produzione lorda vendibile, pari a 62.597 miliardi di lire; le quantità prodotte calano del 2,6%. Il divario tra i due indicatori è da attribuire a una lieve variazione dei prezzi di vendita (0,4%)<sup>10</sup>.

(8) In questa sede abbiamo definito il saldo come numero totale di IDE italiani all'estero meno numero totale di IDE esteri in Italia.

(9) Nel commento si fa riferimento, ove possibile, ai giudizi degli imprenditori sul livello degli ordini e della domanda dall'estero e alle previsioni a 3-4 mesi circa la tendenza degli ordini. A tal scopo si evidenzia, come indicatore, il saldo tra i giudizi di domanda estera alta e bassa o tra i giudizi di tendenza all'aumento e alla diminuzione degli ordini nel loro complesso.

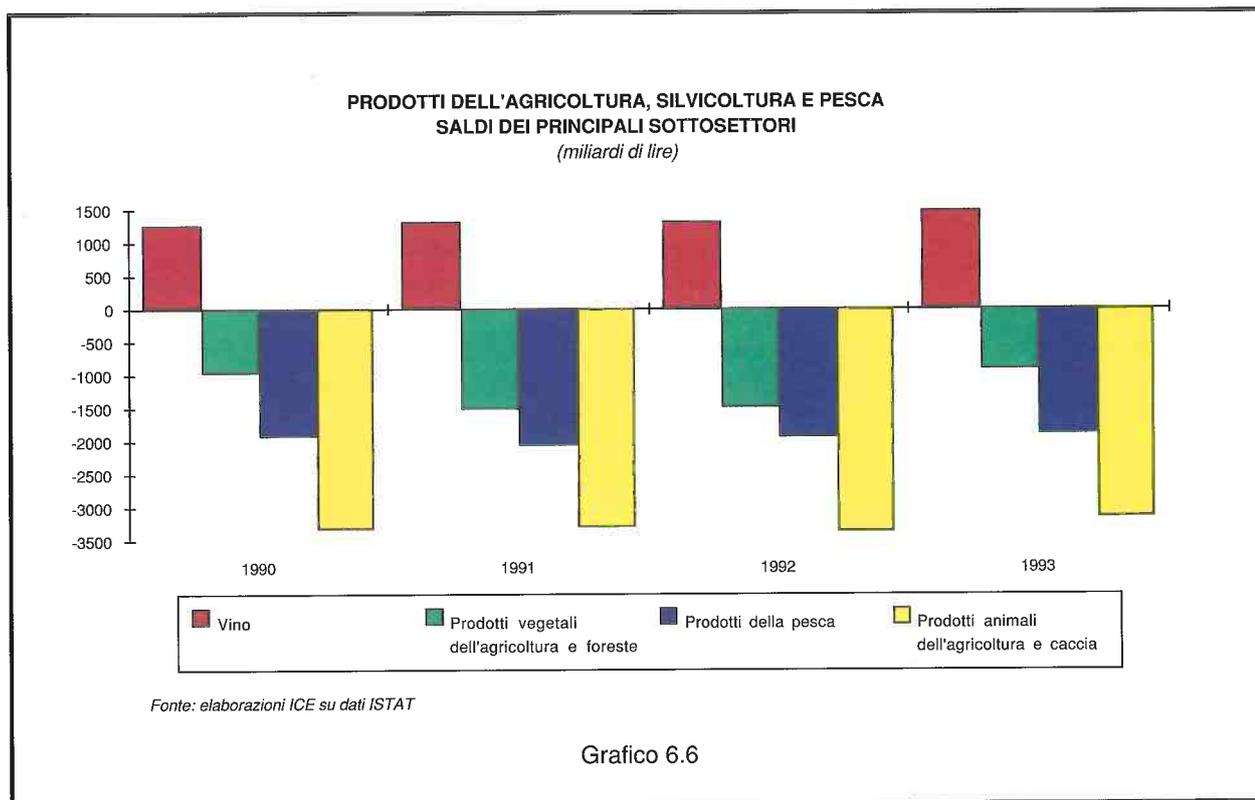
(10) Cfr. "Relazione generale sulla situazione economica del paese" vol. 2, pp. 9 - 18, Roma 1994.

Il saldo di bilancia commerciale torna vicino ai livelli del 1984, migliorando di 693 miliardi, ma resta negativo (-8.344); anche il saldo normalizzato migliora di oltre 4 punti percentuali (cfr. tav. C/20).

Le esportazioni aumentano a 6.765 miliardi (16,8% in più), come risultato di un lieve incremento dei valori medi unitari (2%) e di una forte crescita delle quantità (14,1%). Va precisato che l'aumento dei primi nel 1993 non è tale da riportarli al massimo del decennio, raggiunto nel 1991; le seconde invece fanno registrare un nuovo record.

Salgono anche le importazioni, a 15.108 miliardi (1,9% in più), grazie a due variazioni di segno opposto: l'aumento dei prezzi (16%) e la diminuzione delle quantità (-12%). Quest'ultimo fenomeno riporta i volumi in entrata ai livelli del 1988, accentuando la flessione che si era già verificata nel 1992. Per quanto riguarda i prezzi, va sottolineato che con l'ultimo aumento essi toccano il massimo decennale; ciò può essere spiegato con l'effetto della massiccia svalutazione della lira rispetto al dollaro su transazioni denominate in gran parte nella moneta statunitense, specie per quanto attiene alle materie prime agricole.

L'UE scende di importanza tra le destinazioni delle esportazioni di prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca, pur continuando ad assorbirne quasi i tre quarti del totale. Così accade anche per i paesi EFTA. Più della media cresce invece il valore dei beni esportati verso USA, PVS mediorientali e paesi in transizione; verso quest'ultima area si ha un raddoppio dei flussi. L'aumento delle importazioni dai paesi UE è prossimo alla media, mentre leggermente al di sotto si colloca quello relativo ai paesi in transizione. Diminuiscono seccamente i flussi in entrata dai paesi EFTA e dai PVS dell'America Latina. A guadagnare quote del mercato italiano sono invece gli esportatori statunitensi, dei PVS africani e dell'Estremo e Medio Oriente.



Il risultato complessivamente positivo del 1993 per il comparto è frutto di andamenti diversi nei principali sottosettori. In particolare il saldo peggiora di 194 miliardi per l'olio d'oliva non raffinato, come risultato di un forte incremento dei valori importati; lo stesso accade per i prodotti agricoli prevalentemente importati (116 miliardi di maggiore disavanzo). In proposito, occorre tuttavia ricordare che il 1993 è caratterizzato da una forte riduzione delle importazioni di frutta tropicale, passate da 800.000 tonnellate nel 1992 a 470.000. A ciò ha contribuito notevolmente l'entrata in vigore delle

nuove quote comunitarie sulle importazioni di banane, che prevedono un contingente per l'Italia minore che in passato; le banane costituiscono infatti il 75 per cento delle importazioni italiane di frutta tropicale. Sempre da Bruxelles sono attese, nel corso del 1994, modifiche sostanziali all'organizzazione comune di mercato dei prodotti ortofrutticoli, che potrebbero avere effetti rilevanti sul commercio sia intra che extracomunitario; è previsto fra l'altro un maggiore coinvolgimento delle associazioni dei produttori nella gestione del mercato. Per tutti gli altri sottosectori il saldo migliora anche significativamente, come nel caso dei prodotti vegetali dell'agricoltura e foreste (567 miliardi in più) e in quello del vino, da sempre contraddistinto da un saldo positivo che, grazie alla buona prestazione delle esportazioni (più 11% in valore), passa da 1.312 a 1.490 miliardi. Va evidenziata infine la riduzione di 203 miliardi del deficit nel sottosectore prodotti animali dell'agricoltura e caccia, permessa dal ridimensionamento delle importazioni (cfr. graf. 6.6).

### **Prodotti energetici**

La produzione italiana del comparto cresce del 3,2 per cento da 31,4 a 32,4 milioni di tonnellate equivalenti di petrolio (TEP)<sup>11</sup>; si tratta del terzo aumento consecutivo. Sale in specie la produzione di gas e di petrolio, mentre diminuisce quella di combustibili solidi e di energia elettrica.

Si riducono peraltro i consumi energetici, di circa 1,6 milioni di TEP, grazie alla contrazione della domanda di carbone e di prodotti petroliferi, che prevale sull'incremento della domanda di energia elettrica primaria e gas naturale<sup>12</sup>. Nel sottosectore fabbricazione di coke e raffinerie di petrolio, appaiono in aumento gli indicatori di fatturato totale, nazionale ed estero: rispettivamente 16,3%, 11,5% e 18,7% in più rispetto al 1992.

Per quanto riguarda l'opinione espressa dagli imprenditori del sottosectore dei derivati del petrolio circa il livello della domanda estera, durante il 1993 si nota un'oscillazione tra giudizi di alta e di bassa, con una prevalenza di questi ultimi, mentre nei primi mesi del 1994 il responso appare costantemente negativo<sup>13</sup>. Più ottimistiche sono le previsioni a breve circa la tendenza degli ordini nel loro complesso, anche se vi è un consistente numero di intervistati che prevede che restino stabili.

Dai dati di bilancia commerciale emerge un peggioramento del saldo per 2.363 miliardi e un miglioramento di 1,8 punti percentuali del saldo normalizzato, che raggiunge il valore massimo del decennio (cfr. tav. C/21). Lo sfasamento tra i due indicatori è da attribuirsi alla maggiore dinamicità delle esportazioni rispetto alle importazioni.

Le esportazioni crescono in valore, passando da 4.708 miliardi nel 1992 a 5.715 nel 1993 (21,4% in più). Ciò è il risultato di un incremento delle quantità (3,1%) e del notevole ritocco verso l'alto subito dai prezzi all'esportazione (18,1%), che assorbono la maggior parte del vantaggio competitivo assicurato dalla svalutazione. Per spiegare tale andamento occorre tenere presente da un lato alcuni aspetti del mercato mondiale dei prodotti energetici, caratterizzato da una domanda piuttosto rigida e da una struttura pronunciata oligopolistica, che rende problematico conseguire incrementi sostanziali di quote di mercato attraverso ribassi sui prezzi di vendita; dall'altro l'effetto delle clausole di revisione automatica dei prezzi delle forniture previste nei contratti di lungo periodo.

Le importazioni in valore aumentano da 24.807 a 28.177 miliardi (13,6%), il massimo dal 1986. Scendono lievemente le quantità importate (-1,4%), di certo anche a causa della diminuzione del livello di attività produttiva dell'Italia; tale tendenza è comune ai principali prodotti petroliferi, grezzi e lavorati<sup>14</sup>. I prezzi all'importazione toccano il massimo dal 1986, aumentando di ben il 15,4%; bisogna peraltro notare in proposito che i prezzi mondiali del petrolio greggio hanno fatto segnare nel 1993 un netto ribasso, di oltre due dollari al barile. La divergenza con la dinamica dei prezzi in lire è da addebitarsi alla svalutazione.

Per quanto riguarda la ventilazione geografica degli scambi, si verifica una consistente diminuzione dei valori esportati verso i paesi dell'UE: più di un terzo in meno, confermando così la tenden-

(11) Cfr. "Relazione generale sulla situazione economica del paese", *op. cit.*, vol. 3, pp. 37-38.

(12) Cfr. Centro Studi Confindustria "Evoluzione dei settori industriali nel 1993", Roma 1994, p. 30.

(13) Cfr. ISCO "Inchiesta congiunturale presso le industrie" in "Quaderni analitici n. 19", Roma, giugno 1994, p. 15.

(14) Cfr. "Relazione generale sulla situazione economica del paese", *op. cit.*, vol. 3, pp. 40-42.

za al ribasso che dura ormai da tre anni. Anche verso i paesi dell'EFTA la riduzione è notevole, mentre cresce meno della media il valore delle esportazioni verso i paesi in transizione. Buoni risultati si conseguono negli USA e nei PVS, Medio Oriente incluso. Aumentano più della media le importazioni dai paesi UE, EFTA, dai PVS dell'Estremo Oriente e dai paesi in transizione; i consistenti flussi provenienti da questi ultimi, pari a circa un quarto del totale importato, riprendono a crescere dopo tre anni di costante decremento. Calano per il secondo anno consecutivo le importazioni da USA, PVS latino - americani e africani. Meno della media crescono le importazioni dai PVS mediorientali, che ammontano a circa metà del totale.

Disaggregando i valori scambiati nei principali sottosettori, si nota che all'esportazione l'aumento medio (21,4%) viene sostenuto da voci minori in forte espansione, mentre l'incremento della voce principale, petrolio greggio e prodotti petroliferi, si colloca attorno al 20% (cfr. tav. C/21). La stessa cosa accade alle importazioni: petrolio e derivati crescono del 10,5% a fronte di un aumento di settore del 13,6%. Venendo ai saldi, si nota un netto peggioramento per la voce petrolio greggio e prodotti petroliferi che, stante la riduzione delle quantità importate da un lato e l'aumento delle quantità e dei prezzi all'esportazione dall'altro, è da attribuirsi sostanzialmente all'aumento dei prezzi all'importazione (cfr. tav. C/21). Il saldo del sottosettore carbone, lignite e agglomerati appare in lieve miglioramento (36 miliardi in più); peggiora nettamente invece per energia elettrica, gas, vapore e acqua (-1.422).

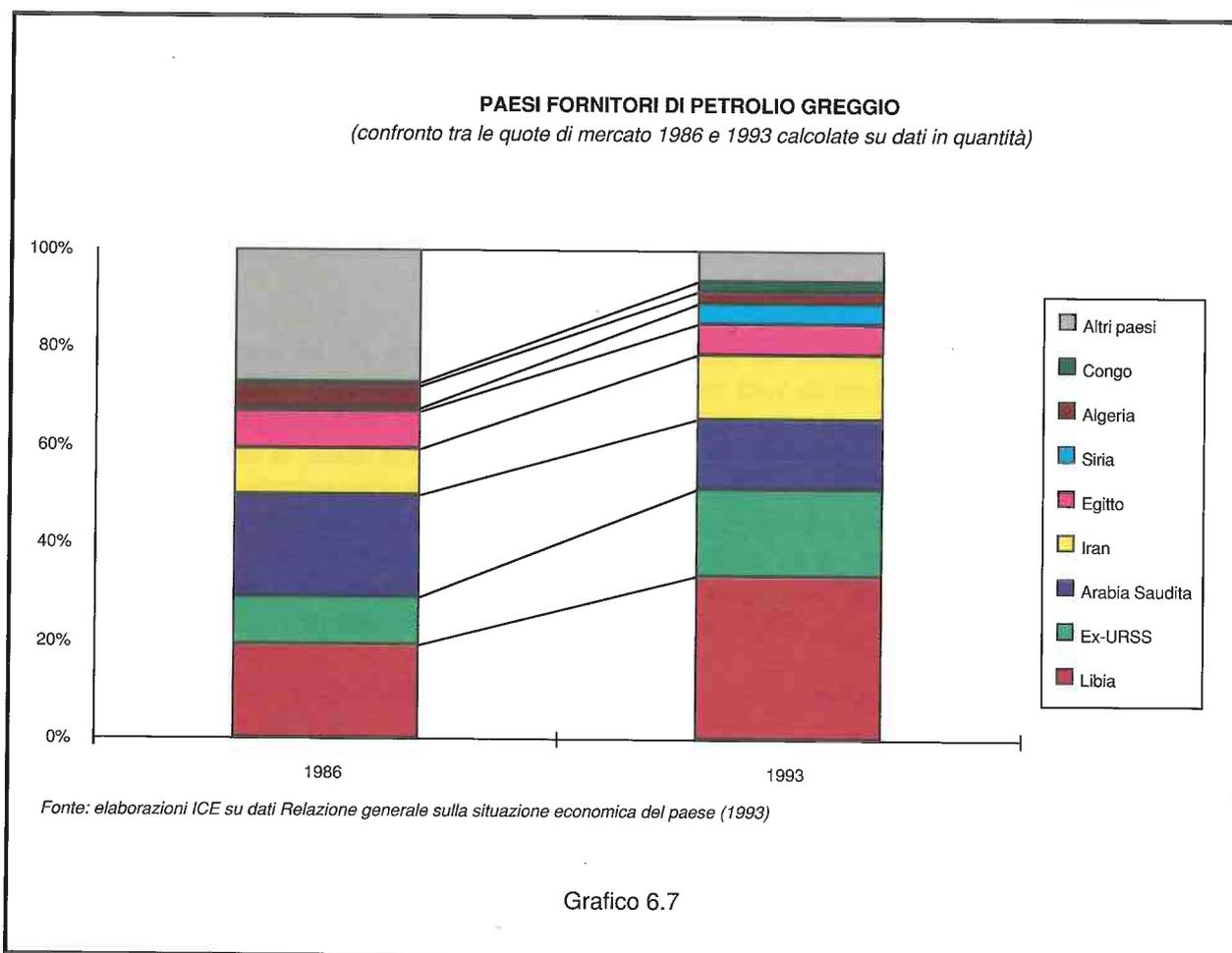
Dai dati in quantità ripartiti per aree si nota inoltre che le importazioni dei principali prodotti petroliferi, grezzi e lavorati, non aumentano, rispetto al 1992, per nessuna delle principali aree geografiche di provenienza. Nel 1993 le importazioni dall'ex - URSS di petrolio greggio crescono fino a fare di tale paese il secondo fornitore dell'Italia, dopo la Libia e prima dell'Arabia Saudita. Da più parti si rileva l'urgenza di diversificare le provenienze del greggio (cfr. graf. 6.7). E ciò non solo per la possibilità di comuni rischi commerciali, ma anche di rischi politici connessi alla delicata fase che attraversano i rapporti tra la Libia, che è il principale fornitore dell'Italia, e alcuni paesi alleati, in primo luogo gli USA.

La disponibilità di gas naturale sul mercato italiano (51,6 miliardi di metri cubi) diminuisce lievemente; cresce il contributo della produzione nazionale, che passa da 18,2 a 19,3 miliardi di metri cubi, a scapito degli acquisti dai tre principali fornitori, Algeria, Olanda ed ex - URSS<sup>15</sup>. Prosegue la tendenza, in atto da più di un decennio, alla crescita del peso del gas naturale sul totale dei consumi del settore, sospinta dall'estendersi dei suoi usi civili e industriali; i primi nel 1993 crescono del 7%, i secondi invece dello 0,1%. Il peso del petrolio sul totale tende a diminuire lievemente; la sostanziale tenuta è da attribuirsi soprattutto all'espansione dei consumi per autotrazione.

Tra gli avvenimenti di rilievo nel corso dell'anno si segnala la pronunciata azione di ristrutturazione e sviluppo delle aziende pubbliche del settore. Da un lato è stata infatti avviata una razionalizzazione delle partecipazioni estere già possedute, che non mancherà di avere effetti sulla capacità operativa complessiva; dall'altro si è intensificata la ricerca di controparti per la stipula di contratti di compartecipazione. Si tratta di accordi che lasciano prevedere, se le prospezioni avranno esiti positivi, un forte aumento della produzione estera in mani italiane. I paesi interessati sono Cina, Nigeria, Angola, Kazakistan ed Egitto; per quest'ultimo è previsto un potenziamento della capacità estrattiva. Le attività estere ora accennate potrebbero contraddire negli anni a venire il segnale di debolezza che proviene dalle tendenze recenti degli investimenti diretti esteri. Nel biennio 1992 - 1993 infatti l'acquisizione di partecipazioni estere è stata di entità molto inferiore rispetto ai due bienni precedenti (cfr. tav. C/21).

Buone notizie vi sono inoltre sul versante delle prospezioni in Italia; è stato infatti rinvenuto nel mar Adriatico un giacimento di greggio di qualità e produttività ottimali e dotato di un potenziale di riserve di circa 120 milioni di TEP.

(15) *Ibidem*, pp. 40-42 e 46.



### **Minerali e prodotti non metallici**

Il volume della produzione<sup>16</sup> diminuisce per il quarto anno consecutivo, scendendo di quasi sette punti percentuali. Il fatturato totale del settore diminuisce (-3,4%), a causa di una caduta di quello nazionale (-8,3%) non compensata dal notevole aumento di quello estero (19,6%). Venendo alle aspettative<sup>17</sup>, in particolare sul livello degli ordini e della domanda dall'estero, va sottolineato il mutamento di clima che si riscontra nei giudizi degli industriali dei materiali da costruzione, vetro e ceramica: tali giudizi, sempre pessimistici nel 1992, passano ad essere perlopiù positivi fin dalla seconda metà del 1993. Simile appare l'andamento delle previsioni a 3 - 4 mesi circa la tendenza degli ordini: da gennaio 1994 il relativo indicatore assume valori piuttosto elevati.

Resta ampiamente positivo il saldo commerciale, che migliora di 1.730 miliardi, portandosi a quota 6.376; analogo andamento si registra per il saldo normalizzato che cresce di 6,6 punti, fino al 40,7%, avvicinandosi al valore del 1984 (cfr. tav. C/23).

Le esportazioni in valore aumentano del 20,4 per cento, da 9.144 a 11.012 miliardi. Il settore non è nuovo a incrementi percentuali a due cifre, verificatisi in passato nel biennio 1988 - 89, durante il quale anche le importazioni avevano fatto registrare una rapida crescita. La dinamica ora accennata è frutto di un aumento delle quantità esportate, che raggiungono il massimo decennale (8,7% in più sul 1992) ma anche di una crescita dei prezzi all'esportazione (10,8%), che riprende dopo il rallentamento dei due anni precedenti. Il rapporto tra i prezzi all'esportazione e alla produzione, che assumiamo come indicatore di profittabilità relativa delle esportazioni (PR) torna a crescere (7,8% in più) dopo quattro anni di continue diminuzioni (cfr. tav. C/18). L'aumento della PR, che può essere considerata una delle deter-

(16) Nel seguito del presente paragrafo ogni riferimento a produzione, propensione ad esportare e penetrazione delle importazioni dei diversi settori sarà fatto, se non altrimenti specificato, usando i dati a prezzi costanti.

(17) Cfr. ISCO, *op cit.*...

minanti della propensione a esportare, cresciuta anch'essa nel 1993 dal 18,5 al 21,6%, si accompagna a una debole domanda interna, particolarmente sfavorita dalla crisi del settore delle costruzioni.

Rispetto al 1992, il valore delle importazioni passa da 4.498 a 4.636 miliardi (3,1%). L'aumento è maggiore che nell'anno precedente, ma resta molto inferiore agli elevati tassi di crescita della seconda metà dello scorso decennio. L'incremento del 1993 è da addebitarsi al fattore prezzi, saliti del 10,1%, comunque meno del deprezzamento della moneta; scendono invece le quantità importate (-6,5%), per la prima volta nell'ultimo decennio. Ciò potrebbe riconnettersi all'andamento favorevole dell'indice di competitività all'importazione (-6,6%), oltre che alla caduta della domanda.

Quanto alla ventilazione geografica degli scambi con l'estero del settore, sul versante delle esportazioni l'aumento è pressoché generalizzato, se si eccettua la diminuzione, già registratasi nel 1992, dei flussi verso il Giappone. Più della media aumentano le esportazioni verso USA, PVS dell'Estremo Oriente e paesi in transizione; per questi ultimi l'incremento è superiore al 70%. Sul versante delle importazioni la situazione è più diversificata; aumenti di flussi superiori alla media si verificano per UE, USA (dopo tre anni di continua diminuzione), PVS dell'America Latina e dell'Estremo Oriente. Diminuiscono invece le importazioni da paesi EFTA, Giappone (interrompendo la tendenza all'aumento) e PVS mediorientali.

Al risultato complessivo riepilogato sopra contribuiscono positivamente soprattutto i sottosettori dei prodotti in ceramica e delle pietre e prodotti minerali non metalliferi, con saldi in aumento di 1.231 e 297 miliardi rispettivamente (cfr. tav. C/23). Per il sottosettore dei materiali da costruzione il saldo resta costante e di segno negativo, mentre peggiora per i materiali da costruzione in terracotta. Per tutti gli altri sottosettori il saldo migliora.

Più in particolare va segnalata l'ottima prestazione sui mercati esteri del segmento delle piastrelle, le cui esportazioni crescono del 32,9% in valore secondo l'associazione di categoria<sup>18</sup>, per un totale di poco più di 4.000 miliardi nel 1993. La crescente importanza dei mercati stranieri per le aziende del ramo si evince con chiarezza dal grafico 6.8. A ciò si accompagna un accresciuto grado di internazionalizzazione produttiva delle maggiori aziende. La competizione dei produttori esteri, nonché fattori di costo legati ai trasporti e alla disponibilità delle materie prime le hanno infatti indotte ad acquisizioni o joint ventures, non solo in Italia ma anche in paesi industrializzati e in via di sviluppo. L'ultimazione, ad opera di investitori locali, di un importante stabilimento realizzato anche con l'utilizzo di macchinari italiani nella zona di Canton in Cina indica che la competizione su quel mercato, fortemente dinamico, e probabilmente anche su quelli di altri paesi si intensificherà notevolmente nel prossimo futuro. E' questo solo uno dei sintomi di un più generale aumento della capacità produttiva e della competitività dei produttori esteri.

Fenomeni analoghi si registrano nel sottosettore delle pietre e minerali non metalliferi, in particolare per quanto riguarda i marmi, interessati da un successo di vendite e da un aumento della competitività dei produttori e trasformatori esteri, ad esempio giapponesi e brasiliani. Una diminuzione dei flussi di esportazioni e della quota di mercato detenuta dai produttori italiani viene segnalata dalle associazioni degli industriali per quanto riguarda l'ardesia.

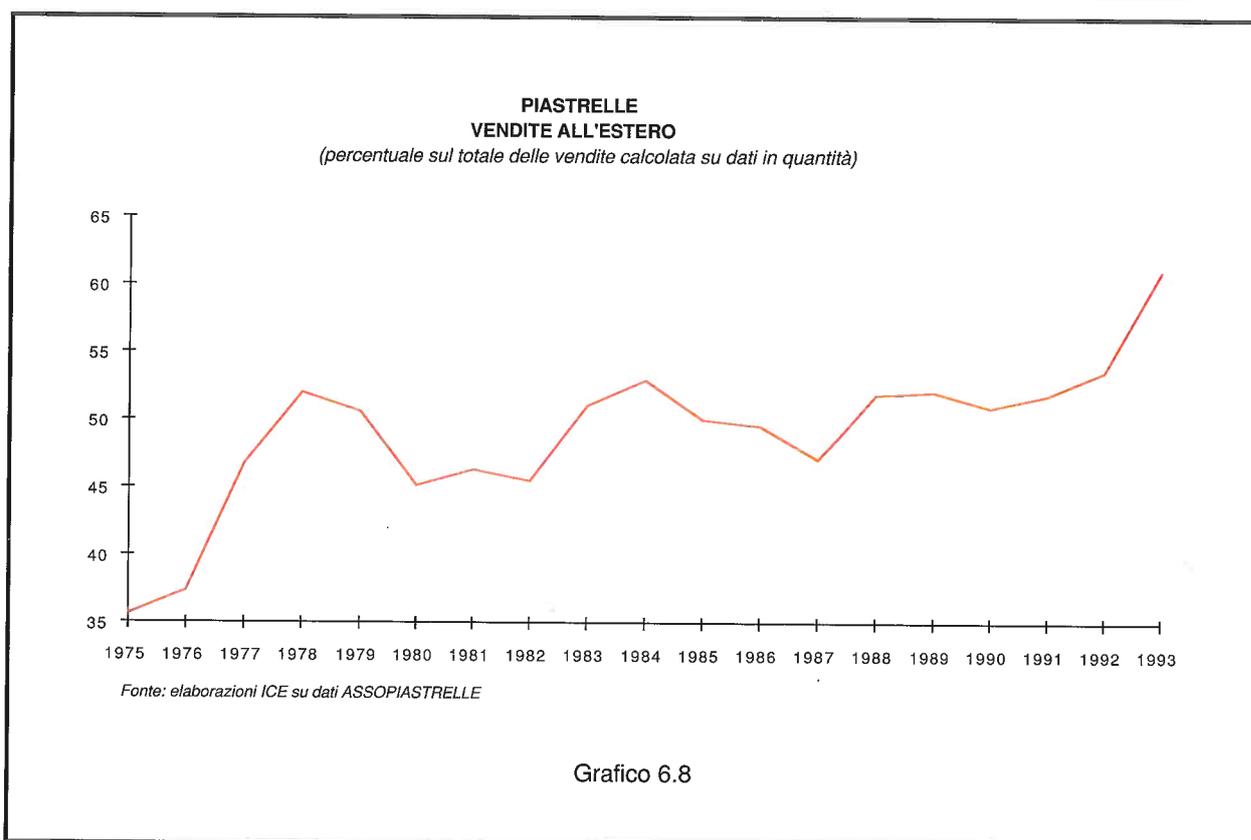
### **Prodotti chimici**

Nel 1993 scende del 4,2 per cento il volume della produzione; si tratta del calo maggiore degli ultimi tre anni, che pure hanno fatto tutti registrare variazioni di segno negativo. Secondo fonti delle associazioni di categoria il fenomeno sarebbe stato particolarmente accentuato nel sottosettore farmaceutico (-10%)<sup>19</sup>. Il fatturato totale del comparto cresce per il quarto anno consecutivo (4,8% rispetto al 1992), come conseguenza di un lieve incremento delle vendite in Italia (0,6%) e di un più pronunciato aumento sul versante estero (20,4%).

Gli imprenditori del settore sembrano piuttosto scettici sullo stato e le prospettive della congiun-

(18) ASSOPIASTRELLE "14<sup>a</sup> indagine statistica nazionale. Pavimenti e rivestimenti in ceramica. Anno 1993", Modena 1994.

(19) FEDERCHIMICA, "Panel congiunturale", Milano, marzo 1994.



tura, anche se rispetto al 1992 il clima appare di maggior fiducia<sup>20</sup>. Il livello degli ordinativi e della domanda dall'estero viene considerato basso dalla maggior parte degli intervistati per i sottosettori dei prodotti chimici di base e dei prodotti chimici per l'industria e l'agricoltura; per il secondo il giudizio è molto netto, per il primo invece appare più sfumato, visto che nell'ultima parte del 1993 e nei primi mesi del 1994 aumenta l'incidenza dei giudizi di domanda "normale" e "alta". Per i prodotti chimici di consumo il panorama appare più distensivo: solo in tre mesi del 1993 la domanda viene dai più ritenuta bassa, mentre si nota una consistente presenza di giudizi di normalità. Le previsioni a 3 - 4 mesi per i sottosettori ora ricordati si mantengono in prevalenza positive lungo tutto il 1993 con l'eccezione di alcuni mesi, specialmente nei periodi primaverile ed estivo.

Il saldo commerciale resta negativo ma, per il secondo anno consecutivo, migliora (1.261 miliardi in più), riportandosi al di sopra del livello raggiunto nel 1989 (cfr. tav. C/24). Anche il saldo normalizzato commerciale migliora di ben 5,2 punti percentuali. L'inversione di tendenza del secondo settore maggiormente deficitario della bilancia commerciale italiana è un fenomeno da valutarsi molto positivamente.

Cresce rapidamente, confermando la tendenza all'aumento degli ultimi tre anni, il valore delle esportazioni del settore, portandosi da 17.346 a 20.879 miliardi (20,4%). Tale variazione viene però conseguita soprattutto tramite aumenti dei valori medi unitari (19,2% rispetto al 1992) e solo in minima parte delle quantità esportate (0,9%, il minore incremento dal 1986). La propensione ad esportare migliora di soli 1,1 punti percentuali, portandosi a quota 22,2; se misurata a prezzi correnti invece balza in avanti di 5 punti. A ciò ha contribuito la spinta propulsiva impressa alle esportazioni dalla loro maggiore profittabilità relativa, il cui aumento risulta così intenso (16,2%) anche grazie alla debole dinamica dei prezzi alla produzione in Italia (2,5%).

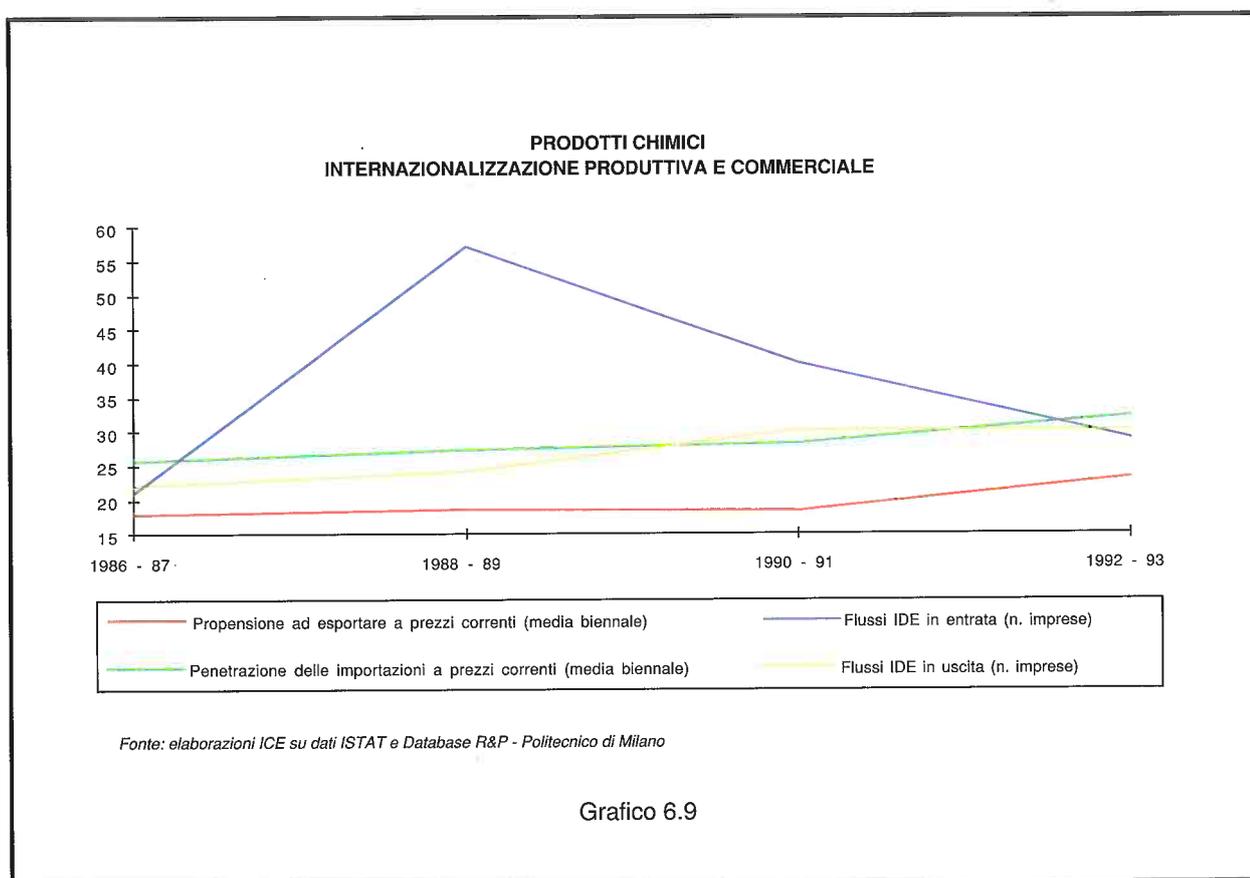
Il valore delle importazioni continua ad aumentare, ma meno delle esportazioni, e passa da 29.085 a 31.358 miliardi (7,8%). Il movimento in avanti del valore è il risultato di un netto arretramento delle quantità importate (-8,2% rispetto al 1992), più che compensato però dalla progressione dei prezzi (17,7%). Il rapporto tra importazioni e domanda interna decresce (-0,7 punti) per la prima

(20) Cfr. ISCO *op. cit.*

volta nel decennio. Verso il basso, fino a toccare il minimo decennale, si muove anche l'indice di competitività all'importazione (-12,9%). I margini di vantaggio per i prodotti italiani indotti dalla svalutazione sono stati compensati meno che in altri settori dal comportamento dei nostri fornitori esteri, che hanno trasferito sui prezzi gran parte della variazione del cambio.

Nel grafico 6.9 si vede che il rapido aumento dei flussi di investimenti diretti esteri (IDE) in entrata tra 1986 e 1989 si accompagna a un modesto incremento della penetrazione delle importazioni misurata a prezzi correnti, che subisce invece un'impennata nei periodi successivi, proprio quando diminuisce il numero di imprese italiane acquisite. Ciò potrebbe forse far ritenere che i fenomeni di commercio intra - aziendale siano di limitata rilevanza rispetto al totale delle importazioni. Opposte conclusioni potrebbero invece trarsi sul versante delle esportazioni.

Anche se riguardano il commercio con l'estero solo indirettamente, occorre ricordare che durante il 1993 sono stati conclusi importanti accordi tra imprese italiane e straniere, che hanno portato alla creazione di alcune imprese in compartecipazione. Sta dunque cambiando il volto della chimica italiana, e si rafforza la posizione di alcuni gruppi, sui mercati esteri e nazionale. Tali fenomeni interessano anche la holding chimica pubblica, che ha peraltro intrapreso un'ampia razionalizzazione delle sue unità produttive.



Per quanto riguarda la ventilazione geografica degli scambi, dal lato delle esportazioni si registrano aumenti minori della media per UE e PVS africani, mentre per tutti gli altri paesi o aree la crescita è uguale o superiore a quella complessiva. Va sottolineato l'aumento particolarmente elevato dei flussi verso EFTA, USA, Giappone, PVS dell'America Latina e del Medio Oriente; si inverte inoltre la tendenza alla diminuzione registratasi tra 1990 e 1992 per i paesi in transizione, che assorbono merci per un valore di poco inferiore a quello del 1989, ma esportano sensibilmente di più verso l'Italia. Secondo un'associazione di categoria<sup>21</sup> la minore crescita dei valori esportati nell'UE sarebbe da attribuirsi a forti cali di domanda e a spinte al ribasso sui prezzi. Anche dal lato degli acquisti i

(21) FEDERCHIMICA, *op. cit.*

paesi dell'UE perdono peso, mentre le importazioni dai PVS latinoamericani compiono un balzo all'indietro. Aumenta più della media il valore dei beni in entrata da EFTA, Giappone, PVS africani, PVS medio ed estremorientali e paesi in transizione. Nel complesso si nota una certa crescita di peso delle provenienze e destinazioni extra comunitarie, in linea con la tendenza generale degli scambi.

A proposito dei saldi dei sottosectori, tutti di segno negativo tranne uno, si nota una tendenza generalizzata al miglioramento, che per i prodotti farmaceutici è particolarmente pronunciata (381 miliardi di lire). Fanno eccezione gli "altri prodotti chimici di base", per i quali si ha un peggioramento di 164 miliardi (cfr. tav. C/24). Nel settore petrolchimica e carbonchimica invece il saldo commerciale migliora grazie a un netto aumento delle esportazioni (21,8%).

Da alcune analisi emerge tuttavia che il potenziale effetto positivo della svalutazione sugli scambi viene diminuito, per le produzioni petrolchimiche, da prezzi internazionali relativamente bassi in marchi e dall'aumentato costo dei fattori di produzione importati, per i quali la valuta di riferimento è il dollaro. A proposito del segmento dei fertilizzanti, si segnalano una diminuzione del livello di attività dell'impresa principale italiana e un suo ripiegamento sul mercato interno, in linea con le decisioni adottate da altri operatori europei; inoltre va sottolineata la crescente importanza delle importazioni dall'Est europeo, con la Russia al primo posto tra i fornitori, fenomeno derivante da una diminuzione dei consumi interni dei paesi di provenienza e dalla loro buona competitività di prezzo<sup>22</sup>.

Il peso delle piccole e medie aziende sul fatturato complessivo della chimica italiana supera il 50%. Secondo alcuni una maggiore internazionalizzazione, che si estenda anche al di là dei grandi gruppi, può essere favorita dall'aumento del numero di aziende di medie dimensioni operanti nel settore.

In proposito va ricordata la diffusa opinione secondo la quale uno dei contributi più importanti al miglioramento della bilancia commerciale del settore è venuto dalle piccole e medie aziende di chimica fine e dalle imprese produttrici di principi attivi farmaceutici, un segmento questo nel quale le aziende italiane detengono il primato, con circa il 10% della produzione mondiale. Non va dimenticato però che la buona prestazione all'esportazione si accompagna alla difficoltà di vendere i farmaci "generici" sul mercato interno, a causa degli alti costi di registrazione imposti dalla normativa vigente e a differenza che in altri paesi, dove invece questa tipologia di prodotti è favorita. Per quanto riguarda gli altri farmaci, la riforma del prontuario e del sistema di autorizzazioni alla vendita rende più precaria la posizione di quelle imprese che avevano stretto alleanze con industrie straniere per commercializzarle in Italia i prodotti; tali alleanze, motivate secondo alcuni osservatori dalla possibilità delle case italiane di ottenere prezzi elevati e rapide registrazioni dalle autorità competenti, vengono oggi riviste nella distribuzione dei proventi o annullate. Ovviamente ciò contribuisce a porre nuovamente le aziende italiane di fronte all'esigenza di creare o acquisire prodotti innovativi, per fronteggiare la concorrenza straniera. Novità in merito sono previste, nel corso del 1994, con l'avvio dell'attività dell'Agenzia europea dei medicinali, che assegnerà un'unica autorizzazione valida in tutta la UE. Si segnala inoltre il verificarsi di operazioni di arbitraggio tra acquisti in Italia, maggiormente convenienti grazie alla svalutazione, e vendite in alcuni paesi europei; non esistono dati precisi in merito.

### ***Prodotti in metallo***

Il volume della produzione del settore diminuisce per il quarto anno consecutivo (-4,9%). D'altro canto lievitano fatturato totale (3,1% in più sul 1992) ed estero (21,3%), ma non quello nazionale (-2,2%).

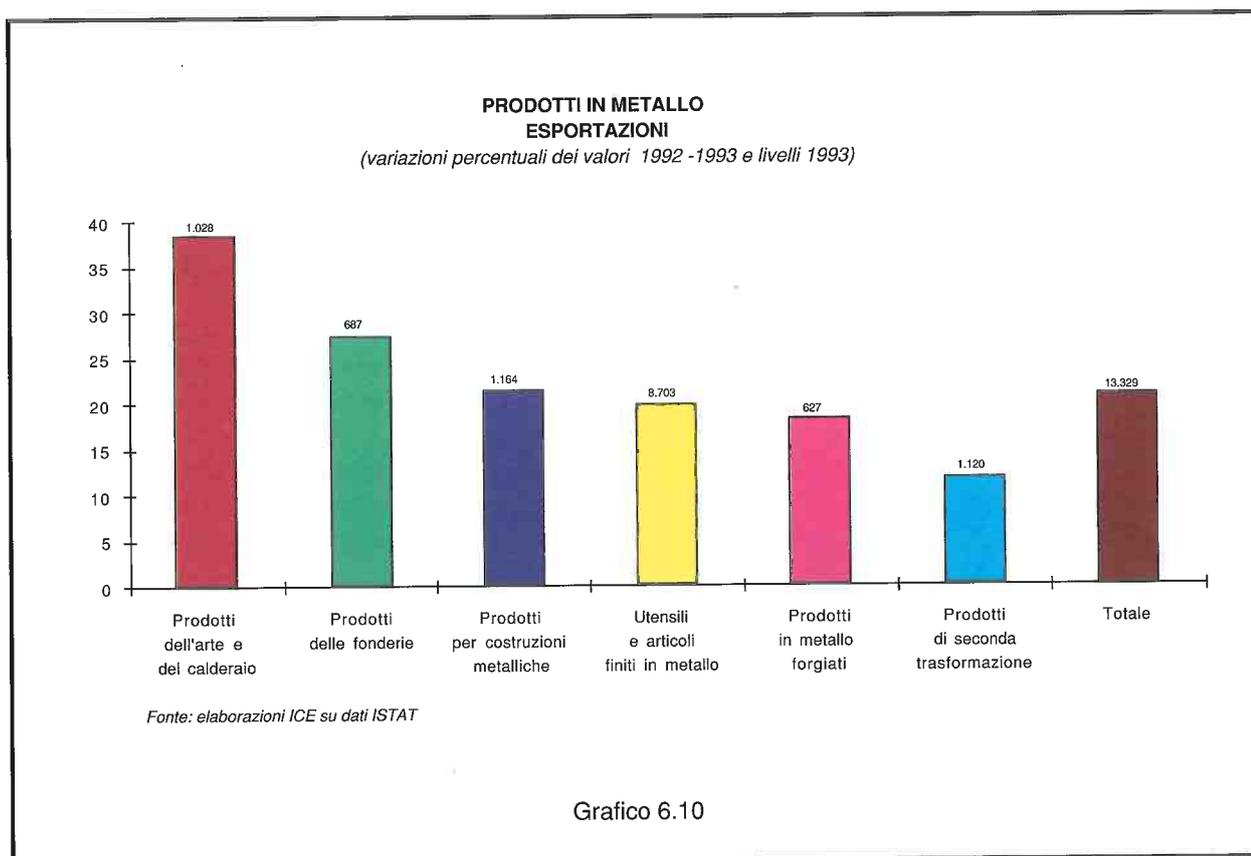
Come in altri settori analizzati sopra, domanda e ordini dall'estero vengono ritenuti dalle aziende perlopiù normali, ma con un saldo tra giudizi positivi e negativi che volge al bello nella seconda metà del 1993 e poi più decisamente ai primi del 1994<sup>23</sup>. La valutazione sulla tendenza degli ordini nel breve periodo si mantiene invece prevalentemente positiva durante tutto il 1993, con qualche incertezza nel quarto trimestre e migliora ancora ai primi dell'anno successivo.

(22) Cfr. PROMETEIA, Banca commerciale italiana, "Analisi dei settori industriali", Bologna - Milano febbraio 1994..

(23) Cfr. ISCO, *op. cit.*, p. 21.

Il saldo commerciale aumenta di 2.706 miliardi, raggiungendo i 9.564 miliardi, grazie a movimenti in direzione opposta delle due componenti (cfr. tav. C/25). Il saldo normalizzato migliora di ben 10,8 punti percentuali, dal 45,1 al 55,9%.

Il valore delle esportazioni, già cresciuto notevolmente negli anni scorsi, raggiunge i 13.329 miliardi (20,9% in più sul 1992), grazie a una espansione delle quantità del 9,8% e a un incremento dei prezzi pari al 10,2%. La tendenza all'aumento congiunto di queste ultime due variabili prosegue ininterrotta dal 1988. Cresce nuovamente, dal 17,1 al 19,7%, la propensione all'esportazione raggiungendo il massimo decennale; il livello dell'indicatore, nettamente più basso della media manifatturiera, testimonia il modesto grado di internazionalizzazione commerciale del settore. La crescita della PE, oltre che dalla debolezza della domanda interna, appare propiziata dalla profittabilità relativa all'esportazione che, dopo una lunga serie di ribassi, aumenta per il secondo anno consecutivo (7%).



Dal lato delle importazioni si assiste alla prima variazione negativa dal 1984 (-9,7% rispetto al 1992), derivante da una caduta verticale delle quantità importate (-15,8%) non compensata dall'aumento dei prezzi all'importazione (7,5%), che è il maggiore dal 1988 a questa parte ma resta ancora largamente inferiore al differenziale creato dalla svalutazione. Per il terzo anno consecutivo migliora l'indice di competitività all'importazione (-4,2%), riportandosi al livello del 1986. Dato il contemporaneo arretramento di domanda interna e flussi di merci in entrata, la penetrazione delle importazioni diminuisce di soli 0,6 punti percentuali.

Volgendo lo sguardo alla ventilazione geografica degli scambi, viene subito in evidenza che la tendenza all'aumento delle esportazioni accomuna tutti i principali paesi e aree di sbocco dei prodotti italiani. Il maggiore mercato, ovvero la UE, cresce meno della media, in controtendenza rispetto agli ultimi anni; lo stesso accade per PVS africani e Giappone. In tutte le altre aree o paesi l'incremento è superiore alla media; per livello e crescita delle esportazioni si evidenziano i PVS mediorientali, verso i quali oggi si dirige più di un decimo dei flussi, i paesi membri dell'EFTA e i paesi in transizione, nei quali si registra quasi un raddoppio delle vendite in confronto al 1992. Si conferma dunque anche in questo settore la tendenza delle imprese ad avvalersi della congiuntura, relativamente più favorevole, dei paesi extra - comunitari per accrescere il pro-

prio fatturato estero. Sul versante delle importazioni, a conferma dell'andamento degli ultimi anni, vi è una diminuzione più consistente della media per le provenienze dai paesi dell'UE, che contano per più del 60% del totale, e dagli USA; in direzione contraria si muovono le quote di tutti gli altri fornitori.

Il miglioramento del saldo settoriale nasce da un aumento generalizzato dei saldi dei sottosettori. Le esportazioni crescono notevolmente in tutti i comparti (cfr. tav. C/25 e graf. 6.10). Vicino al tasso medio si collocano utensili e articoli finiti in metallo (19,9%), che rappresentano il 65% del totale; il relativo saldo aumenta di ben 1.709 miliardi. Molto al di sopra della media è l'incremento registrato per i prodotti dell'arte e del calderai (38,5%) e delle fonderie (27,5%); inferiore invece appare per i prodotti in metallo forgiati (18,5%) e di seconda trasformazione (11,8%). Dal lato delle importazioni la diminuzione è generalizzata e risulta particolarmente forte per i prodotti per costruzioni metalliche (-36,8%); fanno eccezione solo i prodotti in metallo forgiati (8,4% in più).

### *Macchine agricole e industriali*

Cresce dello 0,6% sul 1992 la produzione di macchine agricole e industriali. Si tratta del primo incremento dopo tre anni di continue, e talora consistenti, diminuzioni; il livello raggiunto nel 1993 è peraltro ancora ben lontano dal picco toccato nel 1989. La domanda interna apparente, al lordo delle scorte, continua invece a diminuire (-14,4% sul 1992). Il fatturato totale aumenta dell'1,5%, come risultato di una riduzione dell'8,3% sul mercato italiano e di un incremento del 3,7% sui mercati esteri. Tende a crescere, sia nel 1992 che nel 1993, l'indice degli ordinativi esteri (rispettivamente 5,6% e 15,5%).

Il giudizio sul livello della domanda estera formulato dalle aziende è generalmente negativo durante tutto il 1993; già dall'autunno si notano però segni di ripresa, che si fanno nettamente più evidenti con l'inizio del 1994, quando i giudizi di domanda alta superano quelli di domanda bassa. Stesso andamento hanno le previsioni a breve espresse dagli imprenditori circa la tendenza degli ordini, che viene prevalentemente giudicata in aumento nei primi mesi del 1993, dopo un 1992 all'insegna del pessimismo; l'indicatore oscilla nei mesi estivi e torna di segno positivo da novembre in poi.

Il saldo commerciale del settore, misurato a prezzi correnti, conferma la tendenza all'aumento, ma cresce nel 1993 in misura notevolmente superiore che nel passato, da 21.444 a 31.233 miliardi. Il saldo normalizzato fa a sua volta registrare un incremento di 11,1 punti percentuali, dal 40,2% al 51,3% (cfr. tav. C/26).

Le esportazioni salgono da 37.384 miliardi a 46.085 (23,3%), grazie alla congiunzione di una crescita del 13,2% dei prezzi e dell'8,9% delle quantità. Appare evidente che i produttori italiani hanno ritenuto opportuno non allineare gli aumenti medi dei prezzi alla svalutazione della lira, riuscendo in tal modo ad espandere consistentemente le quantità vendute oltre frontiera. Cresce di 4,5 punti percentuali, raggiungendo il 59,4%, la propensione a esportare, trainata anche dal miglioramento della profittabilità relativa all'esportazione (8,9%).

Le importazioni scendono da 15.940 a 14.851 miliardi (-6,8%), per effetto di un aumento del 21,3% dei prezzi e di una diminuzione del 23,2% delle quantità. Il comportamento dell'operatore straniero "medio" va dunque nel senso di un forte aumento dei prezzi, che tende a superare quello del tasso di cambio tra lira e principali valute straniere; a fronte di ciò, si ha una nettissima diminuzione dei volumi in entrata, di certo indotta anche dalla recessione in atto in Italia e dalla conseguente riduzione della domanda interna sopra ricordata. La penetrazione delle importazioni scende al 32,3%, arretrando di 3,6 punti rispetto al 1992, quando si era registrato il massimo decennale. A ciò contribuisce la fortissima diminuzione della competitività delle importazioni, che cala del 14,3%. In altri termini, le imprese estere perdono quote di mercato in Italia anche perché per un acquirente italiano è ora relativamente molto più conveniente rivolgersi ad aziende del suo stesso paese che estere.

Quanto alla distribuzione geografica degli scambi esteri del settore, sul versante delle esportazioni cresce molto meno della media il flusso verso i paesi UE, che pesa sul totale per circa il 40%; lo

stesso accade per i paesi EFTA, i PVS africani e il Giappone. Aumenti particolarmente forti si registrano per le esportazioni verso USA, PVS latinoamericani, estremorientali (attorno al 75%) e medio-orientali, nonché verso i paesi in transizione; per questi ultimi va evidenziata l'inversione di tendenza delle vendite italiane, diminuite sia nel 1991 che nel 1992. Il decremento dei valori importati è attribuibile in gran parte alle provenienze comunitarie, che calano più della media, pesando per quasi due terzi sul totale. Il valore dei beni acquistati nei paesi EFTA decresce per il terzo anno consecutivo, mentre aumentano leggermente gli acquisti in USA e Giappone e più decisamente nel resto del mondo.

Sono otto i principali sottosettori, tutti piuttosto importanti in termini di valori esportati e tutti contraddistinti, a tale riguardo, da variazioni positive, cui si contrappone la prevalenza di variazioni negative dal lato delle importazioni (cfr. tav. C/26).

Incominciamo dal comparto delle macchine e trattori agricoli, nel quale le esportazioni crescono del 27,6%, a 2.329 miliardi, e le importazioni decrescono del 7,8%, tornando sui livelli del 1991 (438 miliardi); il saldo migliora dunque di 541 miliardi. Le imprese del sottosettore vivono una fase critica fin dal 1990 e la crisi non è stata del tutto superata neanche grazie alla migliorata prestazione all'esportazione. Fonti delle associazioni di categoria fanno osservare che uno dei motivi potrebbe essere la forte frammentazione della struttura produttiva del settore. Sempre secondo tali fonti, risulterebbe in crescita il flusso di esportazioni di macchine agricole, ma non di trattori, verso i paesi dell'UE; inoltre l'incremento delle esportazioni verso i paesi extra - UE sarebbe ancora più rilevante. D'altro canto, sulla base di dati ancora preliminari diffusi da un centro di ricerca statunitense, si mostrerebbe in forte ripresa, a partire dai primi mesi del 1994, il mercato di quel paese, sul quale peraltro sono presenti aziende locali altamente competitive.

Per quanto riguarda le macchine utensili, il consuntivo di bilancia commerciale mostra un modesto incremento delle esportazioni (1,8%), che salgono a 4.790 miliardi, contro un lieve aumento delle importazioni (0,7%), che si attestano a quota 1.946 miliardi; il saldo migliora di 71 miliardi. La perdurante crisi del settore si accentua nel 1993, nonostante il contributo degli scambi con l'estero, e solo ai primi del 1994 appaiono all'orizzonte segnali di ripresa anche sul mercato interno. Le imprese italiane si sono rivolte ai mercati extra - UE, per compensare la scarsità di domanda su quelli comunitari. Buoni risultati si registrano per i segmenti della robotica e delle macchine utensili per deformazione nei quali il fatturato aumenta grazie alle esportazioni, che ne costituiscono una parte preponderante<sup>24</sup>.

Un consuntivo particolarmente positivo si registra per le macchine tessili e per cucire. Le esportazioni crescono del 29,7% a 3.108 miliardi e le importazioni scendono del 2,7%, a 1.051 miliardi; aumenta dunque di 741 miliardi il saldo. Crescono in forte misura tutte le principali voci. Sotto il profilo geografico, particolarmente importante appare il mercato cinese, verso il quale le esportazioni continuano a salire a ritmi molto rapidi; l'Asia nel complesso rappresenta quasi la metà del mercato mondiale per i macchinari italiani, la Cina circa un quarto (per la ripartizione per grandi aree dei flussi cfr. graf. 6.11). Segnali di una ripresa degli acquisti arrivano anche da USA e paesi in transizione. Dal lato delle importazioni, cresce il peso delle macchine per filatura, mentre scende quello di tutte le altre voci<sup>25</sup>.

Il sottosettore delle macchine per l'industria alimentare e chimica fa registrare il maggiore incremento delle esportazioni, che crescono del 31,5%, a 7.443 miliardi. Le importazioni salgono dell'1,5% a 1.345 miliardi e il saldo migliora di 1.764 miliardi. Non appare molto brillante, rispetto alla media, la prestazione all'esportazione delle macchine per l'industria alimentare e degli impianti per l'industria petrolifera. Nettamente meglio vanno invece nel 1993 altri segmenti, come le macchine per confezionamento e imballaggio, per materie plastiche e gomma e infine per la lavorazione del vetro<sup>26</sup>.

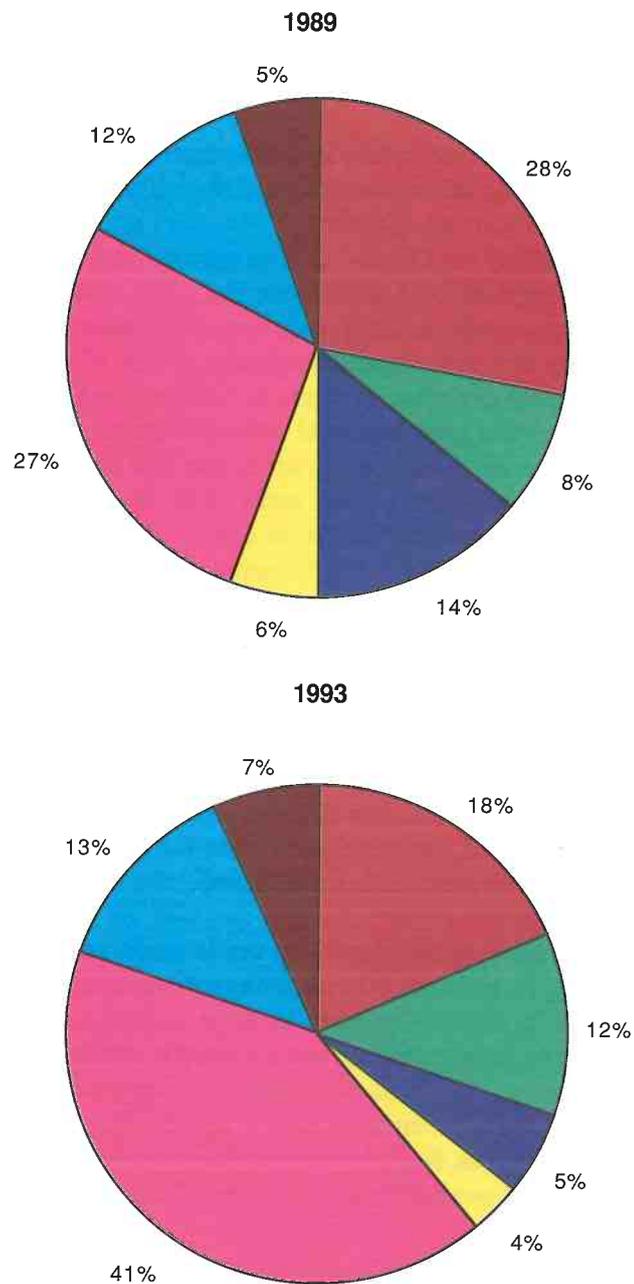
Ottimo appare anche il risultato del sottosettore macchine per miniere, metalli ed edilizia, che vede le esportazioni aumentare del 29,7% a 5.961 miliardi e le importazioni calare di ben il 26,7%, a

(24) Cfr. Centro Studi Confindustria, *op. cit.*, pp. 99-101.

(25) Cfr. ACIMIT "Statistiche dell'industria meccanotessile italiana/intero 1993", Milano maggio 1994.

(26) Cfr. Centro Studi Confindustria, *op. cit.*, pp. 103-112.

**ESPORTAZIONI DI MACCHINE TESSILI PER AREE GEOGRAFICHE**  
(percentuali sui valori correnti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ACIMIT

Grafico 6.11

1.586 miliardi; il saldo cresce di 1.943 miliardi.

Meno eccezionale è la prestazione del sottosectore ingranaggi e cuscinetti a sfere, che con il 13,3% di aumento delle esportazioni si porta a quota 1.673 miliardi, contro i 1.141 miliardi di prodotti importati (più 0,4% sul 1992). Il saldo migliora di 192 miliardi.

Inferiore alla media è anche l'aumento dei valori esportati per le macchine per legno, carta, cuoio e lavaggio, che passano da 3.266 a 3.826 miliardi (17,1%). Le importazioni arretrano a 1.103 miliardi dai 1.324 del 1992 (-16,7%) e il saldo cresce di 781 miliardi; molto debole appare il mercato interno, anche se fonti imprenditoriali evidenziano che sul finire dell'anno si sono manifestati segnali di ripresa. Le esportazioni di macchine per la lavorazione del legno hanno incrementi consistenti, grazie a un aumento dei prezzi del 18,9%, nettamente superiore a quello delle quantità (10,1%). Buoni risultati sono conseguiti in Germania, Europa orientale, Sud - est asiatico, Cina, Africa centro - meridionale e Australia. In diminuzione invece appare la quota sul totale di paesi come Francia, Spagna, Messico, Algeria, Indonesia. Mentre per le macchine per carta ed editoria il consuntivo si presenta positivo per la crescita delle esportazioni, non altrettanto può dirsi per le macchine per conterie, peraltro in ripresa durante il secondo semestre. Crescono fatturato ed esportazioni di macchine per calzature e pelletteria, specie in USA, India, Portogallo e Cina<sup>27</sup>.

Un notevole contributo al miglioramento del saldo della branca (3.755 miliardi) viene infine dal sottosectore "altre macchine e apparecchi", che vede le esportazioni crescere del 26%, da 13.460 a 16.953 miliardi, e le importazioni diminuire del 4%, da 6.503 a 6.241 miliardi.

### ***Macchine per ufficio e strumenti di precisione***

La produzione del settore decresce nel 1993 del 7,7%; negli anni precedenti aveva avuto un andamento molto altalenante. Nel sottosectore delle macchine per ufficio ed elaborazione dati aumenta il fatturato totale (6,2%), per effetto del buon risultato sul versante estero (14,8%) e nonostante la caduta su quello nazionale (-5,5%). Tra 1990 e 1992 vi era stata una diminuzione da entrambi i lati. L'indice del fatturato estero del sottosectore apparecchi medicali, di precisione, strumenti ottici e orologi prosegue invece la crescita ormai triennale (17% in più nel 1993), determinando un incremento del fatturato totale di dimensioni non eccezionali (2,7%), a causa della contrastante spinta del fatturato nazionale (-3,1%).

Tra i giudizi circa il livello degli ordini e della domanda dall'estero, occorre distinguere il pesante giudizio negativo espresso dalle imprese del ramo macchine per ufficio ed elaborazioni dati, per le quali in nessun mese del 1993 si è registrata una domanda elevata, dalla valutazione meno drastica di quelle del ramo strumenti di precisione, ottica e orologeria, che a partire dal novembre 1993 in numero maggiore che in precedenza considerano alta la domanda estera. Quanto alle aspettative, la tendenza degli ordini viene valutata perlopiù in aumento dalle imprese del primo ramo, ma con una forte presenza di giudizi di stazionarietà, che si riscontra anche nel secondo ramo; in entrambi si fanno strada, a partire da gennaio 1994, giudizi più ottimistici<sup>28</sup>.

Il saldo commerciale del settore nel suo complesso migliora di 2.008 miliardi, portandosi a -2.262 miliardi, contro i -4.270 del 1992, quando aveva toccato il minimo; si inverte così la tendenza al peggioramento che aveva contraddistinto, con rare eccezioni, gli ultimi anni (cfr. tav. C/27). Il saldo normalizzato guadagna 10,7 punti percentuali e raggiunge il livello più alto del decennio.

Le esportazioni passano da 8.288 a 10.464 miliardi (26,3% in più), per effetto di un consistente aumento dei prezzi (10,5%) e più ancora delle quantità (13,6%). Queste ultime invertono la tendenza a diminuzioni sempre più marcate registratasi tra 1990 e 1992. I prezzi, con l'eccezione del 1986, non avevano mai cessato di crescere, ma quello del 1993 è l'incremento maggiore del decennio. Il comportamento degli operatori del settore appare ispirato al tentativo di capovolgere la sfavorevole tendenza a esportare meno in volume, emersa negli ultimi tre anni, attraverso un aumento dei prezzi piuttosto contenuto rispetto al margine offerto dalla svalutazione. Guardando al rapporto tra esporta-

(27) *Ibidem*, pp. 115-121.

(28) Cfr. ISCO, *op. cit.*, pp. 24 e 29.

zioni e produzione, si accentua nel 1993 la già fortissima vocazione agli scambi con l'estero del settore; la propensione a esportare dal 51,2% del 1992 raggiunge infatti il 63,4% se misurata a prezzi costanti e oltrepassa addirittura la soglia dei 3/4 se misurata a prezzi correnti. Anche in questo settore la recessione ha fatto regredire la domanda interna, assegnando di conseguenza un ruolo più importante ai mercati esteri, e a ciò si è aggiunta la molla del differenziale tra prezzi interni e internazionali: la profittabilità relativa all'esportazione infatti appare in aumento del 9,1% rispetto al 1992.

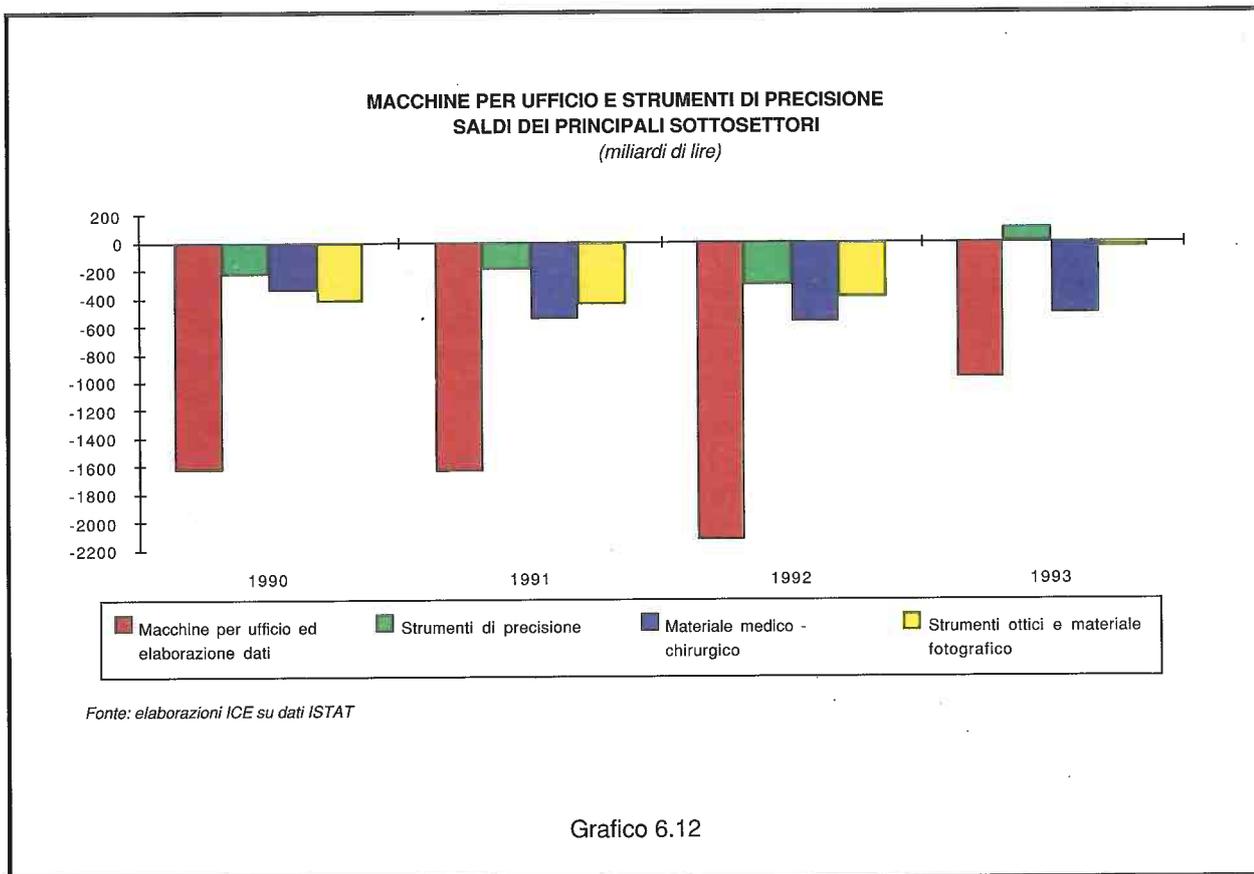
Le importazioni confermano la tendenza ad aumentare, salendo da 12.558 a 12.725 miliardi (1,3%), anche se rallentano nettamente rispetto agli anni precedenti; a parte il lieve decremento del 1986, nel 1993 si ha infatti la crescita minore del decennio. Tale risultato viene raggiunto grazie all'incremento dei prezzi (17,6%) che prevale sulla diminuzione delle quantità (-14%). Quest'ultimo fenomeno rappresenta una novità per il settore, che è stato quasi sempre contraddistinto da consistenti variazioni positive dei volumi in entrata; il rialzo dei prezzi a sua volta inverte una tendenza ormai triennale alla diminuzione. Peraltro si registra un aumento del rapporto tra importazioni e domanda interna (o penetrazione delle importazioni) che raggiunge il 70,9%, ovvero il livello massimo tra le branche manifatturiere, per effetto della fortissima diminuzione della domanda interna (-19,5%). D'altra parte le caratteristiche del settore, contraddistinto da un'accentuata dipendenza tecnologica dall'estero, rendono piuttosto rigide le importazioni rispetto alle variazioni dei prezzi e ciò contribuisce a spiegare l'incremento del loro grado di penetrazione. Il forte aumento dei prezzi delle merci importate, molto superiore rispetto a quello dei prezzi interni (1,3%) fa sì che la competitività delle prime diminuisca del 13,8%, riportandosi prossima al livello del 1986, dopo sei anni durante i quali la tendenza all'aumento si era mostrata pressoché costante. In sintesi appare evidente che, di fronte alla svalutazione, gli operatori esteri hanno preferito aumentare i valori medi unitari piuttosto che le quantità vendute.

Passando alla ventilazione geografica dei flussi commerciali, si nota che le esportazioni verso la UE, che ammontano a quasi i 2/3 del totale, nel 1993 crescono in misura inferiore alla media, così come quelle verso i paesi EFTA, i PVS americani e africani e i paesi in transizione. Risultati positivi si registrano verso USA, Giappone, dove c'è un raddoppio delle vendite, PVS estremorientali e mediorientali. Per contro, dal lato delle importazioni, tengono le vendite statunitensi in Italia, mentre inferiore alla media risulta la variazione degli acquisti dai paesi comunitari e dal Giappone, per i quali i flussi diminuiscono in valore. Crescono invece le importazioni dai paesi EFTA e dai PVS estremorientali. Il dato nuovo del 1993 è senz'altro l'aumento delle vendite nei paesi asiatici, che si accompagna a una relativa perdita di importanza dei mercati europei, contraddistinti da una domanda debole, specie nel sottosettore delle macchine per ufficio ed eccezion fatta per il Regno Unito.

Scendendo nel dettaglio dei singoli rami, si nota che i saldi migliorano per tutti i più importanti fra di essi, dopo alcuni anni di tendenza al peggioramento (cfr. graf. 6.12). Spicca innanzitutto l'ottimo risultato delle macchine per ufficio ed elaborazione dati: le esportazioni aumentano da 4.871 a 6.337 miliardi (30,1%), mentre le importazioni crescono solo da 7.011 a 7.320 miliardi (4,4%), e il saldo migliora di ben 1.157 miliardi. Di fronte alla forte crisi sui mercati esteri e interno, dovuta per quest'ultimo anche alla diminuzione degli investimenti della Pubblica Amministrazione e dei grandi gruppi industriali, si registra dunque un successo per le esportazioni italiane. La tendenza complessiva alla riduzione degli acquisti di macchinari di grandi dimensioni (*mini computer* e *mainframe*) ha come contrappeso la maggiore diffusione di *workstation* e *personal computer*; tale evoluzione favorisce naturalmente le imprese maggiormente specializzate nella produzione e commercializzazione dei secondi. A parere di alcuni osservatori, al repentino aumento della propensione all'esportazione avrebbe contribuito la messa a punto di alcuni stabilimenti prevalentemente orientati ai mercati esteri<sup>29</sup>.

Inferiore alla media appare la prestazione all'esportazione del sottosettore degli strumenti di precisione, che cresce da 1.084 a 1.302 miliardi (20,1%); regrediscono nettamente le importazioni, da 1.398 a 1.204 miliardi (-13,9%). Se ne avvantaggia il saldo, che cambia di segno, raggiungendo quota 98 miliardi (412 in più che nel 1992).

(29) Cfr. ANIE "Punto trimestrale per i settori dell'elettrotecnica e dell'elettronica", Milano marzo 1994, p. 19.



Ancora deficitaria è invece la bilancia commerciale del sottosectore del materiale medico - chirurgico, che migliora solo marginalmente, portandosi a -516 miliardi da -579, grazie a un incremento del 16,2% delle esportazioni, che passano da 684 a 795 miliardi, e del 3,8% delle importazioni, che raggiungono i 1.311 miliardi, dai 1.263 del 1992.

Crescono del 21,6% le esportazioni di strumenti ottici e materiale fotografico, passando da 1.376 a 1.673 miliardi, mentre decrescono le importazioni, riportandosi a 1.720 miliardi da 1.783 (-3,5%). Il saldo si avvicina al pareggio (-47 miliardi), guadagnando 360 miliardi.

Non diminuisce in modo apprezzabile la dipendenza dall'estero nel sottosectore degli orologi, pur in presenza di una forte accelerazione delle esportazioni che salgono da 273 a 358 miliardi (31,1%) ma restano ancora largamente inferiori alle importazioni, che aumentano a loro volta da 1.103 a 1.171 miliardi (6,2%).

### **Prodotti alimentari, bevande e tabacco**

In lieve aumento appare la produzione del settore (0,3% rispetto al 1992), proseguendo la tendenza in atto dal 1985, sia pure con ritmo non uniforme. Da alcune analisi emerge l'importanza dell'assottigliamento delle scorte nel determinare la variazione negativa della domanda interna (-0,7%) pur in presenza di un aumento dei consumi finali<sup>30</sup>. Tale ultimo dato trova riscontro nell'incremento del fatturato nazionale del settore (5,5%), che si accompagna a un aumento del 12,4% sui mercati esteri e con esso determina una crescita del 6,2% del fatturato totale.

A differenza che per la gran parte delle altre branche, gli imprenditori continuano a giudicare in maggioranza basso il livello degli ordini e della domanda dall'estero durante tutto il 1993 e ancora nei primi mesi del 1994; aumenta in tale periodo l'incidenza dei giudizi di normalità. Le aspettative circa la tendenza degli ordini nel breve periodo sono invece più ottimistiche, prevalendo l'opinione

(30) Cfr. Centro Studi Confindustria, *op. cit.*, p. 182.

che siano destinati ad aumentare<sup>31</sup>.

Il saldo commerciale del settore, da sempre deficitario, migliora di 456 miliardi, portandosi a quota -7.929 (cfr. tav. C/31); lo stesso dicasi per il saldo normalizzato, che guadagna 4,3 punti percentuali, raggiungendo con il -24,4% il risultato migliore del decennio.

Come nei due anni precedenti, le esportazioni aumentano con ritmo sostenuto. Nel 1993 totalizzano 12.289 miliardi (18% in più rispetto al 1992). Tale risultato viene conseguito grazie alla crescita dei prezzi (12,4%) e, in misura minore, delle quantità (5,1%). Per quanto riguarda i primi, siamo di fronte a un'impennata senza precedenti nel decennio, mentre le seconde rallentano rispetto al triennio 1990 - 1992. Sembrerebbe dunque di poter affermare che l'aumento dei valori medi unitari, piuttosto consistente anche se inferiore al differenziale creato dalla svalutazione, abbia rallentato la crescita delle quantità. Inoltre tale aumento, non controbilanciato dalla variazione, pure positiva, dei prezzi alla produzione (4,9% sul 1992) sposta verso i mercati esteri l'ago della bilancia dei prezzi relativi (profittabilità all'esportazione, cfr. tav. 6.3); resta però limitato l'incremento della propensione a esportare (0,5 punti). Tale indicatore, che permane su livelli tra i minori in confronto agli altri settori dell'industria manifatturiera, ha mostrato negli ultimi anni un'incoraggiante tendenza a un aumento lento ma continuo. E' questo un segnale di attenzione ai mercati esteri da parte degli operatori economici che lascia pensare che, qualora vengano meno in futuro i fattori di limitazione della domanda su tali mercati e i vincoli specifici che incidono su alcuni rami (cfr. più avanti per l'analisi dei sottosettori), vi siano i presupposti perché il settore proceda in modo più celere sulla strada dell'internazionalizzazione commerciale.

D'altro canto il nuovo aumento delle importazioni in valore, da 18.799 a 20.217 miliardi (7,5%), sottolinea ulteriormente, se ce ne fosse bisogno, la strutturale dipendenza dall'estero del comparto. Tale aumento deriva dalla progressione dei prezzi all'importazione (10,2% sul 1992), che compensano la variazione di segno opposto dei volumi in entrata (-2,4%). Gli operatori esteri sembrano dunque aver contenuto l'aumento dei valori medi unitari, senza peraltro riuscire a mantenere gli stessi livelli di vendite in quantità conseguiti nell'anno precedente. Probabilmente ci si trova di fronte, come da più parti sottolineato, anche a un ristagno della domanda a causa della crisi economica; sarebbe dunque venuta meno, in parte, la funzione tradizionalmente "anticiclica" del settore alimentare. Per i prezzi, come già accennato, siamo di fronte all'aumento più consistente dal 1985, mentre le quantità, già diminuite nel 1992, oscillano da alcuni anni attorno allo stesso livello. Il rapporto tra importazioni e domanda interna (penetrazione delle importazioni) decresce lievemente nel 1993 (-0,3 punti percentuali). Cala la competitività delle importazioni (-4,8% rispetto al 1992), a causa del prevalere della variazione dei relativi valori medi unitari su quella dei prezzi alla produzione; le imprese italiane risultano dunque maggiormente protette, perlomeno da questo punto di vista, nei confronti della concorrenza estera.

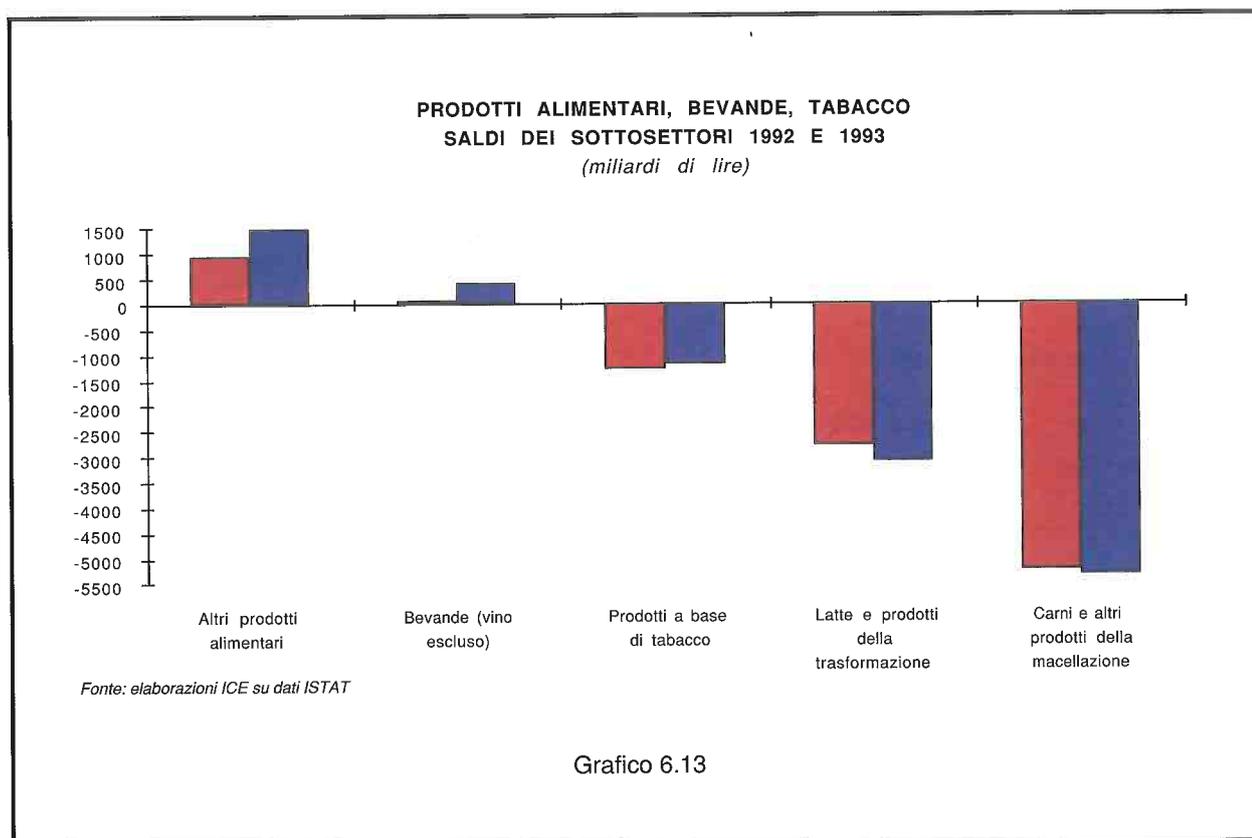
Sotto il profilo della ventilazione geografica degli scambi, il settore presenta, sul versante delle esportazioni, una peculiarità rispetto agli altri: crescono infatti più della media le esportazioni verso i paesi europei, sia UE che EFTA, confermando i risultati positivi degli ultimi anni. Con particolare dinamismo si muovono anche le esportazioni negli USA e nella maggior parte dei PVS. Il mercato dei paesi in transizione invece si presenta in forte arretramento, dopo gli ottimi risultati conseguiti nei tre anni precedenti; inferiore alla media appare anche la prestazione nei PVS africani. Per quanto riguarda le importazioni, subiscono un aumento contenuto i flussi in entrata dai paesi UE ed EFTA, che rappresentano oltre i 4/5 del totale. Per contro crescono notevolmente tutte le altre provenienze, con l'eccezione anche in questo caso dei paesi in transizione, che proseguono nella tendenza alla diminuzione della loro quota di mercato.

Da un primo sguardo alla ripartizione per sottosettori del commercio estero, si osserva che peggiorano il proprio saldo due delle tre voci tradizionalmente deficitarie, ovvero carni e altri prodotti della macellazione (carne nel seguito) e latte e prodotti della trasformazione (latte nel seguito) mentre vi è un miglioramento per gli altri prodotti alimentari, che includono conserve, oli e paste alimentari,

(31) Cfr. ISCO, *op. cit.*, p. 7; solo ai fini di questa indagine l'industria alimentare è definita includendo il vino ed escludendo le manifatture dei tabacchi. In proposito va ricordato che invece dal settore alimentare, così come definito dalla classificazione NACE usata in questo paragrafo e nei due precedenti, sono esclusi due prodotti, come l'olio d'oliva grezzo e il vino, pure collegati all'industria agroalimentare e di notevole importanza per la bilancia commerciale italiana. Tali prodotti sono compresi nella branca dell'agricoltura, silvicoltura e pesca.

per le bevande, voci entrambe in attivo già negli anni scorsi, e infine per i prodotti a base di tabacco, tradizionalmente deficitari. In definitiva, a parte questi ultimi, si verifica un fenomeno di polarizzazione all'interno del settore, con le voci attive in miglioramento e quelle passive in peggioramento (cfr. tav. C/31 e graf. 6.13).

Più in particolare, il sottosettore delle carni presenta un peggioramento del saldo di 118 miliardi, dovuto a una crescita contenuta delle importazioni, da 6.656 a 6.826 miliardi (2,6%), non controbilanciata dall'aumento delle esportazioni da 1.401 a 1.453 miliardi (3,7%), di gran lunga inferiore alla media. A consuntivo del 1993 si segnalano le turbative introdotte sui mercati dai numerosi casi di epidemie di malattie infettive verificatisi in corso d'anno e la buona prestazione all'esportazione del segmento salumi e prosciutti (20% in più sul 1992).



Per quanto riguarda il sottosettore del latte, il peggioramento del saldo è di 295 miliardi, a causa di un aumento delle importazioni da 3.646 a 4.178 miliardi (14,6%), non interamente compensato dalla crescita delle esportazioni da 830 a 1.067 miliardi (28,6%); il buon risultato delle vendite italiane all'estero viene realizzato soprattutto grazie all'incremento della voce formaggi (212 miliardi in più) e burro (21). L'Italia permane ancora fortemente dipendente dall'estero per quanto riguarda il sottosettore nel suo complesso, ma il forte dinamismo delle esportazioni fa intravedere la possibilità di un'evoluzione positiva. Le organizzazioni dei produttori di latte segnalano alcuni problemi, connessi alle decisioni prese dall'organizzazione comune di mercato della UE, come la limitazione della produzione italiana e i vincoli introdotti dalla Direttiva UE n. 46/1992, che impone ingenti oneri per la ristrutturazione degli stabilimenti. Tali problemi rischiano di ridurre notevolmente la competitività dell'industria italiana e di accentuare la dipendenza dall'estero della quale si diceva poc'anzi. L'aumento del costo del latte importato (12% circa), causato dalla svalutazione e dalla minore disponibilità interna, a sua volta penalizza l'industria casearia. In questo quadro diventa sempre più importante porre attenzione alla qualità dei prodotti per il consumo e l'esportazione, per aggirare i vincoli ora ricordati attraverso un recupero sui margini di profitto unitari<sup>32</sup>.

(32) Cfr. Centro Studi Confindustria, *op cit.*, pp. 196-197 e ISMEA e PROMETEIA, "Rapporto sulle prospettive economiche del settore agroalimentare nel 1993", allegato redazionale a Mondo Economico n. 40/1993, p. 28.

A proposito degli altri prodotti alimentari va evidenziato il miglioramento delle esportazioni, che salgono da 7.151 a 8.318 miliardi (16,3%), controbilanciato in parte da un incremento delle importazioni da 6.224 a 6.851 miliardi (10,1%); ne risulta un aumento del saldo da 927 a 1.467 miliardi. Scendendo più in dettaglio, la diminuzione delle esportazioni di olio di oliva raffinato deve probabilmente ricondursi da un lato all'inclusione, nel dato del 1992, di quantitativi esportati verso paesi in transizione con vendite speciali, dall'altro alla ridotta disponibilità sul mercato interno, che avrebbe assorbito parte della produzione destinata in passato ai mercati esteri. Migliorano i saldi commerciali di altri segmenti, come conserve, succhi di frutta e legumi (293 miliardi in più) e paste alimentari (162), anche se per quest'ultimo si tratta dell'incremento minore degli ultimi tre anni; ciò si deve a una prestazione inferiore alla media della pasta di semola, a fronte di risultati migliori per la pasta all'uovo e le paste farcite. Un buon andamento si segnala anche nei segmenti dell'industria dolciaria (salgono del 19,5% le quantità esportate) e dello zucchero, ma non dell'industria molitoria, che vede le proprie esportazioni ridursi drasticamente.

Il miglioramento del saldo nel sottosectore delle bevande (348 miliardi) è dovuto a un aumento molto consistente delle esportazioni di spumanti e aperitivi (da 594 a 789 miliardi) e di alcool etilico (da 319 a 479) e al sorprendente raddoppio delle acque minerali, da 61 a 132 miliardi. Le esportazioni nel complesso passano da 1.014 a 1.439 miliardi (41,9%) e le importazioni da 946 a 1.023 miliardi (8,1%).

L'unica diminuzione del valore delle importazioni si registra per i prodotti a base di tabacco, che calano da 1.327 a 1.222 miliardi (-7,9%), consentendo al saldo di migliorare di cento miliardi.

### ***Prodotti tessili e abbigliamento***

Prosegue e si accentua nel 1993 la tendenza alla diminuzione della produzione del settore, incominciata nel 1990 (-5,9%). Il fatturato totale inverte la tendenza alla crescita del biennio 1990 - 1991 e scende del 2,1%, come risultato di un decremento delle vendite sul mercato nazionale (-7,7%) e di un aumento di quelle sui mercati esteri (13,4%). Soprattutto per le industrie dell'abbigliamento e della maglieria il biennio 1992 - 1993 ha portato con sé una diminuzione dei livelli di attività, solo in parte compensata dalle esportazioni. Peraltro le aziende italiane hanno saputo orientare all'estero le proprie vendite, talora in maniera molto rapida; al riguardo è significativo l'esempio del distretto tessile pratese, che ha accresciuto la propria propensione all'esportazione, già notevolissima, di circa dieci punti percentuali in un anno.

Dal punto di vista delle imprese, il livello degli ordini e della domanda dall'estero viene giudicato dai più insoddisfacente, nel sottosectore dell'industria tessile fino all'estate del 1993 e nel sottosectore dell'abbigliamento fino a gennaio 1994; dopo tali date si registra un netto miglioramento del clima, prevalendo i giudizi di domanda alta<sup>33</sup>. Le previsioni a 3 - 4 mesi sugli ordinativi seguono all'incirca lo stesso andamento. E' evidente dunque che nella visione degli intervistati dall'ISCO il punto più profondo della crisi sembra superato; i giudizi sulla domanda estera lasciano pensare che ci si attenda un consolidamento delle posizioni guadagnate oltre confine.

Il saldo commerciale settoriale cresce da 14.531 a 19.186 miliardi nel 1993 (4.655 in più); anche il saldo normalizzato sale notevolmente, dal 37,3 al 43,7% pur non raggiungendo, data la notevole progressione delle importazioni negli ultimi anni, le vette attinte tra 1984 e 1986 (cfr. tav. C/32).

Le esportazioni aumentano da 26.761 a 31.546 miliardi (17,9%), come risultato di un incremento del 12,2% dei prezzi e del 5,2% delle quantità. Entrambe le componenti hanno mostrato in passato una costante tendenza alla crescita, sebbene il dinamismo del 1993 non trovi precedenti negli ultimi anni. La propensione all'esportazione raggiunge il livello massimo dal 1984, passando dal 27,2 al 30,4%, sull'onda di una profittabilità relativa all'esportazione anch'essa in forte aumento (11,2%) e di una domanda interna in calo (-8,9%). La svalutazione sembra aver modificato, in favore dei mercati esteri, il rapporto tra prezzi all'esportazione e all'interno, che da anni oscillava attorno agli stessi valori.

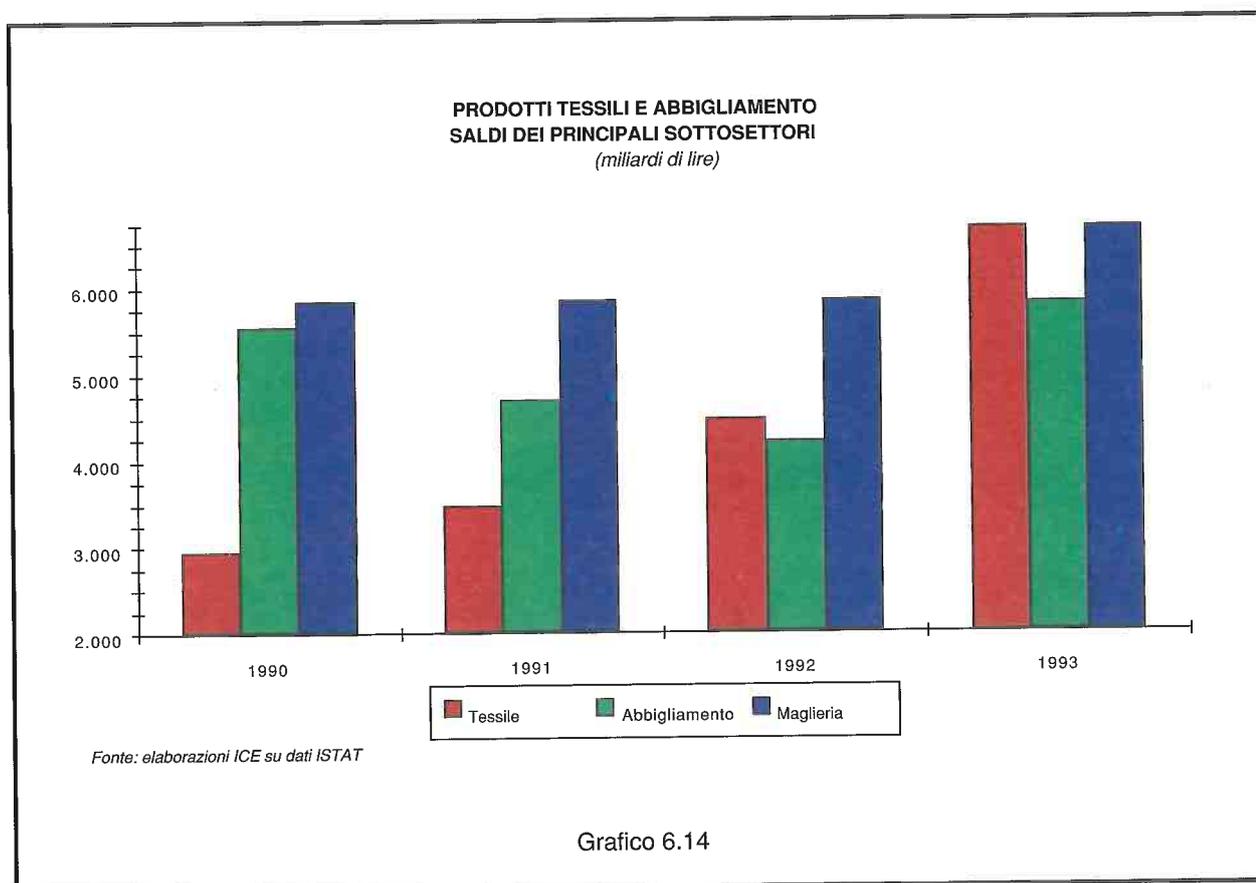
Le importazioni proseguono nella tendenza all'aumento, passando da 12.230 a 12.359 miliardi (1,1%), per effetto di una crescita dei prezzi del 5,1% e nonostante una diminuzione delle quantità del 3,9%. Quest'ultimo dato appare in controtendenza rispetto agli ultimi anni, nei quali si era assisti-

(33) Cfr ISCO, *op.cit.*, pp. 8-11.

to a una rapida progressione dei volumi in entrata. L'arretramento del 1993 può essere dovuto alla già ricordata debolezza della domanda interna nonché alla diminuzione della competitività di prezzo delle merci estere (-4%). Si tratta probabilmente di una battuta d'arresto temporanea, date anche le nuove disposizioni in materia di commercio estero introdotte dall'accordo GATT (cfr. cap. 3), nonché il probabile riassorbimento del differenziale dei prezzi relativi nel corso dei prossimi anni. In ogni caso la penetrazione delle importazioni, sospinta dall'andamento al ribasso della domanda interna, più rapido di quello delle quantità importate, continua ad aumentare passando dal 17,5 al 18,5%.

Sotto il profilo della ventilazione geografica degli scambi, si notano, all'esportazione, risultati discreti ma inferiori alla media sui mercati dei paesi UE ed EFTA, verso i quali si dirige circa il 70% dei flussi, e su quello giapponese; per quanto riguarda la UE tale tendenza è emersa già nel 1992. In tutti gli altri paesi e aree i risultati si collocano molto al di sopra del livello globale; emergono le prestazioni sui mercati statunitense, dei PVS e dei paesi in transizione. Per questi ultimi il consolidamento della tendenza alla forte crescita già registratasi nel 1992 potrebbe essere legato alla delocalizzazione produttiva da parte di aziende italiane specialmente del sottosettore tessile, probabilmente all'origine anche del forte aumento delle importazioni (cfr. tav. C/32); il fenomeno del decentramento produttivo, specie delle fasi a più alto contenuto di lavoro, è peraltro comune ad altre aree geografiche. Sul versante delle importazioni decrescono le provenienze dalla UE, dai paesi EFTA, dal continente americano e dal Giappone. In forte aumento risultano invece gli acquisti dagli altri PVS, in particolare quelli dell'Estremo Oriente e, come già accennato, dai paesi in transizione. Pur se ancora modesto in valore assoluto, il flusso proveniente dai PVS africani si nota per i tassi d'incremento a due cifre che lo hanno contraddistinto negli ultimi quattro anni.

Tutti in miglioramento appaiono i saldi dei sottosectori, fra i quali tre permangono negativi, uno diventa positivo e quattro, che lo erano già, crescono ancora. Per comodità del lettore, l'evoluzione degli otto sottosectori riportati nella tav. C/32.2 verrà nel seguito commentata raggruppandoli in tre insieme. Essi sono il tessile, nel quale si ricomprendono fibre tessili e prodotti della filatura, tessuti e veli, tappeti e tappezzerie, altri prodotti tessili e biancheria per la casa e l'arredamento; l'abbigliamento, nel quale trovano posto articoli di abbigliamento e accessori oltre ad articoli di pellicceria e infine la maglieria. Va subito sottolineato che mentre il primo consegue un aumento eccezionale del



saldo, anche sulla spinta di incrementi non indifferenti nel biennio precedente, la crescita dei secondi due è meno clamorosa, e fa seguito a un periodo di scarso dinamismo (cfr. graf. 6.14).

Più in particolare, per quanto riguarda il tessile, le esportazioni crescono nel 1993 da 11.030 a 13.153 miliardi (19,2%) mentre le importazioni fanno registrare una battuta d'arresto, passando da 6.559 a 6.461 miliardi (-1,5%); il saldo può così migliorare notevolmente (2.221 miliardi in più). Il positivo risultato viene conseguito grazie alla prestazione di tutti i principali segmenti di mercato: industria laniera, cotoniera e liniera, della seta, dei tessili vari e della nobilitazione tessile. Peraltro si registra per tutti un calo della domanda interna, associato a un aumento del fatturato e, per molti, della produzione<sup>34</sup>. E' quindi immediatamente evidente il decisivo contributo dato dalle esportazioni all'attività del settore, grazie al livello di internazionalizzazione da esso raggiunto. Tale successo appare dovuto all'elevata qualità del prodotto italiano, che ha però scontato in passato la scarsa competitività di prezzo, a fronte di concorrenti favoriti da un minore costo del lavoro. Secondo alcuni osservatori, il vantaggio conseguito con la svalutazione può essere mantenuto solo a patto che i costi operativi non aumentino eccessivamente, vengano effettuati nuovi investimenti e resti elevato il livello tecnologico delle aziende, che attualmente "insieme alle capacità creative e di innovazione <immateriale> dei nostri imprenditori costituisce un punto di forza della nostra industria"<sup>35</sup>. A contenere la penetrazione di prodotti tessili e dell'abbigliamento contribuirà l'istituzione, risalente al marzo 1994, di contingenti comunitari all'importazione da alcuni paesi come Cina, Corea del nord, e alcuni stati dell'ex - Jugoslavia, relativi perlopiù a prodotti in seta.

Venendo all'abbigliamento, si nota un aumento delle esportazioni da 8.161 a 9.704 miliardi (18,9%), a fronte di una lieve diminuzione delle importazioni, da 3.943 a 3.900 miliardi (-1,1%); il saldo migliora di ben 1.586 miliardi, raggiungendo quota 5.804. Tale positivo andamento sconta un lieve aumento delle importazioni di articoli di abbigliamento e accessori (0,8%). La debolezza della domanda estera e l'esistenza di considerevoli scorte, unite al permanere della competitività di prezzo a vantaggio di alcuni concorrenti hanno influito sulla prestazione dell'industria italiana, da valutarsi comunque come molto positiva. Secondo alcuni centri di ricerca la ricostituzione dei margini di profitto è stata l'obiettivo privilegiato dagli esportatori, a scapito dell'incremento dei volumi che peraltro si è verificato, come confermano i dati<sup>36</sup>. In forte crescita appaiono infatti le esportazioni di tutti i principali segmenti dell'abbigliamento: biancheria donna e corsetteria (51,8% l'aumento in quantità), biancheria e camiceria per uomo (48%), vestiario esterno per uomo (23,8%) e per donna (7,2%)<sup>37</sup>. All'inizio del 1994 da più parti è stato segnalato l'aumento della presenza dei grandi acquirenti stranieri alle sfilate e alle fiere italiane. Dal lato delle importazioni la crescita dei valori che si verifica per alcuni segmenti appare dovuta al rialzo dei prezzi in valuta, stante la stabilità o la diminuzione dei volumi importati per tutti i principali segmenti.

Per il sottosettore della maglieria e calzetteria il 1993 dal lato del commercio estero ha fatto registrare buoni risultati; crescono i valori esportati, da 7.569 a 8.688 miliardi (14,8%), ma non si fermano le importazioni, in aumento da 1.728 a 1.998 miliardi (15,6%), con un saldo che passa da 5.841 a 6.690 miliardi (849 in più che nel 1992). Anche dal lato delle quantità il 1993 è andato bene: le esportate crescono dell'8,9% e le importate dell'1,1%. La sostanziale tenuta della penetrazione commerciale estera potrebbe essere l'effetto di una ridotta capacità di spesa degli acquirenti italiani, che si orienterebbero, secondo alcuni osservatori, verso i prodotti importati in virtù del loro minor costo; questo problema riguarda soprattutto i prodotti indifferenziati, sui quali la concorrenza di prezzo è maggiore, rispetto a quelli contraddistinti da un più alto contenuto di moda.

### **Cuoio e calzature**

La produzione del settore registra nel 1993 una lieve crescita (1,6%): ben poca cosa se si pensa che l'indice relativo è passato da 97,5 a 79 fra il 1984 e il 1993 e che l'unico altro aumento nel

(34) Cfr. Centro Studi Confindustria, *op. cit.*, pp. 222-239.

(35) Cfr. PROMETEIA, Banca commerciale italiana "Analisi dei settori industriali", Bologna - Milano giugno 1994, p. 167.

(36) *Ibidem*, p. 175.

(37) Cfr. Centro Studi Confindustria, *op. cit.*, pp. 246-249.

decennio, verificatosi nel 1990, è stato anch'esso di lieve entità (cfr. tav. C/33). Più decisamente cresce il fatturato totale (7,6%), come risultato della diminuzione delle vendite sul mercato italiano (-4%) e dell'aumento di quelle sui mercati esteri (19,8%); nel 1992 le vendite erano risultate in ascesa su entrambi. La componente estera della domanda, che esercita da sempre una forte influenza sulla produzione, anche quest'anno è risultata trainante, consentendo di collocare oltre frontiera 339 dei 452 milioni di paia sfornati<sup>38</sup>.

Il clima tra gli imprenditori calzaturieri pare migliorare con la ripresa autunnale del 1993. Infatti il saldo tra giudizi di bassa e di alta circa la domanda dall'estero comincia allora a spostarsi verso l'alta, dopo molti mesi di pesante pessimismo, mitigato dalla presenza di un numero consistente di giudizi di normalità; tale tendenza sembra consolidarsi durante i primi mesi del 1994. Diversa appare la situazione nelle industrie del cuoio, dove l'aumento dei giudizi di domanda alta non compensa la forte presenza di valutazioni opposte; il saldo resta dunque negativo<sup>39</sup>. La maggior parte degli intervistati nell'industria delle calzature e in quella del cuoio esprime, durante tutto il 1993, l'opinione che la tendenza degli ordini nel breve periodo sia all'aumento; tale opinione pare rafforzarsi notevolmente con l'inizio del 1994.

Il saldo commerciale del settore nel suo complesso migliora di ben 1.949 miliardi, portandosi a quota 10.253; dopo una serie di oscillazioni attorno agli ottomila miliardi, nel 1993 si ha dunque una svolta netta, che fa sentire i suoi effetti anche sul saldo normalizzato, in aumento dal 54,1 al 56%. Tale ultimo incremento è piuttosto modesto perché l'indicatore risente della consistente crescita delle importazioni.

Le esportazioni salgono da 11.821 a 14.280 miliardi (20,8%), aumentando per il secondo anno consecutivo, grazie al contemporaneo incremento di prezzi (9,1%) e quantità (10,7%). I primi avevano mostrato nel decennio una tendenza di fondo all'aumento, anche se con alcune battute d'arresto. Le seconde si erano invece mantenute attorno ai valori del 1985 pur con oscillazioni a volte notevoli; in ogni caso i livelli del 1993 rappresentano per entrambi gli indicatori il massimo raggiunto nel periodo considerato. I dati mostrano che gli esportatori hanno assorbito negli aumenti di prezzo solo una parte del vantaggio acquisito con la svalutazione, cercando un recupero in termini di volumi; per parlare di svolta a proposito di questi ultimi occorrerà però attendere un eventuale consolidamento negli anni a venire. Per intanto aumenta ulteriormente, dal 45 al 49%, la propensione a esportare del settore, toccando il massimo dal 1984. Nello stesso senso si muove la profittabilità relativa all'esportazione (5,5% in più), grazie alla maggiore crescita dei prezzi di vendita all'estero rispetto a quelli alla produzione (3,4%); l'aumento porta il secondo indicatore al massimo decennale, non distante dai livelli degli ultimi anni. In ogni caso si tratta di un chiaro sintomo dell'incremento della convenienza a vendere sui mercati stranieri.

Le importazioni proseguono la crescita in valore che le contraddistingue, con due sole eccezioni, dal 1984, portandosi da 3.517 a 4.027 miliardi (14,5%). Ciò è il risultato di un incremento dei prezzi all'importazione (7,6%) e di un più lieve aumento delle quantità (6,4%). Gli operatori stranieri si rifanno in parte della diminuzione dei valori medi unitari in atto dopo il 1989, quando si era registrato il massimo del decennio e continuano ad aumentare la propria penetrazione commerciale, che cresce di 2,3 punti percentuali, raggiungendo il 26,4%, nonostante la diminuzione della competitività delle importazioni (-4%). Tale andamento si spiega in parte con l'esistenza di canali commerciali già collaudati negli scorsi anni, ma anche con i differenti piani sui quali giocano produzione nazionale ed estera, più orientata verso beni di "fascia bassa" la seconda, concentrata su quelli a maggiore valore aggiunto la prima; peraltro, secondo fonti delle associazioni imprenditoriali, vi sarebbe un riavvicinamento tra tipologie di prodotto importate ed esportate<sup>40</sup>. In ogni caso, data la difficile congiuntura attraversata dall'economia italiana, è probabile che grossisti e consumatori abbiano acquistato più prodotti stranieri per la loro maggiore economicità, accettando un sacrificio in termini di qualità pur di contenere la spesa. Va ricordato inoltre l'effetto di traino che sulle importazioni potrebbe aver avuto l'espansione delle vendite, pur se solo sul versante estero; tale effetto sarebbe dovuto principal-

(38) ANCI "L'industria calzaturiera italiana 1993. Lineamenti principali", Milano 1994.

(39) Cfr. ISCO, *op. cit.*, pp. 11 e 14.

(40) Cfr. Centro studi Confindustria, *op. cit.*, p. 262.

mente al decentramento di fasi intermedie della lavorazione nel sottosettore delle calzature, evidenziato da molti osservatori, che creerebbe una corrente di commercio intra-industriale tra Italia e paesi sede delle aziende destinatarie delle commesse di lavorazione.

Passando alla ripartizione geografica delle esportazioni si nota che, dopo i risultati deludenti del biennio 1991 - 1992, le vendite sul principale mercato per l'Italia, costituito dai paesi UE, aumentano con un ritmo vicino a quello medio, al di sotto del quale si collocano invece le esportazioni verso i paesi EFTA. Contraddistinti da una variazione negativa sono i flussi verso gli USA, per il terzo anno consecutivo, e i paesi in transizione, dopo il buon risultato del 1992. Riprendono quota le esportazioni verso l'Asia, che ormai costituiscono più del 15% del totale, e in particolare verso i PVS estremorientali e mediorientali, con tassi d'incremento che superano talvolta il 50%. Il quadro appare contraddistinto da alcune peculiarità rispetto agli altri settori, tra tutte la buona tenuta sui mercati comunitari; l'emergere di nuovi mercati si segnala come un fatto estremamente positivo, data la forte competizione in atto su quelli più tradizionali. Sul versante delle importazioni le principali diminuzioni si registrano per i paesi UE, dopo due anni di variazioni positive, per i PVS estremorientali, che perdono quota per la prima volta dal 1990 e per gli USA. Aumenti superiori alla media si segnalano per i PVS africani e latinoamericani.

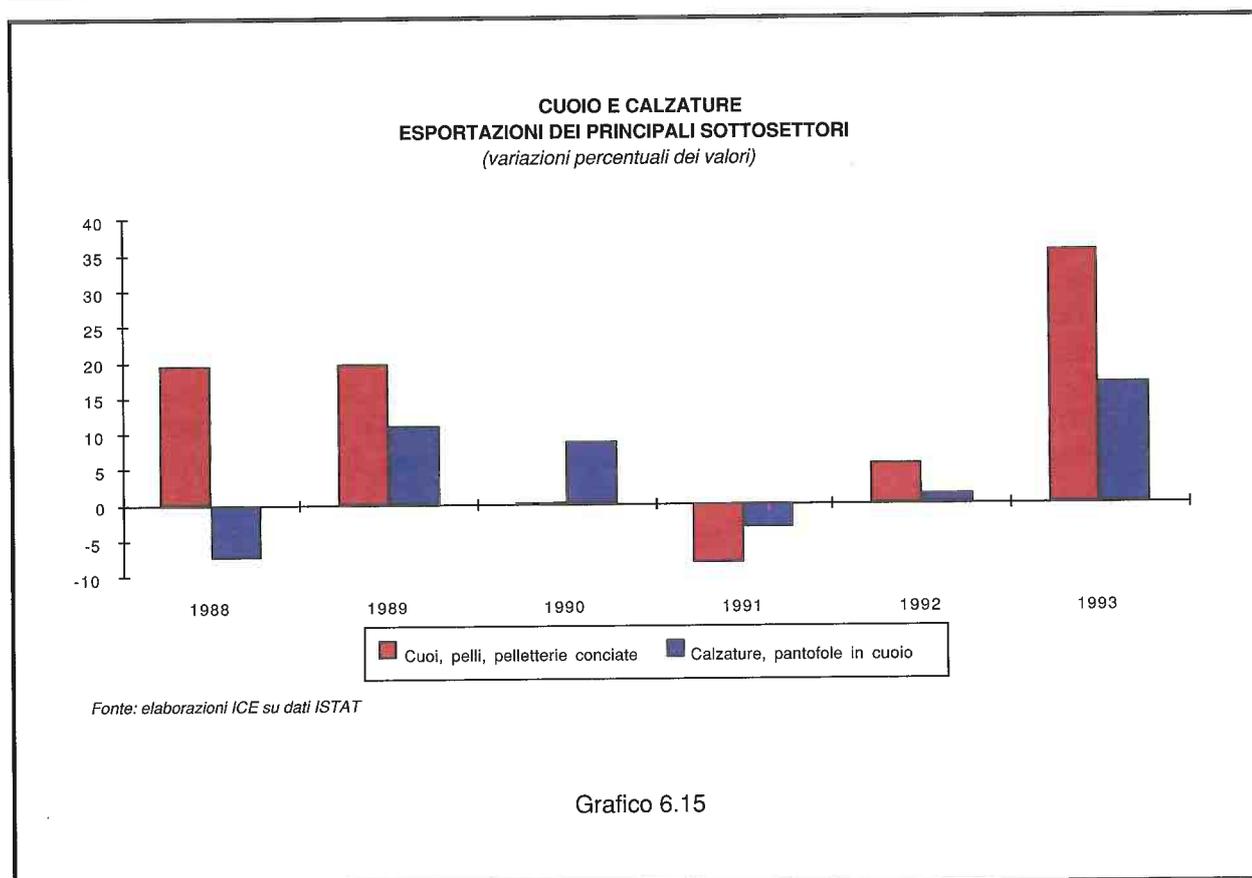
Osservando l'andamento dei principali sottosectori, si nota per cuoi, pelli e pelletterie conciate un fortissimo aumento delle esportazioni, che passano da 2.479 miliardi a 3.359 (35,5% in più rispetto al 1992), a fronte di una crescita altrettanto rilevante delle importazioni, da 1.507 a 1.873 miliardi (24,3%); il saldo migliora di 514 miliardi (cfr. tav. C/33). Il sottosettore peraltro si è mostrato sempre incline all'aumento delle esportazioni, tranne che nel 1991, quando s'era registrata una battuta d'arresto. Fonti imprenditoriali segnalano difficoltà di approvvigionamento per l'industria conciaria sui mercati mondiali, dovute a strategie commerciali messe in atto dai principali paesi fornitori<sup>41</sup>; secondo altri osservatori la scarsità potrebbe essere causata anche dall'aumento degli acquisti da parte di paesi forti produttori di articoli in pelle, come India, Pakistan, Corea e Turchia.

Per quanto riguarda gli articoli in cuoio e in pelle il 1993 si chiude con un aumento delle esportazioni da 1.541 a 1.819 miliardi (18%), a fronte di una crescita delle importazioni da 469 a 477 miliardi (1,7%); il saldo migliora notevolmente, passando da 1.072 a 1.342 miliardi. L'aumento dei prezzi in valuta e la dinamica della domanda hanno scoraggiato le importazioni, pure notevolmente cresciute negli ultimi anni.

Di intensità inferiore a quello del settore nel complesso appare l'aumento delle esportazioni di calzature e pantofole in cuoio, che passano da 7.802 a 9.103 miliardi (16,7%), mentre le importazioni crescono anch'esse da 1.542 a 1.677 miliardi (8,8%) e il saldo aumenta di 1.166 miliardi, raggiungendo quota 7.426; il balzo in avanti delle esportazioni in valore denota un'inversione di tendenza rispetto agli anni scorsi, nei quali s'era registrato un andamento oscillante, con alcune brusche diminuzioni nel 1988 e nel 1991 (cfr. graf. 6.15). Restano contenuti, secondo le associazioni di categoria, i prezzi all'esportazione (3,1% l'aumento sul 1992), consentendo un aumento maggiore delle quantità<sup>42</sup>. Quanto alle principali tipologie esportate, il miglioramento, in termini di volume, interessa soprattutto le calzature in pelle e cuoio e le calzature in tessuto o altro materiale. Di alcuni fenomeni che riguardano il sottosettore si è già detto. Occorre ricordare inoltre che il miglioramento della posizione competitiva dell'industria italiana è stato aiutato da una consistente ristrutturazione nelle aziende intervenuta nel corso degli ultimi anni, non solo dal punto di vista degli investimenti fissi ma anche da quelli dell'organizzazione del lavoro e del salario. Per arginare la caduta dei livelli occupazionali ingenerata dalle ristrutturazioni e dal fenomeno della delocalizzazione produttiva, è stata stipulata un'intesa trilaterale tra governo, organizzazioni dei lavoratori e degli imprenditori che prevede la creazione, grazie ad agevolazioni per le aziende, di 5.000 posti di lavoro; l'attuazione di tale accordo è prevista nel corso del 1994.

(41) *Ibidem*, p. 256.

(42) *Ibidem*, p. 260.



### *Legno e mobili in legno*

La produzione del settore subisce una lieve variazione negativa nel 1993 (-0,5%); nel quinquennio precedente si era assistito a una continua crescita con una sola battuta d'arresto nel 1990. Tutti in aumento appaiono gli indicatori di fatturato, confermando la tendenza degli ultimi anni; in particolare le vendite all'estero crescono del 21,4%, quelle in Italia dell'1,2%, mentre il totale sale del 4,1%. Secondo alcuni centri di ricerca l'ISTAT avrebbe sottostimato il calo produttivo, a causa della prevalenza delle grandi imprese nel campione dell'indagine sulla produzione, imprese che si ipotizza siano più influenzate dal buon andamento delle esportazioni<sup>43</sup>. D'altra parte la struttura produttiva del settore è effettivamente contraddistinta da una rilevante presenza di imprese industriali di piccole e medie dimensioni, nonché di imprese artigianali.

Dopo la predominanza di giudizi di domanda estera bassa che aveva contraddistinto il 1992 e i primi otto mesi del 1993, i giudizi di domanda alta tornano a crescere con la ripresa autunnale, anche se non tanto da dare al saldo un segno costantemente positivo<sup>44</sup>. Quanto alle previsioni di breve periodo circa gli ordinativi, molti intervistati indicano una tendenza alla stabilità, anche se il saldo tra chi prevede una diminuzione e chi prevede un aumento inclina decisamente a favore dei secondi a partire da gennaio 1994.

Il saldo commerciale settoriale passa da 2.862 a 4.343 miliardi (1.481 in più che nel 1992). Anche il saldo normalizzato fa segnare un notevole aumento, dal 26 al 34,5%. Tale indicatore aveva raggiunto peraltro livelli analoghi nel biennio 1985 - 1986, mentre in seguito la progressione delle importazioni, più rapida di quella delle esportazioni, lo aveva riportato a quote più basse (cfr. tav. C/34). Prima di iniziare l'analisi delle due correnti di scambi occorre ricordare che se quella verso l'estero è costituita prevalentemente da prodotti finiti (93% del totale), la seconda vede una prevalenza della materia prima lignea, grezza e impiallacciata (65% del totale), anche se va evidenziata la crescente importanza dei manufatti, e la loro tenuta nel 1993 rispetto al complesso del settore.

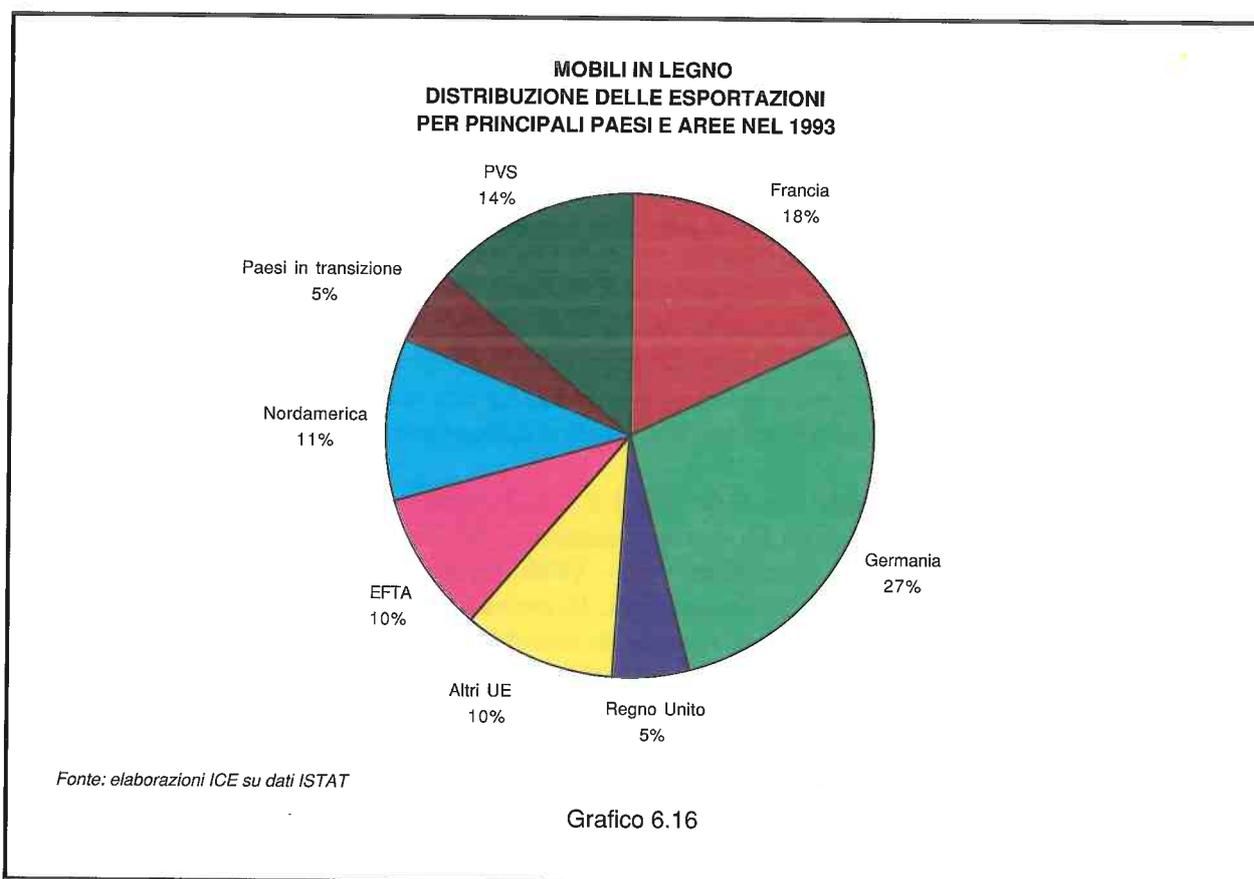
(43) Mino Politi "Bel tempo stabile" in *Mondo Economico* del 16.4.94, p. 44; l'autore esprime tali valutazioni sulla base di rilevazioni condotte dal Centro studi industria leggera, col quale collabora.

(44) Cfr. ISCO, *op. cit.*, p. 12.

Le esportazioni crescono del 22,3% in valore, passando da 6.924 a 8.468 miliardi, grazie a un aumento dell'11,3% dei prezzi e del 9,7% delle quantità. Per i primi si tratta di un'impennata con un solo precedente nel decennio, risalente al 1989; per le seconde invece siamo di fronte a una netta accelerazione che accentua fortemente la tendenza alla crescita dei quattro anni precedenti, anche se non attinge alle vette del 1988, quando l'incremento era stato del 13,5%. Gli operatori sembrano aver equamente ripartito il vantaggio offerto dalla svalutazione, recuperando margini di profitto in lire e non trascurando allo stesso tempo di incrementare i volumi esportati. Raggiunge il massimo decennale la propensione a esportare, salendo dal 14,4 al 15,9%, come risultato del consistente incremento dei volumi, a fronte della stabilità della produzione; fra le cause vi può essere la debolezza della domanda interna, peraltro meno accentuata che per altri settori, evidenziata dagli indicatori di fatturato, dei quali s'è già detto, e di consumo apparente (-2,4%). D'altro canto su livelli interessanti, vicini a quelli della metà degli anni ottanta, si colloca nel 1993 la profittabilità relativa all'esportazione, che cresce del 6,6% dopo due anni di ribassi, grazie alla più rapida progressione dei prezzi delle merci esportate rispetto ai prezzi alla produzione, che peraltro aumentano del 4,4%; ciò ha senz'altro costituito un ulteriore stimolo a incrementare le vendite all'estero.

Anche le importazioni crescono lievemente, da 4.063 a 4.126 miliardi (1,5%), proseguendo la tendenza all'aumento registratasi fin dal 1987 e che peraltro, col passare del tempo, aveva perduto di intensità. I prezzi all'importazione raggiungono il massimo decennale, crescendo del 5,9%, molto al di sotto della svalutazione, e le quantità importate, per la prima volta dal 1986, decrescono (-4,4%). Sembra interrompersi la tendenza all'aumento della penetrazione delle importazioni che aveva contraddistinto il settore fin dal 1984; l'indicatore resta sostanzialmente stabile (-0,1 punti percentuali; cfr. tav. C/17), mantenendosi a livelli ancora non elevati. Si può pensare che ciò derivi dalla composizione merceologica dei flussi di importazioni, della quale si diceva. In lieve flessione appare il rapporto tra prezzi alla produzione in Italia e prezzi all'importazione (-1,4%; cfr. tav. C/19).

I flussi di esportazioni si dirigono per il 60% verso i paesi UE (cfr. graf. 6.16), un'area che si è mostrata in crescita più sostenuta rispetto alla media fino al 1991, per rallentare poi il passo; anche nel 1993 il tasso d'incremento è stato notevolmente più basso in confronto al totale. Attorno alla media si colloca l'aumento verso i paesi EFTA; molto al di sopra crescono invece i flussi verso USA



Giappone, PVS estremorientali e mediorientali. Su alcuni di questi mercati le esportazioni italiane avevano perso molto terreno e la progressione del 1993 ha comportato quindi un recupero delle posizioni precedenti; diverso è il discorso per l'area asiatica, dove si è avuto un primo "sfondamento", che se consolidato può dare interessanti risultati. Un cenno a parte va fatto per i paesi in transizione nei quali le vendite italiane sono quintuplicate dal 1989 e più che raddoppiate rispetto al 1992. Dal lato delle importazioni si registrano diminuzioni per alcune importanti provenienze come UE, paesi EFTA, USA. In aumento, con ritmo superiore alla media, appaiono invece gli acquisti dai PVS, mentre sostanzialmente stabile resta il flusso dai paesi in transizione.

Per comodità del lettore nel seguito i sottosettori della tavola C/34.2 verranno raggruppati in due grandi insiemi: legname grezzo, impiallacciato e di uso industriale, che comprende i primi quattro sottosettori, e mobili e altri oggetti per l'arredamento, che comprende i rimanenti tre. Per quanto riguarda il legname, le esportazioni dell'Italia aumentano notevolmente, passando da 565 a 776 miliardi (37,3%), a fronte di importazioni in leggero calo, da 3.028 a 3.015 miliardi (-0,4%); di conseguenza il saldo migliora di 224 miliardi. L'aumento delle vendite italiane all'estero è sostenuto soprattutto dal sottosettore del legno impiallacciato, nel quale si raggiunge quasi il pareggio. La maggiore sensibilità alle variazioni del prezzo in valuta per i prodotti di quest'ultimo sottosettore, piuttosto indifferenziati, è probabilmente all'origine del forte incremento delle esportazioni (40,3%). Dal lato delle importazioni sembra essere la produzione per l'estero la causa della stabilità dei flussi in valore, sostenuta anche dall'aumento dei prezzi in lire causato dalla svalutazione; infatti se la domanda interna dell'intero settore, mobili inclusi, è diminuita del 2,4%, non può pensarsi che la tenuta delle importazioni di materia prima sia dovuta all'andamento delle vendite in Italia. In aumento appaiono i flussi dall'Africa, a scapito di quelli dal continente asiatico, oltre che per fattori di prezzo probabilmente anche per la minore disponibilità nella seconda area.

A proposito di mobili e altri oggetti per l'arredamento si fa osservare il rapido aumento delle esportazioni, che interessa in modo pressoché omogeneo i tre sottosettori, da 6.360 a 7.691 miliardi (20,9%). E' importante notare come anche le importazioni crescano, da 1.034 a 1.111 miliardi (7,4%), contenendo l'aumento del saldo, che passa da 5.326 a 6.580 miliardi (1.254 in più). Le imprese italiane colgono l'opportunità offerta dalla svalutazione, grazie alla quale rafforzano il proprio vantaggio competitivo, che trae le sue origini soprattutto da una buona capacità progettuale e creativa e da un costo del lavoro contenuto anche per via delle dimensioni limitate delle aziende stesse. Altra peculiarità del sottosettore sembra essere una certa propensione all'internazionalizzazione produttiva, sviluppatasi ulteriormente nell'ultimo biennio (cfr. tavv. 6.4 e 6.5).

#### 6.4 LE QUOTE DI MERCATO SULLE IMPORTAZIONI DI MANUFATTI DEI PRINCIPALI PAESI INDUSTRIALI

Nel presente paragrafo viene esaminato, dopo un riferimento alla dinamica delle importazioni manifatturiere dei sette principali paesi industrializzati (G7) nel 1993, l'andamento delle quote detenute, su tali mercati, dall'Italia e dai concorrenti<sup>45</sup>. Per quanto riguarda l'Italia vengono anche forniti alcuni dettagli settoriali.

Si tenga presente che, essendo le quote calcolate su valori correnti, la variazione negativa che nel 1993 si verifica in molti casi per quelle italiane, specie nei beni di consumo, è dovuta al fatto che le nostre imprese non hanno in generale adeguato alla svalutazione i prezzi in valuta dei prodotti esportati, con l'obiettivo prioritario di incrementare le vendite in quantità (v. capitolo 4). In effetti queste dovrebbero essere cresciute anche sui mercati in questione, come è mediamente avvenuto su quello mondiale, ben più della domanda di importazione, permettendo un consolidamento della quota dell'Italia in termini reali che si potrà tradurre in un recupero sui valori già quest'anno.

Ciò non impedisce di effettuare confronti intersettoriali e per mercati delle quote a prezzi correnti nel 1993, pur con la cautela suggerita dai fenomeni accennati, in modo da evitare equivoci.

##### *Il mercato dei G7*

Interrompendo una crescita che proseguiva dal 1983, l'anno scorso il valore in dollari delle importazioni manifatturiere dei G7, considerati come un unico mercato, è diminuito del 6,7%, essendo stato condizionato, oltre che dalla recessione in Italia, Germania e Francia, dall'apprezzamento della valuta americana e dai problemi di rilevazione statistica riguardanti i paesi europei (v. capitolo 1).

I settori più colpiti dal calo sono quelli a forti economie di scala (-9,8%) e della meccanica specializzata (-8,1%), mentre diminuisce meno della media il valore degli acquisti di prodotti tradizionali (-5,8%) e sale lievemente quello dei beni ad alta intensità tecnologica (0,6%). Le importazioni di questi ultimi, favorite da un effetto trascinarsi della loro elevata crescita negli anni precedenti e dagli investimenti innovativi nel settore dei servizi, sono peraltro aumentate solo in Francia, Stati Uniti, Canada e Giappone.

La tavola 6.7 mostra che nel 1993, sul complessivo mercato delle importazioni manifatturiere dei G7, le quote detenute dai maggiori paesi europei sono scese notevolmente, in quasi tutti i casi sotto i livelli del 1984. In contropartita, sono salite quelle degli altri concorrenti OCSE e, soprattutto, dei paesi in via di sviluppo la cui incidenza è passata dal 21 al 24%.

La secca perdita dei paesi europei è connessa, essendo ciascuno di essi un importante mercato per gli altri, alla recessione che li ha in prevalenza caratterizzati; concorrono a spiegarla, inoltre, il negativo impatto della svalutazione delle loro monete rispetto al dollaro e le incertezze statistiche sopra richiamate.

D'altra parte il guadagno del Giappone e del Nordamerica, ottenuto per le ragioni opposte, non è tale da arrestare la discesa della quota dei G7 sul proprio mercato, che si manifesta costantemente dal 1985 e che è stata compensata per la quasi totalità dall'aumentata presenza dei paesi asiatici a più recente vocazione esportativa.

(45) 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. L'elenco delle aree geografiche nei quali sono raggruppati i paesi esportatori e dei 51 settori nei quali è suddivisa l'industria manifatturiera ai fini della presente analisi è riportato in appendice. I settori stessi sono stati raggruppati in 4 comparti (settori tradizionali, settori con forti economie di scala, settori della meccanica specializzata, settori ad alta intensità tecnologica) secondo la 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 di USA, Canada, Giappone e, per i quattro paesi europei membri dei G7, sulla base dei dati dell'Ufficio statistico delle Comunità europee (EUROSTAT). Per ritardi causati dall'entrata in funzione della nuova procedura di rilevamento degli scambi intracomunitari, la seconda fonte ha fornito solo i dati relativi ai primi undici mesi del 1993. Aggiornamenti in merito possono trovarsi nella pubblicazione "Materiali per l'analisi degli scambi con l'estero", realizzata dall'Ufficio Studi Economici dell'ICE.

**MANUFATTI: IMPORTAZIONI DEI SETTE GRANDI PAESI INDUSTRIALI**

## DIMENSIONI E DINAMICA DEL MERCATO

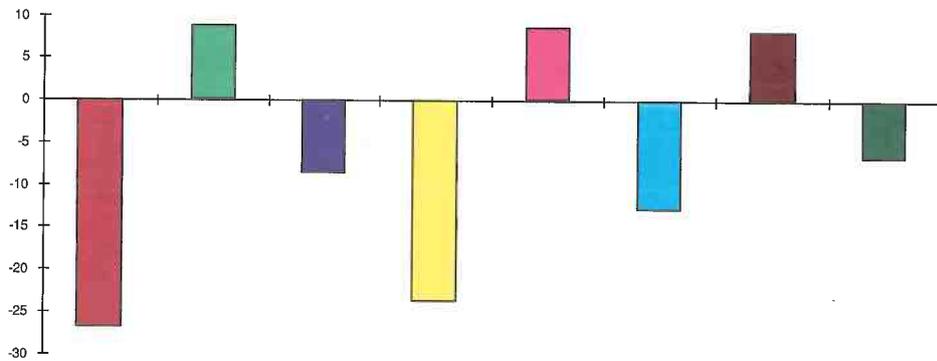
|                                   | 1984 | 1985 | 1986 | 1987 | 1988 | 1989 | 1990 | 1991 | 1992 | 1993 |
|-----------------------------------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|------|
| Import dal mondo (miliardi di \$) | 576  | 623  | 759  | 916  | 1084 | 1159 | 1308 | 1345 | 1422 | 1222 |
| var. % import dal mondo           | 16,2 | 8,3  | 21,8 | 20,6 | 18,3 | 7,0  | 12,8 | 2,8  | 5,8  | -6,7 |
| peso % su import totale           | 58,7 | 61,2 | 67,7 | 69,9 | 72,0 | 71,5 | 70,9 | 71,7 | 72,6 | 72,5 |
| <b>QUOTE DI MERCATO</b>           |      |      |      |      |      |      |      |      |      |      |
| OCSE                              | 79,2 | 79,9 | 80,5 | 78,8 | 77,8 | 77,4 | 78,2 | 76,5 | 75,1 | 72,9 |
| Unione Europea                    | 35,8 | 36,4 | 38,9 | 39,6 | 39,0 | 38,7 | 41,0 | 39,7 | 39,4 | 35,1 |
| Italia                            | 5,5  | 5,5  | 6,0  | 6,0  | 5,7  | 5,8  | 6,2  | 6,0  | 5,7  | 4,8  |
| Germania                          | 9,9  | 10,3 | 11,4 | 11,6 | 11,2 | 10,8 | 11,1 | 10,0 | 10,0 | 9,4  |
| Francia                           | 5,8  | 5,7  | 6,0  | 6,1  | 6,2  | 6,2  | 6,6  | 6,7  | 6,6  | 5,4  |
| Regno Unito                       | 4,0  | 4,2  | 4,4  | 4,4  | 4,5  | 4,5  | 4,7  | 4,7  | 4,7  | 4,2  |
| Belgio                            | 4,0  | 3,9  | 4,3  | 4,3  | 4,2  | 4,2  | 4,5  | 4,3  | 4,2  | 3,9  |
| Paesi Bassi                       | 3,0  | 3,0  | 3,2  | 3,2  | 3,2  | 3,2  | 3,4  | 3,4  | 3,3  | 3,3  |
| Spagna                            | 1,5  | 1,6  | 1,6  | 1,6  | 1,6  | 1,7  | 2,0  | 2,1  | 2,1  | 1,8  |
| Altri UE                          | 2,1  | 2,1  | 2,2  | 2,3  | 2,2  | 2,3  | 2,5  | 2,5  | 2,7  | 2,3  |
| EFTA + Turchia                    | 6,6  | 6,7  | 7,3  | 7,8  | 7,7  | 7,6  | 8,0  | 7,6  | 7,4  | 7,3  |
| USA                               | 14,7 | 14,1 | 12,2 | 11,7 | 12,2 | 12,6 | 12,3 | 12,3 | 11,7 | 12,6 |
| Canada                            | 8,1  | 7,7  | 6,6  | 5,9  | 5,9  | 5,9  | 5,4  | 5,3  | 5,3  | 6,3  |
| Giappone                          | 13,6 | 14,7 | 15,0 | 13,5 | 12,7 | 12,2 | 11,1 | 11,2 | 11,0 | 11,3 |
| Altri                             | 0,4  | 0,4  | 0,3  | 0,4  | 0,5  | 0,4  | 0,4  | 0,4  | 0,4  | 0,3  |
| G7                                | 61,6 | 62,2 | 61,6 | 59,2 | 58,4 | 58,0 | 57,4 | 56,2 | 55,0 | 54,0 |
| Europa centro-orientale           | 1,7  | 1,6  | 1,7  | 1,7  | 1,7  | 1,7  | 1,9  | 2,0  | 2,1  | 2,2  |
| Altri paesi                       | 19,1 | 18,5 | 17,8 | 19,5 | 20,5 | 20,9 | 19,9 | 21,5 | 22,8 | 24,9 |
| NIE's                             | 9,4  | 9,0  | 9,2  | 10,2 | 10,1 | 9,5  | 8,4  | 8,4  | 8,1  | 8,4  |
| Cina                              | 0,9  | 1,0  | 1,1  | 1,4  | 1,7  | 2,1  | 2,4  | 3,1  | 3,7  | 4,7  |
| Altri Asia                        | 3,1  | 2,9  | 2,7  | 3,0  | 3,2  | 3,6  | 3,8  | 4,2  | 4,8  | 5,7  |
| America                           | 3,7  | 3,5  | 3,2  | 3,2  | 3,6  | 3,7  | 3,4  | 3,4  | 3,5  | 4,1  |
| Africa                            | 1,3  | 1,1  | 1,2  | 1,1  | 1,1  | 1,1  | 1,1  | 1,0  | 1,0  | 1,2  |

Fonte: elaborazione ICE su dati DRI

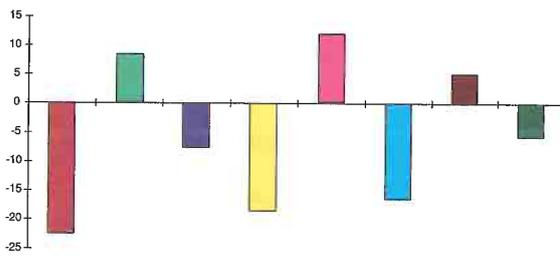
Tavola 6.7

**IMPORTAZIONI TOTALI DAL MONDO**  
(variazioni percentuali in dollari 1992-1993)

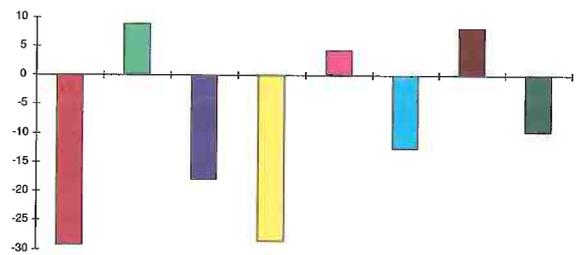
**MANUFATTI**



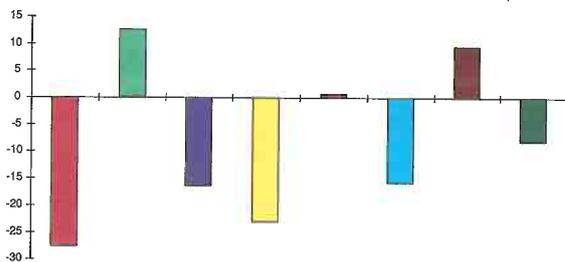
**SETTORI TRADIZIONALI**



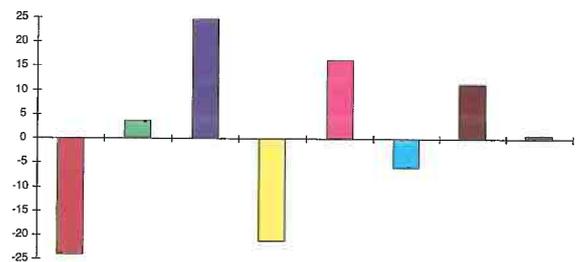
**SETTORI A FORTI ECONOMIE DI SCALA**



**MECCANICA SPECIALIZZATA**



**ALTA INTENSITÀ TECNOLOGICA**



Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Grafico 6.17

La percentuale della Cina, in particolare, è cresciuta in modo spettacolare, da un trascurabile 1% al 4,7% dell'anno scorso (praticamente lo stesso valore di quella italiana), grazie all'incremento realizzato nei settori tradizionali, di cui questo paese è diventato il principale fornitore dei G7 già nel 1992 (cfr. tav. 6.8).

Nel 1993 la quota italiana nei manufatti è stata pari al 4,8%; rispetto al 1992 ha subito una diminuzione di 0,9 punti percentuali, in seguito alle perdite verificatesi in tutti i settori tradizionali e nella generalità degli altri. Se ne osserva un aumento solo in alcune industrie produttrici di mezzi di trasporto e caratterizzate da forniture con elevato valore unitario (veicoli ferroviari, navi e barche, aerei e parti). Rimane invariata, sul discreto livello del 4,9%, nella farmaceutica (cfr. tav. c/39).

La perdita per il totale manifatturiero accentua quelle mostrate nel biennio precedente, durante il quale era stato già annullato il grande guadagno conseguito nel 1990. Una quota inferiore al 5% non si era mai data negli ultimi dieci anni; tuttavia la sua caduta tendenziale è funzione esclusivamente di quella relativa ai prodotti tradizionali, dove la concorrenza dei paesi in via di sviluppo è particolarmente agguerrita, mentre negli altri comparti l'incidenza della produzione italiana sugli acquisti dei G7 resta più alta che nel 1984.

Nell'alta tecnologia (2,6% nel 1993) la quota dell'Italia è molto inferiore a quella della media dei paesi industriali; al contrario, valori elevati e tendenzialmente crescenti si riscontrano in alcuni importanti settori della meccanica specializzata, come macchine per l'industria alimentare (12,8% nel 1993), tessili (11%), agricole (7,6%), per la lavorazione dei metalli (6,9%).

### *Il mercato della Germania*

Le importazioni manifatturiere della Germania hanno pesantemente risentito della caduta della domanda nei laender occidentali: il loro valore in dollari è diminuito del 23,8%, quasi come per l'Italia pur essendo stata molto più contenuta, rispetto a quella della lira, la discesa del marco nei confronti della valuta americana; consistenti riduzioni si sono verificate in tutti i settori e in particolare nelle industrie a forti economie di scala (-28,7%).

In tale contesto di generalizzata contrazione, nell'insieme dei manufatti hanno ceduto quote del mercato tedesco di importazione tutti i maggiori paesi industriali, a beneficio di quelli appartenenti all'EFTA, in via di sviluppo (asiatici ed anche africani) e dell'Europa Orientale. Tra i concorrenti dell'Unione Europea solo l'Olanda ha migliorato la sua posizione, mentre Italia, Francia e Gran Bretagna hanno subito perdite notevoli (cfr. graf. 6.19).

La quota italiana, passata dal 10,6% al 9% nell'aggregato, mostra il calo più vistoso (dal 16,7% al 13,7%) proprio nel comparto, quello dei beni tradizionali, in cui le nostre imprese sono specializzate. Gli esportatori italiani prevalgono ancora sulla concorrenza, ma la loro quota si abbassa sensibilmente in tutti i settori più importanti: tessile (-3,4), abbigliamento (-3,9), calzature (-3,9) e mobilio (-5,4). L'unico aumento è ottenuto nei manufatti in gomma, dall'11,4 al 12,1% (cfr. tav. C/47).

Anche nelle industrie con forti economie di scala si verificano perdite marcate dove è più robusta la presenza dei prodotti italiani: negli elettrodomestici la nostra quota scende dal 28,7% al 24,7%, nei prodotti a base di minerali non metalliferi (prevalentemente piastrelle in ceramica) dal 23,5% al 20%, negli autoveicoli dal 9,4% all'8,5%.

Invece nella meccanica specializzata si osservano andamenti differenziati, intorno ad una perdita media comunque elevata (dall'11% all'8,9%). La quota italiana diminuisce particolarmente per macchine agricole (-3,1) e macchine per la lavorazione dei metalli (-3), meno per le tessili (-1,7); al contrario aumenta nelle macchine per l'industria delle costruzioni (1,6) e in quelle per la lavorazione di terra, pietra e minerali (0,7).

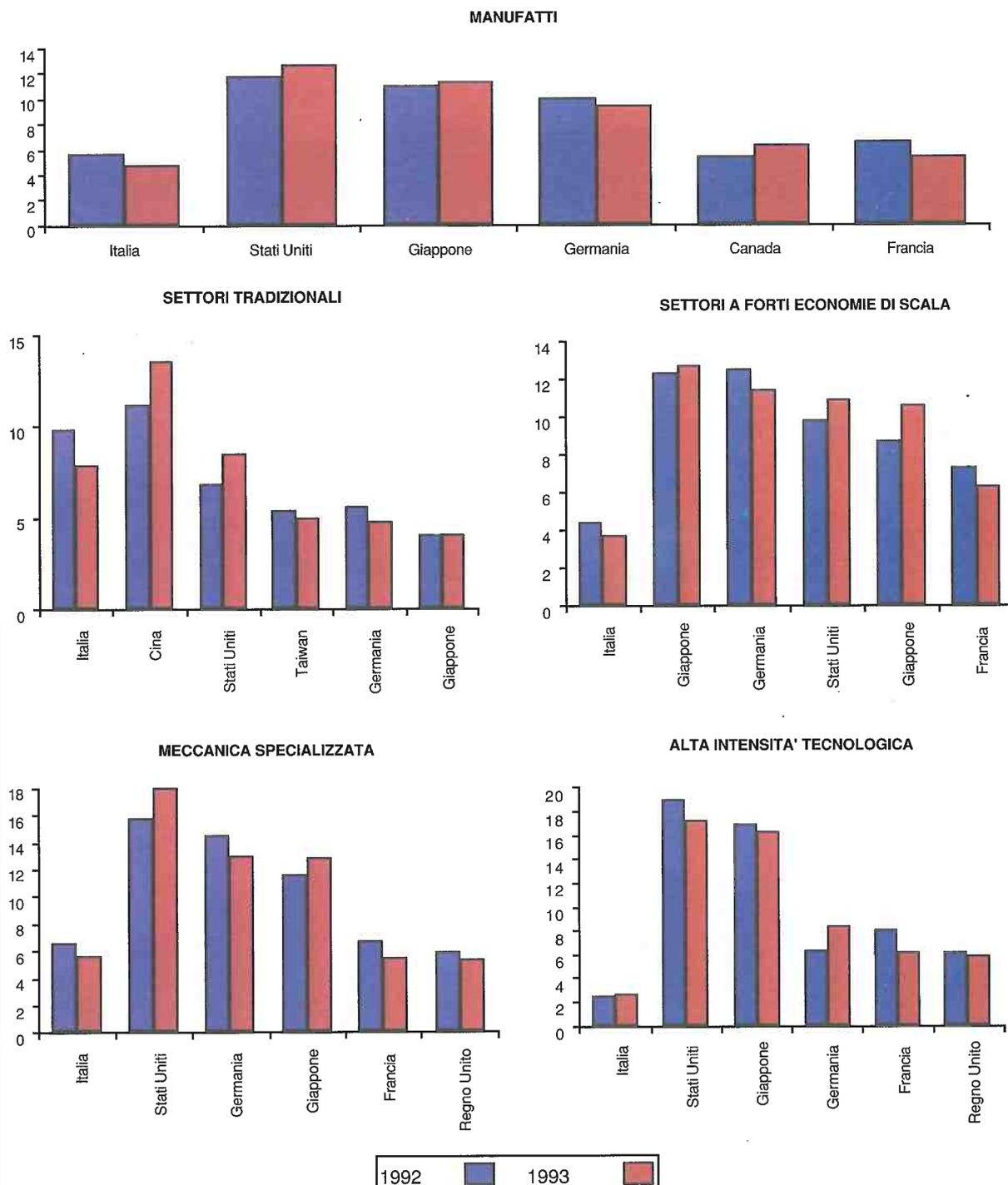
Nel comparto dei beni ad alta intensità tecnologica la quota dell'Italia scende dal 3,3% al 2,7%. Attorno alla media si collocano i decrementi relativi ai prodotti farmaceutici ed agli elettromedicali, mentre le perdite maggiori riguardano la meccanica di precisione e soprattutto la componentistica elettronica, dove la nostra quota, diventa trascurabile (0,9%) accentuando una tendenza negativa che tra il 1986 e il 1992 ne aveva fatto progressivamente scendere il livello dal 9,7% al 3,2%.

**QUOTE DI MERCATO SULLE IMPORTAZIONI DI MANUFATTI  
DEI SETTE PRINCIPALI PAESI INDUSTRIALI**  
(secondo la classificazione di Pavitt)

| Esportatori            | Manufatti    | Settori tradizionali | Settori con forti economie di scala | Settori della meccanica specializzata | Settori ad alta intensità tecnologica |
|------------------------|--------------|----------------------|-------------------------------------|---------------------------------------|---------------------------------------|
|                        | quota%       | quota%               | quota%                              | quota%                                | quota%                                |
| <b>ITALIA</b>          |              |                      |                                     |                                       |                                       |
| 1984                   | 5,5          | 11,3                 | 3,6                                 | 5,4                                   | 2,4                                   |
| 1992                   | 5,7          | 9,8                  | 4,4                                 | 6,6                                   | 2,4                                   |
| 1993                   | 4,8          | 7,9                  | 3,7                                 | 5,6                                   | 2,6                                   |
| <b>GERMANIA</b>        |              |                      |                                     |                                       |                                       |
| 1984                   | 9,9          | 6,0                  | 11,3                                | 14,2                                  | 7,0                                   |
| 1992                   | 10,0         | 5,6                  | 12,5                                | 14,5                                  | 6,3                                   |
| 1993                   | 9,4          | 4,8                  | 11,4                                | 13,0                                  | 8,4                                   |
| <b>FRANCIA</b>         |              |                      |                                     |                                       |                                       |
| 1984                   | 5,8          | 4,7                  | 6,0                                 | 5,3                                   | 7,0                                   |
| 1992                   | 6,6          | 4,4                  | 7,3                                 | 6,7                                   | 8,0                                   |
| 1993                   | 5,4          | 3,5                  | 6,3                                 | 5,5                                   | 6,1                                   |
| <b>REGNO UNITO</b>     |              |                      |                                     |                                       |                                       |
| 1984                   | 4,0          | 3,2                  | 3,3                                 | 5,7                                   | 5,6                                   |
| 1992                   | 4,7          | 2,9                  | 4,7                                 | 5,9                                   | 6,2                                   |
| 1993                   | 4,2          | 2,6                  | 3,9                                 | 5,4                                   | 5,8                                   |
| <b>STATI UNITI</b>     |              |                      |                                     |                                       |                                       |
| 1984                   | 14,7         | 6,9                  | 13,0                                | 21,5                                  | 25,2                                  |
| 1992                   | 11,7         | 6,8                  | 9,8                                 | 15,8                                  | 19,0                                  |
| 1993                   | 12,6         | 8,5                  | 10,9                                | 18,0                                  | 17,2                                  |
| <b>CANADA</b>          |              |                      |                                     |                                       |                                       |
| 1984                   | 8,1          | 3,6                  | 12,2                                | 6,3                                   | 3,6                                   |
| 1992                   | 5,3          | 2,3                  | 8,7                                 | 3,9                                   | 3,0                                   |
| 1993                   | 6,3          | 2,8                  | 10,6                                | 4,9                                   | 2,9                                   |
| <b>GIAPPONE</b>        |              |                      |                                     |                                       |                                       |
| 1984                   | 13,6         | 5,7                  | 16,7                                | 11,9                                  | 17,7                                  |
| 1992                   | 11,0         | 4,1                  | 12,3                                | 11,6                                  | 16,9                                  |
| 1993                   | 11,3         | 4,1                  | 12,7                                | 12,8                                  | 16,3                                  |
| <b>NIEs</b>            |              |                      |                                     |                                       |                                       |
| 1984                   | 9,4          | 23,0                 | 4,1                                 | 5,0                                   | 9,7                                   |
| 1992                   | 8,1          | 13,9                 | 4,2                                 | 4,5                                   | 12,1                                  |
| 1993                   | 8,4          | 12,9                 | 4,6                                 | 4,9                                   | 13,1                                  |
| <b>CINA</b>            |              |                      |                                     |                                       |                                       |
| 1984                   | 0,9          | 3,2                  | 0,3                                 | 0,1                                   | 0,1                                   |
| 1992                   | 3,7          | 11,2                 | 1,4                                 | 1,1                                   | 1,3                                   |
| 1993                   | 4,7          | 13,6                 | 1,7                                 | 1,6                                   | 1,7                                   |
| <b>ALTRI PVS ASIA</b>  |              |                      |                                     |                                       |                                       |
| 1984                   | 3,1          | 5,9                  | 1,9                                 | 0,8                                   | 4,8                                   |
| 1992                   | 4,8          | 10,3                 | 2,6                                 | 1,7                                   | 5,0                                   |
| 1993                   | 5,7          | 11,5                 | 3,3                                 | 2,1                                   | 6,1                                   |
| <b>RESTO DEL MONDO</b> |              |                      |                                     |                                       |                                       |
| 1984                   | 25,0         | 26,5                 | 27,6                                | 23,8                                  | 16,9                                  |
| 1992                   | 28,4         | 28,7                 | 32,1                                | 27,7                                  | 19,8                                  |
| 1993                   | 27,2         | 27,8                 | 30,9                                | 26,2                                  | 19,8                                  |
| <b>MONDO</b>           | <b>100,0</b> | <b>100,0</b>         | <b>100,0</b>                        | <b>100,0</b>                          | <b>100,0</b>                          |

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

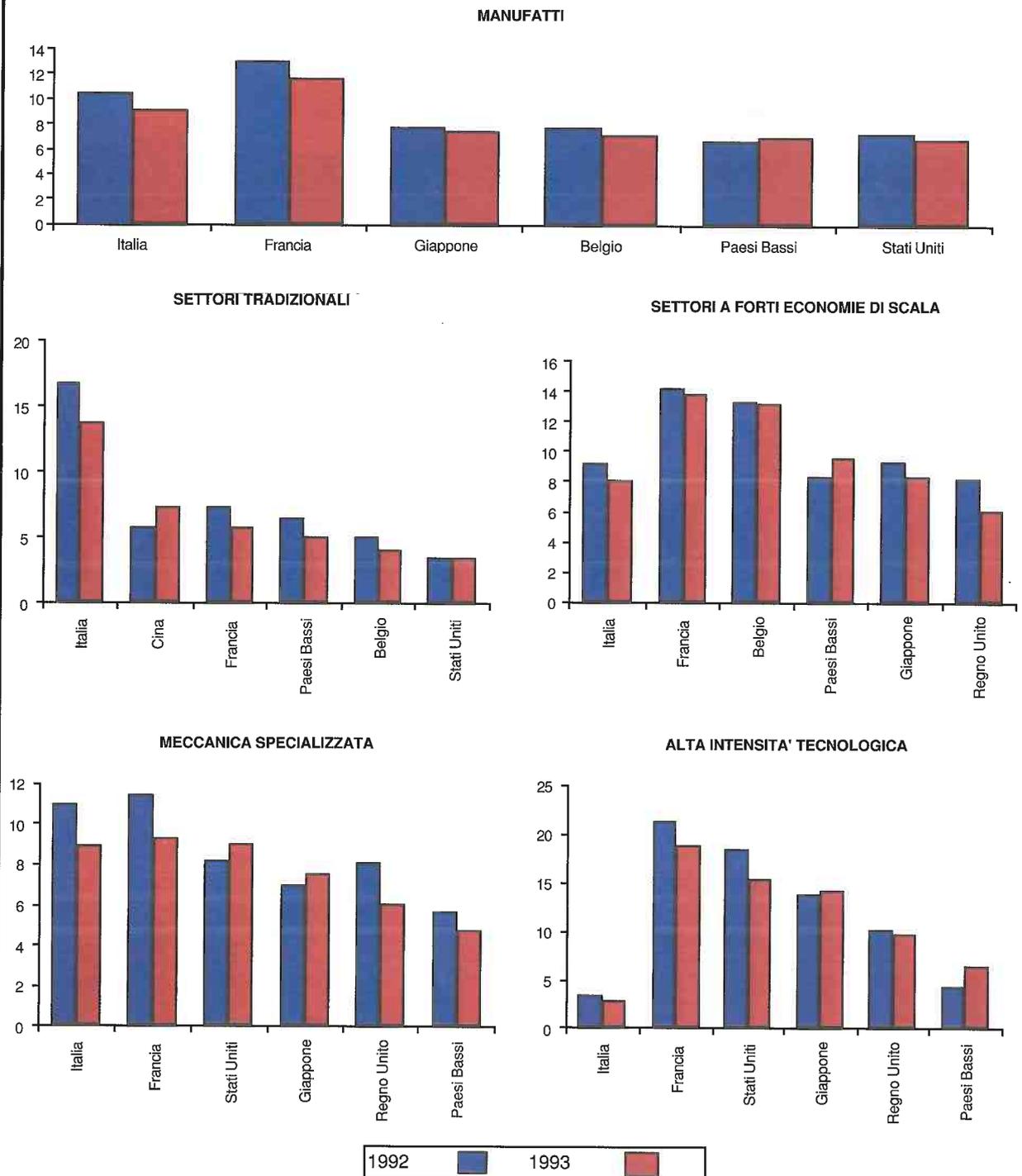
**QUOTE DELL'ITALIA E DEI PRINCIPALI PAESI CONCORRENTI  
SUL MERCATO DEI G 7  
(1992-1993; valori percentuali)**



Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Grafico 6.18

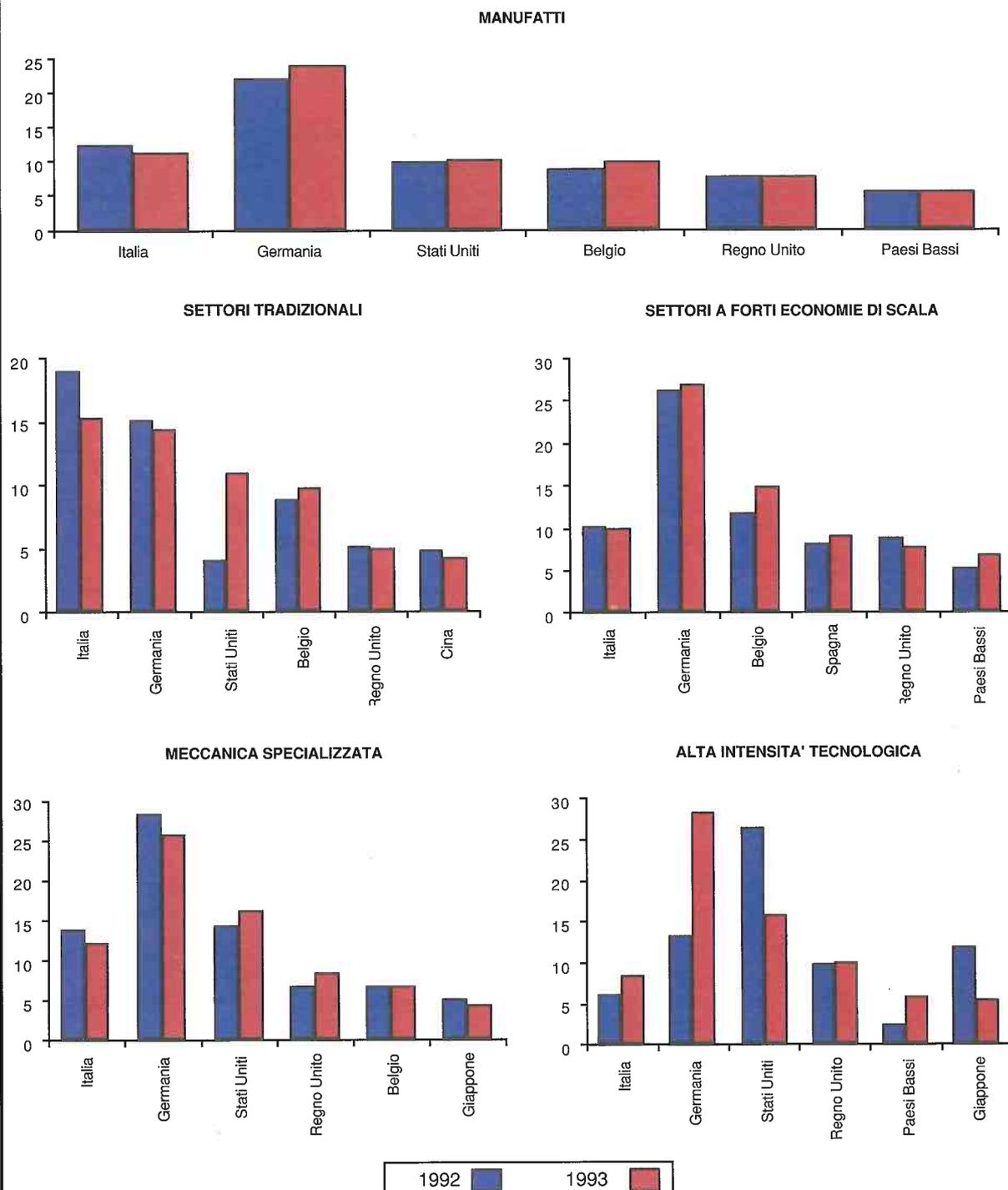
**QUOTE DELL'ITALIA E DEI PRINCIPALI PAESI CONCORRENTI  
SUL MERCATO DELLA GERMANIA  
(1992-1993; valori percentuali)**



Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Grafico 6.19

**QUOTE DELL'ITALIA E DEI PRINCIPALI PAESI CONCORRENTI  
SUL MERCATO DELLA FRANCIA  
(1992-1993; valori percentuali)**



Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Grafico 6.20

### ***Il mercato della Francia***

Il valore delle importazioni manifatturiere francesi è diminuito dell'8,7%, molto meno di quelle tedesche. Alle riduzioni che si riferiscono ai settori tradizionali, della meccanica specializzata ed a forti economie di scala, si è contrapposta la netta crescita (+24,6%) degli acquisti dall'estero di prodotti ad alta intensità tecnologica, arrivati a rappresentare un quinto del totale.

La quota dell'Italia sul totale dei manufatti importati ha ceduto oltre un punto percentuale (dal 12,4% all'11,3%), mentre sono salite quelle della Germania, del Benelux e degli Stati Uniti. I concorrenti asiatici hanno peggiorato la loro posizione e tra i paesi in via di sviluppo solo gli africani l'hanno migliorata (cfr. graf. 6.20).

Come è avvenuto in Germania, la perdita dell'Italia risulta particolarmente accentuata nei prodotti tradizionali (dal 19% al 15,3% del mercato di importazione, cfr. tav. C/54), ed è sensibile anche nella meccanica specializzata, dove comunque la percentuale dell'Italia è ancora mediamente alta (12,3%) e in molti segmenti superiore a quella che si riscontra nei beni di consumo.

Le industrie a forti economie di scala manifestano andamenti differenziati, tra i quali si segnala l'incremento della nostra quota negli elettrodomestici, che con il 29% è maggiore di quella tedesca. La porzione del mercato francese detenuta dall'Italia si è ampliata pure in alcuni importanti settori ad alta intensità tecnologica, ad esempio componentistica elettronica (dal 9,3% al 12,3%) e prodotti elettromedicali (dal 5% al 5,6%).

### ***Il mercato del Regno Unito***

Malgrado la positiva intonazione della domanda interna, il valore in dollari delle importazioni di manufatti si è ridotto del 12,9%, più di quanto visto a proposito della Francia, come effetto nominale della svalutazione della sterlina.

L'Italia ha peggiorato la sua posizione anche in questo caso: la sua quota è scesa dal 6% al 5,1% (cfr. graf. 6.21) ed è stata per la prima volta superata da quella dei Paesi Bassi, salita al 5,7% (+1). Nell'ambito degli altri concorrenti tra i paesi industriali, la Francia ha mantenuto una percentuale vicina al 9%, mentre alle perdite di Germania e Giappone si sono contrapposti i guadagni del Belgio e soprattutto degli Stati Uniti. E' aumentata anche l'incidenza dei paesi in via di sviluppo asiatici ed africani, nel secondo caso probabilmente in seguito alla ripresa degli scambi con il Sudafrica. La quota della Cina, pur essendo ancora contenuta (2,5%), ha proseguito la sua rapida e continua crescita superando quella della Spagna.

La quota italiana è diminuita nel tessile-abbigliamento e, diversamente da quanto avvenuto sul mercato francese, negli elettrodomestici (dal 31,2% al 25,8%).

Significativi incrementi si sono ottenuti invece in importanti settori della meccanica, specialmente nelle macchine per la lavorazione del legno e del sughero (dal 20,3% al 31,8%, un livello mai toccato in precedenza) e in quelle per la lavorazione dei metalli, ma anche nelle macchine agricole, per l'edilizia e per l'industria della carta e della stampa. La quota relativa alle macchine tessili rimane molto elevata (19,2%), essendo scesa solo leggermente dal valore del 1992, anno nel quale aveva compiuto un forte balzo rispetto alla sua media storica.

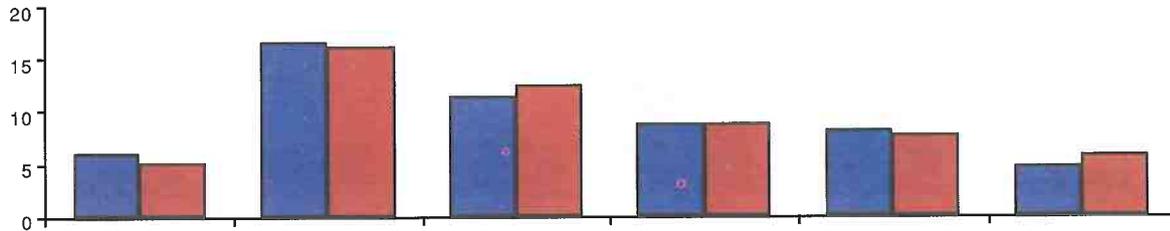
In riferimento ai beni a tecnologia avanzata, va sottolineata la crescita riguardante i *computers*, che con il 3,5% del mercato britannico toccano una quota vicina a quella raggiunta alla fine dello scorso decennio; negli altri settori del comparto si verifica una diminuzione dell'incidenza dei nostri prodotti, salvo che nelle telecomunicazioni dove però rimane inferiore al 2%.

### ***Il mercato degli Stati Uniti***

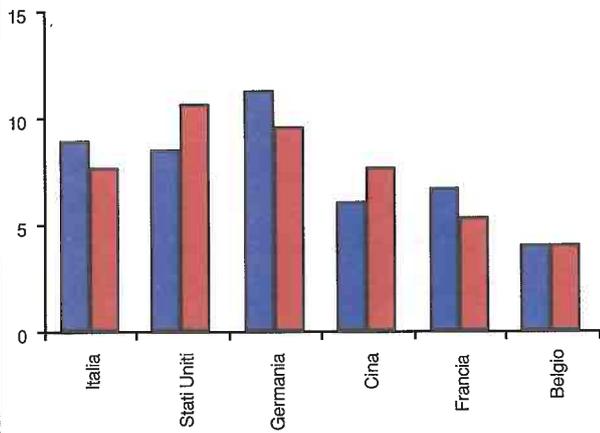
Le importazioni manifatturiere statunitensi sono cresciute al considerevole tasso dell'8,2%, poco meno che nel 1992. La variazione positiva risulta maggiore per il comparto dei beni ad alta intensità tecnologica (11,2%) e per la meccanica (9,5%), attorno al valore medio per i settori con forti economie di scala (8,1%) e inferiore ad esso per quelli tradizionali (5,2%).

**QUOTE DELL'ITALIA E DEI PRINCIPALI PAESI CONCORRENTI  
SUL MERCATO DEL REGNO UNITO  
(1992-1993; valori percentuali)**

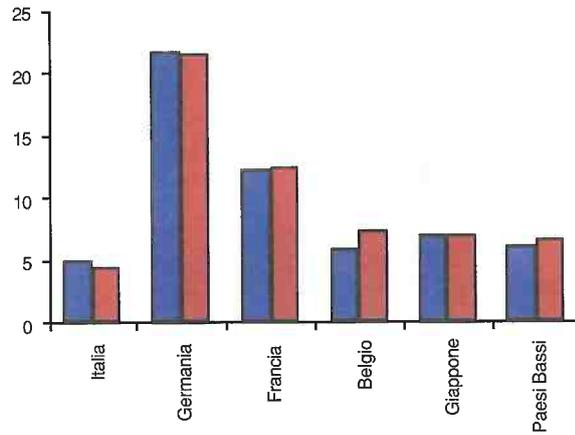
**MANUFATTI**



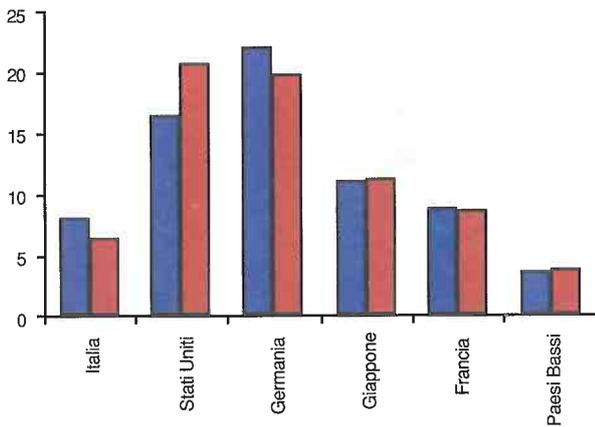
**SETTORI TRADIZIONALI**



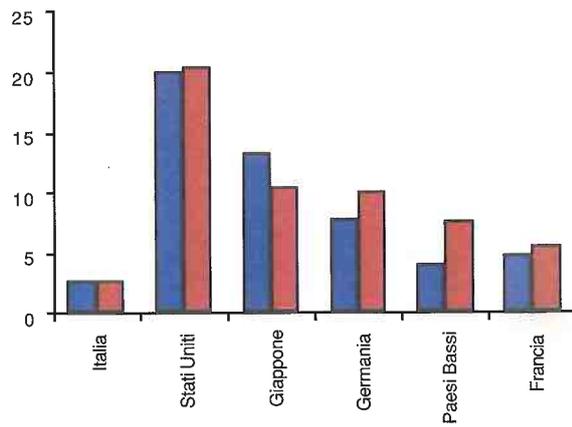
**SETTORI A FORTI ECONOMIE DI SCALA**



**MECCANICA SPECIALIZZATA**



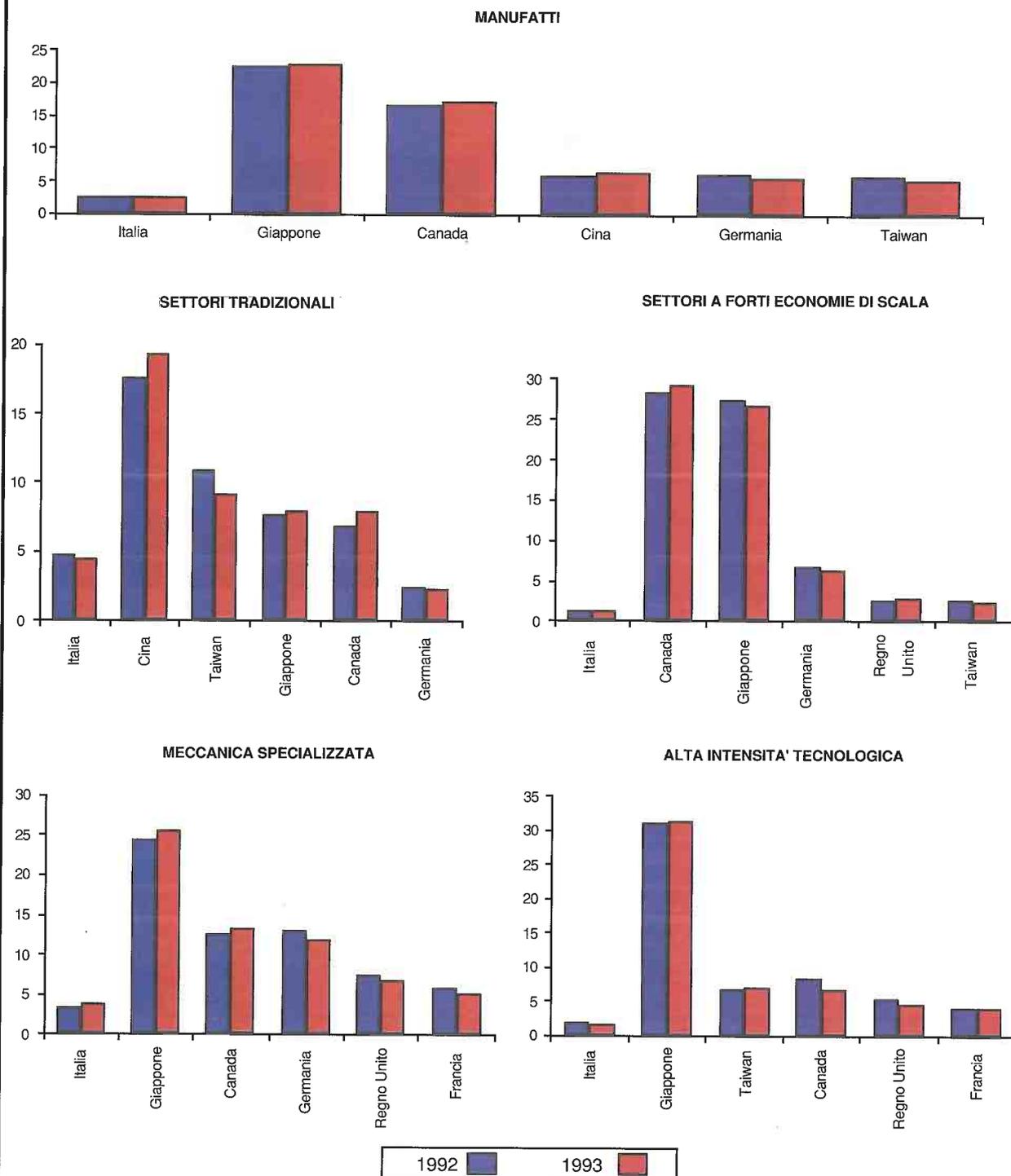
**ALTA INTENSITA' TECNOLOGICA**



Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Gráficoo 6.21

**QUOTE DELL'ITALIA E DEI PRINCIPALI PAESI CONCORRENTI  
SUL MERCATO DEGLI USA**  
(1992-1993; valori percentuali)



Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Grafico 6.22

La percentuale degli acquisti dall'Italia sul totale dei manufatti importati resta invariata al 2,5% (cfr. graf. 6.22). Il più forte concorrente è il Giappone, che guadagna lievemente (dal 22,6% al 22,8%), così come il Canada (dal 16,7% al 17,1%). La Cina, innalzando la propria quota dal 5,9% al 6,5%, supera la Germania, che arretra insieme con la Francia ed il Regno Unito. Prosegue la perdita delle NIEs, le cui esportazioni verso gli Stati Uniti hanno avuto per la prima volta un valore più basso di quelle complessive degli altri paesi in via di sviluppo asiatici, in costante espansione. Continua anche l'ascesa dell'America Latina, grazie soprattutto al Messico dove il fenomeno delle *maquiladora*, (imprese statunitensi che trasferiscono oltre confine intere fasi del processo produttivo) ha anticipato il NAFTA.

A parte il settore pelli e cuoio dove è salita al livello record del 9,1% (+1,6 punti rispetto al 1992), anche negli Stati Uniti la quota italiana ha subito un calo nei beni tradizionali, il cui mercato è dominato dai prodotti cinesi (cfr. tav. C/68).

Nei settori con forti economie di scala l'Italia rimane al minimo decennale (1,3%), toccato anche, con l'1,5%, nel comparto ad alta intensità tecnologica, al cui interno tuttavia si segnala la buona crescita della già elevata quota dei farmaceutici (dal 7,2% al 9,6%).

Il peso delle esportazioni italiane aumenta in alcune industrie della meccanica, segnatamente nelle macchine agricole, alimentari, per l'industria della carta, per l'edilizia e per la lavorazione del legno, mentre resta su buoni livelli (intorno al 10%) nelle macchine tessili e nelle scavatrici.

### *Il mercato del Canada*

Nel 1993 le importazioni di manufatti del Canada sono cresciute dell'8,8%, accelerando notevolmente. Per tutti i comparti si verifica un incremento, meno deciso per i settori ad alta intensità tecnologica (3,6%) e invece più forte per quelli della meccanica specializzata (12,7%).

Gli Stati Uniti dominano il mercato d'importazione, con una quota che negli ultimi due anni, beneficiando del NAFTA, è tornata a salire fino a sfiorare il 70% (cfr. graf. 6.23). L'incidenza degli acquisti dall'Europa è complessivamente scesa sotto il 10%, essendo diminuite le quote della Germania, della Francia e, lievemente, del Regno Unito. Anche Giappone e NIEs perdono posizioni, diversamente dall'insieme degli altri paesi asiatici, tra i quali si distingue la Cina.

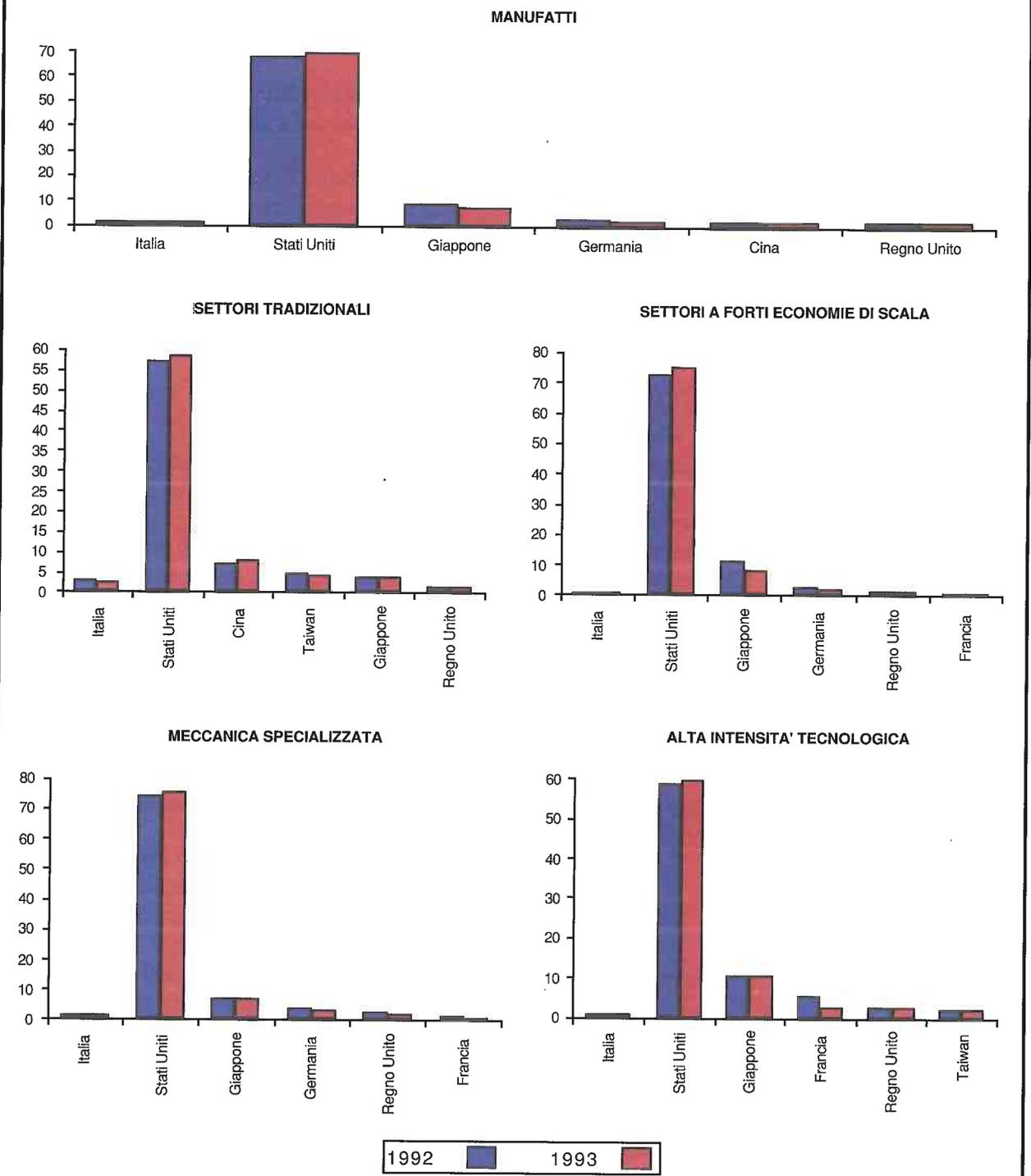
La percentuale detenuta dall'Italia è rimasta invariata sull'1,2%, il livello più basso degli ultimi dieci anni (cfr. tav. c/75). Gli unici settori in cui assume valori significativi e crescenti sono: pelli e cuoio (16,4% nel 1993), macchine tessili (8,2%), macchine per l'industria alimentare (10%) e macchine per la lavorazione del legno (10,6%). Inoltre la quota italiana è ancora elevata nelle calzature, dove però presenta una netta tendenza alla diminuzione, e resta discreta, relativamente alla media, nei prodotti di minerali non metalliferi e nella foto-cine-ottica.

### *Il mercato del Giappone*

Dopo la lieve variazione negativa del 1992, il valore in dollari delle importazioni giapponesi di manufatti è cresciuto dell'8,7%, anche come effetto nominale dell'apprezzamento dello yen sulla valuta americana, simmetricamente a quanto osservato per il mercato britannico. Al di sopra della media si collocano gli aumenti dei beni tradizionali (12,1%) e ad alta intensità tecnologica (16,2%); al di sotto quelli dei settori con forti economie di scala (4,3%) e della meccanica specializzata (0,7%).

La quota dell'Europa Occidentale, riducendosi dal 28% al 25%, torna ad essere inferiore a quella degli Stati Uniti, sostanzialmente stazionaria. Insieme a tutti i principali paesi europei, hanno peggiorato la propria posizione anche le NIEs, mentre gli unici ad averla migliorata, e sostanzialmente come nel 1991 e nel 1992, sono stati i restanti paesi asiatici (cfr. graf. 6/24). L'incidenza della Cina, divenuta il secondo fornitore del Giappone già nel 1992, è salita dal 9,7% all'11,8%; oltre a prevalere nettamente nei settori tradizionali (con una quota del 50% nell'abbigliamento e del 35% nelle calzature), questo paese sta acquisendo punti di forza nei generatori, negli elettrodomestici, nelle telecomunicazioni e nella foto-cine-ottica.

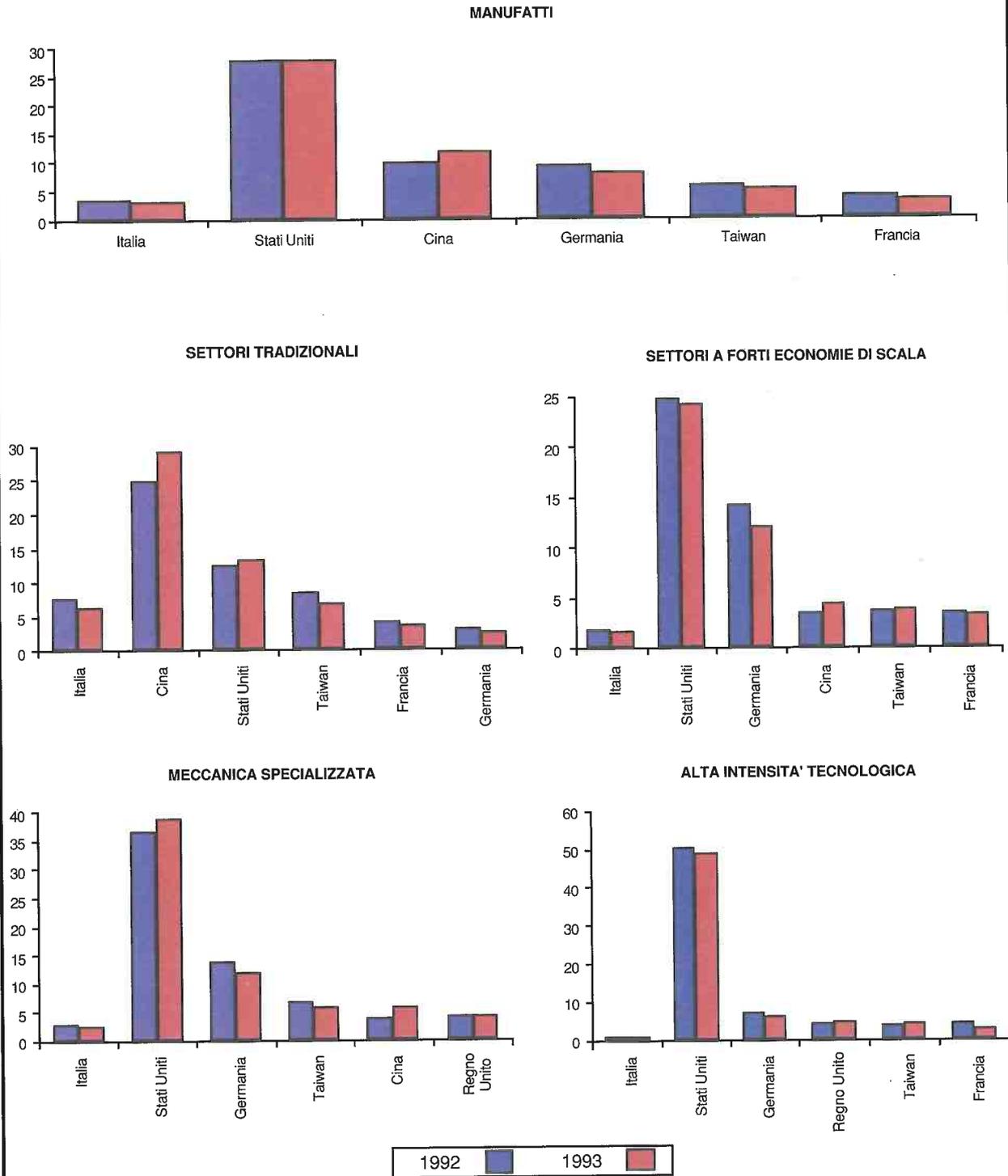
**QUOTE DELL'ITALIA E DEI PRINCIPALI PAESI CONCORRENTI  
SUL MERCATO DEL CANADA**  
(1992-1993; valori percentuali)



Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Grafico 6.23

**QUOTE DELL'ITALIA E DEI PRINCIPALI PAESI CONCORRENTI  
SUL MERCATO DEL GIAPPONE  
(1992-1993; valori percentuali)**



Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Grafico 6.24

La percentuale detenuta dall'Italia è scesa per il terzo anno consecutivo nell'aggregato (dal 3,5% al 3%), in seguito alle perdite subite in tutti i beni di consumo. Come è generalmente avvenuto sugli altri mercati, guadagni di quota si sono verificati invece in diversi segmenti della meccanica, in particolare nelle macchine agricole, per l'edilizia e per la lavorazione dei metalli, dove la presenza dei prodotti italiani era già significativa. Tra i settori ad alta intensità tecnologica solo nella farmaceutica la nostra quota è non trascurabile e crescente: l'anno scorso è passata dal 2,7% al 3,4% (cfr. tav. C/82).

## **LE ESPORTAZIONI DELL'INDUSTRIA ITALIANA NEL BIENNIO 1994-1995**

*Nel presente riquadro si utilizzano dati tratti dalla pubblicazione quadrimestrale "Analisi dei settori industriali" (ASI), realizzata dal centro di ricerca PROMETEIA in collaborazione con l'Ufficio studi della Banca commerciale italiana.*

### **IL QUADRO PREVISIVO**

*In Europa è già in atto una graduale ripresa economica dopo la generale recessione. La domanda estera di manufatti nei confronti dell'Italia è attesa crescere di più del 5% all'anno per tutto il resto del decennio, contro il 2,3% del 1993. A fronte di tale quadro si prevede che le esportazioni italiane dei prodotti trasformati crescano, in volume, del 6,4% nel 1994 e del 6% nel 1995.*

*Si espanderanno le esportazioni di tutti i settori, sia quest'anno che (tranne i mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli) il prossimo, a tassi in molti casi notevoli, in particolare per quanto riguarda i prodotti alimentari, le macchine elettriche, le macchine per ufficio, i mobili; quelle di alimentari, autoveicoli e chimica sono previste accelerare rispetto alla crescita del 1993.*

*Nel biennio l'export performance dell'Italia, definita come differenza tra esportazioni e domanda estera, continuerà ad essere positiva per il complesso della trasformazione industriale, anche se in misura molto ridotta (tanto più rispetto all'eccezionale 8,4% del 1993) e tendente a zero. L'indicatore assumerà valori negativi in riferimento al mercato costituito dall'insieme dei paesi non appartenenti all'Unione Europea, poiché le esportazioni verso di essi rallenteranno molto la straordinaria crescita dell'anno scorso, in presenza di una domanda che si manterrà vivace; il contrario è previsto relativamente al mercato europeo, dove nel 1995 le nostre vendite aumenteranno più che nel resto del mondo.*

### **LE PREVISIONI SETTORIALI<sup>1</sup>**

#### **Minerali ferrosi e non ferrosi**

*Maggiori investimenti, il recupero di attività nel settore dei mezzi di trasporto, la ristrutturazione delle aziende siderurgiche italiane e dei paesi dell'UE dovrebbero consentire al settore di migliorare le sue prospettive a partire dal 1994 e più ancora nel 1995, con il previsto forte recupero dell'attività di investimento. Il riprodursi di disavanzi commerciali per il sottosettore della siderurgia potrebbe peraltro essere favorito da una ripresa della domanda di importazioni, conseguente al miglioramento della domanda interna. Il recupero di competitività appare affidato in gran parte all'esito delle privatizzazioni delle aziende pubbliche in corso, guidate da accordi presi in sede CECA. Per l'esportazione di tubi in acciaio si segnalano buone prospettive, nella seconda metà del decennio, derivanti da accordi per grandi lavori in Africa ed ex-URSS. Una crescita della quota di produzione esportata si prevede per il sottosettore della metallurgia non ferrosa.*

*L'aumento delle esportazioni torna su livelli più "fisiologici" a partire dal 1994, dopo l'eccezionale risultato del 1993. La domanda mondiale appare in crescita, ma con una dinamica piuttosto debole. Il notevole miglioramento dell'export performance italiana nel 1993, determinato da una prestazione negativa nei paesi UE e da una molto positiva nel resto del mondo, appare notevolmente ridimensionato nel 1994 e 1995, pur se l'indicatore conserverà valori*

(1) Nel seguito del presente riquadro ogni riferimento alle variabili si intende a prezzi costanti.

*superiori alla media (cfr. tavola).*

### **Minerali e prodotti a base di minerali non metallici**

*Il sottosettore del vetro è suscettibile di miglioramenti sostanziali di prestazione fin dal 1994 sui mercati interno ed estero, anche se sarà sottoposto nel medio periodo alla concorrenza sia intra - comunitaria che da parte dei paesi dell'Europa orientale. Il sottosettore delle piastrelle appare dipendere invece in maggior misura dalla domanda estera, visto lo stallo di quella interna; prosegue comunque il successo dei prodotti italiani, trainati prima dalla svalutazione e in seguito dalla ripresa del settore delle costruzioni nei paesi europei, che permettono un ulteriore incremento della già elevatissima propensione all'esportazione.*

*La domanda mondiale esce dalla fase di rallentamento e aumenta a tassi via via maggiori nei paesi europei, ma le esportazioni continueranno a sopravanzarla, anche se in misura decrescente.*

### **Prodotti chimici**

*Valutazioni ottimistiche, anche sulla scorta delle modifiche in corso in termini di assetti proprietari, alleanze internazionali, ridefinizione delle strategie e delle aree d'affari e riorganizzazione interna, vengono formulate per quanto riguarda il sottosettore della chimica di base, fortemente deficitario dal punto di vista del saldo commerciale. Un andamento positivo viene previsto anche per la chimica per l'industria, per la quale è atteso un consolidamento delle posizioni conseguite all'estero dalle aziende italiane nel corso dell'anno. Nella chimica per il consumo potrebbe verificarsi un ulteriore aumento delle esportazioni, soprattutto verso i paesi extra - UE. Un ritorno a tassi di crescita positivi delle esportazioni è previsto per la farmaceutica, che dovrebbe compensare con gli ordinativi esteri la stagnazione sul mercato interno.*

*Le esportazioni italiane aumentano speditamente nel biennio 1994 - 1995, dopo il modesto risultato del 1993, determinato dalla diminuzione delle quantità esportate verso la UE. Accelera la domanda mondiale con ritmo piuttosto rapido sui mercati extra - comunitari. L'export performance italiana diventa di segno positivo nel 1994, ma non raggiunge livelli elevati e peggiora nel 1995.*

### **Prodotti in metallo**

*Nel sottosettore delle fonderie le imprese medio - grandi sembrano aver colto meglio delle altre i vantaggi della svalutazione, che d'altro canto ha contribuito a far segnare alle importazioni una decisa battuta d'arresto.*

*La domanda mondiale nel settore riprende a salire con un certo vigore, a fronte di esportazioni italiane in aumento, ma a ritmi decrescenti, cosicché si avrà un'export performance di segno negativo.*

### **Macchine agricole e industriali**

*Per quanto riguarda le macchine agricole, dovrebbe verificarsi un ulteriore, ma più modesto, aumento delle esportazioni che condurrebbe però a un semplice consolidamento sui livelli*

di produzione attuali, fra i minori degli ultimi anni. Ottime sono invece le prospettive delle macchine utensili per la lavorazione dei metalli. In rallentamento appare il ritmo di crescita delle esportazioni di macchine tessili, che comunque resterebbe elevato. Penalizzate da una domanda interna in forte calo ma con buone probabilità di uscire presto da tale congiuntura sono le altre macchine operatrici; alcuni segmenti, come macchine per la carta e per la lavorazione delle pelli risentiranno dell'incerto andamento della domanda. Si intravedono peraltro difficoltà a consolidare i notevoli risultati conseguiti nel 1993, a causa della tendenza del sottosectore a fare delle esportazioni un'attività di ripiego in caso di debolezza del mercato interno.

Al fortissimo incremento delle esportazioni nel 1993 dovrebbe seguirne uno più ridotto durante il 1994 e il 1995. La domanda estera rivolta all'Italia appare invece in decisa crescita e si mantiene sostenuta, con tassi attorno all'8%, nei mercati non UE, dove l'export performance italiana cambia di segno, diventando negativa.

### **Macchine per ufficio e strumenti di precisione**

Per il sottosectore degli elaboratori dati si conferma l'importanza dei fattori di competitività diversi dal prezzo e in particolare dell'innovazione di prodotto e della capacità manageriale.

Dopo il consistente rallentamento verificatosi all'inizio del decennio e la ripresa del 1993, dovrebbe proseguire durante il biennio di previsione la crescita delle esportazioni, in presenza di una domanda estera particolarmente vivace, dato che fa registrare nel 1995 tassi di variazione del 6,8% sul mercato comunitario e di ben il 12,7% nel resto del mondo. Le aziende italiane non aumentano le esportazioni a ritmi altrettanto rapidi, specie nei mercati extra-comunitari.

### **Materiale e forniture elettriche**

In Francia, Regno Unito e USA potrebbe verificarsi, nel medio periodo, una ripresa della domanda nei confronti dell'elettronica di consumo italiana. Un rafforzamento delle quote detenute sui mercati esteri, grazie a politiche di prezzo piuttosto prudenti, è previsto per il sottosectore degli elettrodomestici. Per il sottosectore dell'elettrotecnica industriale si prevede un incremento del saldo di bilancia commerciale, da un lato in virtù della liberalizzazione degli appalti nella UE, dall'altro grazie al probabile coinvolgimento nell'attività di esportazione di imprese piccole e medie finora inattive su tale versante. Meno rosea appare la situazione nel sottosectore delle macchine per telecomunicazioni, data anche la scarsa competitività dei produttori italiani in alcuni segmenti, come quello della commutazione e trasmissione, e la totale dipendenza dall'estero in altri, come ad esempio quello dei sistemi utente avanzati (telecopiatura, telefonia mobile, ecc.).

La domanda estera torna a crescere speditamente, dopo il lieve incremento del 1993, e i paesi UE si riallineano con il resto del mondo nel 1995. Le esportazioni italiane continuano ad aumentare, con ritmo più rapido rispetto alla domanda; resta quindi positivo il segno dell'indicatore di export performance, anche se sui mercati extra-comunitari si avvicina a zero nel 1995.

### **Autoveicoli e parti**

Dopo la riduzione, durante il 1993, delle esportazioni in volume nella UE, già dal 1994 il

settore dovrebbe mostrarsi in ripresa su questo mercato. Nel resto del mondo le esportazioni in quantità subiranno una decelerazione rispetto all'eccezionale 31% del 1993. Contemporaneamente cresce la domanda estera, specie sui mercati extra - comunitari e dal 1995 anche su quello europeo. L'export performance italiana tende a peggiorare, pur rimanendo di segno positivo.

### **Altri mezzi di trasporto**

L'accresciuta competitività di prezzo, l'aumento degli investimenti nel sottosettore dei cicli e moto e gli accordi di produzione in compartecipazione (joint ventures) stipulati in mercati promettenti come quello cinese consentono di intravedere un miglioramento delle prospettive di lungo periodo.

A breve tuttavia, per il complesso del settore, le esportazioni appaiono collocarsi su una traiettoria di basso profilo, restando pressoché stazionarie; nel 1995 è prevista una loro diminuzione sui mercati non comunitari. La domanda estera, ridottasi in ambito UE nel 1993, tende ad aumentare con ritmi sostenuti per merito soprattutto della sua componente extra - europea.

### **Prodotti alimentari, bevande e tabacco**

Per alcune imprese l'aumento della penetrazione sui mercati esteri va rivelandosi come un modo per aggirare la lentezza della crescita del mercato interno e insieme per conseguire margini di profitto più alti, grazie anche alla svalutazione. Vi sono le condizioni perché si sviluppino ulteriormente la politica di acquisizioni e alleanze già avviata da importanti aziende italiane in Sudamerica ed Europa orientale.

Si accentua, nel biennio di previsione, la progressione delle esportazioni del settore, assumendo un ritmo più rapido della pur crescente domanda estera; ne consegue una buona export performance dell'Italia. Si prevede anche un'ulteriore ascesa della quota di esportazioni sulla produzione.

### **Prodotti tessili e abbigliamento**

La competizione tenderà a farsi più serrata, anche a causa delle nuove regole GATT; inoltre dovrebbe crescere ulteriormente, nei prossimi anni, il ricorso alla delocalizzazione produttiva verso i paesi a basso costo del lavoro<sup>2</sup>.

La crescita delle esportazioni verificatasi nel 1993 (5%) prosegue allo stesso ritmo nei due anni successivi, più sostenuta nei paesi extra - europei. Tuttavia la ripresa della domanda rivolta all'Italia da parte dell'Unione Europea fa diminuire l'indicatore di export performance, che tende a zero nel 1995.

### **Cuoio e calzature**

Gli esportatori di calzature dovranno affrontare problemi di organizzazione e commercializzazione, a causa della maggiore complessità del mercato indotta fra l'altro dalla crescente

(2) Secondo un'indagine condotta dall'associazione degli industriali dell'abbigliamento su un campione di imprese, la quota di produzione realizzata all'estero in questo settore dovrebbe attestarsi sul 30% nel 1994, cinque punti in più che nel 1993.

*tendenza alla delocalizzazione. Tale tendenza influenzerà positivamente le esportazioni del sottosettore a monte, quello delle pelli e cuoio.*

*Rallenta il tasso d'incremento delle esportazioni rispetto allo straordinario 12,5% del 1993, mentre va consolidandosi la ripresa della domanda estera. L'indicatore di export performance tende ad assumere valori negativi dal 1994 sui mercati non UE e dal 1995 anche su quelli comunitari.*

### **Legno e mobili in legno**

*Il buon andamento del settore appare confermato nel biennio 1994 - 1995, con incrementi delle esportazioni inferiori di poco più di un punto a quello del 1993. La domanda europea riprende a progredire dal 1994. Si mantiene di segno positivo, pur assumendo valori decrescenti, l'indicatore di export performance.*

### **Carta, prodotti di carta e stampa**

*Per il sottosettore della carta le prospettive sono rese più difficili dalla specializzazione nei prodotti a base di carta riciclata e dalle oscillazioni della domanda, che ne abbassano la capacità di risposta alla crescente competizione portata dalle industrie estere, in particolare scandinave e, in prospettiva, probabilmente dell'Europa orientale.*

*Le esportazioni manterranno un tasso di crescita sostenuto e superiore a quello della domanda estera, che pure sarà sempre più vivace.*

### **Prodotti in gomma e plastica**

*A fronte di una previsione di domanda estera in forte e continua crescita, ci si attende, nel biennio 1994 - 1995, un aumento delle esportazioni ancora più netto, peraltro con un ritmo lievemente decrescente. Ne risulta un'export performance di segno positivo ma di intensità mano a mano minore.*

## PREVISIONI SETTORIALI PROMETEIA

(variazioni percentuali delle quantità)

| Settori  | MONDO                          |       |      |                                   |      |      |                                    |       |      |
|--|--------------------------------|-------|------|-----------------------------------|------|------|------------------------------------|-------|------|
|  | Esportazioni                   |       |      | Domanda estera rivolta all'Italia |      |      | Export performance dell'Italia (1) |       |      |
|  | 1993                           | 1994  | 1995 | 1993                              | 1994 | 1995 | 1993                               | 1994  | 1995 |
| Minerali ferrosi e non ferrosi                       | 21,0                           | 6,8   | 4,5  | 2,7                               | 3,6  | 3,1  | 18,3                               | 3,2   | 1,4  |
| Minerali e prodotti a base di minerali non metallici | 8,7                            | 5,8   | 5,0  | 2,4                               | 3,8  | 4,0  | 6,2                                | 2,0   | 1,0  |
| Prodotti chimici                                     | 1,9                            | 7,4   | 6,9  | 3,1                               | 5,2  | 5,3  | -1,2                               | 2,2   | 1,6  |
| Prodotti in metallo                                  | 10,0                           | 3,8   | 3,1  | 1,8                               | 4,7  | 4,5  | 8,3                                | -0,8  | -1,4 |
| Macchine agricole e industriali                      | 15,7                           | 6,5   | 6,6  | 4,3                               | 7,1  | 6,8  | 11,4                               | -0,6  | -0,2 |
| Macchine per ufficio e strumenti di precisione       | 23,7                           | 8,8   | 7,8  | 5,3                               | 8,8  | 9,0  | 18,4                               | 0,0   | -1,2 |
| Materiale e forniture elettriche                     | 13,5                           | 7,8   | 8,0  | 1,2                               | 4,9  | 6,4  | 12,3                               | 2,9   | 1,6  |
| Autoveicoli e parti                                  | 1,6                            | 7,1   | 5,6  | -4,8                              | 2,2  | 4,7  | 6,4                                | 4,9   | 0,9  |
| Altri mezzi di trasporto                             | 5,5                            | 1,1   | -0,1 | 1,9                               | 5,0  | 5,6  | 3,6                                | -3,9  | -5,7 |
| Prodotti alimentari, bevande e tabacco               | 6,7                            | 8,9   | 9,0  | 1,7                               | 2,8  | 3,8  | 4,9                                | 6,1   | 5,2  |
| Prodotti tessili e abbigliamento                     | 5,0                            | 4,9   | 4,9  | 2,2                               | 4,1  | 4,7  | 2,8                                | 0,8   | 0,2  |
| Cuoio e calzature                                    | 12,5                           | 3,7   | 3,9  | 3,2                               | 5,0  | 5,5  | 9,4                                | -1,3  | -1,5 |
| Legno e mobili in legno                              | 9,0                            | 7,6   | 7,7  | 1,6                               | 3,6  | 4,9  | 7,3                                | 4,0   | 2,8  |
| Carta, prodotti di carta e stampa                    | 20,6                           | 7,8   | 7,5  | 1,7                               | 3,7  | 4,5  | 18,9                               | 4,2   | 3,0  |
| Prodotti in gomma e plastica                         | 9,7                            | 8,1   | 7,2  | 3,9                               | 6,6  | 6,7  | 5,7                                | 1,5   | 0,5  |
| Altri prodotti industriali                           | 6,2                            | 0,7   | -0,6 | 0,1                               | 4,5  | 6,0  | 6,1                                | -3,7  | -6,6 |
| Totale prodotti della trasformazione industriale     | 10,7                           | 6,4   | 6,0  | 2,3                               | 5,4  | 5,8  | 8,4                                | 1,1   | 0,2  |
| <b>UNIONE EUROPEA</b>                                |                                |       |      |                                   |      |      |                                    |       |      |
| Settori  | Esportazioni                   |       |      | Domanda estera rivolta all'Italia |      |      | Export performance dell'Italia (1) |       |      |
|  | 1993                           | 1994  | 1995 | 1993                              | 1994 | 1995 | 1993                               | 1994  | 1995 |
|  | Minerali ferrosi e non ferrosi | -20,9 | 5,1  | 4,9                               | -0,1 | 1,1  | 1,5                                | -20,8 | 4,1  |
| Minerali e prodotti a base di minerali non metallici | 2,1                            | 5,6   | 6,0  | 0,0                               | 2,7  | 4,2  | 2,1                                | 3,0   | 1,8  |
| Prodotti chimici                                     | -3,2                           | 5,5   | 6,2  | -0,1                              | 3,1  | 4,4  | -3,1                               | 2,4   | 1,8  |
| Prodotti in metallo                                  | 2,9                            | 5,0   | 5,2  | -0,5                              | 4,3  | 4,9  | 3,3                                | 0,7   | 0,2  |
| Macchine agricole e industriali                      | -0,1                           | 6,7   | 8,6  | -3,8                              | 3,7  | 5,1  | 3,7                                | 3,0   | 3,5  |
| Macchine per ufficio e strumenti di precisione       | 20,8                           | 7,9   | 7,5  | 1,7                               | 6,2  | 6,8  | 19,1                               | 1,7   | 0,7  |
| Materiale e forniture elettriche                     | 7,8                            | 7,6   | 8,8  | -2,4                              | 3,7  | 6,5  | 10,1                               | 3,8   | 2,3  |
| Autoveicoli e parti                                  | -8,9                           | 7,6   | 6,4  | -11,0                             | 0,0  | 4,1  | 2,1                                | 7,6   | 2,3  |
| Altri mezzi di trasporto                             | -16,6                          | 2,0   | 2,5  | -12,4                             | 0,0  | 4,5  | -4,1                               | 2,0   | -2,0 |
| Prodotti alimentari, bevande e tabacco               | 8,1                            | 7,4   | 9,1  | -0,2                              | 1,4  | 3,5  | 8,3                                | 6,1   | 5,6  |
| Prodotti tessili e abbigliamento                     | 1,6                            | 3,1   | 3,9  | -0,7                              | 1,8  | 3,4  | 2,3                                | 1,3   | 0,5  |
| Cuoio e calzature                                    | 10,9                           | 1,8   | 2,5  | -1,8                              | 1,2  | 2,8  | 12,7                               | 0,6   | -0,3 |
| Legno e mobili in legno                              | -0,2                           | 5,4   | 7,2  | -0,5                              | 1,7  | 4,5  | 0,3                                | 3,7   | 2,7  |
| Carta, prodotti di carta e stampa                    | 21,8                           | 7,7   | 7,8  | -0,6                              | 2,4  | 4,0  | 22,3                               | 5,2   | 3,8  |
| Prodotti in gomma e plastica                         | 3,8                            | 6,7   | 6,7  | 2,0                               | 5,6  | 6,2  | 1,9                                | 1,1   | 0,5  |
| Altri prodotti industriali                           | 2,9                            | -0,8  | -1,3 | -4,5                              | 1,5  | 4,1  | 7,5                                | -2,3  | -5,4 |
| Totale prodotti della trasformazione industriale     | 2,6                            | 5,6   | 6,2  | -1,9                              | 3,2  | 4,7  | 4,5                                | 2,4   | 1,5  |
| <b>RESTO DEL MONDO</b>                               |                                |       |      |                                   |      |      |                                    |       |      |
| Settori  | Esportazioni                   |       |      | Domanda estera rivolta all'Italia |      |      | Export performance dell'Italia (1) |       |      |
|  | 1993                           | 1994  | 1995 | 1993                              | 1994 | 1995 | 1993                               | 1994  | 1995 |
|  | Minerali ferrosi e non ferrosi | 74,5  | 7,7  | 4,4                               | 4,6  | 4,9  | 3,9                                | 69,9  | 2,8  |
| Minerali e prodotti a base di minerali non metallici | 16,2                           | 6,2   | 4,1  | 5,3                               | 5,0  | 3,9  | 10,9                               | 1,2   | 0,2  |
| Prodotti chimici                                     | 7,2                            | 9,2   | 7,5  | 6,6                               | 7,1  | 6,1  | 0,6                                | 2,2   | 1,4  |
| Prodotti in metallo                                  | 20,6                           | 2,3   | 0,5  | 5,3                               | 5,2  | 4,1  | 15,3                               | -2,8  | -3,5 |
| Macchine agricole e industriali                      | 26,6                           | 6,4   | 5,5  | 8,7                               | 8,8  | 7,8  | 18,0                               | -2,4  | -2,3 |
| Macchine per ufficio e strumenti di precisione       | 30,6                           | 11,0  | 8,4  | 13,2                              | 13,7 | 12,7 | 17,4                               | -2,7  | -4,4 |
| Materiale e forniture elettriche                     | 23,0                           | 8,1   | 6,9  | 6,8                               | 6,4  | 6,7  | 16,2                               | 1,8   | 0,3  |
| Autoveicoli e parti                                  | 31,1                           | 6,0   | 3,9  | 6,7                               | 6,0  | 6,1  | 24,3                               | 0,0   | -2,2 |
| Altri mezzi di trasporto                             | 25,4                           | 0,7   | -1,6 | 8,9                               | 7,5  | 6,5  | 16,4                               | -6,8  | -8,1 |
| Prodotti alimentari, bevande e tabacco               | 4,1                            | 11,6  | 8,8  | 5,3                               | 5,2  | 4,2  | -1,2                               | 6,3   | 4,6  |
| Prodotti tessili e abbigliamento                     | 11,9                           | 8,5   | 6,8  | 7,5                               | 7,4  | 6,5  | 4,4                                | 1,1   | 0,3  |
| Cuoio e calzature                                    | 15,1                           | 6,5   | 5,5  | 9,5                               | 8,8  | 7,8  | 5,6                                | -2,3  | -2,3 |
| Legno e mobili in legno                              | 29,8                           | 11,3  | 8,6  | 6,3                               | 6,4  | 5,6  | 23,5                               | 4,9   | 3,0  |
| Carta, prodotti di carta e stampa                    | 17,5                           | 8,4   | 6,6  | 7,1                               | 6,7  | 5,7  | 10,4                               | 1,7   | 0,8  |
| Prodotti in gomma e plastica                         | 21,4                           | 10,3  | 8,0  | 8,1                               | 8,3  | 7,5  | 13,3                               | 2,0   | 0,5  |
| Altri prodotti industriali                           | 16,4                           | 4,8   | 1,5  | 11,7                              | 9,8  | 8,8  | 4,7                                | -5,0  | -7,4 |
| Totale prodotti della trasformazione industriale     | 23,0                           | 7,4   | 5,7  | 7,6                               | 7,8  | 6,8  | 15,3                               | -0,4  | -1,1 |

(1) Per export performance si intende qui la differenza tra variazioni delle esportazioni italiane e della domanda mondiale.

Fonte: elaborazioni ICE su dati PROMETEIA

## 7. LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE

### Sintesi

Durante il 1993 le favorevoli condizioni di competitività hanno interagito, nel determinare l'andamento delle vendite estere delle singole regioni, sia con fattori strutturali, come le rispettive specializzazioni per mercati e per prodotti, che con le diverse capacità di adeguamento al ciclo relativo e alle mutate direzioni della domanda internazionale.

Il valore delle esportazioni è comunque cresciuto per quasi tutte le regioni più che nel 1992; mostrano un rallentamento solo quelle della Sicilia, che sono per giunta le uniche a diminuire, e del Trentino-Alto Adige.

Oltre a quest'ultimo, anche la Lombardia e il Piemonte, tra le regioni con la più alta propensione ad esportare, hanno avuto una *performance* relativamente poco brillante. Il Piemonte, sostituito dal Veneto al secondo posto nella graduatoria per valore delle esportazioni, ha subito le conseguenze della sua marcata specializzazione nell'Europa Occidentale, dove la domanda è stata debole, e della crisi del settore automobilistico (un'analoga considerazione si può riferire all'Abruzzo, le cui vendite oltre confine hanno pure avuto una dinamica inferiore alla media nazionale).

La Lombardia ha guadagnato quote di mercato estero nella meccanica, perdendone però nei tessuti, nella chimica e nei beni non alimentari di consumo, come conseguenza, tra l'altro, di fenomeni di delocalizzazione produttiva.

Nell'ambito dell'Italia nordoccidentale si sono invece distinte positivamente la Liguria, in ripresa dopo un lungo periodo di crisi nell'industria pesante, e la Val d'Aosta.

A parte il Trentino, le altre regioni nordorientali e tutte quelle dell'Italia centrale hanno ottenuto risultati molto buoni, agevolate dal fatto che la svalutazione ha sospinto in particolare i settori prevalenti nella struttura esportativa della maggior parte di esse (tessile-abbigliamento, cuoio e calzature, gioielleria, mobili, ceramica); nel caso dell'Emilia Romagna è stato elevato l'apporto della meccanica strumentale e per il Lazio quello della chimica e dell'alta tecnologia.

La quota del Veneto è in rapida e continua ascesa; su ogni mercato le sue esportazioni hanno mostrato nel 1993 una crescita sostenuta, specialmente l'oreficeria in Nordamerica e anche nei paesi in via di sviluppo, dove le vendite settoriali hanno superato i 1.000 miliardi.

Il Veneto ha tuttavia ceduto il primato nazionale nei prodotti del legno al Friuli Venezia Giulia che peraltro, grazie a forniture navali di notevole valore alle Bahamas, ha contribuito per oltre un quarto all'incremento delle esportazioni italiane complessive in America Latina.

L'Emilia Romagna ha notevolmente aumentato le proprie vendite in quasi ogni settore (di meno nell'abbigliamento e nell'agro-alimentare) e in tutte le aree, praticamente annullando il sottodimensionamento in Europa Orientale che fino a qualche anno fa la caratterizzava.

La Toscana ha goduto di un positivo "effetto mercato", essendo specializzata dove la domanda è stata più vivace, cioè in Nordamerica e nei paesi in via di sviluppo asiatici; verso la prima area le sue esportazioni sono cresciute in misura maggiore nelle calzature e nell'oreficeria, verso la seconda nella meccanica e nel tessile-abbigliamento.

La composizione geografica dei mercati delle Marche non ha invece favorito questa regione, ma ciò nonostante le sue vendite estere hanno avuto una sensibile espansione, sospinte da quelle di calzature (Unione Europea e Nordamerica), di mobili (Medio Oriente) e di meccanica (Nordamerica ed Europa Orientale).

Si è verificata un'ulteriore erosione della quota del Mezzogiorno sulle esportazioni nazionali, scesa dall'8,7% all'8,6% a causa del secco calo di quella siciliana che accentua, malgrado il successo ottenuto l'anno passato nel settore agro-alimentare, una perdita in corso dal 1985.

E' salita per contro l'incidenza della Puglia, che ha usufruito di un recupero nella siderurgia e

della ritrovata competitività delle proprie produzioni di calzature e mobili; in questi ultimi supera ogni altra regione sul mercato nordamericano, mentre l'impennata delle esportazioni di calzature ha abbondantemente compensato la battuta d'arresto del 1992. La Campania ha mostrato un andamento eccentrico: migliore della media nazionale nell'Unione Europea (alimentari ed elettronica) e nei paesi in via di sviluppo (alimentari in Africa e prodotti in pelle e cuoio nei PVS asiatici, dove primeggia in ambito nazionale), negativo in Nordamerica, nell'EFTA e nell'Europa Orientale.

Anche se le loro quote rimangono molto basse, netti incrementi hanno avuto le vendite estere del Molise (abbigliamento nei paesi industriali), della Basilicata (tessili e prodotti in legno sul mercato europeo, alimentari nell'Europa Orientale), della Calabria (veicoli ferroviari nell'Unione Europea, meccanica in Africa e Medio Oriente).

La non altrettanto positiva *performance* dell'Abruzzo, condizionata dalla riduzione relativa ai mezzi di trasporto nell'Unione Europea, è stata comunque decisamente migliore che nel 1992 in un gran numero di settori, soprattutto elettronica ed abbigliamento.

Infine le esportazioni sarde, dopo la diminuzione dell'anno precedente, sono state tra le più dinamiche in assoluto, trainate da quelle di derivati del petrolio in Medio Oriente e nel continente americano e di formaggi nei paesi industriali e del mediterraneo.

## 7.1 IL CONTRIBUTO DELLE REGIONI ALL'ANDAMENTO DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

Nel 1993 il valore delle esportazioni è cresciuto per quasi tutte le regioni italiane più che nel 1992, specialmente, con alcune eccezioni come la Calabria, verso i mercati la cui domanda è stata più vivace, cioè i paesi in via di sviluppo e il Nordamerica; mostrano un rallentamento solo le vendite della Sicilia, che sono per giunta le uniche a diminuire, e del Trentino-Alto Adige (cfr. tavv. 7.1 e D/1).

### LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE NEL 1993

| REGIONI                            | (*)                   | quota % | miliardi di lire | var. % 1993/1992 |             |
|------------------------------------|-----------------------|---------|------------------|------------------|-------------|
| 1                                  | Lombardia             | (1)     | 30,5             | 80.823           | 17,7        |
| 2                                  | Veneto                | (3)     | 13,5             | 35.812           | 28,7        |
| 3                                  | Piemonte              | (2)     | 12,8             | 34.034           | 12,6        |
| 4                                  | Emilia Romagna        | (4)     | 11,1             | 29.437           | 29,7        |
| 5                                  | Toscana               | (5)     | 8,3              | 21.897           | 25,3        |
| 6                                  | Lazio                 | (6)     | 4,2              | 11.149           | 28,9        |
| 7                                  | Friuli Venezia Giulia | (7)     | 3,3              | 8.854            | 39,0        |
| 8                                  | Marche                | (8)     | 2,6              | 6.762            | 28,3        |
| 9                                  | Campania              | (9)     | 2,4              | 6.476            | 20,5        |
| 10                                 | Puglia                | (10)    | 2,2              | 5.904            | 32,0        |
| 11                                 | Liguria               | (13)    | 1,9              | 4.927            | 28,1        |
| 12                                 | Trentino Alto Adige   | (11)    | 1,7              | 4.591            | 10,5        |
| 13                                 | Sicilia               | (12)    | 1,4              | 3.598            | -11,8       |
| 14                                 | Abruzzo               | (14)    | 1,1              | 3.029            | 18,7        |
| 15                                 | Sardegna              | (15)    | 1,0              | 2.598            | 44,5        |
| 16                                 | Umbria                | (16)    | 0,8              | 2.061            | 39,9        |
| 17                                 | Valle d'Aosta         | (19)    | 0,2              | 424              | 56,9        |
| 18                                 | Basilicata            | (18)    | 0,2              | 419              | 36,6        |
| 19                                 | Calabria              | (17)    | 0,1              | 393              | 26,6        |
| 20                                 | Molise                | (20)    | 0,1              | 346              | 42,6        |
| <b>TOTALE REGIONI</b>              |                       |         | <b>99,4</b>      | <b>263.534</b>   | <b>22,0</b> |
| Province diverse e non specificate |                       |         | 0,6              | 1.552            | -55,1       |
| <b>ITALIA</b>                      |                       |         | <b>100</b>       | <b>265.086</b>   | <b>20,8</b> |

(\*) Posto occupato in graduatoria nel 1992

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

E' stata superiore alla media la dinamica delle esportazioni delle regioni centrali, indistintamente, e, a parte il Trentino, di quelle nordorientali, avendo la svalutazione esercitato i suoi effetti positivi in particolare sulle industrie in cui sono specializzate (tessile-abbigliamento, cuoio e calzature, gioielleria, mobili, ceramica)<sup>1</sup>. In contropartita, risulta relativamente modesto l'aumento delle esportazioni della Lombardia, malgrado la loro grande espansione nella meccanica, e, per il combinarsi della debole richiesta di autoveicoli con la recessione nei maggiori paesi europei, del Piemonte; quest'ultimo è stato superato dal Veneto come seconda regione per valore delle vendite all'estero.

Il Mezzogiorno ha sperimentato un'ulteriore erosione della sua quota sulle esportazioni nazionali, a causa del netto calo di quella siciliana; il buon andamento del settore agro-alimentare ha favorito la Campania, mentre la Puglia, la cui quota è risalita al 2,2%, è stata agevolata anche dalla ritrovata competitività delle proprie produzioni di calzature e mobili. Netti incrementi hanno avuto le esportazioni del Molise, della Basilicata, della Calabria e della Sardegna, le cui quote rimangono tuttavia molto basse.

**DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE**  
(quote percentuali a prezzi correnti)

| RIPARTIZIONI E REGIONI             | 1985         | 1992         | 1993         |
|------------------------------------|--------------|--------------|--------------|
| <b>NORD CENTRO</b>                 | 84,9         | 89,7         | 90,8         |
| <b>ITALIA NORD OCCIDENTALE</b>     | 43,4         | 47,0         | 45,3         |
| Piemonte                           | 12,7         | 13,8         | 12,8         |
| Valle d'Aosta                      | 0,1          | 0,1          | 0,2          |
| Lombardia                          | 28,1         | 31,3         | 30,5         |
| Liguria                            | 2,6          | 1,8          | 1,9          |
| <b>ITALIA NORD ORIENTALE</b>       | 25,6         | 27,8         | 29,7         |
| Trentino Alto Adige                | 1,5          | 1,9          | 1,7          |
| Veneto                             | 11,3         | 12,7         | 13,5         |
| Friuli Venezia Giulia              | 2,5          | 2,9          | 3,3          |
| Emilia Romagna                     | 10,3         | 10,3         | 11,1         |
| <b>ITALIA CENTRALE</b>             | 15,9         | 15,0         | 15,8         |
| Toscana                            | 9,3          | 8,0          | 8,3          |
| Umbria                             | 0,7          | 0,7          | 0,8          |
| Marche                             | 2,2          | 2,4          | 2,6          |
| Lazio                              | 3,7          | 3,9          | 4,2          |
| <b>MEZZOGIORNO</b>                 | 11,5         | 8,7          | 8,6          |
| <b>ITALIA MERIDIONALE</b>          | 6,7          | 5,9          | 6,2          |
| Abruzzo                            | 0,9          | 1,2          | 1,1          |
| Molise                             | 0,1          | 0,1          | 0,1          |
| Campania                           | 2,8          | 2,4          | 2,4          |
| Puglia                             | 2,7          | 2,0          | 2,2          |
| Basilicata                         | 0,1          | 0,1          | 0,2          |
| Calabria                           | 0,2          | 0,1          | 0,1          |
| <b>ITALIA INSULARE</b>             | 4,9          | 2,7          | 2,3          |
| Sicilia                            | 3,3          | 1,9          | 1,4          |
| Sardegna                           | 1,6          | 0,8          | 1,0          |
| Province diverse e non specificate | 3,6          | 1,6          | 0,6          |
| <b>ITALIA</b>                      | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> | <b>100,0</b> |

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.2

(1) Sulla *performance* del Lazio ha influito soprattutto la perdurante buona intonazione della domanda internazionale di prodotti ad alta tecnologia.

Si deve considerare che l'incidenza del Mezzogiorno sulle esportazioni nazionali è sottodimensionata anche normalizzandola con la popolazione e con gli occupati (l'unica parziale eccezione è rappresentata dall'Abruzzo, cfr. tav. 7.3).

D'altra parte, non solo appartengono all'Italia settentrionale le prime quattro regioni esportatrici, ma la loro quota complessiva sfiora il 70%, una concentrazione molto più alta di quella relativa al valore aggiunto, pari al 45,7% nel 1992. In effetti il Nord dirige mediamente all'estero più della metà della sua produzione di beni, contro il 40% del Centro e il 19% del Mezzogiorno (la percentuale è particolarmente bassa, 4,4%, nel caso della Calabria).

### GRADO DI CONCENTRAZIONE DELLE ESPORTAZIONI E ALTRI INDICATORI (1992)

| RIPARTIZIONI E REGIONI             | Grado di concentrazione esportazioni | Esportazioni per occupato (1)<br>(milioni di lire) | Esportazioni su pop. residente<br>(milioni di lire) | Grado di concentrazione del PIL (2) | Esportazioni su PIL (3) | Grado di concentrazione imprese a part. estera (4) |
|------------------------------------|--------------------------------------|--|---|-------------------------------------|-------------------------|--|
| <b>NORD CENTRO</b>                 | <b>89,7</b>                          | <b>32,2</b>  | <b>5,4</b>  | <b>74,6</b>                         | <b>52,2</b>             | <b>87,7</b>  |
| <b>ITALIA NORD OCCIDENTALE</b>     | <b>46,9</b>                          | <b>36,9</b>  | <b>6,8</b>  | <b>32,4</b>                         | <b>57,7</b>             | <b>52,7</b>  |
| Piemonte                           | 13,8                                 | 36,4   | 7,0   | 8,4                                 | 62,0                    | 12,7   |
| Valle d'Aosta                      | 0,1                                  | 15,0   | 2,3   | 2,6                                 | 25,4                    | 0,1  |
| Lombardia                          | 31,3                                 | 38,7   | 7,7   | 20,2                                | 59,2                    | 37,6   |
| Liguria                            | 1,8                                  | 23,0   | 2,3   | 3,4                                 | 30,2                    | 2,3  |
| <b>ITALIA NORD ORIENTALE</b>       | <b>27,8</b>                          | <b>31,9</b>  | <b>5,8</b>  | <b>21,4</b>                         | <b>51,6</b>             | <b>21,4</b>  |
| Trentino Alto Adige                | 1,9                                  | 30,5   | 4,6   | 1,8                                 | 51,1                    | 2,5  |
| Veneto                             | 12,7                                 | 32,2   | 6,3   | 8,6                                 | 55,3                    | 8,1  |
| Friuli Venezia Giulia              | 2,9                                  | 38,3   | 5,3   | 2,4                                 | 56,6                    | 2,0  |
| Emilia Romagna                     | 10,3                                 | 30,5   | 5,7   | 8,5                                 | 46,8                    | 8,8  |
| <b>ITALIA CENTRALE</b>             | <b>15,0</b>                          | <b>23,2</b>  | <b>3,0</b>  | <b>20,7</b>                         | <b>40,8</b>             | <b>13,6</b>  |
| Toscana                            | 8,0                                  | 31,9   | 4,9   | 6,5                                 | 55,0                    | 4,9  |
| Umbria                             | 0,7                                  | 11,0   | 1,8   | 1,3                                 | 22,2                    | 0,8  |
| Marche                             | 2,4                                  | 20,4   | 3,6   | 2,4                                 | 40,2                    | 1,2  |
| Lazio                              | 3,9                                  | 18,1   | 1,6   | 10,2                                | 29,7                    | 6,7  |
| <b>MEZZOGIORNO</b>                 | <b>8,7</b>                           | <b>7,7</b>   | <b>0,9</b>  | <b>25,3</b>                         | <b>19,3</b>             | <b>11,3</b>  |
| <b>ITALIA MERIDIONALE</b>          | <b>6,0</b>                           | <b>7,5</b>   | <b>0,9</b>  | <b>17,2</b>                         | <b>19,5</b>             | <b>9,2</b>   |
| Abruzzo                            | 1,2                                  | 13,4   | 2,0   | 1,9                                 | 29,1                    | 2,2  |
| Molise                             | 0,1                                  | 4,3  | 0,7   | 0,4                                 | 12,5                    | 0,4  |
| Campania                           | 2,4                                  | 8,6  | 0,9   | 6,9                                 | 21,2                    | 4,4  |
| Puglia                             | 2,0                                  | 8,3  | 1,1   | 5,1                                 | 20,4                    | 1,5  |
| Basilicata                         | 0,1                                  | 3,6  | 0,5   | 0,6                                 | 10,5                    | 0,4  |
| Calabria                           | 0,1                                  | 1,1  | 0,1   | 2,1                                 | 4,4                     | 0,3  |
| <b>ITALIA INSULARE</b>             | <b>2,7</b>                           | <b>8,0</b>   | <b>0,8</b>  | <b>8,0</b>                          | <b>18,7</b>             | <b>2,1</b>   |
| Sicilia                            | 1,9                                  | 7,7  | 0,8   | 5,9                                 | 17,9                    | 1,2  |
| Sardegna                           | 0,8                                  | 8,7  | 1,0   | 2,0                                 | 20,9                    | 0,9  |
| Province diverse e non specificate | 1,6                                  | -  | -   | -                                   | -                       | -  |
| <b>ITALIA</b>                      | <b>100</b>                           | <b>25,5</b>  | <b>3,8</b>  | <b>100</b>                          | <b>46,1</b>             | <b>100</b>   |

(1) Occupati nell'agricoltura e nell'industria

(2) Valore aggiunto al costo dei fattori per il totale delle attività economiche

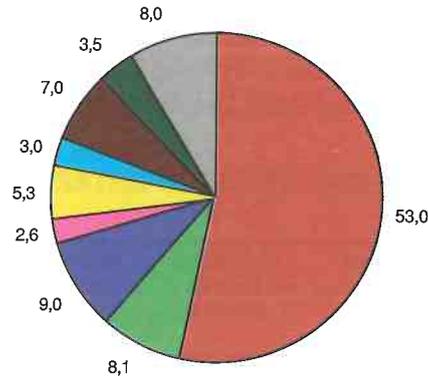
(3) Percentuale sul valore aggiunto al costo dei fattori nel totale industria e nell'agricoltura

(4) Quota percentuale sul totale delle imprese a partecipazione estera presenti al 1.1.1993

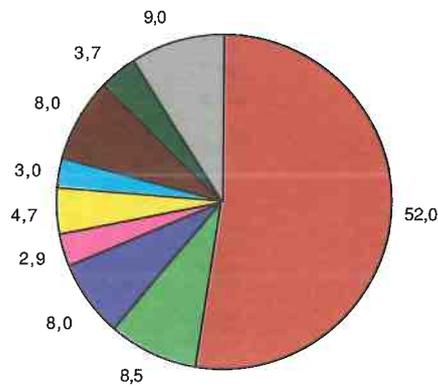
Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT, ISTITUTO TAGLIACARNE, Database Reprint R&P

**ESPORTAZIONI DELL'ITALIA E DELLE RIPARTIZIONI TERRITORIALI PER AREE GEOGRAFICHE NEL 1993**  
(distribuzione percentuale)

**ITALIA**



**ITALIA NORD-OCCIDENTALE**



**ITALIA NORD-ORIENTALE**

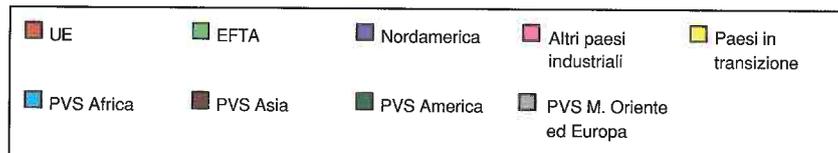
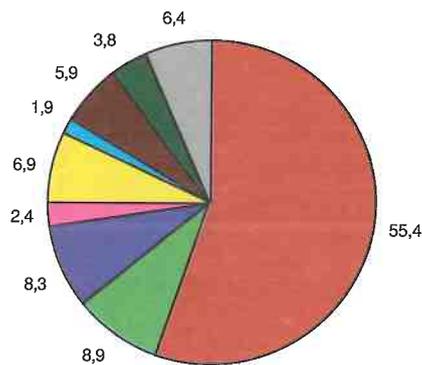
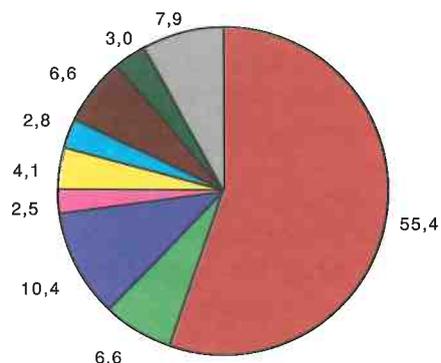


Grafico 7.1

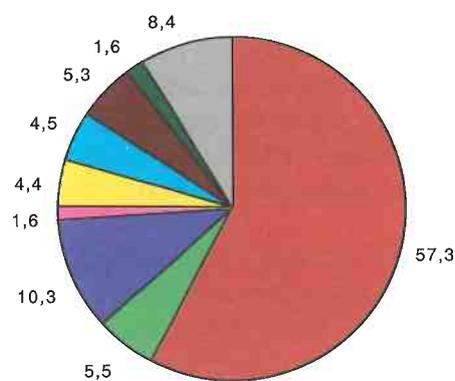
Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

**ESPORTAZIONI DELL'ITALIA E DELLE RIPARTIZIONI TERRITORIALI PER AREE GEOGRAFICHE NEL 1993**  
(distribuzione percentuale)

**ITALIA CENTRALE**



**ITALIA MERIDIONALE**



**ITALIA INSULARE**

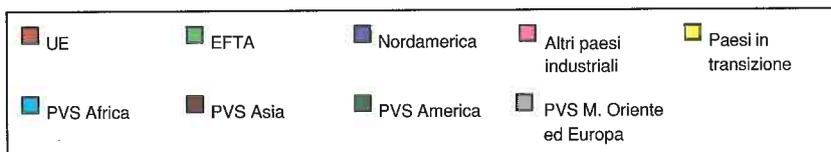
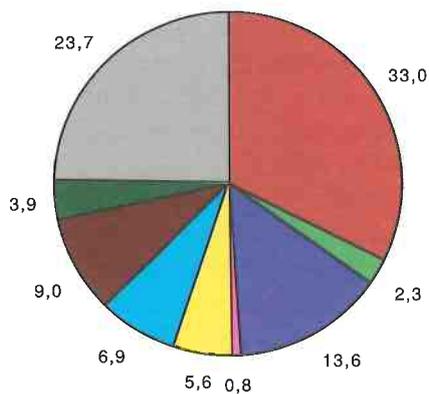


Grafico 7.1

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Di seguito si darà sinteticamente conto del contributo regionale alla crescita delle esportazioni italiane per aree e, successivamente, per settori<sup>2</sup>, il cui riscontro si trova nelle tavole D/1 e D/3 in Appendice.

Il maggior contributo all'eccezionale aumento (+58%) del valore delle esportazioni nazionali verso i *paesi in via di sviluppo asiatici* è stato fornito da regioni specializzate nella meccanica, nell'ordine Lombardia, Emilia Romagna e Piemonte; è stato notevole quello della Toscana, del Veneto e della Campania (oreficeria, tessile-abbigliamento, pelli e cuoio), a conferma del fatto che quest'area è sempre più importante anche come mercato dei beni di consumo, nonostante la preminenza da essa acquisita nella loro produzione.

Oltre un quarto della quasi altrettanto vivace espansione (+50%) delle vendite italiane nei paesi dell'*America Latina* è invece dovuta al solo Friuli Venezia Giulia (grazie a forniture navali di notevole valore, come sarà precisato nel paragrafo seguente), ed è stato sensibile pure l'apporto della Lombardia, del Piemonte e dell'Emilia Romagna.

Le esportazioni verso l'*Europa Orientale* (+35%) sono state trainate da quelle delle regioni nord-orientali; negli stessi mercati sono al contrario scese le vendite del Mezzogiorno, a causa della secca riduzione di quelle campane.

Anche in *Nordamerica* le esportazioni delle regioni meridionali hanno avuto in media un incremento limitato rispetto a quello delle altre: malgrado siano raddoppiate le vendite pugliesi e quasi triplicate le sarde, sono diminuite quelle di Abruzzo, Campania, Calabria e Sicilia.

Viceversa il Sud ha contribuito per più del 25% all'aumento delle esportazioni nazionali verso l'*area mediorientale*, principalmente grazie alla Sardegna.

Lombardia, Veneto, Emilia Romagna e Lazio hanno sostenuto le vendite verso l'*EFTA*, mentre al Lazio e alla Campania si deve poco meno della metà dell'espansione, pur contenuta, di quelle verso i *paesi africani*.

La relativa modestia della crescita delle esportazioni italiane nell'*Unione Europea* (+11,6%) risulta, più che dalla diminuzione delle vendite di Sicilia e Sardegna, dalla lentezza di quelle della Lombardia (+5,2%) e del Piemonte (+3,9%). Quasi tutte le altre regioni hanno invece mostrato una discreta *performance*, nonostante la fiacca domanda proveniente dall'area.

Nel 1993 le esportazioni nazionali hanno avuto una dinamica particolarmente vivace nell'*industria metallurgica* (+34%, v. cap. 6). Le tre principali regioni esportatrici, Lombardia, Veneto e Toscana (la prima specializzata nella lavorazione del ferro, le altre in quella dell'oro), ne spiegano il 70%, ma anche molte altre hanno mostrato notevoli incrementi.

Nella *meccanica di precisione*, Lombardia e Lazio hanno contribuito per due terzi all'aumento delle esportazioni italiane, che è stato del 27%; buone sono state le *performances* di Emilia Romagna, Veneto e Toscana, al contrario di quella del Piemonte che rimane la seconda regione esportatrice nel settore per la presenza della Olivetti.

Anche nelle *macchine e apparecchi* le esportazioni piemontesi sono cresciute ad un tasso decisamente inferiore alla media, elevata (+23,3%) per la notevole espansione di quelle dell'Emilia, del Veneto, della Liguria e di molte regioni del Centro-Sud, in particolare Toscana, Lazio, Campania e Abruzzo. Anche se la quota del Mezzogiorno rimane molto bassa (3%), le sue vendite hanno avuto un incremento del 54%, un segnale di adattamento alla domanda mondiale.

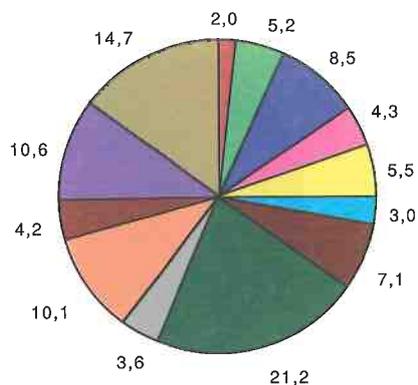
Oltre la metà della crescita (22%) delle esportazioni italiane di *prodotti di minerali non metalliferi* (materiali per l'edilizia) è attribuibile all'Emilia Romagna, la prima regione produttrice ed esportatrice di piastrelle e ceramiche.

Nell'*industria del legno e sughero*, l'Italia nordorientale ha una quota di oltre il 50% sulle esportazioni nazionali, il cui aumento nel 1993 è spiegato per un terzo da quello ottenuto dal Friuli Venezia Giulia. Questa regione è diventata l'anno scorso la prima esportatrice del settore, superando Lombardia e Veneto. Notevole è stato anche il contributo delle Marche e della Puglia, le cui quote in

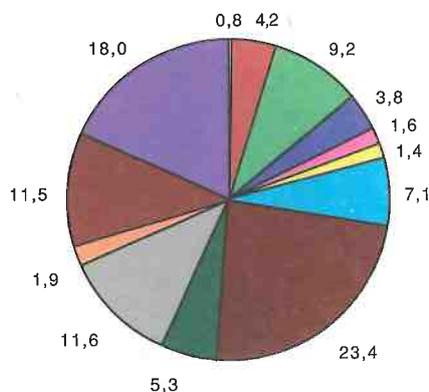
(2) Le aree sono le stesse considerate nei capitoli 1 e 5 di questo Rapporto, i settori sono stati invece selezionati sulla base di un criterio di rappresentatività da un punto di vista regionale (per la loro definizione si veda la Nota Statistica nell'Appendice); il loro ordine nel testo segue la graduatoria decrescente dei tassi di variazione delle esportazioni italiane nel 1993.

**ESPORTAZIONI DELL'ITALIA E DELLE RIPARTIZIONI TERRITORIALI PER SETTORI NEL 1993**  
(distribuzione percentuale)

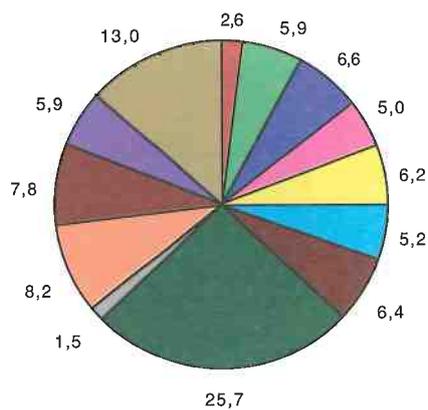
**ITALIA**



**ITALIA NORD-OCCIDENTALE**



**ITALIA NORD-ORIENTALE**



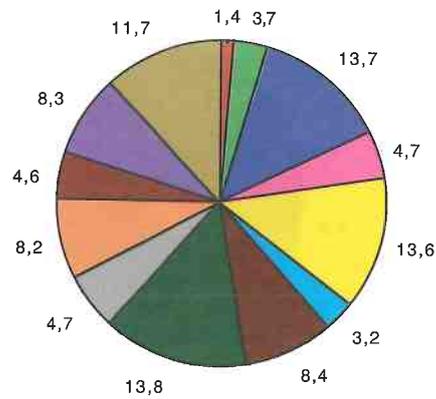
|                          |                                      |                        |                         |                          |
|--------------------------|--------------------------------------|------------------------|-------------------------|--------------------------|
| agric., silv. e pesca    | ind. alimentare                      | ind. tessili           | abbigliamento           | calzature, pelli e cuoio |
| ind. del legno e sughero | ind. metallurgiche                   | macchine ed apparecchi | meccanica di precisione |                          |
| mezzi di trasporto       | prodotti di minerali non metalliferi | chimica ed affini      | altri                   |                          |

Grafico 7.2 (continua)

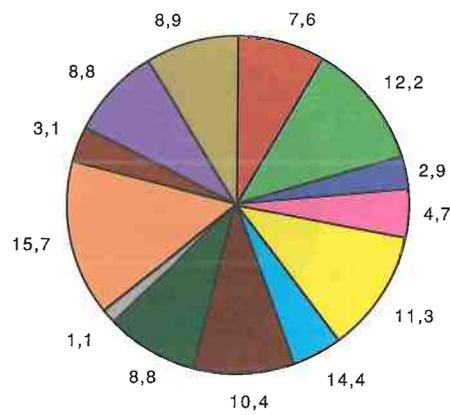
Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

**ESPORTAZIONI DELL'ITALIA E DELLE RIPARTIZIONI TERRITORIALI PER SETTORI NEL 1993**  
(distribuzione percentuale)

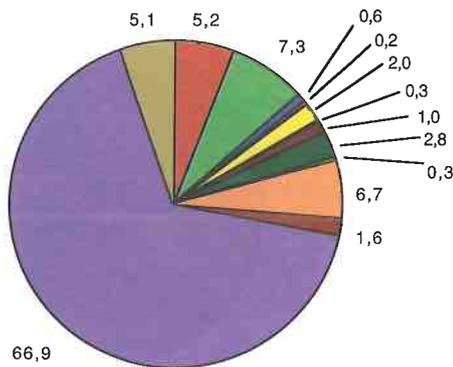
**ITALIA CENTRALE**



**ITALIA MERIDIONALE**



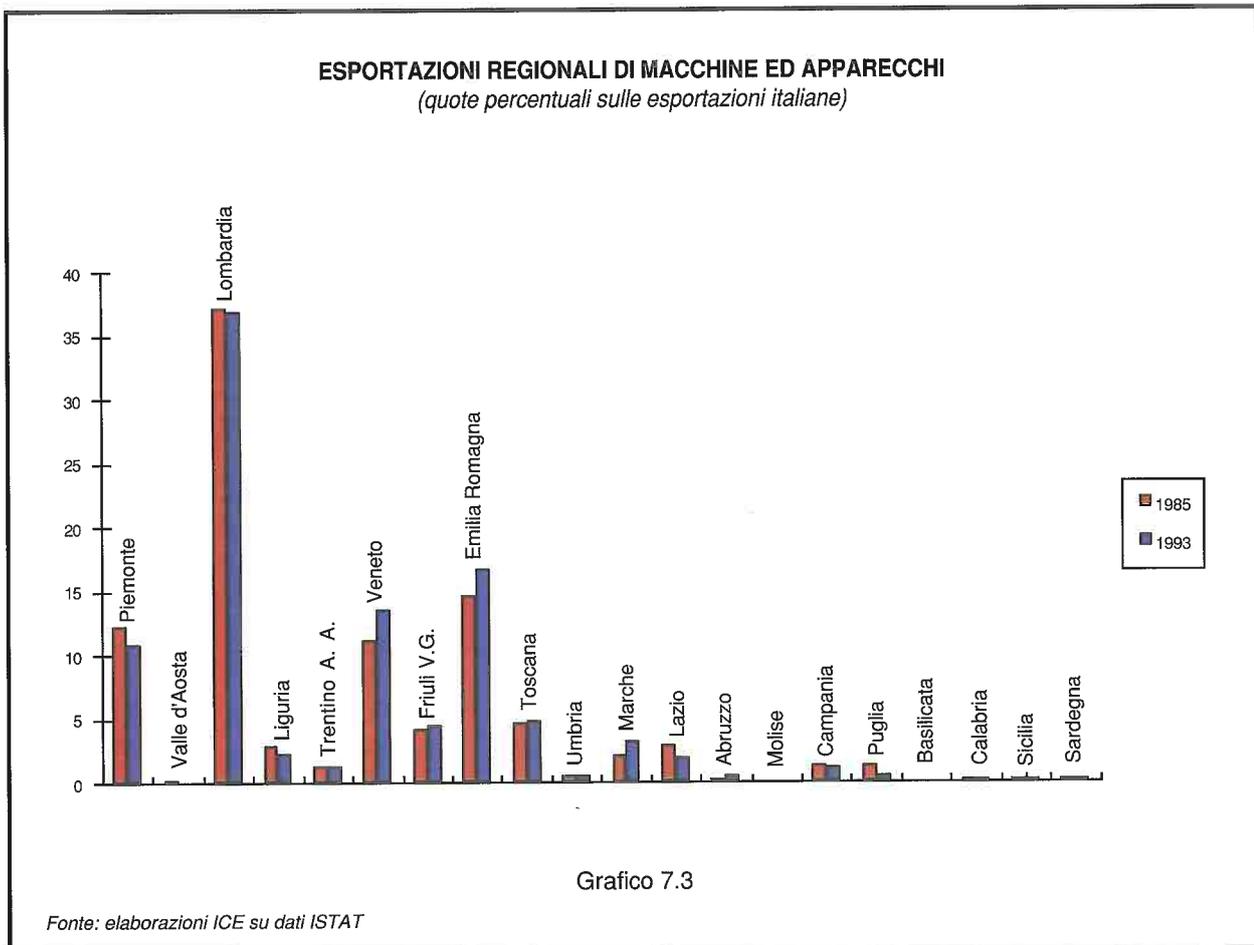
**ITALIA INSULARE**



|                          |                                      |                        |                         |                          |
|--------------------------|--------------------------------------|------------------------|-------------------------|--------------------------|
| agric., silv. e pesca    | ind. alimentare                      | ind. tessili           | abbigliamento           | calzature, pelli e cuoio |
| ind. del legno e sughero | ind. metallurgiche                   | macchine ed apparecchi | meccanica di precisione |                          |
| mezzi di trasporto       | prodotti di minerali non metalliferi | chimica ed affini      | altri                   |                          |

Grafico 7.2

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT



questa industria hanno raggiunto rispettivamente il 6,8% e il 6,5% delle esportazioni italiane.

Nella chimica e affini l'Italia nordoccidentale e, con i derivati del petrolio, quella insulare detengono le quote più elevate sulle esportazioni italiane. L'anno scorso l'incidenza del primo gruppo di regioni è salita grazie alle *performances* del Piemonte e della Liguria, mentre, a fronte di una sensibile crescita delle vendite della Sardegna, quelle siciliane sono diminuite del 20%. Insieme alla Lombardia, la principale regione esportatrice, il maggiore contributo all'aumento delle esportazioni nazionali è stato fornito dal Lazio.

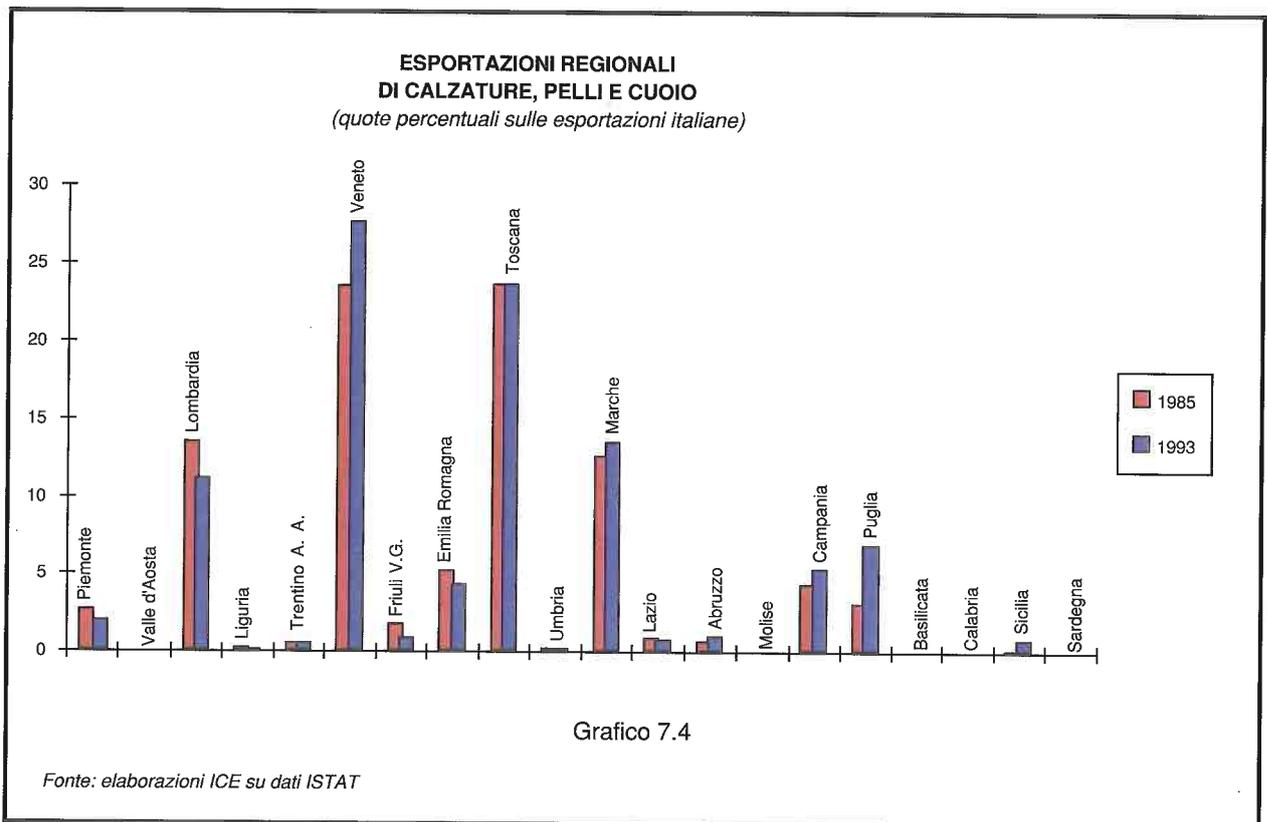
Nel settore calzature, pelli e cuoio si è avuto un netto calo delle vendite della Lombardia, che è stata sopravanzata, come terza regione esportatrice dopo Veneto e Toscana, dalle Marche. Oltre a queste tre regioni, un grande sostegno alla crescita delle esportazioni nazionali è provenuto dalla Puglia (calzature), dopo la parentesi negativa del 1992, e dalla Campania (pelli e cuoio).

Il solo Veneto ha generato circa la metà delle nuove esportazioni italiane di abbigliamento, ma anche quasi tutto il Centro-Sud ha mostrato incrementi superiori alla media. Tra le maggiori regioni, l'Emilia Romagna presenta la più limitata espansione delle vendite settoriali.

Le esportazioni di prodotti tessili sono fortemente concentrate in quattro regioni, Lombardia, Toscana, Veneto e Piemonte. La quota della Lombardia si è sensibilmente ridotta; le altre tre regioni hanno migliorato la loro posizione, insieme con l'Emilia Romagna (che evidentemente si sta rafforzando nel tessile a scapito dell'abbigliamento, divenuto meno competitivo).

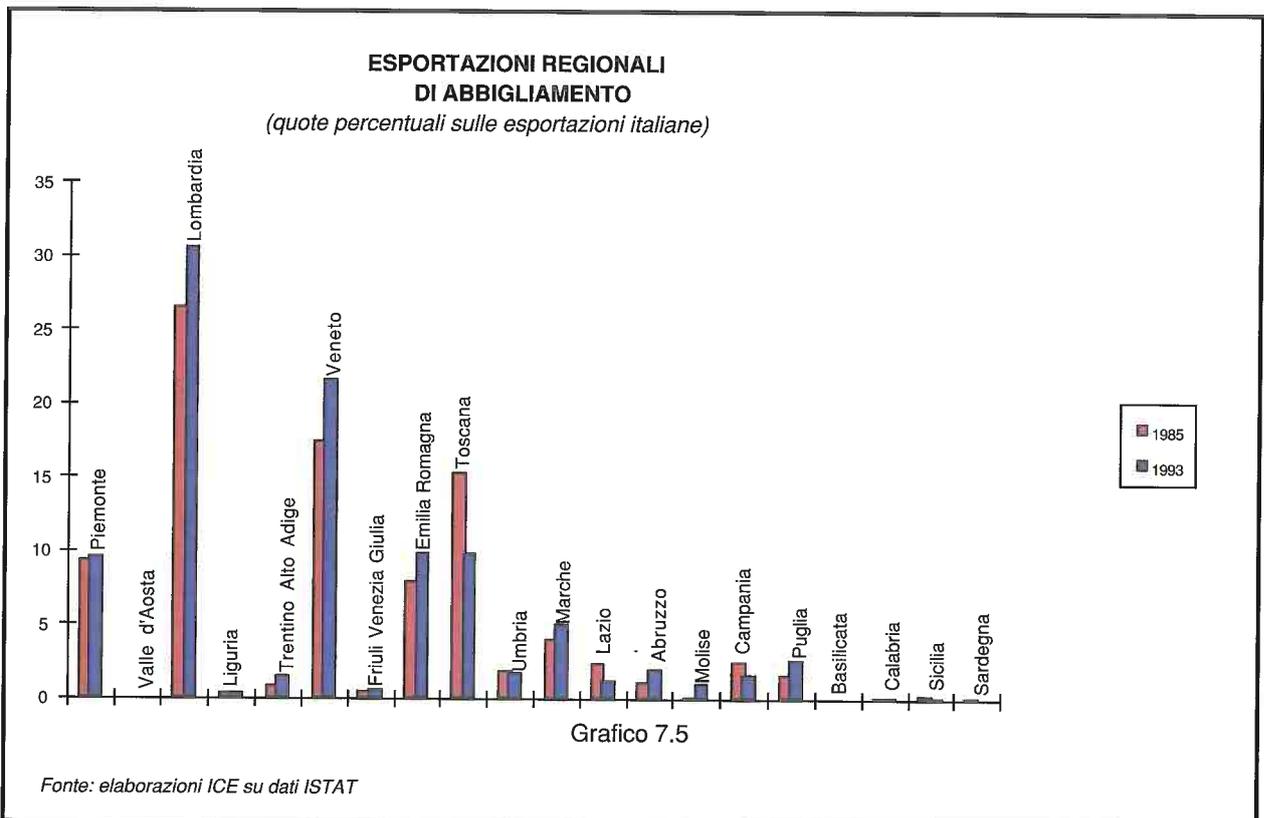
In controtendenza rispetto agli altri settori, hanno avuto una notevole crescita le vendite siciliane all'estero di prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca; anche le altre regioni meridionali e quelle settentrionali, tranne il Trentino Alto Adige, hanno contribuito al discreto incremento delle esportazioni nazionali.

Nell'industria alimentare (nella quale sono comprese anche le bevande) si osserva una notevole uniformità dei tassi di crescita delle vendite estere per circoscrizioni regionali, all'interno delle quali si distinguono però andamenti diversi: superiore alla media per Piemonte, Lombardia, Veneto, Friuli, Toscana, Umbria, Campania, Basilicata e Sardegna; inferiore per Trentino, Emilia Romagna, Marche, Sicilia, Lazio e Puglia (negli ultimi due casi la variazione è stata negativa, particolarmente



pronunciata per quanto riguarda la Puglia).

Il settore dei mezzi di trasporto mostra, tra quelli considerati, la dinamica più lenta a livello nazionale, determinata in particolare dalla debole espansione delle vendite piemontesi insieme con la secca riduzione di quelle campane e abruzzesi (-30% e -20% rispettivamente). I maggiori contributi positivi provengono dalle esportazioni di Emilia Romagna, Veneto, Lazio e, soprattutto, Friuli (si veda più sopra il capovero relativo all'America Latina).



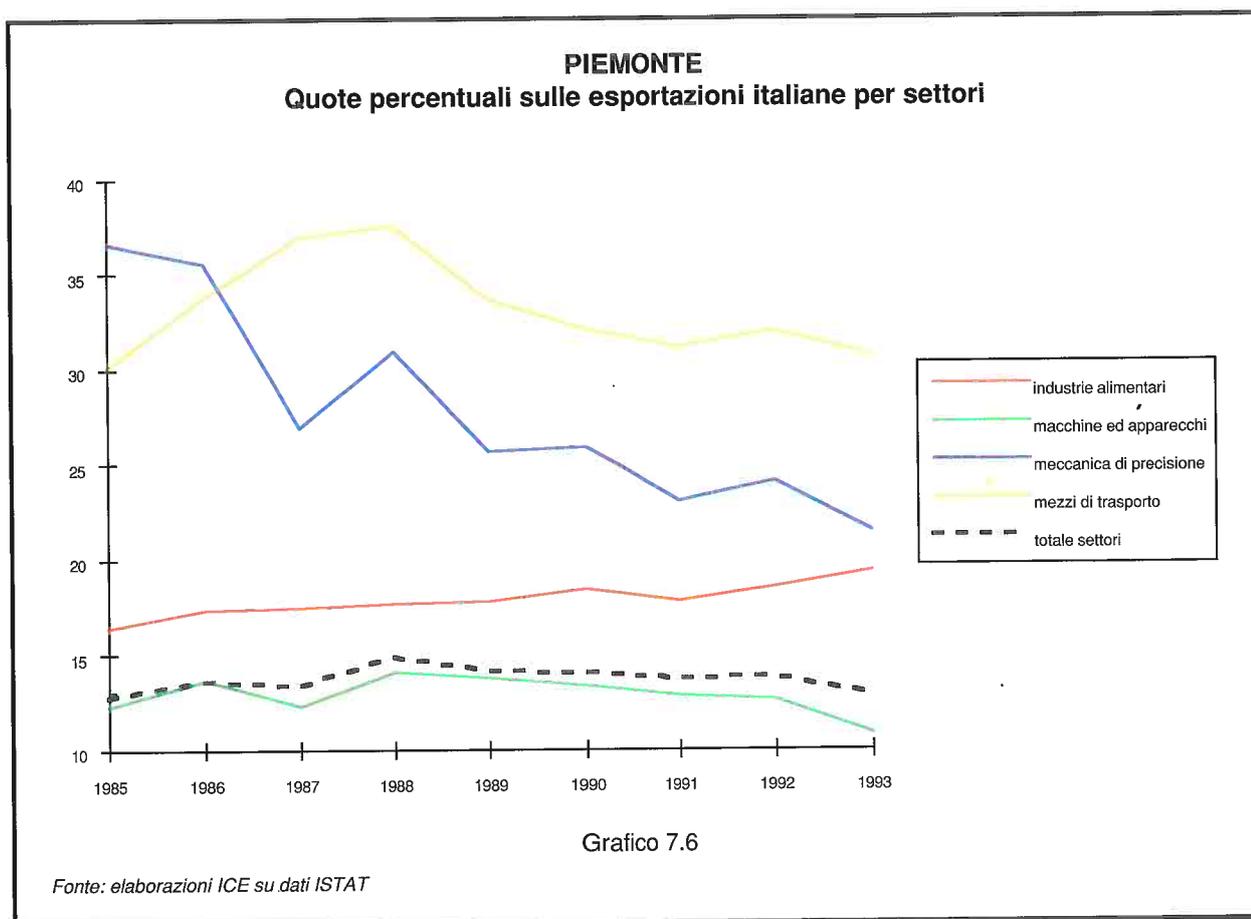
## 7.2 LE ESPORTAZIONI REGIONALI PER AREE GEOGRAFICHE E CATEGORIE DI PRODOTTI

In questo paragrafo vengono descritte, incrociando i dati (sempre soltanto in valore) di orientamento geografico delle esportazioni con quelli settoriali, le *performances* delle singole regioni nel 1993<sup>3</sup>.

Si darà conto del loro quasi generalizzato adeguamento alle mutate linee direttrici della domanda estera ed alle opportunità offerte dalla svalutazione; si mostrerà inoltre che prosegue una tendenza ad alcune modifiche delle specializzazioni per mercati e per prodotti, determinate dalla sempre maggiore importanza dei paesi extra-europei negli scambi mondiali e dal venir meno di forme di protezione di fatto delle quali godevano alcune industrie di base (siderurgia, petrolchimica) prevalentemente localizzate nelle regioni meridionali.

### Piemonte

Le esportazioni del Piemonte sono cresciute del 12,6%, decisamente meno della media nazionale. La scarsa dinamicità di quelle verso l'Unione Europea (4%), che ha una quota preponderante sulle vendite della regione, ha frenato l'andamento complessivo. Nell'insieme dei paesi comunitari sono diminuite le esportazioni di autoveicoli e di macchinari, i principali prodotti del Piemonte, a stento compensate dalla pur buona crescita di altri settori (alimentari, tessile e chimica).



(3) I dati si trovano nella Sezione D dell'Appendice.

D'altra parte nei paesi in via di sviluppo asiatici e americani le vendite piemontesi hanno avuto un'espansione ancora maggiore di quella delle altre regioni, rispettivamente del 69% e del 52%. Verso i primi la meccanica strumentale spiega la metà dell'incremento totale, mentre in America Latina hanno avuto un ruolo decisivo gli autoveicoli.

Anche nei paesi in transizione dell'Europa Orientale e in Medio Oriente le esportazioni hanno mostrato netti aumenti, e pure in questi casi il contributo maggiore è stato fornito dal settore automobilistico.

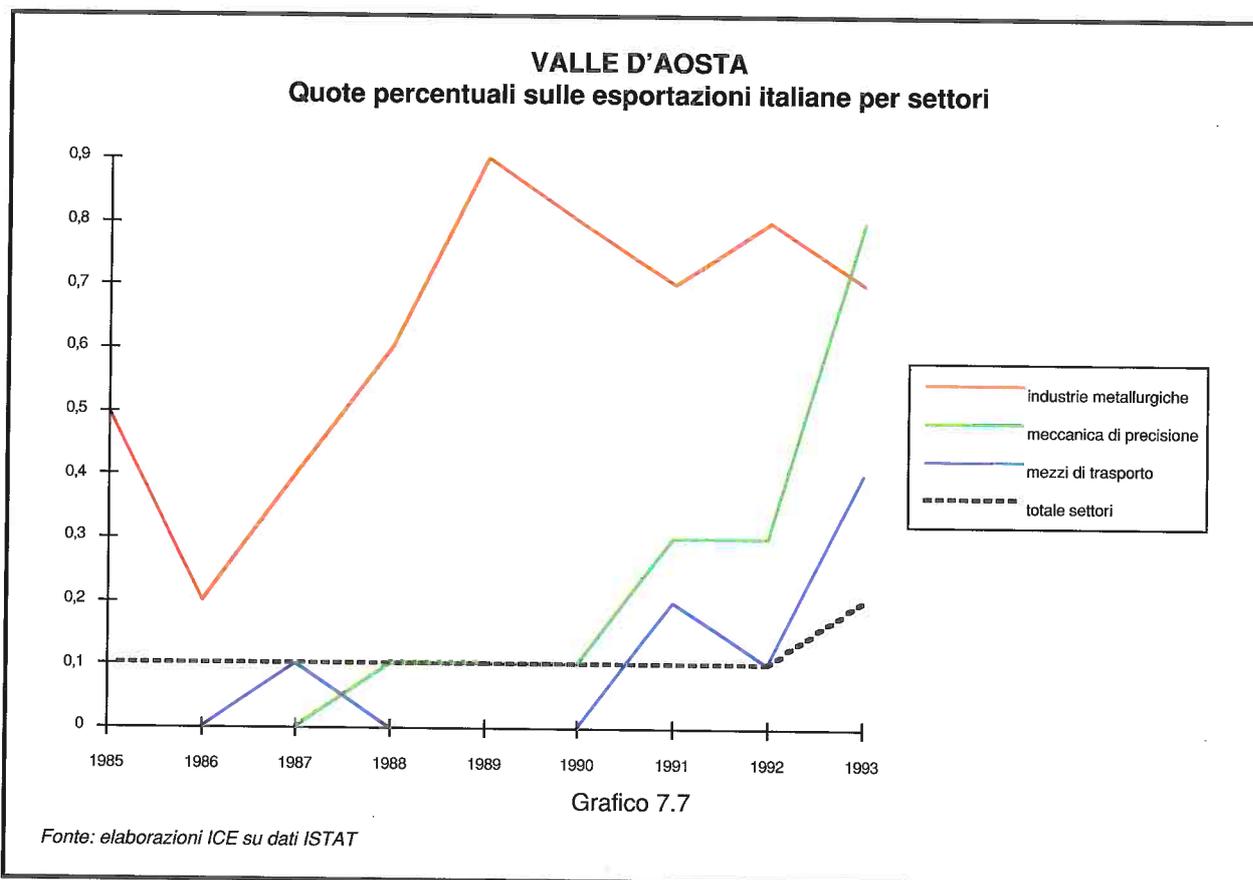
Meno sensibile, ma comunque elevata (+22%), è stata la crescita delle esportazioni in Nordamerica, dovuta in buona misura (un quarto) agli alimentari; sono in forte ripresa in questo mercato le vendite di oreficeria.

Il Piemonte risulta la prima regione esportatrice, oltre che di autoveicoli, di prodotti alimentari (vini e industria dolciaria), con una quota di circa il 20% delle esportazioni italiane, ed è la seconda nella meccanica di precisione (macchine per ufficio). La crescita degli alimentari nel 1993 (+24%) conferma una tendenza consolidata; viceversa ha perso importanza nel corso degli anni la meccanica di precisione, settore soggetto a interventi di riorganizzazione industriale. Per il settore automobilistico, la persistente debolezza della domanda internazionale ed i problemi di competitività della produzione nazionale si sono tradotti, nell'ultimo triennio, in un costante ridimensionamento delle esportazioni (cfr. cap. 6.3).

La ripresa delle maggiori economie europee e del mercato automobilistico, insieme con le buone prospettive di quello dei computers, daranno nuovo impulso alle esportazioni piemontesi, frenando la discesa della loro quota su quelle nazionali (dal 14,8% del 1988 al 12,8% del 1993).

### Valle d'Aosta

L'eccezionale crescita (57%) delle esportazioni della regione è quasi interamente dovuta a due settori: gli autoveicoli e la meccanica di precisione. In controtendenza rispetto alle altre regioni, sono quasi quadruplicate le vendite nell'Unione Europea, arrivata a coprire oltre il 70% del mercato estero della Valle d'Aosta. Quelle di autoveicoli hanno superato i 100 miliardi: non essendo la regione pro-



dutrice, questa circostanza desta stupore, ma è spiegabile con la politica commerciale adottata a fronte della fase recessiva del settore.

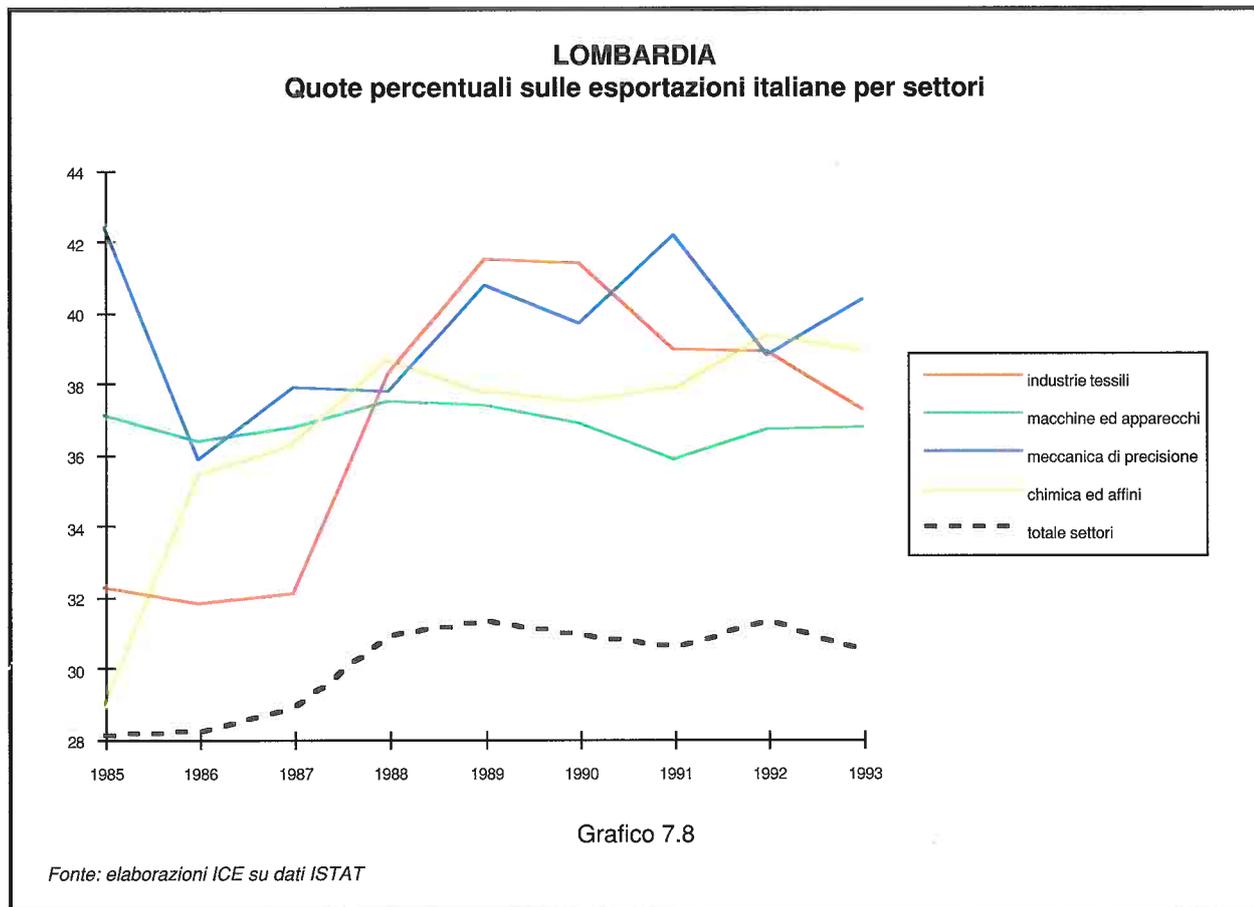
I concessionari italiani localizzati nelle zone di confine (lo stesso fenomeno si coglie in Friuli-Venezia Giulia e nel Trentino-Alto Adige), non riuscendo a smaltire le giacenze solo con le vendite sul mercato interno, dato il calo della domanda, hanno dirottato all'estero parte delle autovetture, di fabbricazione italiana ma anche estera, a prezzi in valuta resi molto competitivi dalla svalutazione.

La Valle d'Aosta rimane comunque specializzata nella metallurgia.

## Lombardia

In seguito ad un aumento delle sue vendite all'estero inferiore al 18%, la quota della Lombardia sulle esportazioni italiane è scesa dal 31,3% al 30,5%, annullando il guadagno del 1992.

Come è avvenuto per il Piemonte ed altre regioni (Abruzzo e Campania), anche la performance della Lombardia è stata fortemente condizionata dalla lenta crescita (+5%) delle esportazioni nell'Unione Europea, dove sono addirittura diminuite quelle di molti beni di consumo: autoveicoli, calzature (le cui vendite si sono dimezzate), pelli e cuoio, mobili in legno. Soltanto gli alimentari, la metallurgia e la meccanica di precisione hanno avuto buoni incrementi.



In altri mercati le esportazioni lombarde sono invece cresciute a tassi più elevati della media nazionale, in particolare nell'EFTA (+21%), in Nordamerica (+39%) e nei paesi in via di sviluppo asiatici (+63%). In questi ultimi le vendite di macchinari sono salite dell'82%, in seguito soprattutto all'impennata di quelle (prevalentemente macchine tessili) verso la Cina, dove sono quasi triplicate toccando i 1.300 miliardi.

La dinamica delle esportazioni di macchine e apparecchi, dove la specializzazione internazionale

della Lombardia era tornata a migliorare già l'anno precedente, è stata del resto molto sostenuta in tutte le aree in via di sviluppo, in Europa Orientale e anche in Nordamerica.

Incrementi ancora più generalizzati mostra il settore chimica e affini, mentre nella meccanica di precisione la quota regionale sulle esportazioni italiane ha nuovamente superato il 40%, dopo il netto calo del 1992, grazie specialmente ai successi in Nordamerica e in Estremo Oriente.

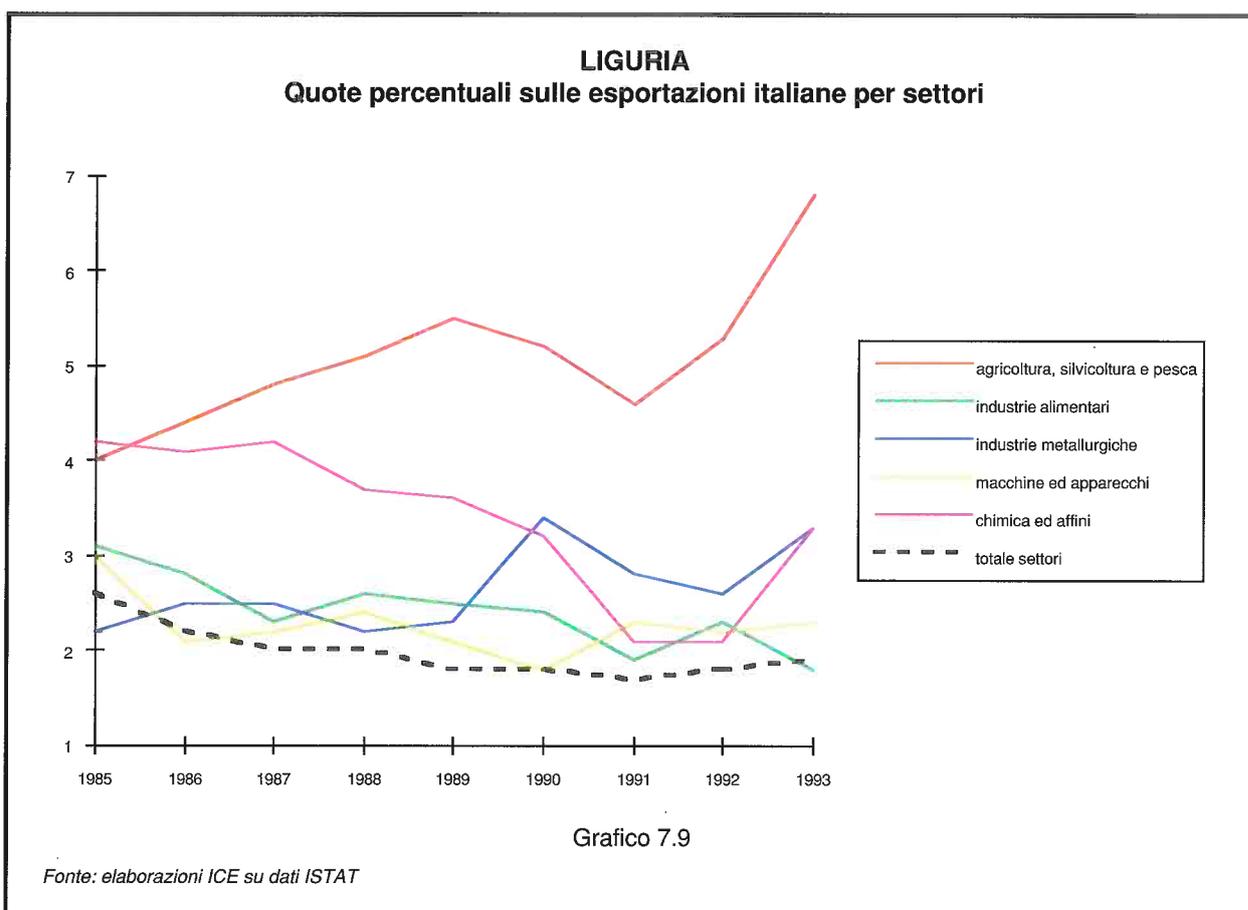
Il tessile, l'altra industria nella quale la Lombardia è specializzata, manifesta una sensibile espansione in Medio Oriente.

A parte le calzature, l'andamento dei beni di consumo è stato discreto in tutte le aree industriali diverse dall'Unione Europea.

Analogamente a quanto osservato a proposito del Piemonte, anche per la Lombardia è prevedibile un recupero della quota sulle esportazioni nazionali, data la sua specializzazione nei settori (meccanica) e nelle aree (paesi in via di sviluppo) la cui domanda si manterrà dinamica.

## Liguria

Le vendite estere della Liguria, passate da 3.850 ad oltre 4.900 miliardi, hanno avuto una notevole espansione (+28%), confermando la risalita della loro incidenza sulle esportazioni nazionali, in calo fino al 1992 a causa dei processi di riorganizzazione e ristrutturazione nei settori che caratterizzano l'industria ligure: impiantistica, cantieristica, siderurgia e chimica (di base, derivati del petrolio).



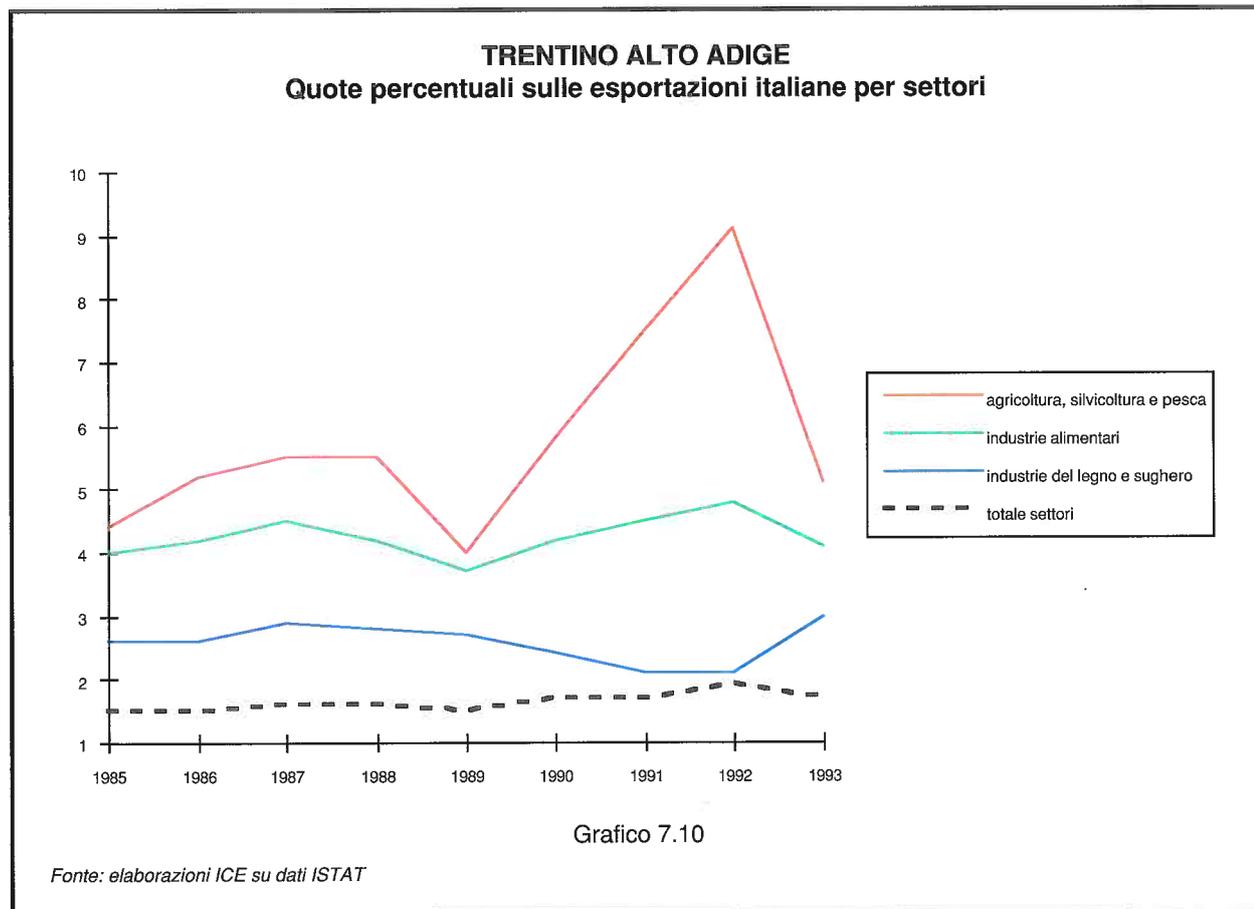
Questa ripresa è legata ad un "effetto mercato" positivo, dato che la quota regionale rimane relativamente alta (nonostante l'anno scorso sia diminuita) nei paesi in via di sviluppo, dove più sostenuta è stata la dinamica della domanda.

Inoltre, l'andamento delle esportazioni liguri è stato migliore che per la media delle altre regioni

in Europa Orientale, nei paesi industriali del Pacifico e soprattutto nell'Unione Europea. In quest'ultima area hanno però mostrato incrementi solo alcuni settori: chimica e affini, il cui valore è raddoppiato, meccanica e prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca.

### Trentino Alto Adige

Le esportazioni sono cresciute del 10,5%, arrivando a 4.600 miliardi: al contrario che per la Liguria la loro scarsa dinamicità, rispetto alle altre regioni, è conseguenza di un effetto mercato negativo, vista la netta specializzazione del Trentino nell'Europa Occidentale, particolarmente in Germania ed Austria la cui domanda è diminuita.



Questa circostanza è all'origine del fatto che la regione è una delle due (l'altra è la Sicilia) le cui vendite estere nel 1993 hanno subito un rallentamento.

Nell'Unione Europea hanno avuto una crescita (+8%) inferiore a quella nazionale, malgrado un'espansione molto vivace nei mobili in legno (+96%) e discreta nel tessile-abbigliamento e nella carta, a causa del secco calo relativo ai prodotti agro-alimentari, per i quali la quota del Trentino sulle esportazioni nazionali nell'area è comunque ancora notevole.

Anche se rimane invece molto bassa, deve essere sottolineata la quasi costante crescita della quota regionale nell'abbigliamento.

### Veneto

Le vendite estere della regione sono aumentate del 28,7%. La loro quota sulle esportazioni italiane, accentuando una chiara tendenza in atto da molti anni, è salita dal 12,7% al 13,5%; poiché, come

si è visto, è contemporaneamente scesa quella del Piemonte che nel 1992 era di poco superiore, il Veneto è diventato la seconda regione esportatrice.

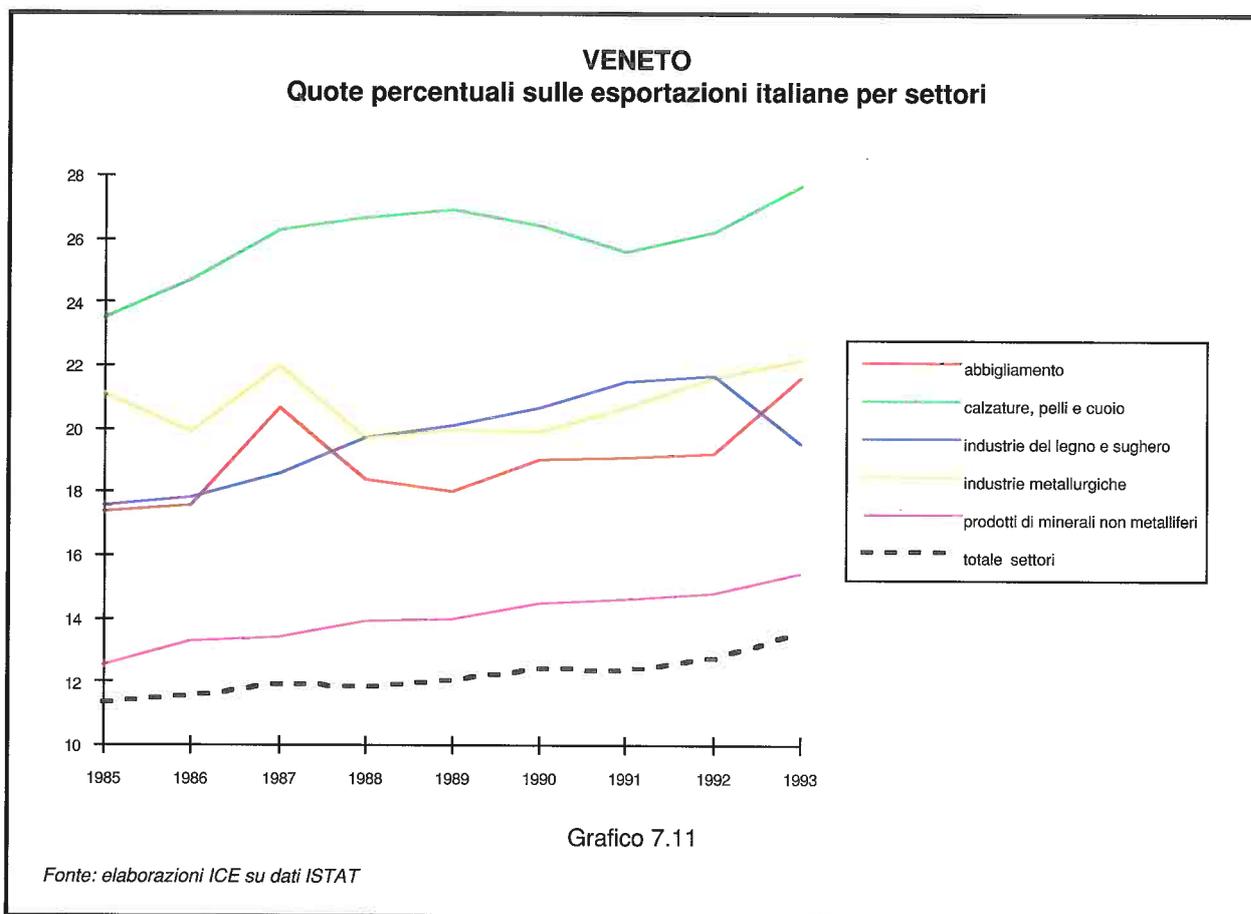


Grafico 7.11

Oltre che nelle calzature e nel settore pelli e cuoio, dove detiene il primato in ambito nazionale, la regione è specializzata in altri beni di consumo (abbigliamento, occhialeria, oreficeria, mobili in legno) e nei prodotti di minerali non metalliferi (marmo e vetro), e tende a divenirlo anche nella meccanica.

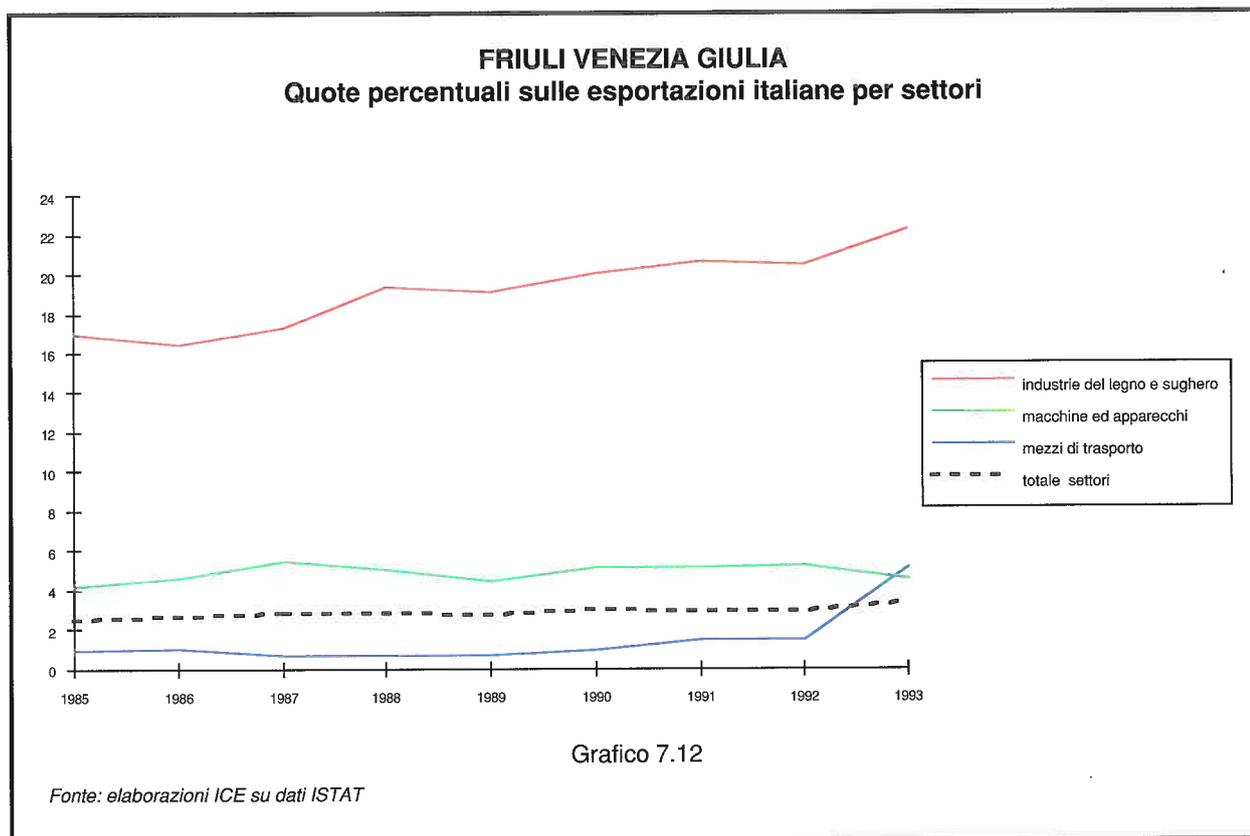
I prodotti veneti sono destinati, in misura maggiore rispetto alla media delle regioni, ai paesi industriali ed a quelli dell'Europa Orientale.

In quest'ultima area le vendite regionali hanno nel 1993 superato i 2.500 miliardi (+48%, malgrado una contrazione del 42% nelle calzature che nel 1992 erano il settore più importante) e la loro incidenza su quelle dell'Italia ha raggiunto il 18%.

Negli altri mercati la crescita è stata sostenuta un po' per tutte le merci (tranne alcune eccezioni, come i mobili che hanno mostrato un lieve calo nella UE); l'oreficeria si distingue in senso positivo in Nordamerica (dove prevale di gran lunga sui restanti prodotti), con nuove vendite per 400 miliardi nel 1993 e, oltre naturalmente alla meccanica, nei paesi in via di sviluppo, nei quali il valore delle esportazioni settoriali ha superato i 1.000 miliardi.

### Friuli Venezia Giulia

Le esportazioni della regione sono cresciute del 39% arrivando a sfiorare i 9.000 miliardi; ampi incrementi hanno interessato tutti i settori, ma di gran lunga il maggiore contributo è stato fornito dai mezzi di trasporto, il cui valore ha raggiunto i 1.400 miliardi grazie a forniture navali alle Bahamas.



Il Friuli è specializzato in Europa Orientale, dove la sua quota sulle esportazioni italiane l'anno scorso è salita dal 7,6% all'8,9%, dopo il secco calo nel 1992 causato dalla guerra nella ex-Jugoslavia. Questo aumento è dovuto prevalentemente al settore autoveicoli: la presenza nella regione di un grande mercato dell'usato destinato ai paesi dell'Est può spiegarne l'andamento; forti incrementi si sono registrati anche in altri comparti (alimentari, abbigliamento, mobili e legno).

Nel 1993 il Friuli è diventato la principale regione esportatrice di mobili e legno, togliendo il primato al Veneto: il valore delle loro vendite ha toccato i 1.300 miliardi nell'Unione Europea. Nella stessa area ha avuto una dinamica particolarmente vivace il settore alimentari e bevande (le esportazioni di vini nella sola Germania sono salite da 18 a 28 miliardi).

## Emilia Romagna

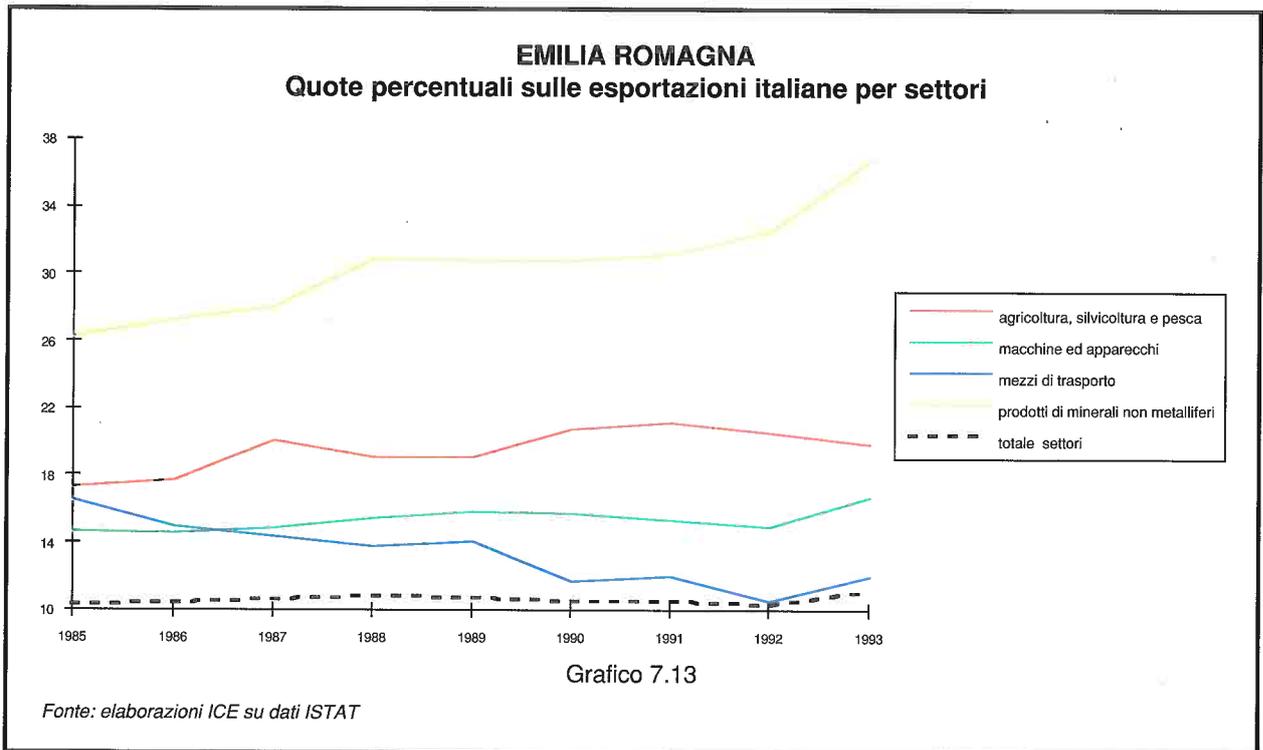
Arrivando a quasi 30.000 miliardi, le esportazioni dell'Emilia Romagna sono aumentate di circa il 30% e la loro quota su quelle nazionali ha superato per la prima volta l'11%, interrompendo un trend negativo che durava dal 1988.

Oltre la metà delle nuove vendite estere è dovuta a due dei settori nei quali la regione risulta nettamente specializzata, cioè i prodotti di minerali non metalliferi (piastrelle ceramiche) e i macchinari; la quota dei secondi sulle esportazioni italiane ha ripreso a salire dopo tre anni, mentre è nuovamente scesa nel comparto agro-alimentare, l'altro punto di forza dell'Emilia.

L'incremento relativo alle piastrelle di Sassuolo è stato molto sensibile nei paesi industriali e specialmente in Europa Orientale (+117%, per un valore aggiuntivo di quasi 100 miliardi).

Dal punto di vista geografico, si osserva una sorprendente uniformità della struttura delle esportazioni emiliane rispetto a quelle nazionali: fino a tutti gli anni ottanta le prime erano relativamente sottodimensionate nei mercati dell'Europa Orientale, ma successivamente questa unica differenza di rilievo è venuta meno.

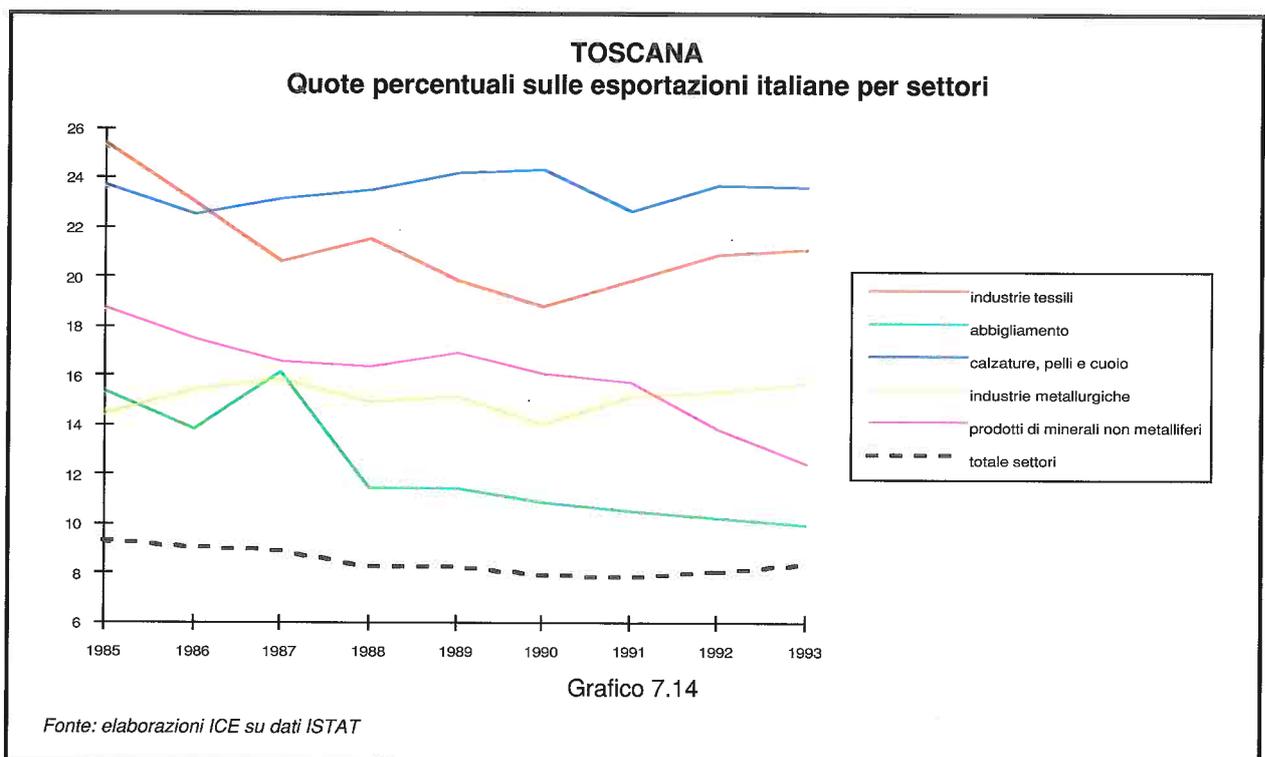
Nel 1993 la quota regionale è aumentata in molte aree, in particolare nell'Unione Europea, in Nordamerica, negli "altri paesi industriali" (Giappone, Australia e Nuova Zelanda) e nei PVS asiatici.



In questi ultimi le vendite dell'Emilia hanno mostrato un'impennata di oltre il 70%, trainate, come in America Latina e nell'Europa Orientale, da quelle di macchinari, mentre nell'UE la loro crescita, alla quale hanno maggiormente contribuito, oltre alla meccanica, le piastrelle e i prodotti tessili, è stata del 24% malgrado un calo nell'abbigliamento.

## Toscana

Le esportazioni della Toscana sono cresciute del 25,3%, più della media nazionale come nel



1992 e diversamente dal periodo 1985-1991. La loro ripresa è connessa, in analogia a quanto avvenuto per la Liguria, ad un favorevole effetto mercato, essendo la quota regionale elevata nelle aree (Nordamerica, paesi in via di sviluppo asiatici ed americani) a più vivace andamento della domanda.

I PVS dell'Asia (dove l'aumento è stato del 67%, grazie soprattutto alla meccanica ma anche all'oreficeria e al tessile-abbigliamento) hanno rappresentato nel 1993 il terzo mercato di sbocco della Toscana, dopo l'Unione Europea e il Nordamerica, avendo superato per importanza sia il Medio Oriente che l'EFTA.

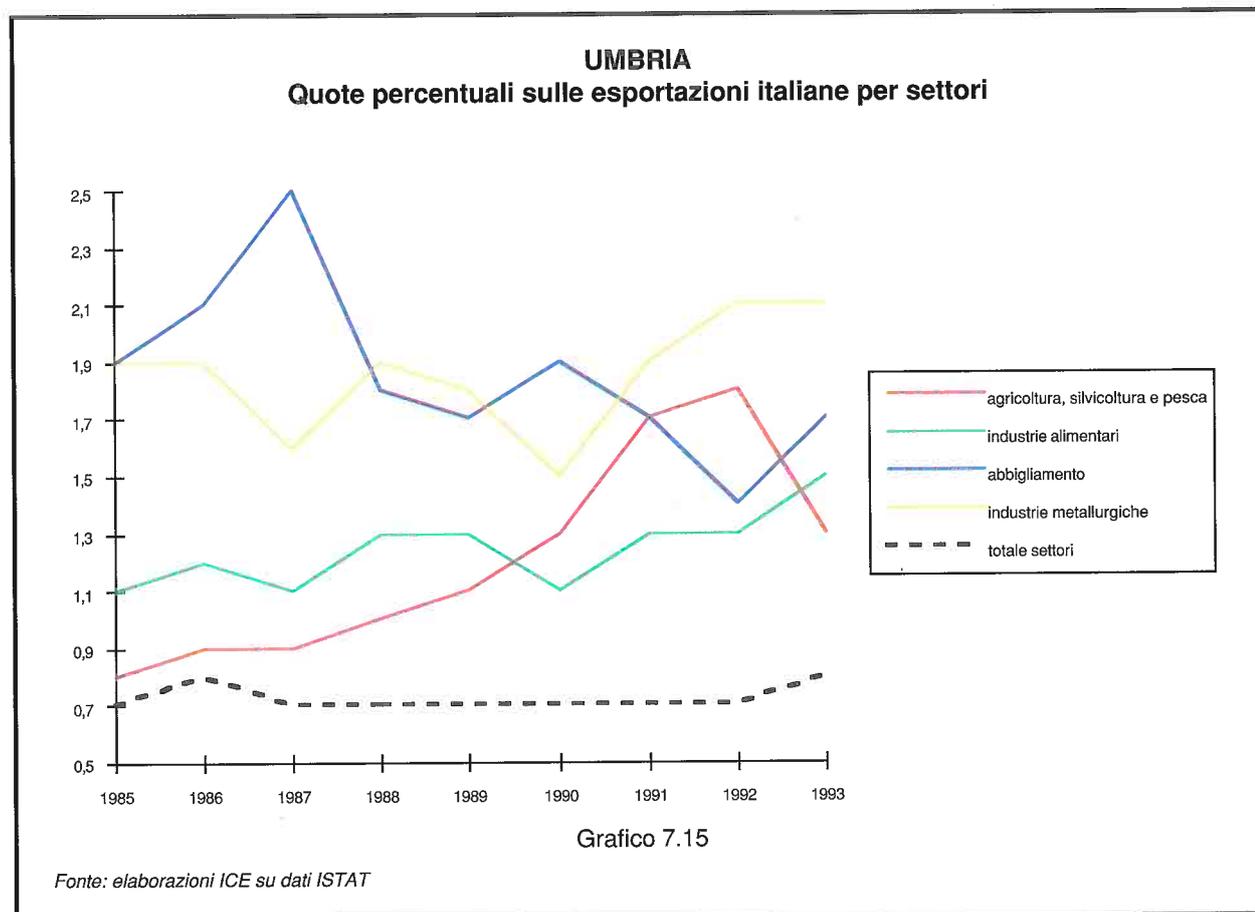
Nelle restanti aree le vendite della regione, che rimane specializzata in alcuni beni di consumo e specialmente nell'industria delle pelli e del cuoio, hanno mostrato una crescita relativamente uniforme. Quella riguardante il Nordamerica (29%) è attribuibile per quasi la metà all'oreficeria, che manifesta un'inversione di tendenza dopo un triennio non positivo, e in misura discreta alle calzature, mentre nell'Unione Europea il contributo maggiore proviene dai settori tessile (di gran lunga prevalente), calzature, agro-alimentare e minerali non metalliferi (marmo).

Di questi ultimi continua tuttavia, al contrario di ciò che si riferisce al tessile-abbigliamento, la progressiva perdita di quota della Toscana sulle esportazioni nazionali.

### Umbria

Dopo la stasi del 1992, le esportazioni, salite nell'aggregato del 40% fino ad oltre 2.000 miliardi, hanno avuto un andamento molto vivace in tutti i settori, sia in quelli a spiccata specializzazione regionale (alimentari, tessile-abbigliamento, metallurgia, ceramica) che negli altri.

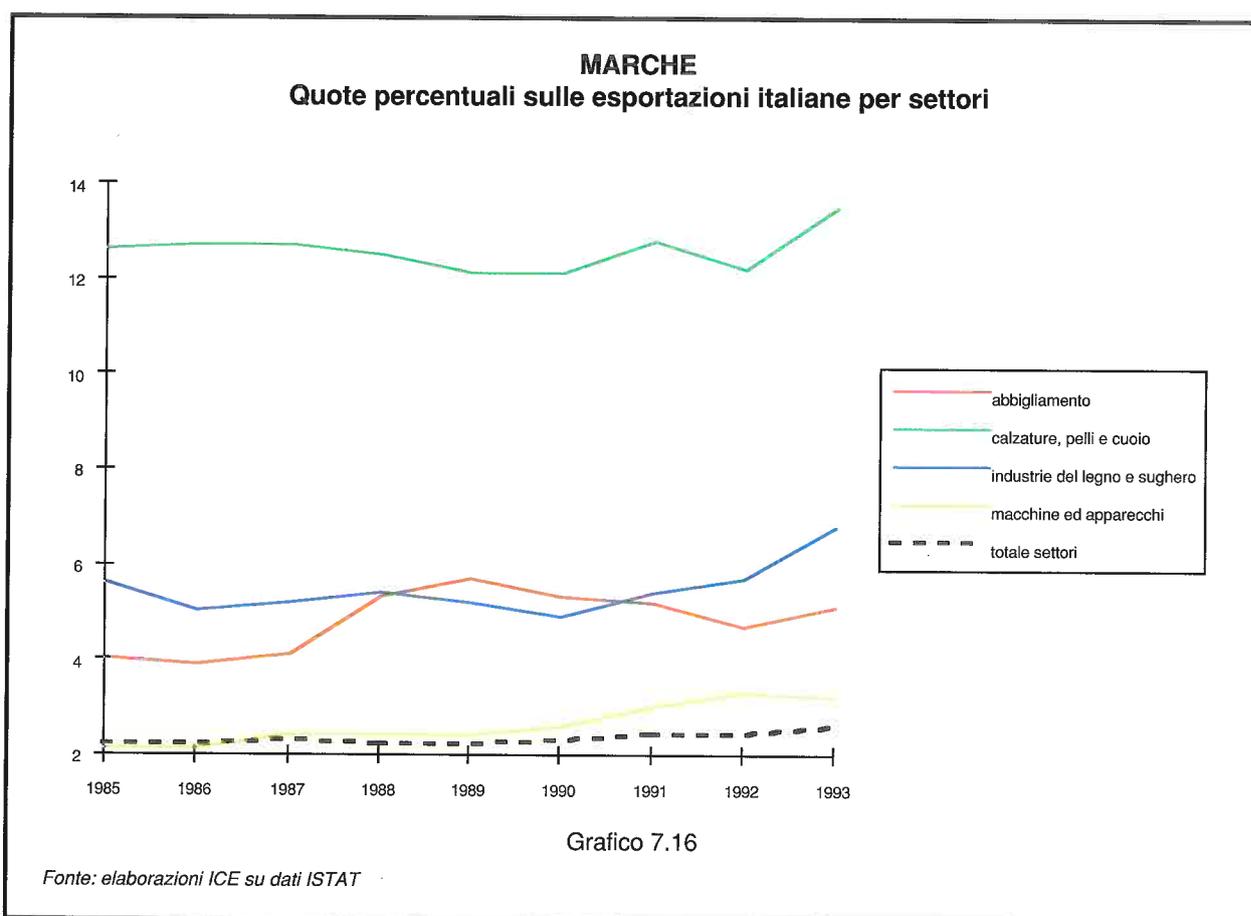
Particolarmente dinamiche sono state le vendite in Nordamerica (metallurgia e alimentari), nell'Unione Europea (tessile-abbigliamento, ceramica, mobili, meccanica, mezzi di trasporto, chimica), nell'Europa Orientale e in Medio Oriente (meccanica).



Anche a causa del suo relativo isolamento rispetto alle grandi vie di comunicazione, terrestri e marittime, l'Umbria resta tuttavia una delle regioni a minor grado di apertura internazionale: nel 1992 le esportazioni rappresentavano appena un quinto del valore aggiunto nell'industria e nell'agricoltura, la percentuale più bassa di tutto il Centro-Nord, la cui media è intorno al 50%.

## Marche

Anche le esportazioni delle Marche sono cresciute più della media nazionale, ad un tasso (28%) quasi identico a quello del Veneto, con il quale la regione condivide la specializzazione produttiva, malgrado una sfavorevole composizione dei propri mercati di sbocco (tra i quali prevalgono i paesi europei dove più debole è stata la domanda).



Il maggior contributo a quest'incremento è stato fornito dai settori in cui la regione è più competitiva, soprattutto le calzature ma anche mobili e legno, abbigliamento, macchine e apparecchi. Tra questi, soltanto la meccanica (macchine agricole e materiale elettrico) ha ridotto il suo peso sulle esportazioni regionali nel 1993, interrompendo un trend costantemente crescente negli ultimi sette anni. Va sottolineata l'ottima *performance* dei mobili e legno (+45%), che accentua quelle già notevoli del biennio precedente.

Nelle calzature, di cui le Marche sono la terza regione esportatrice con una quota pari al 20% del totale, le vendite estere sono cresciute ad un tasso del 34%, notevolmente superiore a quello dell'Italia: il loro forte aumento nell'Unione Europea, che spiega quasi il 40% di quello nazionale nell'area, ha consentito una ripresa del settore, la cui incidenza si era andata riducendo di anno in anno.

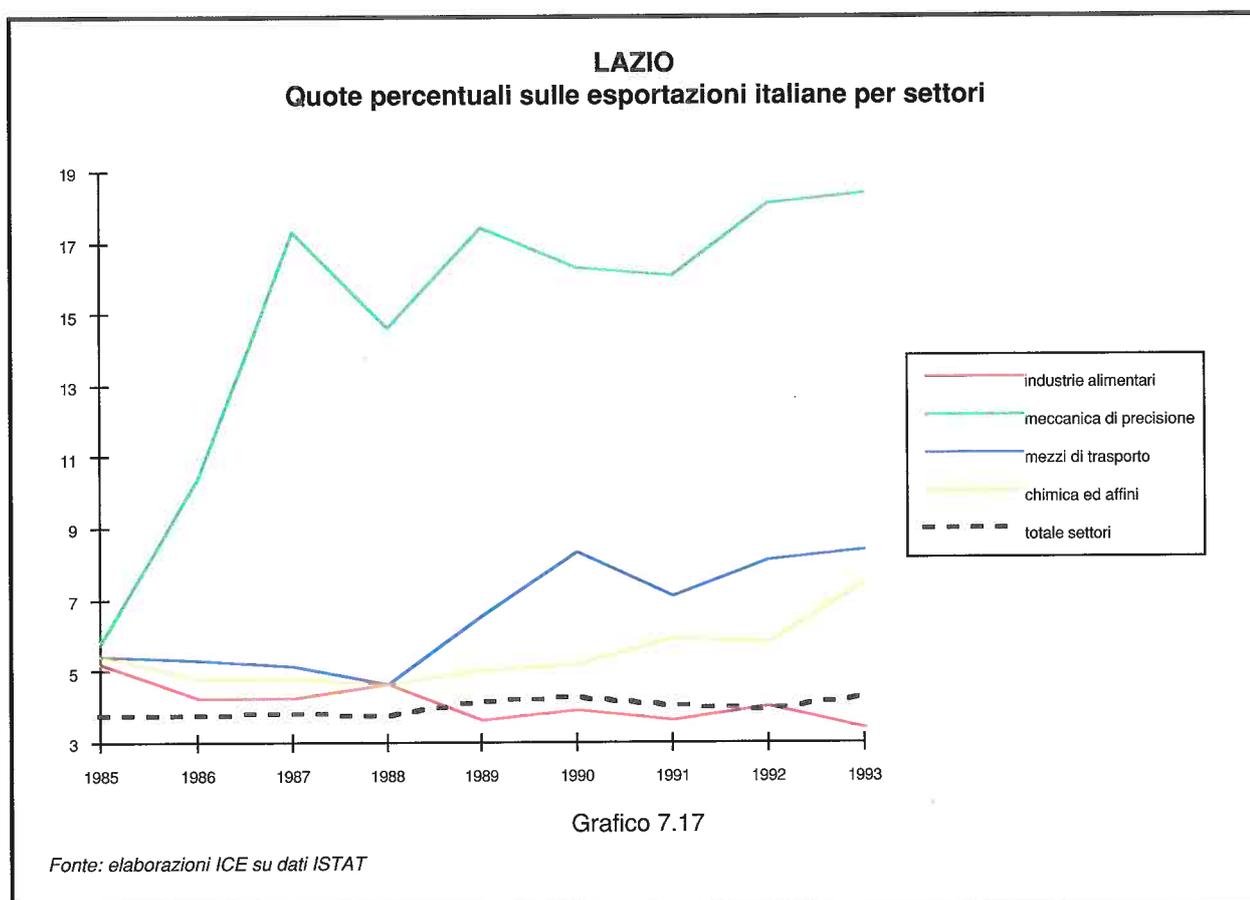
Del resto nella UE per tutti i beni di consumo si è avuta una marcata espansione delle vendite marchigiane, mentre in Nordamerica la crescita aggregata, del 40%, è dovuta principalmente, oltre

che alle calzature, alla meccanica; per quest'area il 1993 ha segnato un arresto della tendenza negativa verificatasi tra il 1985 e il 1992, quando il suo peso sulle esportazioni regionali si era più che dimezzato per la flessione del tessile-abbigliamento e delle calzature.

Alle macchine è attribuibile la maggior parte del netto incremento che riguarda l'Europa Orientale (dove invece si osserva un calo per le calzature, in linea con l'andamento nazionale) e i paesi in via di sviluppo; in quelli mediorientali, dove la regione dirige un terzo delle sue esportazioni di mobili, si è confermato il successo di questi prodotti (+29%, per un valore di 180 miliardi).

## Lazio

Le vendite estere sono cresciute di quasi il 30% superando gli 11.000 miliardi. La quota su quelle nazionali, dopo un biennio negativo, è tornata al suo livello massimo (4,2%), grazie anche al fatto che il Lazio è nettamente specializzato nella meccanica di precisione, un settore che ha trainato le esportazioni italiane.



Il più consistente contributo all'incremento aggregato proviene però dalla chimica che, con un valore aggiuntivo di 760 miliardi (+58%), nel 1993 ha superato la stessa meccanica di precisione nella graduatoria dei settori per valore delle vendite estere.

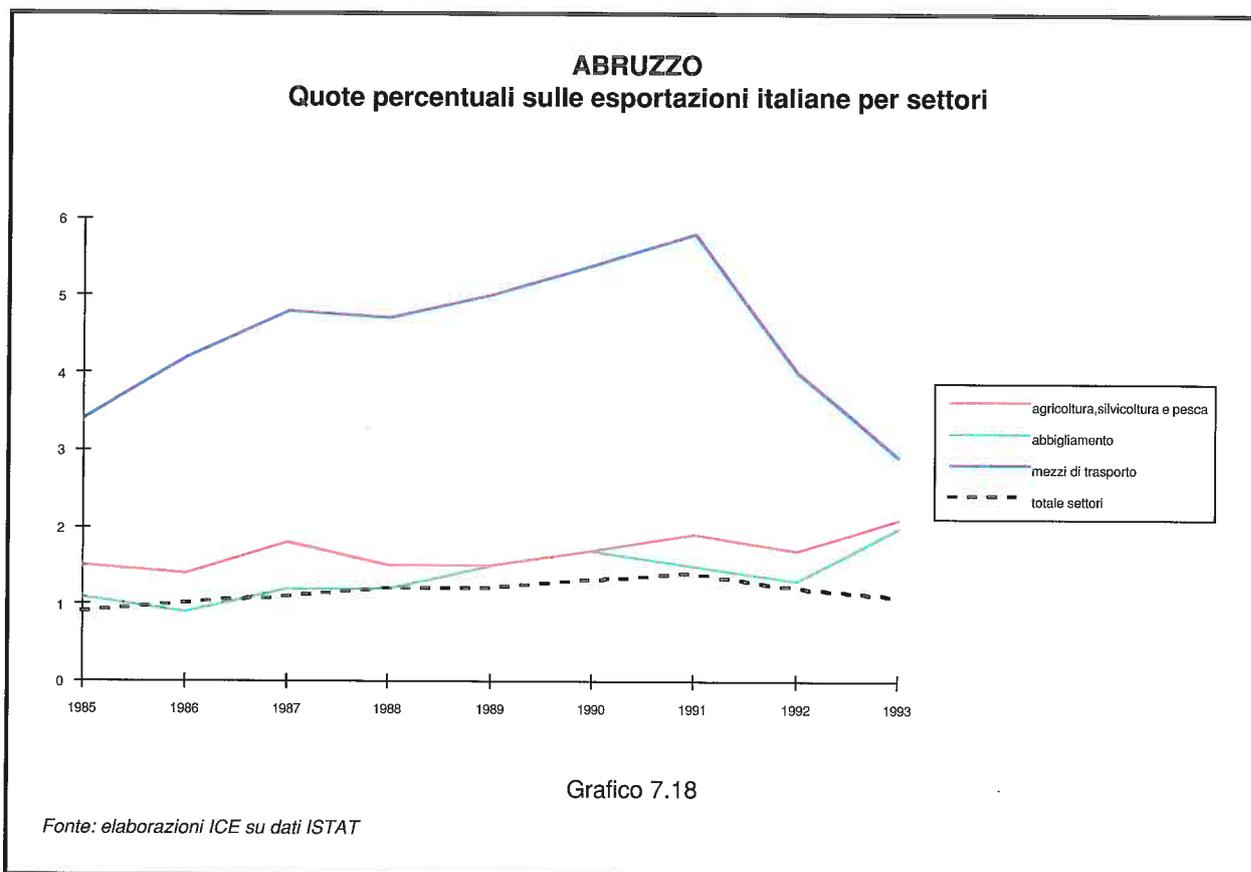
Buona è stata inoltre la crescita relativa ai mezzi di trasporto, un'altra industria importante nell'economia laziale, alle macchine e apparecchi e ai materiali per l'edilizia (travertino e idrosanitari).

Le esportazioni regionali sono aumentate molto in tutte le aree tranne che in America Latina e nel Medio Oriente; in quest'ultimo mercato sono addirittura diminuite per la secca riduzione nella meccanica strumentale e nei mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli. La performance del 1993 è comunque attribuibile per il 50% a quella nell'Unione Europea (meccanica di precisione, autoveicoli, chimica).

Un certo interesse riveste il fatto che negli ultimi due anni è quasi raddoppiata la quota del Lazio in Europa Orientale, dove la presenza dei suoi prodotti era fino al 1991 largamente sottodimensionata; l'anno scorso le vendite verso l'area hanno avuto complessivamente un'espansione del 44% sfiorando i 500 miliardi, malgrado la pesante contrazione (-32%) degli alimentari, fino al 1992 il settore di gran lunga prioritario.

## Abruzzo

Anche se l'Abruzzo detiene una quota di mercato estero inferiore a quelle di Campania, Puglia e Sicilia, tra le regioni meridionali ha la più alta propensione ad esportare, dirigendo oltre confine circa il 30% della sua produzione di beni.



Nel 1993 le esportazioni sono cresciute del 19% recuperando ampiamente la riduzione del 10% che si era verificata nel 1992, nonostante siano state frenate dal calo relativo ai mezzi di trasporto nel mercato dell'Unione Europea (la cui incidenza sulle vendite estere della regione è predominante).

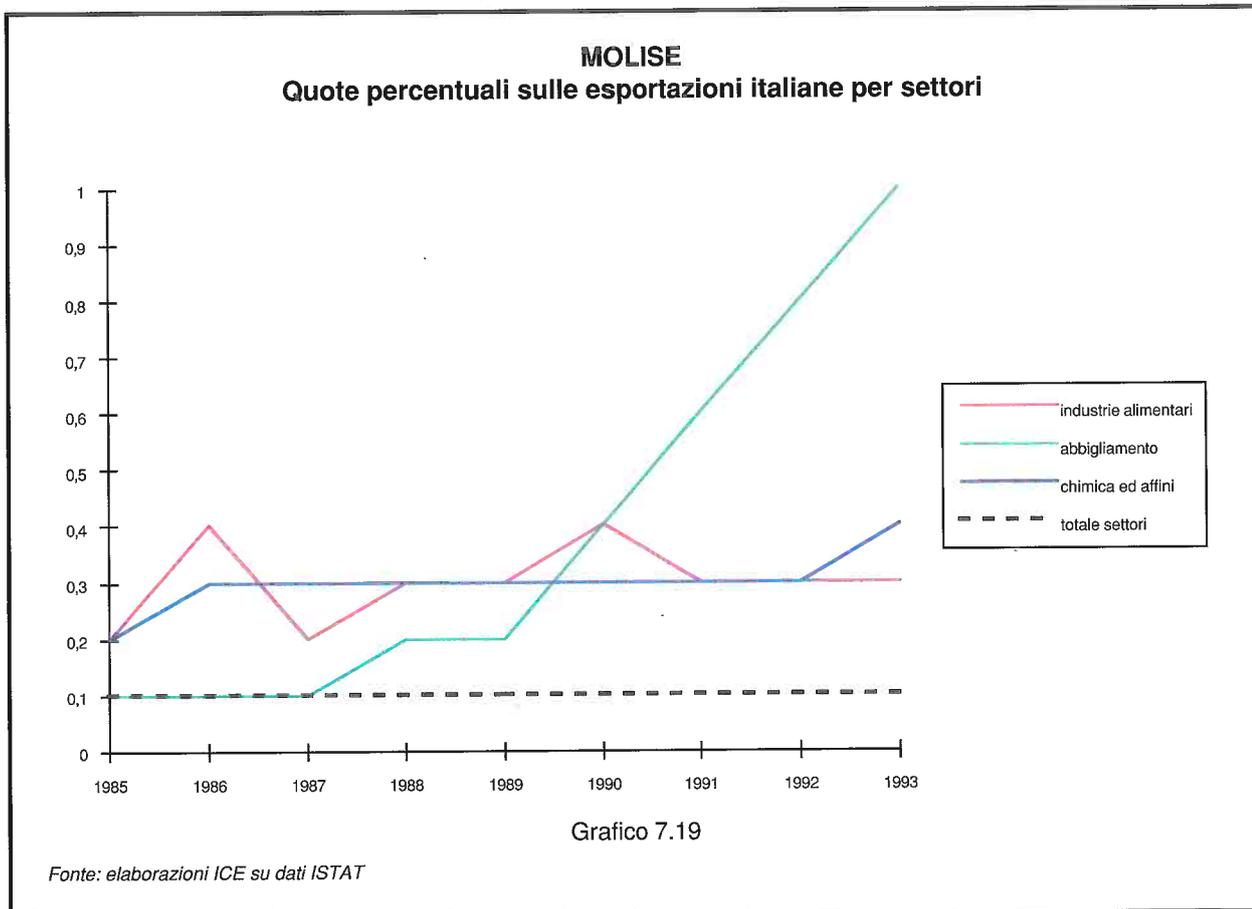
Un andamento negativo, sempre nell'UE, ha mostrato pure il secondo settore nel quale l'Abruzzo è specializzato, i prodotti di minerali non metalliferi (lavori in vetro e cristallo).

Le esportazioni complessive hanno comunque superato i 3.000 miliardi; nella stessa UE sono più che raddoppiate quelle di macchine e apparecchi (tra cui i prodotti della Texas Instrument di Avezzano), abbigliamento e mobili, mentre hanno avuto una vivace dinamica per quanto riguarda tessuti, pelli e cuoio, calzature e prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca.

Da alcuni anni l'Abruzzo si va affermando come regione esportatrice di abbigliamento e l'ottima performance del 1993 conferma questa tendenza.

## Molise

Anche l'anno scorso il Molise è rimasto in fondo alla graduatoria regionale per valore delle esportazioni. Tuttavia ha avvicinato, con 350 miliardi (+43%), la Basilicata e la Calabria, rispetto alle quali, inoltre, presenta un maggiore rapporto tra vendite estere e valore aggiunto, seppure ancora molto modesto in assoluto (12,5% nel 1992).



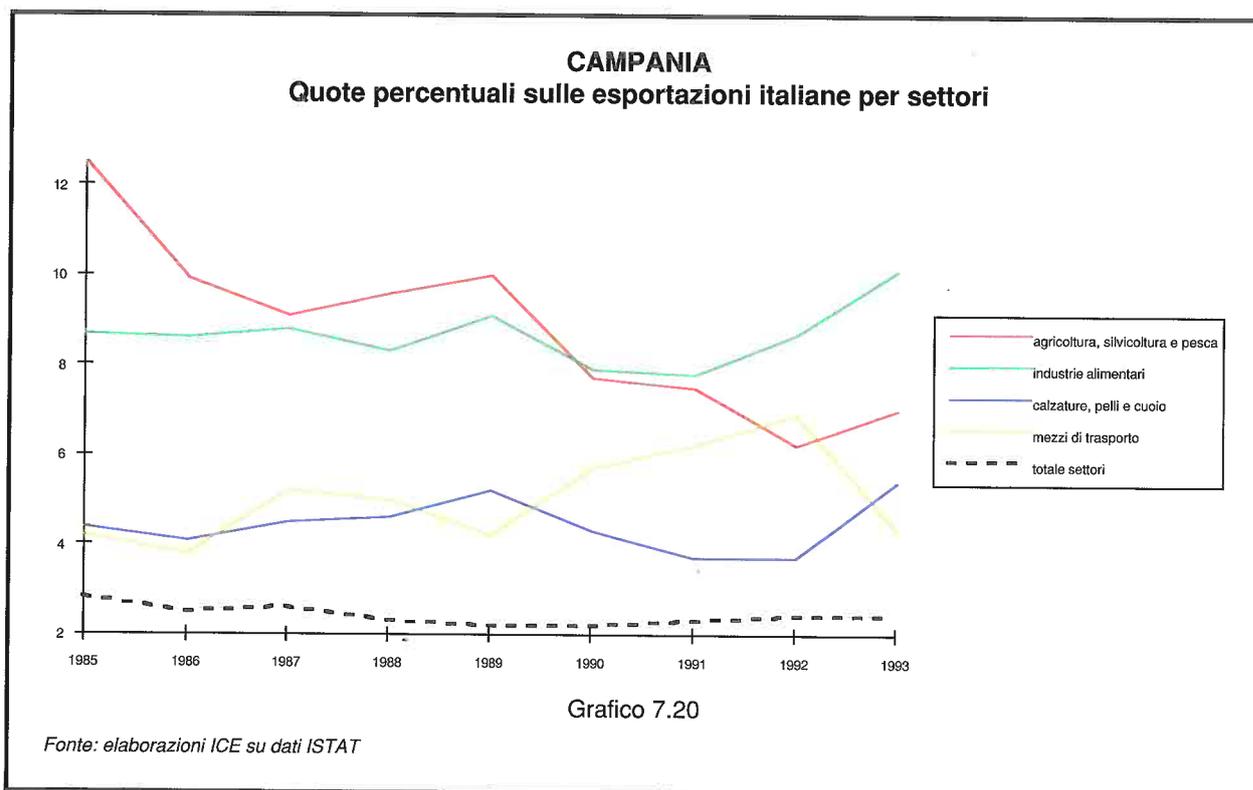
Il Molise concentra le proprie esportazioni nell'abbigliamento e nella chimica. L'incidenza di questa tende tuttavia a diminuire a vantaggio dell'abbigliamento, la cui quota sul totale ha raggiunto il 30% contro valori inferiori al 10% mostrati fino al 1987; anche nel 1993 le vendite del settore hanno avuto una notevole espansione, sia in Europa Occidentale che in Nordamerica.

## Campania

Le esportazioni della Campania sono cresciute del 20,5%, in linea con quelle nazionali anche se hanno avuto, rispetto ad esse, un andamento per aree abbastanza "eccentrico", espandendosi in misura ancora maggiore nei paesi in via di sviluppo e nell'Unione Europea ma diminuendo nell'EFTA, in Nordamerica e, soprattutto, nell'Europa Orientale (-57%).

Si è seccamente abbassata (dal 6,9% al 4,3%) la quota regionale nei mezzi di trasporto, che avevano sostenuto la ripresa delle esportazioni campane nel precedente triennio; di contro, è salita nell'agro-alimentare, dove la regione è più specializzata, e nei prodotti di pelle e cuoio.

In questi ultimi la Campania si avvia a diventare la terza regione (dopo Veneto e Toscana) per valore delle vendite estere, che l'anno scorso sono arrivate a 550 miliardi, ed è già la prima nei paesi in via di sviluppo asiatici con 350 miliardi (+157%).



La crescita relativa agli alimentari, manifestatasi ovunque tranne che in Europa Orientale, è stata in termini assoluti intensa specialmente in Africa, dove spiega l'intero incremento delle esportazioni italiane settoriali, nell'Unione Europea e in Nordamerica.

Nell'Unione Europea hanno mostrato un buon aumento anche tutti gli altri beni non durevoli di consumo e ottimo è stato quello riguardante le macchine e gli apparecchi, nel cui ambito prevalgono i segmenti tecnologicamente avanzati, come indica il fatto che quest'area di paesi industriali assorbe oltre il 60% delle vendite regionali di settore.

## Puglia

Essendo passate da meno di 4.500 a quasi 6.000 miliardi dopo la stasi dell'anno precedente, nel 1993 le esportazioni pugliesi hanno contribuito per il 40% alla crescita di quelle del Mezzogiorno.

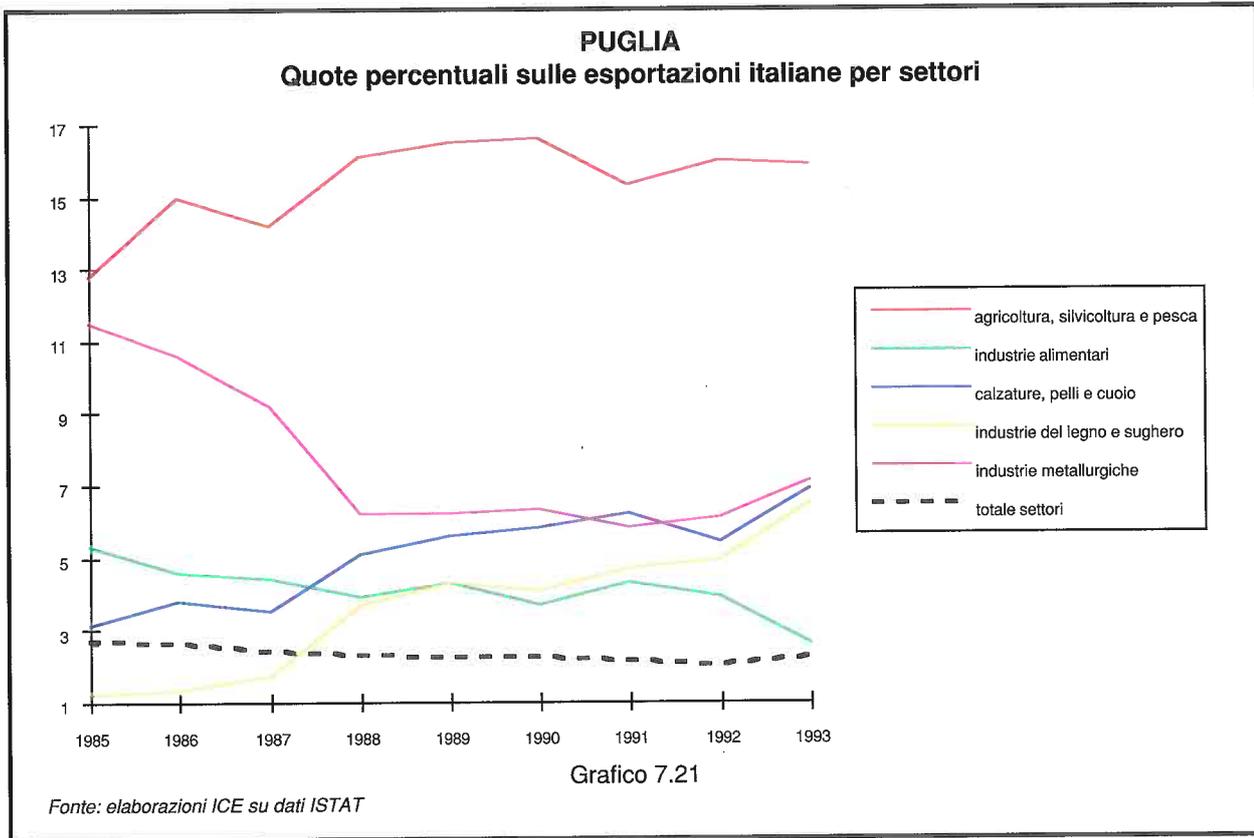
La loro quota sulle vendite estere nazionali, in continua discesa dal 1985 quando era al 2,7%, è tornata a salire (dal 2 al 2,2%) grazie ai guadagni conseguiti nella siderurgia (tuttora il primo settore per valore delle esportazioni), nei mobili, nelle calzature e nell'abbigliamento; per alimentari e bevande si verifica invece una nuova perdita. La Puglia resta comunque specializzata soprattutto nei prodotti dell'agricoltura e pesca, dei quali è la seconda regione esportatrice dopo l'Emilia Romagna.

Per la siderurgia (+56%) si è accentuato il recupero del 1992, in seguito all'impennata delle vendite in Nordamerica, nei paesi in transizione e nei PVS orientali, e malgrado il loro notevole calo negli altri paesi in via di sviluppo.

L'incremento relativo alle calzature e all'industria del legno è stato del 60% e la loro quota sulle esportazioni nazionali si è innalzata rispettivamente dal 7,2% al 9,8% e dal 4,9% al 6,5%, più che compensando nel primo caso la battuta d'arresto del 1992 e proseguendo nel secondo una rapida crescita in atto, quasi senza interruzioni, dal 1985.

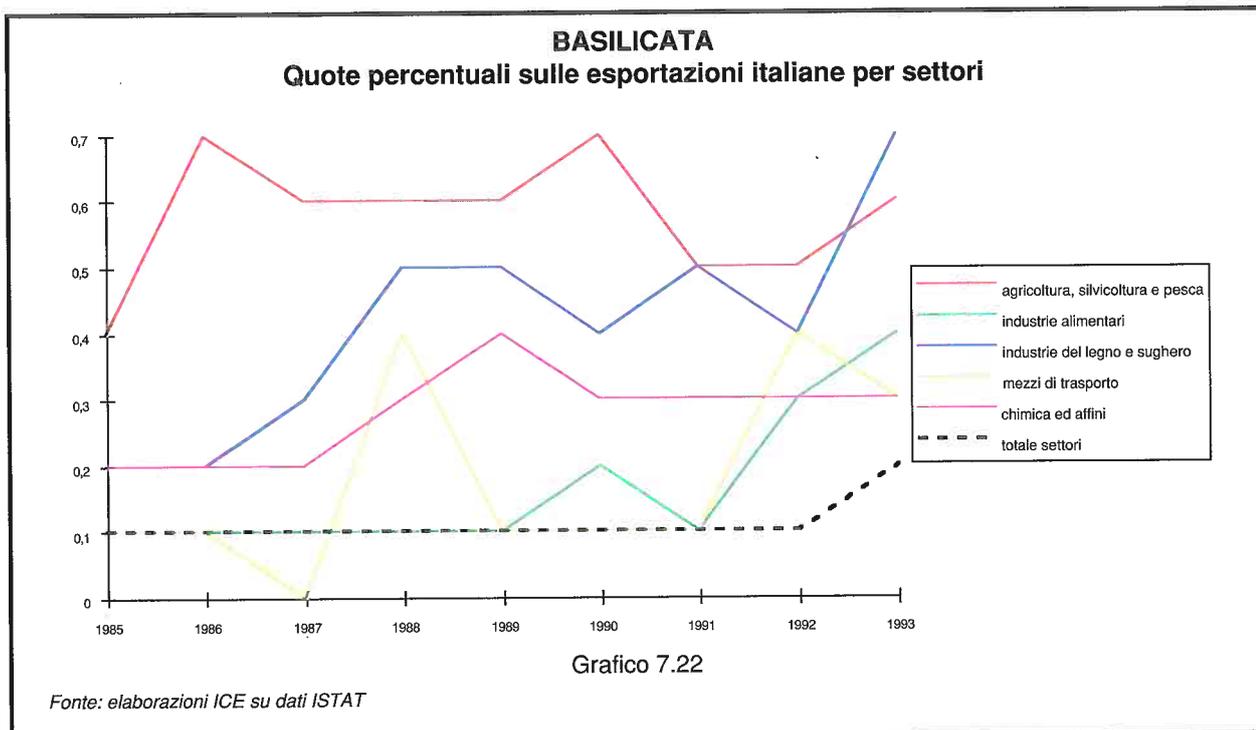
Le esportazioni di calzature sono state particolarmente dinamiche nell'Unione Europea, quelle di mobili pure in Nordamerica, dove la Puglia supera, nel comparto, ogni altra regione.

Infine l'abbigliamento ha avuto successo nell'UE e anche in Europa Orientale, dove nel 1993 ha sostituito il settore alimentari e bevande in testa alla graduatoria delle vendite pugliesi.



### Basilicata

Anche prima della recente entrata a regime dello stabilimento FIAT di Melfi, questa regione esportava soprattutto mezzi di trasporto, oltre a prodotti agro-alimentari, chimici e dell'industria del legno, per valori comunque molto modesti e in ogni caso inferiori all'1% delle vendite estere nazionali.

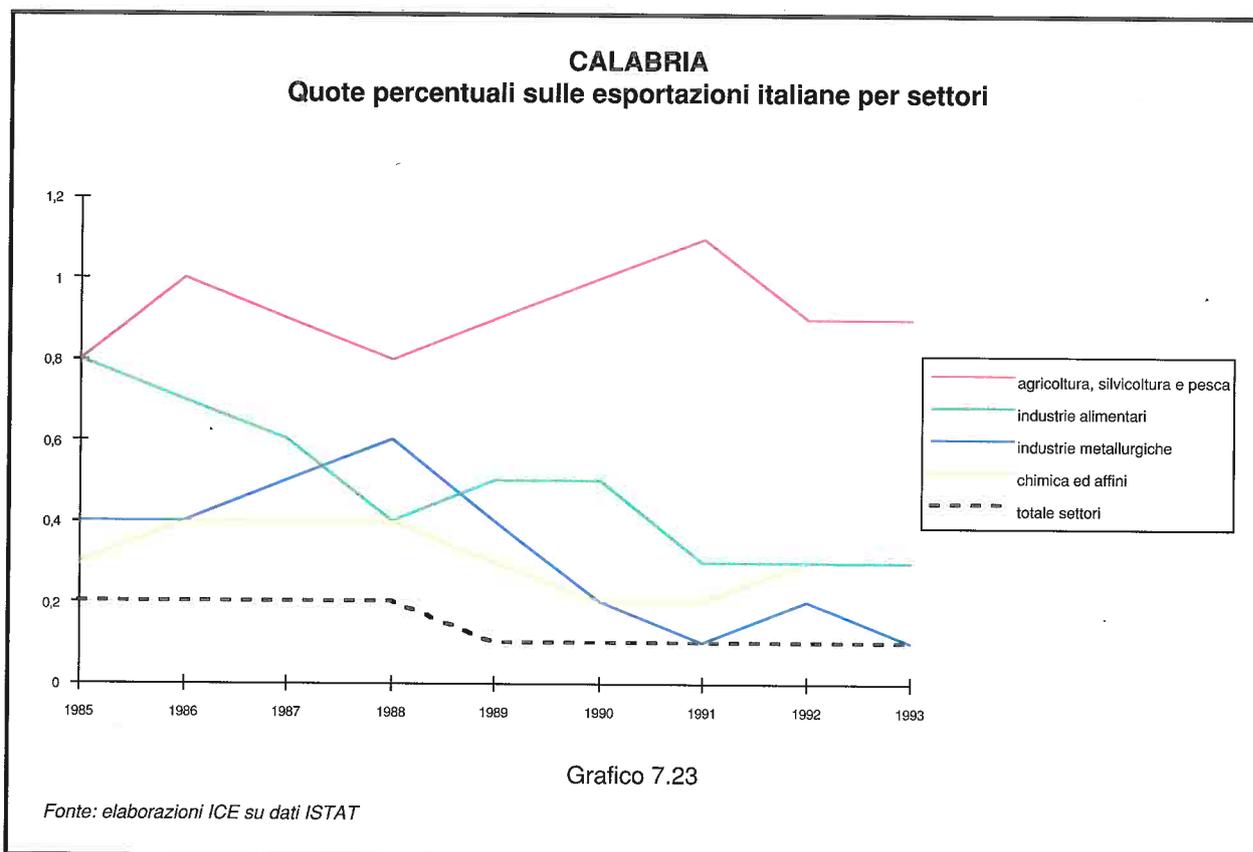


L'anno scorso le esportazioni (+37% nell'aggregato) sono cresciute in misura notevole nei settori agro-alimentare, del legno e tessile, sul mercato europeo dove hanno qualche rilievo. In Europa sono invece diminuite le vendite di mezzi di trasporto, comparto per il quale, fino a tutto il 1993, la svalutazione ha esercitato una spinta sufficiente solo in Nordamerica, la cui la domanda già sostenuta ha favorito la Basilicata che nell'area esporta esclusivamente autoveicoli.

Un'altro caso di spiccata specializzazione riguarda l'Europa Orientale, dove la quota della Basilicata sulle vendite italiane di alimentari ha raggiunto il 3%. Il settore va assumendo per la regione un'importanza sempre maggiore a scapito dei prodotti agricoli, anche in seguito al fatto che vi si sono insediate alcune tra le principali imprese nazionali dell'industria di trasformazione.

## Calabria

Come nei casi della Basilicata e del Molise, per il secondo anno consecutivo le esportazioni della Calabria sono aumentate più di quelle nazionali, ma la quota della regione sulle vendite estere dell'Italia resta trascurabile (0,15%). Del resto la sua propensione ad esportare è la più bassa in assoluto: nel 1992 dirigeva oltre confine merci per un valore che era appena il 4,4% di quello della produzione.



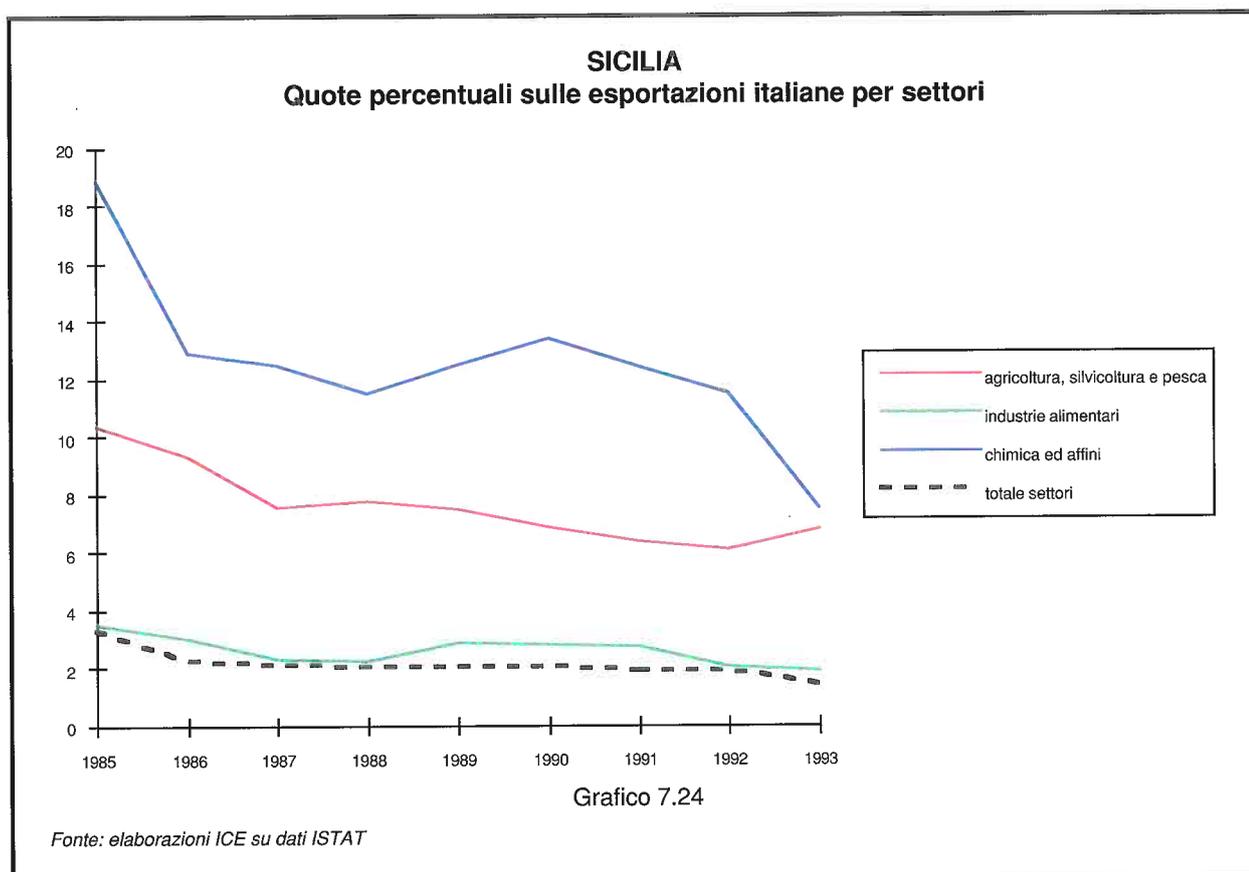
La Calabria risente della progressiva crisi dell'industria di base, chimica e siderurgia, nella quale (oltre che nel settore agro-alimentare) fino al termine degli anni ottanta concentrava le proprie scarse esportazioni.

D'altra parte la crescita aggregata nel 1993 è spiegata quasi interamente da forniture di veicoli ferroviari, per un valore di 80 miliardi, nell'Unione Europea. Per il resto, oltre ad un discreto incremento delle vendite di prodotti agricoli in Europa, se ne è verificato uno più netto di macchine e apparecchi in Africa e in Medio Oriente, che però ha a malapena compensato le diminuzioni, relative agli stessi prodotti, subite nei paesi industriali e negli altri PVS

## Sicilia

La Sicilia è l'unica regione le cui esportazioni nel 1993 sono diminuite, da oltre 4.000 a 3.600 miliardi (-11,8%). La sua quota sulle vendite estere nazionali è scesa all'1,4%, accentuando una perdita che prosegue dal 1985 quando era del 3,3%, la più alta di tutto il Sud e la settima in assoluto.

Questa progressiva flessione della quota aggregata è connessa a quelle subite nei paesi industriali dai settori in cui la Sicilia rimane specializzata, cioè l'agro-alimentare e soprattutto la petrolchimica, nella quale concentra circa il 60% delle sue esportazioni.



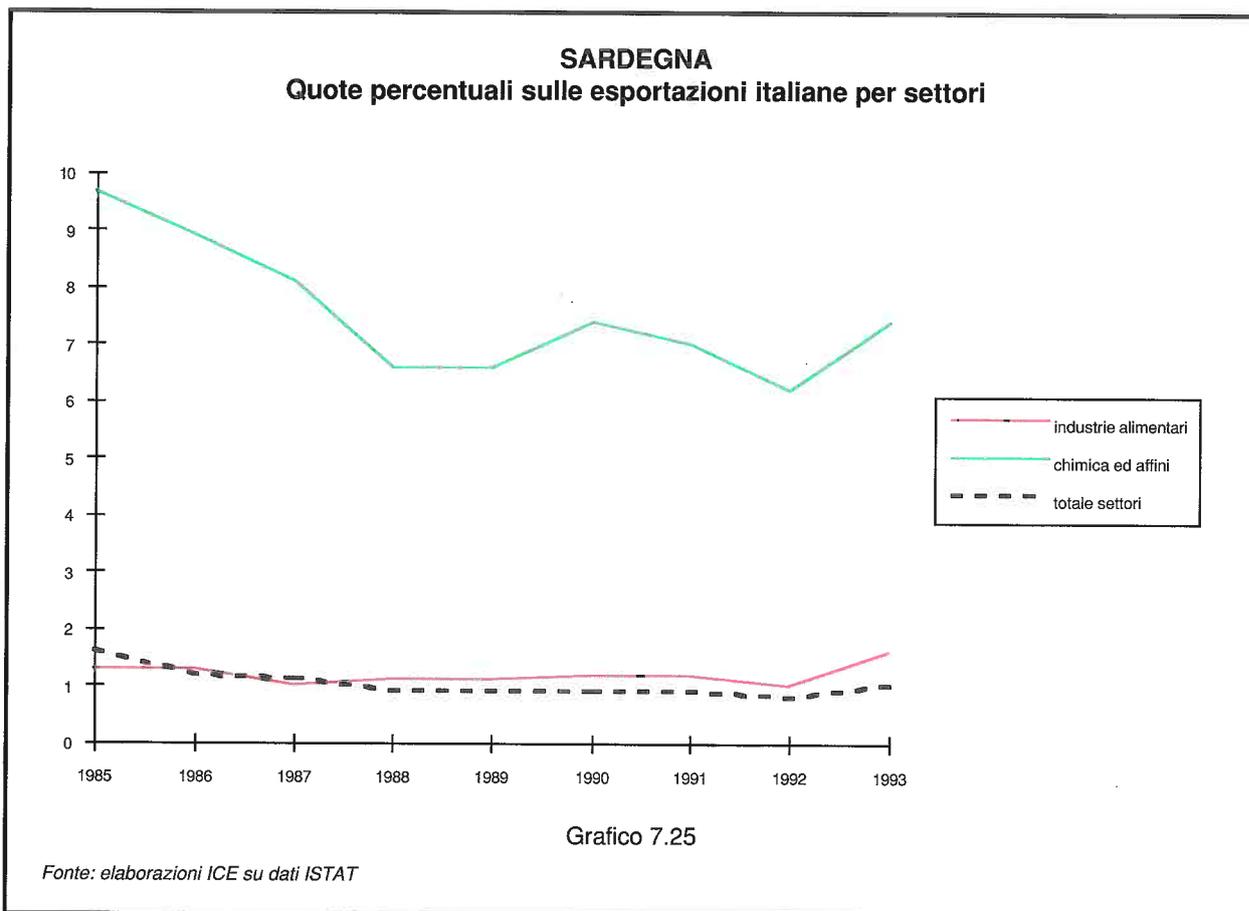
Anche l'anno scorso è stata determinante la contrazione delle vendite di derivati del petrolio nell'Unione Europea (dove si sono dimezzate) e in molti altri mercati, non compensata dagli incrementi verificatisi nei paesi in via di sviluppo. In questi ultimi il settore copre i tre quarti delle esportazioni siciliane, che evidentemente passano attraverso forme di barter (prodotti finiti contro materia prima).

Nel 1993 l'industria alimentare e delle bevande, e più ancora i prodotti dell'agricoltura e pesca, hanno invece mostrato un andamento positivo: nel secondo caso le vendite estere sono passate da 270 a 355 miliardi, con aumenti sostenuti in tutte le aree, specialmente in Europa Orientale dove la quota regionale sulle esportazioni italiane del settore è vicina al 15%.

Da qualche anno vanno assumendo una certa importanza i prodotti in pelle e cuoio (115 miliardi nel 1993), seppure quasi soltanto sul ricettivo mercato dei paesi in via di sviluppo asiatici (82 miliardi).

## Sardegna

La perdita della Sicilia nella petrolchimica è stata bilanciata da un incremento delle ancor più "monocolturali" esportazioni sarde, il cui valore, dopo la flessione del 1992, è cresciuto l'anno scorso del 45% proprio grazie ai prodotti raffinati che, con oltre 2.000 miliardi, ne costituiscono quasi l'80%.



Come per la Sicilia, le vendite della Sardegna nel settore hanno subito una pesante riduzione sul mercato dell'Europa Occidentale, che però in questo caso è stata ampiamente compensata da rilevantissimi incrementi nelle altre aree, soprattutto in Medio Oriente (da 132 a 660 miliardi) e nel continente americano (da 170 a 590 miliardi).

Oltre ai derivati del petrolio, gli unici altri prodotti che la regione dirige oltre confine per un valore di qualche rilievo sono gli alimentari (prevalentemente formaggio), le cui esportazioni hanno mostrato un'impennata del 90%, superando i 220 miliardi, in seguito ai successi ottenuti sia nei paesi industriali (Unione Europea e Nordamerica) che in quelli in via di sviluppo (Africa e Medio Oriente).

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

### Sintesi

Nel 1993, in contrasto con il grande incremento delle esportazioni italiane nei mercati extra-europei, mostrano un netto calo sia le tradizionali agevolazioni creditizie da parte del Mediocredito centrale che le relative garanzie assicurative concesse dalla SACE; si riscontrano, tuttavia, maggiori sostegni finanziari in favore di iniziative come la partecipazione a gare internazionali e la creazione di joint-ventures.

Dopo la ripresa dell'anno precedente, l'ammontare dei crediti all'esportazione agevolati ha subito una riduzione, e parallelamente è scesa, tornando sotto il 10%, la percentuale delle esportazioni potenzialmente agevolabili (quelle di beni non destinati al consumo immediato) coperta da questo tipo di intervento; anche il numero delle operazioni accolte dall'Istituto è diminuito, in tal caso per il secondo anno consecutivo.

Il valore del credito capitale dilazionato, sempre più in forma di credito finanziario (cioè all'acquirente), è aumentato solo per quanto riguarda le forniture, in prevalenza meccanica e impianti, all'Europa Orientale ed all'America Latina; la quota di quest'ultima ha superato quella di tutte le altre aree.

Le facilitazioni finanziarie previste dalla legge Ossola sono state utilizzate in buona parte dalle imprese medio-piccole del Piemonte, della Lombardia e dell'Emilia Romagna.

Solo un terzo delle operazioni accolte dal Mediocredito è stato assicurato dalla SACE, la cui attività ha manifestato un notevole rallentamento, connesso al crescente grado di rischio del portafoglio assicurato ed al persistente squilibrio tra entrate ed uscite.

I finanziamenti a tasso agevolato per programmi di penetrazione commerciale nei paesi extra-comunitari risultano dimezzati; sono al contrario cresciuti quelli che si riferiscono alla partecipazione a gare internazionali.

Per le joint-ventures nei paesi meno sviluppati il Mediocredito ha erogato undici miliardi corrispondenti a sette iniziative, mentre la SIMEST (che lo scorso febbraio ha stipulato una convenzione con l'ICE) ha praticamente raddoppiato l'ammontare degli importi deliberati, riguardanti imprese miste costituite soprattutto in Polonia ed Ungheria.

A cinque anni dall'entrata in vigore della legge di riforma, l'Istituto Nazionale per il Commercio con l'Estero ha avviato la propria ulteriore ristrutturazione, intesa a migliorarne la capacità di offerta di qualificati servizi reali agli esportatori sulla base di una maggiore efficienza gestionale.

Nel 1993, comunque, è considerevolmente salito il numero di servizi forniti dall'ICE ad un insieme crescente di imprese, che sempre più richiedono assistenza personalizzata, con specifici contenuti e modalità di erogazione e con un alto valore aggiunto; questo ha tra l'altro consentito un incremento del fatturato dell'Istituto.

Sono stati sottoscritti nuovi accordi e convenzioni con una serie di clienti istituzionali (ministeri, regioni, associazioni). E' proseguita l'azione degli uffici regionali per corrispondere più adeguatamente alla domanda delle imprese nelle diverse realtà territoriali.

Secondo le direttive ministeriali, l'attività promozionale si è concentrata nei mercati più dinamici (Asia, Nordamerica) e nei settori agro-alimentare, tessile-abbigliamento e meccanica. Si sono del resto intensificati i rapporti con l'Unione europea, grazie anche alla costituzione dell'Unità di Coordinamento Progetto Europa, che dovrà svolgere opera di supporto e di consulenza per gli uffici

ci operativi nella preparazione dei progetti e delle offerte.

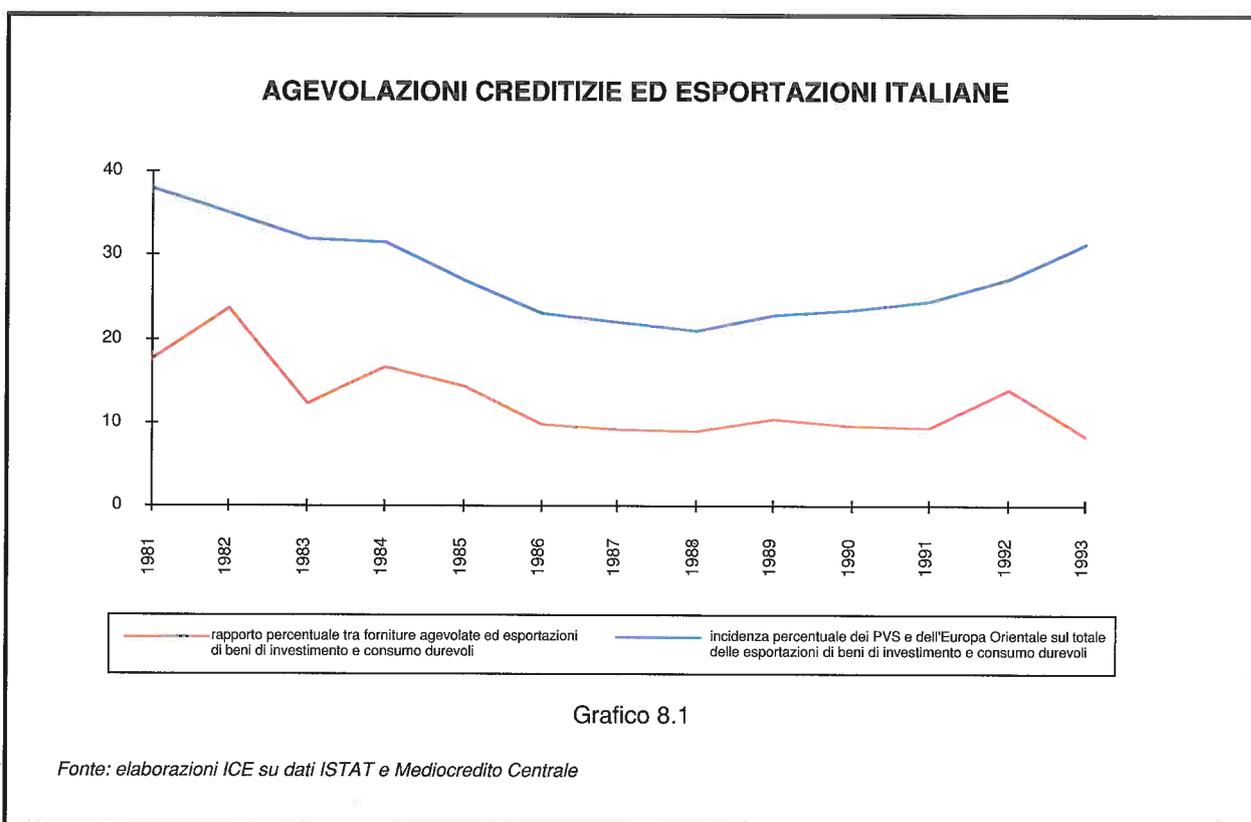
E' entrata in funzione la società ICE-Informazioni Telematiche, al fine di razionalizzare i prodotti informatici messi a disposizione degli utenti.

E' stata inoltre estesa l'attività di informazione sulle gare internazionali e di assistenza per le imprese interessate a partecipare alla ricostruzione economica dell'Europa Orientale e, più in generale, a joint-ventures sia in quest'area che nei paesi in via di sviluppo.

## 8.1 LE AGEVOLAZIONI CREDITIZIE

### *Il credito agevolato all'esportazione e la sua assicurazione*

I dati del 1993, diffusi da Mediocredito Centrale, evidenziano una flessione del valore dei crediti a medio e lungo termine all'esportazione a tassi Consensus, passati da 12.500 miliardi del 1992 a poco più di 9.000 miliardi (cfr. tav. E/1); in misura percentualmente simile si è abbassato anche il numero delle operazioni accolte dall'Istituto, in questo caso per il secondo anno consecutivo.



E' nuovamente sceso al di sotto del 10% il rapporto tra forniture agevolate ed esportazioni italiane di beni di investimento e durevoli di consumo (cfr. graf. 8.1).

La percentuale dei paesi in via di sviluppo sul totale del credito capitale dilazionato (CCD) è salita per il terzo anno consecutivo, e nel 1993 era analoga a quella dei primi anni ottanta (circa due terzi, cfr. graf. 8.2 e tav. E/2).

Ma anche nei confronti dell'insieme dei PVS il valore del CCD è diminuito (da 7.700 a 6.000 miliardi), essendo aumentato solo per quanto riguarda l'America Latina. Oltre a questa, l'unica altra area per la quale si osserva una crescita del CCD è l'Est Europa; il rapporto di copertura rispetto alle esportazioni agevolabili è comunque salito di poco in entrambi i casi, mantenendosi lontano dai livelli raggiunti alla fine dello scorso decennio (oltre il 50% e quasi il 90% in relazione rispettivamente all'America Latina ed all'Est Europa, cfr. graf. 8.3 e tav. E/3).

**DISTRIBUZIONE DELLE ESPORTAZIONI DI BENI DI INVESTIMENTO E CONSUMO DUREVOLE E DEL CREDITO CAPITALE DILAZIONATO ACCOLTO PER AREE GEOGRAFICHE**  
(in percentuale)

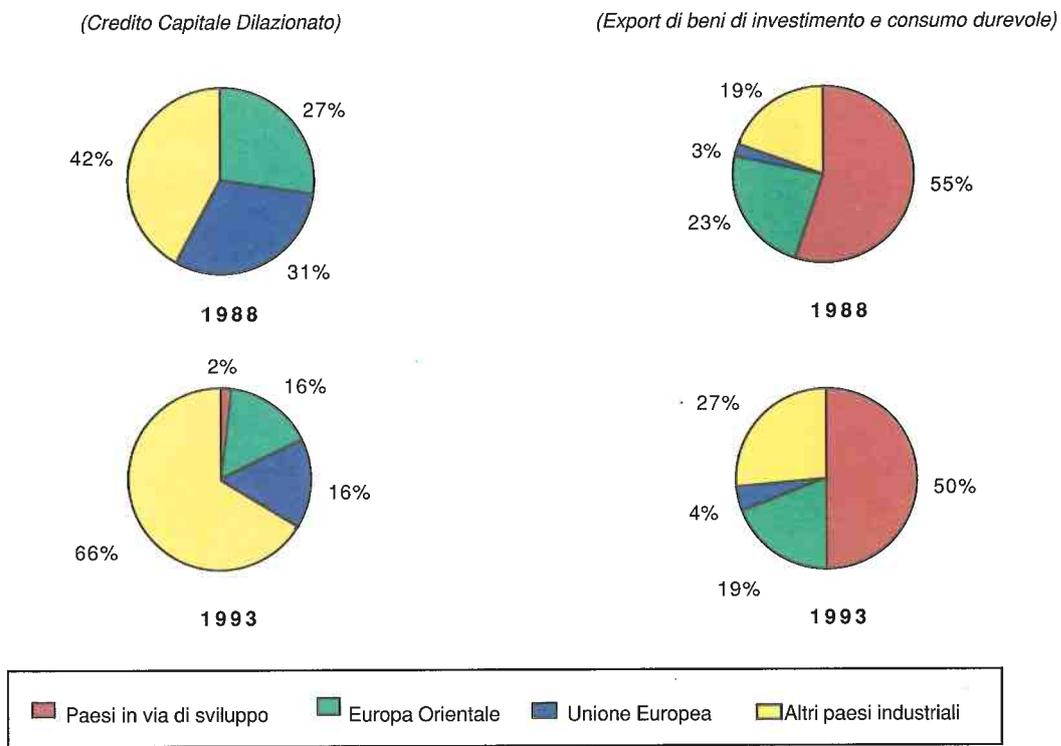


Grafico 8.2

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e Mediocredito Centrale

I dati che si riferiscono alla distribuzione del CCD per singoli paesi (cfr. tav. E/4) mostrano Panama come principale destinatario dei finanziamenti, con un ammontare di circa 1150 miliardi e una quota sul totale del 13%. Subito dopo si trovano, con circa 800 miliardi, gli Stati Uniti, l’Iran e l’Algeria. Seguono la Turchia e poi Thailandia, Venezuela, Russia e Bielorussia.

Nella classificazione per categorie di Consensus, i paesi “intermedi” hanno continuato ad accrescere la loro incidenza a spese di quelli “ricchi”, per i quali le nuove regole Consensus, divenute maggiormente restrittive, hanno ridotto la possibilità di ricorrere all’agevolazione del Mediocredito.

Anche nel 1993 il settore infrastrutture e impianti (tradizionalmente connesso ad esportazioni verso i paesi emergenti) è risultato essere il maggior destinatario del credito capitale dilazionato (51,1%); seguono i mezzi di trasporto (17,6%) e le macchine e attrezzature industriali (12,7%), in ripresa dopo il calo subito lo scorso anno (cfr. graf. 8.4 e tav. E/5).

Considerando la tipologia degli interventi agevolativi, continua la diminuzione dell’importanza del credito fornitore a vantaggio di quello finanziario (cfr. tav. E/6).

Le facilitazioni introdotte dalla legge Ossola per i crediti all’esportazione sono state utilizzate anche dalle imprese di minori dimensioni (fino a 500 addetti), alle quali nel 1993 si riferisce circa il 43% del numero delle operazioni accolte (graf. 8.5). Queste hanno riguardato per il 70% esportatori dell’Italia settentrionale: Piemonte, Lombardia ed Emilia Romagna occupano i primi posti della graduatoria delle regioni, distanziando le altre (in rapporto al valore del CCD una percentuale elevata è coperta però dal Friuli, mentre è bassa quella relativa all’Emilia, le cui imprese effettuano operazioni di importo unitario relativamente modesto).

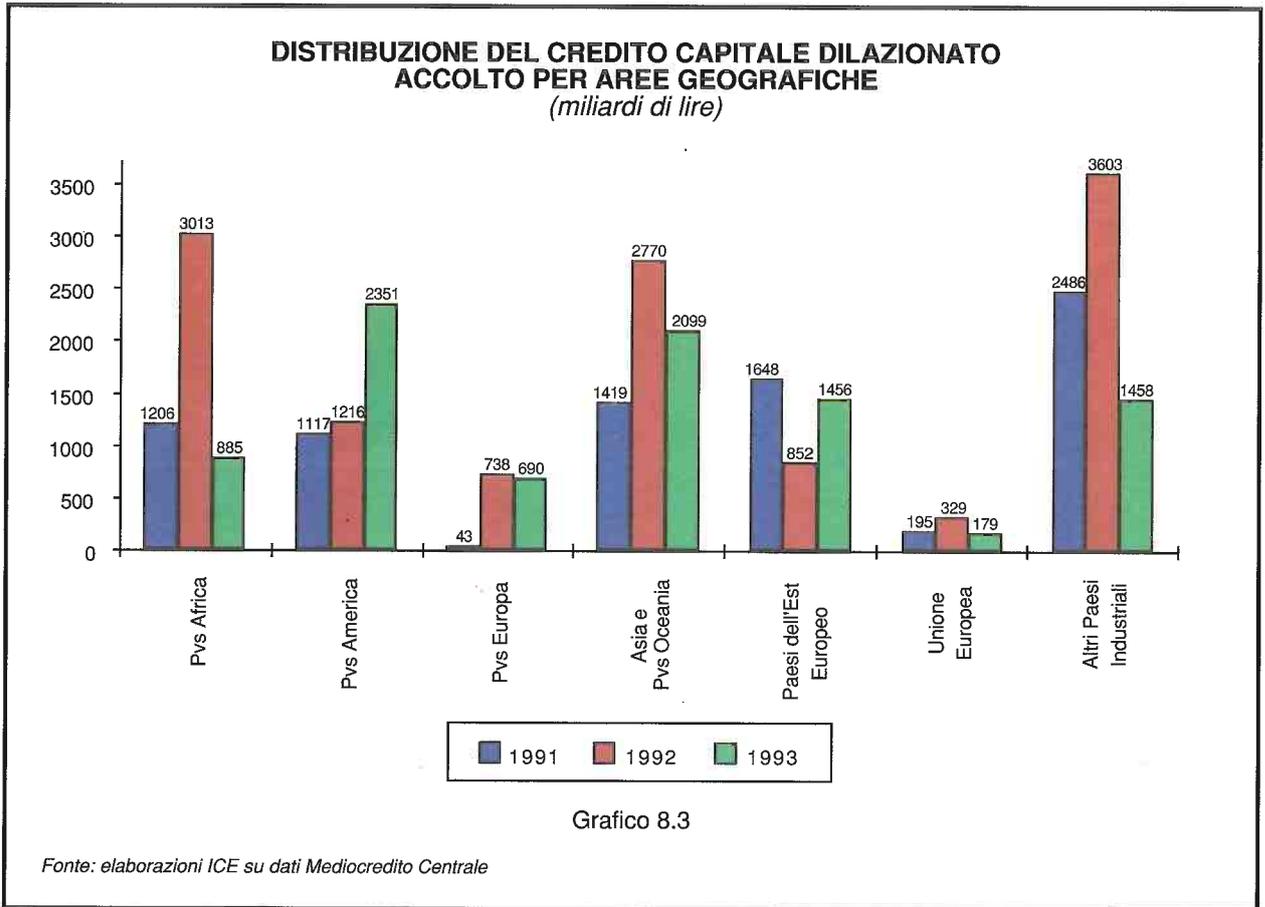


Grafico 8.3

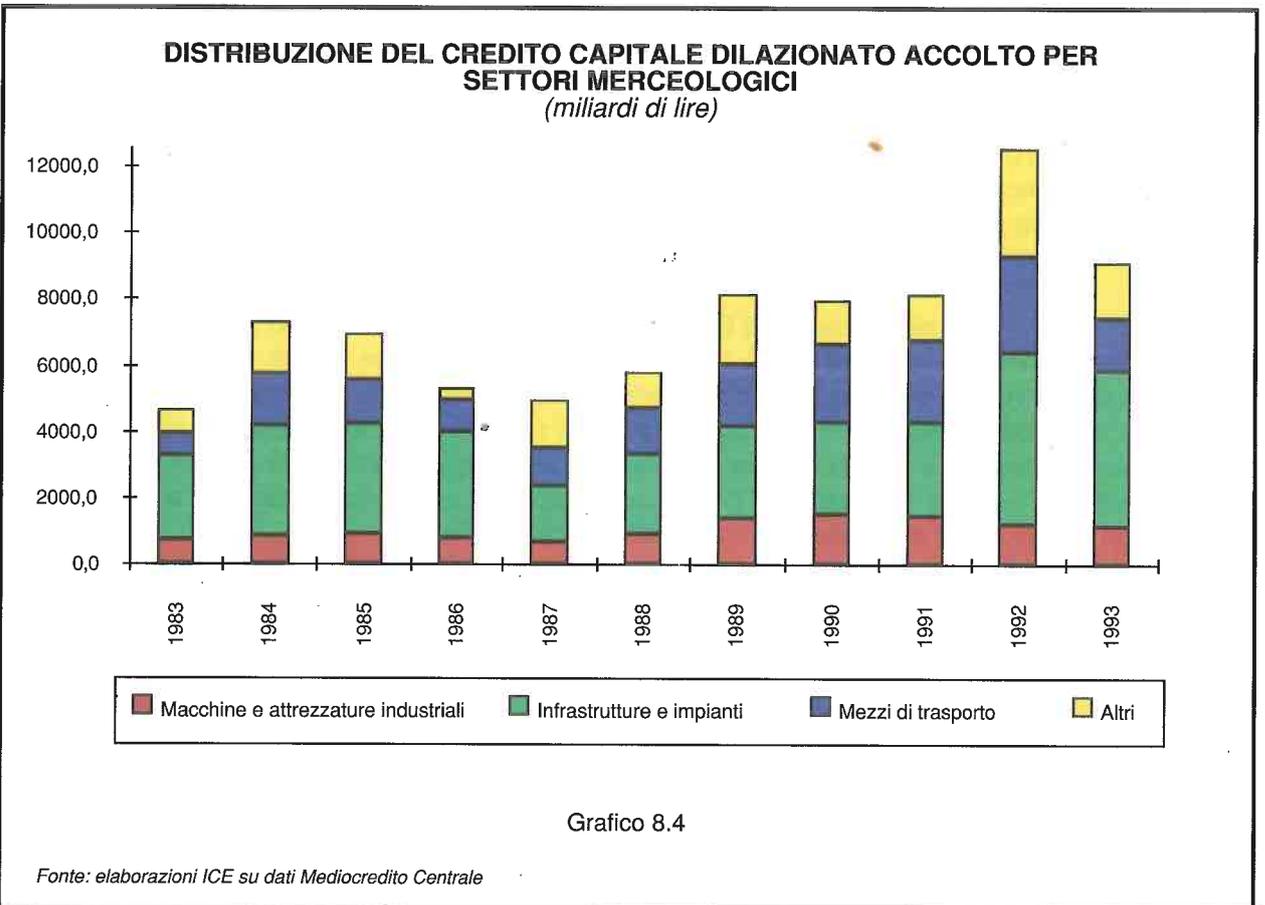
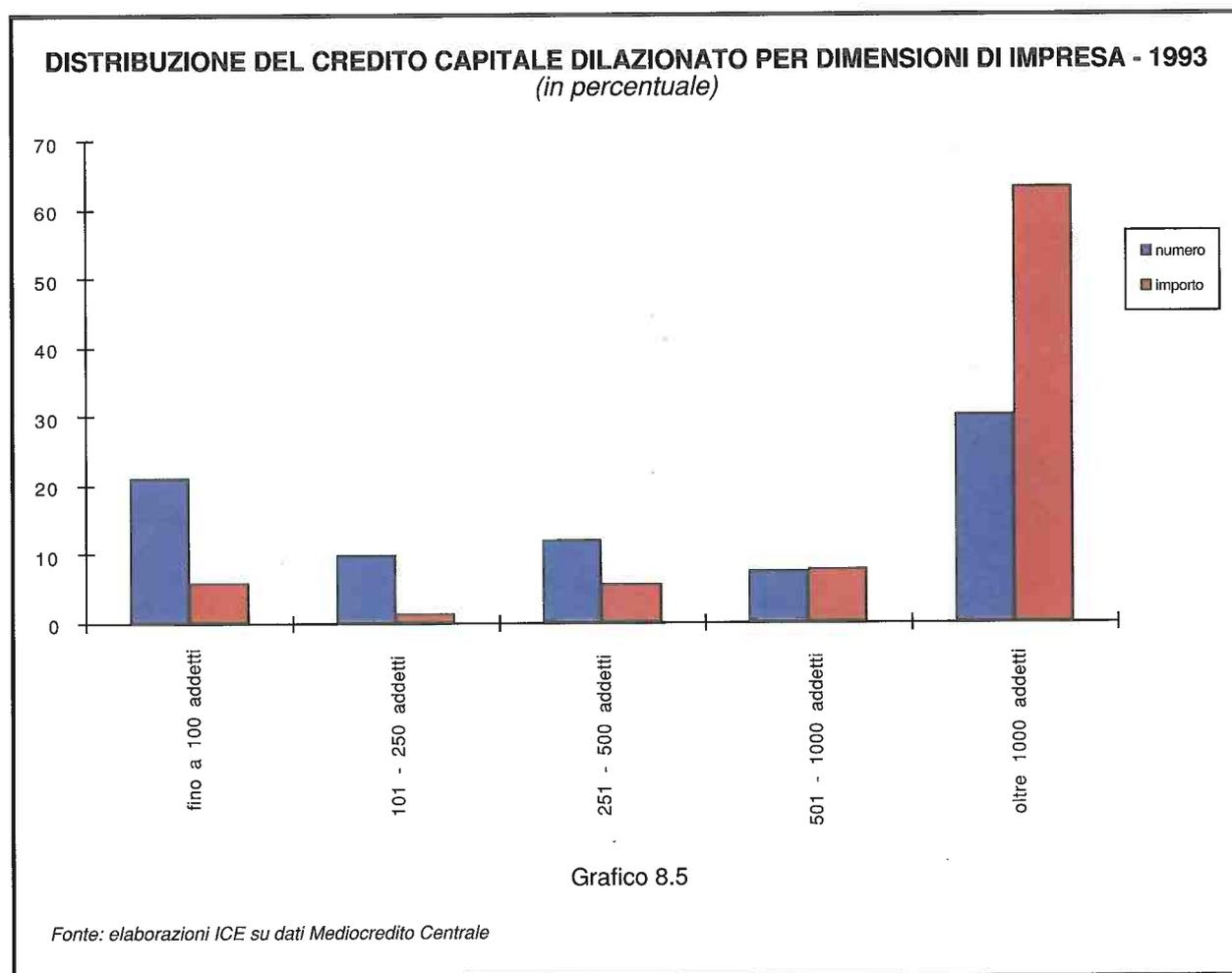


Grafico 8.4



Su un totale di 468 operazioni accolte solo un terzo (155) risultano coperte da garanzia assicurativa della SACE, quelle di valore più alto: in media ad esse corrisponde un valore del CCD di circa 35 miliardi, contro i 12 delle altre.

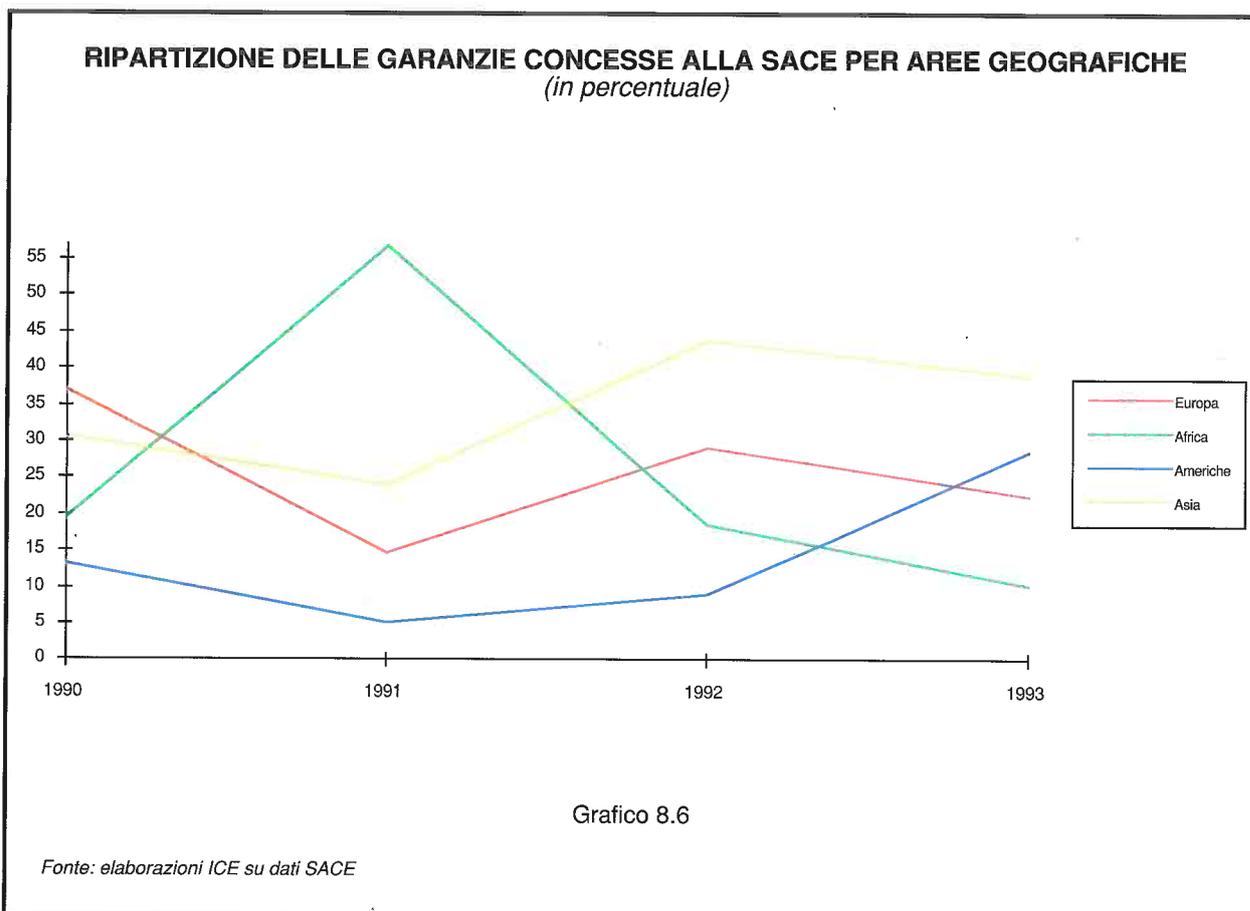
Nel 1993 sono pervenute alla SACE 1320 domande di garanzie assicurative, di cui 472 accolte; se le prime sono diminuite del 14%, le seconde risultano più che dimezzate rispetto al 1992 (cfr. tav. E/7).

Il valore degli impegni assunti è stato di 5238 miliardi, con una flessione sul precedente anno del 65%. Anche se la quota percentuale più elevata è sempre detenuta dai crediti a medio-lungo termine, continua la diminuzione della loro incidenza, passata dal 67,9% al 59,5% (cfr. tav. E/8).

Il rapporto tra impegni assunti ed esportazioni è passato dal 7% del 1992 al 2% del 1993; la percentuale è del tutto trascurabile per quanto riguarda i paesi industriali e tra il 6 ed il 7% relativamente ai paesi in via di sviluppo ed all'Europa Orientale (cfr. tav. E/9).

L'area che incide maggiormente nella concessione delle garanzie è sempre quella dei PVS, che hanno aumentato la loro quota sul totale di circa otto punti percentuali, a scapito dell'Europa Orientale. Considerandone la distribuzione per paesi, i dati mostrano riduzioni generalizzate, soprattutto nei confronti dell'Iran; in Europa i maggiori importi delle garanzie si riferiscono a Turchia e Russia, in Africa e in America prevalgono nettamente quelle relative ad Algeria e Venezuela, infine Emirati Arabi Uniti e Cina assorbono insieme il 75% del valore erogato per operazioni in Asia (tavv. E/10 e E/11).

In riferimento ai paesi verso i quali la SACE è maggiormente esposta, i primi tre continuano ad essere, nell'ordine, Algeria, Iran ed ex-URSS; regrediscono la Polonia (che lascia la quarta posizione alla Turchia), la Nigeria (dalla settima alla nona posizione) e l'Argentina (dalla nona all'undicesima), mentre si inserisce il Venezuela (cfr. tavv. E/12 e E/13).



Anche nel 1993 le garanzie concesse a fronte dei crediti fornitore riguardano per oltre un terzo gli impianti completi, affiancati però dal settore lavori, la cui incidenza l'anno scorso è molto aumentata a scapito dei prodotti agro-alimentari e del tessile-abbigliamento; limitatamente alle operazioni a medio-lungo termine la percentuale maggiore è quella dei prodotti meccanici (cfr. tav. E/14). Le regioni di gran lunga più coinvolte sono la Liguria e la Lombardia, che insieme coprono i due terzi del credito fornitore assicurato; il peso dell'Italia settentrionale, oltre il 90%, è sensibilmente cresciuto rispetto al 1992, quando non raggiungeva il 60%.

Il settore assicurazione crediti all'esportazione è stato caratterizzato da importanti provvedimenti adottati sia in ambito OCSE che a livello europeo.

In ambito OCSE, i lavori si sono incentrati, da un lato, sul rinnovo dell'accordo "Consensus" e, dall'altro, sull'analisi dei premi assicurativi applicati dalle singole agenzie, con il fine di cercare una qualche armonizzazione a livello europeo.

Per quanto riguarda i crediti commerciali, sono state presentate delle proposte per eliminare il tasso a base DSP (Diritti Speciali di Prelievo) per i paesi della terza categoria ("poveri") e la sua sostituzione con i CIRR (Commercial Interest Reference Rates), nonché per riclassificare i paesi acquirenti sulla base di un sistema automatico che tenga conto del reddito "pro capite" accertato dalla Banca Mondiale.

Si è inoltre convenuto di evitare ogni forma di crediti d'aiuto, ad eccezione di quelli umanitari ed alimentari, ai paesi dell'ex-Unione Sovietica, in analogia a quanto già precedentemente stabilito per i paesi dell'Europa Centrale ed Orientale.

In materia di armonizzazione europea dell'assicurazione dei crediti all'esportazione per le operazioni a medio termine, è stato proposto di distinguere tra rischi di mercato e non di mercato.

Nella prima fattispecie rientrerebbero i rischi commerciali relativi a debitori/garanti privati dell'area OCSE con esclusione della Turchia. La dilazione massima di credito che verrebbe prevista per la copertura dei rischi di mercato, incluso il rischio di fabbricazione, sarebbe di due anni. Alla seconda categoria appartenerebbero tutti gli altri rischi (politici, catastrofici e commerciali) correlati ad ope-

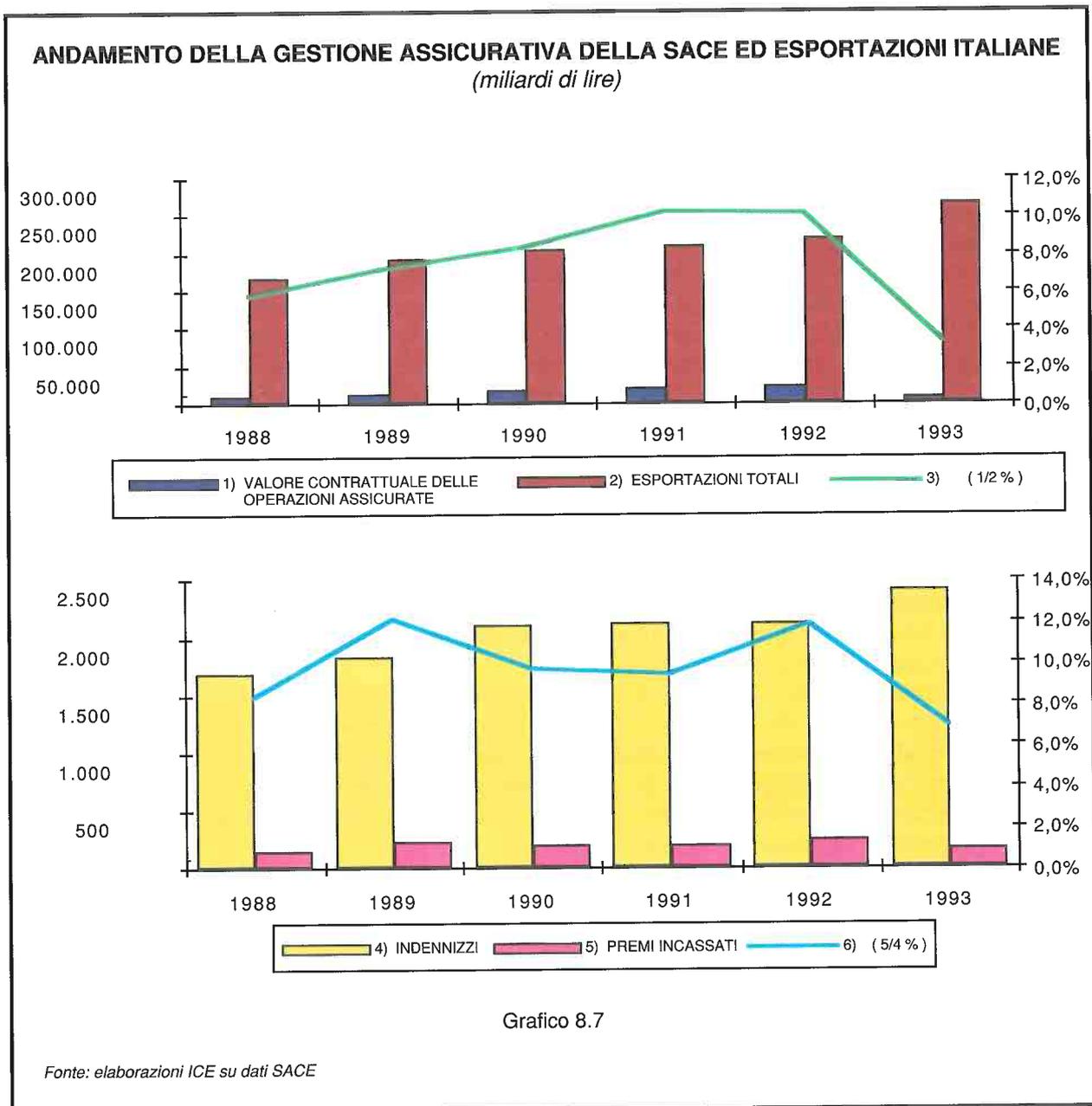


Grafico 8.7

razioni destinate ad acquirenti/garanti pubblici. Per questa tipologia di rischi, non essendo generalmente assicurata dalle compagnie del settore privato, l'onere della copertura spetterebbe agli organismi assicurativi pubblici.

**Il finanziamento dei programmi di penetrazione commerciale e della partecipazione a gare internazionali**

Rispetto al 1992, l'anno scorso il numero dei programmi di penetrazione commerciale finanziati dal Mediocredito (legge 394/81, si veda il riquadro in questo paragrafo) si è più che dimezzato: 37, per un valore di circa 78 miliardi (cfr. tav. E/15).

Gli Stati Uniti e il Canada continuano ad essere i principali destinatari dei programmi di penetrazione commerciale, con il 32% del totale nel 1993, mentre la percentuale relativa all'Europa Orientale è stata del 30%. La quota che si riferisce al Giappone è rimasta sostanzialmente invariata rispetto al 6%, livello raggiunto anche da quella di Hong Kong. Cina e India, entrambe con il 2%, ritornano ad essere destinatarie di questi programmi. Al contrario, non è stata finanziata alcuna azio-

ne promozionale nei paesi dell'Africa e dell'Oceania ( cfr. tav. E/16).

In relazione alle imprese beneficiarie dei finanziamenti, anche per il 1993 il settore industriale, con il 73% del totale, risulta essere largamente privilegiato, malgrado il calo di quasi dodici punti dovuto ai settori tessile-abbigliamento e macchinari che hanno diminuito la loro incidenza rispetto allo scorso anno (cfr. tav. E/17).

La circolare del Ministero del commercio con l'estero del 19.12.93 determina le procedure e i criteri per la concessione ad imprese esportatrici dei finanziamenti agevolati per la realizzazione di programmi di penetrazione commerciale in Paesi extracomunitari.

Innanzitutto, la circolare precisa che cosa, nell'ambito della 394/81, si debba intendere per "piccole e medie imprese", ammesse con priorità ai benefici della legge stessa. La definizione, in linea con la direttiva CEE del 20.05.92, si basa sul rispetto di tre parametri: le PMI devono avere non più di 250 dipendenti; un fatturato annuo non superiore a 20 milioni di ECU (oppure uno stato patrimoniale non superiore a 10 milioni di ECU); non devono far capo per più di 1/4 del loro patrimonio ad imprese che non corrispondano alla definizione di PMI.

All'interno delle PMI, la circolare definisce un criterio di priorità per l'ammissione ai benefici della legge 394 riferito ai consorzi, alle società consortili ed ai raggruppamenti fra le PMI. L'art.11 della circolare stabilisce inoltre che il programma deve essere articolato per capitoli di spesa, raggruppati in due classi:

1) le spese relative alla realizzazione e al funzionamento di strutture permanenti (uffici, filiali di vendita e/o di assistenza, depositi);

2) le spese relative alle altre attività di supporto promozionale (pubblicità, dimostrazioni, seminari, azioni presso punti vendita, studi di mercato).

Un'ultima considerazione va poi riferita al tipo di programma agevolabile, ed alla non cumulabilità dei benefici della legge 394/81. L'art. 21 ricorda che le agevolazioni dei programmi promozionali sono alternative ad ogni altro beneficio previsto dalle vigenti disposizioni, salvo le garanzie concesse dalla SACE sugli stessi programmi; che ciascuna impresa può ottenere il finanziamento in relazione ad un solo programma per volta e che una sua ulteriore richiesta può essere esaminata solo se il programma precedente è stato positivamente realizzato.

In base alla legge 304/90 (*finanziamenti agevolati per la partecipazione delle imprese a gare internazionali*), nel 1993 sono state accolte 17 domande (11 nel 1992) contro le 63 pervenute (27 nel 1992), per un ammontare di 139 miliardi di lire (44 nel 1992).

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 idroelettriche, aeroporti.

L'articolo 22 della citata circolare del Ministero del commercio con l'estero del 19.12.1993 precisa che sono ammesse al finanziamento le spese di partecipazione alla gara anche se sostenute anteriormente alla data di accoglimento della domanda da parte del comitato, purché siano posteriori alla data di presentazione della domanda stessa e sia comprovata la loro inerenza alla partecipazione alla gara.

### ***I crediti di aiuto allo sviluppo***

Nel 1993 il Mediocredito ha concesso 16 crediti di aiuto, per un valore complessivo di 340 miliardi di lire.

I paesi dell'Africa tornano ad essere i principali destinatari con il 43% del totale, seguiti da quelli dell'America Latina (36%), mentre risulta in sostanziale discesa, rispetto all'anno precedente, la percentuale dei crediti diretti verso l'Asia (15%); la quota dell'Europa Orientale è rimasta invariata (6%).

Il decreto legge 342/93 e il disegno di legge finanziaria 1994 evidenziano le linee guida della cooperazione allo sviluppo e introducono rilevanti novità in tale materia.

Il decreto istituisce una Commissione che deve esaminare gli interventi di cooperazione sospesi da dodici mesi o più, o addirittura mai iniziati, con particolare riguardo a quelli in cui sia insorta una situazione di contenzioso.

La Commissione, formata da magistrati amministrativi e contabili, avvocati dello Stato, funzionari della pubblica amministrazione, docenti, esperti privati, dovrà nei due anni della sua vita stabilire quali fra i progetti arenatisi meritino di essere completati.

Viene inoltre introdotta la possibilità che, per un periodo di due anni, il Ministero degli esteri affidi a società ed enti specializzati esterni o istituti di credito (quali FIDIM, SIMEST, Mediocredito Centrale) speciali incarichi di consulenza della stessa natura di quelli finora svolti dall'Unità Tecnica.

La finanziaria 1994, oltre a prevedere la soppressione del CIPES e del CICS, evidenzia tre tendenze relative all'utilizzo dei fondi della cooperazione allo sviluppo:

- a) una generale riduzione dei fondi disponibili;
- b) uno spostamento progressivo di attenzione dall'aiuto bilaterale a quello multilaterale;
- c) uno spostamento, all'interno dell'aiuto bilaterale, dai doni ai crediti d'aiuto.

## 8.2 IL SOSTEGNO FINANZIARIO ALLA COSTITUZIONE DI IMPRESE MISTE

In base all'articolo 7 della legge 49/87 (il cui contenuto è descritto nel riquadro di questo paragrafo), lo scorso anno sono state effettuate da parte del Mediocredito sette erogazioni per agevolare la creazione di *joint ventures* all'estero, per un totale di circa 11 miliardi di lire.

In relazione alla distribuzione geografica, si osserva un cambiamento rispetto all'anno precedente: i principali destinatari del finanziamento risultano essere i paesi dell'Asia anzichè quelli dell'America Latina; segue l'Europa Orientale, che vede quasi triplicare la sua quota rispetto allo scorso anno (25% rispetto a 9%, cfr tav. E/18).

Gli impegni in essere al 31.12.1993, corrispondenti alla differenza tra l'importo dei decreti emanati e l'importo delle erogazioni effettuate, ammontano a circa 38 miliardi di lire.

Le disponibilità del Fondo al netto delle erogazioni ammontano a circa 109 miliardi di lire.

La circolare del Mediocredito del 5/10/1993 (numero 44) ha reso operativo l'articolo 4 della legge 100/90 che prevede la concessione di crediti agevolati per il parziale finanziamento delle quote di capitale di imprese italiane in *joint ventures* realizzate in paesi non comunitari e copartecipate dalla SIMEST.

Le modalità del finanziamento ex art. 4 sono le seguenti:

- l'importo del finanziamento non può eccedere il 70% del controvalore in lire della prevista quota di partecipazione dell'impresa italiana richiedente nella *joint venture*;
- il finanziamento è cumulabile con altri interventi finanziari provenienti da altri organismi internazionali;
- la durata del finanziamento è di cinque anni;
- il finanziamento non potrà superare i 3 miliardi di lire (estensibili a 5 miliardi accordati all'impresa richiedente al momento della delibera di accoglimento) per ogni iniziativa in relazione alle PMI e di 25 miliardi per le grandi imprese (estensibili a 40 miliardi accordati all'impresa richiedente al momento della delibera di accoglimento);
- è prevista la possibilità di ottenere un'anticipazione pari al 25% dell'importo massimo del finanziamento previsto, dietro idonee garanzie;
- gli operatori italiani potranno beneficiare delle garanzie SACE.

In tal senso, è stata approvata la prima operazione di finanziamento agevolato partecipata dalla SIMEST, che riguarda l'ALITALIA per un valore di 25 miliardi.

Nel 1993 il totale degli impegni deliberati dalla SIMEST ammonta a 125 miliardi di lire, rispetto ai 68 dell'anno precedente, per operazioni che hanno interessato per la maggioranza i paesi dell'Est europeo. Tra questi, la Russia ha diminuito il suo peso, passato dall'8,5% nel 1992 al 3,4% nel 1993, a favore della Polonia e dell'Ungheria.

L'abbigliamento, con l'11% delle partecipazioni deliberate in suo favore, rappresenta il settore principale, seguito dalla chimica (7%), dall'alimentare e dal legno (entrambi con il 6%). In significativa discesa, rispetto allo scorso anno, le partecipazioni a favore dei settori edilizia e servizi, rispettivamente 2% e 1%.

### 8.3 I SERVIZI REALI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

In Italia esistono vari enti ed organizzazioni - pubblici e privati - che offrono servizi reali per l'internazionalizzazione delle imprese.

Tra le istituzioni privatistiche, la Federexport svolge attraverso i suoi consorzi un'attività di servizio e di raccordo per oltre 8.000 piccole e medie imprese (PMI). I "consorzi export" oggi attivi in Italia sono circa 350. L'attività dei consorzi è molto ampia e diversificata, articolata in servizi che favoriscono i contatti tra le imprese ed eventuali partners commerciali: consulenza in materia di scambi con l'estero, contrattualistica, formazione quadri, traduzione e interpretariato, servizi di comunicazione, accordi di cooperazione, *joint-ventures*, etc.

I consorzi svolgono inoltre nei confronti delle imprese un importante ruolo di formazione permanente che si esplica sia per gli associati "stabili", quelli cioè che nonostante abbiano una notevole esperienza continuano ad operare in ambito consortile, utilizzandone i servizi, sia nei confronti di un gran numero di PMI che, pur interessate ai mercati esteri, non sono però in grado di esportare autonomamente perché non hanno le conoscenze di base necessarie e hanno bisogno quindi di un'assistenza primaria.

Oltre ai consorzi associati alla Federexport esistono altre organizzazioni di imprese di minori dimensioni, aggregate per settori o per territorio.

Si ricordano inoltre l'API, la CONFAPI, le Associazioni di categoria e le Società di consulenza.

Tra le istituzioni pubbliche e le strutture associative affini troviamo l'ICE, le Camere di Commercio, Unioncamere. Esistono anche le Unioni regionali delle Camere di Commercio che hanno come fine la promozione e la realizzazione di iniziative e di servizi, di strutture e infrastrutture per lo sviluppo dell'economia regionale, in tutti i settori in cui si svolge l'attività delle Camere di Commercio. Mondimpresa - Agenzia per la mondializzazione dell'impresa - opera per sviluppare l'interscambio, la cooperazione industriale e la collaborazione economica tra imprese a livello internazionale; inoltre promuove, attraverso il sistema camerale italiano, varie iniziative e in particolare identifica aree di intervento promozionale all'estero. Allo stesso scopo Mondimpresa collabora con organizzazioni imprenditoriali, istituzioni e organismi pubblici, in particolare con le Regioni e l'Istituto per il commercio estero. Svolge attività di formazione dei funzionari delle CCIAA e degli operatori economici e realizza studi e ricerche, informa sulle politiche comunitarie e sulle opportunità ad esse legate per l'impresa.

I Centri regionali per il commercio estero, che sono associazioni di fatto, hanno compiti di assistenza, consulenza, formazione, informazione agli operatori economici nonché di promozione della partecipazione degli operatori alle manifestazioni organizzate dall'ICE; la SIMEST effettua, a favore delle imprese partecipate, operazioni di assistenza tecnica, amministrativa, organizzativa e finanziaria.

#### *L'attività dell'ICE*

L'Istituto nazionale per il Commercio Estero ha acquisito varie competenze attraverso tre successive riforme. L'attuale impianto normativo, determinato dalla legge 106 del 18 marzo 1989 e dal nuovo statuto emanato con DPR del 19 marzo 1990, pur lasciando sostanzialmente immutati i compiti istituzionali dell'Ente, ne ha profondamente innovato la natura, gli organi e i meccanismi istituzionali, le norme che ne regolano la gestione, il livello di autonomia amministrativa, patrimoniale, contabile e finanziaria, il sistema di vigilanza e di controllo.

La riforma dell'ICE, con la creazione di una struttura più dinamica, l'introduzione di un sistema di *marketing* e un più accentuato orientamento al mercato e alle esigenze delle imprese, permette oggi di offrire un rapporto personalizzato di consulenza e una vasta gamma di servizi.

Il contatto diretto con i mercati internazionali è assicurato dalla rete estera dell'ICE, che si è andata espandendo sulla scia dei flussi esportativi italiani.

La struttura ICE è più consistente in quei mercati in cui la presenza italiana è più radicata o dove le nostre esportazioni sono più rilevanti. La crescita o la contrazione della rete degli uffici ICE all'estero è stata ed è tuttora determinata dalla dinamicità dei mercati, dalle risorse disponibili e dalle funzioni istituzionali.

**COSTI**  
(milioni di lire)

| CATEGORIE                     | ESERCIZIO<br>1992 | ESERCIZIO<br>1993 | VAR. %      |
|-------------------------------|-------------------|-------------------|-------------|
| <b>A. Costi promozionali</b>  | <b>140.069</b>    | <b>129.204</b>    | <b>-7,8</b> |
| 1) Acquisto di beni           | 11.810            | 7.829             | -33,7       |
| 2) Prestazioni di servizi     | 117.267           | 109.181           | -6,9        |
| 3) Costo del lavoro           | 4.731             | 4.781             | 1,1         |
| 4) Altri costi promozionali   | 6.261             | 7.413             | 18,4        |
| <b>B. Costi istituzionali</b> | <b>234.618</b>    | <b>240.527</b>    | <b>2,5</b>  |
| 1) Acquisto di beni           | 4.829             | 4.607             | -4,6        |
| 2) Prestazioni di servizi     | 48.342            | 48.993            | 1,4         |
| 3) Costo del lavoro           | 167.076           | 169.023           | 1,2         |
| 4) Altri costi istituzionali  | 14.371            | 17.004            | 24,6        |
| <b>TOTALE COSTI (A+B)</b>     | <b>374.687</b>    | <b>369.731</b>    | <b>-1,3</b> |

Fonte: ICE

Tavola 8.1

**RICAVI**  
(milioni di lire)

| FONTE DI ENTRATA  | ESERCIZIO<br>1992 | ESERCIZIO<br>1993 | VAR. %       |
|---|-------------------|-------------------|--------------|
| <b>A. Ricavi promozionali</b>                             | <b>140.070</b>    | <b>129.204</b>    | <b>-7,8</b>  |
| <b>1)Attività promozionale realizzata di cui :</b>        | <b>113.573</b>    | <b>94.401</b>     | <b>-16,9</b> |
| Programma MINCOMES  | 87.771            | 82.614            | -5,9         |
| Altre commesse promozionali                               | 25.802            | 11.787            | -54,3        |
| <b>2)Contributi</b>                                       | <b>23.090</b>     | <b>28.656</b>     | <b>24,1</b>  |
| Contributi ditte  | 18.276            | 19.760            | 8,1          |
| Contributi regioni  | 621               | 4.532             | 630,3        |
| Contributi altri enti pubblici                            | 4.193             | 4.364             | 4,1          |
| <b>3)Altri ricavi promozionali</b>                        | <b>3.407</b>      | <b>6.147</b>      | <b>80,4</b>  |
| <b>B.Entrate istituzionali</b>                            | <b>226.251</b>    | <b>238.758</b>    | <b>5,5</b>   |
| <b>4)Corrispettivi per prestazioni di servizi di cui:</b> | <b>21.994</b>     | <b>26.356</b>     | <b>19,8</b>  |
| Assistenza  | 9.893             | 11.335            | 14,6         |
| Informazione  | 300               | 469               | 56,1         |
| Promozione  | 9.527             | 10.082            | 5,8          |
| Controlli tecnico-agricoli                                | 2.274             | 4.470             | 96,5         |
| <b>5)Ricavi istituzionali</b>                             | <b>204.257</b>    | <b>212.402</b>    | <b>4,0</b>   |
| di cui :  |                   |                   |              |
| Proventi finanziari e diversi                             | 7.891             | 11.707            | 48,4         |
| Rimanenze finali  | 695               | 695               | 0            |
| Contributo di funzionamento                               | 195.671           | 200.000           | 2,2          |
| <b>TOTALE RICAVI (A + B)</b>                              | <b>366.321</b>    | <b>367.962</b>    | <b>0,5</b>   |

Fonte: ICE

Tavola 8.2

Il 1993 è stato caratterizzato da difficoltà economiche collegate innanzitutto al deprezzamento della lira nei confronti delle principali valute e al conseguente incremento dei costi di funzionamento e attività della rete estera. Le risorse finanziarie dell'Istituto sono state di circa 370 miliardi che non si discostano molto dalle disponibilità dell'anno precedente (+0,5%).

Come risulta dalla tavola 8.1, le assegnazioni per i costi delle attività promozionali sono state di 129,2 miliardi, con una diminuzione del 7,8% rispetto all'anno precedente, poiché le attività di promozione agro-alimentare svolte per conto del Ministero dell'Agricoltura si sono decisamente ridotte a causa dei tempi procedurali di attuazione delle convenzioni recentemente firmate.

Nel 1993 l'Istituto ha erogato circa 8.000 servizi in più rispetto all'anno precedente. Questo risultato positivo è dovuto in parte al miglioramento qualitativo dei servizi offerti, in parte al maggior numero di quelli personalizzati che hanno un più alto valore aggiunto. Di conseguenza anche il volume dei ricavi di vendita ha mostrato un incremento (+20%, cfr. tav. 8.2).

I settori di vendita più dinamici sono stati quelli in cui i valori assoluti di partenza erano più modesti (servizi di controllo nel settore agroalimentare, servizi editoriali e informatici, sottoscrizione di abbonamenti); invece nelle aree di vendita più consolidate si sono registrati tassi di crescita più contenuti (servizi promozionali e di assistenza alle imprese, rispettivamente +5,8% e +15,5%).

Tra la clientela dell'Istituto è importante ricordare le Regioni, verso le quali le vendite di servizi promozionali sono più che raddoppiate e il valore del concorso alle attività promozionali è passato da 621 a 4.532 milioni. Anche il concorso delle istituzioni comunitarie è aumentato (+38,3%) e il fatturato verso le imprese è cresciuto, del 6,3% per vendita di servizi e dell'8,11% per quote di partecipazione alle iniziative promozionali. Il fatturato verso gli altri enti pubblici è piuttosto stabile, eccezion fatta per l'AIMA con la quale quello per i servizi di controllo tecnico-agricolo è quasi raddoppiato. Al contrario la clientela rappresentata da Amministrazioni Centrali dello Stato è in forte regresso.

Il margine operativo lordo è migliorato rispetto al 1992; infatti è passato da -768 milioni nel 1992 a 4.854 milioni nel 1993, con un aumento in valore assoluto di 5.621 milioni.

Nel corso del 1993 sono state effettuate modifiche nella produzione dei servizi volte ad adeguarne il contenuto e le modalità di erogazione alle effettive necessità della clientela; anche le tariffe, che erano bloccate dal 1990, lo scorso 15 aprile sono state aggiornate, contestualmente all'ampliamento dei servizi gratuiti e delle facilitazioni in favore degli abbonati. I servizi sono stati riclassificati, si è scelto cioè di passare da una loro presentazione per tipologia produttiva ad una che sottolinei le esigenze delle imprese clienti.

Si è completato il processo di costituzione dei Comitati Regionali di Coordinamento presso gli uffici regionali dell'ICE. Questi organismi, istituiti in attuazione dell'art. 6 del D.P.R. 49/1990, formulano proposte e forniscono indicazioni alla Sede Centrale dell'ICE per il coordinamento tra i programmi promozionali della Regione e delle Camere di Commercio e relativi Centri Esteri Regionali. Verificano inoltre la coerenza tra gli obiettivi del programma promozionale e le iniziative e i progetti diretti alla promozione sui mercati esteri di specifiche e tipiche produzioni regionali o locali, a integrazione delle iniziative programmate sul piano nazionale e realizzate in forma autonoma in specifici settori. Attivano infine ogni forma di migliore ed aggiornata ricerca e conoscenza sull'andamento e sulle prospettive regionali in tema di scambi con l'estero.

### *L'assistenza*

L'erogazione dei servizi di assistenza è concentrata maggiormente nelle unità operative della rete estera, sia sul piano del volume dei servizi, sia in termini di ricavi.

Come per gli anni passati i servizi sono stati classificati in tre livelli per poter rispondere in maniera adeguata alle diverse esigenze delle imprese.

**VOLUME DEI SERVIZI EROGATI DAGLI UFFICI ICE ALL'ESTERO - 1993**

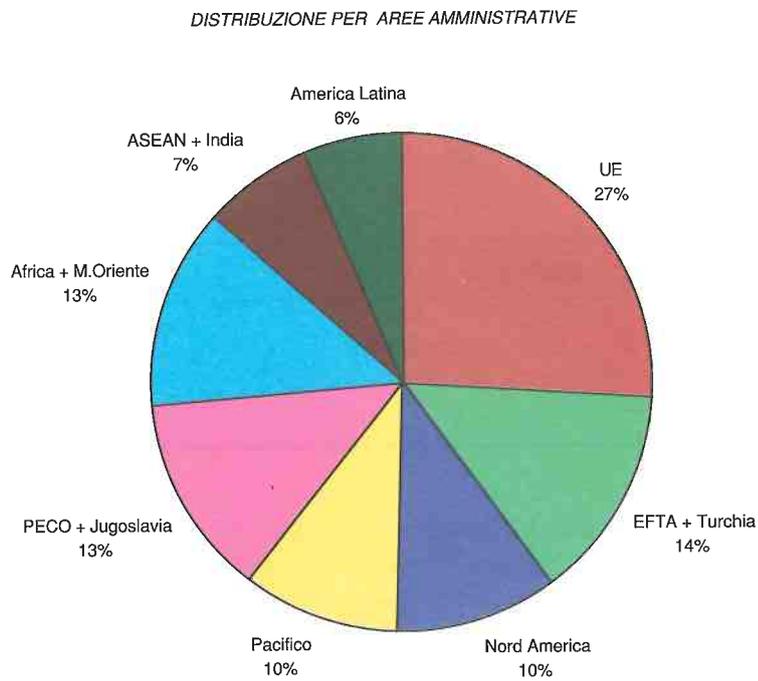
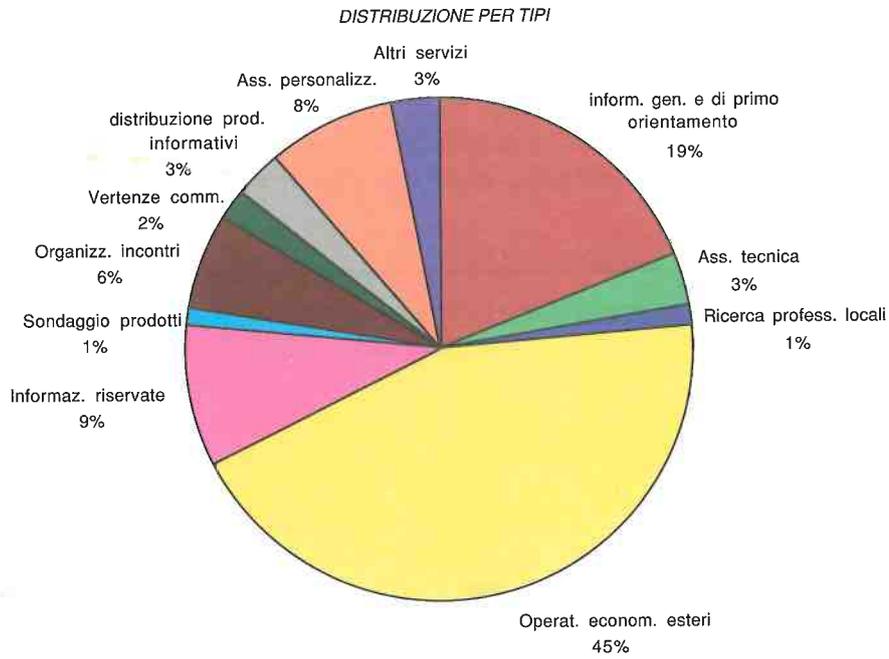


Grafico 8.8

Fonte: elaborazioni su dati ICE

Nel primo livello sono compresi i servizi di base e di primo orientamento che forniscono elementi indispensabili sulle metodologie e le tecniche generali di approccio ai mercati esteri, tenendo conto delle specificità settoriali e di mercato.

Nel secondo livello rientrano i servizi "standardizzati", così definiti perché presentano caratteristiche simili e quindi standardizzabili. Sono servizi finalizzati allo studio, alla preselezione dei mercati e al marketing operativo.

Nel terzo livello si collocano i servizi cosiddetti personalizzati i cui contenuti e modalità di erogazione rispondono alle esigenze particolari di ogni singola azienda. In questo tipo di servizi rientrano la realizzazione di studi di mercato relativi ad una tematica specifica, le consulenze di marketing per la realizzazione di iniziative di collaborazione industriale, le consulenze su particolari trattative commerciali e tutte le iniziative di promozione realizzate su incarico di uno specifico utente.

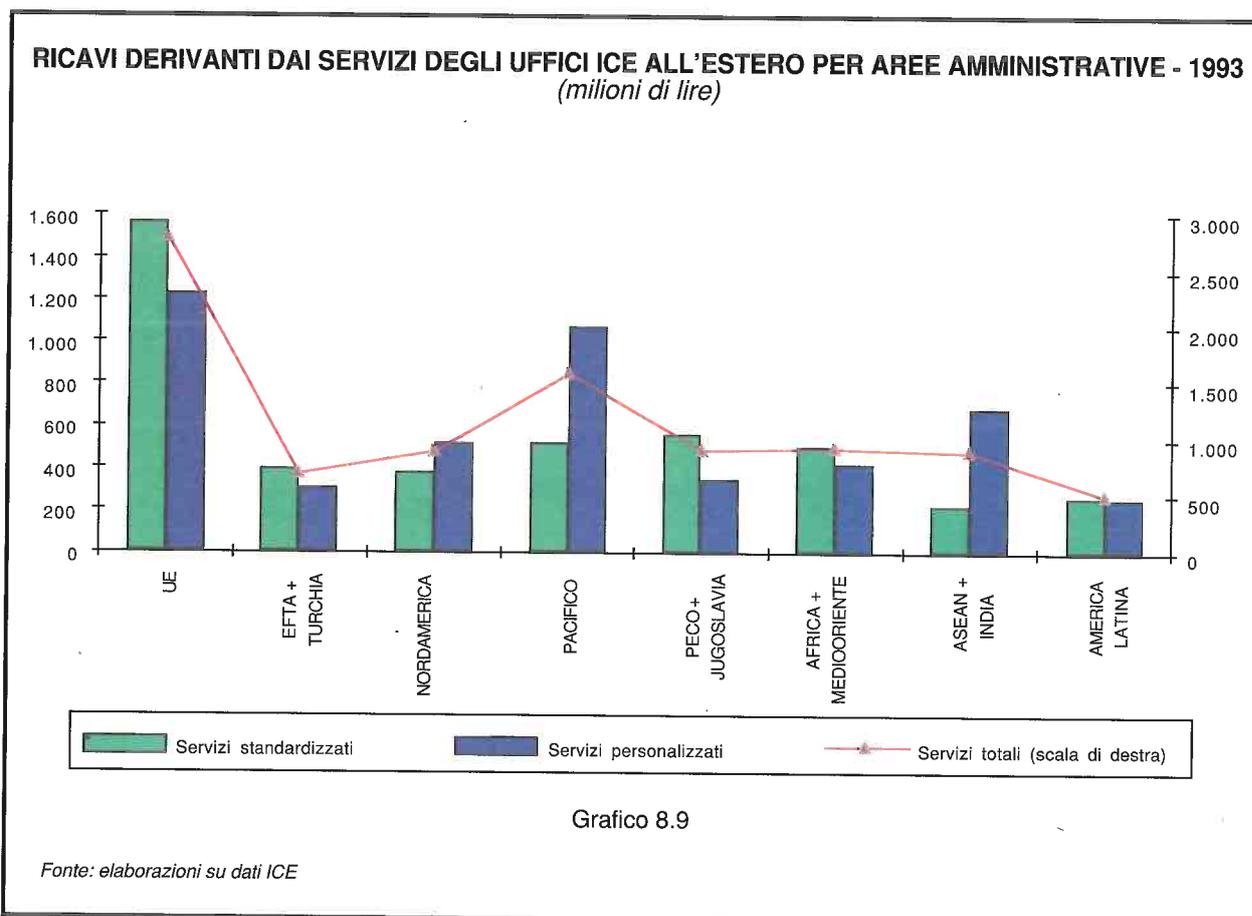


Grafico 8.9

Nel corso del 1993 la rete estera dell'Istituto ha erogato 71.154 servizi, circa il 12,5% in più rispetto all'anno precedente, con un fatturato di circa 9.000 milioni (+18%, cfr. tavv. 8.3 e 8.4). La crescita del fatturato dipende soprattutto dall'incremento dei servizi personalizzati (+46%), dovuto alla loro migliore rispondenza alle esigenze della clientela. A tale proposito l'ufficio marketing strategico ha impostato una scheda che descrive le caratteristiche, le risorse e le potenzialità di mercato di ogni ufficio ICE in Italia e all'estero. Tale scheda consentirà di ottenere informazioni utili per determinare alcuni indicatori di efficacia/efficienza, diversi dai costi, e per definire i livelli di redditività degli uffici; la scheda prevede anche un'analisi del grado di soddisfazione dei clienti.

**NUMERO DEI SERVIZI EROGATI DAGLI UFFICI ICE ALL'ESTERO NEL 1993  
DISTRIBUZIONE PER TIPI ED AREE AMMINISTRATIVE**

|  | TOTALE<br>SERVIZI | UE            | EFTA+<br>TURCHIA | NORD<br>AMERICA | AFRICA+<br>M.ORIENTE | PACIFICO     | ASEAN+<br>INDIA | PECO+<br>JUGOSLAVIA | AMERICA<br>LATINA |
|--|-------------------|---------------|------------------|-----------------|----------------------|--------------|-----------------|---------------------|-------------------|
| <b>SERVIZI DI PRIMO LIVELLO</b>          |                   |               |                  |                 |                      |              |                 |                     |                   |
| Informazioni gen.li e primo orientamento | 13.501            | 5.396         | 1.508            | 1.108           | 967                  | 2.552        | 374             | 1.448               | 148               |
| Assistenza di base                       | 687               | 112           | 76               | 158             | 47                   | 125          | 55              | 106                 | 8                 |
| <b>SERVIZI DI SECONDO LIVELLO</b>        |                   |               |                  |                 |                      |              |                 |                     |                   |
| Schede fiere internazionali              | 271               | 45            | 27               | 68              | 10                   | 20           | 9               | 72                  | 20                |
| Assistenza tecnica                       | 2.305             | 458           | 165              | 273             | 481                  | 80           | 111             | 634                 | 103               |
| Ricerca professionisti locali            | 1.036             | 377           | 73               | 65              | 56                   | 196          | 50              | 206                 | 13                |
| Operatori economici esteri               | 31.083            | 10.840        | 3.543            | 2.677           | 3.505                | 3.005        | 1.818           | 3.894               | 1.801             |
| Assistenza gare internazionali           | 407               | 103           | 6                | 3               | 206                  | 13           | 37              | 18                  | 21                |
| Informazioni riservate                   | 6.479             | 3.590         | 882              | 659             | 479                  | 288          | 178             | 216                 | 187               |
| Sondaggi prodotti                        | 913               | 229           | 64               | 74              | 164                  | 69           | 75              | 119                 | 119               |
| Organizzazione incontri                  | 4.196             | 899           | 189              | 228             | 652                  | 735          | 411             | 287                 | 795               |
| Vertenze commerciali                     | 1.400             | 812           | 189              | 124             | 75                   | 47           | 26              | 105                 | 22                |
| Ricerca controparti                      | 762               | 516           | 81               | 10              | 94                   | 1            | 2               | 57                  | 1                 |
| Affitto strutture                        | 227               | 46            | 1                | 29              | 4                    | 80           | 6               | 60                  | 1                 |
| Distribuzione prodotti informativi       | 2.288             | 448           | 111              | 135             | 102                  | 50           | 51              | 1.348               | 43                |
| <b>SERVIZI DI TERZO LIVELLO</b>          |                   |               |                  |                 |                      |              |                 |                     |                   |
| Assistenza personalizzata                | 5.599             | 1.363         | 350              | 568             | 738                  | 961          | 643             | 665                 | 311               |
| <b>TOTALE</b>                            | <b>71.154</b>     | <b>25.234</b> | <b>7.265</b>     | <b>6.179</b>    | <b>7.580</b>         | <b>8.222</b> | <b>3.846</b>    | <b>9.235</b>        | <b>3.593</b>      |

Fonte: ICE

Tavola 8.3

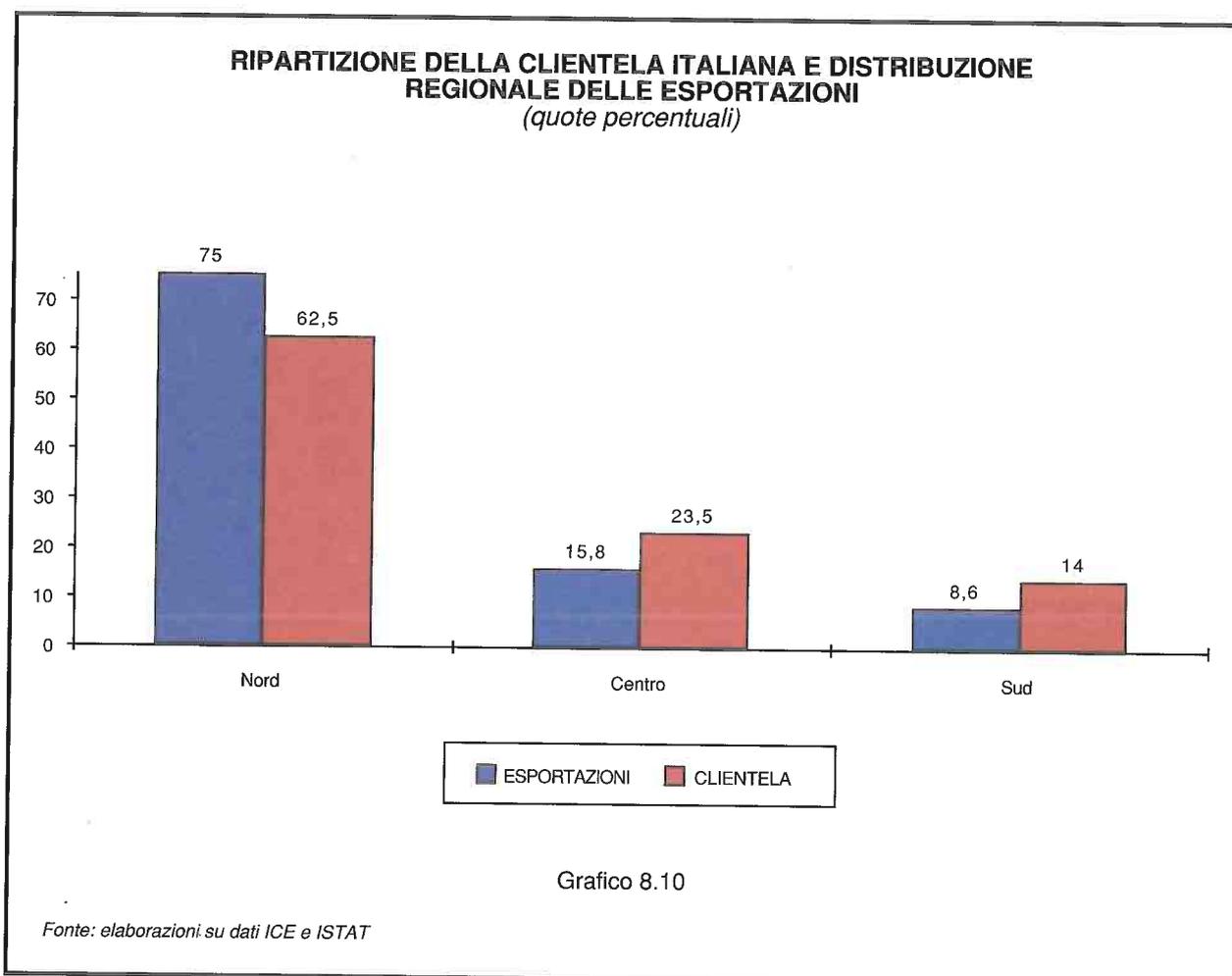
**RICAVI DERIVANTI DAI SERVIZI DEGLI UFFICI ICE ALL'ESTERO PER  
AREE AMMINISTRATIVE - 1993**  
( milioni di lire )

| AREE                   | (A)            | VAR.%       | (B)                       | VAR.%       | (B/A%)      |
|------------------------|----------------|-------------|---------------------------|-------------|-------------|
|                        | TOTALE SERVIZI | 1992-1993   | SERVIZI<br>PERSONALIZZATI | 1992 - 1993 |             |
| UE                     | 2.781          | 1,6         | 1.220                     | 15,6        | 43,9        |
| EFTA + TURCHIA         | 693            | 18,9        | 302                       | 117,3       | 43,6        |
| NORDAMERICA            | 892            | 1,8         | 517                       | 10,9        | 58,0        |
| PACIFICO               | 1.588          | 26,4        | 1.069                     | 86,6        | 67,3        |
| PECO + JUGOSLAVIA      | 901            | 58,1        | 345                       | 89,6        | 38,3        |
| AFRICA + MEDIO ORIENTE | 916            | 23,3        | 417                       | 57,4        | 45,5        |
| ASEAN + INDIA          | 893            | 51,6        | 677                       | 107,0       | 75,8        |
| AMERICA LATINA         | 512            | 15,8        | 254                       | -9,0        | 49,6        |
| <b>MONDO</b>           | <b>9.176</b>   | <b>17,7</b> | <b>4.801</b>              | <b>46,0</b> | <b>52,3</b> |

Fonte: ICE

Tavola 8.4

La clientela dell'Istituto è aumentata notevolmente; infatti nel 1993 le imprese clienti hanno raggiunto il numero di 20.020 unità per i servizi di assistenza e di 3.950 per le attività promozionali; il 62,5% appartiene all'Italia settentrionale, il 23,5% all'Italia centrale e il 14% all'Italia meridionale (graf. 8.10).



Gli accordi e le convenzioni 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, etc.) sono elencati nel relativo riquadro.

Un'iniziativa importante da menzionare è il "Progetto Pilota". Tale progetto ha l'obiettivo di rendere più snello e autonomo il lavoro della rete Italia; infatti si è provveduto a "formare", con la frequenza a corsi specifici, il personale della rete Italia affinché possa erogare direttamente servizi particolari - informazioni riservate, informazioni e assistenza per richieste di finanziamenti italiani e comunitari, servizi "link" (richiesta di servizi su più uffici esteri) - senza dover ricorrere all'aiuto della Sede Centrale o degli uffici all'estero.

Il "Progetto Adozioni" continua ad esercitare un notevole impulso sull'attività di informazione e di indirizzo alle aziende italiane interessate al processo di internazionalizzazione. Al termine del primo semestre del 1993 si è constatato un sensibile aumento delle aziende abbonate (+15% rispetto alla situazione del primo semestre 1992). Tale progetto si propone, tramite il rilancio dell'attività di marketing della rete Italia, di offrire alle ditte abbonate un'assistenza più puntuale e personalizzata tramite un interlocutore che opera sul territorio, di stimolare l'aumento della vendita dei servizi dell'Istituto e di aumentare il grado di "fedeltà" della clientela. A livello territoriale l'operazione ha trovato ampio riscontro in alcune regioni come Lombardia, Veneto, Toscana ed Emilia Romagna e discreto in altre (Piemonte, Puglia, Lazio e Marche).

*La promozione*

Il primo obiettivo dell'ICE è di promuovere, agevolare e sviluppare il commercio italiano con l'estero, con particolare riguardo alle esigenze delle PMI. Nel 1993 l'attività promozionale dell'Istituto è stata diretta a rafforzare la presenza all'estero nei settori di tradizionale specializzazione del nostro modello esportativo attraverso il potenziamento dei fattori di competitività e a valorizzare le produzioni a più alto contenuto tecnologico, comprese quelle destinate alla difesa dell'ambiente. E' stata curata la selezione tra i mercati che costituiscono i poli di crescita più dinamici ed è stato sviluppato 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. In ogni attività promozionale è stata esaltata 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 e ai consumatori.

Elemento distintivo del programma 1993 è stato il proseguimento del "Progetto Globale Moda". Tale progetto agisce su due mercati: Stati Uniti e Giappone; coinvolge i settori della moda in tutte le loro componenti, dal semilavorato al prodotto finito; è un progetto di immagine che non prevede momenti di promozione commerciale diretta ed è gestito da una commissione tecnico-consulativa composta da Federazioni del settore, MINCOMES e ICE.

Nella tavola 8.5 sono riportate le iniziative promozionali organizzate dall'ICE con i costi sostenuti dall'Istituto, i contributi offerti dalle ditte, regioni o enti pubblici e il corrispettivo dovuto dall'utente.

**ATTIVITA' PROMOZIONALE - 1993**  
(milioni di lire)

| TIPI DI INIZIATIVA             | (1)<br>COSTO   | (2)<br>CONTRIBUTO | (2/1)<br>% su totale<br>iniziativa | (3)<br>CORRISPETTIVO | (3/1)<br>% su totale<br>iniziativa |
|--------------------------------|----------------|-------------------|------------------------------------|----------------------|------------------------------------|
| Fiere e uffici informazioni    | 50.726         | 17.832            | 35,2                               | 5.102                | 10,1                               |
| Mostre autonome                | 7.760          | 1.962             | 25,3                               | 771                  | 9,9                                |
| Azioni di comunicazione        | 7.387          | 577               | 7,8                                | 313                  | 4,2                                |
| Nuclei operativi               | 6.033          | 0                 | 0,0                                | 20                   | 0,3                                |
| Corsi di formazione            | 3.176          | 619               | 19,5                               | 247                  | 7,8                                |
| Missioni                       | 3.198          | 9                 | 0,3                                | 219                  | 6,9                                |
| Convegni, seminari e workshops | 2.324          | 291               | 12,5                               | 375                  | 16,1                               |
| Ricerche e indagini di mercato | 2.196          | 104               | 4,7                                | 70                   | 3,2                                |
| Grandi magazzini               | 330            | 0                 | 0,0                                | 0                    | 0,0                                |
| Altre iniziative promozionali  | 23.461         | 2.243             | 9,6                                | 541                  | 2,3                                |
| <b>IMPORTO TOTALE</b>          | <b>106.591</b> | <b>23.637</b>     | <b>22,2</b>                        | <b>7.598</b>         | <b>7,1</b>                         |

1) Costo sostenuto dall'Istituto

2) Contributo offerto da: ditte, regioni, enti pubblici.

3) Pagamento del servizio da parte dell'utente

Fonte: elaborazioni su dati ICE

Tavola 8.5

La spesa promozionale è stata pari a 129.204 milioni, di cui la maggior parte destinata ad iniziative del programma MINCOMES, legge 71/76.

Per esaminare meglio l'orientamento geografico e settoriale dei fondi promozionali sono stati messi a confronto dati di preventivo 1991, 1992, 1993, 1994 in relazione ai dati di export.

I dati della tavola 8.6 confermano la tendenza già rilevata negli anni passati, vale a dire che l'ICE è poco presente nei settori prodotti chimici e mezzi di trasporto, anche se per quest'ultimo è stata registrata una lieve crescita degli stanziamenti. E' del tutto assente invece nei settori prodotti energetici e minerali ferrosi e non ferrosi, dominati dalle grandi imprese. Si osserva una concentrazione degli stanziamenti nei prodotti metalmeccanici, nel tessile, cuoio e abbigliamento, nell'agricoltura, silvicoltura e pesca, negli alimentari e bevande e, anche se in misura minore, nei minerali e prodotti non metallici.

**STRUTTURA SETTORIALE DEI FONDI PROMOZIONALI\* E DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE**  
(pesi percentuali)

| SETTORI  | FONDI<br>1991 | ESPORTAZIONI<br>1991 | FONDI<br>1992 | ESPORTAZIONI<br>1992 | FONDI<br>1993 | ESPORTAZIONI<br>1993 | FONDI<br>1994 |
|--|---------------|----------------------|---------------|----------------------|---------------|----------------------|---------------|
| AGRICOLTURA, SILVICOLTURA,<br>PESCA, ALIMENTARI, BEVANDE<br>TABACCHI | 11,5          | 7,2                  | 10,1          | 7,4                  | 11,4          | 7,2                  | 8,8           |
| di cui:  |               |                      |               |                      |               |                      |               |
| Bevande, Vini, Liquori   | 1,4           | 1,4                  | 1,9           | 1,4                  | 2,0           | 1,1                  | 1,2           |
| Altri  | 10,1          | 5,8                  | 8,2           | 6,0                  | 2,4           | 6,1                  | 7,6           |
| PRODOTTI ENERGETICI  | -             | 2,2                  | -             | 2,1                  | -             | 2,2                  | -             |
| MINERALI FERROSI E NON FERROSI                                       | -             | 4,3                  | -             | 4,1                  | -             | 4,5                  | -             |
| MINERALI E PROD. NON METALLICI                                       | 7,1           | 4,1                  | 4,7           | 4,2                  | 6,5           | 4,2                  | 4,5           |
| PRODOTTI CHIMICI   | 1,0           | 7,5                  | 0,2           | 7,9                  | 0,2           | 7,9                  | 0,2           |
| PRODOTTI METALMECCANICI  | 41,2          | 34,3                 | 30,2          | 34,3                 | 35,4          | 34,9                 | 30,1          |
| di cui:  |               |                      |               |                      |               |                      |               |
| Macchine lavorazione metalli   | 4,4           | 1,1                  | 6,6           | 0,9                  | 7,2           | 2,2                  | 6,2           |
| Macchine tessili   | 5,2           | 1,0                  | 2,7           | 1,1                  | 1,7           | 1,2                  | 2,9           |
| Macchine agricole e per zootecnia                                    | 3,2           | 0,5                  | 1,9           | 0,5                  | 1,4           | 0,9                  | 1,7           |
| Macchine industria alimentare  | 1,6           | 1,8                  | 1,0           | 1,7                  | 1,9           | 2,8                  | 1,7           |
| Altri  | 26,8          | 30,0                 | 18,2          | 30,0                 | 23,3          | 27,8                 | 17,7          |
| MEZZI DI TRASPORTO   | 2,2           | 10,6                 | 2,4           | 10,0                 | 2,5           | 9,0                  | 3,5           |
| TESSILI, CUIOIO, ABBIGLIAMENTO                                       | 24,4          | 17,6                 | 41,3          | 17,6                 | 33,5          | 17,3                 | 34,7          |
| LEGNO, CARTA, GOMMA, ALTRI<br>PRODOTTI INDUSTRIALI                   | 12,6          | 12,2                 | 11,1          | 12,4                 | 10,5          | 12,9                 | 11,1          |
| di cui:  |               |                      |               |                      |               |                      |               |
| Oreficeria, Argenteria, Gioielleria                                  | 5,6           | 2,2                  | 3,5           | 2,2                  | 3,2           | 2,5                  | 2,3           |
| Altri  | 7,0           | 10,0                 | 7,6           | 10,2                 | 7,3           | 10,4                 | 8,7           |

\*dati di preventivo

Fonte: elaborazioni su dati ICE ed ISTAT

Il settore tessile, cuoio e abbigliamento nel 1994 continua ad aumentare di importanza grazie anche all'attuazione del "Progetto Globale Moda". Si rileva inoltre una crescita della percentuale di fondi destinati ai prodotti metalmeccanici, dal 30,2% del 1992 al 35,4% nel 1993.

L'attività in favore dei prodotti agro-alimentari ha visto la realizzazione delle iniziative inserite nel programma promozionale 1993 del Ministero del Commercio Estero e delle campagne pubblicitarie previste dalle convenzioni in atto con il Ministero delle Risorse Agricole, Alimentari e Forestali.

La politica di sviluppo delle esportazioni del settore è stata orientata prevalentemente verso i paesi con elevato potere di acquisto, tenuto conto che l'offerta italiana punta più sulla qualità del prodotto piuttosto che sulla concorrenzialità di prezzo. Le imprese italiane sono state incoraggiate a puntare sulla diversificazione dei mercati di sbocco e sulla promozione dell'intero pacchetto dei prodotti.

Sono state perseguite due linee di interventi:

- partecipazione a fiere internazionali del settore;
- campagne promozionali di immagine e di esaltazione dello stile alimentare italiano.

Nel corso dell'anno si sono affermati orientamenti operativi nuovi, il più importante dei quali è stato il principio di cofinanziamento delle campagne promozionali, e sono stati individuati come partners i Consorzi di Tutela e le Associazioni di Categoria.

L'ICE ha sempre seguito con interesse gli sviluppi della politica comunitaria. Dopo aver creato nel 1981 il Servizio Affari Europei presso l'Ufficio di Bruxelles, ha intensificato il suo impegno sulle tematiche europee e nel corso del 1993 ha attuato le seguenti iniziative:

- attivazione di un Eurosportello presso l'Ufficio di Milano;
- organizzazione, con altri quattro Enti omologhi, del Gruppo Europeo per la Promozione del Commercio Internazionale;
- costituzione dell'Unità di Coordinamento Progetto Europa presso la Sede Centrale.

Con il Progetto Europa l'ICE intende definire il proprio ruolo nei confronti dell'Unione Europea, assicurare il migliore utilizzo delle opportunità, coordinare l'attività degli uffici periferici e centrali coinvolti, pianificare gli investimenti.

Tale unità dovrà promuovere le diverse opportunità di collaborazione con l'UE, svolgere attività di supporto e di consulenza per gli uffici operativi nella preparazione dei progetti e nelle offerte.

### *La formazione*

L'attività di formazione viene suddivisa in tre aree:

- giovani;
- imprese;
- internazionale.

Nell'area giovani le iniziative più interessanti sono i Corsi di Specializzazione in Commercio Estero (COR.C.E.). Questi corsi sono destinati a neo-laureati e neo-diplomati e hanno lo scopo di favorire una sempre maggiore e qualificata diffusione della cultura d'impresa e dei temi della internazionalizzazione. Nel 1993 sono state organizzate altre attività formative cui hanno contribuito con finanziamenti il Fondo Sociale Europeo e le Regioni.

L'andamento dell'economia nel 1993 ha costretto molte PMI a ridurre la produzione o addirittura a concludere la propria attività, con conseguenti difficoltà a livello occupazionale. La congiuntura ha influenzato la domanda di formazione imprenditoriale, tradizionalmente decurtata in momenti di crisi. Alla luce di tale situazione di mercato l'Ufficio Formazione Imprese ha mantenuto una continuità strategica dell'attività avviata nel 1992. E' stato ridotto il numero delle iniziative e sono state concentrate le risorse finanziarie disponibili su quelle con maggior valore aggiunto che garantiscono migliori risultati operativi. I corrispettivi sono infatti aumentati di circa 200 milioni.

L'attività dell'Ufficio Formazione Internazionale è volta a formare imprenditori e funzionari governativi stranieri nelle tematiche della gestione aziendale e del commercio interna-

zionale. L'obiettivo delle iniziative realizzate ha una valenza politica, economica e culturale, consentendo alle aziende e alle istituzioni italiane interessate di entrare in contatto, attraverso un periodo di *stage*, con imprese ed enti stranieri per impostare accordi di collaborazione culturale, industriale e commerciale.

### *L'informazione*

L'informazione è un fattore strategico per i processi aziendali, sia nel momento decisionale sia nella fase operativa. L'ICE risponde a questa esigenza attraverso il Sistema Informativo di Commercio Estero (SICE) e le pubblicazioni.

Il SICE svolge un ruolo fondamentale nella diffusione delle informazioni utili alle aziende italiane per selezionare i mercati, verificare le opportunità di affari, valutare i potenziali canali distributivi, definire le azioni di marketing e avviare rapporti con potenziali partners commerciali. E' quindi un insieme di banche dati le cui informazioni vengono distribuite sia per via telematica sia in *batch* su richiesta degli utenti.

Nel 1993 è entrata in funzione la società ICE Informazioni Telematiche (ICE I.T.), costituita nel 1992. 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. Sono state quindi riorganizzate le competenze degli uffici della struttura in modo da coordinarle con l'attività della nuova società. E' stata operata una revisione delle modalità di gestione dei prodotti informatici.

Rientra nei servizi di informazione e di assistenza su base informatica il Business Cooperation Network (BC/NET). Il BC/NET 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 UE e, qualora vi siano incroci compatibili con aziende di singoli paesi (dopo una verifica sul *matching* effettuata dagli uffici ICE operanti nei paesi considerati), le aziende con interessi complementari vengono messe in contatto diretto.

Nel corso dell'anno è stata inoltre curata la pubblicazione del settimanale "Sistema Italia" che ha sostituito "Il Giornale dell'ICE". A tale proposito è stata stipulata una convenzione sperimentale tra l'ICE e la Camera di Commercio di Milano per la realizzazione del settimanale che ha consentito una maggiore diffusione.

E' stato dato il via alla progettazione di "Italian Quality", di cui è stato pubblicato un numero monografico dedicato alla Settimana della Tecnologia Italiana organizzata dall'ICE a Chicago.

### *La cooperazione*

L'attività dell'ICE nel campo della cooperazione si esplica in tre settori di intervento:

- organismi internazionali
- collaborazione industriale
- *import promotion* e *countertrade*

L'attività degli Organismi Finanziari Internazionali acquista di anno in anno un interesse crescente nel panorama economico mondiale.

L'attività svolta nel 1993 ha avuto l'obiettivo di fornire alle imprese interessate strumenti conoscitivi ed operativi affinché potessero avere più facile accesso al campo della cooperazione multilaterale, aumentando le proprie possibilità di successo nell'aggiudicazione di commesse.

Nel corso del 1993 sono state realizzate partecipazioni alle assemblee annuali dei vari organismi (Banca Inter-Americana di Sviluppo, Banca Asiatica di Sviluppo, Banca Europea per la Ricostruzione e lo Sviluppo) e ai seminari di aggiornamento che gli stessi regolarmente organizzano (European Offices della Banca Mondiale e Banca Inter-Americana di Sviluppo). Sono stati organiz-

zati convegni in varie città italiane con lo scopo di presentare istituzioni o programmi internazionali di particolare interesse per le aziende.

Particolarmente degno di nota, perché in costante espansione, è il programma "PHARE" (Assistance for economic restructuring in the countries of Central and Eastern Europe), finalizzato alla prestazione di assistenza tecnica per la ristrutturazione economica dei paesi dell'Europa centro-orientale. Nel 1993 sono stati organizzati convegni finalizzati all'applicazione concreta del "PHARE" nelle tre Repubbliche Baltiche, in Bulgaria e in Romania.

Il TACIS - Technical Assistance in the Commonwealth of Independent States - è un programma adottato dalla UE per sostenere il processo di riforma e di transizione verso l'economia di mercato nei paesi della Comunità di Stati Indipendenti (CSI). L'obiettivo del TACIS è di creare nelle Repubbliche della ex-Unione Sovietica le condizioni favorevoli allo sviluppo del settore privato, mediante trasferimento di informazioni, esperienze pratiche e conoscenza tecnologica. A tal proposito nel corso del 1993 è stato organizzato un seminario nella Federazione Russa il cui scopo era di mettere in contatto le imprese italiane con i responsabili dell'attuazione di questo programma.

L'Istituto, mediante il settore della collaborazione industriale, svolge non solo attività informativa, ma anche 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 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 due ultime 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).

Nel corso del 1993 si è proseguito nell'attuazione delle iniziative per aree e paesi di maggiore interesse e nell'affinamento delle tecniche e degli strumenti per assistere le aziende nel loro processo di attività produttiva o di servizi all'estero.

Complessivamente sono state organizzate 45 iniziative informative e operative - missioni, convegni - con *workshops* e incontri bilaterali su progetti di collaborazione individuati dagli uffici ICE in loco o tramite le Agenzie di Sviluppo locali con cui sono stati conclusi accordi.

Sono stati conclusi accordi con l'ODI (Office pour le Développement Industriel) del Marocco e con gli omologhi AFTAK della Corea del Sud e TICA di Istanbul (per la collaborazione tra aziende turche e italiane nelle Repubbliche islamiche dell'ex-URSS).

Con il cofinanziamento della UE, in base alla convenzione ECIIP (European Community International Investment Partners), sono state realizzate azioni coordinate per la Turchia nel settore dei mobili, per la Thailandia nella pelletteria e per la Colombia nella lavorazione dei prodotti ortofrutticoli. In Messico è stata avviata un'azione per il settore del marmo.

Nel corso del 1993 il settore della collaborazione industriale si è impegnato in modo particolare nel programma realizzato per il Terziario Avanzato.

L'attuale crisi delle industrie e delle grandi reti di servizi, tradizionali clienti del Terziario Avanzato, nonché il rallentamento delle commesse pubbliche, ha messo a dura prova un sistema di imprese abituato finora a crescere sull'onda di un mercato in continuo incremento.

Nel 1993 è stata dedicata particolare attenzione ai paesi dell'Europa dell'Est e del bacino del Mediterraneo, proseguendo così l'azione di penetrazione iniziata negli anni passati, ai paesi dell'America Latina e dell'Asia.

Risale al 1990 un progetto volto a favorire gli scambi di alta tecnologia tra Italia e USA. Oltre all'assistenza offerta a New York dal Centro di Alta Tecnologia, nell'anno passato si sono svolti, in USA e in Italia, due seminari su temi specifici di particolare interesse per le aziende italiane, con la collaborazione dell'ENEA con cui è stato firmato un accordo operativo.

Va segnalata inoltre l'azione svolta nell'ambito dello Sportello Giappone in Italia per migliorare la conoscenza della realtà imprenditoriale giapponese e per far conoscere gli strumenti e le opportunità che si offrono oggi agli imprenditori italiani. A questo scopo sono stati organizzati seminari per

illustrare le varie opportunità finanziarie e per avviare rapporti commerciali.

La collaborazione industriale comprende anche l'attività di informazione e di assistenza offerte alle aziende attraverso gli strumenti finanziari oggi a disposizione a livello nazionale (SIMEST, Mediocredito, MAE) e internazionale (UE, CCD). E' stata curata la pubblicazione di una Guida allo scopo di fornire alle aziende una fonte di informazione su tutti gli strumenti finanziari nazionali e internazionali per la costituzione delle *joint-ventures*.

Il Progetto *Countertrade* si propone di favorire questa forma di scambio tra gli operatori italiani.

L'attuazione di questo progetto ha avuto inizio nel 1988 e, nel corso degli anni, si è provveduto a migliorarne l'organizzazione. Nel 1993 è stata operata una revisione del progetto: sono state adottate nuove formule promozionali, ideate in collaborazione con l'Associazione di Categoria (ANCE), che meglio rispondono alla mutata situazione degli scambi in compensazione. In passato infatti il progetto si occupava principalmente di assistenza informativa rivolta agli operatori italiani, ultimamente invece ha assunto caratteristiche più strettamente operative grazie anche alla necessità di alcuni paesi - ex-URSS, Algeria, Vietnam - di utilizzare gli scambi in compensazione.

Sono state organizzate missioni di studio volte ad approfondire la conoscenza di alcuni mercati particolarmente interessanti: Vietnam (seta), Cile (pasta per carta), Russia e Ucraina (pelli), Indonesia (rattan), Iran (rame), Birmania (legno, marmo, prodotti ittici).

## **LA LEGISLAZIONE SUL SUPPORTO PUBBLICO ALL'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE ITALIANE**

*Di seguito si presenta un elenco, in ordine cronologico, delle principali norme relative all'attività promozionale, finanziaria, assicurativa in favore delle imprese italiane che esportano, investono o comunque sono o intendono essere presenti nei mercati esteri.*

*-Legge 1083/54 (modificata dalla legge 51/65): "Concessione di contributi per lo sviluppo delle esportazioni italiane"*

*Il MINCOMES gestisce i fondi attraverso la Direzione Generale Sviluppo Scambi.*

*-Legge 303/66: "Costituzione dell'Aima"*

*Prevede la costituzione dell'Azienda di Stato per gli interventi nel mercato agricolo.*

*Il Comitato Interministeriale per la Cooperazione allo Sviluppo determina gli indirizzi generali e la Direzione Generale della cooperazione allo Sviluppo e degli Affari Economici dispone gli interventi a favore dei paesi beneficiari.*

*L'AIMA provvede all'attuazione degli aiuti alimentari ai PVS e ai paesi dell'Europa centro-orientale.*

*-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"*

*Sulla base degli indirizzi del Comitato interministeriale per la politica economica estera in materia assicurativa e finanziaria, il Mediocredito Centrale concede finanziamenti agevolati alle PMI e la SACE assicura i crediti all'esportazione finanziati dal Mediocredito.*

*L'Artigiancassa agevola i finanziamenti su esportazioni di beni effettuate da imprese artigiane.*

*-Legge 394/81 (art. 2): "Finanziamento dei programmi di penetrazione commerciale in Paesi extracomunitari"*

*Le imprese italiane possono beneficiare di un credito a tasso agevolato per il finanziamento di programmi di penetrazione commerciale nei paesi extra-UE.*

*Il finanziamento viene concesso con priorità ai soggetti seguenti:*

- PMI, comprese quelle agricole ed artigiane;*
- consorzi e raggruppamenti di PMI;*
- società a prevalente capitale pubblico che operino per la commercializzazione all'estero dei prodotti delle PMI del Mezzogiorno.*

*I programmi di penetrazione commerciale comprendono:*

- studi di mercato;*
- spese di dimostrazione e pubblicità;*
- spese per la costituzione di depositi e campionamenti;*
- costi di rappresentanze permanenti all'estero;*
- costi per il funzionamento di uffici o filiali di vendita e di centri di assistenza;*

- spese per la costituzione di reti di vendita e di assistenza all'estero.

I programmi devono essere realizzati nell'arco di due anni.

Per il finanziamento dei programmi, la legge 394 ha istituito presso il MC un fondo ad hoc, dotandolo di un capitale iniziale di 375 miliardi di lire.

Il finanziamento massimo è pari all'85% dell'ammontare globale delle spese previste.

La durata del finanziamento è di sette anni, con un periodo di grazia di due anni (durante i quali vengono rimborsati gli interessi) e cinque di rimborso di capitale.

Il MINCOMES valuta l'ammissibilità al finanziamento e il Mediocredito Centrale effettua l'istruttoria sulla validità del programma e concede il finanziamento agevolato.

*-Legge 49/87: "Disposizioni sulla cooperazione italiana con i paesi in via di sviluppo"*

Il CICS (Comitato interministeriale per la Cooperazione allo sviluppo) determina gli indirizzi di politica di cooperazione allo sviluppo e il Ministero Affari Esteri gestisce gli interventi (doni, crediti di aiuto, crediti misti).

Il Mediocredito Centrale svolge una funzione bancaria in base alle indicazioni fornite dal MAE.

Il Mediocredito può erogare finanziamenti agevolati a fronte di iniziative di joint ventures localizzate in tutti i paesi in via di sviluppo, ad eccezione di quelli con un reddito annuo pro-capite superiore a 3.250 dollari USA. Non vi rientrano quindi i paesi dell'ex blocco socialista ad eccezione dell'Albania.

Le iniziative finanziabili dovranno appartenere al settore agricolo ed industriale dei PVS, nonché a quello dei servizi, limitatamente però ai trasporti, telecomunicazioni ed energia.

Il finanziamento di cui all'art. 7 si applica non solo per la creazione di nuove joint ventures, ma anche per la ristrutturazione di società esistenti. Esso riguarda la sottoscrizione di capitale da parte italiana, nella misura del 70% per un importo non superiore a 10 miliardi di lire e fino al 50% per le quote eccedenti tale limite. In ogni caso l'importo massimo del finanziamento non potrà superare i 20 miliardi di lire per ciascuna iniziativa.

La durata del finanziamento è di dieci anni, a partire dal momento in cui l'impresa inizi la produzione, qualora si tratti di una nuova impresa, o dalla data della firma del contratto di finanziamento, nel caso di un'impresa già operante.

E' prevista la possibilità di un'anticipazione del credito fino ad un massimo di 50% dell'importo complessivo del finanziamento, dietro idonee garanzie bancarie.

Gli interventi finanziari ex art. 7 possono cumularsi ad altre agevolazioni sia internazionali sia nazionali.

Il Mediocredito procederà alla concessione del finanziamento dopo la valutazione e successiva approvazione degli organi competenti del Ministero Affari Esteri.

*-Legge 83/89: "Il sostegno ai Consorzi export"*

Grazie a questa legge i consorzi e le società consortili che esportano o promuovono la vendita all'estero dei prodotti delle PMI associate, o che effettuano importazioni a loro beneficio, possono usufruire di un contributo finanziario annuale alle spese risultanti dal conto profitti e perdite. Il contributo viene concesso dal Ministero del Commercio con l'Estero.

Il numero minimo delle imprese che il consorzio deve associare per accedere ai benefici di legge è ridotto a cinque.

L'importo massimo del contributo è pari al 60% delle spese, elevato al 70% per i primi cinque anni di attività del Consorzio.

Ogni anno il Ministero del Commercio con l'Estero emana un'apposita circolare che stabilisce le modalità di presentazione delle domande.

*-Legge 106/89: "Riordinamento dell'Istituto Nazionale per il Commercio Estero" (Si veda il paragrafo 3 di questo capitolo)*

*-Legge 304/90: "Provvedimenti per la promozione delle esportazioni" (art. 2, relativo alla commercializzazione dei prodotti agro-industriali, e l'art. 3 sul finanziamento della partecipazione a gare internazionali)*

*Il CIPES fornisce le linee di condotta generale e il MINCOMES, tramite un Comitato, valuta l'ammissibilità del finanziamento dopo che l'ICE abbia effettuato l'istruttoria sulla validità del programma all'estero e il Ministero dell'Agricoltura abbia valutato la tipicità dei prodotti in relazione ai prodotti agro-industriali.*

*-Legge 100/90: "Promozione della partecipazione a società ed imprese miste all'estero"*

*Prevede la costituzione della SIMEST (Società per le imprese miste all'estero): istituzione finanziaria a partecipazione pubblica sotto forma di S.p.A., per la promozione e la costituzione di joint ventures all'estero.*

*La SIMEST, in generale, svolge una triplice funzione: promozionale, finanziaria e di assistenza.*

*La legge prevede due strumenti di aiuto:*

*a) l'acquisizione diretta da parte della SIMEST di partecipazione al capitale dell'impresa mista;*

*b) il finanziamento, da parte del Mediocredito Centrale, di una parte della quota di capitale che gli operatori italiani intendono sottoscrivere in una joint venture.*

*-Legge 19/91: "Sviluppo attività del Friuli e delle aree limitrofe"*

*Viene istituita la FINEST S.p.A., società finanziaria per la promozione della cooperazione economica con i Paesi dell'Est Europa.*

*La finanziaria può sottoscrivere direttamente quote del capitale di imprese miste, fino ad un ammontare massimo del 25% del capitale globale. La quota FINEST dovrà essere riacquisita dal partner italiano entro sei anni.*

*All'intervento della FINEST può aggiungersi quello della SIMEST; in tal caso la quota complessiva del capitale sottoscritto da entrambe le società non potrà eccedere il 30%.*

*Altro organismo, istituito dalla legge e che opera in collaborazione con la FINEST e la SIMEST, è INFORMEST, centro di informazione ed assistenza per i rapporti commerciali e la collaborazione industriale a favore delle imprese aventi stabile o prevalente organizzazione nel Friuli Venezia-Giulia e nelle aree di confine.*

*-Legge 317/91: "Finanziamento delle piccole e medie imprese per la realizzazione di joint ventures"*

*L'art. 14 prevede l'erogazione da parte del Mediocredito Centrale di crediti agevolati alle PMI, anche cooperative, di loro consorzi ed associazioni, per il parziale finanziamento della loro quota di capitale di rischio in società ed imprese miste all'estero.*

*L'importo del finanziamento è illimitato, ma non può superare il 70% della quota partecipata dalla azienda italiana.*

*La durata del finanziamento non eccede gli otto anni.*

*La SACE è autorizzata ad assicurare i rischi politici e commerciali derivanti dal mancato trasferimento di fondi spettanti alle imprese italiane.*

*-Legge 212/92: "Collaborazione con i paesi dell'Europa centrale ed orientale"*

*La legge finanzia e regola tutte le forme di collaborazione dell'Italia con questi paesi. Tre sono gli strumenti finanziari previsti dalla legge a beneficio degli operatori:*

- a) il project financing bilaterale, gestito dal Ministero Affari Esteri;*
- b) il project financing pubblico, gestito dal Ministero del Commercio con l'Estero;*
- c) le risorse messe a disposizione dagli organismi internazionali.*

## **I RAPPORTI DI COLLABORAZIONE TRA L'ICE E I CLIENTI ISTITUZIONALI**

*Di seguito vengono elencati i progetti, le convenzioni e gli accordi stipulati tra l'ICE e i cosiddetti "grandi clienti".*

### *Regioni - Enti Camerali*

- *Convenzione Regione Sicilia (marzo 1993): programma di promozione dei prodotti siciliani sui mercati esteri;*
- *Progetto Regione Lombardia (novembre 1993): gestione dei fondi promozionali della Regione Lombardia in favore delle CCIAA lombarde;*
- *Convenzione Regione Marche (maggio 1993): programma di formazione per le PMI (corsi di specializzazione in commercio estero);*
- *Progetto Agroalimentare in Oriente con la Regione Toscana (settembre 1993): programma di promozione dei prodotti gastronomici toscani sui mercati di Hong Kong, Singapore, Osaka;*
- *Accordo di collaborazione ICE/CCIAA Reggio Emilia/Paesi ASEAN (1992/'93): programma per la realizzazione di servizi a favore delle aziende della provincia di Reggio Emilia che operano nei paesi dell'area ASEAN/AFTA;*
- *Accordo di collaborazione ICE Singapore/Sviluppumbria, in applicazione della convenzione ICE/Regione Umbria (1993): promozione delle aziende umbre all'estero.*

### *Confederazioni - Associazioni di Categoria - Unioni Industriali Territoriali*

- *Convenzione ICE/Confindustria (aprile 1992): programma per l'attivazione di un modello organizzativo per un sistema di servizi reali alle imprese nel campo dell'assistenza all'esportazione, della commercializzazione dei prodotti, della informazione e della presentazione dell'offerta produttiva;*
- *Convenzione ICE/Assopiastrelle (febbraio 1992): programma di collaborazione volto a regolamentare l'erogazione dei servizi standardizzati a favore di tutte le ditte associate e la corresponsione dei relativi corrispettivi all'ICE;*
- *Progetto ANIE (ottobre 1992): azioni di promozione per INTEL '93 (Internazionale Elettrotecnica ed Elettronica);*
- *Progetto ASSOMAC (novembre 1993): azioni di promozione per il SIMAC '94 (Salone Internazionale delle Macchine per le Industrie Calzaturiera Pellettiera e Conciaria).*

### *Enti fieristici italiani e stranieri - altri Grandi Clienti*

- *Convenzione ICE/AEFI (Associazione Enti Fieristici Italiani), dell'ottobre 1992: offerta di pacchetti di servizi diretti a promuovere gli enti fieristici e le loro manifestazioni sui mercati esteri;*
- *Convenzione ICE/"Verso l'Europa" (Associazione per lo studio sugli appalti pubblici europei, finanziata in parte dalla Commissione CEE e a cui hanno aderito organizzazioni e imprese del sistema confindustriale, dell'industria pubblica, delle cooperative e Pubbliche Amministrazioni) (dicembre 1993): programma diretto a favorire un più facile accesso delle imprese italiane al mercato europeo dei lavori pubblici;*
- *Convenzione ICE/CEE/ECIIP (European Community International Investment Partners): programma finalizzato alla creazione di joint-ventures europee in Asia, America Latina e nei*

*paesi del bacino del Mediterraneo.*

*- Accordo di cooperazione ICE/TICA (Turkish International Cooperation Agency) (settembre 1993): promozione di iniziative di cooperazione tra aziende italiane e turche da attuare nelle Repubbliche di lingua turca dell'ex Unione Sovietica.*

**CONTRIBUTI  
MONOGRAFICI**

**Sezione A  
Tendenze dell'economia internazionale**

## **I NEGOZIATI DEL GATT E LE PROSPETTIVE DELLA NUOVA ORGANIZZAZIONE MONDIALE PER IL COMMERCIO**

di Giorgio Basevi\*

### **1. Durata dell'Uruguay Round rispetto ai precedenti negoziati**

*Le negoziazioni del GATT, che si sono concluse con un accordo di massima il 15 Dicembre 1993 e sono state firmate dai paesi partecipanti il 15 Aprile 1994, erano iniziate il 20 settembre 1986 a Punta del Este, in Uruguay. Esse sono durate, quindi, più di sette anni.*

#### **Rounds delle negoziazioni GATT**

| Round   | Periodo                              | Durata in giorni |
|---------|--------------------------------------|------------------|
| Ginevra | 10 aprile 1947 - 30 ottobre 1947     | 203              |
| Annecey | 11 aprile 1949 - 10 ottobre 1949     | 182              |
| Torquay | 28 settembre 1950 - 21 aprile 1951   | 205              |
| Ginevra | 18 gennaio 1956 - 23 maggio 1956     | 126              |
| Dillon  | 1 settembre 1960 - 30 novembre 1961  | 456              |
| Kennedy | 6 maggio 1964 - 30 giugno 1967       | 1151             |
| Tokyo   | 14 settembre 1973 - 22 novembre 1979 | 2260             |
| Uruguay | 20 settembre 1986 - 15 dicembre 1993 | 2641             |

Fonte: Segretariato del GATT, Information Office

Tavola 1

*La tavola 1 mostra come la durata delle negoziazioni sia andata allungandosi, di "round" in "round", a partire dagli anni sessanta. E' opportuno chiedersi le ragioni di un tale fenomeno. Infatti, poichè la lunga durata dell'Uruguay Round aveva generato una generale stanchezza e disillusione nei confronti del GATT, facendo temere più volte il fallimento delle negoziazioni, l'identificazione dei motivi del fenomeno può aiutare a ridare forza alla filosofia del GATT ed evitare il rischio di un fallimento dei futuri lavori della nuova Organizzazione Mondiale per il Commercio (OMC), che dovrebbe sostituire, a partire dal 1995, il GATT stesso<sup>1</sup>.*

### **2. Possibili spiegazioni del fenomeno**

*Le possibili spiegazioni dell'allungamento della durata delle negoziazioni sono almeno sei: (1) l'aumento del numero dei partecipanti al negoziato, (2) l'aumento delle materie oggetto di negoziazione; (3) la diminuita leadership degli USA; (4) il cambiamento di leadership all'interno della CEE (oggi Unione Europea); (5) la diversa struttura decisionale interna agli Stati Uniti e all'UE, (6) la polarizzazione del commercio internazionale.*

*Le prime due motivazioni sono quelle che subito vengono alla mente, ma su di esse non ci dilungheremo molto, perchè crediamo che le difficoltà si annidino invece e soprattutto nelle ultime tre motivazioni (pur se, sotto certi aspetti, anche la seconda motivazione ha una sua validità).*

*(1) **Ampliamento del numero dei partecipanti al negoziato.** Quanto alla prima motivazione, è indubbio che il fenomeno sia stato quantitativamente rilevante. Tuttavia, proprio per questo, esso tenderebbe a generare una situazione prossima a quella della concorrenza perfetta, se i partecipanti fossero di dimensioni economico-politiche non troppo difformi, e quindi ridurrebbe l'interesse che ciascuno di essi potrebbe avere a comportamenti strategici non-cooperativi.*

\*Università di Bologna

*D'altra parte, se l'aumento del numero dei partecipanti si accompagnasse invece ad una maggiore disuguaglianza fra i loro pesi economico-politici, allora si genererebbero situazioni propizie a strategie non-cooperative o solo parzialmente cooperative (collusioni, fenomeni di "free riding", ecc.). In tal caso, tuttavia, non sarebbe tanto l'aumento del numero dei partecipanti in sè, che genererebbe problemi di difficile convergenza verso un equilibrio, quanto la presenza o meno di paesi leader e il loro diverso peso relativo. Ed è appunto questo il fenomeno che vogliamo esaminare sotto i punti (3)-(5).*

*A riprova della tesi che il problema non sia posto dall'aumentato numero dei partecipanti ai negoziati, ma dalle relazioni fra pochi importanti "giocatori", possiamo osservare che non appena la situazione di stallo fra gli Stati Uniti e la UE si sbloccò a metà dicembre 1993, non ci volle molto per arrivare ad un accordo generale fra gli altri paesi partecipanti, pur non essendo molti di essi particolarmente soddisfatti dell'accordo raggiunto fra UE e Stati Uniti.*

*(2) **Ampliamento delle materie oggetto di negoziazione.** Quanto alla seconda motivazione, occorre distinguere due aspetti: (i) l'ampliamento degli **oggetti** di scambio internazionale, sulla cui regolamentazione si discute, (ii) l'ampliamento degli **strumenti** di intervento che i paesi mettono in atto e che distorcono i flussi di scambio internazionale. Entrambi gli aspetti sono quantitativamente rilevanti.*

*Se consideriamo il primo, cioè quello relativo a (i) l'ampliamento degli **oggetti** di scambio internazionale sui quali verte la negoziazione, è certo vero che l'Uruguay Round si è caratterizzato proprio per aver incluso, nella sua agenda, nuovi importanti campi di negoziazione, in particolare le politiche commerciali e di sostegno all'agricoltura, i regolamenti del commercio di prodotti tessili e dell'abbigliamento (prima regolati al di fuori dal GATT dall'accordo "multi-fibre"), le politiche di scambio dei servizi, quelle relative alla proprietà intellettuale, a certi aspetti degli investimenti diretti che hanno influenza sul commercio, all'apertura internazionale di appalti e commesse pubbliche, ecc. Tuttavia, proprio l'ampliamento della gamma dei problemi sul tappeto, se da un lato rende tecnicamente più complessa l'intera negoziazione, d'altro lato espande l'insieme su cui è possibile per ciascun paese ottenere contropartite e quindi facilita il raggiungimento di un compromesso accettabile a tutti<sup>2</sup>. A riprova empirica di questa considerazione di buon senso, ma eminentemente teorica, si può osservare che la complessità tecnica derivante dall'ampliamento degli oggetti di scambio internazionale sui quali si estendeva la negoziazione, se ha invero mobilitato un maggior numero di esperti nelle fasi intermedie del negoziato, in cui i tecnici dovevano lavorare sulle bozze di accordo predisposte dai "politici", non ha mai costituito un ostacolo o un fattore di rallentamento del negoziato stesso. Quando taluni oggetti di scambio internazionale hanno effettivamente costituito ostacolo alle negoziazioni, come nel caso finale del commercio di programmi audiovisivi, la questione è stata accantonata e rinviata a successivi negoziati. Ma ciò, lungi dal provare che l'ostacolo consisteva nella complessità tecnica della materia, dimostra invece che quando il valore economico-sociale dell'oggetto di negoziazione non è ancora stato ben chiarito dai paesi interessati (come era il caso, ad esempio, della controversia sulla protezione degli audiovisivi soprattutto da parte francese), esso non può prestarsi a costituire uno degli elementi di contrattazione mediante i quali un compromesso globale può alla fine essere raggiunto<sup>3</sup>.*

*Diverso è invece il secondo aspetto relativo all'ampliamento delle materie oggetto di negoziazione, e cioè (ii) l'ampliamento degli **strumenti** di intervento, che i paesi mettono in atto e che possono distorcere i flussi di scambio internazionale. Anche qui la storia del GATT è quella di un continuo allargamento di competenze, dai dazi, ai contingentamenti, alle barriere non tariffarie, alla considerazione di tasse e sussidi che, pur se riferiti alla produzione o al consumo, possono risultare equivalenti a tasse o sovvenzioni sul commercio internazionale, ecc. Questo continuo ampliamento dell'orizzonte sul quale scrutano i negoziatori GATT costituisce non solo un fattore di complicazione, ma effettivamente accentua i contrasti e quindi la difficoltà a raggiungere un accordo. E' infatti difficile immaginare sistemi di intervento da parte dei Governi — prendano essi la forma fiscale, quella delle restrizioni quantitative o delle regola-*

mentazioni amministrative — che non alterino in qualche modo anche gli scambi internazionali in modo discriminatorio.

Se, in teoria, il criterio per porre rimedio a ciò dovrebbe essere semplice, poichè si tratta di sottoporre a regolamentazione GATT, e quindi a negoziazione nel suo ambito, solo quegli interventi che discriminino fra merci e servizi a seconda che essi siano di origine nazionale o estera, in pratica qualunque intervento pubblico, specifico a un paese, tende anche a generare movimenti artificiali dei fattori produttivi, quando questi siano mobili fra paesi. Basti pensare a generosi trattamenti fiscali dei redditi da capitale, che, pur non discriminando fra capitale indigeno o importato, attirano gli investimenti nei paesi che li attuano, a scapito dei paesi più rigorosi nel trattamento di tali redditi. Il che può instaurare non solo "paradisi fiscali" di tipo puramente finanziario, ma anche contribuire alle scelte di localizzazione produttiva delle imprese, in particolare di quelle multinazionali. Il problema, cioè, sta nel fatto che misure che non necessariamente mirano a distorcere i flussi di commercio internazionale, finiscono per alterare i vantaggi comparati effettivi rispetto a quelli originari, e quindi il commercio internazionale che su essi si basa.

L'ampliamento a tutta la gamma degli interventi pubblici che possono avere tali effetti sembra essere una tendenza inarrestabile, almeno alla luce degli ultimi sviluppi dell'Uruguay Round, nei quali si è rischiato il fallimento all'ultima ora, per il tentativo di includere temi dirompenti, come quello delle relazioni fra commercio internazionale e legislazione del lavoro o fra commercio internazionale e legislazione sull'ambiente. Temi che sono poi stati rinviati a ulteriori negoziazioni, che dovrebbero svolgersi nell'ambito della nuova OMC.

Questi due temi sono emblematici delle difficoltà e dei rischi che il disegno di nuove regole del commercio internazionale incontra, quando si passi dalla considerazione degli strumenti classici di intervento dei Governi in materia di commercio internazionale (dazi e contingentamenti), a modi via via più sofisticati o più indiretti di intervento. Vediamo, se pur brevemente, di che si tratta.

Quello delle relazioni fra **legislazione del lavoro** dei diversi paesi e commercio internazionale (a volte indicato come "social dumping"), è il problema per cui, a fronte di interventi di paesi che proteggono adeguatamente il lavoro (ad esempio quello dei minori) per evitarne forme di sfruttamento o comunque per assicurare la salute o la vecchiaia dei lavoratori, si impongono, a carico delle imprese residenti in tali paesi, oneri che ne alterano la competitività nei confronti delle imprese che operano in quei paesi che non impongono, o impongono in misura inferiore, il costo di tali esternalità sociali a carico delle loro imprese. Il problema è grosso, e non è certo questa la sede per trattarne in modo sufficiente.

Ci limiteremo quindi ad osservare che esso non è solo tipico delle relazioni fra paesi industrializzati e paesi in via di sviluppo. Esso, infatti, si è manifestato, e con notevole tensione politica, anche all'interno della stessa UE, come nell'episodio recente del dislocamento di un'attività produttiva dalla Francia alla Scozia, sulla base di una maggior convenienza dettata dalla minore onerosità della legislazione sociale in Gran Bretagna rispetto alla Francia. Esso si è anche posto nella fase di preparazione e di dibattito politico che hanno condotto alla ratifica del trattato NAFTA, quando da parte degli Stati Uniti si è molto insistito sul vantaggio indebito che il Messico avrebbe potuto trarre da un costo del lavoro che, in tale paese, risulta più basso anche per la minore protezione di cui i lavoratori in esso godono. Caso, questo, che viene qui richiamato sia per la sua importanza nell'aver scatenato analoghe posizioni fra altri paesi nell'ambito del negoziato GATT, sia per il fatto che, dietro tale posizione si sono trovati alleati, assieme ai sinceri difensori di una più avanzata protezione dei diritti dei lavoratori messicani, anche meno illuminati gruppi di produttori americani, timorosi della nuova concorrenza. Alleanza, questa, che, come vedremo fra poco, si è riproposta in modo del tutto analogo anche per il caso della legislazione sull'ambiente, pur se fra gruppi diversi. Inoltre l'importanza di tale caso è notevolissima, anche per il successo cui esso sembra aver dato luogo nell'indurre il Messico, sotto la pressione degli Stati Uniti, ad adottare politiche più attente alla protezione dei lavoratori.

Quello delle relazioni fra commercio internazionale e **protezione dell'ambiente** è un caso

del tutto analogo al precedente, in quanto una diversa considerazione da parte dei diversi paesi della necessità di rendere interni alle imprese i costi dovuti alle esternalità negative che esse generano sfruttando le risorse naturali, impone diversi costi di produzione alle imprese dei diversi paesi e quindi ne altera i vantaggi comparati, che altrimenti risulterebbero dai soli costi privati di produzione. Come si vede, anche questo tema è di enorme portata, e certo tale da non poter essere sufficientemente trattato in questa sede. Tuttavia, per lo stesso motivo, dovrebbe essere chiaro come esso costituisca effettivamente motivo di potenziale tensione nelle relazioni commerciali fra paesi. Il suo temporaneo accantonamento in sede GATT pone una grossa ipoteca sui lavori della OMC, se di questo tema essa si dovrà occupare.

Sembra tuttavia ragionevole suggerire che questo problema, come anche il precedente, in quanto travalica gli aspetti propri del commercio internazionale, dovrebbe costituire oggetto di negoziati specifici. Pena altrimenti che, all'ombra di giustifichatissime preoccupazioni di carattere ambientale, si nascondano, come già nel caso del "social dumping", anche meno nobili posizioni di stampo protezionistico. Il caso della protezione contro le importazioni di tonno in scatola negli Stati Uniti, sulla base della legislazione a protezione dei delfini adottata da tale paese, è emblematico. In tale episodio si sono trovati alleati gruppi "verdi" da un lato e, dall'altro, "lobbies" interessate solo alla protezione dell'industria alimentare americana colpita da tali importazioni.

**(3) Diminuita leadership degli Stati Uniti.** Quanto alla terza spiegazione dell'allungarsi della durata dei negoziati GATT, essa, a nostro parere, interagisce con quella relativa al cambiamento di leadership interno alla CEE, di cui diremo poi; ma interagisce anche con l'ultima di cui tratteremo, e cioè quella relativa al processo di polarizzazione del commercio internazionale.

Dalla tavola 1 si osserva che il primo salto nella durata dei negoziati GATT si ebbe nel periodo 1964-67 rispetto al periodo 1960-61, e che il successivo raddoppio della durata si verificò nel periodo 1973-79. Non crediamo sia pura casualità storica che il primo periodo coincida con l'inizio della crisi del sistema monetario di Bretton Woods (crisi a sua volta connessa al finanziamento inflazionistico della guerra nel Viet Nam), e che il secondo cominci con il definitivo abbandono del sistema dei cambi fissi (marzo 1973) e si concluda, dopo l'inizio dello SME (marzo 1979), con l'ascesa della leadership della Germania (e del marco rispetto al dollaro) almeno nell'ambito europeo. Il terzo salto, poi, si associa al rilancio del processo di integrazione europea, con il piano che, attraverso l'Atto Unico Europeo (1987), conduce al mercato integrato nel 1993 e al progetto di unificazione monetaria europea. Progetto che, nonostante il fallimento dello SME (settembre 1992-luglio 1993) e la crisi del disegno codificato nel trattato di Maastricht, sottolinea ancora di più, nei fatti, la leadership tedesca in Europa, almeno in campo economico-monetario.

Mentre degli aspetti che tali evoluzioni riflettono all'interno dell'Europa diremo sotto, importa qui sottolinearne l'aspetto speculare, cioè il ridursi della leadership americana a fronte dell'emancipazione politico-economica della Germania (ma anche del Giappone), emancipazione che inizia appunto con la seconda metà degli anni sessanta e prosegue per fasi alterne, accelerando dopo la caduta del sistema sovietico e l'unificazione tedesca (1989-90).

Ora, ci sembra indubbio che, rispetto agli anni in cui gli Stati Uniti non incontravano praticamente contrasti (tranne una certa opposizione da parte della Francia del Generale De Gaulle) nell'impostare la politica commerciale e monetaria del mondo "occidentale", successivamente alla guerra del Viet Nam il "gioco" diventa più equilibrato fra i tre principali partners: USA appunto, CEE, Giappone. E' anzi da notare che proprio il Kennedy Round, che pure inizia all'apice della leadership americana, fu determinato soprattutto dal timore americano della nuova realtà commerciale costituita dalla CEE.

**(4) Cambiamento di leadership all'interno della CEE.** In parte abbiamo già accennato a questa evoluzione, considerandola, al punto precedente, in relazione all'accresciuto peso della Germania all'interno della CEE e alla corrispondente diminuita leadership americana. Quello che qui ci interessa sono però anche le implicazioni che tale evoluzione interna alla CEE ha

*avuto e probabilmente ancora avrà sulla natura delle relazioni esterne della CEE, in particolare di quelle commerciali nell'ambito del GATT e della OMC.*

*La nostra tesi è che l'Unione Europea attuale sia, nonostante il suo nuovo nome, una unione meno coesa di quanto non fosse la vecchia CEE, almeno quella degli anni '60. La CEE a sei membri era, nonostante i continui contrasti tra la visione europea della Francia e quella della Commissione di Bruxelles e degli altri paesi fondatori, una unione di cui la Francia costituiva il leader politico-economico riconosciuto, soprattutto in campo commerciale. L'allargamento a Gran Bretagna, Irlanda e Danimarca (1973), dando maggior peso agli interessi industriali avanzati e a quelli finanziari, rispetto a quelli agricoli e siderurgici, o, se vogliamo, a quelli liberisti piuttosto che a quelli protezionisti, costituisce il punto di svolta oltre cui la leadership francese entra in crisi. Tale tendenza non è arrestata dall'ingresso della Grecia, dapprima (1979), e della Spagna e Portogallo poi (1986), in quanto ormai, come osservato sopra, la Germania assume, soprattutto grazie allo SME, un peso dominante nella costruzione europea.*

*In sostanza, quindi, l'Europa, passando da sei a nove, a dieci e poi a dodici membri, diventa un'unione meno "unita" al suo interno di quanto non fosse quella originaria degli anni sessanta. Ora, a prima vista, questa tesi sembra controproducente ai fini delle nostre argomentazioni sulla durata dei negoziati GATT. Infatti, se è vero che la Francia non è più, come invece era il caso negli anni sessanta, il leader riconosciuto della CEE, almeno in campo commerciale, e se è vero che la Francia è più propensa della Germania e della Gran Bretagna a difendere posizioni protezionistiche, soprattutto in campo agricolo, allora sembrerebbe possibile concludere che la CEE avrebbe dovuto diventare, attraverso i suoi successivi allargamenti, più disponibile a liberalizzare il proprio commercio.*

*Più in generale, sembrerebbe naturale argomentare che un paese, come gli Stati Uniti, che debba negoziare con un partner composto da un insieme di paesi, come la CEE, preferisca, secondo il principio "divide et impera", che tale partner sia diviso al suo interno piuttosto che non sia compatto. E, invece, la conclusione opposta può essere raggiunta a livello teorico e sostenuta con esempi empirici in diversi campi<sup>4</sup>.*

*Per tornare, comunque, al nostro caso, la conclusione che una CEE meno coesa non sia preferibile per concludere rapidamente e vantaggiosamente le negoziazioni GATT da parte degli Stati Uniti, deriva dall'effetto che il diminuito ruolo egemonico della Francia ha nel "primo" stadio di negoziazioni, quello che avviene all'interno della CEE stessa per predisporre le posizioni negoziali da presentare ai paesi esterni alla CEE. Questo primo stadio, proprio per la diminuita leadership della Francia, è diventato assai meno "cooperativo" che nel passato. Ciò è testimoniato dalle gravissime tensioni che si sono verificate all'interno della CEE, ed in particolare tra Francia, da un lato, e Germania e Gran Bretagna, dall'altro, a proposito delle concessioni offerte dalla Commissione della CEE in occasione dell'accordo raggiunto con gli Stati Uniti in materia di sostegno all'agricoltura a Blair House nel novembre 1992, accordo che la Francia mise decisamente in discussione come non conforme agli impegni intra-CEE assunti in occasione della riforma della Politica Agricola Comune.*

*Il punto cruciale, che rende tale situazione di contrasto interno alla CEE non consona ad un rapido e favorevole accordo con i suoi partners, in particolare con gli Stati Uniti, sta nel fatto che quando un paese, come la Francia, cui sta particolarmente a cuore un tema di negoziazione non condiviso dagli altri partners europei, si vede messo in minoranza all'interno della stessa CEE, esso può essere tentato di bloccare la negoziazione. La situazione si trasforma allora da una in cui la proposta CEE veniva raggiunta ponderando in modo equo gli obiettivi protezionistici della Francia con quelli più liberistici di Germania e Gran Bretagna, in una situazione ove l'offerta che la CEE fa ai suoi partners esterni può risultare più protezionistica, a seguito di una previa negoziazione interna in cui, nonostante il minor peso, il paese recalcitrante impone, mediante un comportamento negoziale più duro, un'offerta meno accettabile per il partner esterno.*

*Queste tensioni interne alla CEE hanno, tra l'altro, fortemente ridotto la credibilità della Commissione della CEE quale negoziatore unico europeo. Non bisogna dimenticare, infatti, che sebbene formalmente membri del GATT siano i singoli paesi della UE e non l'UE stessa, i*

negoziati sono sempre stati condotti dalla Commissione di Bruxelles per conto dei paesi membri. Ora, non è forse un caso che, dopo le recenti tensioni che, soprattutto da parte francese, hanno accompagnato la conclusione degli accordi dell'Uruguay Round, la Francia abbia insistito che membri della nuova OMC continuino ad essere i paesi europei individualmente considerati, piuttosto che l'UE.

(5) **Struttura decisionale interna agli Stati Uniti e all'UE.** Connesso ai problemi interni alla CEE sopra indicati, vi è un altro livello, di natura istituzionale, nel quale si annidano altri problemi che spiegano l'allungamento dei tempi dei negoziati GATT, nonché le prospettive per la futura OMC. Tra Stati Uniti<sup>5</sup> e UE vi è una importante asimmetria. Sia negli Stati Uniti che in Europa il negoziato è preceduto ed accompagnato da un processo di preparazione e aggiornamento della piattaforma negoziale, attuato mediante consultazione delle parti interessate o sotto la loro pressione. Dal lato americano, tuttavia, questo "primo stadio" di trattativa conferisce al negoziatore un notevole margine di manovra e comunque un buon grado di segretezza quanto alle strategie (alle "carte") che esso intende giocare. Dal lato europeo il margine di manovra, invece, è assai ridotto e le carte che esso giocherà sono praticamente scoperte sul tavolo.

Infatti, da parte americana, sebbene il Congresso sia l'autorità che in ultima istanza può accettare o meno le offerte negoziali, esso dà mandato, mediante il "trade act", al Governo di negoziare ciò che ritenga più opportuno, sotto il vincolo che, purchè questi presenti al Congresso entro una data limite il "pacchetto" di accordi raggiunti, il Congresso non possa che accettarlo o rifiutarlo in blocco, senza ridiscuterlo nei dettagli (sistema detto del "fast track"). La data di scadenza di tale mandato è nota, ma può essere rinnovata entro certi limiti.

Dal lato europeo, invece, il negoziatore (la Commissione) riceve un mandato assai vincolante, a seguito di preve trattative fra i Ministri nazionali (nelle riunioni del Consiglio dei Ministri) sui diversi campi della negoziazione stessa (industriale, agricolo, ecc.). I termini di tali trattative sono ampiamente pubblicizzati, anche perchè, data la natura sempre meno cooperativa che è venuta caratterizzando la CEE, tale pubblicizzazione è nell'interesse di singoli paesi membri, che vogliono assicurarsi che le posizioni imposte al negoziatore non vengano violate<sup>6</sup>.

Vero è che, anche da parte americana, il negoziatore è continuamente sollecitato in diverse direzioni dall'attività di "lobbying" dei diversi gruppi produttivi o da altri gruppi interessati al negoziato (consumatori, "verdi", ecc.). Tuttavia, il negoziatore americano, proprio grazie al grado di libertà concessogli dalla clausola "prendere o lasciare" insita nel sistema del "fast track", può decidere abbastanza autonomamente in che misura tener conto di tali pressioni. E, comunque, la ponderazione delle diverse pressioni è un processo che il negoziatore americano fa al proprio interno, ben diversamente da quello europeo, che invece la subisce come risultato dei compromessi precedentemente raggiunti nelle riunioni del Consiglio dei Ministri.

Tutto ciò sembrerebbe dare molto maggior libertà al negoziatore americano rispetto a quello europeo. Pertanto, nella misura in cui la UE continuasse a procedere sulla strada dell'allargamento a nuovi membri e di una minor coesione interna, ciò sembrerebbe dover ricostituire di fatto una posizione di superiorità negoziale per gli Stati Uniti, analoga a quella di cui essi godevano ai tempi della loro incontestata leadership. Ciò dovrebbe permettere trattative più rapide e favorevoli agli Stati Uniti. Tuttavia, oltre alle considerazioni già fatte sopra relativamente all'opposizione più dura che il paese europeo già leader (la Francia) può essere spinto ad attuare, rallentando le negoziazioni, proprio per il fatto di esser stato messo in minoranza, vi è da notare un ulteriore aspetto.

La stessa asimmetria appena ricordata, pur conferendo al negoziatore degli Stati Uniti una maggiore autonomia rispetto al suo mandante (il Congresso) di quella di cui gode il negoziatore europeo (la Commissione) nei confronti del proprio (il Consiglio dei Ministri), rallenta i negoziati e ne rischia il fallimento. Il fatto che il negoziatore europeo si presenti con scarsi margini di manovra al tavolo delle negoziazioni fa sì che esso sia costretto ad aggiornare le medesime e a riferire a Bruxelles e nelle capitali europee ogni qualvolta si trovi di fronte, da parte americana, proposte o controproposte che siano eccessivamente lontane da quelle immaginate come base delle offerte europee. Si noti che tale situazione, che apparentemente pone in

stato di inferiorità negoziale la parte europea rispetto a quella americana, può, oltre certi limiti, paradossalmente costituire per essa un elemento di forza. Infatti, come si è ricordato, il sistema del "fast track" previsto dal "trade act" americano è sottoposto ad un vincolo di tempo, che può certo essere rinnovato dal Congresso su richiesta del Governo, ma con sempre minori probabilità. Come l'esperienza delle ultime fasi dell'Uruguay Round ha mostrato, la libertà di manovra insita nel sistema americano, mentre è effettivamente maggiore nelle prime fasi di validità del mandato conferito dal Congresso al negoziatore, tende a diminuire all'avvicinarsi della data limite di tale mandato, e ciò tanto più quante più volte esso è stato rinnovato dal Congresso. Il negoziatore europeo, infatti, è consapevole che difficilmente, in tale situazione, il negoziatore americano può permettersi di andare ulteriormente oltre alla scadenza del mandato, e può quindi freddamente sfruttare tale situazione, non essendo da parte sua analogamente sottoposto ad alcuna particolare scadenza. Ciò è chiaramente avvenuto in occasione dell'ultima scadenza del 15 Dicembre 1993, all'avvicinarsi della quale, di fronte alla perentoria richiesta americana che si arrivasse all'accordo prima della scadenza in tale data del mandato ricevuto dal Congresso, la controparte europea, e in particolare la componente francese, ha astutamente sostenuto con pubbliche ed ufficiali dichiarazioni che tale scadenza non aveva nessun particolare significato per il negoziatore europeo. In generale, si può sostenere che porsi apertamente un termine di tempo alle negoziazioni, indebolisce la parte che si autolimita e ciò tanto più quanto più la scadenza si avvicina.

L'episodio appena ricordato ha condotto tuttavia all'accordo, nonostante il modo spregiudicato in cui il gioco è stato condotto soprattutto da parte francese. A tale conclusione ha contribuito però anche un altro evento, di poco precedente, e cioè la ratifica del trattato NAFTA, che il Congresso americano aveva effettuato a metà novembre. Se, infatti, l'Amministrazione Clinton avesse fallito nel tentativo di fare approvare il trattato di libero scambio con il Canada e il Messico, è probabile che la vittoria delle posizioni protezionistiche avrebbe messo a forte rischio anche l'accordo GATT, in quanto avrebbe necessariamente richiesto un irrigidimento della posizione americana.

Il NAFTA fa comunque parte del più ampio fenomeno della polarizzazione dell'economia mondiale. Più in generale, quindi, è necessario affrontare la questione se la tendenza alla polarizzazione, cioè alla formazione di aree di maggiore integrazione internazionale — in Europa, in Nord-America, ma anche nel Sud-est asiatico — sia una evoluzione destinata a favorire o a mettere in crisi il GATT e il sistema multilaterale su cui esso si basa, sistema che la OMC dovrebbe riconfermare.

(6) **Processo di polarizzazione.** Tale questione è assai controversa. E' anzitutto chiaro che la formazione di "aree di libero scambio" e di "mercati comuni" costituisce una eccezione al principio multilaterale che sta alla base del GATT e che è codificato nella clausola della nazione più favorita. Si tratta tuttavia di una eccezione esplicitamente prevista dagli articoli del GATT, basata sull'ipotesi che tali aree e mercati comuni costituiscano tappe intermedie verso l'unificazione economico-politica di gruppi di paesi, nonchè sulla presunzione che l'adozione del libero scambio nell'ambito di un gruppo di paesi costituisca comunque un passo verso il libero scambio generalizzato e quindi un guadagno di efficienza a livello mondiale.

Tale presunzione fu per altro smentita, a livello teorico, fin dai primi sviluppi della teoria delle unioni doganali, ove si metteva in evidenza che tali formazioni sono subottimali e che, dando luogo a guadagni connessi alla "creazione" di commercio, ma anche a perdite connesse alla "deviazione" di commercio, il risultato netto non è determinabile a priori in via generale. Più recentemente la teoria si è nuovamente occupata di tale argomento, partendo da prospettive nuove e particolarmente interessanti, basate sul tentativo di rendere il processo di decisione politica conforme al paradigma di efficienza economica. Mentre non è qui la sede per riportare tali nuovi sviluppi teorici, anche perchè essi sono ancora in fase di evoluzione, ci limiteremo a considerare un altro aspetto del problema; aspetto più empirico e politico che teorico ed economico<sup>7</sup>.

A nostro parere è indubbio che, al di là del fatto se il processo di formazione di aree di polarizzazione, come quella europea o nordamericana, sia tale da avvicinarci al libero scambio

o da allontanarcene, in concreto esse abbiano costituito, sia per l'UE che per gli Stati Uniti, motivo di introversione, che ha rischiato di mettere a repentaglio il processo negoziale del GATT.

Dal lato europeo, la preparazione del mercato unico integrato per l'inizio del 1993 aveva invero sollevato, soprattutto da parte americana, forti timori che l'Europa si trasformasse in una "fortezza" protezionistica. Anche se ciò per fortuna non si è verificato, è tuttavia evidente che l'acuirsi dei problemi monetari connessi al trattato di Maastricht e alla crisi dello SME, e, in parallelo a questi avvenimenti, il dibattito tra i sostenitori dell'approfondimento e quelli dell'allargamento della CEE in risposta alle nuove sollecitazioni provenienti sia dai paesi dell'EFTA che da quelli dell'Europa dell'Est, hanno concentrato l'attenzione politica e dell'opinione pubblica europea sui problemi interni dell'UE, distogliendola di fatto da quelli esterni e in particolare dalle negoziazioni GATT.

Altrettanto indubbia, a nostro parere, è la preminenza data dagli Stati Uniti all'accordo con Canada e Messico per la formazione del NAFTA. Come si è osservato sopra, è stato solo dopo che tale trattato ha finalmente superato l'ostacolo dell'approvazione del Congresso americano, che anche le negoziazioni del GATT si sono allora rapidamente sbloccate.

In conclusione, ci sembra quindi che si possa concludere che la nuova OMC, affinché possa ereditare e ulteriormente arricchire il patrimonio accumulato dal GATT quale guardiano del libero scambio, non debba tanto temere l'ampliamento del numero dei partecipanti all'organizzazione stessa, o quello dell'ambito delle materie sulle quali esprimere la propria autorità, quanto la delimitazione imprecisa delle politiche "commerciali", con l'estensione di queste ai problemi della legislazione del lavoro e dell'ambiente, e la non chiara e stabile struttura organizzativa e decisionale di uno dei principali attori sulla scena, cioè l'Unione Europea. E debba temere anche il pericolo dell'introversione degli Stati Uniti sui problemi del continente americano, e dell'Europa su quelli posti dalla transizione economica e politica che la travaglia nella sua parte orientale.

- (1) Alcuni degli argomenti trattati in questa nota sono già stati sviluppati dall'autore, se pur in forma parziale, in Prometeia, *Rapporto di Previsione*, settembre 1993, cap. 3: "Crisi dello SME e crisi della CEE", e in Prometeia, *Rapporto di Previsione*, dicembre 1993, cap. 3: "Le negoziazioni dell'Uruguay Round nell'ambito del GATT".
- (2) Si veda in proposito il lavoro di A. Hughes Hallet e C.A. Primo Braga, "The new regionalism and the threat of protectionism", (marzo 1994).
- (3) Per una acuta argomentazione in proposito, si veda il recente lavoro di G.M. Grossman e E. Helpman, "The politics of free trade agreements", (marzo 1994).
- (4) Tale argomentazione teorica è sviluppata in Basevi G., F. Delbono, M. Mariotti, "Bargaining with a composite player: an application to the Uruguay Round of GATT negotiations", *Journal of International and Comparative Economics*, 3, 1994, nonché in G. Basevi, F. Delbono, M. Mariotti, "Why the Uruguay Round is more difficult to negotiate than previous GATT Rounds", (1993). Un primo esempio può essere quello di un sindacato unitario rispetto a diversi sindacati autonomi che non si comportino cooperativamente fra di loro: di fronte a tale alternativa si è spesso osservato, almeno in Italia, una preferenza delle controparti (Confindustria o Governo) per la prima piuttosto che la seconda situazione, altro esempio è quello delle negoziazioni per il disarmo nucleare, che hanno rischiato di andare in crisi quando gli Stati Uniti si sono trovati di fronte, al posto della compatta entità URSS, il nuovo "arcipelago" di potenze nucleari risultante dallo smembramento dell'impero sovietico.
- (5) Per semplicità ci riferiamo solo a questo paese, ma almeno alcune delle considerazioni valgono anche per altri partners nelle negoziazioni, che siano caratterizzati da una struttura statale unica.
- (6) Tra l'altro, un aspetto importante, che richiederebbero ulteriore analisi, sta nel fatto che i mandati nei diversi campi (industriale, agricolo, ecc.) che vengano conferiti alla negoziazione europea, sono il risultato di riunioni del Consiglio dei Ministri, alle quali partecipano, a seconda dei casi, solo i diversi ministri interessati (dell'industria, dell'agricoltura, ecc.), mentre soltanto nelle fasi finali i ministri degli esteri intervengono a cercare di raggiungere una certa qual coerenza fra le posizioni assunte dai loro stessi colleghi nazionali nei diversi campi del negoziato.
- (7) Si vedano in particolare, su tale aspetto, il lavoro di G.M. Grossman e E. Helpman, "The politics of free trade agreements" (gennaio 1994), quello di E. Bond, C. Syropoulos, A. Winters, "Implications of European integration for transatlantic cooperation in trade" (settembre 1993), nonché quello di E. Bond e C. Syropoulos, "Trading blocks and the sustainability of inter-regional cooperation", (maggio 1994).

## **RISULTATI PRELIMINARI DA UN'ANALISI EMPIRICA DEI PATTERN DI GLOBALIZZAZIONE A LIVELLO INDUSTRIALE**

di Claudio Casadio Tarabusi\* e Giuliano Conti\*\*

### **I. Introduzione**

*Le attività oltre frontiera delle imprese industriali sono state, e sono tuttora, analizzate entro una prospettiva macro oppure micro. La prima, di gran lunga prevalente, viene tipicamente adoperata per esaminare i flussi di commercio internazionale alla ricerca delle determinanti dei modelli di specializzazione dei paesi ("vantaggi comparati rivelati").<sup>1</sup> La seconda è stata adottata in lavori pionieristici sugli investimenti diretti esteri tesi a svelare le ragioni dell'esistenza e della diffusione dell'impresa multinazionale<sup>2</sup>*

*Le ricerche svolte all'interno di queste due prospettive sono rispettivamente confluite in due approcci che vanno per la maggiore. La prospettiva macro, dominata dalla teoria classica ricardiana nella seconda metà del secolo scorso, sembra essersi oramai cristallizzata nella teoria neo-classica delle "dotazioni fattoriali", elaborata da Heckscher ed Ohlin nel periodo tra le grandi guerre, e da allora oggetto di infinite correzioni e revisioni.<sup>3</sup> In maniera analoga, la ricerca nella prospettiva micro si basa largamente sull'applicazione della teoria dei "costi di transazione" al contesto internazionale.<sup>4</sup>*

*Un terzo punto di vista viene qui proposto, una prospettiva meso orientata a far luce sui pattern di globalizzazione delle industrie. Sono in corso di pubblicazione presso l'OCSE otto case-studies su altrettante industrie a livello mondiale, nei quali vengono delineati i relativi pattern di globalizzazione — risultanti dall'uso combinato delle principali forme di coinvolgimento internazionale: commercio internazionale, investimenti diretti esteri (IDE) e accordi cooperativi internazionali (ACI). Il presente contributo presenta le prime indicazioni che si ottengono dal confronto di tali case-studies.*

*Vi è un duplice beneficio nell'adottare una prospettiva meso. In primo luogo, siccome in questo ambito di ricerca non è ancora apparso alcun approccio dominante da confermare o rifiutare, l'analisi industriale ha il vantaggio di non essere costretta da alcuna "camicia di forza" teorica. In secondo luogo, posizionandosi ad un livello intermedio, l'indagine industriale può essere facilmente integrata da considerazioni derivate a livello macro — come quelle riguardanti, ad esempio, le dotazioni fattoriali, i sistemi nazionali, le politiche di governo — ed a livello micro — integrazione verticale ed orizzontale, alleanze strategiche, e simili.<sup>5</sup>*

*Per quanto sostanziali possano essere i suddetti benefici, sono i due motivi seguenti — uno di carattere teorico, l'altro empirico — ad indicare la necessità di una svolta verso una prospettiva meso:*

*a. Imprese localizzate in paesi diversi operano oltre frontiera per sfruttare/consolidare la propria competitività, ed i criteri secondo i quali le strategie internazionali d'impresa vengono selezionate sono diversi da industria ad industria;*

*b. L'inasprimento della competizione internazionale durante gli ultimi vent'anni è stato associato ad un processo di convergenza tra le economie dei paesi OCSE molto più marcato dei principali indicatori industriali. Esaminando in particolare l'andamento della produttività del lavoro, si osserva che i paesi più industrializzati, all'interno di un diffuso processo di catching-up, hanno realizzato una convergenza più forte in industrie differenti. Di conseguenza, la dispersione tra paesi della produttività del lavoro è oggi generalmente maggiore a livello di singole industrie che a livello di comparto manifatturiero (cfr. Tavola 1).<sup>6</sup> Risultati analoghi si ottengono dall'analisi dell'andamento della produttività globale (misura che riflette l'efficienza nell'uso sia del lavoro che dello stock di capitale nel processo produttivo).<sup>7</sup>*

\* OCSE e Dipartimento di Economia, Università di Ancona

\*\* Dipartimento di Economia, Università di Ancona

Entrambi gli indicatori mostrano, inoltre, un rallentamento nel processo di convergenza settoriale negli anni ottanta (cfr. Dollar e Wolff, 1993, cap. 3-4).

L'industria appare dunque come il livello di analisi più fecondo per cogliere le peculiarità del fenomeno della globalizzazione, e per tentare l'identificazione delle forze che lo determinano. La situazione ideale sarebbe avere una copertura totale delle industrie manifatturiere e magari dei servizi, ma purtroppo la raccolta di dati sui tre principali canali di globalizzazione avviene ancora in maniera molto disomogenea e frammentaria, lasciando così come unica fonte utilizzabile l'evidenza raccolta nei case-studies.

## II. L'evidenza empirica

Le industrie manifatturiere analizzate nei case-studies dell'OCSE sono: abbigliamento, farmaceutico, acciaio, metalli non ferrosi, computer, elettronica di consumo, semiconduttori, ed automobilistico. La Tavola 2 fornisce una visione d'insieme dei valori che ciascuna di tali industrie assume con riferimento ad un set di indicatori di globalizzazione, valori espressi in termini percentuali rispetto alla variabile industriale ritenuta più pertinente. Le colonne da [1] a [4] presentano degli indicatori di commercio internazionale: esportazioni di prodotti finiti; esportazioni di beni intermedi (entrambi in percentuale del fatturato totale dell'industria); la quota di input estero sul totale degli input intermedi dell'industria (calcolato per i G7 esclusa l'Italia); la quota di scambi intra-impresa sul commercio estero totale dell'industria (dati prevalentemente statunitensi).<sup>8</sup>

Le colonne da [5] a [8] riportano degli indicatori relativi agli investimenti esteri: flussi di IDE sugli investimenti lordi dell'industria; fatturato delle affiliate estere sul fatturato totale dell'industria; fusioni ed acquisizioni; operazioni di partecipazione azionaria di minoranza (gli ultimi due come quote delle operazioni equity avvenute nell'industria). Nelle colonne da [9] ad [11], infine, gli ACI totali dell'industria vengono differenziati per scopo: tecnologia, produzione e commercializzazione. Dei due valori riportati, il primo si riferisce agli accordi a scopo unico, il secondo a quelli a scopo multiplo.

Fatto salvo quest'ultimo caso, gli indici sono stati espressi in termini di intervallo ogniqualvolta ci sia sembrato eccessivamente azzardato presentare un unico valore sintetico. Va inoltre tenuto presente che la rilevazione dei dati sottostanti gli indicatori riportati nella Tavola 2 è eterogenea sia per quanto riguarda la copertura per paesi, che per gli anni di riferimento. Come criterio generale si è cercato di ottenere la massima copertura spaziale disponibile (sovente i paesi OCSE), per il periodo più recente (fine anni '80, primi anni '90; gli ACI si riferiscono al periodo 1980-92).

Gli ovvi problemi associati all'imprecisione ed all'eterogeneità dei dati sono a nostro avviso più che controbilanciati dalla unicità dell'esercizio, e dalla opportunità che ne deriva di giungere a dei risultati preliminari sui pattern di globalizzazione industriale. Infine, c'è da notare che l'eterogeneità di cui sopra è praticamente assente rispetto alle forme di globalizzazione individualmente considerate, e dunque essa non inficia in maniera sostanziale il confronto fra i pattern di globalizzazione delle 8 industrie, principale scopo della presente analisi.

La colonna [1] è di immediata interpretazione: la quota di commercio estero in prodotti finiti è sorprendentemente simile per le industrie esaminate, ed oscilla tra il 20 ed il 30 per cento. Farmaceutico (10%) ed elettronica di consumo (55%) presentano dei valori che si discostano nettamente dalla media, a nostro avviso per le ragioni che seguono. Nel caso del farmaceutico, gran parte del commercio in prodotti intermedi è composto di prodotti praticamente finiti, che richiedono solamente di essere impacchettati ed etichettati secondo le regolamentazioni locali per poter essere immessi sul mercato finale. Di conseguenza, i prodotti intermedi di tale industria possono ragionevolmente essere assimilati ai prodotti finiti, il che riporta il valore in questione in linea con quello delle altre industrie. Per quanto riguarda l'elettronica di consumo, l'eccezione può essere spiegata dalla leadership indiscussa delle imprese giapponesi,

che nel complesso detengono all'incirca il 55 per cento della produzione mondiale dell'industria.

L'indicatore di commercio estero in prodotti intermedi (colonna [2]) mostra una variabilità ben più ampia. I valori di farmaceutico, computer ed automobilistico restano ben al di sotto del 20 per cento, soglia che viene al contrario oltrepassata da tutte le altre industrie esaminate. La quota di input estero sul totale degli input intermedi dell'industria viene presentata nella colonna [3]. Tale indicatore oscilla entro valori compresi tra il 10 ed il 40 per cento nella maggioranza delle industrie, mentre le imprese che operano nelle industrie dei computer e metalli non ferrosi mostrano una propensione leggermente superiore alla media all'acquisizione di input intermedi che originano oltre confine.<sup>9</sup>

La colonna [4] mostra l'intensità di commercio intra-impresa, vale a dire la quota di commercio internazionale che ha luogo all'interno delle imprese multinazionali tra case-madri ed affiliate. Di nuovo, l'indicatore individua chiaramente due sottogruppi: per abbigliamento, acciaio e metalli non ferrosi esso è inferiore o eguale al 30 per cento, soglia che viene superata abbondantemente in tutte le altre industrie in esame.

Le colonne [5] e [6] si completano nell'indicare l'importanza delle attività di investimento internazionale nelle 8 industrie considerate. La prima colonna riporta il rapporto tra flussi di IDE ed investimenti lordi, e dunque fornisce una misura dell'intensità attuale nelle attività di investimento; la seconda mostra la quota di fatturato totale dell'industria controllato dalle affiliate estere, ed è perciò funzione dei passati investimenti. (Di passaggio, si noti che quest'ultimo indicatore tende a sottostimare i flussi cumulati di IDE, in quanto gli investimenti orientati all'accesso di risorse quali fattori produttivi a basso costo, capacità tecnologiche ed altri vantaggi locali, che pure migliorano l'efficienza complessiva dell'impresa, non si riflettono nel fatturato delle affiliate estere.) Questi due indicatori mettono in risalto l'importanza degli IDE nel farmaceutico e computer, in quanto caratterizzati da un'intensità nelle attività d'investimento superiore alla media, e una quota di fatturato realizzato dalle affiliate estere che ammonta a circa la metà del fatturato totale delle rispettive industrie. All'estremo opposto, entrambi gli indicatori sono ai livelli minimi in corrispondenza di abbigliamento ed acciaio.

Il quadro fornito dalla composizione delle operazioni equity che attraversano i confini nazionali non mostra una forte caratterizzazione. L'unica osservazione degna di nota riguarda la relativa preponderanza di fusioni ed acquisizioni rispetto alle operazioni di partecipazione minoritaria nel farmaceutico e nell'acciaio. Le ragioni adducibili differiscono comunque nei due casi. Le imprese farmaceutiche hanno di recente avviato una riorganizzazione internazionale delle loro attività al fine di appropriarsi delle capacità innovative sviluppate dalle imprese specializzate nella biotecnologia, e nel contempo hanno consolidato la loro presenza nella distribuzione nel tentativo di ottenere un maggiore controllo dei costi. Le imprese siderurgiche, d'altro canto, sono impegnate in una fase di razionalizzazione delle loro operazioni dovendo affrontare una domanda in declino strutturale ed una crescente concorrenza internazionale.

Per finire, nelle colonne [9], [10] e [11] le operazioni di cooperazione internazionale compaiono suddivise per scopo. Come già accennato, il primo dei due valori riportati si riferisce ad accordi mirati ad un unico scopo, mentre il secondo si riferisce ad accordi aventi almeno un altro scopo oltre a quello di riferimento. Nonostante il quadro sia inficiato dalla mancanza di dati per 4 delle 8 industrie esaminate, la composizione degli ACI fornisce alcune interessanti indicazioni. Le imprese del farmaceutico e computer risultano decisamente orientate alla cooperazione tecnologica: lo scopo tecnologico conta individualmente per il 40-50 per cento del totale, fino a giungere al 70 per cento in combinazione con almeno un altro scopo. Seguono lo scopo commerciale e da ultimo quello produttivo. Diversamente, le imprese dell'elettronica di consumo e dell'automobilistico appaiono più interessate alla cooperazione produttiva; la tecnologia resta comunque uno stimolo alla cooperazione ben più rilevante della commercializzazione.

### III. Un tentativo di interpretazione dei pattern di globalizzazione

Alcune particolarità che emergono dalla descrizione appena svolta meritano un approfondimento. Innanzitutto, gli indicatori di commercio estero sembrano nel complesso individuare due sottogruppi principali: da un lato abbigliamento ed acciaio; dall'altro farmaceutico, computer, semiconduttori ed automobilistico. Sebbene il loro profilo appaia meno netto, metalli non ferrosi ed elettronica di consumo possono essere inclusi rispettivamente nel primo e nel secondo sottogruppo. La caratteristica comune alle industrie del primo sottogruppo è l'intensità nell'impiego o di lavoro o di risorse naturali, ed una forte dipendenza dai fornitori per quanto riguarda l'introduzione di nuova tecnologia (industrie supplier-dominated nella tassonomia di Pavitt).

Da notare inoltre che ad alti valori di commercio in beni intermedi (colonna [2]) corrispondono bassi valori di commercio intra-impresa (colonna [4]), e viceversa. Vale a dire, più un'industria è caratterizzata da scambi internazionali di prodotti intermedi, più tali scambi avvengono su mercati concorrenziali anziché all'interno della struttura gerarchica dell'impresa multinazionale. Tale apparente contraddizione può essere spiegata nel modo seguente. Sebbene le imprese che operano nelle industrie intensive in lavoro o risorse siano fortemente dipendenti dagli input intermedi, la loro attenzione strategica si rivolge crescentemente altrove, nelle attività quali la diversificazione produttiva e la commercializzazione. Il decrescente interesse strategico rivolto agli input intermedi, e l'esistenza di mercati mondiali di quasi-commodities altamente concorrenziali, si traducono in una debole necessità di "internalizzare" le relative transazioni. Le imprese che operano nelle industrie dell'altro sottogruppo sono invece relativamente meno dipendenti dagli input intermedi, la cui natura è comunque ben diversa: anziché di quasi-commodities, si tratta di parti e componenti ad alta tecnologia, qualità e specificità. Dato l'alto valore strategico della loro acquisizione, le imprese hanno un forte interesse a che essa avvenga come transazione tra casa-madre ed affiliata estera.

Gli indicatori relativi agli IDE, pur confermando in qualche modo la suddivisione finora considerata, sembrano individuare un ulteriore sottogruppo, composto da farmaceutico e computer. La caratteristica che accomuna tali industrie è ovviamente la centralità delle attività innovative (industrie science-based nella tassonomia di Pavitt). Tra le industrie restanti, elettronica di consumo ed automobilistico condividono l'importanza di aspetti connessi alla fase produttiva, quali la necessità di coordinare processi produttivi complessi, e la sensibilità all'applicazione del lean production system (industrie scale-intensive nella tassonomia di Pavitt). Per l'industria dei semiconduttori, che secondo la Tavola 2 è in una posizione intermedia tra le industrie science-based e quelle scale-intensive, i dati relativi alla composizione degli ACI avrebbero con molta probabilità sciolto ogni dubbio, in quanto gli indicatori delle attività di cooperazione delineano con molta precisione il profilo di questi due sottogruppi. A nostro avviso, le imprese produttrici di semiconduttori sono in questo contesto assimilabili a quelle del farmaceutico e computer: è vero che esse sono relativamente meno impegnate sul fronte degli investimenti esteri, ma è anche vero che i loro prodotti, a differenza di medicinali e computer, sono impiegati come componenti da altre industrie. Le imprese produttrici di semiconduttori sono dunque meno motivate ad espandere la loro presenza diretta all'estero.

L'analisi degli indicatori di globalizzazione delle 8 industrie ci ha dunque portato ad impiegare una tassonomia elaborata in un contesto affatto diverso, quello dell'interpretazione dei pattern settoriali di cambiamento tecnologico. I sottogruppi individuati sono i seguenti: supplier-dominated (abbigliamento, acciaio, metalli non ferrosi); science-based (farmaceutico, computer, semiconduttori); scale-intensive (elettronica di consumo, automobilistico). (Si deve evitare di cercare una corrispondenza tra gli elementi dei vari sottogruppi individuati da Pavitt con quelli del presente esercizio, in quanto il livello di aggregazione è più elevato nel primo caso che nel secondo.)

La validità di tale suddivisione è stata infine controllata per mezzo dell'analisi delle componenti principali, una tecnica statistica descrittiva praticamente ateorica, i cui risultati sono riportati nella Figura 2. I due assi colgono nell'insieme il 78,6 per cento dell'inerzia totale dei

*dati esposti nella Tavola 2, il che significa che più di tre quarti della variabilità tra i pattern di globalizzazione delle 8 industrie sono rappresentati sul grafico. Il solo asse orizzontale riassume quasi il 60 per cento di tale variabilità, mentre l'asse verticale conta per meno del 20 per cento.*

*Il grafico sembra confermare le indicazioni già evidenziate in precedenza. Il quadrante in basso a sinistra contiene le tre industrie supplier-dominated, quello in basso a destra due delle tre industrie science-based, mentre le industrie scale-intensive sono individuate dall'asse verticale. Viene inoltre confermato il posizionamento intermedio dei semiconduttori tra scale-intensive e science-based. Tuttavia, se si tiene conto della maggiore significatività dell'asse orizzontale rispetto a quello verticale, si può affermare che tale industria è relativamente più vicina al sottogruppo science-based.*

*Si noti infine che gli assi, seppure non siano che delle pure creazioni statistiche, possono essere interpretati secondo logica. Nel caso dell'asse orizzontale l'accostamento con il grado di intensità nella ricerca e sviluppo, o livello di opportunità tecnologica, è addirittura sorprendente; nel caso dell'asse verticale si potrebbe suggerire l'accostamento con la rilevanza delle economie di scala, o con il grado di complessità produttiva.*

#### **IV. Conclusioni**

*In questo contributo ci siamo proposti di individuare l'esistenza di pattern di globalizzazione delle industrie, come essi risultano dalle tre principali forme di coinvolgimento internazionale: commercio internazionale, investimenti esteri diretti e accordi cooperativi internazionali.*

*L'analisi ha riguardato solo una selezione di industrie manifatturiere, in quanto la mancanza di dati, al livello di dettaglio e di estensione necessari, non consente di procedere altro che per case-study. Le generalizzazioni, al di là degli inevitabili problemi di accuratezza ed eterogeneità delle fonti statistiche, vanno dunque valutate nella giusta prospettiva: come un primo esercizio inteso a cogliere le peculiarità del fenomeno della globalizzazione industriale e ad individuare le forze che lo determinano. Sarebbe stato evidentemente interessante e logico seguire l'evoluzione dei pattern di globalizzazione nel tempo, ma la mancanza di dati per tutti gli indicatori prescelti ha reso inevitabile limitare l'indagine agli anni più recenti.*

*Pur con la prudenza suggerita dalle precedenti considerazioni, il risultato principale che emerge dal presente contributo è il seguente: l'analisi industriale dei pattern di globalizzazione e dei pattern di cambiamento tecnologico sembra individuare, in modo abbastanza sorprendente, gli stessi gruppi omogenei di industrie. La tesi preliminare è dunque che la natura delle fonti di innovazione tecnologica ed i connessi fattori di competitività di un'industria incidono in maniera determinante sul profilo organizzativo che tale industria viene ad assumere su scala internazionale. In effetti, si osservano evidenti pattern di globalizzazione per gruppo omogeneo (secondo la tassonomia di Pavitt):*

- *Supplier-dominated (abbigliamento, acciaio e metalli non ferrosi): intensi scambi internazionali di prodotti intermedi acquisiti prevalentemente sul mercato; scarsa attività di investimento e di cooperazione internazionale.*
- *Science-based (farmaceutico, computer e semiconduttori): il commercio di prodotti intermedi, non particolarmente intenso, è per una parte importante intra-firm; estrema importanza dell'attività di investimento estero, molto orientata al mercato; forte tendenza alla cooperazione in campo tecnologico e, in secondo luogo, di mercato.*
- *Scale-intensive (elettronica di consumo e automobilistico): notevole volume di transazioni intra-firm in prodotti intermedi; livello intermedio di attività di investimento estero; cooperazione centrata prevalentemente sulla fase produttiva e, in secondo luogo, sullo sviluppo della tecnologia.*

*Il grado di coinvolgimento di un paese nel processo di globalizzazione risulta dunque dalla combinazione delle diversità inter-industriali nei pattern di globalizzazione con la struttu-*

ra industriale di un paese. Ad esempio, lo spesso sottolineato ritardo che caratterizza l'economia italiana sul fronte degli IDE può essere ricondotto, alla luce del presente contributo, allo scarso peso delle industrie science-based. Ciò implica che il ruolo marginale giocato dall'economia italiana nell'investimento internazionale non è soltanto una questione di carenze nel predisporre le condizioni favorevoli al processo di internazionalizzazione delle imprese, ma anche e soprattutto di rigidità nel processo di aggiustamento strutturale e di scarsa attenzione alle ripercussioni nella sfera dell'economia internazionale delle scelte di politica industriale e tecnologica.

- (1) Con ciò intendiamo affermare che nella maggior parte degli studi l'unità di analisi è il paese con le sue dotazioni fattoriali e le sue capacità tecnologiche, da cui poi scaturiscono determinati vantaggi comparati.
- (2) Cfr. Hymer (1974), Knickerbocker (1973); Buckley e Casson (1976) e (1985); Caves (1982).
- (3) Il modo in cui la tecnologia è stata trattata nella "new trade theory" fornisce un caso esemplare: la tecnologia è di fatto introdotta come un ulteriore fattore di produzione, la cui dotazione relativa è fissata esogenamente (cfr. Krugman, 1990, p. 152). Nettamente diversa è l'impostazione seguita nel lavoro di Dosi, Pavitt, e Soete (1990), nel quale al centro dell'analisi è posta la spiegazione delle differenti capacità di innovazione dei vari paesi, da cui poi discendono le differenti performance nei mercati di esportazione.
- (4) Questa teoria è stata originariamente elaborata per interpretare le scelte *make-or-buy* d'impresa da Coase (1937) e Williamson (1979) e (1985). L'evoluzione più recente della teoria degli investimenti diretti esteri tende piuttosto a sottolineare che l'impresa va all'estero non solo per sfruttare vantaggi competitivi già in suo possesso, ma anche per acquisirne di nuovi. In questa prospettiva, un'attenzione particolare è posta al comportamento strategico e di competizione oligopolistica delle imprese che effettuano operazioni internazionali.
- (5) Resti comunque inteso che non viene qui fatto alcun tentativo di far confluire i diversi approcci (basati su paesi, industrie ed imprese) all'interno di una struttura interpretativa unitaria ed esaustiva — tentativi come quelli sfociati nel "paradigma eclettico" (Dunning, 1981 e 1988), o nel "modello generale" (Ozawa, 1985). Piuttosto, il fuoco viene mantenuto a livello di singole industrie, per poi integrare l'analisi con considerazioni più pertinenti ai paesi/imprese.
- (6) Questa osservazione è particolarmente vera per le industrie ad alta tecnologia ed elevata intensità di capitale. Ciò che i risultati comunque suggeriscono è che nei paesi considerati la crescita della produttività è stata concentrata in industrie differenti. Ad esempio, la Francia e l'Italia hanno realizzato una *performance* relativamente migliore nel tessile-abbigliamento e nei prodotti di pelle e cuoio, la Germania nei mezzi di trasporto e nel settore delle macchine non elettriche e così via (cfr. Dollar e Wolff, 1993, cap. 1-3). Gli stessi dati stanno ad indicare che tali paesi hanno raggiunto livelli elevati di produttività complessiva attraverso la specializzazione in industrie differenti. Generalizzando, si può quindi affermare che i paesi più industrializzati dell'OCSE hanno visto aumentare il loro benessere attraverso una buona *performance* nella produttività del lavoro in un ampio *range* di settori produttivi, per poi eccellere in un gruppo ristretto di industrie.
- (7) Nella misura in cui il livello relativo della produttività globale riflette "technology-related assets" possedute dall'impresa *c/o* incorporate nel suo capitale umano, l'investimento in R&S e nei processi di formazione della manodopera finisce per assumere un ruolo cruciale nel promuovere una rapida crescita della produttività. Ne deriva, inoltre, che se queste "risorse" sono in gran parte *industry-specific*, è allora probabile che la storia passata, al pari dell'intervento pubblico presente e passato, venga ad assumere un'importanza rilevante nello sviluppo di tali risorse e nel determinare poi le industrie che emergeranno nel processo competitivo a livello internazionale. Una verifica significativa della relazione tra struttura dei vantaggi comparati e superiorità tecnologica è presente nel già citato lavoro di Dollar e Wolff (1993, cap. 7). Vantaggi comparati che corrispondono poi a vantaggi assoluti, in quanto la convergenza nei salari reali, a differenza di quella nelle produttività del lavoro, è egualmente forte a livello di singole industrie come di settore manifatturiero.
- (8) Più esattamente, le colonne [2] e [3] forniscono degli indicatori del processo di globalizzazione dei sistemi produttivi. L'analisi si limita ai beni intermedi in quanto l'acquisizione di tali *inputs* richiede un sistema di relazioni stabili e durature con la rete di fornitori. La diversa natura dei beni capitali fa invece sì che la loro acquisizione sia associata a dei rapporti più occasionali ed instabili (cfr. Wyckoff, 1993).
- (9) I risultati congiunti delle colonne [2] e [3] sembrano suggerire che, mentre l'intensità nell'uso degli *inputs* intermedi è un fenomeno principalmente *industry-specific*, la misura della dipendenza dagli *inputs* esteri è invece più *country-specific*. Cfr. Figura 1 tratta dal lavoro di Wyckoff, cui si rimanda il lettore per un'analisi dettagliata del *sourcing* estero relativamente alle industrie considerate nel presente lavoro.

**Bibliografia\***

- D. Dollar e E Wolff (1993), *Competitiveness, Convergence and International Specialisation*, The MIT Press.
- G. Dosi, K. Pavitt e L. Soete (1990), *The Economics of Technical Change and International Trade*, Harvester e Wheatsheaf.
- P. Krugman (1990), *Rethinking International Trade*, The MIT Press.
- OECD (1994), *Globalisation of Industrial Activities*, in corso di pubblicazione.
- A. Wyckoff (1993), "The International Expansion of Productive Networks", *The OECD Observer*, n. 180.

---

\* Viene qui indicata solo la bibliografia più direttamente utilizzata nel presente lavoro

**Tavola 1 - Misure della convergenza della produttività del lavoro in 28 industrie manifatturiere di 13 Paesi industrializzati**

|                                | Paesi industrializzati.<br>Coefficiente di variazione (a) |             |             | Valore medio della produttività<br>rispetto agli USA |             |             |
|--------------------------------|---|-------------|-------------|--|-------------|-------------|
|                                | 1963  | 1982        | 1986        | 1963   | 1982        | 1986        |
| Chimica industriale            | 0,57  | 0,33        | 0,41        | 0,36   | 0,58        | 0,52        |
| Altri prodotti chimici         | 0,49  | 0,43        | 0,44        | 0,37   | 0,45        | 0,44        |
| Ferro ed acciaio               | 0,38  | 0,26        | 0,30        | 0,48   | 0,77        | 0,66        |
| Metalli non ferrosi            | 0,56  | 0,32        | 0,30        | 0,46   | 0,69        | 0,82        |
| Carta e cartotecnica           | 0,40  | 0,24        | 0,26        | 0,48   | 0,59        | 0,60        |
| Editoria e poligrafici         | 0,38  | 0,31        | 0,21        | 0,49   | 0,72        | 0,66        |
| Prodotti della gomma           | 0,42  | 0,26        | 0,24        | 0,45   | 0,60        | 0,59        |
| Prodotti della plastica        | 0,35  | 0,23        | 0,18        | 0,51   | 0,72        | 0,70        |
| Ceramica                       | 0,46  | 0,28        | 0,32        | 0,54   | 0,75        | 0,66        |
| Prodotti del vetro             | 0,38  | 0,26        | 0,28        | 0,43   | 0,69        | 0,65        |
| Prodotti non metallici n.a.c.  | 0,36  | 0,23        | 0,21        | 0,53   | 0,80        | 0,74        |
| Prodotti metallici n.a.c.      | 0,39  | 0,25        | 0,22        | 0,46   | 0,69        | 0,66        |
| Macchinari                     | 0,36  | 0,25        | 0,24        | 0,47   | 0,64        | 0,59        |
| Mezzi di trasporto             | 0,46  | 0,30        | 0,39        | 0,42   | 0,54        | 0,50        |
| Tessili                        | 0,30  | 0,23        | 0,23        | 0,59   | 0,81        | 0,76        |
| Abbigliamento                  | 0,32  | 0,24        | 0,22        | 0,60   | 0,76        | 0,70        |
| Pelli e cuoio                  | 0,26  | 0,30        | 0,22        | 0,63   | 0,79        | 0,79        |
| Calzature                      | 0,33  | 0,22        | 0,17        | 0,63   | 0,79        | 0,76        |
| Prodotti del legno             | 0,34  | 0,25        | 0,22        | 0,72   | 0,90        | 0,76        |
| Mobilio                        | 0,37  | 0,27        | 0,14        | 0,50   | 0,82        | 0,78        |
| Prodotti elettrici             | 0,37  | 0,27        | 0,61        | 0,50   | 0,82        | 0,61        |
| Prodotti alimentari            | 0,38  | 0,35        | 0,35        | 0,54   | 0,57        | 0,47        |
| Bevande                        | 0,41  | 0,27        | 0,27        | 0,56   | 0,73        | 0,61        |
| Tabacco                        | 1,06  | 1,00        | 1,03        | 0,94   | 0,84        | 0,63        |
| Derivati del petrolio          | 0,65  | 0,63        | 0,76        | 0,82   | 0,79        | 1,04        |
| Prodotti del carbone           | 0,86  | 0,35        | 0,97        | 1,01   | 0,77        | 1,00        |
| Strumenti medico-professionali | 0,42  | 0,33        | 0,30        | 0,43   | 0,51        | 0,48        |
| Prodotti manifatturieri n.a.c. | 0,40  | 0,26        | 0,20        | 0,46   | 0,69        | 0,66        |
| <b>Totale manifatturiero</b>   | <b>0,36</b>   | <b>0,23</b> | <b>0,24</b> | <b>0,47</b>  | <b>0,66</b> | <b>0,60</b> |

(a) Rapporto tra la deviazione standard ed il valore medio

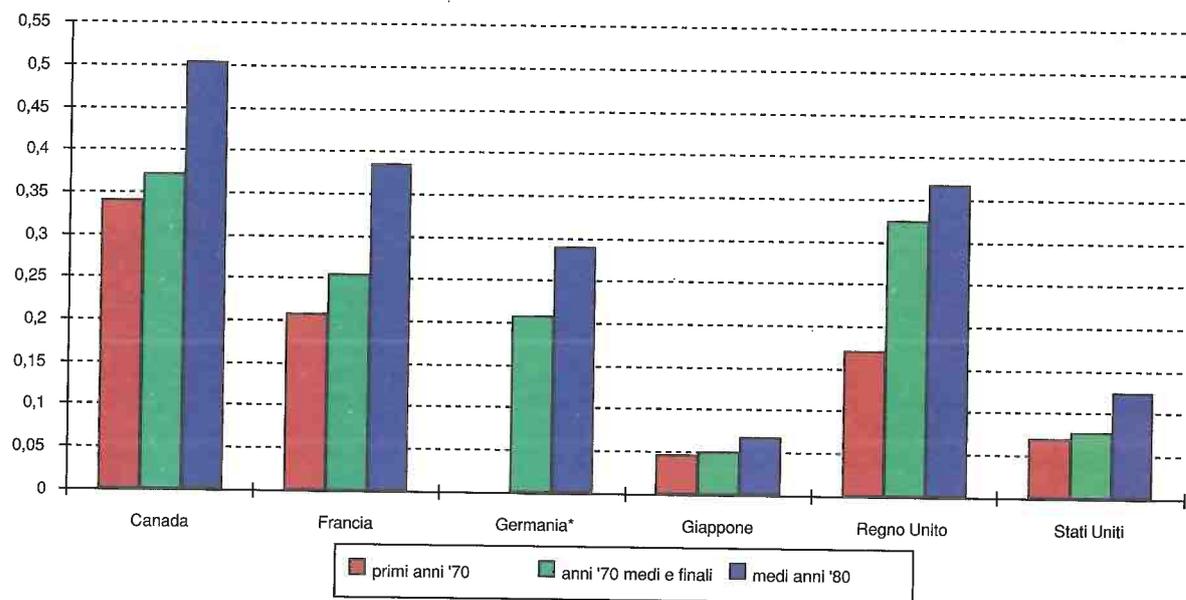
Fonte: Dollar e E. Wolff (1993)

**Tavola 2 - Indicatori di globalizzazione relativi alle 8 industrie esaminate (fine anni '80, primi anni '90)**

|                     | Commercio estero             |                                 |                              |                              | Investimenti diretti esteri |                                  |                                     |   | Accordi cooperativi internazionali |                                   |                                      |
|---------------------|------------------------------|---------------------------------|------------------------------|------------------------------|-----------------------------|----------------------------------|-------------------------------------|---|------------------------------------|-----------------------------------|--------------------------------------|
|                     | Prodotti finiti (%fattu) [1] | Prodotti intermedi (%fattu) [2] | Sourcing estero (%sourc) [3] | Intra impresa (%comm.es) [4] | Flussi IDE (%inv.lordi) [5] | Fatturato affiliate (%fattu) [6] | Fusioni e acquisiz. (%op.equit) [7] | Partecipazioni minoranza (%op.equity) [8] | Scopo tecnologico (%op.non-e) [9]  | Scopo produttivo (%op.non-e) [10] | Scopo commerciale (%op.non-eq.) [11] |
| Abbigliamento       | 25-30                        | 25-30                           | 10-40                        | 5-10                         | 15-20                       | 5-15                             | ..                                  | ..  | ..                                 | ..                                | ..                                   |
| Farmaceutico        | 10                           | 8                               | 10-30                        | 70                           | 50-70                       | 40-50                            | 52                                  | 48  | 38-68                              | 13-29                             | 19-41                                |
| Acciaio             | 27                           | 35-45                           | 15-25                        | 5-10                         | 5-10                        | 15-25                            | 72                                  | 28  | ..                                 | ..                                | ..                                   |
| Metalli non ferrosi | 21                           | 21                              | 30-50                        | 30                           | 20-35                       | 15-25                            | 45                                  | 55  | ..                                 | ..                                | ..                                   |
| Computer            | 26                           | 14                              | 20-60                        | 50-80                        | 30-40                       | 50-60                            | 43                                  | 57  | 50-70                              | 15-28                             | 17-32                                |
| Elettronica di cons | 55                           | 30                              | 10-40                        | 30-50                        | 20-35                       | 20-30                            | 39                                  | 61  | 24-40                              | 36-62                             | 12-33                                |
| Semiconduttori      | 20                           | ..                              | 10-40                        | 70                           | 15-25                       | 20-25                            | 39                                  | 61  | ..                                 | ..                                | ..                                   |
| Automobilistico     | 21                           | 13                              | 25-35                        | 50-80                        | 15-25                       | 10-20                            | 33                                  | 67  | 24-48                              | 39-66                             | 9-20                                 |

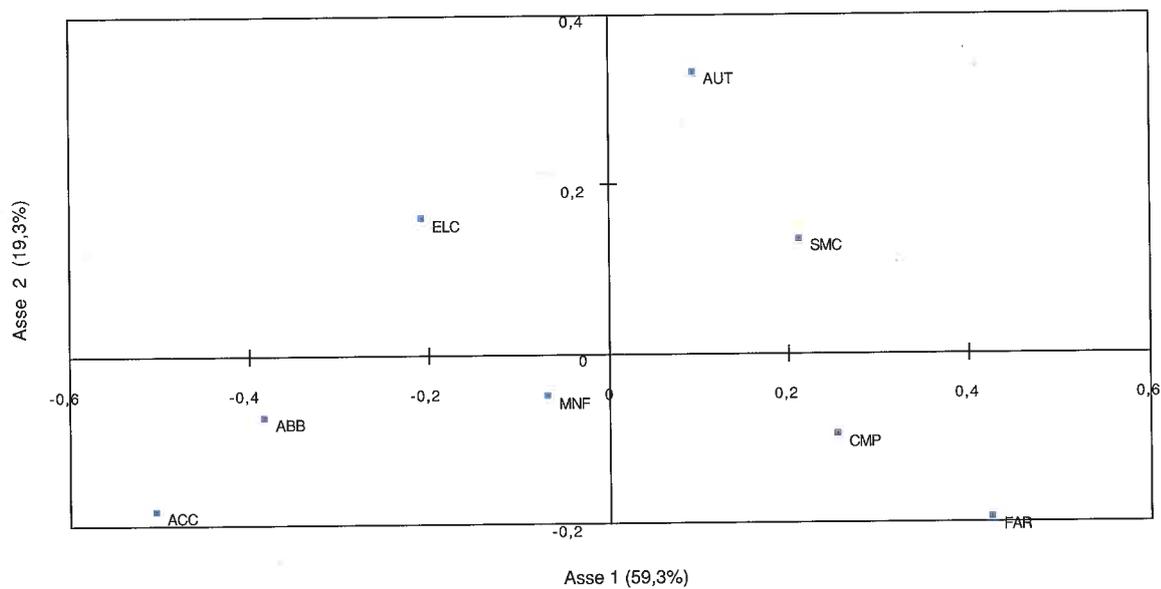
Fonte: Globalisation of Industrial Activities, Paris, OECD (in corso di pubblicazione).

Figura 1: Quota di inputs importati sul totale dei beni intermedi  
(valori medi dell'industria manifatturiera)



\* Dato non disponibile

Figura 2: Comparazione dei pattern di globalizzazione delle 8 industrie  
(inerzia dei due assi sul totale = 78,6%)



## **INNOVAZIONE, PRODUZIONE E PERFORMANCE COMMERCIALE NEI SETTORI HIGH-TECH NEI PRINCIPALI PAESI INDUSTRIALIZZATI**

di Marco Ceccagnoli e Pier Carlo Padoan\*

### **Introduzione**

*Negli ultimi anni lo studio del ruolo della innovazione tecnologica nel commercio internazionale e nella crescita ha conosciuto una notevole accelerazione. La oramai ampia letteratura si può distinguere in due filoni che fino a questo momento, hanno proceduto per linee indipendenti.*

*Un primo filone si colloca all'interno del pensiero "ortodosso" e costituisce uno sviluppo della teoria della crescita endogena (v. per esempio Grossman e Helpman 1991). In questo contesto l'attività di innovazione, in quanto accresce la produttività del capitale, sia fisico che umano, permette lo sfruttamento di rendimenti crescenti per l'economia nel suo complesso che svolgono così il ruolo di sostegno endogeno della crescita. Le implicazioni per il commercio internazionale sono una accresciuta competitività, e maggiore crescita, per il paese innovatore, che espande così le proprie quote di mercato internazionale.*

*In questo approccio la nuova conoscenza, prodotta dalla attività di innovazione presenta le caratteristiche di bene pubblico e, nella misura in cui i vantaggi di innovazione non sono appropriabili dall'innovatore, si genera un processo di diffusione che estende al resto del mondo i vantaggi dell'innovazione. Ne segue una convergenza delle posizioni competitive e dei tassi di crescita.*

*Un secondo approccio, "eterodosso" (v per esempio Dosi, Pavitt e Soete, 1990) mette l'accento sul fatto che la attività di innovazione presenta caratteristiche di appropriabilità, o comunque di diffusione limitata che non necessariamente permettono la convergenza e in molti casi conducono alla divergenza persistente di tassi di crescita tra i paesi. In questo secondo approccio maggiore enfasi viene posta sui processi piuttosto che sulle configurazioni di equilibrio. In particolare viene sottolineata l'importanza dei meccanismi di apprendimento, che pure sono presenti nel primo filone ricordato, la cui dinamica conduce alla possibilità di "incapsulamento" (lock-in) di un sistema economico in un sentiero di crescita diverso (più sostenuto o più modesto) di quello dei concorrenti. In questo quadro i fenomeni di diffusione, che comunque si verificano, possono non essere sufficientemente forti da permettere la convergenza.*

*Se lo stato dell'elaborazione teorica è relativamente avanzato lo stesso non si può dire delle verifiche empiriche, che sono ostacolate dalle difficoltà di dare pieno conto delle relazioni tra attività di innovazione, suoi risultati, e conseguenze tanto sul commercio internazionale che sulla crescita. (Per alcuni primi risultati vedi Amendola, Guerrieri e Padoan 1992). In quanto segue si vuole offrire qualche ulteriore evidenza empirica relativa al tema trattato, concentrandosi su due questioni centrali affrontate dalla letteratura: se si verifichi o meno convergenza tecnologica, cioè diffusione della conoscenza; se si possa stabilire un legame tra attività tecnologica, performance produttiva e performance commerciale.*

*Ambedue questi temi sono ovviamente assai ampi e il nostro contributo, lo ripetiamo, vuole solo fornire qualche evidenza empirica. L'aspetto probabilmente più interessante del nostro esercizio consiste nel considerare il comportamento di (alcuni) settori piuttosto che quello aggregato. L'interesse di una ottica settoriale risiede nel fatto che, come sottolinea soprattutto l'approccio eterodosso, le caratteristiche dei processi innovativi, così come quelle della performance produttiva e commerciale, sono spesso specifiche ai singoli settori e, a causa di ciò, è più rilevante confrontare il comportamento dei settori in diversi paesi piuttosto che il comportamento aggregato dei sistemi economici, comportamento che, tra l'altro, può nascondere andamenti settoriali molto diversi.*

\* Università di Roma "La Sapienza"

Sono stati presi in considerazione i dati relativi ai sei maggiori paesi industrializzati (Stati Uniti, Giappone, Germania, Regno Unito, Francia, Italia) per i tre settori industriali nei quali è più rilevante l'attività di innovazione (farmaceutica, areospazio, macchine per ufficio) nel periodo 1974-1987. Sono stati così costruiti tre indicatori relativi rispettivamente alla performance innovativa, a quella commerciale e a quella produttiva.

## 2. Gli indicatori utilizzati

Come è noto i due principali indicatori della attività di innovazione sono, rispettivamente, la spesa per R&S relativamente all'input di innovazione, e il numero di brevetti per l'output della medesima attività. Questi due indicatori, presi singolarmente, possono tenere conto solo di una parte della attività di innovazione e, in ogni caso non esauriscono lo "sforzo" della attività di innovazione né il prodotto della attività medesima. La limitata disponibilità di dati, d'altronde, suggerisce di concentrarsi su queste due variabili quando si voglia svolgere, come nel nostro caso, una indagine estesa nel tempo e a livello settoriale. In particolare, come anche la recente letteratura sulla crescita endogena mette in luce, la capacità di "produrre" innovazione dipende, più che dalla spesa per R&S, dalla disponibilità di capitale umano. La ancora scarsa disponibilità di dati di questa variabile, però, limita notevolmente la possibilità di verifiche empiriche estese nel tempo e tra settori.

L'altro problema che normalmente si incontra in questi casi sorge dalla necessità di tenere conto simultaneamente dell'input e dell'output dell'attività di innovazione. Per ovviare a questo secondo problema è stato costruito un indicatore che potesse tenere conto dell'attività innovativa nei suoi due aspetti. L'indice utilizzato a questo scopo riprende un suggerimento di Fagerberg (1988, 1987) il cui intento è quello di misurare la performance tecnologica a livello nazionale calcolando una media ponderata di un indice di R&S ed uno di brevetti.

L'indice R&S è costituito dalla spesa civile totale nazionale in R&S in percentuale del Pil, mentre l'indice brevettuale è costituito dal numero di domande di brevetto, da parte di inventori residenti, effettuate all'estero, diviso per la popolazione del paese e il grado di apertura dell'economia (Export in percentuale del Pil).

La ponderazione si rende necessaria non per dare un diverso peso ai due indicatori ma per ovviare alla differenza che esiste nella variabilità (deviazione standard) dei due tipi di indicatori calcolata rispetto alla media dei paesi

Consideriamo questo indicatore composito, facendo in primo luogo riferimento -a scopo illustrativo- all'attività brevettuale e alle risorse umane destinate all'attività innovativa (ITL\*):

$$ITL^*_{ij} = [stdP/(stdP+stdR)]R_{ij} + [stdR/(stdP+stdR)]P_{ij}$$

dove

$$R_{ij} = (BEMP_{ij}/S_j BEMP_{ij}) / (S_i BEMP_{ij}) / (S_i S_j BEMP_{ij})$$

$$P_{ij} = (PAT_{ij}) / (S_j PAT_{ij}) / (S_i PAT_{ij}) / (S_i S_j PAT_{ij})$$

S indica sommatoria

mentre:

*BEMP<sub>ij</sub>* : totale degli occupati in R&S nelle imprese commerciali nel settore j del paese i ; *PAT<sub>ij</sub>* : totale brevetti rilasciati negli Stati Uniti a residenti del paese i relativi ad invenzioni classificate per settore j

*stdP* : deviazione standard dell'indice P i j rispetto alla media dei paesi;

*stdR* : deviazione standard dell'indice R i j rispetto alla media dei paesi.

La ponderazione seguita è un procedimento di carattere puramente statistico che non altera in alcun modo la importanza relativa dei due indici  $R$  e  $P$ , e che si rende necessaria per la costruzione di un indicatore sintetico, quale l'ITL\* settoriale presentato.

L'indice  $P$  è conosciuto nella letteratura degli indicatori brevettuali come "indice dei vantaggi tecnologici rivelati" (RTA), ed è stato spesso utilizzato nell'analisi della specializzazione tecnologica settoriale nel contesto internazionale, (v. per esempio Amendola Guerrieri e Padoan, 1992).

L'indice di specializzazione basato sugli occupati nelle attività di ricerca e sviluppo costituisce invece un contributo originale e vuole rappresentare una traduzione empirica dell'idea, sviluppata nella letteratura della crescita endogena, del ruolo del capitale umano nella determinazione del tasso di crescita.

Gli indici  $R$  e  $P$  sono entrambi costituiti dal rapporto fra due quote. Nel caso dell'indice  $P$ , si tratta della quota di brevetti registrati negli Stati Uniti dal paese  $i$  nel settore  $j$  nell'anno  $t$ , diviso la quota totale di brevetti del paese  $i$ . Nel caso di  $R$ , si tratta della quota di occupati in R&S del paese  $i$  nel settore  $j$  nell'anno  $t$ , diviso la quota totale di occupati nel settore  $j$  del paese  $i$ . Le sommatorie per  $j$  (i denominatori) si riferiscono sempre al settore manifatturiero.

Gli indici così costruiti variano tra zero e infinito: i casi inferiori ad uno indicano despecializzazione, i casi superiori ad uno specializzazione. Anche l'indicatore sintetico ITL, media ponderata di  $R$  e  $P$ , si definirà allo stesso modo, avrà lo stesso campo di variazione e lo stesso significato in termini di specializzazione-despecializzazione.

Gli indici costruiti in questo modo, come rapporti tra due quote, sono stati utilizzati nella letteratura economica in relazione alle variabili: 1) Brevetti (l'RTA, Soete e Wyatt 1983) 2) Esportazioni (Balassa, 1965); 3) Occupazione (Alexander, 1963). Vengono utilizzati come indici di specializzazione, ma in effetti costituiscono uno strumento di verifica che proviene dall'analisi geografico-economica. Il primo ad avere proposto l'indice è infatti Alexander, un geografo-economico, che, con la variabile occupazione, lo propone come indicatore di localizzazione ("Location Quotients", LQ). Balassa utilizza la variabile esportazioni, e ovviamente studia la specializzazione commerciale. Nel caso dell'occupazione, qualificata o meno, ha più senso parlare di localizzazione. Nel caso dei brevetti, appare corretto, considerando le ragioni che spingono a proteggere un'innovazione nei mercati esteri, parlare di specializzazione tecnologica.

La variabile BEMP (basata sugli occupati in attività di R&S) è attualmente calcolabile per un numero limitato di anni, e non per tutti i settori e paesi che consideriamo, di conseguenza è stata utilizzata un'altra proxy di input tecnologico, la spesa in R&S delle imprese manifatturiere, BERD, (espressa in dollari alla Parità del Potere d'Acquisto, vedi Appendice).

L'ITL utilizzato per la verifica empirica è dunque il seguente

$$ITL_{ij} = [stdP / (stdP + stdR)] R_{ij} + [stdR / (stdP + stdR)] P_{ij}$$

dove

$$R_{ij} = (BERD_{ij} / S_j BERD_{ij}) / (S_i BERD_{ij}) / (S_i S_j BERD_{ij})$$

$$P_{ij} = (PAT_{ij}) / (S_j PAT_{ij}) / (S_i PAT_{ij}) / (S_i S_j PAT_{ij})$$

$S$  indica sommatoria

mentre:

$BERD_{ij}$  = spesa in R&S delle imprese commerciali operanti nel settore  $j$ , appartenenti al paese  $i$ ,

e le altre variabili hanno il significato sopra specificato.

*Le relazioni tra specializzazione tecnologica, produttiva e commerciale sono state esaminate confrontando*

- *l'indicatore ITL che utilizza la spesa in R&S delle imprese (BERD) e i brevetti rilasciati negli Stati Uniti nel periodo di tempo  $t$  (l'anno) ad inventori del paese  $i$ , che si riferiscono a prodotti del settore  $j$ .*
- *l'indice di specializzazione commerciale di Balassa,  $LQ(Exp)$ , definito come il rapporto tra la quota di esportazioni di manufatti del paese  $i$ , nel settore  $j$  nell'anno  $t$ , diviso per la quota totale di esportazioni di manufatti di  $i$ , nell'anno  $t$ .*
- *un indice di specializzazione produttiva,  $LQ(Prod)$ , costruito con la stessa formula dell'indice di Balassa utilizzando la variabile produzione per settore (si rimanda all'Appendice per i dati utilizzati, nonché per le classificazioni e per le disaggregazioni).*

*I settori considerati sono i primi tre settori, in termini di intensità tecnologica, della classificazione OCSE: "Aerospaziale", "Computer e macchine da ufficio" e "Farmaceutica".*

### **3. I risultati**

*Vediamo dunque i risultati dell'analisi empirica. Nei grafici di seguito presentati abbiamo inizialmente confrontato l'andamento dell'indicatore ITL per i sei principali paesi industrializzati (Stati Uniti, Giappone, Germania, Francia, Regno Unito, Italia) e, successivamente, per ciascun paese. l'andamento dell'indicatore ITL è confrontato con gli indicatori di specializzazione produttiva e commerciale.*

#### **3.1 Settore Aerospaziale**

*Il primo risultato che emerge dall'andamento dell'indicatore tecnologico (ITL) per questo settore, è il processo di catching-up che ha permesso ai due paesi a minore specializzazione tecnologica negli anni '70, Italia e Giappone, di migliorare la propria capacità tecnologica, in un processo di inseguimento che tuttavia non ha loro permesso di entrare nella schiera dei paesi specializzati tecnologicamente ( $ITL > 1$ ), e cioè Francia, Regno Unito e USA (grafico 1). Se si considera poi il declino relativo del Regno Unito (a partire da livelli, tuttavia, di elevata specializzazione), e che le distanze tecnologiche tra i paesi con un andamento relativamente stabile si accorciano tra i due estremi di tempo considerati, si delinea un processo di convergenza che sembra coerente con le caratteristiche strutturali del settore. Se si pensa infatti ai processi di internazionalizzazione che hanno interessato questo settore, (accordi di collaborazione tecnologica, joint ventures, etc.), allora il grafico 1 sembra confermare l'importanza della cooperazione nell'attività innovativa, come veicolo per il cambiamento tecnologico, ma anche un importante effetto di diffusione internazionale. In altri termini l'evidenza suggerisce che in questo settore la conoscenza ha avuto un buon grado di trasferibilità internazionale tra i paesi industrializzati (basso grado di appropriabilità da parte degli innovatori).*

*Per valutare l'impatto sulla competitività internazionale e la crescita delle singole economie confrontiamo l'andamento congiunto dell' ITL e degli indici di specializzazione commerciale e produttiva, (grafici 2-7). Una semplice ispezione mostra casi abbastanza diversificati. Per i quattro paesi europei l'andamento dei tre indicatori appare simile anche se vanno notati i seguenti aspetti. La Germania presenta una divaricazione tra specializzazione produttiva e specializzazione tecnologica nel corso degli anni '80. La Francia presenta indici di specializzazione tecnologica e produttiva di valore superiore a uno per tutto il periodo a cui non si accompagna un uguale grado di specializzazione commerciale. L'Italia mostra un grado crescente di specializzazione tecnologica a cui non si accompagna un uguale andamento della specializzazione produttiva e commerciale. Il caso inglese presenta infine, tra quelli europei, crescente specializzazione produttiva e commerciale e decrescente specializzazione tecnologica.*

*Per il Giappone si riscontra una relazione tra ITL,  $LQ(Exp)$  e  $LQ(Prod)$  anomala rispetto*

ai casi dei paesi europei. I dati mostrano che da un punto di vista tecnologico, dopo il processo di inseguimento degli anni '70 questo paese ha raggiunto un grado di specializzazione intorno ad uno, per poi ridiscendere, attestandosi tuttavia su livelli non lontani all'unità. Al contrario, la performance commerciale e produttiva non sembrano aver seguito la dinamica tecnologica.

Caso a sé, infine, è quello degli Stati Uniti dove il valore degli indicatori è costantemente maggiore di uno e dove sono particolarmente elevati i valori degli indicatori di specializzazione produttiva e commerciale.

### 3.2 Computer e macchine da ufficio

Per questo settore, invece, sembra più appropriato parlare di divergenza nella specializzazione tecnologica (vedi grafico 8). Se si osservano poi i grafici (9-14) relativi ai singoli paesi si nota, contrariamente al caso precedente, una forte correlazione nell'andamento dei tre indicatori, cioè una coerenza tra andamento della specializzazione tecnologica e quella produttiva e commerciale. Ma proprio questo fatto indica una forte differenza di comportamento tra Stati Uniti e Giappone da una parte e i paesi europei dall'altra. Giappone e USA mostrano rilevanti vantaggi tecnologici. L'andamento nel caso degli USA è comunque più stabile nel tempo, mentre il Giappone sembra inserito in un processo cumulativo di "virtuoso" che tende a rinforzarsi. Al contrario, i quattro paesi europei sembrano bloccati su un sentiero opposto, che li porta, se pur con un andamento meno marcato, verso una situazione di crescente despecializzazione tecnologica.

### 3.3 Farmaceutica

Anche nel caso di questo settore emerge una elevata specializzazione, tecnologica (vedi graf 15-21), commerciale e produttiva di quasi tutti i sei paesi considerati.

Nei grafici per paese, si nota un tendenziale declino nella specializzazione tecnologica tedesca, seguita in modo abbastanza omogeneo da quella produttiva e da quella commerciale. Più stabile nel tempo il comportamento del settore nel caso della Francia e del Regno Unito che comunque presentano valori superiori a uno per tutti e tre gli indicatori (specializzazione sia tecnologica che commerciale e produttiva). Da sottolineare il caso dell'Italia dove specializzazione tecnologica e produttiva non si accompagnano a specializzazione commerciale che si presenta in declino. Gli Stati Uniti sono l'unico paese che in questo settore presenta un andamento crescente degli indicatori su tutto l'arco di tempo considerato, con una chiara indicazione di specializzazione commerciale. Da notare, infine, il caso del Giappone dove la specializzazione tecnologica è decrescente, anche se inizialmente elevata, mentre è evidente la despecializzazione commerciale.

In generale i dati relativi a questo settore suggeriscono che il vantaggio tecnologico tende a favorire maggiormente la specializzazione produttiva, piuttosto che la performance commerciale. Ciò potrebbe essere dovuto ai differenti gradi di internazionalizzazione e orientamento al mercato interno/esterno delle diverse industrie nazionali.

## 4. Conclusioni

Lo scopo di questo esercizio è stato quello di fornire qualche evidenza, a livello settoriale, relativa a due tra i principali problemi affrontati dalla letteratura su innovazione crescita e commercio internazionale. I risultati possono essere riassunti come segue.

In primo luogo la performance dei paesi varia al variare del settore. Solo in due dei tre settori considerati (farmaceutica e areospaziale) sembra verificarsi convergenza nella performance tecnologica, mentre nel settore delle macchine per ufficio si assiste invece a una chiara divergenza. Va però notato che non necessariamente la convergenza apparente deve considerarsi il risultato di un processo di diffusione dai paesi innovatori a favore di quelli importatori

di tecnologia -come la teoria suggerisce- ma si può interpretare come il frutto della compresenza di maggiore specializzazione tecnologica nei paesi ritardatari e di declino tecnologico nei paesi inizialmente più specializzati. Non è possibile quindi verificare la presenza di diffusione di conoscenza dai primi ai secondi.

In secondo luogo la relazione tra performance tecnologica e produttiva/commerciale appare stabile solo in alcuni casi, mentre in altri appare addirittura divergente. Nel caso del Giappone, ad esempio, la performance commerciale non sembra collegata a quella tecnologica in due settori su tre considerati. Solo nel caso degli Stati Uniti si nota una coincidenza di comportamento degli indicatori in tutti e tre i settori.

Passando poi dall'ottica dei paesi a quella dei settori si nota che, nel caso delle macchine per ufficio la coincidenza di comportamento tra performance tecnologica e commerciale /produttiva è molto più marcata che nel caso degli altri due settori.

Le differenze sia tra paesi che tra settori sono dunque, apparentemente importanti, ma resta da chiarire da cosa queste dipendano. Non è compito di questa nota esplorare ulteriormente questo aspetto ma ciò che ci pare emerga dalla evidenza presentata è che il ruolo dei fattori istituzionali, le strutture di mercato, le differenze dei processi di internazionalizzazione, il peso della domanda pubblica e delle politiche industriali e commerciali, nonché le differenze nei "sistemi nazionali di innovazione" debbano rappresentare variabili da cui non si può prescindere nello spiegare le differenze nella performance che i dati mettono in luce. Da questo punto di vista modelli che tralascino il ruolo di queste variabili difficilmente potranno fornire indicazioni rilevanti.

#### **APPENDICE : Dati (Fonti e classificazioni)**

**BREVETTI:** Per il calcolo dell'indicatore tecnologico settoriale ITL sono stati utilizzati i brevetti rilasciati negli Stati Uniti ad inventori di ciascun paese, per ciascun anno compreso tra il 1973 e il 1988, disaggregati per settori secondo il 3° livello della SIC (Standard Industrial Classification) statunitense. Dalla serie 73-88 si è passati alla serie '74-'87 mediante medie mobili, che permettono di eliminare in parte i problemi che derivano dalla lettura di dati soggetti a forte variabilità, come quelli relativi all'output brevettuale.

Il settore Aerospaziale corrisponde ai settori 376+372 SIC ("Aircrafts and parts" + "Guided missiles, space vehicles, and parts"). Il settore della Farmaceutica corrisponde al settore 283 ("Drugs"), mentre quello dei Computer e macchine da ufficio corrisponde al 357 ("Computer and office equipment").

Tali dati sono forniti dall'ufficio brevettuale statunitense (U.S Department of Commerce, Patent and Trademark Office).

**SPESA R&S:** Per il calcolo dell'indicatore ITL è stata utilizzata la spesa in R&S delle imprese commerciali (BERD) in milioni di valuta nazionale corrente tradotta in dollari alle Parità del Potere d'Acquisto Correnti. Le classificazioni in tal caso seguono la ISIC rev. 2 (International Standard Industrial Classification of All Economic Activities: serie M, n. 4, United Nations Statistical Paper), seguita dall'OCSE.

Il settore Aerospaziale corrisponde alla ISIC 3845 e parte del 3829, il settore Computer e macchine da ufficio alla ISIC 3825, mentre quello della Farmaceutica alla ISIC 3522.

L'aver utilizzato un indicatore sintetico quale l'ITL non pone grossi problemi per il raccordo tra dati SIC ed ISIC, visto che le due classificazioni sono in gran parte corrispondenti, soprattutto per i settori scelti. Si è solo resa necessaria l'aggregazione del settore Aerospaziale per quanto riguarda la classificazione SIC relativa ai brevetti.

*I dati sono forniti dall'OCSE, grazie ad un recente lavoro che ha permesso, grazie a metodi di disseminazione e stima statistica, di coprire l'intero arco di tempo degli ultimi due decenni (OECD STAN DATABASE for Industrial Analysis, OECD Publications, 1992). Abbiamo così utilizzato le serie dal '73 all'88, periodo a cui si riferiscono i dati brevettuali in nostro possesso. Anche per la BERD sono state calcolate le medie mobili triennali, il che fa perdere il primo e l'ultimo dato della serie.*

*Da notare che lo STAN non fornisce i dati relativi alle risorse umane destinate all'attività R&S, il che ci ha impedito di calcolare l'ITL\* nella sua prima versione*

*EXPORT/PRODUZIONE: Lo STAN fornisce anche in dati relativi alle esportazioni e alla produzione, e le classificazioni seguono sempre la ISIC rev. 2. I dati sono in valori correnti e in valuta nazionale. Sono pertanto stati tradotti in milioni di dollari alle PPA\$ correnti. Anche in questi casi sono state calcolate le medie mobili triennali, per simmetria.*

### **Bibliografia**

- Amendola, G., Guerrieri P., Padoan, P.C., (1992), "International patterns of technological accumulation and trade", *Journal of International and Comparative Economics*, vol. 1, pp. 173-197.
- Alexander, John W., (1963), "Economic geography", Prentice-Hall, Englewood Cliffs, New Jersey.
- Balassa, B., (1965), "Trade liberalization and revealed comparative advantage", *The Manchester School of Economic and Social Studies*, maggio.
- Dosi G. K.Pavitt, L. Soete, (1990), *The economics of technical change and international trade*, New York University Press.
- Fagerberg, Jan, (1988), "International competitiveness", *The Economic Journal*, n. 391, vol. 98, 355-374.
- Fagerberg, Jan, (1987), "A technology gap approach to why growth rates differ", *Research Policy*, vol. 16, pp. 87-99.
- Grossman G. E. Helpman (1991), *Innovation and growth in the global economy*, MIT Press.
- OECD, (1992), "The OECD STAN DATABASE for industrial analysis", OECD Publications, Paris.
- Soete, L., e Wyatt, S., (1983), "The use of foreign patenting as an internationally comparable science and technology indicator", *Scientometrics*, vol. 5, pp. 31-54.

**AEROSPAZIO**  
**ITL: LIVELLO TECNOLOGICO SETTORIALE**

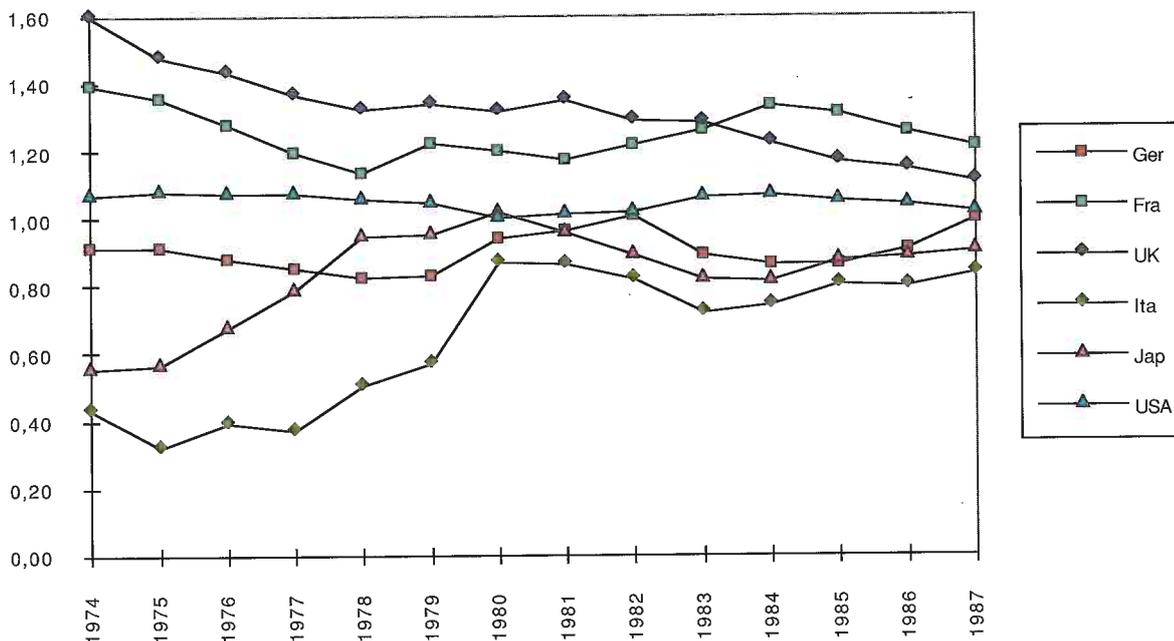


Grafico 1

**SPECIALIZZAZIONE/CONCENTRAZIONE TECNOLOGICA - COMMERCIALE - PRODUTTIVA**  
**AEROSPAZIO/GERMANIA**

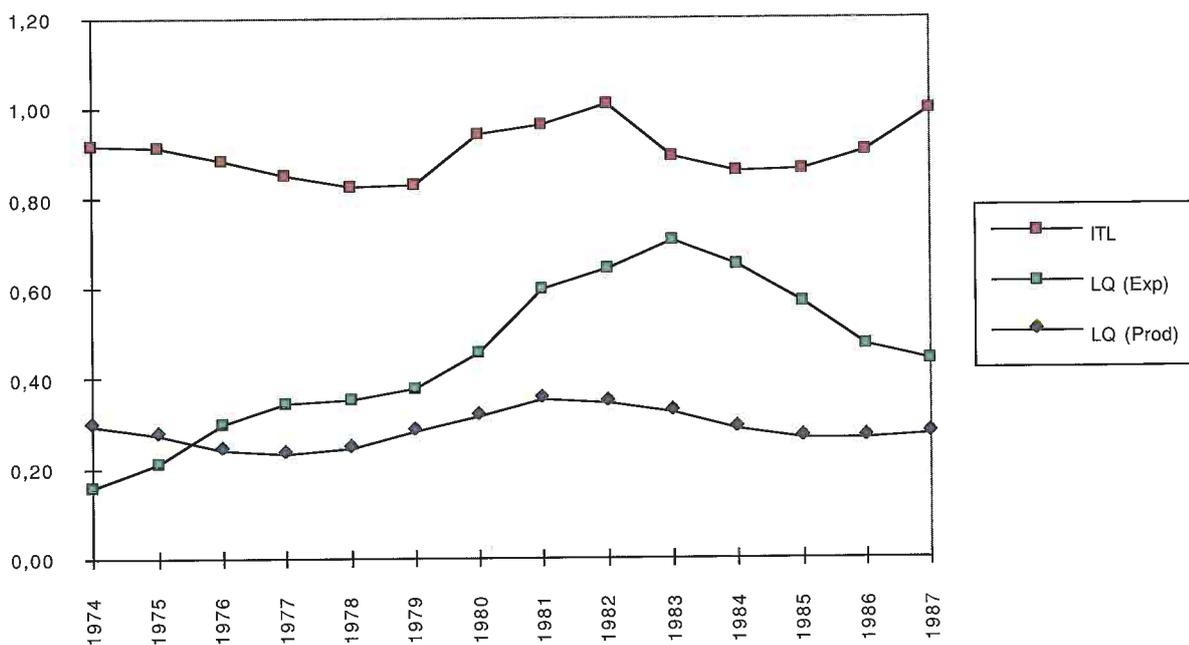


Grafico 2

SPECIALIZZAZIONE/CONCENTRAZIONE TECNOLOGICA - COMMERCIALE - PRODUTTIVA  
**AEROSPAZIO/FRANCIA**

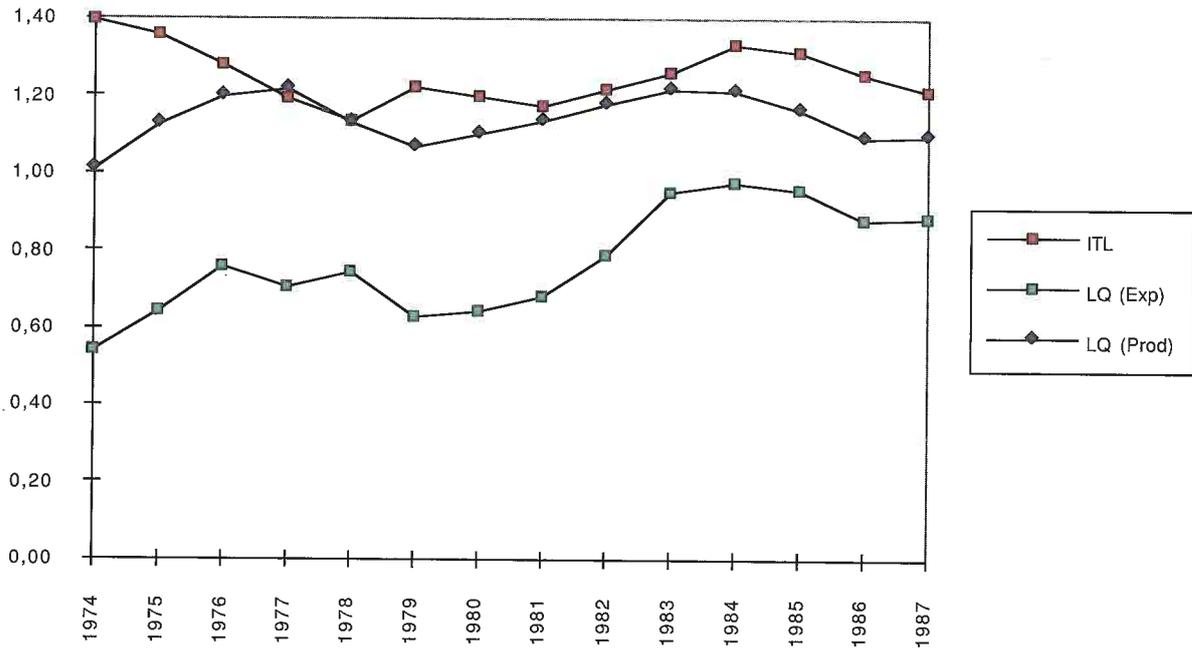


Grafico 3

SPECIALIZZAZIONE/CONCENTRAZIONE TECNOLOGICA - COMMERCIALE - PRODUTTIVA  
**AEROSPAZIO/ITALIA**

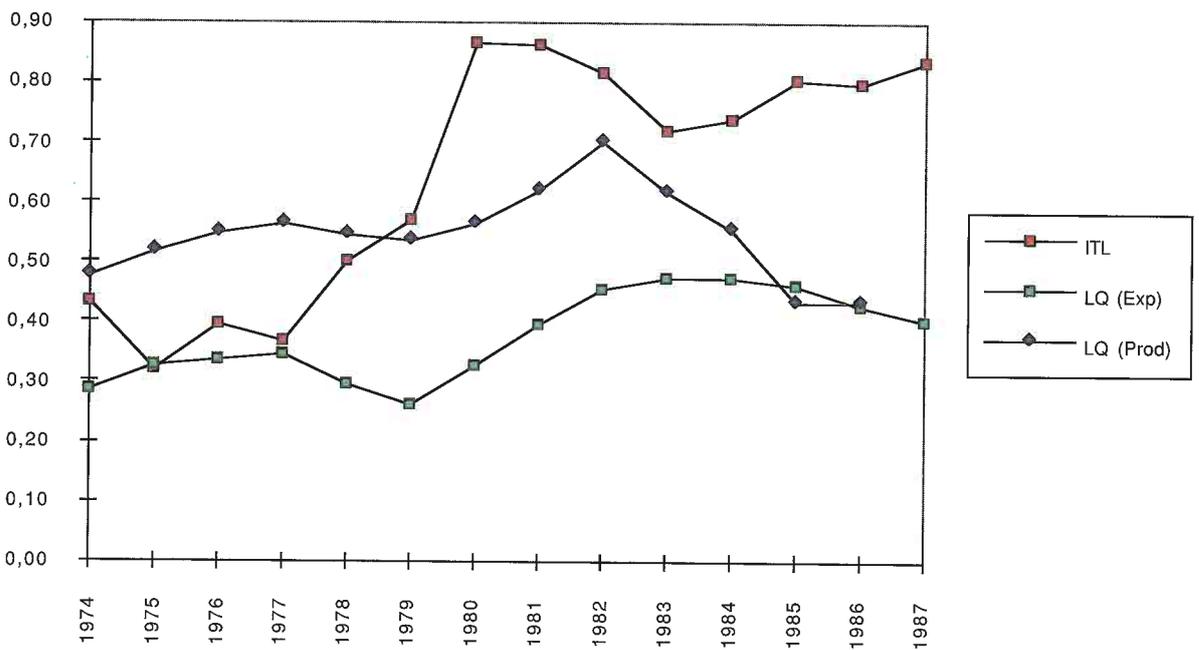


Grafico 4

**SPECIALIZZAZIONE/CONCENTRAZIONE TECNOLOGICA - COMMERCIALE - PRODUTTIVA  
AEROSPAZIO/REGNO UNITO**

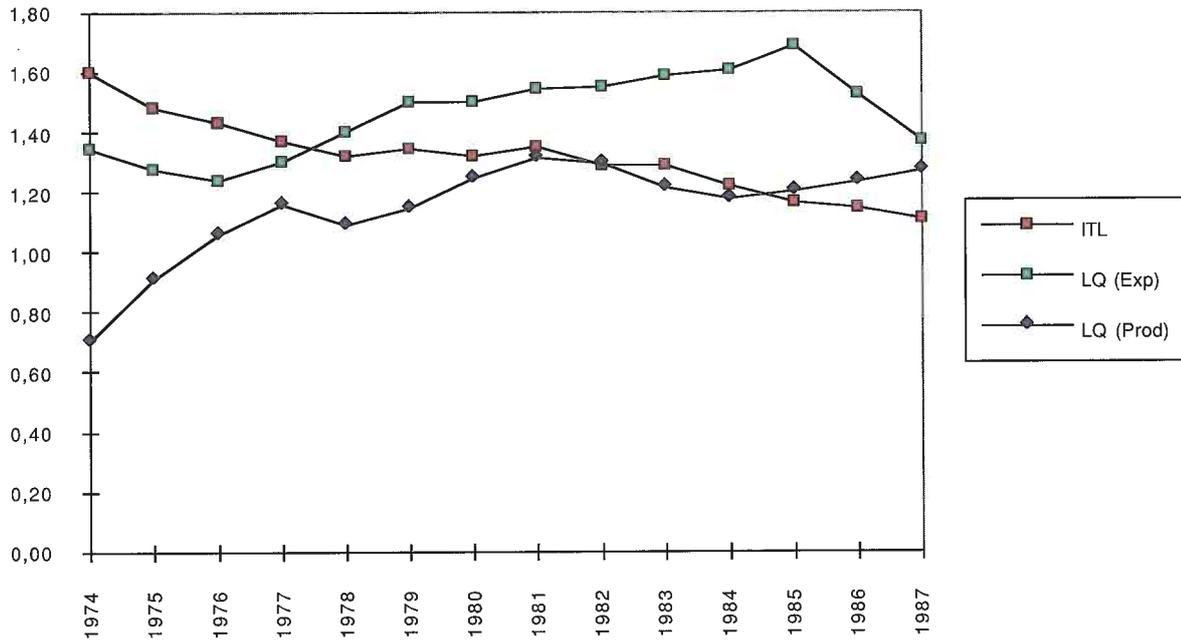


Grafico 5

**SPECIALIZZAZIONE/CONCENTRAZIONE TECNOLOGICA - COMMERCIALE - PRODUTTIVA  
AEROSPAZIO/GIAPPONE**

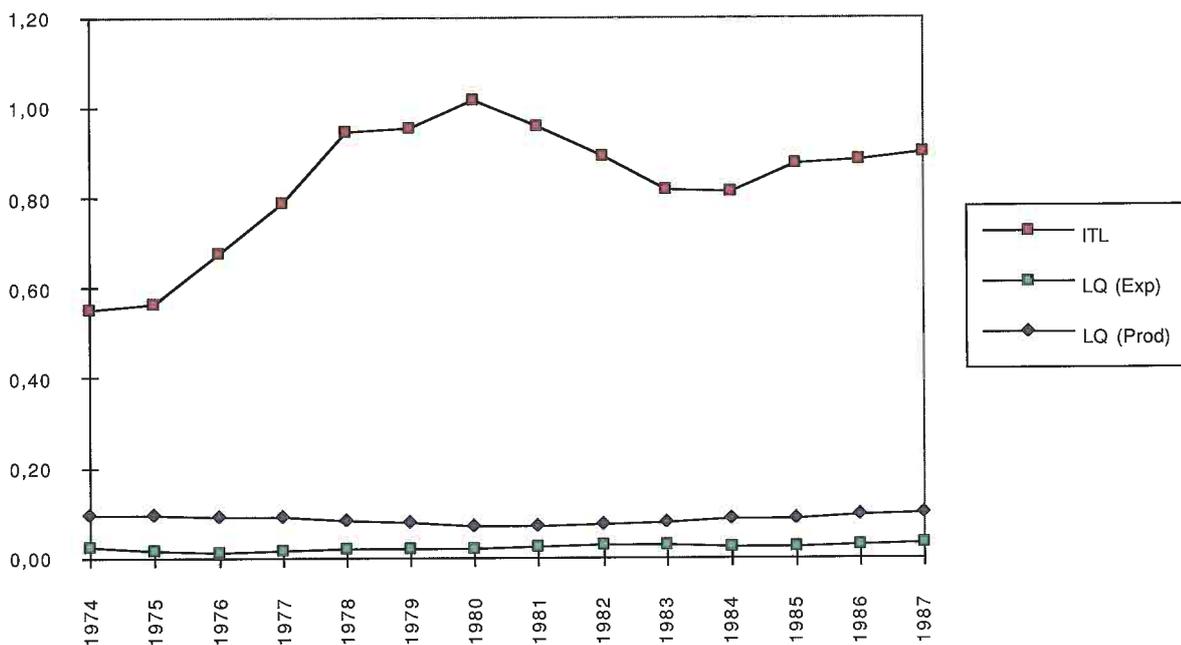


Grafico 6

**SPECIALIZZAZIONE/CONCENTRAZIONE TECNOLOGICA - COMMERCIALE - PRODUTTIVA  
AEROSPAZIO/STATI UNITI**

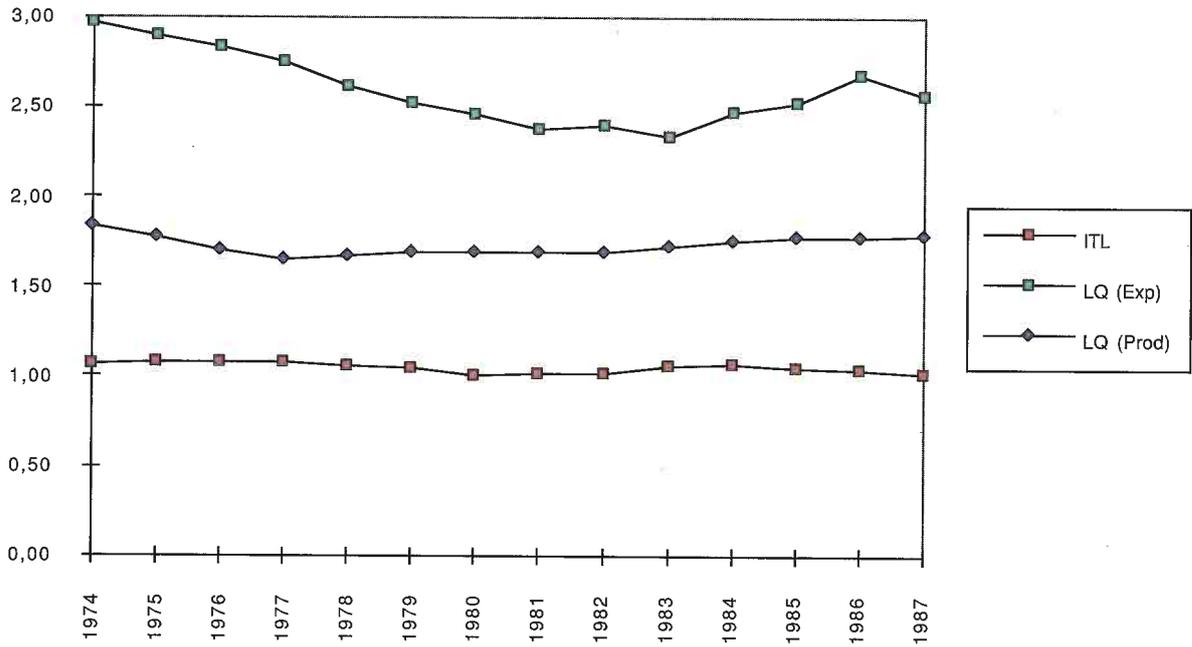


Grafico 7

**COMPUTER E MACCHINE DA UFFICIO  
ITL: LIVELLO TECNOLOGICO SETTORIALE**

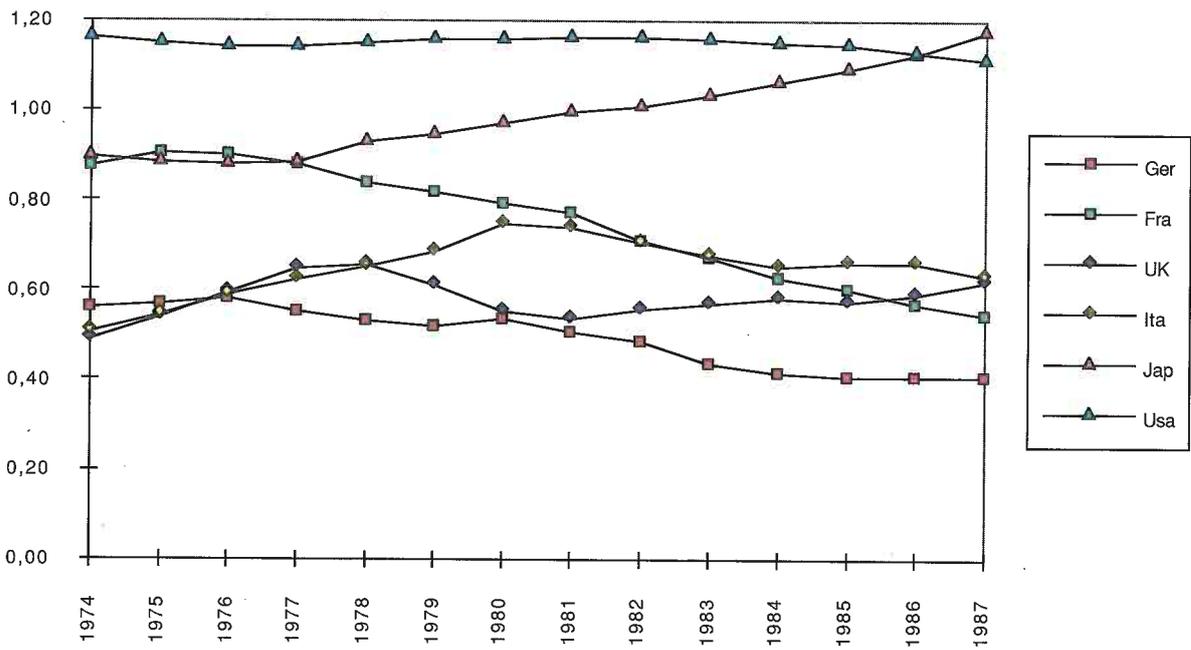


Grafico 8

SPECIALIZZAZIONE/CONCENTRAZIONE TECNOLOGICA - COMMERCIALE - PRODUTTIVA  
**COMPUTER/GERMANIA**

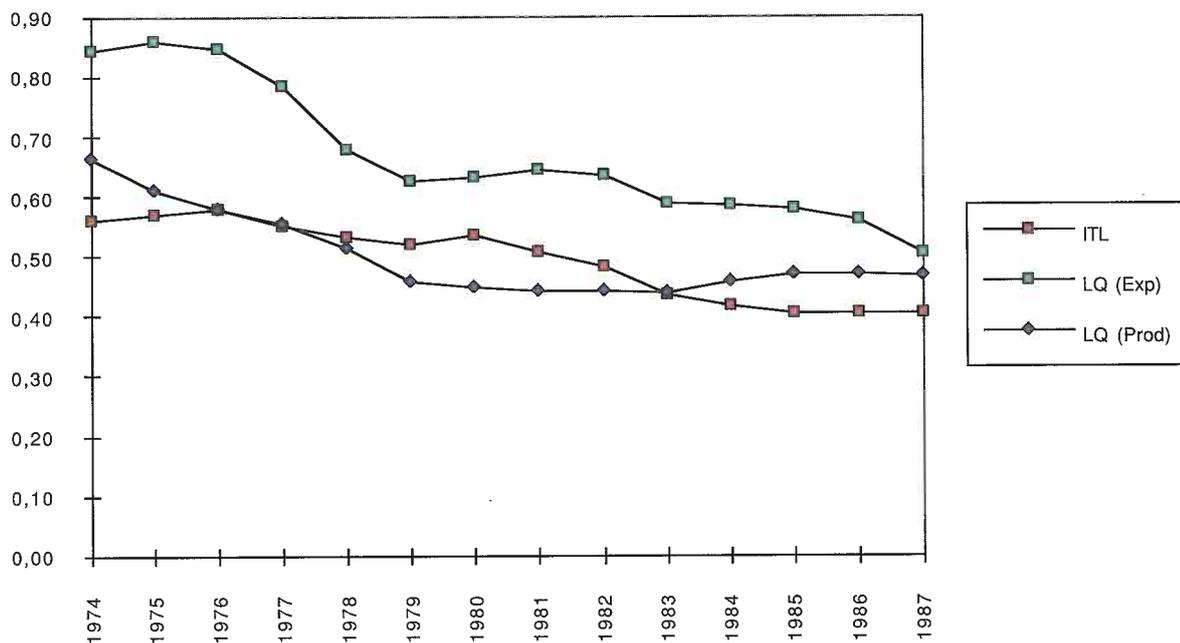


Grafico 9

SPECIALIZZAZIONE/CONCENTRAZIONE TECNOLOGICA - COMMERCIALE - PRODUTTIVA  
**COMPUTER/FRANCIA**

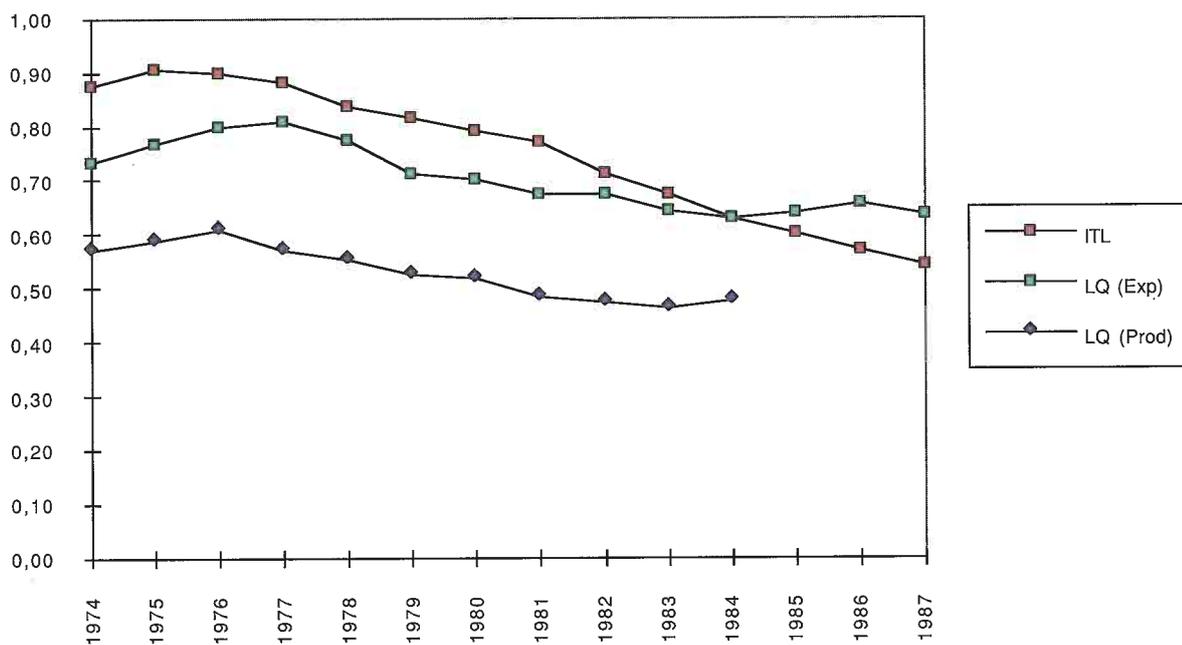


Grafico 10

SPECIALIZZAZIONE/CONCENTRAZIONE TECNOLOGICA - COMMERCIALE - PRODUTTIVA  
COMPUTER/ITALIA

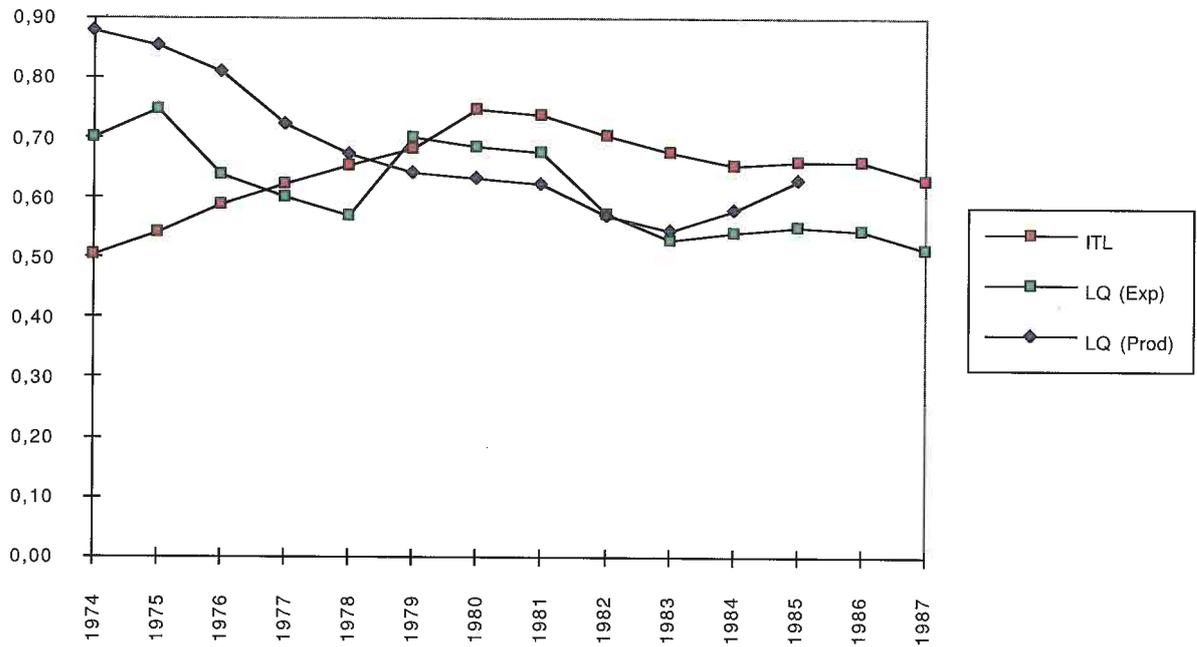


Grafico 11

SPECIALIZZAZIONE/CONCENTRAZIONE TECNOLOGICA - COMMERCIALE - PRODUTTIVA  
COMPUTER/REGNO UNITO

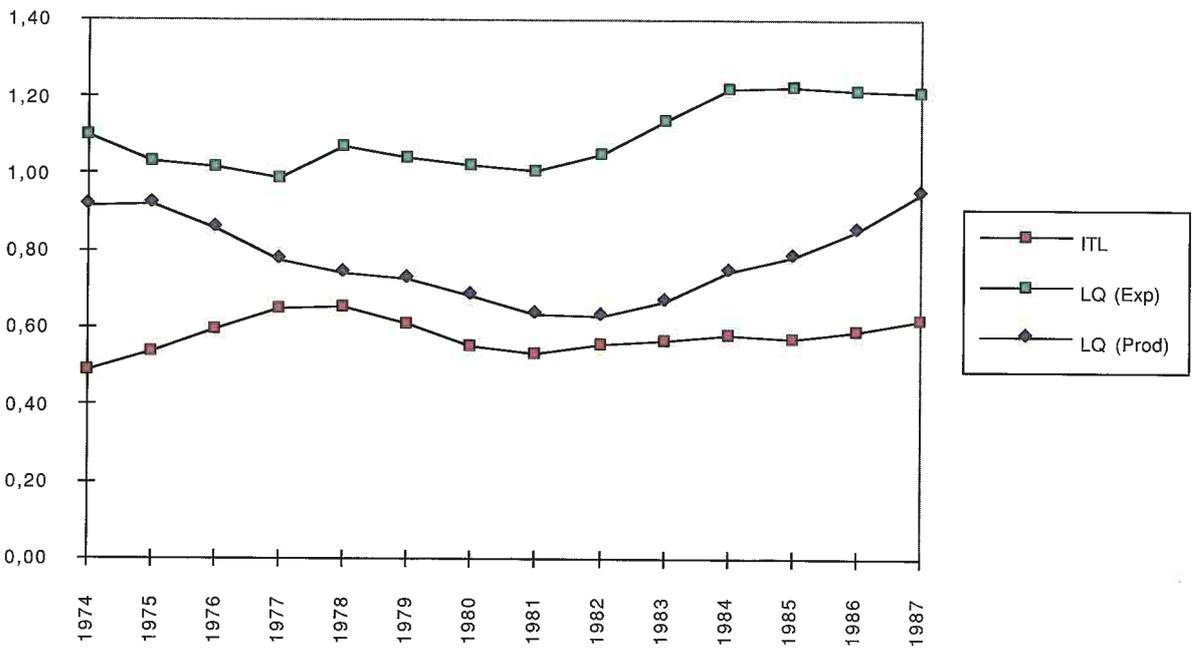


Grafico 12

**SPECIALIZZAZIONE/CONCENTRAZIONE TECNOLOGICA - COMMERCIALE - PRODUTTIVA  
COMPUTER/GIAPPONE**

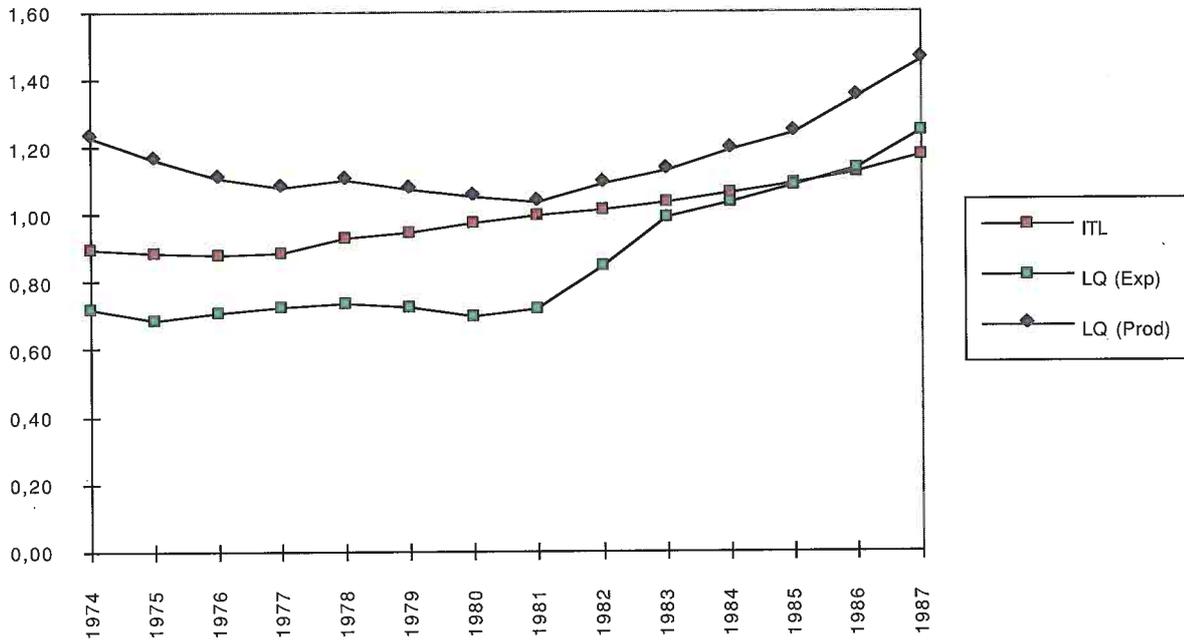


Grafico 13

**SPECIALIZZAZIONE/CONCENTRAZIONE TECNOLOGICA - COMMERCIALE - PRODUTTIVA  
COMPUTER/STATI UNITI**

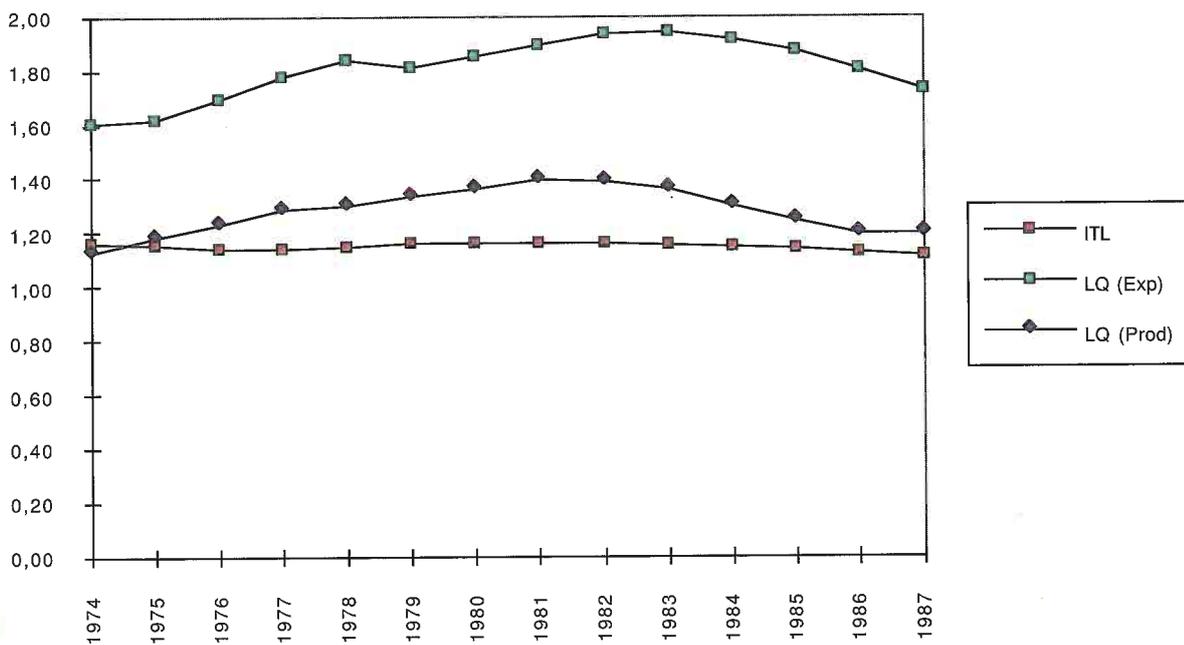


Grafico 14

FARMACEUTICA  
ITL: LIVELLO TECNOLOGICO SETTORIALE

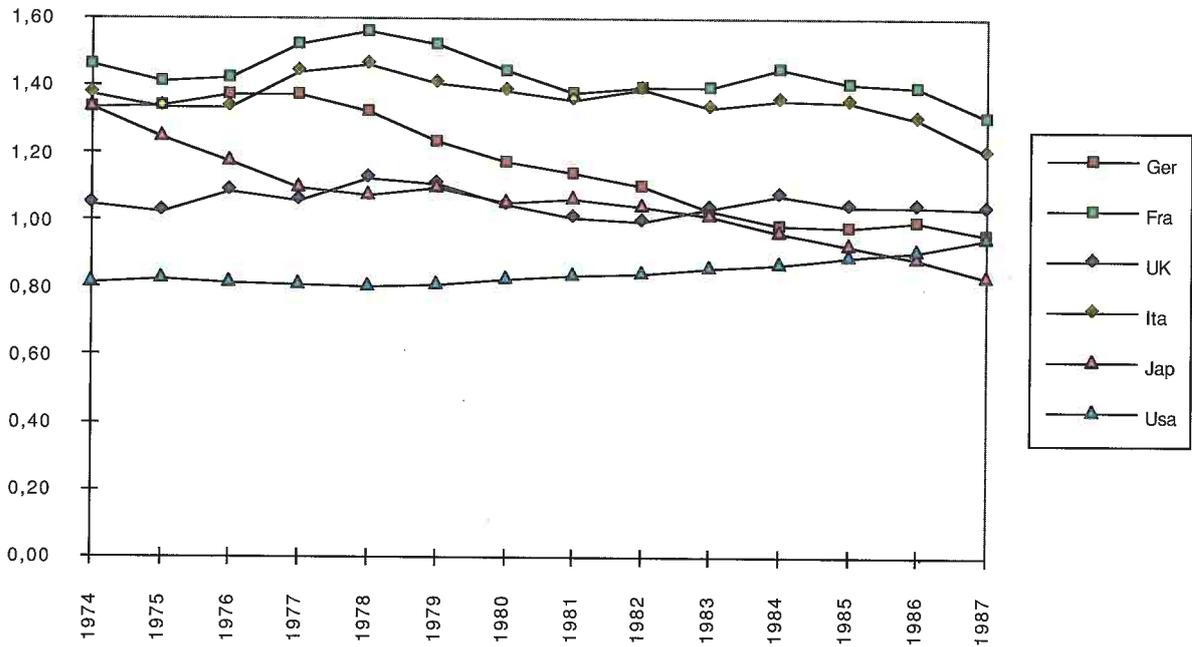


Grafico 15

SPECIALIZZAZIONE/CONCENTRAZIONE TECNOLOGICA - COMMERCIALE - PRODUTTIVA  
FARMACEUTICA/GERMANIA

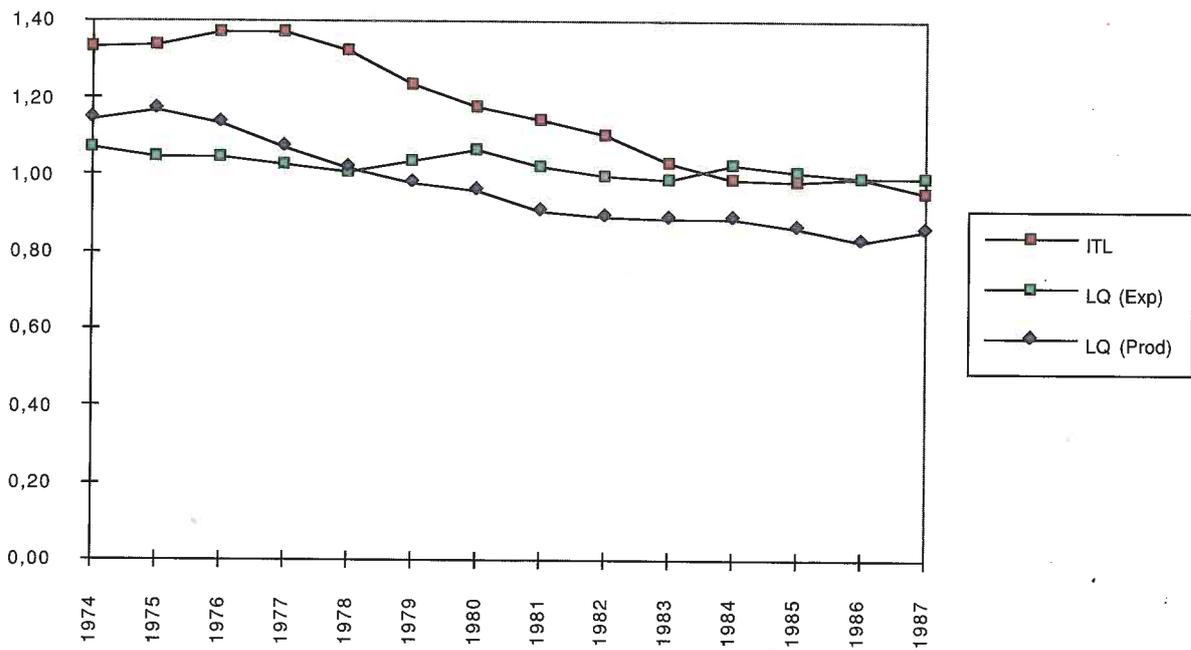


Grafico 16

**SPECIALIZZAZIONE TECNOLOGICA - COMMERCIALE - PRODUTTIVA  
FARMACEUTICA/FRANCIA**

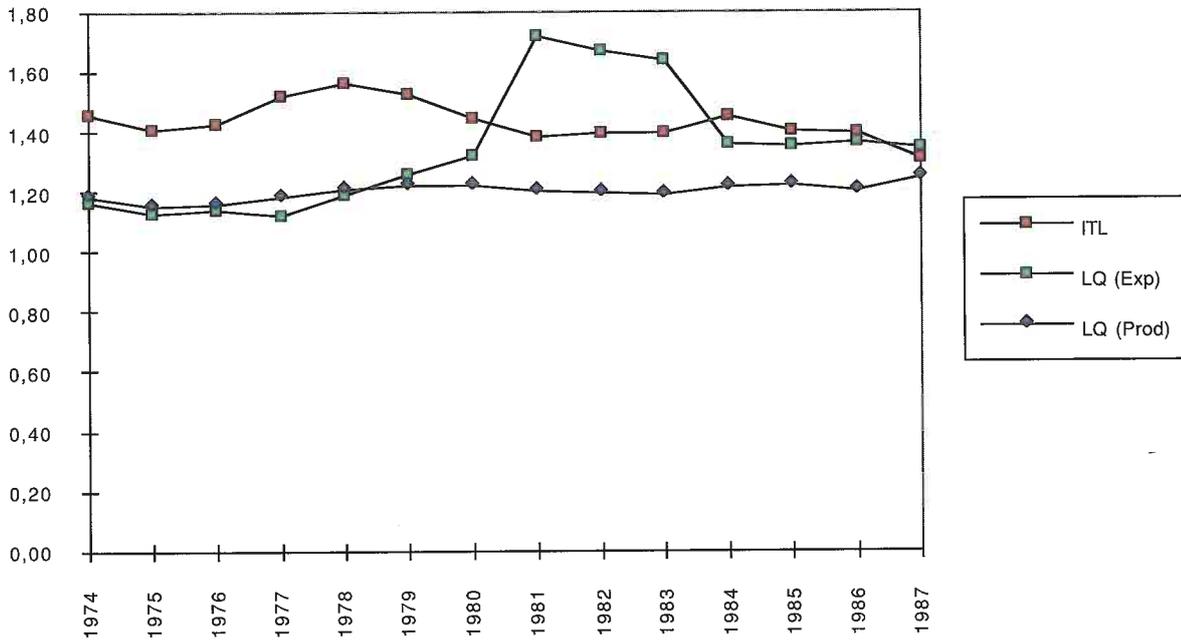


Grafico 17

**SPECIALIZZAZIONE/CONCENTRAZIONE TECNOLOGICA - COMMERCIALE - PRODUTTIVA  
FARMACEUTICA/ITALIA**

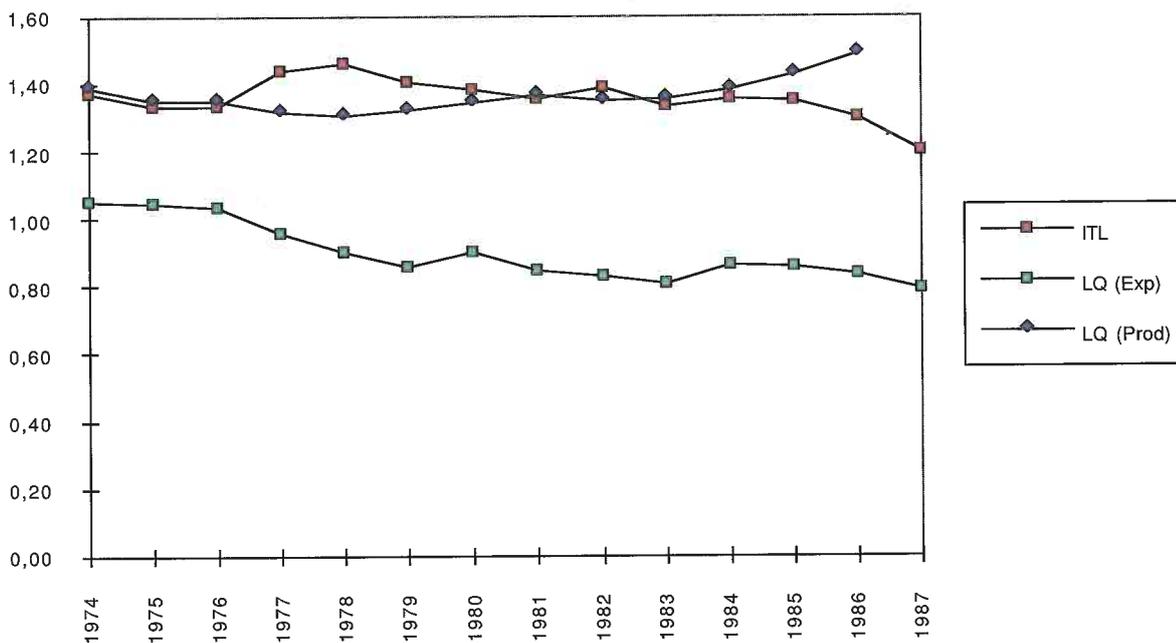


Grafico 18

**SPECIALIZZAZIONE TECNOLOGICA - COMMERCIALE - PRODUTTIVA  
FARMACEUTICA/REGNO UNITO**

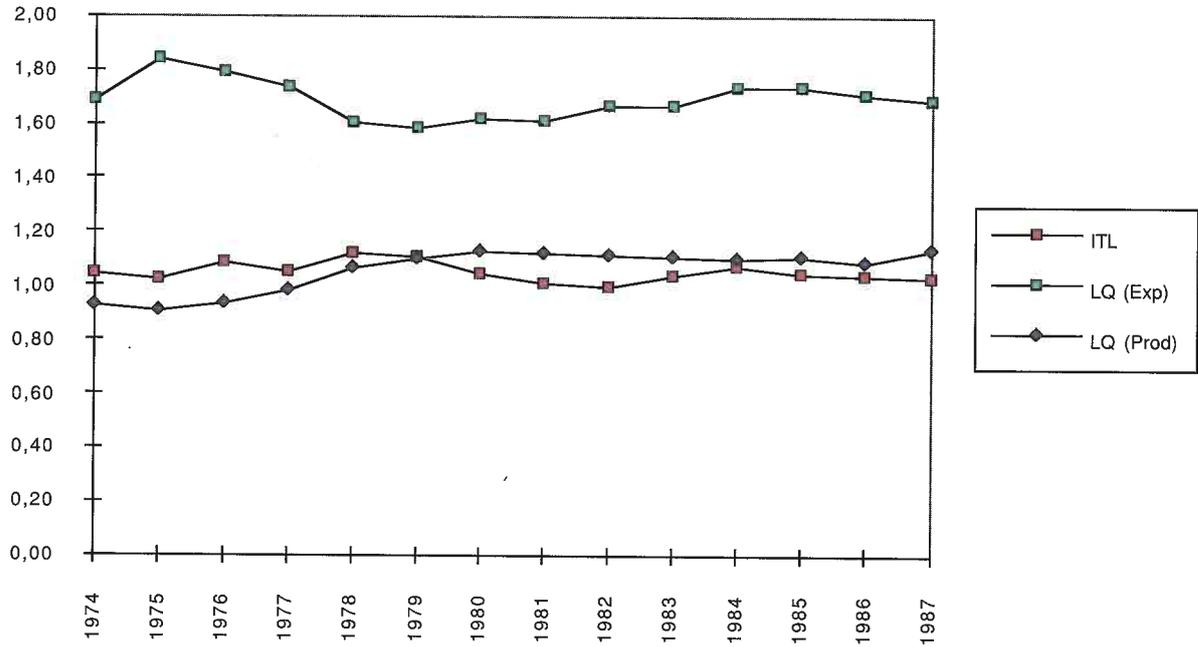


Grafico 19

**SPECIALIZZAZIONE/CONCENTRAZIONE TECNOLOGICA - COMMERCIALE - PRODUTTIVA  
FARMACEUTICA/STATI UNITI**

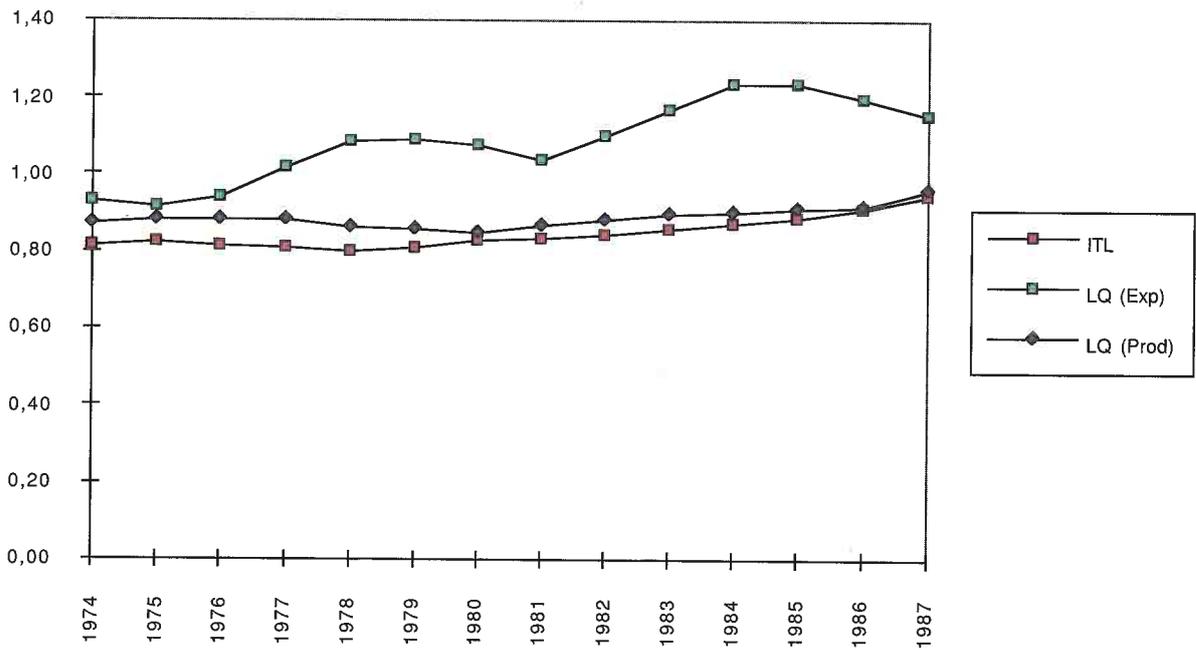


Grafico 20

### SPECIALIZZAZIONE/CONCENTRAZIONE TECNOLOGICA - COMMERCIALE - PRODUTTIVA FARMACEUTICA/GIAPPONE

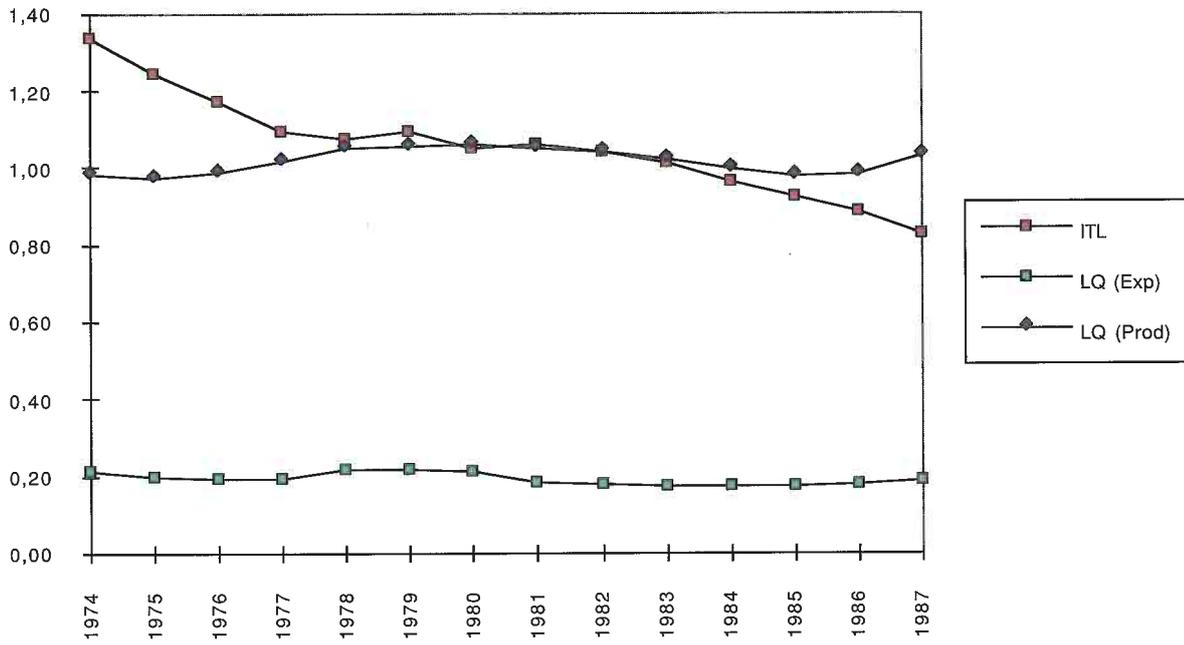


Grafico 21

## UNIONE MONETARIA E DIVARI REGIONALI IN EUROPA

di Sergio de Nardis\*

### 1. Il confronto Europa-Stati Uniti

*Nonostante la crisi dello SME, il progetto di unione monetaria è sempre all'ordine del giorno in Europa. Come previsto dagli accordi di Maastricht, nel 1994 si è avviata la fase 2 dell'Unione Monetaria Europea (UME) che condurrà alla realizzazione dell'Istituto Monetario Europeo da cui dovrebbe poi scaturire, nella conclusiva fase 3, la Banca Centrale Europea: l'istituto centrale che emetterebbe l'ECU e gestirebbe la politica monetaria europea.*

*In questa prospettiva si è aperto, negli ultimi anni, un ampio dibattito su costi e benefici della moneta unica. Lo schema a cui si è generalmente fatto riferimento è quello delle aree valutarie ottimali, sviluppato negli anni sessanta; questo schema contrappone i benefici dovuti all'eliminazione dei costi di transazione e dell'incertezza (connessi all'uso di valute diverse) ai costi derivanti dalla rinuncia a una politica monetaria (e di cambio) indipendente.*

*Quanto importanti sono questi costi? Se uno shock colpisce in maniera differenziata (asimmetrica) due paesi (per esempio spostando la domanda dai prodotti di un paese ai prodotti dell'altro paese) occorrerebbe un mutamento dei prezzi relativi (con un abbassamento di quelli del paese colpito negativamente) e/o uno spostamento dei fattori della produzione (verso il paese colpito favorevolmente) per riequilibrare i mercati. In questa situazione, un mutamento del tasso di cambio (con la svalutazione della moneta del paese sfavorito dallo shock) rappresenterebbe un modo alternativo e poco costoso (si eviterebbero deflazioni e spostamenti dei fattori da una nazione all'altra) di ristabilire l'equilibrio<sup>1</sup>.*

*Ma quanto probabili sono shock asimmetrici in un'Europa integrata? Per rispondere a questa domanda, l'analisi empirica ha cercato di valutare il grado di diversificazione settoriale europea (e la probabilità, quindi, dell'area di essere esposta a disturbi asimmetrici) rispetto agli Stati Uniti, presi come punto di riferimento in quanto rappresentano un'unione monetaria di pari dimensioni a quella europea e (da tempo) pienamente realizzata e funzionante; la specializzazione settoriale statunitense sarebbe quindi il benchmark rispetto al quale giudicare la diversificazione industriale europea.*

*Le conclusioni di questo tipo d'analisi non sono univoche. Krugman (1993) si attende che la specializzazione dei paesi europei, attualmente meno forte di quella delle regioni statunitensi, aumenti col procedere dell'integrazione commerciale: l'abbattimento delle barriere agli scambi accrescerebbe infatti le economie di agglomerazione, spingendo le diverse industrie a localizzarsi in differenti aree geografiche (in modo analogo a quanto avvenuto negli Stati Uniti); in questo caso potrebbero insorgere dei problemi per un'Europa a moneta unica perchè l'area europea presenta meccanismi d'aggiustamento agli shock asimmetrici (mobilità dei fattori, sistemi di federalismo fiscale) meno efficaci di quelli degli Stati Uniti.*

*Bini Smaghi e Vori (1993) raggiungono invece conclusioni più ottimistiche sul grado di ottimalità dell'UME, almeno per quanto riguarda i paesi fondatori della CEE che costituirebbero, dal punto di vista delle specializzazioni produttive, un nucleo più omogeneo degli Stati Uniti. Il procedere dell'integrazione, secondo questi autori, non dovrebbe condurre a fenomeni di concentrazione-localizzazione (come quelli osservati negli Stati Uniti) in quanto la maggior densità abitativa che caratterizza l'area europea implicherebbe costi da congestione che compenserebbero le economie di agglomerazione; è anzi possibile che il completamento del mercato unico incoraggi, come avvenuto finora nel processo d'integrazione, le specializzazioni di tipo intra-industriale, soprattutto nei settori caratterizzati da economie di scala e differenziazione di prodotto rendendo, in questo modo, ancora più simili i paesi europei: nella misura in cui avanza, con l'integrazione, il commercio intra-industriale si riducono le probabilità di disturbi differenziati.*

\* Centro Studi Confindustria

A conclusioni ancora diverse giungono Bayoumi e Eichengreen (1993) che, analizzando le serie storiche di output e inflazione dei paesi europei, trovano che l'Europa presenta (nel periodo 1962-88) disturbi asimmetrici da offerta (permanenti) più forti che gli Stati Uniti. Non vi sarebbe motivo, secondo questi autori, di ritenere che questo tipo di disturbo tenderà a ridursi col procedere dell'integrazione; solo gli shock da domanda, causati da diverse politiche monetarie nazionali, verranno necessariamente meno con l'UME.

## 2. I divari di specializzazione nelle regioni europee

Il confronto con gli Stati Uniti, per quanto suggestivo, può risultare fuorviante. Gli Stati Uniti costituiscono infatti un'area troppo diversa dall'Europa per caratteristiche storiche (l'unione monetaria statunitense esiste da oltre due secoli), economiche (minor densità della popolazione, maggior mobilità dei fattori, ecc.) e culturali (i cittadini statunitensi parlano la stessa lingua). Un confronto più opportuno, ma praticamente impossibile, sarebbe tra l'Europa di oggi e gli Stati Uniti prima dell'unione.

Alcuni autori hanno quindi abbandonato il benchmark statunitense e focalizzato l'attenzione sulle peculiarità dell'area europea. In particolare, il discorso sulla moneta unica viene affrontato spostando l'attenzione dalle nazioni alle regioni dell'Europa. Le regioni europee risultano infatti molto diverse tra loro (per livelli di sviluppo e per strutture produttive), molto più di quanto lo siano le nazioni. De Grauwe e Vanhaverbeke (1991) trovano che la variabilità dei tassi di crescita delle regioni all'interno delle nazioni europee è molto più forte di quella dei tassi di crescita dei paesi all'interno della Comunità. I divari tra i redditi pro-capite regionali e il problema della "coesione" nella prospettiva del processo d'integrazione europeo sono invece analizzati da de la Dehesa e Krugman (1992). Gross e Thygesen (1992, cap. 7) affermano che, date le diversità tra regioni, la fonte primaria degli shock in Europa è soprattutto di tipo regionale. Casella (1993) sottolinea dal canto suo che l'entità economica rilevante, per l'analisi degli effetti della moneta unica, è la regione (piuttosto che la nazione) e che molto spesso la regione economica non coincide con la regione giuridica e non rispetta nemmeno i confini politici delle nazioni di appartenenza.

Di seguito si cercherà di fornire alcune evidenze a sostegno di queste argomentazioni e di vedere le implicazioni che le disparità regionali hanno per la discussione sulla moneta unica<sup>2</sup>.

Il primo aspetto da sottolineare è che l'area europea presenta diversificazioni delle specializzazioni regionali molto più forti di quelle nazionali. La tabella 1 riporta il valore medio della produzione manifatturiera di ciascun settore in Europa e il grado di dispersione delle produzioni settoriali (intorno alla media di settore) per le nazioni e per le regioni europee. Come si vede, tutti i settori manifatturieri presentano un grado di dispersione molto maggiore a livello regionale che nazionale. Inoltre, confrontando il 1980 con il 1990, non si riscontra, se non in pochi casi, un'apprezzabile tendenza alla riduzione dei divari di specializzazione regionale; anzi, in alcuni settori (prodotti chimici, alimentari, carta) la dispersione regionale ha teso ad aumentare nell'arco del decennio. L'integrazione, realizzata negli anni ottanta, non avrebbe quindi reso più simili le regioni europee.

La dispersione delle specializzazioni regionali non rispetta inoltre i confini politici nazionali; è quindi possibile individuare regioni a struttura produttiva simile, indipendentemente dalla nazione di appartenenza. Alcuni recenti lavori (Mariani e Vitaletti 1994; de Nardis, Goglio e Malgarini 1994) hanno cercato di identificare, con l'ausilio di strumenti statistici (analisi fattoriale e dei gruppi), macro-regioni economiche omogenee sotto il profilo della specializzazione produttiva<sup>3</sup>.

Nella tabella 2 sono riportati i risultati ottenuti da de Nardis, Goglio e Malgarini (1994) che, lavorando su un data-set di 56 regioni (livello NUTS1 della classificazione REGIO-Eurostat) e su 9 settori manifatturieri (classificazione NACE-CLIO a due e tre digits), ricavano cinque gruppi di macro-regioni a specializzazione omogenea (cfr. tavola 2). Come si vede, il

primo gruppo si caratterizza per la presenza di industrie trasformatrici di minerali e metalli e include otto regioni europee (tra cui la Sardegna). Il secondo gruppo è specializzato nella produzione di macchinari, attrezzature e mezzi di trasporto e comprende 16 regioni; si tratta delle regioni europee più industrializzate e include gran parte delle regioni tedesche, francesi e, per l'Italia, il Nord Ovest e la Lombardia. Il terzo gruppo si caratterizza per la presenza delle industrie della carta e, ancora, di macchinari e attrezzature; anche questo gruppo comprende 16 regioni molte delle quali sono caratterizzate dalla presenza delle grandi capitali (Berlin, Ile de France, South East, Lazio, la regione di Madrid). Tessile-abbigliamento e minerali non metallici sono le produzioni che prevalgono nel quarto gruppo che include 13 regioni (tra cui molte regioni italiane sia del centro-nord che del sud). Il quinto gruppo, infine, si caratterizza per la presenza dell'industria alimentare e include le regioni del sud della Spagna e l'Irlanda del Nord.

E' chiaro che l'individuazione del numero di macro-regioni dipende dal livello di disaggregazione dei dati regionali di cui si dispone. Mariani e Vitaletti (1994), partendo da un database più disaggregato (104 regioni comunitarie), giungono a individuare 10 gruppi di regioni omogenee, prendendo come parametri di riferimento nell'analisi delle componenti principali, oltre alle specializzazioni produttive, diverse altre variabili (mercato del lavoro, reddito pro-capite, variabili demografiche, indicatori di dotazione infrastrutturale e risorse energetiche). Anche da questo lavoro risulta confermata la sostanziale "trasversalità", rispetto ai confini nazionali, delle regioni economiche europee.

### **3. La mobilità inter-regionale dei fattori produttivi**

Le disparità nelle specializzazioni regionali europee non costituirebbero un problema, nella prospettiva della moneta unica, se i fattori produttivi fossero mobili da una regione all'altra: disturbi che colpissero in maniera differenziata l'area europea sarebbero in questo caso compensati da spostamenti dei fattori, come avviene ad esempio nell'"unione monetaria" degli Stati Uniti (Blanchard e Katz 1992).

Un modo indiretto di guardare al grado di mobilità dei fattori è attraverso l'andamento dei divari di reddito pro-capite regionali. Se la mobilità fosse elevata si dovrebbe osservare una certa tendenza alla convergenza dei livelli di sviluppo (misurati appunto dai redditi pro-capite). La figura 1 mostra l'evoluzione delle disparità del PIL pro-capite reale (espresso in parità di potere d'acquisto) calcolate rispettivamente per 12 nazioni e 166 regioni della CEE nel periodo 1977-90. Come si vede, le disparità di reddito tra regioni sono molto più elevate di quelle tra nazioni. Inoltre, mentre i divari tra paesi sono diminuiti rispetto all'anno iniziale, quelli tra regioni sono aumentati fino al 1986 per poi rimanere complessivamente invariati. In particolare, l'adesione di nuovi paesi alla CEE (dapprima la Grecia e poi Spagna e Portogallo) non si è accompagnata a una riduzione significativa dei divari regionali<sup>4</sup>. La crescita delle disparità è evidenziata anche dall'aumento del differenziale di PIL pro-capite tra le regioni più ricche e quelle più povere: fatta 100 la media CEE, il reddito pro-capite delle 10 regioni più ricche è aumentato da 145 a 151, quello delle 10 regioni più povere è passato da 47 a 45 (de Nardis e Goglio 1993).

La rigidità del mercato del lavoro è probabilmente la causa più importante che spiega la mancata convergenza nei livelli di sviluppo europei. Tale rigidità è un fatto relativamente nuovo. Negli anni cinquanta e sessanta il fattore lavoro si spostava dalle regioni più povere a quelle più ricche della stessa nazione o anche degli altri paesi europei. Questa mobilità aveva in effetti contribuito a ridurre, in quel periodo, le disparità nei redditi pro-capite. I flussi migratori si sono invece arrestati negli anni ottanta e, in taluni casi, hanno anche cambiato segno: paesi come Grecia, Spagna e Portogallo hanno registrato afflussi netti dagli altri paesi CEE, in conseguenza del rientro dei lavoratori precedentemente emigrati. Un'indicazione della bassa mobilità del lavoro in Europa è data dalle disparità regionali nei tassi di disoccupazione: se il lavoro fosse mobile i tassi di disoccupazione regionali dovrebbero, nel tempo, convergere verso

il valore medio nazionale. La tabella 3 mostra che il differenziale tra tasso di disoccupazione massimo e minimo è rimasto, tra il 1986 e il 1990, superiore ai 7,5 punti; in Spagna e Italia esso superava nel 1990 i 20 punti; in Germania, Francia e Regno Unito, dove la mobilità del lavoro è più elevata, le disparità sono più contenute.

Secondo de la Dehesa e Krugman (1992) i motivi della scarsa mobilità del lavoro sono principalmente due. In primo luogo, la convergenza nelle retribuzioni che si è realizzata negli anni sessanta e settanta, ancorchè incompleta, è stata sufficiente ad arrestare i flussi migratori: questi spostamenti comportano infatti costi di adattamento, dovuti alle differenze di lingua e cultura, che arrestano la mobilità prima che si raggiunga il pareggiamento dei redditi. Tuttavia, i flussi migratori sono rallentati negli anni ottanta anche all'interno di una stessa nazione dove i costi di adattamento sono certamente minori. La seconda spiegazione prescinde quindi dai costi sociali degli spostamenti e vede nella crescita dei trasferimenti pubblici alle regioni povere un fattore di irrigidimento del mercato del lavoro: questi trasferimenti avrebbero avuto l'effetto di ridurre l'incentivo dei lavoratori meno qualificati a spostarsi nelle regioni ricche, ostacolando in questo modo il processo di convergenza economica<sup>5</sup>.

Alla rigidità del fattore lavoro si è contrapposta in Europa la crescente mobilità del fattore capitale. La mobilità di un solo fattore, però, può non essere sufficiente a favorire l'aggiustamento a disturbi asimmetrici. In primo luogo, se ci sono rendimenti crescenti di scala, l'aggiustamento a disturbi asimmetrici richiede lo spostamento di entrambi i fattori produttivi (Eichengreen 1990). In secondo luogo, la mobilità del capitale tende a essere pro-ciclica (Krugman 1992). In particolare, se una regione fortemente specializzata in alcune produzioni vede diminuire la domanda per i suoi prodotti (shock negativo) normalmente registrerà anche una caduta dei rendimenti attesi sugli investimenti realizzati nella regione; se il capitale è immobile, la diminuzione della domanda d'investimenti si rifletterà nella riduzione del costo regionale del capitale; se invece il capitale è mobile si determinerà un deflusso netto di capitali verso le altre regioni. Il deflusso di capitali riguarderà non solo il settore che ha subito lo shock negativo, ma interesserà anche i settori connessi che producono beni non-traded (costruzioni, distribuzione, ecc.) con un'amplificazione degli effetti negativi su output e occupazione regionale.

#### 4. Gli shock regionali in Europa

Un tentativo di stima della rilevanza dei disturbi regionali e del loro grado di simmetria/asimmetria è stato fatto da de Nardis, Goglio, Malgarini (1994). In questo lavoro si parte dalla considerazione che la variazione del PIL di una determinata regione riflette l'influenza sia di fattori specifici nazionali (dipendenti principalmente dalla politica economica della nazione cui la regione appartiene) che di fattori specifici regionali (dipendenti dal fatto che la regione ha una particolare specializzazione). Raggruppando le regioni europee sulla base dei clusters di specializzazione indicati nella tabella 2, vengono stimate (nel periodo 1978-90) tali componenti specifiche nazionali e regionali. I parametri ottenuti sono utilizzati per verificare, attraverso degli indici di correlazione, il grado di simmetria degli shock nazionali e regionali (tavole 4 e 5)<sup>6</sup>.

Come si vede (tavola 4), gli effetti-nazione sono salvo alcune eccezioni positivamente correlati<sup>7</sup>). Ciò sembrerebbe indicare che gli shock nazionali da politica economica sono stati in media simmetrici nel periodo considerato; le politiche economiche nazionali, in altri termini, si sarebbero modificate nel periodo nella direzione di una maggior convergenza. Un quadro sostanzialmente diverso si ricava se si guarda agli indici di correlazione tra gli effetti-regione (tavola 5) che in media sono molto più bassi di quelli fra effetti-nazione o addirittura negativi: la media delle correlazioni tra gli effetti-regione è compresa tra -0,02 e 0,38; quella tra gli effetti-nazione, escludendo il Portogallo, tra 0,41 e 0,7. Ciò confermerebbe quindi l'esistenza di shock regionali asimmetrici (contrapposti a shock nazionali simmetrici).

Da queste osservazioni discendono alcune rilevanti implicazioni per l'UME. In primo

luogo, poichè ciascun paese rappresenta un "portafoglio" diversificato di regioni (le nazioni sono multiregionali), l'effetto netto di disturbi regionali differenziati può risultare, a livello di intera economia, relativamente contenuto e l'instabilità nazionale ridotta (Gross e Thygesen 1992; Casella 1992). In secondo luogo, sembra applicarsi all'Europa quanto osservato da Mundell (1961) circa il domain delle aree valutarie ottimali: se esistono similarità e differenze regionali che attraversano i confini nazionali, lo strumento del cambio non risulta efficace per l'aggiustamento a disturbi asimmetrici (che sono appunto più di natura regionale che nazionale). La rinuncia alla manovra del cambio non costituirebbe allora un costo per le economie europee; i problemi di aggiustamento a disturbi asimmetrici rimarrebbero sostanzialmente immutati rispetto a prima dell'unione, in quanto le unioni monetarie nazionali attualmente esistenti non costituirebbero aree valutarie ottimali. L'aggiustamento a shock regionali dovrebbe ricadere su altri strumenti: accrescimento della mobilità del fattore lavoro, maggiore flessibilità dei prezzi relativi e uso della politica fiscale a fini di riequilibrio regionale.

- (1) L'efficacia del cambio come strumento d'aggiustamento a disturbi asimmetrici dipende da quanto dell'aumento dei prezzi dovuto alla svalutazione si trasferisce sui salari: se i salari nominali sono rigidi, lo strumento del cambio è molto efficace; se i salari nominali sono flessibili (e i salari reali rigidi), lo strumento del cambio perde efficacia. Le economie europee, negli anni ottanta, erano notevolmente indicizzate e questo ha indotto una certa rigidità dei salari reali. Nonostante ciò è rimasto sempre un certo margine d'azione per la politica monetaria (del cambio) in quanto queste indicizzazioni erano inferiori al 100%. Secondo stime dell'OCSE in Europa tra il 25% e il 75% dell'aumento dei prezzi si trasferiva sui salari; nel Nord America, la percentuale di trasferimento era del 14-18%. È presumibile che dopo le eliminazioni e riduzioni delle indicizzazioni decise in alcuni paesi europei negli ultimi anni, la percentuale di trasferimento "europea" si sia ridotta.
- (2) È opportuno ricordare che Giuliano Conti già nel Rapporto ICE sul Commercio Estero 1987 aveva posto in luce la rilevanza delle specializzazioni regionali nelle analisi di commercio estero, in quanto concentrarsi solo sul dato nazionale può impedire di vedere alcune peculiarità del modello di specializzazione di un paese.
- (3) La metodologia seguita in questi lavori consiste nell'individuare un numero limitato di componenti principali nelle specializzazioni regionali che risultano da combinazioni lineari di indici di specializzazione produttiva; queste componenti si caratterizzano per la presenza/assenza di una o più specializzazioni settoriali. Il passo successivo è di raggruppare (attraverso metodi di *cluster analysis*) le regioni europee in funzione delle componenti prescelte.
- (4) Neven e Gouyette (1994), analizzando il processo di convergenza tra le nazioni, rilevano forti differenze tra i paesi del Nord e del Sud Europa. La convergenza tra i paesi nord-europei (inclusa l'Italia del centro-nord) è ristagnata o si è anche ridotta nei primi anni ottanta per poi accelerare fortemente nella seconda metà del decennio; nei paesi del sud-Europa (inclusa l'Italia meridionale) si è avuto un andamento opposto, con una certa convergenza fino al 1985 e un ristagno negli anni successivi; il 1985 è l'anno di entrata di Spagna e Portogallo nella CEE; gli autori interpretano questi andamenti come una possibile evidenza che la liberalizzazione commerciale può ampliare i divari di sviluppo.
- (5) Sull'importanza dei trasferimenti pubblici nel ridurre la mobilità del lavoro hanno insistito diversi altri autori; cfr., per l'Italia, Micossi e Tullio (1991) e, per la Spagna, Cuadrado, de la Dehesa e Precedo (1993).
- (6) La stima dei parametri viene fatta attraverso un modello statistico di scomposizione delle variazioni dell'*output* regionale. Per identificare il modello occorre procedere a delle normalizzazioni. In particolare, i parametri relativi all'effetto-nazione sono stimati normalizzando rispetto all'effetto-nazione di uno specifico paese (la Danimarca, nel lavoro citato nel testo), i parametri dell'effetto-regione sono invece normalizzati rispetto all'effetto-regione di uno specifico gruppo (il gruppo di regioni II della tab. 2, caratterizzato dalla presenza di specializzazioni nelle macchine, attrezzature e mezzi di trasporto). Sicchè gli indici di correlazione tra i parametri riportati nelle tabelle 4 e 5 vanno interpretati in rapporto a queste normalizzazioni.
- (7) L'eccezione più rilevante è il Portogallo; ciò potrebbe riflettere l'indipendenza della politica economica di questo paese che ha aderito per ultimo agli Accordi Europei di Cambio.

### Riferimenti bibliografici

- Bayoumi T., Eichengreen B. (1993), "Shocking Aspects of European Monetary Union", in *Adjusting and Growth in the European Monetary Union*, a cura di Francisco Torres e Francesco Giavazzi, Cambridge: Cambridge University Press.
- Bini Smaghi L., Vori S., (1993) "Rating the EC as an Optimal Currency Area", Banca d'Italia, Temi di Discussione, gennaio, n. 187.
- Blanchard O., Katz L., (1992) "Regional Evolutions", *Brookings Papers on Economic Activity*, I.
- Centro Studi Confindustria, (1993), "L'Industria in Europa: Ristrutturazione, Concorrenza,

*Integrazione*", XV Rapporto.

- Conti G. (1988), "L'interscambio con l'Estero delle Regioni Italiane", *ICE, Rapporto sul Commercio Estero*, Roma.
- Cuadrado J.R., de la Dehesa G., Precado A., (1993), "Regional Imbalances and Government Compensatory Financial Flows: The Case of Spain", in *Finance and Development: Issues and Experience* a cura di Alberto Giovannini, Cambridge, Cambridge University Press.
- De Grauwe P., Vanhaverbeke W., (1991), "Is Europe an Optimal Currency Area? Evidence from Regional Data", CEPR Discussion Paper, n. 555.
- de la Dehesa G., Krugman P., (1992), "EMU and the Regions", Group of Thirty, Occasional Paper n. 39.
- de Nardis S., Goglio A. (1993), "Commercio Internazionale e Regionalismo: l'Integrazione della CEE e le Implicazioni per il NAFTA", CSC Ricerche, n. 77.
- de Nardis S., Goglio A., Malgarini M., (1994), "Disparità Regionali e Shock in Europa", dattiloscritto.
- Eichengreen B., (1990), "One Money for Europe? Lessons from US Currency Union", *Economic Policy*, n.10.
- Gross D., Thygesen N., (1992), "European Monetary Integration: From the European Monetary System to European Monetary Union", London, Longman.
- Krugman P. (1993), "Lessons of Massachusetts for EMU", in *Adjusting and Growth in the European Monetary Union*, a cura di Francisco Torres e Francesco Giavazzi, Cambridge: Cambridge University Press.
- Mariani P., Vitaletti S., (1994), "La Localizzazione Industriale nell'Europa Comunitaria: una Esplorazione sulle Modificazioni Intervenute nel Periodo 1978-1988", dattiloscritto.
- Micossi S., Tullio G., (1991), "Fiscal Imbalances, Economic Distorsions and the Long Run Performance of the Italian Economy", Quaderni di ricerca n. 9, LUISS, Osservatorio e Centro di Studi Monetari.
- Mundell R., (1961), "A Theory of Optimal Currency Areas", *American Economic Review*, 51.
- Neven D., Gouyette C., (1994), "Regional Convergence in the European Community", CEPR Discussion Paper, n. 914.

#### LA DISPERSIONE DELLA PRODUZIONE MANIFATTURIERA NELLE NAZIONI E NELLE REGIONI EUROPEE

|                                 |      | Media | Dispersione |             |
|---------------------------------|------|-------|-------------|-------------|
|                                 |      |       | Nazioni (1) | Regioni (2) |
| Minerali e metalli              | 1980 | 5,4   | 1,5         | 6,5         |
|                                 | 1989 | 4,9   | 1,9         | 6,0         |
| Minerali non metallici          | 1980 | 6,6   | 5,2         | 6,3         |
|                                 | 1989 | 5,9   | 1,2         | 3,3         |
| Prodotti chimici                | 1980 | 8,4   | 1,4         | 3,0         |
|                                 | 1989 | 10,0  | 2,4         | 4,6         |
| Macchine e attrezzature         | 1980 | 28,3  | 3,2         | 7,1         |
|                                 | 1989 | 27,9  | 3,2         | 6,7         |
| Mezzi di trasporto              | 1980 | 10,7  | 3,5         | 5,6         |
|                                 | 1989 | 9,6   | 2,2         | 5,3         |
| Alimentari, bevande, tabacco    | 1980 | 15,2  | 3,4         | 8,2         |
|                                 | 1989 | 15,1  | 4,3         | 9,7         |
| Tessile, abbigliamento, calzate | 1980 | 10,4  | 4,5         | 9,2         |
|                                 | 1989 | 9,9   | 6,3         | 9,2         |
| Carta ed editoria               | 1980 | 6,1   | 2,4         | 3,7         |
|                                 | 1989 | 7,8   | 1,7         | 4,1         |
| Altri manufatti                 | 1980 | 8,9   | 1,4         | 3,4         |
|                                 | 1989 | 8,9   | 1,4         | 3,0         |

(1) Scarto quadratico medio ponderato con le quote nazionali/regionali sul valore aggiunto dell'insieme dei paesi in esame.

(2) Italia, Francia, Regno Unito, Spagna, Belgio, Danimarca, Olanda, Portogallo.

Fonte: de Nardis, Goglio, Malgarini (1994).

## GRUPPI DI REGIONI A SPECIALIZZAZIONE SIMILE (1)

| GRUPPO I            | GRUPPO II                                 | GRUPPO III                   | GRUPPO IV                                 | GRUPPO V            |
|---------------------|---|------------------------------|---|---------------------|
| Minerali e metalli  | Mezzi di trasporto<br>Macchine e attrezz. | Carta<br>Macchine e attrezz. | Tessile-abbigiam.<br>Minerali non metall. | Alimentari          |
| Region Wallonne (B) | Vlaams gewest (B)                         | Bruxelles (B)                |   |                     |
| Westfalia (D)       | Baden Wuertt. (D)                         | Berlin (D)                   |   |                     |
| Rheinald-Pfalz (D)  | Bayern (D)                                | Schlesig-Holstein (D)        |   |                     |
| Saarland (D)        | Bremen (D)                                |                              |   |                     |
|                     | Hamburg (D)                               |                              |   |                     |
|                     | Hessen (D)                                |                              |   |                     |
|                     | Neidersachsen (D)                         |                              |   |                     |
| Noroeste (E)        | Noreste (E)                               | Madrid (E)                   | Centro (E)                                | Sud (E)             |
|                     |   |                              | Est (E)                                   | Canarias (E)        |
| Mediterranee (F)    | Bassin parisiens (F)                      | Ile de france (F)            | Nord-Pas-de-Calais (F)                    |                     |
|                     | Est (F)                                   |                              |   |                     |
|                     | Ouest (F)                                 |                              |   |                     |
|                     | Sud-Ouest (F)                             |                              |   |                     |
|                     | Centre-Est (F)                            |                              |   |                     |
| Sardegna (I)        | Nord Ovest (I)                            | Lazio (I)                    | Nord Est (I)                              |                     |
|                     | Lombardia (I)                             |                              | Emilia Romagna (I)                        |                     |
|                     |   |                              | Centro (I)                                |                     |
|                     |   |                              | Campania (I)                              |                     |
|                     |   |                              | Abruzzi e Molise (I)                      |                     |
|                     |   |                              | Sud (I)                                   |                     |
|                     |   |                              | Sicilia (I)                               |                     |
|                     |   | Noord, West (N)              |   |                     |
|                     |   | Oost (N)                     |   |                     |
|                     |   | Zuid (N)                     |   |                     |
| Galles (UK)         | West Midlands (UK)                        | North (UK)                   | Yorkshire, Humber. (UK)                   | North. Ireland (UK) |
|                     |   | East Anglia (UK)             | East Midlands (UK)                        |                     |
|                     |   | South East (UK)              |   |                     |
|                     |   | South West (UK)              |   |                     |
|                     |   | North West (UK)              |   |                     |
|                     |   | Scotland (UK)                |   |                     |

(1) Alle regioni indicate nella tabella vanno aggiunti due paesi monoregionali: Danimarca (assegnata al gruppo III) e Portogallo (assegnato al gruppo IV).

Fonte: de Nardis, Goglio, Malgarini (1994).

Tavola 2

## TASSI DI DISOCCUPAZIONE REGIONALI: EVOLUZIONE DELLE DISPARITÀ

|             | Massimo | Minimo | Disparità (1) |
|-------------|---------|--------|---------------|
| 1986        |         |        |               |
| Italia      | 19,3    | 4,6    | 3,5           |
| Germania    | 12,9    | 3,3    | 2,4           |
| Francia     | 15,7    | 7,0    | 1,9           |
| Regno Unito | 17,6    | 5,5    | 3,3           |
| Spagna      | 30,2    | 13,6   | 5,0           |
| 1990        |         |        |               |
| Italia      | 22,6    | 2,4    | 6,3           |
| Germania    | 10,4    | 2,7    | 1,8           |
| Francia     | 12,9    | 4,5    | 1,3           |
| Regno Unito | 15,7    | 2,2    | 2,5           |
| Spagna      | 28,9    | 7,3    | 4,9           |

(1) Scarto quadratico medio ponderato.

Fonte: Centro Studi Confindustria (1993).

Tavola 3

**MATRICE DELLE CORRELAZIONI TRA GLI "EFFETTI-NAZIONE" DELLE VARIAZIONI  
DEI PIL REGIONALI (PERIODO 1978-89) (1)**

|             | Belgio | Germania | Spagna | Francia | Italia | Olanda | Portogallo | Regno Unito | Media<br>(escl. Portog.) |
|-------------|--------|----------|--------|---------|--------|--------|------------|-------------|--------------------------|
| Belgio      | 1,00   |          |        |         |        |        |            |             | 0,59                     |
| Germania    | 0,84   | 1,00     |        |         |        |        |            |             | 0,70                     |
| Spagna      | 0,76   | 0,84     | 1,00   |         |        |        |            |             | 0,65                     |
| Francia     | 0,39   | 0,49     | 0,56   | 1,00    |        |        |            |             | 0,57                     |
| Italia      | 0,11   | 0,29     | 0,37   | 0,90    | 1,00   |        |            |             | 0,41                     |
| Olanda      | 0,82   | 0,92     | 0,65   | 0,41    | 0,18   | 1,00   |            |             | 0,62                     |
| Portogallo  | 0,08   | -0,11    | -0,16  | -0,30   | -0,37  | 0,08   | 1,00       |             | —                        |
| Regno Unito | 0,60   | 0,79     | 0,75   | 0,69    | 0,59   | 0,75   | -0,09      | 1,00        | 0,69                     |

(1) Indici di correlazione tra gli effetti-nazione calcolati in rapporto all'effetto nazione della Danimarca  
Fonte: de Nardis, Goglio, Malgarini (1994).

Tavola 4

**MATRICE DELLE CORRELAZIONI TRA GLI "EFFETTI-REGIONE" DELLE VARIAZIONI  
DEI PIL REGIONALI (PERIODO 1978-89) (1)**

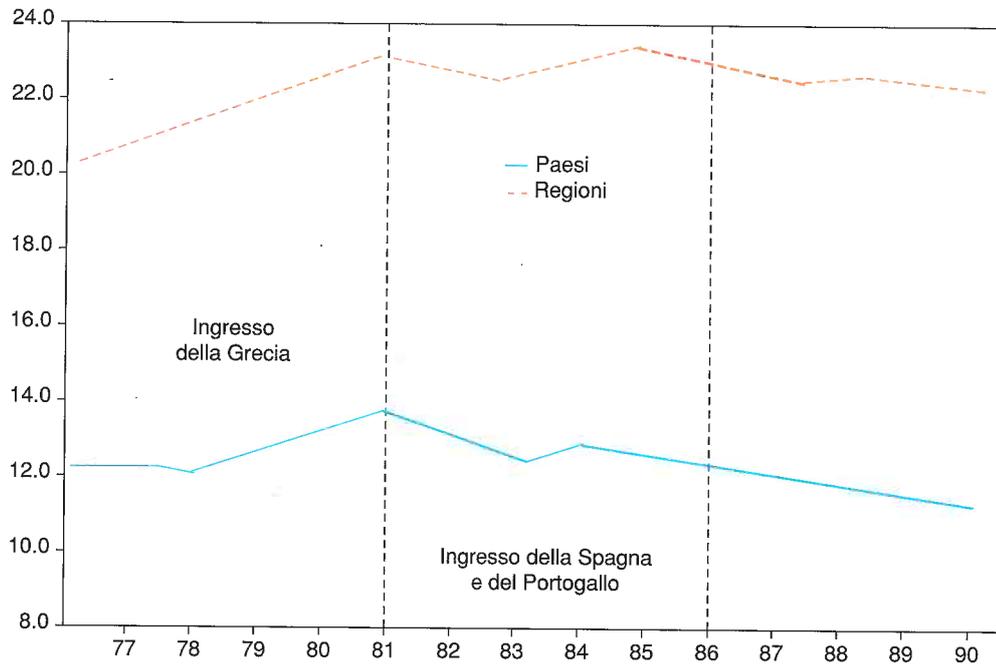
|                       | Gruppo<br>Regioni I | Gruppo<br>Regioni III | Gruppo<br>Regioni IV | Gruppo<br>Regioni V | Media |
|-----------------------|---------------------|-----------------------|----------------------|---------------------|-------|
| Gruppo<br>Regioni I   | 1,00                |                       |                      |                     | -0,02 |
| Gruppo<br>Regioni III | 0,02                | 1,00                  |                      |                     | 0,38  |
| Gruppo<br>Regioni IV  | 0,06                | 0,73                  | 1,00                 |                     | 0,29  |
| Gruppo<br>Regioni V   | -0,13               | 0,38                  | 0,07                 | 1,00                | 0,11  |

(1) Indici di correlazione tra gli effetti-regione calcolati in rapporto all'effetto-regione del gruppo II; la composizione dei gruppi di regione è illustrata nella tab. 2.

Fonte: de Nardis, Goglio, Malgarini (1994).

Tavola 5

**EVOLUZIONE DELLE DISPARITÀ DEL REDDITO PRO-CAPITE REALE  
NELLA CEE, 1977-90 (a)**  
(in parità di potere di acquisto)



(a) L'indice di dispersione utilizzato è definito calcolando lo scarto quadratico medio ponderato, pesando la varianza di ciascuna area (regione o paese) con la quota della medesima sulla popolazione totale della CEE. Successivamente questa misura viene espressa in termini di quota sul PIL procapite medio della CEE.

Fonte: Elaborazioni CSC su dati Eurostat (Banca dati Regio).

Grafico 1

## **LA DINAMICA DEI SETTORI MANIFATTURIERI E L'UNIONE MONETARIA EUROPEA**

di Rodolfo Helg\* Paolo Manasse\*\* Tommaso Monacelli\*\*\* Riccardo Rovelli\*\*\*\*

### **1. Introduzione**

*Il cammino verso l'unione monetaria è stato alquanto accidentato. Dapprima sono emerse, in alcuni paesi, forti resistenze alla stessa idea di una riduzione dei poteri spettanti ai governi nazionali: si pensi al travagliato processo di ratifiche nazionali del Trattato. Alcuni paesi, in particolare il Regno Unito, hanno manifestato incompatibilità verso la condotta della politica monetaria egemone (ossia, della Bundesbank); altri, in particolare l'Italia, verso le regole di disciplina fiscale fissate nel Trattato. Le ondate di svalutazione del settembre 1992 e della primavera 1993 hanno determinato poi una completa ridefinizione dello SME, riemerso con contenuti fortemente diluiti, sia dal punto di vista operativo che del numero dei partecipanti.*

*In questa fase ci è sembrato utile riprendere in mano il bilancio dei costi e benefici dell'unione monetaria. In particolare, questo lavoro si propone di analizzare una delle possibili voci di costo: le implicazioni della rinuncia alla possibilità di variare il tasso di cambio tra paesi partecipanti, sulla capacità del settore manifatturiero di reagire alle perturbazioni (di origine interna o esterna) che lo colpiscono. Lo scopo di quest'analisi è volutamente limitato: vogliamo cercare di comprendere, attraverso la conoscenza dei possibili costi di tale processo, quali conseguenze esso può avere sulla struttura industriale, e quali strumenti può essere opportuno prevedere per la gestione di tali costi.*

*Facciamo riferimento ad un progetto di ricerca ancora in corso, e ne riportiamo alcuni risultati iniziali. L'esposizione è organizzata in questo modo: nel par. 2 è contenuta una breve motivazione del tema esaminato, ed i riferimenti alla precedente letteratura. Nel par. 3 si discutono i dati utilizzati e le loro caratteristiche e si presentano alcune statistiche descrittive. Nel par. 4 si introduce il modello econometrico usato per le stime. Il par. 5 descrive i primi risultati di tali stime e propone alcune ipotesi interpretative. Il par. 6 contiene le conclusioni preliminari del lavoro.*

### **2. "Asimmetrie" tra settori produttivi come fattore di costo in un'unione monetaria**

*Un'unione monetaria comporta due principali costi per i paesi che ne fanno parte. Il primo, legato alla funzione di deposito di valore della moneta, consiste nella perdita per i governi nazionali della possibilità di gestire in modo autonomo le entrate da signoraggio. Tuttavia tali entrate sono generalmente modeste in quasi tutti i paesi europei<sup>1</sup>. Il secondo, legato all'utilizzo della moneta per la politica economica, consiste nella rinuncia ad uno strumento di aggiustamento, il tasso di cambio. È questo l'aspetto maggiormente studiato dalla letteratura empirica, e su di esso è basata la ricerca illustrata in questo lavoro.*

\* Università Bocconi e LIUC  
 \*\* Università di Udine e IGIER  
 \*\*\* Università Bocconi  
 \*\*\*\* Università di Cagliari e IGIER

Gli autori desiderano ringraziare per commenti e suggerimenti Carlo Favero, Juan Jimeno, Fabrizio Onida e i partecipanti a seminari alla Società degli Economisti (Napoli, Ottobre 1993) e al CRENOS (Cagliari, Novembre 1993). Ringraziamo il Centro Paolo Baffi dell'Università Bocconi per aver finanziato la ricerca ed il Cespri per il contributo ricevuto.

*Il punto centrale del problema è, che quando diversi paesi sono soggetti a shocks di tipo asimmetrico (cioè, che colpiscono i due paesi in modo diverso), l'aggiustamento, in generale, richiede la variazione della ragione di scambio. Ne consegue che il costo della rinuncia alla flessibilità del cambio in termini di prolungate fasi di recessione è tanto maggiore quanto maggiore è la rigidità di prezzi e salari, tanto minore la mobilità internazionale del lavoro e tanto minori i trasferimenti internazionali operati dal sistema fiscale. In generale, un elevato grado di integrazione economica (cioè, basso livello di quei fattori che determinano la segmentazione dei diversi mercati nazionali) tra i diversi paesi dell'area ha l'effetto di attutire l'impatto negativo di uno shock asimmetrico.*

*Una domanda alla quale è naturale, anche se non immediato, cercare di rispondere, è quanto siano frequenti in pratica le perturbazioni che colpiscono l'Italia e i partner europei in modo asimmetrico. Con l'eccezione di Bini-Smaghi(1992), la letteratura ha affrontato questa questione in modo aggregato, studiando il co- movimento dei PIL nei diversi paesi europei, e paragonandone il grado di correlazione a quello tra diverse regioni dello stesso paese, e a quello riscontrato tra i diversi stati federali negli USA (vedi quadro riepilogativo).*

#### RIFERIMENTI ALLA LETTERATURA

| <b>Autori</b>                        | <b>Dati</b>   | <b>Metodologia</b>   | <b>Conclusioni</b>   |
|--------------------------------------|---|--|--|
| De Grauwe, Vanhaverbeke (1991)       | Eurostat:flussi migratori e crescita PIL per paese/regione                  | Deviazione standard tra tassi di crescita                                    | Meno mobilità interregionale che nazionale. Meno divergenza tra tassi di crescita nazionali che regionali                            |
| Ballabriga, Sebastian, Valles (1993) | (Aggregati) FRA ESP GER UK su: PIL, CPI Indice dei prezzi al consumo, t.int | VAR Autoregressione vettoriale tra i 4 paesi europei, con US "common shocks" | Interazione debole tra i paesi europei. UK "isolato"   |
| Bayoumi, Eichengreen (1992)          | Confronto fra 11 paesi EU e regioni US: PIL, CPI                            | Decomposizione VAR (Blanchard - Quah)  | In EU più shocks idiosincratici. Ma "Core" EU simile a US  |
| Bini Smaghi, Vori (1993)             | Dati disaggregati per 11 settori (OCSE): Produzione Industriale             | Regressioni crescita Pr.Ind. su dummy di settore e regione (Stockman)        | EU: 70% varianza spiegata da fattori <i>sector specific</i> ; 15% da fattori <i>country specific</i> . US: 70% e 7% rispettivamente. |

*Nell'approccio tradizionale delle Aree Monetarie Ottimali (AMO), due aspetti sono stati pressoché ignorati dalla letteratura: 1) la persistenza delle perturbazioni 2) l'incidenza delle perturbazioni sulla produzione industriale nei diversi settori produttivi. Queste distinzioni hanno cruciale importanza sia per valutare le implicazioni di politica economica della UM, sia per valutarne le possibili conseguenze sui pattern di commercio internazionale e sulla divisione internazionale del lavoro.*

*In generale, è possibile distinguere le perturbazioni che colpiscono la produzione industriale nei diversi settori e paesi a seconda del modo, più o meno simmetrico, nel quale si diffondono tra più settori e paesi. In particolare possiamo avere perturbazioni che all'interno di un dato paese colpiscono in maniera differenziata i singoli settori (shocks idiosincratici, ad esempio uno spostamento della domanda tra diversi settori nazionali), quelle che colpiscono un dato settore in tutti i paesi (shocks settoriali, ad esempio la crisi del settore chimico), e perturbazioni che colpiscono contemporaneamente e nella stessa direzione tutti e solo i settori di un paese (shocks nazionali, ad esempio uno spostamento della domanda verso beni importati).*

Infine, sono naturalmente possibili perturbazioni generalizzate, cioè al tempo stesso intersettoriali e internazionali. In un'altra dimensione, le perturbazioni possono essere transitorie o permanenti (o comunque, essere graduate in base al grado di persistenza).

L'analisi delle caratteristiche di diffusione e persistenza degli shock può essere condotta da vari punti di vista, e con intenti normativi o più semplicemente descrittivi. Di seguito, ci limitiamo ad illustrare brevemente alcune implicazioni possibili di queste analisi. L'impatto di perturbazioni idiosincratiche di tipo temporaneo può essere neutralizzato in generale attraverso meccanismi ad attivazione endogena (il ricorso degli operatori al mercato del credito, i sussidi di disoccupazione temporanei), senza perciò richiedere l'intervento pubblico. Shocks idiosincratici di carattere permanente sono in parte attutiti dai trasferimenti operati dal sistema fiscale. Perturbazioni settoriali, di carattere sia temporaneo che permanente hanno natura simmetrica rispetto ai paesi, e quindi possono essere gestiti in modo adeguato a livello centrale<sup>2</sup>. Eventuali shock a diffusione nazionale sono quelli che è in generale più difficile gestire all'interno di un'area monetaria unificata (data l'impossibilità di variare le ragioni di scambio), se non vi è sufficiente mobilità dei fattori della produzione. In particolare shock di carattere temporaneo possono venire contrastati da una politica fiscale di stabilizzazione a livello nazionale. Ad esempio una caduta temporanea della domanda aggregata può essere contrastata con il ricorso all'indebitamento, come suggerito dall'approccio della tassazione ottimale intertemporale. Le perturbazioni nazionali di carattere permanente, quelle cioè legate alla progressiva perdita di competitività di un'intera economia, possono comportare i maggiori costi per i membri di una unione monetaria, quando vengono meno le possibilità offerte dalla manovra del cambio, ammesso che questa produca effetti di lungo periodo. In linea di principio, perturbazioni di natura permanente possono venir affrontate mediante un sistema di trasferimenti internazionali operati a livello comunitario (federalismo fiscale). In pratica si pongono problemi di incentivo alla partecipazione a tale sistema, poichè non è chiaro quale convenienza vi traggano paesi "fortunati" nel sussidiare permanentemente i paesi "sfortunati". È quindi cruciale comprendere la natura temporanea/persistente e settoriale/nazionale degli shocks alla produzione industriale dei paesi europei. Un'implicazione di quest'analisi è perciò anche di capire, attraverso la conoscenza del tipo di perturbazioni osservate, quali conseguenze possono aversi sulla struttura produttiva dei paesi interessati, ad unificazione monetaria avvenuta, e quali strumenti prevedere per la gestione di tali costi.

Altrettanto importante è riuscire a comprendere, sulla base delle caratteristiche della dinamica della produzione industriale e del tipo di perturbazioni osservate, quali settori produttivi tenderanno a contrarsi e quali ad espandersi in ciascun paese, nel lungo periodo. Ci sono, da questo punto di vista, due possibilità alternative. (i) La crescente integrazione europea rafforza i settori sulla base del loro vantaggio comparato nel commercio internazionale. In questo caso, si dovrebbe osservare una tendenza verso l'equalizzazione delle remunerazioni dei fattori. Si avrebbero due conseguenze: da un lato (per l'equalizzazione delle remunerazioni) i redditi procapite tra Nord e Sud Europa convergerebbero, attenuando anche le pressioni sociali per politiche redistributive; dall'altro l'incidenza di shocks asimmetrici diverrebbe prevalente (sia nella fase di transizione – per i costi associati al trasferimento di risorse da un settore all'altro – che a regime – per l'aumentato grado di specializzazione delle economie nazionali), rendendo più costosa la rinuncia al tasso di cambio e richiedendo meccanismi di assicurazione di breve periodo tramite il federalismo fiscale. (ii) Il processo di integrazione rafforza invece i settori dove relativamente importanti sono economie esterne e di scala; in questo caso, una maggiore integrazione commerciale non condurrebbe alla convergenza delle remunerazioni dei fattori. Si rafforzerebbero i fenomeni di agglomerazione e concentrazione geografica e si aggraverebbero le diseguaglianze regionali del reddito. "Shocks settoriali" diventerebbero automaticamente "shocks nazionali" (o regionali) e in assenza di adeguata mobilità dei fattori potrebbe crescere la pressione per interventi redistributivi.

Un'analisi disaggregata per settore consente una comprensione più completa dell'origine, propagazione e persistenza delle fluttuazioni della produzione industriale nei diversi paesi

europei. Il costo di questo approccio settoriale, rispetto alla tradizionale analisi aggregata risiede nel venir meno della possibilità di identificare l'origine di uno shock sulla semplice base della sua persistenza. Mentre in un contesto macroeconomico la presenza di una curva di offerta di lungo periodo verticale permette di attribuire perturbazioni temporanee al lato della domanda e perturbazioni persistenti a quello dell'offerta (Blanchard e Quah, 1989), in un'analisi disaggregata shock di domanda possono avere effetti persistenti sull'output di un settore se, in assenza di barriere all'entrata, la curva di offerta dell'industria è piatta. L'analisi richiede perciò un ulteriore passo che "spieghi" le innovazioni alla produzione settoriale in termini di shocks alla domanda e offerta aggregata.

### 3. I dati ed alcune loro caratteristiche

L'analisi empirica è basata sugli indici trimestrali OCSE della produzione industriale 75:1-92:3 per gli 11 settori riportati nella Tavola 1, e per gli 11 paesi aderenti al Trattato di Maastricht.<sup>3</sup>

#### I SETTORI ESAMINATI (INDUSTRIE MANIFATTURIERE)

| Numero progressivo | Codice OCSE | Definizione                       |
|--------------------|-------------|-----------------------------------|
| 1                  | 3.1         | Alimentari, bevande, tabacco      |
| 2                  | 3.2         | Tessile, abbigliamento, calzature |
| 3                  | 3.3         | Legno, mobili                     |
| 4                  | 3.4         | Carta                             |
| 5                  | 3.5         | Chimica e prodotti derivati       |
| 6                  | 3.6         | Prod. minerali non metallici      |
| 7                  | 3.7         | Metalli di base                   |
| 8                  | 3.8.1       | Prod. metallici escl. macchinari  |
| 9                  | 3.8.2       | Macchinari non elettrici          |
| 10                 | 3.8.3       | Macchinari e componenti elettrici |
| 11                 | 3.8.4       | Mezzi di trasporto                |

TAV. 1

Un primo quadro può essere ottenuto analizzando delle misure che descrivano il grado di similarità nella distribuzione della produzione tra paesi e tra settori. In questo paragrafo esamineremo gli indici di concentrazione settoriale (par. 3.1) e nazionale (3.2). Esamineremo poi le matrici di correlazione dei tassi di crescita della produzione industriale (3.3).

#### 3.1 La concentrazione nazionale della produzione settoriale

Quanto è simile tra i vari paesi, oppure concentrata in pochi di essi, la produzione di un particolare settore? Definiamo con  $s_k^i$  la quota del paese  $k$  nella produzione del settore  $i$ -mo in Europa e con  $s_k$  la quota del paese  $k$  nella produzione totale manifatturiera in Europa, nell'anno base. Il rapporto tra queste due variabili è l'Indice di Specializzazione Relativa ( $ISR = s_k^i/s_k$ ), cioè la quota relativa della produzione del settore  $i$ -mo nel paese  $k$ . Per ciascun settore è possibile costruire un indice di Gini, per misurare il grado di disuguaglianza nella distribuzione degli ISR settoriali tra nazioni. Questo indice assumerà il valore 0 quando la produzione del settore considerato si distribuisce in parti uguali fra tutti i paesi europei. Assumerà il valore 1 se la produzione del settore è localizzata in un solo paese.

Gli indici sono riportati nella Tavola 3 (la Tavola 2 contiene i pesi dei settori nella produzione industriale di ciascun paese). Questi indici sono costruiti in riferimento a otto settori (ossia gli ultimi 4 della Tav. 1 sono raggruppati nell'unico settore "Prodotti metallici"), sulla base dei pesi relativi a tre anni base 1985. I settori caratterizzati dalla massima concentrazione geografica sono il Tessile (presente soprattutto in Portogallo) ed il Metallurgico di base (pre-

sente soprattutto in Lussemburgo). Chimica di base e Prodotti metallici e minerali appaiono "equidistribuiti" tra paesi.

### 3.2 La concentrazione settoriale della produzione nazionale

*Quanto è specializzata la produzione industriale di ciascun paese europeo?*

Definiamo con  $r_k^i$ , la quota del settore  $i$ -mo nella produzione manifatturiera del paese  $k$ . Partendo da questo rapporto si può costruire un indice di Gini per ciascun paese. Questo indice assumerà il valore 0 quando si verifica equa distribuzione della produzione nazionale tra settori. Assumerà il valore 1 se la produzione del paese è concentrata in un solo settore.

Gli indici sono riportati nella Tavola 4. I paesi caratterizzati dalla massima specializzazione (sempre riferita agli otto settori definiti al par. 3.1) sono quelli del Nord Europa (Germania, Irlanda, Olanda). La specializzazione è minima nei paesi del Sud (Spagna, Portogallo, Grecia).

### 3.3 La correlazione tra i tassi di crescita degli indici settoriali

*Nell'analisi descritta nei paragrafi che seguono, cercheremo di approfondire il grado di correlazione tra gli shock alla produzione industriale che si manifestano nei diversi settori dello stesso paese, e nello stesso settore tra i diversi paesi.*

In questo paragrafo presentiamo alcune misure preliminari di correlazione tra tassi di crescita della produzione settoriale (destagionalizzata). Ciascuna casella  $(i,k)$  all'interno della Tavola 5 contiene la media semplice delle correlazioni tra il tasso di crescita del settore  $i$  del paese  $k$  e tutti gli altri settori dello stesso paese. L'ultima riga contiene la media per colonne. La tabella ci fornisce un quadro sintetico di quanto la crescita della produzione industriale sia correlata tra i settori nazionali. I paesi "grandi" (Germania, Francia, Italia, Gran Bretagna) mostrano un'elevata correlazione media tra i settori nazionali, mentre nei paesi "piccoli" (Grecia, Portogallo, Irlanda, ma anche Spagna), con l'eccezione della Danimarca, l'indice assume valori sensibilmente inferiori. E' interessante (anche se difficile da interpretare) che questo fatto stilizzato si accompagni al maggior grado di specializzazione industriale (cfr. Tavola 4) osservato per il primo gruppo di paesi.

Nella Tavola 6 è rappresentato un esercizio simmetrico: ciascuna casella  $(i,k)$  contiene il coefficiente medio di correlazione del tasso di crescita del settore  $i$  del paese  $k$  con lo stesso settore in tutti gli altri paesi. L'ultima riga della Tav. 6 contiene la media per colonne (ossia, per ciascun settore, tra paesi). Tale numero indica quanto, in media, la crescita della produzione industriale di un dato settore sia correlata con quella dello stesso settore in Europa. Dalla tavola si vede che i tassi di crescita del settore Chimico (N. 5) e Minerali non metallici (N. 6) appaiono i più correlati fra paesi. Ciò è forse dovuto al fatto che proprio questi due settori appaiono essere quelli presenti in maniera più uniforme in tutti i paesi europei (cfr. Tav. 3). Inoltre l'ultima colonna della Tav. 6 contiene la media per righe (ossia, per ciascun paese, tra settori). Questi numeri indicano quanto, in media, la crescita della produzione industriale in un paese sia correlata a quella europea. Portogallo, Grecia e Irlanda appaiono i paesi più "periferici" o meno integrati, nel senso che tali indici assumono i valori più bassi. E' inoltre interessante osservare che, per tutti i paesi, la media delle correlazioni "domestiche" (ultima riga della Tav. 5) è superiore alla media delle correlazioni "intersettoriali" (ultima colonna della Tav. 6). Quest'ultimo confronto, visualizzato nella Fig. 1, indica, prima facie, una prevalenza della dimensione nazionale rispetto a quella settoriale, nel caratterizzare la dinamica dei singoli settori nei singoli paesi. Tuttavia questa evidenza dovrà essere riconsiderata all'interno di un'analisi più approfondita. Il paragrafo successivo descrive il modello utilizzato per tale analisi.

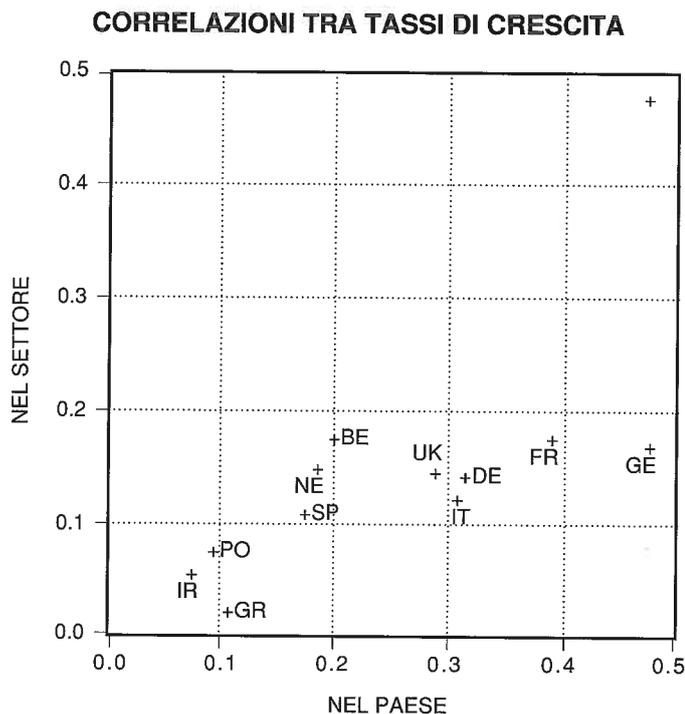


Fig. 1

#### 4. Il modello

Sia  $Y_t^{ps}$ , la differenza prima logaritmica dell'indice della produzione industriale del settore  $s$  nel paese  $p$  al tempo  $t$ . Si definisca il seguente sistema di equazioni:

$$\begin{aligned}
 Y_t^{ps} = & \alpha^{ps} + \sum_{h=1}^4 c_{h,ps}^{ps} Y_{t-h}^{ps} \quad [\text{stesso sett.}; \text{stesso paese}] \\
 & + \sum_{h=1}^4 b_{h,ps}^p Y_{t-h}^{p*} \quad [\text{altri sett.}; \text{stesso paese}] \quad (1) \\
 & + \sum_{h=1}^4 b_{h,ps}^s Y_{t-h}^{s*} \quad [\text{stesso sett.}; \text{altri paesi}] \\
 & + \varepsilon_t^{ps}
 \end{aligned}$$

dove:

$$\begin{aligned}
 Y_{t-h}^{p*} & \equiv \sum_{j \neq s}^s W^{pj} Y_{t-h}^{pj} : \text{indice paese} \\
 Y_{t-h}^{s*} & \equiv \sum_{i \neq p}^s W^{is} Y_{t-h}^{is} : \text{indice settore}
 \end{aligned} \quad (2)$$

dove  $w^{is}$ ,  $w^{pj}$  sono i pesi (1985) della produzione di ciascun settore sul totale europeo di settore e sulla produzione manifatturiera del paese, rispettivamente.

In questo schema, il tasso di crescita della produzione del singolo settore è spiegato da tre gruppi di variabili: (i) il tasso di crescita medio, della produzione industriale negli altri settori dello stesso paese  $p$ , in ciascuno dei quattro periodi precedenti; (ii) il tasso di crescita medio della produzione nello stesso settore  $s$ , negli altri paesi europei, in ciascuno dei quattro periodi precedenti; (iii) il proprio tasso di crescita nei quattro periodi precedenti. Il sistema di equazioni (1) può essere interpretato come un VAR vincolato (per maggior dettagli si rimanda a Helg, Manasse, Monacelli, Rovelli (1994)).

Dalle equazioni (1) e (2) sono ottenuti i moltiplicatori di lungo periodo. Ciascun moltiplicatore rappresenta l'elasticità del tasso di crescita della produzione industriale (del settore  $j$  nel paese

p) ad una variazione del tasso di crescita dell'indice paese (= il tasso di crescita medio ponderato degli altri settori dello stesso paese) oppure dell'indice settore (= il tasso di crescita medio ponderato dello stesso settore negli altri paesi europei).

### 5. Analisi dei risultati

Per ciascun settore di ciascun paese, abbiamo stimato i moltiplicatori di lungo periodo, descritti nel paragrafo precedente. Essi misurano l'effetto complessivo di una variazione del tasso di crescita dell'indice paese o dell'indice settore (definiti dall'equazione 2) sul tasso di crescita di ciascun settore in ciascun paese. Se i moltiplicatori di settore hanno dimensione relativamente maggiore, ci aspettiamo di conseguenza una relativa prevalenza di perturbazioni simmetriche; viceversa, nel caso opposto.<sup>4</sup>

Un quadro sintetico dei risultati è riportato nella figura 2. Sull'asse delle ascisse sono riportati i moltiplicatori paese e su quella delle ordinate i moltiplicatori settore. Entrambe le variabili sono state ottenute facendo per ogni paese la somma ponderata dei rispettivi moltiplicatori (per maggiori dettagli si rimanda a Helg, Manasse, Monacelli e Rovelli (1994)). La Fig. 2a è costruita ponderando per ciascun paese tutti i moltiplicatori (di settore e di paese) stimati; la Fig. 2b è costruita utilizzando nella ponderazione solo i moltiplicatori significativamente diversi da zero. Non essendo possibile calcolare direttamente la significatività delle medie ponderate, il confronto tra le due parti della figura aiuta a interpretare meglio i risultati: infatti ci aspettiamo che i moltiplicatori medi ponderati siano sovrastimati nella Fig. 2a, e forse sotto-stimati nella Fig. 2b.

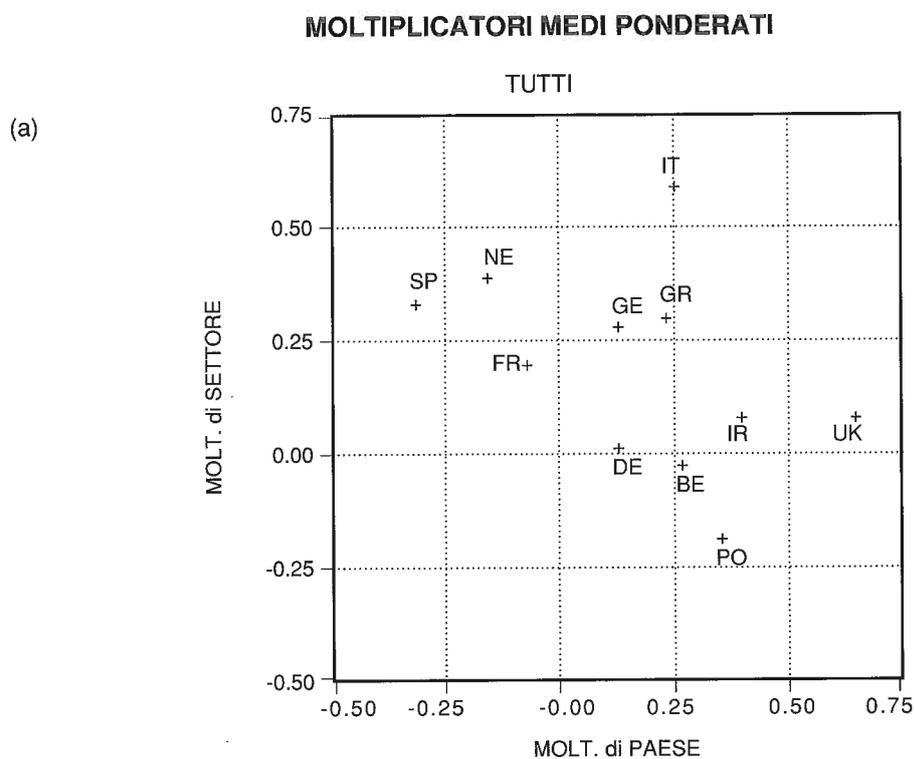


Fig. 2

(segue)

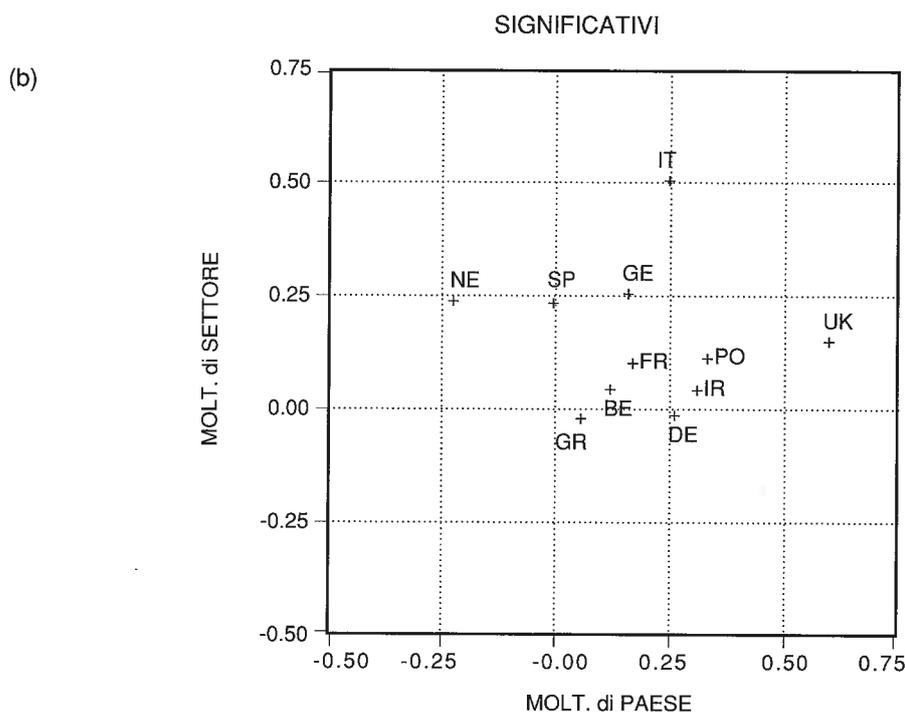


Fig. 2

*I principali risultati di quest'analisi (facendo riferimento soprattutto alla Fig. 2b) sono i seguenti:*

- 1) *I moltiplicatori degli indici di settore hanno peso prevalente in Germania, Italia, Olanda e Spagna.*
- 2) *I moltiplicatori degli indici paese hanno peso prevalente in Danimarca, Irlanda, Portogallo e soprattutto Gran Bretagna.*
- 3) *I moltiplicatori hanno peso modesto e comunque equivalente fra indici di paese e di settore negli altri tre paesi: Belgio, Francia e Grecia.*
- 4) *I settori industriali che più rispondono agli shocks sector-specific sono: Legno e Mobili (3), Carta (4), Chimica e Prodotti Derivati (5), Metalli di base (7), e Macchinari non elettrici (9). (V. Tav. 8).*
- 5) *Il settore industriale che risponde maggiormente agli impulsi country-specific è quello dei Prodotti metallici, esclusi macchinari (8). (V. Tav. 7.)*
- 6) *Il valore puntuale dei singoli moltiplicatori significativi (non ponderati per il peso dei settori) è sempre compreso tra 40% e 140%. Vi sono tuttavia due casi di moltiplicatori significativi negativi riferiti agli indici di settore (i Mezzi di trasporto (11) per il Belgio, e la Carta (4) per la Danimarca); e un caso di moltiplicatore negativo riferito all'indice paese (la Chimica (5) in Olanda).*

## 6. Discussione e conclusioni

*La Fig. 2 mostra in maniera sintetica i risultati dell'analisi econometrica fin qui svolta. In tale figura, i paesi europei possono dividersi in tre gruppi. Nel primo gruppo vi è una prevalenza di moltiplicatori settoriali. Esso comprende: Germania, Italia, Olanda, Spagna. Nel secondo gruppo vi è prevalenza di moltiplicatori di paese (in Danimarca, Irlanda, Gran Bretagna e Portogallo). Nel terzo irrilevanza o equilibrio di ambedue i moltiplicatori (Belgio, Francia, Grecia). Il primo gruppo è potenzialmente più esposto a shock di tipo simmetrico, sector specific: per questi paesi il processo di integrazione dell'industria manifatturiera appare più avanzato, ed il costo reale dell'integrazione monetaria è potenzialmente minore. Nel secondo grup-*

po prevalgono shock di tipo asimmetrico, country specific. Per questi paesi il costo della rinuncia ad una politica monetaria nazionale è potenzialmente più elevato: è significativo che in questo gruppo entrino sia i paesi nei quali è stata maggiore la ritrosia politica ad accettare la prospettiva dell'unione monetaria (Danimarca e Gran Bretagna) sia paesi per i quali la decisione di aderire è stata sostanzialmente mutuata dalla decisione presa dal paese di tradizionale riferimento: è questo il caso dell'Irlanda, nei confronti della Gran Bretagna, e del Portogallo, nei confronti della Spagna. Nel terzo gruppo infine la situazione è intermedia, ma gli shocks alla produzione industriale in ciascun settore appaiono in prevalenza idiosincratice: dunque non è particolarmente avanzata l'integrazione industriale con gli altri paesi, né d'altra parte vi sono andamenti particolarmente correlati tra settori nazionali (che renderebbe potenzialmente più utile il ricorso a politiche monetarie nazionali). Per questi ultimi due gruppi di paesi, diventa fondamentale, al fine di ridurre i costi derivanti dalla fissazione del tasso di cambio, che il programma di "Completamento del Mercato Interno" sia portato a termine di modo che tutti gli ostacoli alla libera concorrenza vengano eliminati e si riduca il grado di segmentazione dei mercati.<sup>5</sup>

- (1) Vedi Rovelli (1994) per la definizione e la misura empirica del signoraggio.
- (2) In realtà questo non è sempre vero, se alcuni paesi sono prevalentemente specializzati in settori poco diffusi negli altri paesi. In questo caso la distinzione tra dimensione nazionale e settoriale si confonde.
- (3) I dati sono stati destagionalizzati regredendone i livelli in logaritmi su *dummy* stagionali, in modo da lasciarne inalterata la componente a media mobile. La presenza di radici unitarie nei livelli in logaritmo delle serie è stata sottoposta a test di Dickey-Fuller: in 113 casi su 121 non possiamo rifiutare al 10% l'ipotesi che il log delle serie sia I(1). In 118 casi, non possiamo rifiutarla al 5%. Abbiamo perciò utilizzato le differenze logaritmiche nell'analisi di regressione.
- (4) I moltiplicatori sono stati stimati con MQO (minimi quadrati ordinari) e con SUR (seemingly unrelated regression). Le stime SUR sono state condotte a livello di sub-sistemi (ossia non sull'intero blocco di 121 equazioni). I sub-sistemi considerati sono il paese (per ogni paese, stima SUR delle undici equazioni corrispondenti agli undici settori: C-SUR) ed il settore (per ogni settore, stima SUR delle undici equazioni corrispondenti agli undici paesi: S-SUR). I tre metodi di stima hanno dato risultati molto simili. Per questo, più avanti ci limitiamo a riportare le stime ottenute dal sistema paese C-SUR.
- (5) Possiamo evidenziare alcuni limiti dell'analisi svolta fin qui, e delineare le direzioni dell'analisi in corso. Un primo limite sta nelle ipotesi adottate in prima approssimazione sulla struttura dinamica del VAR stimato. Un approccio più generale, che ci proponiamo di adottare, è quello di stimare un sistema con meccanismo a correzione dell'errore che permetta di: (i) esplicitare le relazioni di lungo periodo tra le variabili rilevanti (produzione settoriale, indice paese e settore), distinguendo tra effetti di breve e di lungo periodo; (ii) estrarre informazioni su eventuali relazioni di cointegrazione tra le variabili; (iii) analizzare *shocks* alla produzione settoriale (innovazioni) depurate da componenti di lungo periodo. Sulla base di questo approccio ci proponiamo poi di studiare la natura degli *shocks* simmetrici/asimmetrici calcolando le misure di persistenza proposte da Lee, Pesaran e Pierce (1992). Questo passo è necessario data l'importanza, ai fini della dinamica di lungo periodo tra settori, delle innovazioni di tipo permanente. Tuttavia l'analisi di persistenza, in un contesto disaggregato, non è sufficiente ad identificare l'origine delle innovazioni. A tal fine ci proponiamo di studiare, tramite l'analisi delle componenti principali, in che misura le innovazioni alla produzione industriale settoriale nei diversi paesi possano essere spiegate da "denominatori comuni" di tipo nazionale, settoriale, od europeo. Infine resta da identificare quale peso vada attribuito nella spiegazione delle componenti *country-specific* delle innovazioni a disturbi di carattere macroeconomico (politiche fiscali e monetarie, nazionali ed estere, *shocks* di produttività e di costo, ragioni di scambio).

## Bibliografia

- F. Ballabriga, M. Sebastian, J. Valles, 1993, "Interdependence of EC Economies, A VAR Approach", Banco de Espana - Documento de Trabajo n.9314.
- T. Bayoumi e B. Eichengreen, 1992, "Shocking aspects of European Monetary Unification", Unpublished, January.
- L. Bini-Smaghi e S. Vori, 1993, "Rating the EC as an Optimal Currency Area: is it worse than the US?", Banca d'Italia - *Temi di discussione*, No.187.
- P. De Grauwe e W. Van Haverbeke, 1991, "Is Europe an optimal currency area? Evidence from regional data", CEPR D.P. 555, Maggio.
- B. Eichengreen, 1990, "Is Europe an optimum currency area?", CEPR D.P. 478, November.
- R. Helg, T. Monacelli, P. Manasse e R. Rovelli, 1994, "Unione monetaria e dinamica dei settori manifatturieri in Europa", in P. Pettenati (a cura di) *Atti della Riunione della Società degli Economisti*, Napoli, ottobre.
- P. Krugman, 1991, "Geography and Trade", MIT Press.
- K.C. Lee, M.H. Pesaran, e R. Pierce, 1992, "Persistence of Shocks and Their Sources in a Multisectoral Model of UK Output Growth", *Economic Journal*, vol.102.
- R. Mundell, 1961, "A Theory of Optimal Currency Areas", *American Economic Review*, vol.51.
- R. Rovelli, 1994, "Reserve Requirements, Seignorage and the Financing of the Government in an Economic and Monetary Union", *European Economy - Reports and Studies*, No.1.

**PESI DI CIASCUN SETTORE NELLA PRODUZIONE MANIFATTURIERA DI OGNI PAESE - 1985**

| Paese<br>Settore |    | BEL   | DAN   | FRA   | GER   | GRC   | IRE   | ITA   | NET   | POR   | ESP   | UK    |
|------------------|----|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|-------|
| Alim.            | 1  | 0.122 | 0.204 | 0.142 | 0.086 | 0.218 | 0.293 | 0.082 | 0.186 | 0.131 | 0.126 | 0.129 |
| Tes.Abb.         | 2  | 0.089 | 0.060 | 0.076 | 0.044 | 0.213 | 0.051 | 0.173 | 0.035 | 0.228 | 0.172 | 0.067 |
| Legno            | 3  | 0.049 | 0.050 | 0.032 | 0.034 | 0.021 | 0.018 | 0.056 | 0.024 | 0.059 | 0.034 | 0.028 |
| Carta            | 4  | 0.028 | 0.103 | 0.068 | 0.048 | 0.057 | 0.051 | 0.057 | 0.110 | 0.052 | 0.109 | 0.101 |
| Chim.            | 5  | 0.208 | 0.133 | 0.181 | 0.166 | 0.171 | 0.175 | 0.137 | 0.189 | 0.162 | 0.163 | 0.168 |
| Min.N.Met        | 6  | 0.056 | 0.066 | 0.058 | 0.034 | 0.079 | 0.049 | 0.054 | 0.035 | 0.088 | 0.046 | 0.046 |
| Met.base         | 7  | 0.126 | 0.020 | 0.085 | 0.056 | 0.068 | 0.008 | 0.060 | 0.051 | 0.045 | 0.098 | 0.048 |
| Pr.Met.          | 8  | 0.060 | 0.070 | 0.100 | 0.080 | 0.050 | 0.030 | 0.090 | 0.080 | 0.070 | 0.070 | 0.070 |
| Macch.           | 9  | 0.080 | 0.140 | 0.010 | 0.150 | 0.020 | 0.160 | 0.110 | 0.080 | 0.040 | 0.020 | 0.120 |
| Elett.           | 10 | 0.080 | 0.060 | 0.170 | 0.130 | 0.040 | 0.100 | 0.080 | 0.130 | 0.080 | 0.040 | 0.100 |
| Trasp.           | 11 | 0.090 | 0.050 | 0.090 | 0.130 | 0.060 | 0.020 | 0.070 | 0.060 | 0.070 | 0.120 | 0.110 |

TAV. 2

**INDICI DI GINI DI CONCENTRAZIONE NAZIONALE DELLA PRODUZIONE SETTORIALE**

| Settori:                  |      | 1975 | 1980 | 1985 | Quote sul manifatturiero, 1985 |          |      |
|---------------------------|------|------|------|------|--------------------------------|----------|------|
|                           |      |      |      |      | Rank 1*                        | Rank 2*  | EC   |
| Alimentare                | 1    | 0.22 | 0.18 | 0.22 | IRE=0.29                       | DAN=0.20 | 0.15 |
| Tessile Abbigliamento     | 2    | 0.31 | 0.34 | 0.38 | POR=0.20                       | GRC=0.21 | 0.10 |
| Legno Mobili              | 3    | 0.17 | 0.24 | 0.26 | POR=0.59                       | ITA=0.06 | 0.03 |
| Carta                     | 4    | 0.22 | 0.28 | 0.24 | NET=0.11                       | ESP=0.11 | 0.07 |
| Chimica e Prod. Derivati  | 5    | 0.14 | 0.09 | 0.07 | FRA=0.21                       | NET=0.19 | 0.17 |
| Minerali non Metallici    | 6    | 0.18 | 0.17 | 0.19 | POR=0.09                       | GRE=0.08 | 0.06 |
| Metalli di base           | 7    | 0.36 | 0.32 | 0.33 | LUX=0.47                       | BEL=0.13 | 0.10 |
| Prod.Met.-Macch.-M.Trasp. | 8-11 | 0.18 | 0.24 | 0.16 | GER=0.52                       | GBR=0.41 | 0.32 |

\* Rank 1 e 2 indicano i paesi dove al singolo settore spettano le maggiori quote sul totale della produzione manifatturiera di quel paese. L'ultima colonna riporta la quota del settore sulla produzione manifatturiera in Europa.

TAV. 3

**INDICI DI GINI DI SPECIALIZZAZIONE SETTORIALE DELLA PRODUZIONE NAZIONALE**

|     | 1975  | 1980  | 1985  |
|-----|-------|-------|-------|
| BEL | 0.435 | 0.438 | 0.442 |
| DAN | 0.441 | 0.483 | 0.482 |
| FRA | 0.507 | 0.525 | 0.448 |
| GER | 0.487 | 0.578 | 0.609 |
| GRE | 0.334 | 0.318 | 0.368 |
| IRL | 0.541 | 0.503 | 0.595 |
| ITA | 0.370 | 0.351 | 0.441 |
| LUX | 0.643 | 0.647 | 0.643 |
| NLD | 0.504 | 0.504 | 0.529 |
| POR | 0.382 | 0.338 | 0.366 |
| SPA | 0.392 | 0.353 | 0.333 |
| GRB | 0.473 | 0.508 | 0.510 |

TAV. 4

**COEFFICIENTI DI CORRELAZIONI LINEARI***(differenze dei logs destagionalizzati)*

|       |    | DIMENSIONE PAESE |       |       |       |        |        |       |        |        |       |       |       |
|-------|----|------------------|-------|-------|-------|--------|--------|-------|--------|--------|-------|-------|-------|
|       |    | BEL              | DAN   | FRA   | GER   | GRC    | IRE    | ITA   | NET    | POR    | ESP   | UK    | MEDIA |
| sett. | 1  | 0,192            | 0,185 | 0,397 | 0,300 | -0,127 | -0,007 | 0,168 | 0,003  | 0,075  | 0,186 | 0,131 | 0,137 |
|       | 2  | 0,219            | 0,351 | 0,467 | 0,546 | 0,196  | 0,052  | 0,338 | 0,220  | 0,118  | 0,133 | 0,348 | 0,272 |
|       | 3  | 0,230            | 0,410 | 0,438 | 0,531 | 0,166  | 0,035  | 0,294 | 0,285  | -0,048 | 0,107 | 0,349 | 0,254 |
|       | 4  | 0,192            | 0,389 | 0,431 | 0,571 | 0,158  | 0,084  | 0,185 | 0,208  |        | 0,109 | 0,405 | 0,273 |
|       | 5  | 0,220            | 0,386 | 0,339 | 0,511 | 0,029  | 0,087  | 0,425 | 0,212  | 0,072  | 0,292 | 0,414 | 0,271 |
|       | 6  | 0,270            | 0,325 | 0,287 | 0,406 | 0,066  | 0,156  | 0,209 | 0,237  | 0,151  | 0,264 | 0,393 | 0,251 |
|       | 7  | 0,160            | 0,279 | 0,262 | 0,434 | 0,129  | 0,051  | 0,398 | 0,180  | 0,017  | 0,156 | 0,185 | 0,205 |
|       | 8  | 0,221            | 0,371 | 0,469 | 0,596 | 0,232  | 0,114  | 0,393 | 0,320  | 0,167  | 0,295 | 0,344 | 0,320 |
|       | 9  | 0,200            | 0,330 | 0,327 | 0,394 | 0,120  | 0,109  | 0,334 | 0,200  | 0,065  | 0,146 | 0,279 | 0,228 |
|       | 10 | 0,222            | 0,229 | 0,453 | 0,595 | 0,122  | 0,142  | 0,300 | 0,159  | 0,205  | 0,136 | 0,302 | 0,260 |
|       | 11 | 0,076            | 0,227 | 0,470 | 0,290 | 0,080  | 0,017  | 0,356 | -0,008 | 0,116  | 0,099 | 0,067 | 0,163 |
| MEDIA |    | 0,200            | 0,316 | 0,395 | 0,470 | 0,106  | 0,076  | 0,309 | 0,183  | 0,094  | 0,175 | 0,292 |       |

Nota: - ciascuna cella contiene la media semplice delle correlazioni tra il tasso di crescita del settore "i" del paese "k" e tutti gli altri settori dello stesso paese;  
 - l'ultima riga contiene la media per ciascuna colonna;  
 - l'ultima colonna contiene la media per ciascuna riga.

TAV. 5

**COEFFICIENTI DI CORRELAZIONI LINEARI***(differenze dei logs destagionalizzati)*

|       |       | DIMENSIONE SETTORIALE |        |        |       |       |       |        |        |        |        |       |       |
|-------|-------|-----------------------|--------|--------|-------|-------|-------|--------|--------|--------|--------|-------|-------|
| sett. |       | 1                     | 2      | 3      | 4     | 5     | 6     | 7      | 8      | 9      | 10     | 11    | MEDIA |
| BEL   | 0,122 | 0,200                 | 0,149  | 0,235  | 0,330 | 0,407 | 0,146 | 0,083  | 0,090  | 0,021  | 0,096  | 0,171 |       |
| DAN   | 0,110 | 0,183                 | 0,136  | 0,034  | 0,257 | 0,395 | 0,123 | 0,062  | 0,119  | 0,017  | 0,077  | 0,138 |       |
| FRA   | 0,058 | 0,176                 | 0,095  | 0,212  | 0,350 | 0,422 | 0,252 | 0,148  | 0,116  | 0,064  | 0,083  | 0,180 |       |
| GER   | 0,177 | 0,167                 | 0,093  | 0,105  | 0,349 | 0,429 | 0,144 | 0,162  | 0,084  | 0,144  | 0,098  | 0,177 |       |
| GRC   | 0,068 | -0,063                | -0,006 | -0,082 | 0,156 | 0,220 | 0,139 | -0,004 | 0,010  | -0,030 | -0,003 | 0,037 |       |
| IRL   | 0,056 | 0,142                 | 0,074  | 0,093  | 0,131 | 0,065 | 0,056 | 0,061  | -0,012 | 0,035  | 0,009  | 0,065 |       |
| ITA   | 0,014 | 0,109                 | 0,046  | 0,171  | 0,241 | 0,350 | 0,201 | 0,047  | 0,145  | 0,071  | 0,059  | 0,132 |       |
| NLD   | 0,100 | 0,194                 | 0,150  | 0,132  | 0,331 | 0,462 | 0,172 | 0,163  | -0,002 | 0,069  | -0,044 | 0,157 |       |
| POR   | 0,145 | 0,073                 | 0,048  |        | 0,059 | 0,189 | 0,084 | 0,026  | 0,048  | 0,044  | 0,064  | 0,078 |       |
| SPA   | 0,040 | 0,220                 | -0,012 | 0,032  | 0,282 | 0,292 | 0,061 | 0,049  | 0,127  | 0,076  | 0,040  | 0,110 |       |
| UK    | 0,075 | 0,083                 | 0,158  | 0,164  | 0,363 | 0,322 | 0,079 | 0,155  | 0,102  | 0,086  | 0,031  | 0,147 |       |
| MEDIA |       | 0,088                 | 0,135  | 0,085  | 0,110 | 0,259 | 0,323 | 0,133  | 0,087  | 0,075  | 0,054  | 0,046 |       |

Nota: -ciascuna cella contiene la media semplice delle correlazioni tra il tasso di crescita del settore "i" del paese "k" con lo stesso settore degli altri paesi.

TAV. 6



**CONTRIBUTI  
MONOGRAFICI**

**Sezione B**

**Aspetti della collocazione internazionale dell'economia italiana**

## **IL PROCESSO DI INTEGRAZIONE CON I PAESI DELL'EST** **L'impatto sul commercio estero dell'Italia**

di Riccardo Faini (\*)

### **Introduzione**

*Con la firma degli accordi di associazione con l'Unione Europea, i paesi dell'Europa centrale e orientale (PECO) hanno compiuto un passo di grande rilievo sulla strada del processo di integrazione nell'economia mondiale. Stemperatisi gli entusiasmi iniziali all'indomani del crollo del Muro di Berlino e della caduta dei regimi ad economia pianificata, è cresciuta però nei PECO la consapevolezza delle difficoltà e dei costi insiti nel processo di transizione ad una economia di mercato. Contestualmente, nei paesi europei, al riconoscimento delle grandi opportunità di natura sia politica che economica offerte da un processo di integrazione con i PECO si sono contrapposte resistenze di natura settoriale timorose soprattutto delle implicazioni che da tale processo potevano scaturire per alcuni comparti delle economie europee. Scopo di queste note è quello di offrire una breve rassegna delle conseguenze indotte dal processo di integrazione economica fra i PECO e l'Unione Europea, in particolare per l'Italia. Il lavoro si divide in tre parti. Nel paragrafo successivo, si prendono in esame gli aspetti istituzionali delle relazioni commerciali fra i PECO e l'Unione Europea, culminati con la firma degli Accordi di Associazione. Ci si sofferma successivamente sull'impatto aggregato sui flussi aggiuntivi di importazione e esportazione. Nel terzo paragrafo infine si analizzano gli effetti strutturali del commercio con i PECO, verificando in quale misura la struttura del commercio di tali paesi risulti simile a quella dell'Italia.*

### **Le relazioni commerciali fra Unione Europea e PECO**

*Gli aspetti istituzionali dello sviluppo delle relazioni commerciali fra PECO e Unione Europea sono stati oggetto di analisi puntuali nei precedenti Rapporti sul Commercio Estero. E' sufficiente quindi in questa sede limitarsi a ricordare alcuni aspetti salienti di tali relazioni.*

*Con la caduta dei regimi ad economia pianificata, prende avvio una nuova fase dei rapporti commerciali fra i PECO e i paesi dell'Unione Europea. Vengono innanzitutto abolite le barriere non-tarifarie di tipo generico che avevano regolato il commercio con i PECO in ragione dell'impossibilità di stabilire transazioni puramente di mercato con paesi ad economia pianificata. In seguito, vengono estese ai PECO le agevolazioni legate al Sistema Generalizzato delle Preferenze (GSP, nell'acronimo inglese) tramite cui i paesi industrializzati concedono a paesi meno sviluppati riduzioni tariffarie rispetto alla tariffa della nazione più favorita.*

*Il passo più significativo sulla via dell'integrazione dei PECO nell'economia europea è rappresentato dagli Accordi di Associazione, negoziati con Cecoslovacchia, Polonia e Ungheria nel corso del 1991, firmati nel 1992 ed entrati subito in vigore, in attesa della ratifica dei Parlamenti Nazionali, nel Marzo del 1992. Tali accordi sono stati successivamente estesi anche a Bulgaria e Romania. Nel preambolo all'accordo si stabilisce che obiettivo ultimo dei PECO firmatari è l'adesione all'Unione Europea. Gli Accordi di Associazione sono volti a promuovere una nuova fase delle relazioni commerciali fra Unione Europea e PECO mirante a favorire gli scambi di beni e servizi e i flussi di investimento fra le due aree e a favorire quindi il rapido sviluppo dei PECO. Per quanto riguarda più specificatamente i flussi commerciali, gli Accordi di Associazione prevedono l'abolizione nell'arco di un anno di tutte le barriere tariffarie e non tariffarie che gravano sulle esportazioni dei PECO verso l'Unione Europea. Vi sono però eccezioni significative. Per i prodotti metalliferi la riduzione dei dazi doganali viene scaglionata su 4 anni. Anche per altri prodotti giudicati vulnerabili (mobili, cuoio, calzature) la*

(\*) Università di Brescia.

piena abolizione dei dazi di doganali richiederà quattro anni. Ma è per i prodotti più vulnerabili che gli Accordi di Associazione impongono eccezioni più pronunciate. Nel settore tessile-abbigliamento, i dazi non verranno aboliti prima di sei anni. Soprattutto però vengono mantenuti in vigore i vincoli quantitativi sulle importazioni di tali beni stipulati nel quadro dell'Accordo Multifibre. L'eliminazione di tali barriere non è prevista prima di un periodo di cinque anni e viene fatta dipendere in ogni caso dal negoziato dell' Uruguay Round. Infine, le importazioni di acciaio, che costituiscono un settore di rilievo per i PECO, rimangono soggette a dazi per altri sei anni, mentre vengono eliminati i vincoli quantitativi all'import. In tutti i casi, però, l'Unione Europea si riserva il diritto di imporre dei dazi antidumping o di offrire misure di salvaguardia qualora la crescita dell'import dai PECO semplicemente minacci determinati settori in particolari regioni dell'Unione (1).

In conclusione gli Accordi di Associazione offrono ai PECO vantaggi non indifferenti in termini di migliorato accesso ai mercati dell'Unione Europea. Tali accordi sono però intessuti di numerose eccezioni che ne limitano in maniera significativa la portata e che riflettono presumibilmente il timore dei negozianti dell'Unione Europea che un flusso incontrollato di esportazioni dai PECO possa aggravare in maniera marcata le difficoltà economiche di determinati settori o regioni. Nel prosieguo di queste note ci si interroga se tali timori risultano giustificati nel caso dell'Italia.

### **L'impatto aggregato del commercio con i PECO**

Da un punto di vista storico, l'emarginazione economica e politica dei PECO dal resto dell'Europa rappresenta una chiara aberrazione. Tali paesi infatti sono parte integrante della storia europea; anche in campo economico, alcuni di essi, in particolare la Cecoslovacchia, svolgono un ruolo di rilievo nell'ambito europeo all'indomani della prima guerra mondiale e dello sfaldamento dell'Impero Austro-Ungarico. E' solo con l'avvento dei regimi ad economia pianificata dopo la seconda guerra mondiale che ha inizio un processo di progressiva separazione economica e politica dei PECO dagli altri paesi europei. La manifestazione più evidente, in ambito economico, di tale processo è la caduta per i PECO del peso degli scambi con il resto dell'Europa.

Una valutazione dell'effetto aggregato della reintegrazione dei PECO nell'economia europea e mondiale presenta diversi problemi. Per i paesi europei, però, una comprensione di tali effetti è indispensabile, al fine di potere valutare sia le opportunità in termini di apertura di nuovi mercati sia le esigenze di aggiustamento a un accresciuto flusso di importazioni che scaturiscono da tale processo. Non è ovviamente possibile fare affidamento sui flussi di commercio oggi prevalenti fra i PECO e l'Unione Europea in quanto ancora oggi tali flussi risentono significativamente delle distorsioni indotte dal sistema di pianificazione. Gli studiosi che si sono soffermati su tale tema hanno seguito fondamentalmente due strategie: in un caso, ci si è rifatti ai flussi di commercio del primo dopoguerra e si è cercato di estrapolare tali flussi, sulla base di alcune semplici ipotesi, fino ai giorni nostri (Collins e Rodrik, 1991); alternativamente, si è fatto ricorso ai cosiddetti modelli gravitazionali (Wang e Winters, 1991, Havrylyshyn e Pritchett 1991, Baldwin 1994). Tali modelli consentono di stimare il commercio fra due aree sulla base di alcuni semplici parametri quali il reddito, la distanza e la dimensione. I fondamenti teorici di tale approccio sono semplici. Un aumento del reddito nel paese esportatore induce un incremento della capacità produttiva e quindi, di riflesso, del volume delle esportazioni; analogamente un reddito più elevato nel paese importatore accresce la domanda di importazioni. I flussi di commercio inoltre sono negativamente correlati alla distanza fra le due aree (in quanto crescono i costi dello scambio) e alla dimensione (nella misura in cui, a parità di reddito pro-capite, paesi più grandi tendono ad essere meno aperti ai flussi di scambi internazionali).

Nei lavori citati, il modello gravitazionale viene stimato su un insieme di dati che include normalmente i paesi OCSE (o, in alcuni casi, solo i paesi europei) con l'esclusione dei PECO. Questa esclusione è motivata dal desiderio di evitare che le distorsioni che caratterizzano la

struttura geografica degli scambi dei PECO possano falsare i risultati. I coefficienti dell'equazione così stimata vengono poi utilizzati per estrapolare i flussi bilaterali di commercio fra i PECO e altre aree sulla base dei livelli esistenti di reddito, della dimensione e della distanza fra i due partners. Diventa quindi possibile ottenere una stima del commercio potenziale dei PECO. I risultati di tale esercizio per una serie di paesi europei vengono riportati nella tabella 1. Le stime sono tratte dal lavoro di Wang e Winters. A scopo di confronto, si riportano anche le stime più recenti tratte da Baldwin (1994).

Da un'analisi delle tabelle scaturiscono alcuni fatti salienti. In primo luogo, risulta evidente il potenziale di crescita dei flussi di commercio fra i PECO e i vari paesi europei. Prendendo come riferimento le stime di Wang e Winters, vediamo come viene previsto un aumento (rispetto ai livelli del 1985) delle esportazioni dell'Italia, della Francia e della Germania verso i PECO pari rispettivamente al 640, 870 e 150 per cento. Più contenuto, in Italia e Francia, risulta invece l'aumento dell'import, pari al 330 e al 710 per cento rispettivamente. E' indubbiamente vero che i livelli di partenza su cui vengono calcolati tali tassi di crescita sono quanto mai ridotti. Cionondimeno, una piena realizzazione del potenziale di scambi con i PECO implicherebbe un aumento del volume totale di esportazioni pari al 10,6%, al 9,8% e al 9,9% rispettivamente per Italia, Germania e Francia. In secondo luogo, da tali dati emerge come il nostro paese possa, anche da un punto di vista meramente mercantilistico, trarre considerevoli vantaggi da una piena integrazione dei PECO nell'economia europea. Ad un aumento contenuto delle importazioni fa infatti riscontro una dinamica molto significativa dei flussi di export. In terzo luogo, infine, il confronto con l'ultima colonna della Tab. 1 mette in luce come i risultati precedenti vadano interpretati con una certa cautela. Utilizzando un diverso periodo come base della stima e applicando il modello gravitazionale ad un insieme di paesi non pienamente omogeneo a quello utilizzato da Wang e Winters, Baldwin (1994) fornisce una valutazione sostanzialmente diversa dell'effetto dell'integrazione dei PECO. In paragone a Wang e Winters, molto più ridotti, ma ciononostante estremamente significativi appaiono gli effetti del processo di liberalizzazione commerciale tra i PECO e i paesi europei.

Nelle tabelle 2 e 3 vengono forniti maggiori ragguagli relativi all'impatto sull'Italia. In particolare, si pone a confronto il divario iniziale (ovvero la differenza percentuale fra flussi effettivi e flussi stimati) nel 1985 con la dinamica delle esportazioni e delle importazioni registrate fra il 1985 e il 1991. Da tale esame emerge come la crescita delle esportazioni sia risultata in molti casi più sostenuta verso quei paesi per cui più accentuato risultava il divario iniziale. A condizionare l'andamento delle esportazioni è soprattutto però lo stato di avanzamento del processo di transizione. In paesi come Polonia e Ungheria, che più rapidamente si sono mossi sulla strada della liberalizzazione del proprio commercio internazionale, il rapporto fra divario iniziale e crescita delle esportazioni è più contenuto. Il caso della Romania richiede un commento a parte in quanto tale paese più risente della caduta delle esportazioni di petrolio. Analoghe conclusioni scaturiscono da un esame dei flussi di importazione in provenienza dai PECO. La corrispondenza fra divario iniziale e dinamica delle importazioni fra il 1985 e il 1991 appare più pronunciata che non per i flussi di esportazione.

In conclusione, quindi, da un'analisi delle potenzialità a livello aggregato del commercio con i PECO sembra possibile concludere che il processo di integrazione di tali paesi nel complesso dell'Europa porterà a un aumento significativo dei flussi di scambi intra-europei. Di tale processo è possibile che si avvantaggi in particolare modo l'Italia sia in termini di volumi complessivi che per una più rapida dinamica delle esportazioni rispetto all'import e un effetto benefico quindi sulle ragioni di scambio del nostro paese.

### **Aspetti strutturali del commercio con l'estero dei PECO**

Nel paragrafo precedente ci siamo soffermati su un esame dell'impatto aggregato del processo di integrazione commerciale con i PECO. Una valutazione più compiuta di tali effetti richiede però anche una attenta considerazione degli aspetti strutturali. In primo luogo, è pos-

sibile infatti che, quando anche gli effetti aggregati risultino positivi, alcuni settori nei paesi dell'Unione Europea risentano negativamente della concorrenza da parte dei PECO. In secondo luogo, i modelli gravitazionali non forniscono alcuna indicazione su possibili effetti di spiazzamento sui mercati terzi indotti dalla concorrenza dei PECO. Una verifica di tali effetti richiede che si proceda ad un esame della struttura del commercio dei PECO per valutare in quale misura tale struttura presenti analogie significative con quella del commercio con l'estero dell'Italia.

Come rilevato in precedenza, però, l'esistenza di forti distorsioni sia nella composizione geografica che in quella settoriale del commercio con l'estero dei PECO rende problematica una verifica basata sui flussi più recenti di importazione ed esportazione. Né è possibile fare ricorso, come semplici considerazioni di natura teorica suggerirebbero, ad un'analisi delle dotazioni di fattori produttivi per valutare le potenziali analogie fra il commercio con l'estero dell'Italia e quello dei PECO. Numerosi osservatori (si veda per tutti CEPR, 1990) sottolineano infatti come le informazioni sulle dotazioni di capitale fisico e umano nei PECO risultano assai inattendibili. In queste note, viene quindi perseguita una strategia diversa. Partendo da un'analisi della composizione settoriale dei flussi di commercio dei PECO alla fine degli anni '80, ci si interroga sulla misura e sulla direzione del cambiamento nella struttura di tali flussi nel primo scorcio degli anni '90. E' possibile quindi verificare in quale misura le analogie con la composizione strutturale del commercio dell'Italia si siano o meno accentuate negli anni più recenti. E' implicita l'ipotesi che le modifiche più recenti negli scambi commerciali dei PECO riflettano in larga misura un riorientamento verso una struttura più consona al vantaggio comparato di tali paesi. Questa ipotesi non è del tutto scevra di problemi, in quanto fattori di breve periodo legati soprattutto all'esigenza di contenere il calo nei livelli di utilizzo della capacità produttiva esistente potrebbero avere svolto un ruolo non trascurabile nella dinamica più recente delle esportazioni dei PECO.

Ai fini di un'analisi strutturale del commercio con l'estero dei PECO e di un suo paragone con quello dell'Italia viene utilizzato un semplice indicatore di vantaggio comparato rivelato, basato su un esame dei saldi a livello di settore. Un paragone dei saldi normalizzati (ovvero del rapporto fra saldo commerciale e somme dei flussi di import e export settoriale) può però risultare fuorviante nella misura in cui non tiene conto della possibilità che in un dato anno un certo paese possa registrare saldi a livello settoriale positivi semplicemente per il fatto che la bilancia commerciale risulta in attivo. E' utile quindi depurare l'indicatore dei saldi a livello di settore dagli effetti del saldo globale della bilancia commerciale. A tale fine in questa sede viene utilizzato il seguente indicatore (2):

$$RCA_i = \frac{X_i - M_i}{PIL} \left[ \frac{X-M}{PIL} \frac{X_i + M_i}{X+M} \right]$$

dove  $X_i$  e  $M_i$  indicano rispettivamente i flussi di esportazioni e di importazioni per il settore  $i$ ,  $X$  ed  $M$  rappresentano i flussi corrispondenti a livello aggregato e  $PIL$  denota il prodotto interno lordo. Si noterà come la somma di tale indicatore per tutti i settori produttivi risulti pari a zero indipendentemente dalla presenza o meno di uno squilibrio del saldo aggregato.

Il calcolo dell'indicatore di vantaggio comparato è stato effettuato su dati italiani e su dati dei singoli PECO (Cecoslovacchia, Polonia, Ungheria, Bulgaria e Romania). I dati utilizzati si riferiscono al commercio di tali paesi con l'Europa. Sono stati distinti due periodi, quello precedente alla caduta dei regimi ad economia pianificata (1985-'89) e quello successivo (1990-91), caratterizzato da una dinamica sostenuta degli scambi fra i PECO e i paesi dell'Unione Europea. Sono stati utilizzati dati di fonte OCSE disaggregati a tre cifre. I valori dell'indicatore di vantaggio comparato per i sei paesi e i sessantanove settori considerati sono riportati nella Tab. Al in appendice. In questa sede, ci limitiamo a fornire una valutazione sintetica delle diversità nella struttura fra il commercio dei PECO e quello italiano, facendo a tal fine ricorso

*a due misure. La prima è un semplice indice di dissomiglianza, pari alla media dei quadrati delle differenze fra i valori dell'indicatore di vantaggio comparato rivelato per l'Italia e per i vari PECO (3). La seconda misura è data dal coefficiente di correlazione di rango di Spearman. I diversi settori in ciascun paese vengono ordinati secondo il valore dell'indicatore di vantaggio comparato (4). Il coefficiente di correlazione di rango fornisce quindi una stima di quanto simili siano gli ordinamenti dei settori fra i due paesi considerati.*

*I risultati di tali calcoli sono presentati nella tabella 4. L'indicatore di dissomiglianza viene riportato nelle prime due colonne, con riferimento al primo (1985-'89) e al secondo (1990-'91) periodo rispettivamente. Si noti come un valore più elevato di tale indicatore corrisponda ad una maggiore diversità della struttura del vantaggio comparato rivelato fra i due paesi considerati. L'elemento di maggior rilievo è dato dall'aumento significativo per tutti i PECO, con la sola eccezione della Romania, dell'indicatore di diversità nella struttura del vantaggio comparato rispetto all'Italia (5). Per Cecoslovacchia, Polonia e Ungheria l'indicatore così calcolato raddoppia, suggerendo quindi che il processo di integrazione economica dei PECO è caratterizzato da mutamenti strutturali che tendono a differenziare tali paesi dall'Italia. A conclusioni analoghe porta un esame del coefficiente di correlazione di rango di Spearman, nella terza e quarta colonna della tabella 4. Si noti che in tale caso un aumento dell'indice segnala una maggiore omogeneità nelle strutture degli scambi. Nel primo periodo, il valore di tale coefficiente è sistematicamente positivo e significativamente diverso da zero. Nel secondo periodo, invece, con l'eccezione nuovamente della Romania, il coefficiente di correlazione di rango assume valori molto più bassi che non risultano per di più significativamente diversi da zero. In conclusione, sembra quindi possibile inferire da questa breve disamina che tra il 1985-'89 e il 1990-'91 si siano significativamente accresciute le differenze nella composizione fra il commercio estero dell'Italia e quello dei PECO. Questo risultato vale a confermare come il processo di integrazione dei PECO nell'economia europea e mondiale non dovrebbe causare forti problemi di aggiustamento per il nostro paese, in quanto la struttura degli scambi è andata vieppiù differenziandosi. A scopo di confronto vengono riportati nella tab. 5 i medesimi indicatori, calcolati però prendendo come punto di riferimento la Cecoslovacchia in luogo dell'Italia. Un confronto fra la tab. 4 e la tab. 5 dimostra con chiarezza come, per tutti i paesi considerati, esista una maggiore somiglianza fra la Cecoslovacchia e gli altri PECO che non fra l'Italia e quegli stessi paesi. In tutti i casi, infatti, l'indicatore di dissomiglianza per la Cecoslovacchia risulta meno elevato che non per l'Italia, mentre il coefficiente di correlazione di rango di Spearman assume valori più elevati per la Cecoslovacchia.*

*Indicazioni più puntuali provengono da un esame dettagliato dei singoli settori. Per evitare però una presentazione eccessivamente analitica, si è deciso di concentrarsi in quanto segue solo sulle voci che forniscono un contributo di rilievo ai flussi di commercio di un dato paese. Più precisamente, nella Tabella 6 sono stati enucleati i dieci settori più importanti in relazione al flusso globale di commercio (import più export) da essi attivato. Per ciascun settore si riporta anche la posizione nell'ordinamento ottenuto sulla base dell'indicatore di vantaggio comparato. Valori più elevati nell'ordinamento corrispondono ai settori per cui più debole è il vantaggio comparato rivelato. Emergono alcuni risultati di un certo rilievo. In primo luogo, i dieci settori prescelti sulla base della loro importanza quantitativa sono anche quei settori in cui più netto risulta il processo di specializzazione e il grado di vantaggio o svantaggio comparato. In altri termini, questi dieci settori si ritrovano in maniera sistematica agli estremi dell'ordinamento basato sul vantaggio comparato rivelato. In secondo luogo, per tutti i PECO i settori produttori di beni di investimento (macchinari elettrici, macchinari specializzati, macchinari per l'industria) registrano sistematicamente uno dei livelli più bassi dell'indicatore di vantaggio comparato. Anche il settore dei beni tessili, con la sola eccezione della Cecoslovacchia, registra valori molto bassi ad indicare una situazione di forte svantaggio comparato. In contrasto, il settore dell'abbigliamento compare sistematicamente fra i settori in cui più elevato risulta il vantaggio comparato dei PECO. Per l'Italia, un esame della tab. 6 suggerisce considerazioni molto diverse. Il settore dei beni d'investimento compare sistematicamente nella parte alta del-*

*l'ordinamento. Analogamente, il settore tessile rappresenta uno dei settori in cui più spiccato è il vantaggio comparato per il nostro paese. In altri termini, il modello di specializzazione dell'Italia appare alquanto differenziato rispetto a quello dei PECO. Solo nel caso dell'abbigliamento è possibile riscontrare una significativa analogia nella struttura della specializzazione commerciale. Non a caso, è in quest'ultimo settore che più si sono manifestate le resistenze dei negozianti italiani ad una politica di piena liberalizzazione nei confronti dei PECO.*

### **Conclusioni**

*L'analisi svolta in queste note sembra indicare che l'Italia possa trarre cospicui vantaggi dal processo di integrazione economica dei PECO nell'Unione Europea. A livello aggregato, la liberalizzazione degli scambi con i PECO dovrebbe comportare un incremento molto significativo dei flussi di esportazione ed un aumento sostanziale ma più contenuto della domanda di importazioni. In altri termini, l'aumento degli scambi con i PECO avrà effetti positivi sul saldo delle partite correnti dell'Italia e quindi, perlomeno nel medio periodo, anche sulle nostre ragioni di scambio. A livello strutturale, non sembra che esistano fondati motivi per temere che i PECO possano risultare concorrenti temibili per le esportazioni italiane ed esercitare un effetto di spiazzamento delle esportazioni italiane sui mercati terzi dei paesi europei. I risultati finora presentati sembrano invece indicare da un lato che la struttura di specializzazione dell'Italia differisce significativamente da quella dei PECO, dall'altro che il processo di differenziazione fra i PECO e l'Italia sia andato accentuandosi a partire dal 1990. Solo nel settore dell'abbigliamento emergono significative complementarità fra l'Italia e i PECO. Ma anche tale risultato potrebbe essere il riflesso di una realtà molto diversa. Le forti correnti di esportazioni di beni d'abbigliamento dai PECO sono infatti soprattutto il risultato di accordi di traffico di perfezionamento ('outward processing trade'), per cui produttori dell'Unione Europea affidano alle imprese dell'Est le fasi di lavorazione ad alta intensità di lavoro per poi reimportare il prodotto finito nell'Unione Europea. Anche in tale caso, quindi, ci troveremmo di fronte ad una situazione di reciproca specializzazione più che di concorrenzialità delle strutture produttive.*

(1) È questa una novità abbastanza preoccupante degli Accordi di Associazione. Il testo del GATT non prevede infatti che misure di protezione temporanea possano essere adottate a tutela di interessi regionali.

(2) Per un'analisi dei diversi indicatori di vantaggio comparato si vedano i saggi raccolti in Balassa (1989).

(3) Formalmente, tale indicatore è pari a:

$$\frac{1}{n} \sum_{i=1}^n (RCA_{ik} - RCA_{ij})^2$$

dove  $RCA_{ik}$  denota l'indicatore di vantaggio comparato del settore  $i$  per il paese  $k$  ed  $n$  rappresenta il numero dei settori considerati.

(4) Il coefficiente di correlazione di Spearman è pari a:

$$1 - \frac{i}{n^3 - n}$$

dove  $n$  rappresenta il numero di settori,  $r_{ik}$  il rango del settore  $i$  nel paese  $k$ . Gli indici  $k$  e  $j$  si riferiscono ai due paesi in questione, mentre l'indice di sommatoria  $i$  si riferisce ai settori. Uno dei vantaggi del coefficiente di correlazione di rango è che se ne conosce la distribuzione e risulta quindi possibile condurre esercizi di inferenza statistica per valutare ad esempio se la correlazione di rango fra due serie è significativamente diversa da zero.

(5) Il fatto che la Romania presenti un'evoluzione diversa da quella degli altri PECO è facilmente attribuibile al peso che nel primo periodo rivestono per tale paese le esportazioni di petrolio. Il forte ridimensionamento di tale voce nel periodo 1990-'91 comporta un avvicinamento della struttura del commercio estero romeno a quello dell'Italia.

**Riferimenti bibliografici**

- Balassa B. (1989), *Comparative Advantage, Trade Policy and Economic Development*, Harvester Wheatsheaf, Londra.
- Baldwin R. (1994), *Toward an Integrated Europe*, CEPR.
- Collins S. e D. Rodrik (1991), *Eastern Europe and the Soviet Union in the World Economy*, Institute for International Economics, Washington, DC.
- Havrylyshyn O. e L. Pritchett (1991), "European Trade Patterns after the Transition", PRE Working Papers n. 748, The World Bank, Washington, DC.
- Wang Z. e A. Winters (1991), "The Trading Potential of Eastern Europe", CEPR Discussion Paper n. 610.

**Tabella 1 - TASSO DI CRESCITA POTENZIALE DEL COMMERCIO CON I PECO**

|             | Import (1) | Export (1) | Export (2) |
|-------------|------------|------------|------------|
| Francia     | 710        | 870        | 500        |
| Germania    | 240        | 150        | 50         |
| Italia      | 330        | 640        | 460        |
| Regno Unito | 490        | 670        | 420        |

Note:

- (1) Tratto da Wang e Winters (1991). Anno di riferimento per il calcolo del tasso di crescita del commercio potenziale è il 1985.
- (2) Tratto da Baldwin (1994). Anno di riferimento per il calcolo del tasso di crescita del commercio potenziale è il 1989.

**Tabella 2 - LE ESPORTAZIONI DELL'ITALIA VERSO I PECO**  
(in milioni di dollari)

|                | flussi effettivi |      | potenziali | divario | crescita |
|----------------|------------------|------|------------|---------|----------|
|                | (1)              | (2)  | (3)        | (3)/(1) | (2)/(1)  |
|                | 1985             | 1991 | 1985       |         |          |
| Polonia        | 247              | 832  | 2100       | 8.51    | 3.37     |
| Cecoslovacchia | 176              | 437  | 2200       | 12.47   | 2.48     |
| Ungheria       | 237              | 608  | 1200       | 5.06    | 2.56     |
| Romania        | 160              | 262  | 1100       | 6.87    | 1.63     |
| Bulgaria       | 167              | 239  | 500        | 2.99    | 1.43     |
| PECO           | 987              | 2378 | 7100       | 7.20    | 2.41     |

Fonte: elaborazioni su Wang e Winters (1991).

**Tabella 3 - LE IMPORTAZIONI DELL'ITALIA IN PROVENIENZA DAI PECO**  
(in milioni di dollari)

|                | flussi effettivi |      | potenziali | divario | crescita |
|----------------|------------------|------|------------|---------|----------|
|                | (1)              | (2)  | (3)        | (3)/(1) | (2)/(1)  |
|                | 1985             | 1991 | 1985       |         |          |
| Polonia        | 304              | 608  | 1900       | 6.25    | 2.00     |
| Cecoslovacchia | 217              | 595  | 2200       | 10.15   | 2.74     |
| Ungheria       | 306              | 805  | 1200       | 3.92    | 2.63     |
| Romania        | 905              | 340  | 100        | 1.11    | 0.38     |
| Bulgaria       | 84               | 168  | 500        | 5.98    | 2.01     |
| PECO           | 1815             | 2516 | 6800       | 3.75    | 1.39     |

Fonte: elaborazioni su Wang e Winters (1991).

**Tabella 4 - LA STRUTTURA DEL COMMERCIO DELL'ITALIA A CONFRONTO CON I PECO**

|                | indicatore di<br>dissomiglianza |          | coefficiente di<br>Spearman |          |
|----------------|---------------------------------|----------|-----------------------------|----------|
|                | 1985-'89                        | 1990-'91 | 1985-'89                    | 1990-'91 |
| Cecoslovacchia | .109                            | .224     | .131                        | .130     |
| Polonia        | .108                            | .234     | .161                        | .070     |
| Ungheria       | .243                            | .502     | .136                        | .060     |
| Bulgaria       | .111                            | .172     | .173                        | .150     |
| Romania        | .147                            | .144     | .223                        | .410     |

**Tabella 5 - LA STRUTTURA DEL COMMERCIO DELLA CECOSLOVACCHIA A CONFRONTO CON GLI ALTRI PECO**

|          | indicatore di<br>dissomiglianza |          | coefficiente di<br>Spearman |          |
|----------|---------------------------------|----------|-----------------------------|----------|
|          | 1985-'89                        | 1990-'91 | 1985-'89                    | 1990-'91 |
| Polonia  | .128                            | .112     | .430                        | .530     |
| Ungheria | .369                            | .334     | .430                        | .590     |
| Bulgaria | .039                            | .056     | -.02                        | .410*    |
| Romania  | .038                            | .076     | .380                        | .270     |

**Tabella 6a - ORDINAMENTO DEI SETTORI PIÙ RILEVANTI SULLA BASE DEL LORO VANTAGGIO COMPARATO RILEVATO: UNGHERIA E POLONIA**

| Ungheria             |       | Polonia              |       |
|----------------------|-------|----------------------|-------|
| Settore              | Rango | Settore              | Rango |
| Abbigliamento        | 2     | Autoveicoli          | 69    |
| Macchine elettr.     | 54    | Abbigliamento        | 2     |
| Autoveicoli          | 67    | Tessuti              | 66    |
| Macchine gen. indus. | 69    | Macchine gen. indus. | 68    |
| Tessuti              | 66    | Oli combustibili     | 64    |
| Carne                | 1     | Carbone fossile      | 1     |
| Macchine spec. ind.  | 68    | Macchine spec. ind.  | 67    |
| Chimica organica     | 23    | Frutta, legumi       | 4     |
| Frutta, legumi       | 3     | Macchine elettr.     | 45    |
| Manif. metalli NES   | 47    | Ferri, acciai        | 7     |

Nota: i settori sono elencati sulla base del loro peso (decrescente) nei flussi di commercio in ciascun paese. La cifra a fianco di ciascun settore indica la posizione nell'ordinamento sulla base del vantaggio comparato. Valori meno elevati di tale indicatore corrispondono a settori in cui il paese in questione possiede un vantaggio comparato più pronunciato.

**Tabella 6b - ORDINAMENTO DEI SETTORI PIÙ RILEVANTI SULLA BASE DEL LORO VANTAGGIO COMPARATO RILEVATO: CECOSLOVACCHIA E BULGARIA**

| Cecoslovacchia       |       | Bulgaria              |       |
|----------------------|-------|-----------------------|-------|
| Settore              | Rango | Settore               | Rango |
| Ferri e acciai       | 1     | Abbigliamento         | 1     |
| Macchine spec. ind.  | 69    | Ferri e acciai        | 3     |
| Autoveicoli          | 19    | Macchine gen. indus.  | 68    |
| Macchine gen. indus. | 68    | Macchine spec. ind.   | 69    |
| Tessuti              | 6     | Autoveicoli           | 67    |
| Macchine elettr.     | 66    | Tessuti               | 61    |
| Abbigliamento        | 2     | Frutta, legumi        | 2     |
| Lav. min. non met.   | 3     | Altri mezzi di trasp. | 63    |
| Man. miscelaneo      | 29    | Macch. lav. ut. met.  | 66    |
| Chimica organica     | 7     | Macchine elettr.      | 65    |

Nota: i settori sono elencati sulla base del loro peso nei flussi di commercio in ciascun paese. La cifra a fianco di ciascun settore indica la posizione nell'ordinamento sulla base del vantaggio comparato. Valori meno elevati di tale indicatore corrispondono a settori in cui il paese in questione possiede un vantaggio comparato più pronunciato.

**Tabella 6c - ORDINAMENTO DEI SETTORI PIÙ RILEVANTI SULLA BASE DEL LORO VANTAGGIO COMPARATO RILEVATO: ROMANIA E ITALIA**

| Romania              |       | Italia               |       |
|----------------------|-------|----------------------|-------|
| Settore              | Rango | Settore              | Rango |
| Abbigliamento        | 1     | Autoveicoli          | 69    |
| Mobili               | 3     | Macchine elettr.     | 59    |
| Oli combustibili     | 2     | Macchine gen. indus. | 9     |
| Ferri e acciai       | 4     | Tessuti              | 6     |
| Tessuti              | 68    | Abbigliamento        | 1     |
| Macchine spec. ind.  | 65    | Man. miscelaneo      | 4     |
| Cereali              | 67    | Macchine spec. ind.  | 10    |
| Lav. min. non met.   | 5     | Ferri e acciai       | 58    |
| Macchine gen. indus. | 51    | Macchine da ufficio  | 65    |
| Carbone fossile      | 69    | Resine art., ecc.    | 64    |

Nota: i settori sono elencati sulla base del loro peso nei flussi di commercio in ciascun paese. La cifra a fianco di ciascun settore indica la posizione nell'ordinamento sulla base del vantaggio comparato. Valori meno elevati di tale indicatore corrispondono a settori in cui il paese in questione possiede un vantaggio comparato più pronunciato.

**Tabella A1 - INDICE DI VANTAGGIO COMPARATO (1990-'91)**

|   | CZ     | POL    | UNG    | BUL    | ROM    | ITA    |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Live animals chiefly for food                                   | 0.058  | 0.449  | 0.506  | 0.104  | 0.024  | -0.318 |
| Meat and meat preparations                                      | 0.193  | 0.250  | 2.767  | 0.001  | -0.103 | -0.661 |
| Dairy products and birds' eggs                                  | 0.094  | 0.033  | 0.116  | -0.032 | -0.080 | -0.454 |
| Fish, crustaceans, mollucs, preparations thereof                | 0.002  | 0.317  | 0.058  | 0.128  | -0.007 | -0.317 |
| Cereals and cereal preparations                                 | 0.070  | -0.315 | -0.012 | -0.204 | -0.289 | -0.280 |
| Vegetables and fruit  | 0.208  | 0.583  | 1.440  | 0.397  | -0.032 | 0.390  |
| Sugar, sugar preparations and honey                             | -0.007 | 0.034  | 0.104  | -0.070 | -0.024 | -0.060 |
| Coffee, tea, cocoa, spices, manufactures thereof                | -0.017 | -0.161 | 0.011  | -0.081 | -0.039 | 0.003  |
| Feeding stuff for animals (not including unmilled cereals)      | -0.038 | 0.006  | 0.110  | 0.067  | -0.022 | -0.155 |
| Miscellaneous edible products and preparations                  | -0.034 | -0.097 | 0.054  | -0.022 | -0.014 | -0.005 |
| Beverages   | 0.027  | -0.202 | 0.003  | 0.179  | -0.022 | 0.183  |
| Tobacco and tobacco manufactures                                | -0.040 | -0.098 | -0.190 | 0.242  | -0.028 | -0.206 |
| Hides, skins and furskins, raw                                  | -0.049 | 0.033  | -0.036 | -0.002 | -0.035 | -0.178 |
| Oil seeds and oleaginous fruit                                  | 0.010  | 0.107  | 0.216  | 0.053  | -0.101 | -0.030 |
| Crude rubber (including synthetic and reclaimed)                | -0.014 | 0.043  | -0.035 | 0.013  | -0.012 | -0.057 |
| Cork and wood   | 0.484  | 0.312  | 0.329  | 0.070  | -0.042 | -0.322 |
| Pulp and waste paper  | 0.178  | -0.034 | -0.080 | 0.040  | -0.013 | -0.260 |
| Textile fibres (except wool tops) and their wastes              | -0.122 | -0.090 | -0.055 | -0.120 | -0.031 | -0.291 |
| Crude fertilisers and crude materials (excluding coal)          | 0.104  | 0.106  | -0.038 | -0.008 | -0.030 | -0.114 |
| Metalliferous ores and metal scrap                              | 0.157  | 0.233  | 0.438  | -0.043 | -0.052 | -0.306 |
| Crude animal and vegetable materials, n.e.s.                    | 0.009  | 0.062  | 0.438  | 0.070  | 0.009  | -0.070 |
| Coal, coke and briquettes                                       | 0.457  | 1.393  | 0.049  | -0.129 | -0.295 | -0.173 |
| Petroleum, petroleum products and related materials             | 0.129  | -0.530 | 1.208  | 0.140  | 0.716  | -0.088 |
| Gas, natural and manufactured                                   | 0.030  | 0.003  | 0.049  | 0.001  | 0.000  | -0.030 |
| Electric current  | 0.001  | 0.073  | -0.036 | 0.014  | -0.067 | 0.000  |
| Animal oils and fats  | 0.003  | 0.004  | 0.018  | -0.003 | 0.000  | 0.000  |
| Fixed vegetable oils and fats                                   | -0.005 | -0.037 | 0.163  | -0.009 | -0.019 | -0.126 |
| Animal-vegetable oils-fats, processed, and waxes                | 0.005  | -0.001 | -0.014 | -0.007 | -0.002 | -0.001 |
| Organic chemicals   | 0.268  | 0.090  | 0.074  | -0.021 | -0.041 | -0.622 |
| Inorganic chemicals   | -0.049 | 0.151  | -0.123 | 0.032  | -0.038 | -0.100 |
| Dyeing, tanning and colouring materials                         | -0.060 | -0.124 | -0.415 | -0.136 | -0.082 | -0.204 |
| Medicinal and pharmaceutical products                           | -0.040 | -0.365 | -0.445 | -0.077 | -0.069 | -0.406 |
| Essential oils and perfume materials; toilet-cleansing material | -0.096 | -0.236 | -0.383 | -0.065 | -0.032 | -0.144 |
| Fertilisers, manufactured                                       | 0.049  | 0.254  | 0.223  | 0.331  | 0.104  | -0.025 |
| Explosives and pyrotechnic products                             | 0.002  | 0.002  | -0.001 | -0.004 | -0.002 | -0.007 |
| Artificial resins, plastic material, cellulose esters or ethers | 0.197  | -0.098 | 0.153  | -0.133 | -0.023 | -0.532 |
| Chemical materials and products, n.e.s.                         | -0.160 | -0.020 | -0.494 | -0.213 | -0.152 | -0.305 |
| Leather, leather manufactures, n.e.s., and dressed furskins     | -0.022 | -0.027 | -0.257 | -0.028 | -0.022 | 0.155  |
| Rubber manufactures, n.e.s.                                     | 0.094  | 0.012  | 0.099  | -0.007 | -0.008 | 0.024  |
| Cork and wood manufactures (excluding furniture)                | 0.154  | 0.240  | 0.254  | 0.002  | 0.042  | 0.015  |

(segue)

segue **Tabella A1 - INDICE DI VANTAGGIO COMPARATO (1990-'91)**

|   | CZ     | POL    | UNG    | BUL    | ROM    | ITA    |
|---|--------|--------|--------|--------|--------|--------|
| Paper, paperboard, articles of paper, paper-pulp or board | 0.094  | -0.093 | -0.719 | -0.174 | -0.004 | -0.170 |
| Textile yarn, fabrics, made-up articles, related products | 0.430  | -0.736 | -1.216 | -0.189 | -0.290 | 0.482  |
| Non-metallic mineral manufactures, n.e.s.                 | 0.633  | 0.199  | 0.019  | -0.047 | 0.142  | 0.600  |
| Iron and steel  | 1.233  | 0.363  | 0.551  | 0.364  | 0.305  | -0.333 |
| Non-ferrous metals  | 0.003  | 0.805  | 0.793  | 0.118  | 0.097  | -0.404 |
| Manufactures of metal, n.e.s.                             | 0.037  | 0.117  | -0.078 | -0.132 | 0.018  | 0.384  |
| Power generating machinery and equipment                  | 0.117  | 0.102  | -0.120 | -0.022 | -0.003 | -0.129 |
| Machinery specialised for particular industries           | -0.859 | -0.826 | -1.528 | -0.874 | -0.140 | 0.250  |
| Metalworking machinery                                    | -0.055 | -0.300 | -0.354 | -0.307 | -0.011 | 0.040  |
| General industrial machinery and equipment, and parts     | -0.822 | -0.845 | -1.624 | -0.540 | -0.047 | 0.329  |
| Office machines and automatic data processing equipment   | -0.542 | -0.316 | -0.753 | -0.114 | -0.056 | -0.597 |
| Telecommunications and sound recording apparatus          | -0.160 | -0.610 | -0.532 | -0.148 | -0.060 | -0.612 |
| Electrical machinery, apparatus and appliances, n.e.s.    | -0.384 | -0.062 | -0.270 | -0.238 | -0.051 | -0.391 |
| Road vehicles (including air cushion vehicles)            | 0.103  | -1.048 | -1.470 | -0.529 | -0.064 | -1.484 |
| Other transport equipment                                 | -0.102 | -0.266 | -0.164 | -0.207 | 0.020  | -0.108 |
| Sanitary, plumbing, heating and lighting fixtures         | 0.025  | 0.006  | 0.037  | 0.003  | 0.016  | 0.144  |
| Furniture and parts thereof                               | 0.225  | 0.451  | 0.339  | 0.070  | 0.637  | 0.840  |
| Travel goods, handbags and similar containers             | 0.064  | 0.032  | 0.108  | 0.047  | 0.013  | 0.160  |
| Articles of apparel and clothing accessories              | 0.645  | 1.077  | 2.326  | 0.494  | 0.735  | 1.695  |
| Footwear  | 0.257  | 0.083  | 0.407  | 0.024  | 0.115  | 1.040  |
| Professional, scientific and controlling instruments      | -0.309 | -0.269 | -0.613 | -0.175 | -0.057 | -0.454 |
| Photographic apparatus, optical goods, watches            | -0.058 | -0.120 | -0.317 | -0.053 | -0.010 | -0.215 |
| Miscellaneous manufactured articles, n.e.s.               | 0.035  | -0.442 | -0.608 | -0.098 | -0.025 | 0.645  |
| Postal packages not classified according to kind          | 0.002  | -0.003 | -0.006 | -0.002 | -0.002 | 0.000  |
| Special transactions not classified according to kind     | 0.046  | -0.225 | -0.019 | -0.052 | -0.095 | -0.203 |
| Animals, live, zoo animals, dogs, cats, etc               | 0.011  | 0.007  | 0.024  | 0.002  | 0.004  | -0.002 |
| Arms, of war and ammunition therefor                      | 0.019  | 0.001  | 0.013  | 0.001  | 0.000  | 0.007  |

Note: CZ: Cecoslovacchia, POL: Polonia, UNG: Ungheria, BUL: Bulgaria, ROM: Romania, ITA: Italia.

Fonte: elaborazioni su dati OCSE.

## **UNA ANALISI DELLE ESPORTAZIONI PER DIMENSIONI DI IMPRESA\***

di Gian Maria Gros-Pietro e Alessandro Sembenelli\*\*

### **1. Introduzione**

*Nel 1993 le esportazioni italiane sono complessivamente cresciute del 20,8%, un risultato sensibilmente superiore rispetto a quelli ottenuti negli anni precedenti: 4,6% nel 1982 e 3,1% nel 1991. Inoltre la crescita non è stata determinata da uno o pochi settori industriali, o da un limitato insieme di mercati geografici, ma ha caratterizzato, sia pure con differenze anche sensibili, un ampio ventaglio di industrie e di mercati esteri.*

*Tuttavia molti analisti hanno espresso l'opinione che l'eccezionale risultato delle esportazioni nel 1993 non abbia riguardato in egual misura tutte le imprese italiane. Sarebbero infatti le imprese di dimensione medio-piccola, per loro natura più flessibili, ad aver beneficiato in misura più rilevante sia della svalutazione della lira nei confronti delle altre valute, avvenuta nel settembre del 1992, sia della dinamica sostenuta della domanda in alcune aree geografiche. Le imprese maggiori avrebbero invece tratto meno vantaggi dalla congiuntura favorevole; ciò può essere dipeso sia da un portafoglio prodotti meno sensibile alla concorrenza di prezzo, e quindi meno avvantaggiato dalla svalutazione, sia dalla minor prontezza nell'adeguarsi al nuovo scenario competitivo.*

*Poiché l'industria mondiale si sta rapidamente ristrutturando, anche attraverso la ridefinizione delle relazioni fra imprese di diverse dimensioni, è importante cercare di verificare l'ipotesi citata. In particolare è importante in Italia, dove la struttura produttiva è sottoposta a particolari stimoli, derivanti dalla fusione dei mercati nazionali confluiti nel mercato singolo europeo, e derivanti altresì dal processo di privatizzazione in atto. A questo scopo viene presentata in queste pagine l'analisi della dinamica recente delle esportazioni italiane, sezionata proprio secondo la dimensione delle imprese esportatrici. L'analisi è fondata, come meglio si dirà, su rilevazioni dei movimenti valutari, che è stato possibile utilizzare soltanto grazie alla collaborazione dell'Ufficio Italiano Cambi, cui va un particolare ringraziamento.*

*Sebbene l'attenzione sia prevalentemente focalizzata sugli aspetti congiunturali, la natura dei dati utilizzati consente anche alcune considerazioni di natura strutturale. In particolare, sono stati esplorati i seguenti punti: qual è la ripartizione delle esportazioni italiane per classe dimensionale? In quali settori esiste una forte specializzazione di imprese di una data dimensione? In quale misura i dati confermano l'opinione corrente sull'asimmetria nei successi esportativi delle imprese di diversa dimensione? Se questa asimmetria esiste, in quale misura è attribuibile ad aspetti di natura settoriale e quanto invece dipende da aspetti specifici alle imprese? Infine, quali indicazioni sui mutamenti in atto nello scenario competitivo possiamo trarre dall'osservazione congiunta delle variabili a disposizione?*

### **2. I dati utilizzati**

*I dati utilizzati sono raccolti dall'Ufficio Italiano Cambi (UIC) e si riferiscono ai regolamenti valutari per esportazioni effettuati da imprese o loro unità operative aventi sede nel territorio nazionale. In particolare, questi sono tratti dalle Comunicazioni Valutarie Statistiche (CVS) che l'UIC raccoglie o attraverso il sistema bancario, o direttamente dagli operatori per quanto regolato al di fuori del canale delle banche residenti. I dati si riferiscono alle sole transazioni di importo superiore ai 20 milioni. Sono inoltre escluse le operazioni il cui regolamento è avvenuto per compensazione.*

\* Si ringraziano Diego Margon e Silvana Zelli per la indispensabile collaborazione nella elaborazione dei dati

\*\* Ceris - Cnr

La copertura dei dati tratti dalla Comunicazioni Valutarie Statistiche rispetto ai dati di fonte Istat è stata del 66,7% nel 1991, del 69,0% nel 1992 e del 63,9% nel 1993. La caduta di 5,1 punti percentuali osservata nel 1993 è attribuibile ad un aumento delle cosiddette operazioni non ripartibili, operazioni cioè che sfuggono alle rilevazioni CVS e il cui ammontare viene quantificato indirettamente dall'UIC tramite le segnalazioni bancarie per la costruzione della matrice valutaria. Una spiegazione non secondaria del fenomeno è probabilmente da ricercarsi nella confusione sorta tra gli operatori in merito al permanere della necessità di segnalazione delle operazioni all'UIC in seguito all'entrata in funzione del nuovo sistema di rilevazione Intrastat per le operazioni commerciali interne all'Unione Europea. Il grado di copertura, incompleto e incostante, è presumibilmente la causa principale dello scostamento tra la dinamica delle esportazioni, quale appare dai dati Istat e quale risulta invece dai dati qui utilizzati. Se ne terrà conto in sede di conclusioni.

Oltre alla soglia di rilevazione, i dati di fonte UIC differiscono rispetto ai dati sull'interscambio commerciale forniti dall'Istat per il momento della rilevazione, nel caso in cui i regolamenti non avvengano contestualmente. L'Istat individua infatti il fenomeno al momento del passaggio doganale, mentre l'Ufficio Italiano Cambi al momento del regolamento valutario. Tuttavia tale discrepanza non dovrebbe costituire un problema rilevante in questo lavoro, dal momento che la nostra analisi è condotta su dati annuali.

I dati di fonte comunicazione valutaria statistica sono disaggregati per branca di attività economica, per area di appartenenza del paese controparte e, decisivo ai fini del presente studio, per classe di fatturato dell'operatore residente. A questo proposito due ulteriori avvertenze sono necessarie per un'interpretazione corretta delle elaborazioni empiriche. In primo luogo, dal momento che l'unità di rilevazione è la singola società, queste vengono classificate in base alla loro dimensione senza tener conto del fatto che appartengano a un gruppo. Ne deriva che se una grande impresa organizzata secondo uno schema multidivisionale ha un fatturato limitato in un dato settore, le esportazioni dell'impresa in quel settore vengono attribuite alla classe dimensionale grande. Se però la stessa impresa si organizza in una struttura a gruppo e le attività in ogni settore vengono affidate a un'impresa giuridicamente autonoma, le stesse esportazioni vengono classificate nelle classi dimensionali inferiori.

Inoltre, dal momento che il fatturato di riferimento è quello relativo all'anno precedente i movimenti valutari, la dinamica dell'esportazione per classe dimensionale può dipendere, almeno in parte, dal passaggio di alcune imprese da una classe all'altra. Ad esempio una migliore performance della classe dimensionale delle imprese medie può essere dovuta alla crisi di alcune imprese grandi, il cui fatturato è caduto in misura così consistente da causare una "retrocessione" delle imprese stesse nella classe dimensionale inferiore.

### **3. Dimensione d'impresa e dinamica delle esportazioni**

#### **3.1 Aspetti strutturali**

Sulla base dei dati medi relativi al triennio 1991-93 le imprese con fatturato inferiore ai 25 miliardi coprono circa il 35 per cento delle esportazioni complessive; queste imprese sono state definite 'piccole' nel presente studio, e tali sono dal punto di vista dei mercati internazionali. Tuttavia occorre ricordare che il limite superiore di questa classe di fatturato, 25 miliardi, appare in molti settori presumibilmente non troppo al di sotto della soglia organizzativa dei 250 dipendenti, cui spesso si fa riferimento come limite superiore dell'impresa media.

Circa il 60 per cento delle esportazioni effettuate dall'aggregato di imprese sopra definito origina da imprese con fatturato inferiore ai 10 miliardi, mentre il rimanente 40 per cento è attribuibile alle imprese con fatturato compreso tra i 10 e i 25 miliardi. Risulta quindi che circa il 21% delle esportazioni totali è effettuato dalle imprese sotto i 10 miliardi di fatturato, cioè da unità non troppo distanti dal limite organizzativo dei 100 addetti, cui molte norme nazionali e

europee riconducono il concetto giuridico di piccola impresa. Si tratta di un flusso esportativo di grande rilievo, che probabilmente nella realtà assume importanza ancora maggiore. Infatti è plausibile che la parte di esportazioni rilevate dall'Istat ma non dai dati valutari riguardi maggiormente i piccoli operatori; poiché tale quota è stata nel 1993 pari al 36% circa delle esportazioni complessive, si ha la certezza che il peso di questi piccoli operatori è nell'insieme determinante per il commercio estero italiano. Ciò conferisce una importanza forse maggiore di quanto si ritenga comunemente al problema degli strumenti e dei servizi a sostegno di tali operatori. Essi infatti si trovano nella maggior parte dei casi a disporre di prodotti e prezzi competitivi, ma con organizzazioni inadeguate alla dimensione dei mercati internazionali.

In effetti, l'attività esportativa rimane fortemente concentrata, se si considera che le imprese sotto i 100 addetti sono in Italia circa 87.000 su un totale di 92.000, e occupano circa la metà degli addetti delle imprese industriali con più di dieci addetti. (Istat, Rapporto annuale 1993).

Le imprese 'medie', con un fatturato compreso tra i 25 e i 100 miliardi, contribuiscono a circa il 23 per cento delle esportazioni. Di poco superiore al 18 per cento è la quota detenuta dalle imprese 'medio-grandi', aventi cioè un fatturato compreso tra i 100 e i 500 miliardi. Infine, pari a circa il 21 per cento è il contributo alle esportazioni totali delle imprese 'grandi', con un fatturato cioè superiore ai 500 miliardi (tabella 1). A completamento di quanto osservato in precedenza sulla concentrazione delle esportazioni, va rilevato che, sulla base dei dati valutari qui utilizzati, le esportazioni originate dalle imprese con oltre 500 miliardi di fatturato sono all'incirca equivalenti a quelle delle imprese con fatturato sino a 10 miliardi, di cui si è detto più sopra. Ma contro il grande numero e la grande massa occupazionale di queste ultime, l'aggregato delle imprese oltre 500 miliardi di fatturato è ben più ristretto; secondo Centrale dei Bilanci (1993) nel settore privato della trasformazione industriale operano solo 84 imprese oltre tale limite di fatturato, con un'occupazione pari a circa 420.000 addetti, contro un'occupazione totale nell'industria in senso stretto di circa 4 milioni (Censimento 1991). Non è noto quale sia il peso delle imprese oltre i 500 miliardi di fatturato nel settore pubblico, che comunque conta (Centrale dei Bilanci) complessivamente 107 imprese con circa 240.000 dipendenti.

Dal confronto tra la struttura percentuale delle esportazioni verso i paesi appartenenti all'Unione Europea (tabella 2) con quella delle esportazioni verso il resto del mondo (tabella 3) non emergono differenze rilevanti. Infatti, anche se le imprese nelle classi centrali mostrano una tendenza appena percettibile verso una maggiore specializzazione negli scambi interni all'Unione Europea, le strutture percentuali appaiono sorprendentemente simili.

Se la dimensione non sembra essere una determinante rilevante della specializzazione geografica delle imprese italiane, almeno a questo livello di disaggregazione, essa appare invece sensibilmente connessa con la specializzazione settoriale. Sebbene non sia possibile validare alcuna ipotesi circa la direzione del nesso causale tra dimensione e specializzazione settoriale all'esportazione, il fenomeno è oggettivamente rilevabile. In alcune classi dimensionali appare una netta specializzazione esportativa: in altri termini, determinate dimensioni di impresa sembrano più idonee a certe tipologie esportative, e simmetricamente determinate correnti di esportazione originano con particolare frequenza da imprese situate in specifiche classi dimensionali. Ne consegue che soprattutto in alcune classi dimensionali la specializzazione settoriale sia piuttosto accentuata e che tale specializzazione possa determinare quindi in larga parte la dinamica delle esportazioni.

Limitandosi ai soli settori della trasformazione industriale, questi possono essere raggruppati a seconda della maggiore o minore presenza delle imprese di una data dimensione (tabella 4). Vi sono alcuni settori, in particolare mezzi di trasporto e macchine per ufficio, dominati dalle imprese 'grandi'. In questi settori infatti, solo le imprese di dimensione maggiore hanno un indice di specializzazione maggiore di 1. Vi è quindi un secondo gruppo di settori, che comprende i prodotti chimici e il materiale elettrico, in cui sono soprattutto le imprese delle due classi maggiori, 'grandi' e 'medio-grandi', a contribuire alle esportazioni italiane. Le imprese 'grandi' appaiono invece relativamente despecializzate nei settori dei prodotti non metalliferi,

dei prodotti in metallo, e delle macchine agricole e industriali, mentre non si notano nel triennio sotto osservazione differenze stabili nel livello di specializzazione tra le altre tre classi. Nel settore gomma e plastica, invece, oltre alle imprese 'grandi' anche le imprese 'medio-grandi' risultano relativamente despecializzate.

Di particolare interesse è il confronto tra due settori tradizionali come il settore tessile e il settore alimentare. Entrambi i settori sono caratterizzati in Italia da una struttura produttiva frammentata con un peso prevalente delle imprese di dimensione medio-piccola. Tuttavia, mentre ciò si riflette sulla specializzazione delle esportazioni nel settore tessile e affini, dove esiste una relazione monotona negativa tra classe dimensionale e specializzazione, non trova invece conferma nel settore alimentare dove non emerge chiaramente nessun modello di specializzazione. Con riferimento infine al settore carta, stampa e editoria, si rileva una specializzazione delle imprese di dimensione 'media' e 'medio-grande'.

### 3.2 Aspetti congiunturali

In base ai dati valutari qui utilizzati, le esportazioni risultano cresciute nel 1993 ad un tasso di poco inferiore al 12 per cento (tabella 1). Nell'anno precedente la variazione era stata di poco superiore all'8 per cento. Tali valori differiscono dai corrispondenti valori calcolati su dati Istat per le ragioni descritte nella sezione 2. In particolare la distorsione verso il basso della variazione relativa al 1993 è da attribuire almeno in parte alla riduzione del grado di copertura dei dati UIC.

La comparazione dei tassi di variazione 1993/92 con quelli 1992/91 distinti per classe dimensionale può fornire delle prime indicazioni grossolane sulla reazione delle imprese italiane alla svalutazione della lira avvenuta nel secondo semestre del 1992. Nel 1992 sono soprattutto le imprese appartenenti alle ultime due classi, cioè le imprese più grandi, che hanno aumentato in misura più rilevante le esportazioni. Per le imprese 'medio-grandi', con un fatturato compreso tra 100 e 500 miliardi, si è assistito infatti ad un incremento di poco inferiore al 19 per cento. Pari a circa il 12,5 per cento è stato invece l'incremento per le imprese 'grandi', con un fatturato superiore ai 500 miliardi. Viceversa, nell'anno successivo si rileva un incremento delle esportazioni soprattutto per le imprese 'medie' e 'medio-grandi'. La distribuzione assume quindi la forma di una U rovesciata, con tassi di variazioni più elevati per le classi centrali e tassi di variazione più contenuti per le classi in cui sono raggruppate le imprese 'piccole' e per la classe che comprende le imprese di maggiore dimensione. Dal momento che la dinamica delle esportazioni è stata più accentuata nel 1993 rispetto al 1992, anche la distribuzione dei tassi di variazione relativa al biennio 1993/91 assume la forma ad U rovesciata (tabella 1).

Vi sono almeno tre possibili interpretazioni delle dinamiche appena descritte. La prima si basa semplicemente sulla specializzazione settoriale delle imprese di diversa dimensione descritta in precedenza e non è quindi legata in modo diretto alla svalutazione. Se ad esempio la dinamica della domanda mondiale rallenta, per cause indipendenti dalle turbolenze sui mercati dei cambi, soprattutto nei settori in cui è più rilevante la presenza delle grandi imprese (e il caso dei mezzi di trasporto ne costituisce un esempio calzante) questo può spiegare, almeno parzialmente, la tendenza osservata per la classe in cui sono comprese le grandi imprese. In secondo luogo è possibile che imprese di diversa dimensione utilizzino in misura diversa strategie di prezzo come strumento competitivo. Questo a sua volta può dipendere sia dalla specializzazione settoriale delle imprese di diversa dimensione, sia da politiche specifiche della dimensione d'impresa che prescindono dal settore di appartenenza. I risultati relativi alle imprese di dimensione maggiore possono quindi essere spiegati anche dal fatto che queste operano prevalentemente in settori dove la competizione di prezzo è meno rilevante oppure utilizzano meno le strategie di prezzo in chiave competitiva. Infine, è possibile che per ragioni diverse le imprese piccole e le imprese grandi abbiano avuto tempi di reazione più lenti, rispetto alle imprese di dimensioni medie. Nel caso delle imprese grandi questa lentezza può essere dipesa dall'effetto

delle maggiori rigidità burocratiche; nel caso delle imprese piccole, a rallentare il rilancio delle esportazioni in seguito alla svalutazione può essere stata la necessità di riorientare l'attenzione sui mercati esteri con opportuni investimenti.

L'esistenza di una relazione non lineare tra dimensione e dinamica delle esportazioni, osservata con riferimento ai dati aggregati, viene sostanzialmente confermata dall'analisi disaggregata delle esportazioni verso i paesi appartenenti all'Unione Europea (tabella 2) e di quelle verso il resto del mondo (tabella 3), nonostante la presenza di alcune differenze non marginali. In particolare, nelle esportazioni interne all'Unione, si osserva un rallentamento del tasso di crescita delle esportazioni anche nella classe dimensionale che comprende le imprese con un fatturato compreso tra 100 e 500 miliardi.

Sviluppate queste considerazioni di natura aggregata, il passo successivo consiste nell'esaminare se le dinamiche osservate dipendano in modo preponderante da alcuni settori o siano una sintesi significativa di tendenze osservabili, almeno in una certa misura, all'interno di ciascun settore. A questo fine nella tabella 5 sono riportati i tassi medi di variazione settoriali relativi sia al totale delle imprese sia alle quattro classi dimensionali già definite.

La prima impressione che emerge dall'analisi dei dati è la presenza di una notevole eterogeneità di situazioni. Se è vero infatti che si possono identificare alcuni comportamenti generali a conferma delle analisi condotte a livello aggregato, quali la dinamica sfavorevole per le imprese 'piccole' nel 1992 e le dinamiche positive delle imprese 'medie' e 'medio grandi', soprattutto qualora vengano valutate sull'arco del biennio 1991/93, è altrettanto vero che esistono eccezioni significative alle tendenze aggregate descritte. In alcuni settori, ad esempio, le imprese 'grandi' risultano le più dinamiche non solo nel 1992 (prodotti non metalliferi, macchine per ufficio, materiale elettrico, carta stampa e editoria, e gomma e plastica) ma anche nel 1993 (materiale elettrico e prodotti alimentari), anno in cui la dinamica relativa alla dimensione 'grande' appare assai sfavorevole.

#### 4. Un tentativo di sintesi

Le considerazioni sviluppate al termine del paragrafo precedente mettono l'accento sulla molteplicità delle situazioni esistenti, che sottintendono l'esistenza di altre variabili, non osservabili nel presente contesto, che condeterminano le dinamiche sotto analisi. Nel presente paragrafo l'attenzione è focalizzata alla ricerca di una possibile relazione tra gli aspetti strutturali descritti nella sezione 3.1 e gli aspetti congiunturali presentati nella sezione successiva. L'idea nasce dalla osservazione di alcuni casi "esemplari". Tra i settori in cui la dinamica delle esportazioni è meno favorevole per le imprese 'piccole' è compreso anche il settore tessile e assimilati, tradizionale punto di specializzazione della dimensione minore. Analogamente le imprese 'grandi' registrano risultati poco favorevoli in settori quali mezzi di trasporto e chimica, in cui maggiore è il loro tasso di specializzazione. Simmetricamente, il trend delle esportazioni delle imprese 'grandi' risulta favorevole nel settore alimentare e quello delle imprese 'piccole' nel settore dei mezzi di trasporto, settori che non rappresentano tradizionalmente dei campi di specializzazione delle rispettive classi dimensionali.

Nei grafici 1a, 1b e 1c sono quindi riportate sull'asse delle ascisse le quote delle esportazioni detenute dalle imprese appartenenti alle quattro classi dimensionali in ciascuno degli 11 settori della trasformazione industriale. Sull'asse delle ordinate sono riportati invece i tassi di variazione delle esportazioni sempre disaggregati per settore e per dimensione. Dal momento che i dati sono stati trasformati in scarti dalla media, i quattro quadranti hanno una immediata interpretazione. Nel primo quadrante vengono rilevate le osservazioni relative a imprese di una certa dimensione con una quota iniziale elevata in un dato settore che hanno avuto una dinamica delle esportazioni superiore alla media. Nel secondo quadrante sono invece riportate le osservazioni caratterizzate da quote iniziali superiori alla media e tassi di variazione inferiori alla media. Analogamente nel terzo quadrante sono osservabili le combinazioni settore/dimen-

sione dove sia le quote iniziali, sia i tassi di crescita delle esportazioni risultano inferiori alla media. Infine, nel quarto quadrante sono identificabili le osservazioni dove le quote iniziali sono inferiori alla media e i tassi di variazione superiori alla media. I tre grafici differiscono tra di loro dal momento che nel grafico 1a i tassi di variazione 92/91 sono messi in relazione con le quote del 1991, mentre nel grafico 1b i tassi di variazione 93/92 sono messi in relazione con le quote relative al 1992, e infine nel grafico 1c i tassi di variazione 1993/91 sono correlati con le quote detenute dai gruppi di imprese nel 1991.

Al di là della posizione di ciascuna coppia dimensione-settore rilevabile sui diversi grafici, che costituisce per altro una sintesi dei risultati riportati nelle tabelle 4 e 5, l'aspetto di maggiore interesse è dato dall'esistenza di una relazione negativa tra le due variabili, confermata da semplici regressioni univariate condotte sui dati riportati nei 3 grafici. Il coefficiente angolare relativo ai dati riportati nel grafico 1a è infatti pari a  $-0,27$  con un errore standard di  $0,20$ , quello relativo al grafico 1b è pari a  $-0,25$  con un errore standard di  $0,18$  e infine quello relativo al grafico 1c è pari a  $-0,47$  con un errore standard di  $0,24$ . I dati sembrano quindi suggerire che esiste una tendenza verso la modificazione delle posizioni esistenti (i dati non dicono invece se tale tendenza sia di lungo periodo o se si tratti semplicemente di un fenomeno transitorio legato all'attuale fase congiunturale), soprattutto qualora si utilizzino le variazioni del biennio 1992-93.

## 5. Conclusione

L'ipotesi citata all'inizio di questa analisi, e cioè che le imprese piccole abbiano saputo approfittare più delle grandi delle condizioni di maggiore competitività create dalla svalutazione monetaria del 1992 appare solo parzialmente confermata dai dati. La reale asimmetria che emerge è quella delle imprese medie, che hanno saputo fare molto meglio sia delle grandi che delle piccole. Per queste ultime, anzi, i dati di alcuni settori tradizionalmente considerati come loro punti di forza appaiono preoccupanti.

Tuttavia la deludente prestazione delle imprese molto grandi o molto piccole si presta a considerazioni diverse. Per le imprese grandi può aver pesato la crisi di alcuni settori, come i mezzi di trasporto e l'informatica; tuttavia rimane preoccupante anche per il futuro la constatazione che un rilevante guadagno di competitività non abbia consentito incrementi sensibili neppure in termini di quote di mercato, come appare da analisi settoriali qui non riportate. Significa che il posizionamento dei prodotti ha bisogno di tempi lunghi per essere corretto.

Nel caso delle imprese piccole permane un dubbio sostanziale sulla stessa significatività dei dati. Poiché il tasso di scopertura è elevato e in crescita nel periodo osservato, ed è presumibilmente attribuibile in maggior misura proprio a questo strato dimensionale, non è possibile accertare la reale entità della minor crescita delle esportazioni. Certo è che tutte le imprese piccole hanno incontrato un ostacolo nella sfruttamento della 'crescita da svalutazione', rappresentato dal mancato controllo dei canali di vendita all'estero. In alcuni casi questi canali non esistevano, in altri erano sotto il controllo degli importatori esteri che si sono appropriati dei maggiori margini consentiti dalla svalutazione, annullando o riducendo la crescita quantitativa della domanda. Non è improbabile che l'effetto 'J', la cui assenza è stata registrata con curiosità nella recente svalutazione italiana, non sia stato in realtà del tutto assente: esso potrebbe essersi prodotto proprio per le esportazioni delle imprese più piccole, ed essere stato occultato nel totale dal miglior comportamento delle imprese medie, quelle che già posseggono un miglior controllo dei propri sbocchi esteri. Se questa ipotesi è valida, significa che il 1993 non ha ancora mostrato tutti gli effetti positivi della svalutazione: essi si completeranno quando anche i piccoli esportatori avranno trovato o creato canali di vendita all'estero più efficienti. Nel lungo termine si può pensare che anche le imprese che hanno difficoltà di prodotto potranno porvi rimedio, grazie alle maggiori possibilità di investimento garantite dai più ampi margini oggi disponibili verso l'estero; ma il lungo termine riporta in considerazione l'eventualità

*che la crescita dei costi delle importazioni, determinata dalla svalutazione e sinora trasferitasi solo modestamente sui costi di produzione, a causa della fiacchezza del mercato dei fattori produttivi, finisca per manifestare tutti i suoi potenziali effetti.*

*Un ultimo positivo commento sembra potersi applicare alla inclinazione negativa riscontrata nelle distribuzioni di cui ai grafici 1a, 1b e 1c. Essa può venire interpretata come l'effetto di un graduale allineamento dei comportamenti esportativi dei diversi settori e delle diverse classi dimensionali: l'esportazione è sempre meno un fenomeno riservato alle grandi imprese o ai settori tradizionalmente prediletti dai compratori internazionali, sta invece diventando una normale via di crescita per un numero sempre maggiore di imprese.*

**Tabella 1 - Totale incassi per esportazioni**

|                       | Struttura percentuale |               |               | Tassi di variazione (%) |              |              |
|-----------------------|-----------------------|---------------|---------------|-------------------------|--------------|--------------|
|                       | 1991                  | 1992          | 1993          | 1992/91                 | 1993/92      | 1993/91      |
| non disponibili       | 2,27                  | 3,26          | 4,23          | 55,31                   | 45,59        | 126,12       |
| fino a 1 mld.         | 2,56                  | 2,02          | 2,24          | -14,66                  | 24,12        | 5,93         |
| >1 a 5 mld.           | 9,34                  | 9,08          | 8,19          | 5,09                    | 1,01         | 6,15         |
| >5 a 10 mld           | 9,61                  | 8,20          | 8,06          | -7,69                   | 9,93         | 1,48         |
| >10 a 25 mld          | 14,82                 | 14,46         | 15,02         | 5,54                    | 16,25        | 22,69        |
| >25 a 50 mld          | 12,12                 | 11,42         | 11,85         | 1,90                    | 16,15        | 18,36        |
| >50 a 100 mld         | 10,72                 | 10,48         | 11,31         | 5,67                    | 20,84        | 27,69        |
| >100 a 500 mld        | 17,11                 | 18,78         | 19,36         | 18,76                   | 15,40        | 37,05        |
| oltre 500 mld         | 21,45                 | 22,30         | 19,74         | 12,42                   | -0,89        | 11,42        |
| <b>Totale incassi</b> | <b>100,00</b>         | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>8,15</b>             | <b>11,95</b> | <b>21,07</b> |

Fonte: nostre elaborazioni su dati UIC

**Tabella 2 - Totale incassi per esportazioni intra-UE**

|                       | Struttura percentuale |               |               | Tassi di variazione (%) |             |              |
|-----------------------|-----------------------|---------------|---------------|-------------------------|-------------|--------------|
|                       | 1991                  | 1992          | 1993          | 1992/91                 | 1993/92     | 1993/91      |
| non disponibili       | 2,19                  | 2,72          | 3,57          | 38,16                   | 37,26       | 89,64        |
| fino a 1 mld.         | 2,31                  | 1,72          | 2,10          | -17,50                  | 27,69       | 5,35         |
| >1 a 5 mld.           | 9,11                  | 9,17          | 8,11          | 11,91                   | -7,72       | 3,27         |
| >5 a 10 mld           | 10,46                 | 8,42          | 8,28          | -10,42                  | 2,63        | -8,06        |
| >10 a 25 mld          | 15,68                 | 14,83         | 15,63         | 5,20                    | 10,02       | 15,74        |
| >25 a 50 mld          | 12,19                 | 11,84         | 12,49         | 8,09                    | 10,13       | 19,04        |
| >50 a 100 mld         | 10,36                 | 10,40         | 11,35         | 11,70                   | 13,90       | 27,23        |
| >100 a 500 mld        | 16,45                 | 18,48         | 18,67         | 24,98                   | 5,49        | 31,84        |
| oltre 500 mld         | 21,25                 | 22,43         | 19,80         | 17,39                   | -7,81       | 8,22         |
| <b>Totale incassi</b> | <b>100,00</b>         | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>11,24</b>            | <b>4,39</b> | <b>16,13</b> |

Fonte: nostre elaborazioni su dati UIC

**Tabella 3 - Totale incassi per esportazioni extra-UE**

|                       | Struttura percentuale |               |               | Tassi di variazione (%) |              |              |
|-----------------------|-----------------------|---------------|---------------|-------------------------|--------------|--------------|
|                       | 1991                  | 1992          | 1993          | 1992/91                 | 1993/92      | 1993/91      |
| non disponibili       | 2,39                  | 4,13          | 5,14          | 78,99                   | 54,46        | 176,46       |
| fino a 1 mld.         | 2,92                  | 2,51          | 2,43          | -11,27                  | 20,16        | 6,62         |
| >1 a 5 mld.           | 9,69                  | 8,93          | 8,31          | -4,57                   | 15,52        | 10,24        |
| >5 a 10 mld           | 8,34                  | 7,85          | 7,75          | -2,53                   | 22,61        | 19,51        |
| >10 a 25 mld          | 13,52                 | 13,87         | 14,19         | 6,14                    | 27,04        | 34,84        |
| >25 a 50 mld          | 12,02                 | 10,74         | 10,98         | -7,55                   | 26,91        | 17,33        |
| >50 a 100 mld         | 11,27                 | 10,60         | 11,26         | -2,68                   | 31,87        | 28,33        |
| >100 a 500 mld        | 18,09                 | 19,27         | 20,29         | 10,25                   | 30,78        | 44,18        |
| oltre 500 mld         | 21,76                 | 22,10         | 19,66         | 5,12                    | 10,49        | 16,14        |
| <b>Totale incassi</b> | <b>100,00</b>         | <b>100,00</b> | <b>100,00</b> | <b>3,49</b>             | <b>24,18</b> | <b>28,52</b> |

Fonte: nostre elaborazioni su dati UIC

Tabella 4 - Indici di specializzazione all'esportazione per classe dimensionale

| ANNO 1991                       | Piccole | Medie | Medio-Grandi | Grandi |
|---------------------------------|---------|-------|--------------|--------|
| PRODOTTI NON METALLIFERI        | 1,293   | 1,221 | 1,216        | 0,129  |
| PRODOTTI CHIMICI                | 0,444   | 0,992 | 1,755        | 1,319  |
| PRODOTTI IN METALLO             | 1,091   | 1,222 | 0,964        | 0,654  |
| MACCHINE AGRICOLE E INDUSTRIALI | 1,197   | 1,234 | 1,057        | 0,397  |
| MACCHINE PER UFFICIO            | 0,497   | 0,669 | 0,796        | 2,316  |
| MATERIALE ELETTRICO             | 0,882   | 0,938 | 1,612        | 0,772  |
| MEZZI DI TRASPORTO              | 0,181   | 0,243 | 0,577        | 3,436  |
| PRODOTTI ALIMENTARI             | 1,161   | 0,993 | 1,108        | 0,660  |
| TESSILI, CUOIO, E ABBIGLIAMENTO | 1,507   | 1,061 | 0,713        | 0,338  |
| CARTA, STAMPA E EDITORIA        | 0,917   | 1,202 | 1,472        | 0,558  |
| GOMMA E PLASTICA                | 1,149   | 1,462 | 0,633        | 0,578  |
| ANNO 1992                       | Piccole | Medie | Medio-Grandi | Grandi |
| PRODOTTI NON METALLIFERI        | 1,133   | 1,416 | 1,190        | 0,203  |
| PRODOTTI CHIMICI                | 0,408   | 0,953 | 1,822        | 1,220  |
| PRODOTTI IN METALLO             | 1,094   | 1,252 | 1,017        | 0,584  |
| MACCHINE AGRICOLE E INDUSTRIALI | 1,309   | 1,188 | 1,018        | 0,322  |
| MACCHINE PER UFFICIO            | 0,444   | 0,525 | 0,679        | 2,615  |
| MATERIALE ELETTRICO             | 0,786   | 0,978 | 1,532        | 0,877  |
| MEZZI DI TRASPORTO              | 0,181   | 0,331 | 0,465        | 3,404  |
| PRODOTTI ALIMENTARI             | 0,978   | 1,258 | 1,008        | 0,761  |
| TESSILI, CUOIO, E ABBIGLIAMENTO | 1,641   | 0,949 | 0,817        | 0,241  |
| CARTA, STAMPA E EDITORIA        | 0,749   | 1,196 | 1,469        | 0,766  |
| GOMMA E PLASTICA                | 1,165   | 1,478 | 0,555        | 0,653  |
| ANNO 1993                       | Piccole | Medie | Medio-Grandi | Grandi |
| PRODOTTI NON METALLIFERI        | 1,212   | 1,166 | 1,364        | 0,104  |
| PRODOTTI CHIMICI                | 0,513   | 0,985 | 1,578        | 1,246  |
| PRODOTTI IN METALLO             | 1,144   | 1,227 | 0,848        | 0,651  |
| MACCHINE AGRICOLE E INDUSTRIALI | 1,200   | 1,157 | 1,162        | 0,332  |
| MACCHINE PER UFFICIO            | 0,499   | 0,497 | 0,718        | 2,680  |
| MATERIALE ELETTRICO             | 0,754   | 0,954 | 1,255        | 1,205  |
| MEZZI DI TRASPORTO              | 0,260   | 0,333 | 0,557        | 3,417  |
| PRODOTTI ALIMENTARI             | 0,840   | 1,190 | 1,045        | 0,996  |
| TESSILI, CUOIO, E ABBIGLIAMENTO | 1,574   | 0,991 | 0,843        | 0,226  |
| CARTA, STAMPA E EDITORIA        | 0,688   | 1,117 | 1,577        | 0,808  |
| GOMMA E PLASTICA                | 1,129   | 1,394 | 0,680        | 0,646  |

Fonte: nostre elaborazioni su dati UIC

Tabella 5 - Tassi di variazione delle esportazioni

| ANNO 1992/91                    | Piccole | Medie | Grandi | Medio-Grandi | Totale |
|---------------------------------|---------|-------|--------|--------------|--------|
| PRODOTTI NON METALLIFERI        | -7,33   | 33,00 | 24,47  | 79,31        | 13,33  |
| PRODOTTI CHIMICI                | -1,74   | 11,44 | 33,53  | 6,09         | 14,61  |
| PRODOTTI IN METALLO             | 7,95    | 19,61 | 36,61  | 2,99         | 15,40  |
| MACCHINE AGRICOLE E INDUSTRIALI | 5,71    | 0,96  | 12,02  | -15,78       | 3,63   |
| MACCHINE PER UFFICIO            | -2,76   | -7,35 | 11,83  | 31,83        | 16,68  |
| MATERIALE ELETTRICO             | -11,52  | 12,39 | 13,61  | 20,92        | 6,48   |
| MEZZI DI TRASPORTO              | 1,49    | 50,28 | -1,70  | 7,87         | 8,81   |
| PRODOTTI ALIMENTARI             | -29,50  | 14,93 | -8,48  | 3,47         | -10,36 |
| TESSILI, CUOIO, E ABBIGLIAMENTO | 3,99    | -7,29 | 31,69  | -27,03       | 2,40   |
| CARTA, STAMPA E EDITORIA        | -22,62  | 2,16  | 13,63  | 39,51        | 1,52   |
| GOMMA E PLASTICA                | 6,04    | 14,59 | 10,11  | 26,69        | 12,05  |

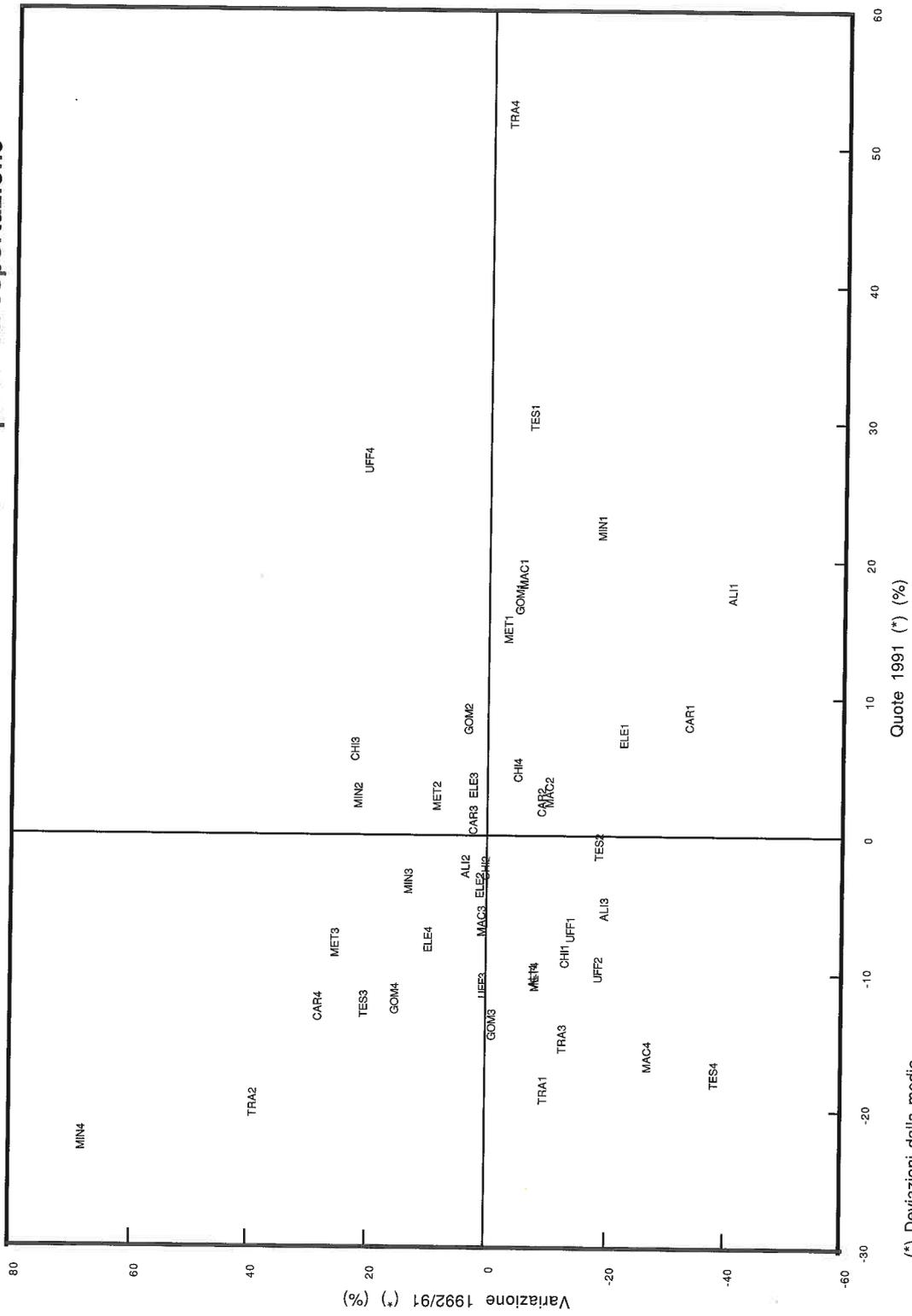
| ANNO 1993/92                    | Piccole | Medie | Grandi | Medio-Grandi | Totale |
|---------------------------------|---------|-------|--------|--------------|--------|
| PRODOTTI NON METALLIFERI        | 21,14   | -1,81 | 33,65  | -46,18       | 13,51  |
| PRODOTTI CHIMICI                | 35,33   | 17,03 | -4,14  | 2,11         | 7,77   |
| PRODOTTI IN METALLO             | 16,35   | 14,71 | -4,59  | 15,42        | 11,49  |
| MACCHINE AGRICOLE E INDUSTRIALI | 13,89   | 27,40 | 45,98  | 19,15        | 24,52  |
| MACCHINE PER UFFICIO            | 20,71   | 7,27  | 16,98  | 2,54         | 7,84   |
| MATERIALE ELETTRICO             | 20,40   | 28,76 | 5,69   | 60,23        | 25,67  |
| MEZZI DI TRASPORTO              | 38,60   | 2,03  | 18,86  | -9,98        | -3,37  |
| PRODOTTI ALIMENTARI             | -0,08   | 15,94 | 24,21  | 41,65        | 16,65  |
| TESSILI, CUOIO, E ABBIGLIAMENTO | 3,08    | 18,08 | 14,11  | -6,35        | 7,66   |
| CARTA, STAMPA E EDITORIA        | 11,52   | 19,34 | 34,19  | 19,06        | 21,64  |
| GOMMA E PLASTICA                | 12,99   | 15,89 | 47,30  | 7,37         | 16,96  |

| ANNO 1993/91                    | Piccole | Medie | Grandi | Medio-Grandi | Totale |
|---------------------------------|---------|-------|--------|--------------|--------|
| PRODOTTI NON METALLIFERI        | 12,25   | 30,59 | 66,36  | -3,49        | 28,63  |
| PRODOTTI CHIMICI                | 32,97   | 30,42 | 28,01  | 8,33         | 23,51  |
| PRODOTTI IN METALLO             | 25,60   | 37,21 | 30,34  | 18,87        | 28,67  |
| MACCHINE AGRICOLE E INDUSTRIALI | 20,39   | 28,62 | 63,53  | 0,35         | 29,04  |
| MACCHINE PER UFFICIO            | 17,39   | -0,62 | 30,82  | 35,18        | 25,83  |
| MATERIALE ELETTRICO             | 6,53    | 44,72 | 20,08  | 93,75        | 33,81  |
| MEZZI DI TRASPORTO              | 40,66   | 53,33 | 16,84  | -2,90        | 5,15   |
| PRODOTTI ALIMENTARI             | -29,56  | 33,25 | 13,68  | 46,56        | 4,57   |
| TESSILI, CUOIO, E ABBIGLIAMENTO | 7,19    | 9,47  | 50,27  | -31,66       | 10,25  |
| CARTA, STAMPA E EDITORIA        | -13,71  | 21,92 | 52,48  | 66,10        | 23,49  |
| GOMMA E PLASTICA                | 19,82   | 32,79 | 62,19  | 36,03        | 31,05  |

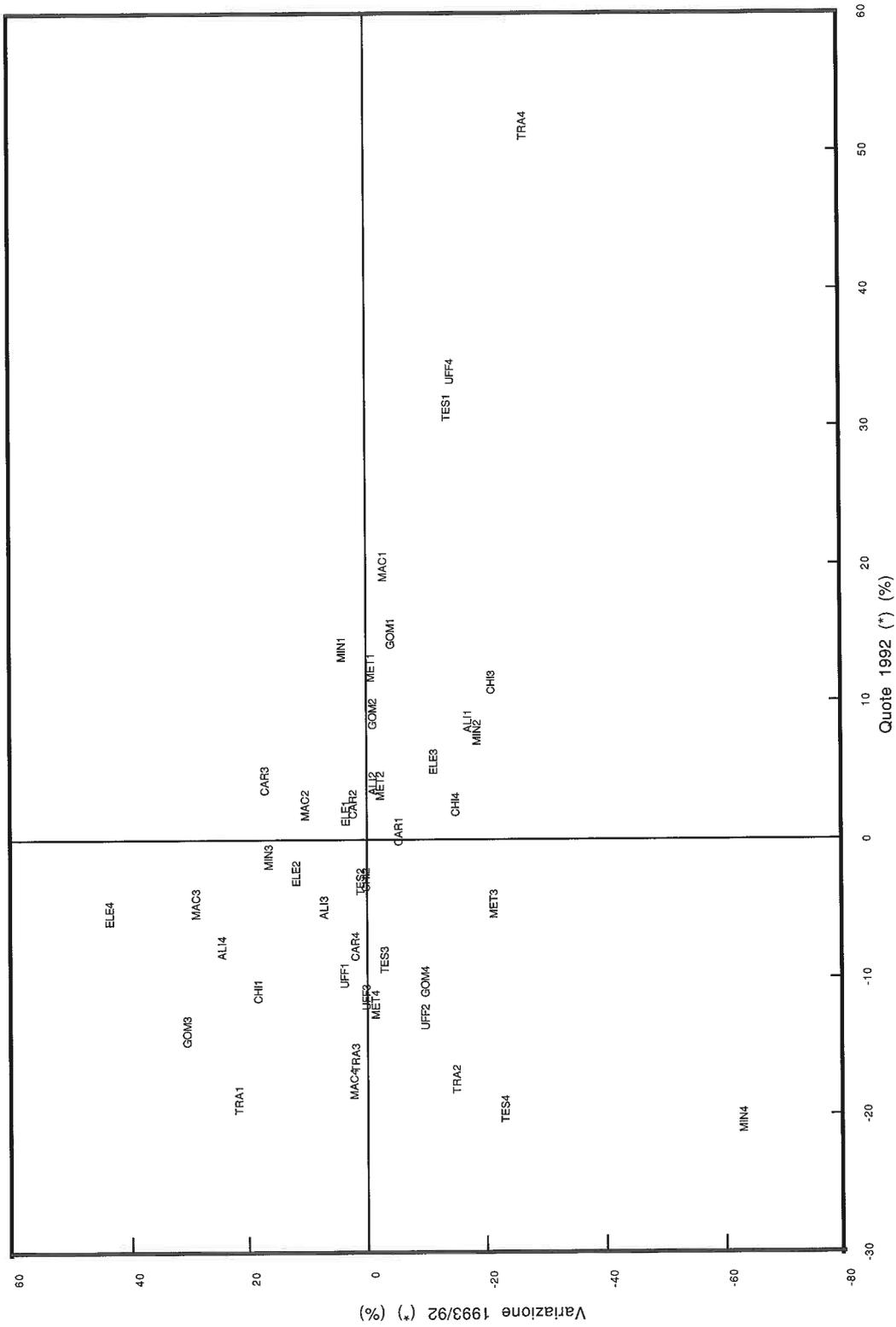
Fonte: nostre elaborazioni su dati UIC

**Grafico 1 a - Tassi di variazione e quote all'esportazione**



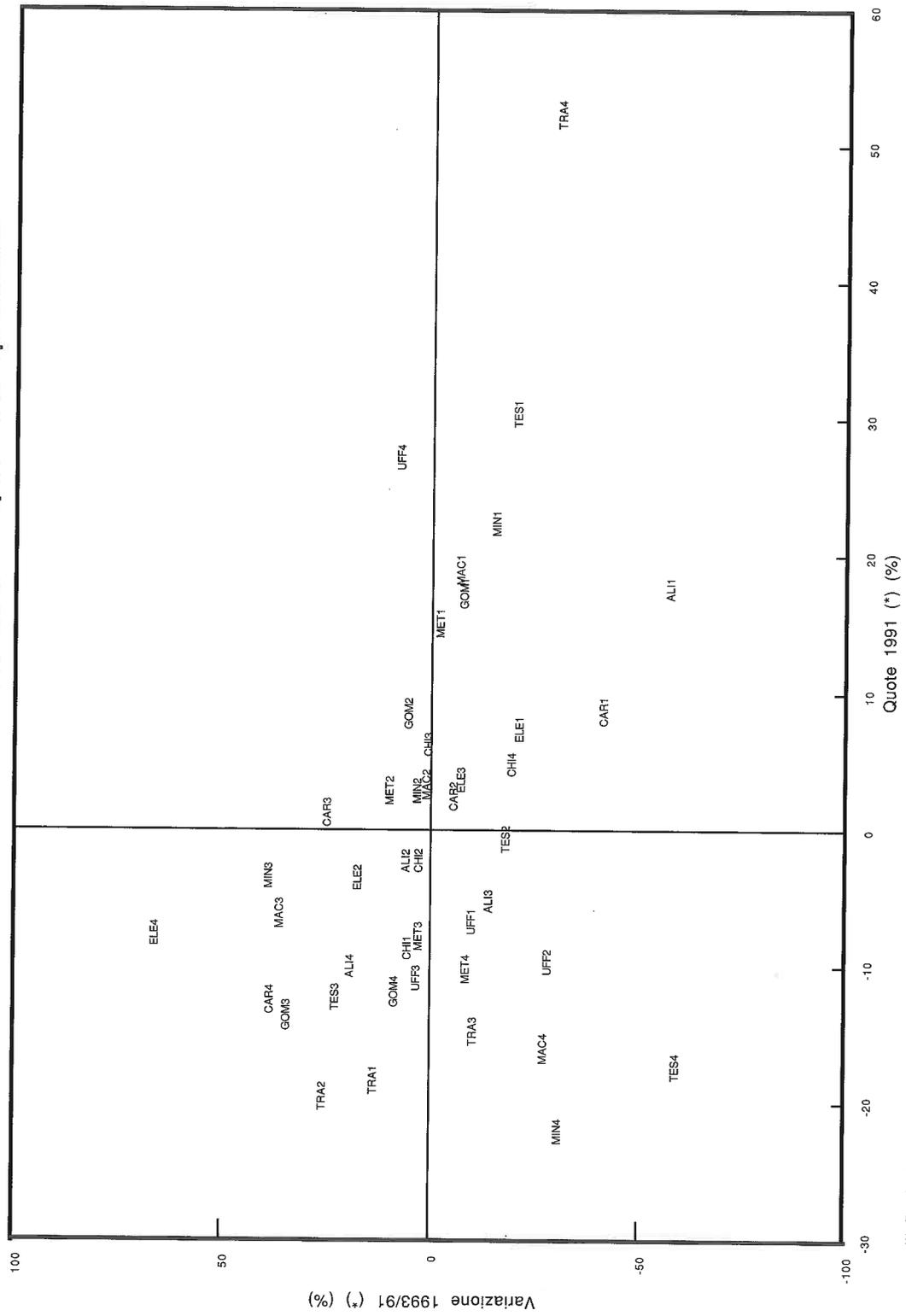
(\*) Deviazioni dalla media  
Fonte: nostre elaborazioni su dati UIC

**Gráfico 1 b - Tassi di variazione e quote all'esportazione**



(\*) Deviazioni dalla media  
Fonte: nostre elaborazioni su dati UIC

**Grafico 1 c - Tassi di variazione e quote all'esportazione**



(\*) Deviazioni dalla media  
Fonte: nostre elaborazioni su dati UIC

## **CRISI DELLA LIRA E COMMERCIO CON L'ESTERO NEL 1993: UN ESERCIZIO CONTROFATTUALE**

di Alberto Locarno (\*) e Salvatore Rossi (\*)

### **1. Introduzione<sup>1</sup>**

*Nella bilancia dei pagamenti di parte corrente dell'Italia si è determinato nel 1993 uno straordinario ribaltamento di risultati: dal disavanzo del 2,3 per cento del Pil registrato nel 1992 si è passati a un avanzo dell'1,2 per cento l'anno successivo. Per trovare uno swing da un anno all'altro di proporzioni maggiori occorre risalire ai tempi immediatamente successivi alla prima crisi petrolifera: dal 1974 al 1975 la bilancia corrente migliorò di 4 punti di Pil, passando da un deficit del 4,3 per cento a un saldo quasi in equilibrio.*

*Il riequilibrio delle partite correnti nel 1993, come quello di diciott'anni prima, ha riflesso per intero il forte miglioramento dell'interscambio mercantile. Quest'ultimo è subito apparso collegato con la svalutazione della lira occorsa nel settembre del 1992. Nella pubblicistica corrente i due eventi sono spesso accostati con enfasi tale da indurre la convinzione che il primo sia stato pressoché esclusivamente la conseguenza del secondo. Ciò viene giudicato, almeno in parte, sorprendente: meraviglia, in particolare, che il consueto fattore J-curve non abbia operato in modo da aggravare nell'immediato lo squilibrio mercantile.*

*Scopo di questo lavoro è tentare di misurare l'importanza della svalutazione della lira nel determinare il miglioramento dell'interscambio commerciale italiano dello scorso anno, comparandone gli effetti con quelli delle altre usuali determinanti della quantità e del prezzo delle merci scambiate. A questo fine viene utilizzato il modello econometrico trimestrale del Servizio Studi della Banca d'Italia, con cui vengono simulati scenari macroeconomici per il 1993 basati su andamenti ipotetici, diversi da quelli storici, del tasso di cambio e di altre variabili esogene.*

*Il lavoro si articola come segue. Nel paragrafo 2 si richiamano sinteticamente le caratteristiche del blocco di equazioni che nel modello econometrico della Banca d'Italia descrivono il commercio con l'estero. Nel paragrafo 3 si discute la questione di quei particolari nessi che potrebbero essersi stabiliti lo scorso anno fra vicende valutarie e finanziarie ed economia reale attraverso mutamenti del clima di fiducia. Il paragrafo 4 illustra l'impostazione delle simulazioni e ne commenta i risultati. Nel paragrafo 5 si tirano alcune conclusioni.*

### **2. Gli scambi con l'estero nel modello trimestrale della Banca d'Italia**

*Il modello econometrico trimestrale della Banca d'Italia è dettagliatamente descritto, nella sua versione originaria, in Banca d'Italia (1986). Un'illustrazione sintetica è offerta in Galli et al. (1989). La versione attuale ha preso forma intorno al 1990; le principali modifiche introdotte sono documentate in Terlizze (1994). A queste pubblicazioni si fa rimando per ogni notizia riguardo all'impianto generale del modello. Ci si limita qui a richiamare brevemente le caratteristiche della sezione dedicata al commercio con l'estero. Una descrizione più dettagliata di questa sezione è contenuta in Caselli (1989).*

*Le variabili spiegate nelle equazioni del blocco "commercio con l'estero" sono, per coerenza con il blocco "risorse e impieghi", le quantità e i prezzi delle importazioni ed esportazioni di beni nella definizione del sistema dei conti nazionali (SEC). Alle corrispondenti variabili definite secondo il sistema statistico-contabile della bilancia dei pagamenti (FMI) si passa mediante raccordi, con coefficienti ricavati dai valori storici osservati.*

(\*) Banca d'Italia

*Le equazioni relative agli scambi con l'estero di beni sono disaggregate secondo lo stesso criterio merceologico utilizzato per il valore aggiunto e per i prezzi di offerta. Importazioni ed esportazioni sono quindi distinte in:*

- 1) prodotti agricoli;*
- 2) prodotti energetici;*
- 3) prodotti della trasformazione industriale (settore comprensivo di tutti i beni che non rientrano nelle categorie precedenti).*

*Il periodo di stima differisce da equazione ad equazione: il punto iniziale varia fra il 1971 e il 1978, quello finale coincide in tutti i casi con l'ultimo trimestre del 1991.*

## **2.1 Quantità**

*Le importazioni di prodotti industriali dipendono, con elasticità unitaria nel lungo periodo, da una variabile di attivazione ottenuta come media ponderata delle diverse componenti della domanda globale con pesi che ne riflettono il contenuto di importazioni. Peso particolarmente elevato hanno gli investimenti e le esportazioni. L'elasticità ai prezzi relativi in valuta comune (indicatore di competitività sul mercato interno), pari a -0,27 nel primo trimestre, risulta superiore all'unità nel lungo periodo (l'aggiustamento viene completato in 5 trimestri). L'equazione annovera fra le variabili esplicative la capacità produttiva utilizzata: questa consente di tener conto di eventuali fenomeni di razionamento dell'offerta interna indotti da pressioni cicliche della domanda.*

*Simile è la specificazione delle equazioni relative alle importazioni di beni agricoli ed energetici: l'aggregazione delle componenti di domanda nelle variabili di attivazione segue tuttavia criteri differenti, come diversa è la costruzione degli indici di competitività. In queste equazioni non compare il grado di utilizzo della capacità produttiva, mentre è presente una variabile di trend: nell'equazione delle importazioni di energia essa risponde alla necessità di tener conto del risparmio energetico indotto dagli shock petroliferi del 1973 e del 1980; in quella dei beni agricoli essa riflette la secolare diminuzione della quota del settore primario nel prodotto interno lordo.*

*L'equazione relativa alle esportazioni di beni della trasformazione industriale presenta come variabili esplicative il volume del commercio mondiale e un indicatore di competitività sui mercati esteri. L'elasticità alla domanda mondiale risulta sostanzialmente unitaria. Risulta pure sostanzialmente unitaria nel lungo periodo l'elasticità ai prezzi relativi, che presenta un effetto d'impatto di circa il 25 per cento ed esaurisce completamente la propria influenza in 6 trimestri. Di eventuali fenomeni di strozzatura dell'offerta, dovuti a tensioni di domanda sul mercato interno, si tiene conto includendo anche in questo caso fra i regressori un indice del grado di utilizzo della capacità produttiva.*

*La specificazione delle equazioni relative alle esportazioni agricole ed energetiche, che peraltro rappresentano una quota intorno al 5 per cento delle esportazioni totali, non presenta variabili di competitività; essa è tale da assicurare elasticità al commercio mondiale unitaria nel lungo periodo.*

## **2.2 Prezzi**

*Nella specificazione dell'equazione del deflatore delle importazioni di beni della trasformazione industriale, si ipotizza che i produttori esteri operino in regime di concorrenza monopolistica e non trasferiscano integralmente sul prezzo in lire dei loro prodotti le fluttuazioni del cambio, ma le facciano in parte assorbire (almeno nel breve periodo) dai margini di profitto, per non compromettere le quote di mercato. L'elasticità di impatto stimata per la variabile di pass-through indica che solo il 50 per cento circa della variazione del cambio viene trasmessa ai prezzi in lire nel primo trimestre. Questo valore tende all'unità nel lungo periodo. I prezzi dei beni industriali importati vengono tradotti in lire per mezzo di un tasso di cambio effettivo*

della lira con 14 valute i cui pesi rispecchiano la quota di ciascun paese nelle importazioni italiane.

I deflatori delle importazioni di materie di base sono ottenuti come prodotto dei relativi prezzi internazionali in dollari e del tasso di cambio lira-dollaro.

Per descrivere il modo in cui vengono determinati nel modello i valori medi unitari delle esportazioni di beni industriali, è opportuno risalire ai deflatori di offerta, in particolare a quello del valore aggiunto nel settore privato. Quest'ultimo risulta omogeneo nel costo del lavoro e nei prezzi dei concorrenti esteri. Insieme con i prezzi dei beni importati, il deflatore del valore aggiunto nel settore privato costituisce la principale componente del deflatore delle risorse. I deflatori di domanda vengono stimati simultaneamente con equazioni di composizione: ciascuno di essi è omogeneo nell'insieme dei deflatori di offerta, con elasticità che ne riflette la specifica reattività all'uno o all'altro prezzo di offerta; compare in queste equazioni, in aggiunta al prezzo delle importazioni complessive, il prezzo in lire dei manufatti dei competitori esteri; esso permette di differenziare la dinamica del mark-up a seconda del grado di esposizione alla concorrenza internazionale, fornendo quindi una misura implicita del pass-through applicato dagli esportatori italiani. Le equazioni contengono inoltre una variabile di utilizzo della capacità produttiva, che consente di tener conto degli effetti differenziati dell'andamento congiunturale sui diversi prezzi di domanda.

Il deflatore delle esportazioni presenta una elasticità complessiva ai prezzi internazionali pari a circa il doppio di quella media degli altri prezzi di domanda: ciò conferma, da un lato, la rilevanza delle condizioni di competitività nelle strategie di fissazione del prezzo delle imprese che producono per l'estero e, dall'altro, il contenuto elevato di importazioni dei beni esportati.

### 3. Gli effetti della crisi di fiducia

L'intero quadro dell'economia italiana nel 1993 appare profondamente influenzato dagli effetti, diretti e indiretti, delle turbolenze valutarie e finanziarie esplose nella seconda metà dell'anno precedente. Queste hanno determinato una situazione di crisi di fiducia nelle famiglie e nelle imprese che è perdurata, con altalenante intensità, almeno per tutto l'anno trascorso. Ne hanno risentito sia la domanda interna sia i prezzi di vendita sul mercato interno dei beni prodotti dalle imprese nazionali ed estere.

I consumi delle famiglie hanno subito gli effetti depressivi della crisi per più vie<sup>2</sup>. La crisi di cambio si è intrecciata con lo svilupparsi di timori di brusche manovre di stabilizzazione fiscale; le incertezze sul valore capitale atteso della ricchezza finanziaria hanno indotto riallocazioni di portafoglio che hanno causato in alcuni momenti dell'autunno del 1992 la caduta dei corsi dei titoli di Stato; le temute perdite in conto capitale si sono così in parte realizzate, inducendo una compressione dei consumi volta a ricostituire il desiderato rapporto ricchezza/reddito. Si è anche ridotto, nelle attese dei consumatori, il valore attuale del reddito disponibile nel ciclo di vita: per il peggiorare delle prospettive di accumulazione, dato il rialzo dei tassi di interesse reali, e quindi di occupazione; per l'aspettativa di una svolta restrittiva nella politica di bilancio, tale da provocare un innalzamento permanente della pressione fiscale. Infine, lo stesso aumento dell'incertezza intorno ai valori attesi del reddito disponibile e della ricchezza ha intensificato il risparmio precauzionale.

Il crescente pessimismo dei consumatori si è ripercosso sulle decisioni di investimento delle imprese, che anche per questo hanno ridimensionato i programmi di produzione e adeguato ai nuovi programmi lo stock di capitale.

La profonda, e in parte inattesa, caduta della domanda interna ha acuito la competizione sul mercato interno fra imprese nazionali ed estere, entrambe timorose di subire perdite "strategiche" di quote di mercato: le imprese estere hanno accettato una compressione dei margini, rinunciando ad aumentare i prezzi in lire di quanto sarebbe stato richiesto dalla svalutazione della lira; questo loro comportamento ha concorso a suggerire moderazione alle imprese nazionali nella fissazione dei prezzi di vendita all'interno, potendo queste ultime d'altro canto

contare, per ampliare comunque i margini, sulla decelerazione dei costi e sugli spazi offerti dalla svalutazione della lira nelle vendite all'estero.

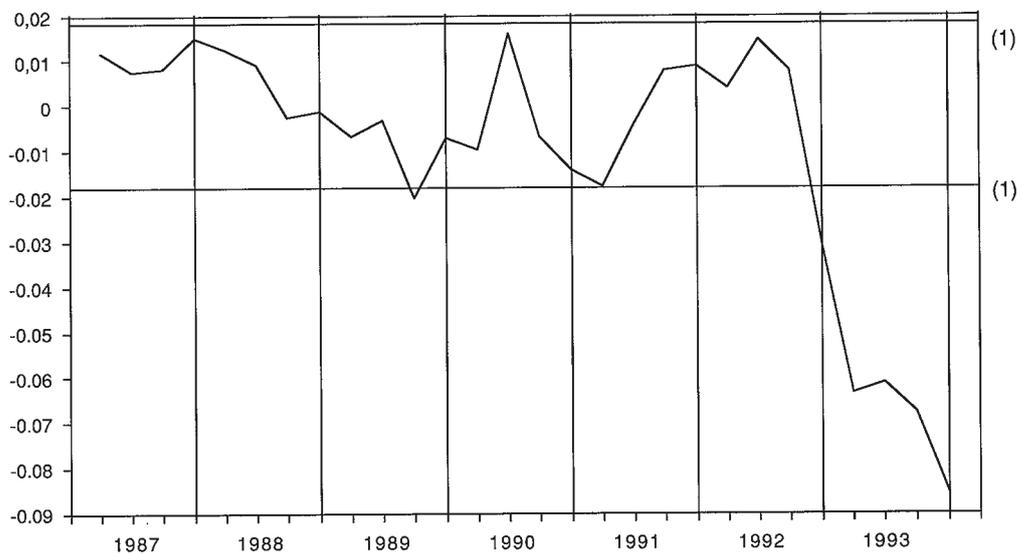
Un modello econometrico, pur grande e dettagliato come quello qui utilizzato, non è ovviamente in grado di catturare fenomeni di questo tipo, innescati da mutamenti esogeni nelle aspettative. Tuttavia, il modello consente di valutare indirettamente, proprio confrontando i valori simulati con quelli veri, l'incidenza di questi fattori di confidence sulle principali variabili endogene. La figura 1 mostra gli andamenti dei residui di simulazione (cioè delle differenze tra valori storici e simulati) che si ottengono per alcune variabili endogene effettuando simulazioni statiche negli anni 1987-1993, avendo attribuito alla variabili esogene e strumentali i valori storicamente osservati. Le variabili endogene considerate nella figura 1 sono tra quelle più intensamente influenzate dalla "crisi di fiducia": i consumi di beni non durevoli delle famiglie (a prezzi costanti), gli investimenti fissi lordi in macchine e attrezzature (a prezzi costanti), il deflatore del valore aggiunto nel settore della trasformazione industriale.

Emerge con chiarezza come fra il terzo e il quarto trimestre del 1992, in coincidenza con il divampare della crisi valutaria e con l'acuirsi dei rischi di crisi finanziaria, le equazioni inizino a produrre marcate sovrastime per tutte e tre le variabili. Fra il primo trimestre del 1985 e il terzo del 1992 gli errori di simulazione one-step-ahead risultavano ampiamente contenuti entro la banda:  $\pm 2$  x errore standard della regressione; nei cinque trimestri successivi si sono situati spesso sotto la banda, nel caso dei consumi e degli investimenti distanziandosi da essa in misura crescente.

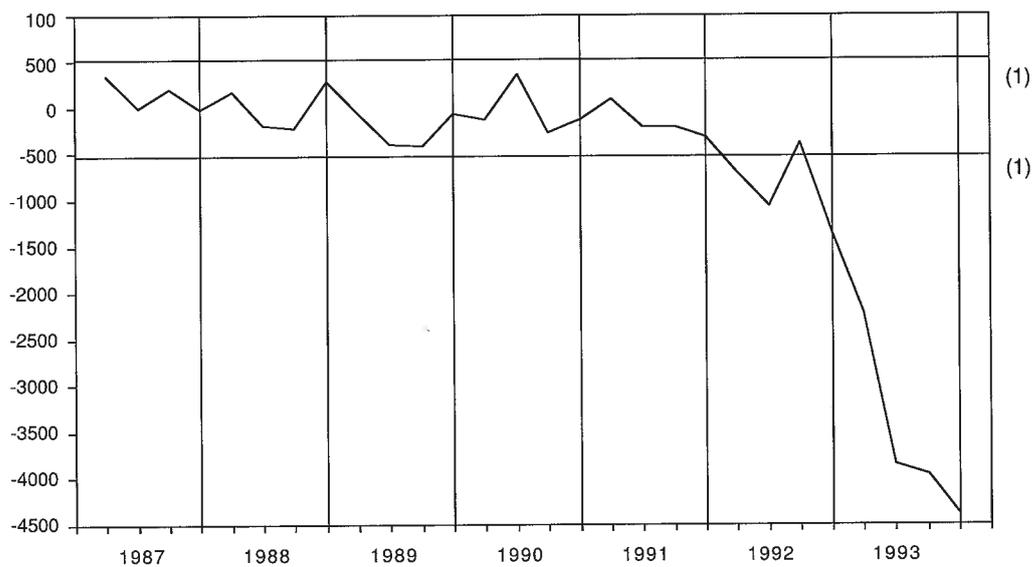
Risulta da questi dati chiaramente suffragata la tesi che i meccanismi sopra descritti di trasmissione di impulsi depressivi dai mercati valutari e finanziari all'economia reale abbiano effettivamente operato, e che possano ritenersi responsabili di parte della caduta della domanda interna occorsa nel 1993.

**Fig. 1- Errori di simulazione statica delle equazioni dei consumi, degli investimenti e del deflatore del valore aggiunto**

*Consumi di beni non durevoli delle famiglie*



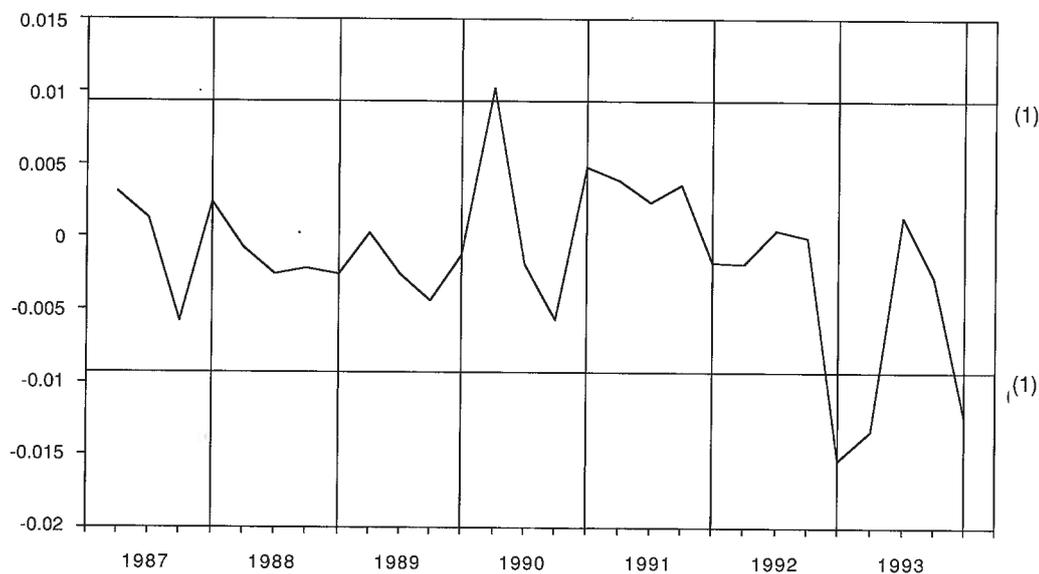
*Investimenti fissi lordi in macchine e attrezzature*



(1)  $\pm 2 \times$  errore standard della regressione.

**Segue: Fig. 1- Errori di simulazione statica delle equazioni dei consumi, degli investimenti e del deflatore del valore aggiunto**

*Deflatore del valore aggiunto*



(1)  $\pm 2 \times$  errore standard della regressione.

**Nota metodologica alla figura 1**

*I grafici rappresentano i residui che si ottengono simulando staticamente e separatamente le equazioni dei consumi pro-capite, degli investimenti e del deflatore del valore aggiunto nel settore privato. Se tutte le variabili sono misurate senza errori, i parametri delle equazioni sono noti e la distribuzione degli errori è normale, questi residui coincidono con la componente non sistematica delle variabili endogene e nel 95 per cento dei casi risultano contenuti in un'area pari a circa 2 volte l'errore standard della regressione. L'esistenza di più termini adiacenti che giacciono al di fuori di questa regione costituisce un serio indizio della presenza di un break strutturale, cioè di una alterazione della relazione funzionale fra variabile endogena e variabili esplicative.*

*Dato che alcune delle serie utilizzate in simulazione sono provvisorie o addirittura separatamente stimate, i grafici vanno interpretati con cautela, in quanto la presenza di fonti addizionali di errori tende ad aumentare la variabilità dei residui, diminuendo il contenuto informativo degli intervalli di confidenza costruiti sull'errore standard della regressione.*

#### 4. Simulazioni controfattuali per il 1993

##### 4.1 L'impostazione dell'esercizio

L'intento delle simulazioni controfattuali è quello di riprodurre l'andamento dell'economia italiana nel 1993 come se gli eventi valutari dell'autunno del 1992 non fossero accaduti (cambi costanti dal secondo semestre del 1992), replicando invece per tutte le altre variabili esogene gli andamenti storici. I risultati della simulazione in termini di interscambio commerciale, confrontati con i dati storici, rivelerebbero quanto abbia pesato il fattore "svalutazione della lira", preso isolatamente, nel determinare lo swing di 47.300 miliardi del saldo mercantile registrato lo scorso anno. L'aver simulato l'intero modello dell'economia italiana assicurerebbe di aver debitamente tenuto conto di tutte le principali retroazioni via domanda, offerta e prezzi interni.

Prima di procedere, occorre però preliminarmente risolvere la spinosa questione del trattamento dei residui. Di norma, l'assunzione *ceteris paribus* dovrebbe estendersi ai residui della simulazione di base, che andrebbero pertanto lasciati immutati nella simulazione controfattuale. Tuttavia, così facendo nel caso in esame, si riprodurrebbero anche in assenza di crisi di cambio quelle "anomalie" di comportamento delle famiglie e delle imprese che, come abbiamo prima argomentato, paiono con tutta evidenza collegate proprio con il "trauma" valutario/finanziario.

Per disporre di elementi di giudizio completi, si sono allora effettuate due simulazioni controfattuali: nella prima (definita "no crisi valutaria") si sono lasciati inalterati i residui della simulazione di base<sup>3</sup> nelle equazioni dei consumi e degli investimenti. I residui dell'equazione che determina il deflatore del valore aggiunto nel settore privato sono stati invece modificati in maniera tale da neutralizzare l'anomalia osservata nella determinazione dei margini di profitto, anomalia che si ipotizza essere inscindibile dalla svalutazione della lira<sup>4</sup>. Per quanto riguarda i prezzi all'importazione, è stata naturalmente annullata la compressione di quelli in valuta. Nella seconda simulazione (definita "no crisi valutaria e di fiducia") l'effetto degli add-factors necessari a riprodurre i dati storici di consumo e di investimento è stato neutralizzato, ipotizzando stavolta che la crisi di fiducia che ha alterato i "normali" comportamenti dei consumatori e degli investitori sia attribuibile per intero al "trauma" valutario.

Per completare il quadro delle verifiche controfattuali, si è aggiunta poi, per controllo, una terza simulazione (definita "no crisi valutaria e di fiducia e commercio mondiale più vivace") in cui all'ipotesi di situazione valutaria non perturbata e di comportamenti "normali" degli agenti economici si è accostata l'altra che il commercio mondiale non decelerasse, che continuasse cioè fino alla fine del 1993 a espandersi al tasso (5,6 per cento) mediamente registrato nei primi tre trimestri del 1992, di 3 punti più alto di quello effettivamente osservato.

##### 4.2 I risultati

La tavola 1 mostra come il rimuovere dalla "storia" il puro e semplice evento della crisi valutaria del 1992, con il guadagno di competitività che ne è seguito, **ridimensioni l'avanzo commerciale del 1993 di soli 9.200 miliardi**. Se insieme al guadagno di competitività si rimuovono anche la crisi di fiducia e i conseguenti effetti di aggravamento della recessione, il ridimensionamento è maggiore (24.600 miliardi), **ma lascia comunque il surplus commerciale oltre i 26.000 miliardi, con un miglioramento di circa 23.000 miliardi rispetto al 1992**.

Tav. 1 - Interscambio commerciale (fob-fob)

| Voci         | "Storia"<br>(1) |         | Simulazioni per il 1993<br>(differenze rispetto alla "storia") |   |   |
|--------------|-----------------|---------|--|---|---|
|              | 1992            | 1993    | I sim.:<br>no crisi<br>valutaria                               | II sim.:<br>no crisi<br>valutaria e<br>di fiducia | III sim.:<br>no crisi valutaria e<br>di fiducia e<br>commercio mondiale<br>più vivace |
| Esportazioni | 219.400         | 265.100 | -38.900  | -41.300   | -35.400   |
| Importazioni | 215.600         | 214.000 | -29.700  | -16.700   | -13.700   |
| Saldo        | 3.800           | 51.100  | -9.200   | -24.600   | -21.700   |

(1) Fonte: Banca d'Italia

Dunque, la svalutazione della lira ha inciso sul miglioramento del saldo effettivamente prodotti nel 1993, pur laddove si continuo tutti gli effetti indiretti via ciclo relativo, per meno della metà: maggiori esportazioni in valore per circa 41.000 miliardi sono state infatti in parte controbilanciate da maggiori importazioni per circa 17.000 miliardi.

La tavola 2 ripartisce questo risultato fra prezzi e quantità dei flussi di commercio. Dal lato delle esportazioni, l'impulso espansivo dato dalla svalutazione della lira coinvolge in entrambe le simulazioni sia le quantità (7-8 per cento) sia i prezzi in lire (8-9 per cento). Dal lato delle importazioni, a un aumento del prezzo in lire di circa 13 punti si contrappongono variazioni della quantità di intensità molto minore: una riduzione di circa 6 punti nella seconda simulazione, un aumento di circa un punto nella prima.

Tav. 2 - Quantità e deflatori nell'interscambio di beni  
(variazioni percentuali)

| Voci                                       | "Storia"<br>(1) |      | Simulazioni per il 1993<br>(differenze rispetto alla "storia") |   |   |
|--|-----------------|------|--|---|---|
|  | 1992            | 1993 | I sim.:<br>no crisi<br>valutaria                               | II sim.:<br>no crisi<br>valutaria e<br>di fiducia | III sim.:<br>no crisi valutaria e<br>di fiducia e<br>commercio mondiale<br>più vivace |
| Esportazioni:<br>quantità                  | 4,2             | 8,4  | -7,1   | -8,1  | -5,7  |
| prezzi                                     | 0,3             | 10,9 | -8,4   | -8,4  | -8,3  |
| Importazioni:<br>quantità                  | 3,4             | -9,2 | -0,9   | +5,6  | +7,0  |
| prezzi                                     | -0,5            | 10,0 | -13,1  | -12,7   | -12,6   |
| Rapporto esp./imp.:<br>grado di cop. reale | 0,8             | 19,4 | -6,3   | -12,9   | -11,9   |
| ragioni di scambio                         | 0,8             | 0,8  | +5,5   | +5,0  | +4,9  |

(1) Fonte: Istat

Ricapitolando: secondo i dati storici, nel 1993 il "grado di copertura reale" (rapporto esportazioni/importazioni a prezzi costanti) è migliorato di oltre 19 punti e le ragioni di scambio sono aumentate di circa un punto. Ove né la crisi valutaria né quella di fiducia si fossero prodotte (seconda simulazione), si sarebbe comunque messo a segno un miglioramento nel grado di copertura reale di circa 6 punti, a cui si sarebbe sommato un guadagno nella ragio-

*ne di scambio di circa altrettanto.*

*Da quali determinanti sarebbe scaturito il miglioramento in quantità, visto che la costanza del tasso di cambio avrebbe ribaltato il guadagno di competitività (cfr. tav. 3), trasformandolo in una perdita sia sui mercati esteri (circa 6 punti) sia sul mercato interno (circa 2 punti)? Ad annullare gli effetti di quella perdita avrebbe provveduto il differenziale fra il tasso di variazione della domanda rivolta alle esportazioni (commercio mondiale) e quello della domanda rivolta alle importazioni (totale degli impieghi, ponderati secondo la composizione degli acquisti all'estero): esso sarebbe rimasto vicino al livello "storico", pari a 6,2 punti; permanendo la crisi di fiducia (prima simulazione), sarebbe addirittura salito a più di 9 punti.<sup>5</sup>*

**Tav. 3 - Principali determinanti dell'interscambio commerciale in quantità**  
(variazioni percentuali)

| Voci  | "Storia"<br>(1) |      | Simulazioni per il 1993<br>(differenze rispetto alla "storia") |   |   |
|---|-----------------|------|--|---|---|
|   | 1992            | 1993 | I sim.:<br>no crisi<br>valutaria                               | II sim.:<br>no crisi<br>valutaria e<br>di fiducia | III sim.:<br>no crisi valutaria e<br>di fiducia e<br>commercio<br>mondiale più vivace |
| Commercio mondiale                                | 5,3             | 2,5  | -  | -   | +3,0  |
| Competitività sui mercati esteri (manufatti) (2)  | 1,5             | 9,6  | -15,4  | -15,4   | -15,2   |
| Capacità utilizzata (settore privato)             | -0,6            | -2,1 | -1,8   | -0,1  | +0,3  |
| Domanda interna                                   | 0,8             | -5,0 | -0,5   | +3,7  | +3,9  |
| Totale impieghi interni (3)                       | 1,5             | -3,7 | -3,3   | +0,7  | +1,7  |
| Competitività sul mercato interno (manufatti) (2) | -2,7            | 3,7  | -5,8   | -5,7  | -5,7  |

(1) Fonti: Banca d'Italia, FMI, Istat

(2) Valori positivi indicano un miglioramento della competitività

(3) Ponderati secondo la composizione delle importazioni

*Da che cosa sarebbe invece disceso il guadagno nella ragione di scambio? In buona parte dai ribassi dei corsi delle materie di base, non più occultati dalla svalutazione della lira: il rialzo del 9,2 per cento effettivamente osservato nel 1993 nel prezzo in lire delle materie di base importate si sarebbe rovesciato in un ribasso del 15 per cento circa (tav. 4). I termini dello scambio sarebbero però migliorati anche nel commercio di manufatti, di circa 2,5 punti (tav. 5). Gli esportatori italiani, privati del bonus da svalutazione della lira, avrebbero moderato l'aumento dei prezzi in lire delle esportazioni, ma non al punto da portarlo sotto quello dei prezzi interni, lasciandolo anzi quasi due punti sopra, oltre il 3 per cento. Gli esportatori esteri sul mercato italiano avrebbero evitato di aumentare i loro prezzi in lire, pur nella misura limitata (9,9 per cento) in cui lo hanno fatto, largamente insufficiente a pareggiare la svalutazione della lira. Il prezzo in lire dei manufatti importati si sarebbe addirittura ridotto di quasi un punto.*

**Tav. 4 - Principali componenti del deflatore delle importazioni di beni agricoli ed energetici (variazioni percentuali)**

| Voci  | "Storia"<br>(1) |       | Simulazioni per il 1993<br>(differenze rispetto alla "storia") |   |   |
|---|-----------------|-------|--|---|---|
|   | 1992            | 1993  | I sim.:<br>no crisi<br>valutaria                               | II sim.:<br>no crisi<br>valutaria e<br>di fiducia | III sim.:<br>no crisi valutaria e<br>di fiducia e<br>commercio mondiale<br>più vivace |
| Deflatore (in lire)                           | -7,0            | 9,2   | -24,1  | -23,7   | -23,6   |
| Prezzo internaz.<br>del petrolio (in dollari) | -8,6            | -11,0 | -  | -   | -   |
| Prezzi internaz. dei<br>metalli (in dollari)  | -4,3            | -15,6 | -  | -   | -   |
| Cambio nom.<br>lira/dollaro (2)               | -0,7            | 27,5  | -24,3  | -24,3   | -24,3   |

(1) Fonti: Banca d'Italia, FMI, Istat

(2) Valori positivi indicano apprezzamento del dollaro rispetto alla lira

**Tav. 5 - Componenti e determinanti dei deflatori dell'interscambio di manufatti e dei relativi indicatori di competitività (variazioni percentuali)**

| Voci   | "Storia"<br>(1) |       | Simulazioni per il 1993<br>(differenze rispetto alla "storia") |   |   |
|--|-----------------|-------|--|---|---|
|  | 1992            | 1993  | I sim.:<br>no crisi<br>valutaria                               | II sim.:<br>no crisi<br>valutaria e<br>di fiducia | III sim.:<br>no crisi valutaria e<br>di fiducia e<br>commercio mondiale<br>più vivace |
| <b>Sui mercati esteri:</b>                             |                 |       |  |   |   |
| Prezzi internaz. dei<br>manufatti (in valuta)          | -0,6            | 1,1   | -  | -   | -   |
| Cambio effett.<br>nominale lira (2)                    | -3,3            | -21,5 | +25,4  | +25,4   | +25,4   |
| Deflatore valore<br>aggiunto dei manufatti             | 3,6             | 3,7   | -2,2   | -1,9  | -1,9  |
| Deflatore delle esportazioni<br>di manufatti (in lire) | 1,1             | 11,2  | -8,0   | -8,0  | -7,9  |
| Competitività (3)                                      | 1,5             | 9,6   | -15,4  | -15,4   | -15,5   |
| <b>Sul mercato interno:</b>                            |                 |       |  |   |   |
| Prezzi internaz. dei<br>manufatti (in valuta)          | -1,0            | 1,5   | -  | -   | -   |
| Cambio effett.<br>nominale lira (2)                    | -4,1            | -19,1 | +18,8  | +18,7   | +18,7   |
| Deflatore delle importazioni<br>di manufatti (in lire) | 0,7             | 9,9   | -10,5  | -10,5   | -10,5   |
| Deflatore delle risorse                                | 3,4             | 6,0   | -5,0   | -5,1  | -5,1  |
| Competitività (2)                                      | -2,7            | 3,7   | -5,8   | -5,7  | -5,7  |

(1) Fonti: Banca d'Italia, FMI, Istat

(2) Valori positivi indicano un apprezzamento della lira

(3) Valori positivi indicano un miglioramento

Nella seconda simulazione (no crisi valutaria e di fiducia), l'intero quadro macroeconomico del 1993 risulta così modificato rispetto all'd "storia": il Pil reale decresce di meno, circa 2 decimi di punto (da -0,7 a -0,5 per cento), in quanto il recupero della domanda interna (3,7 punti) controbilancia la contrazione della domanda estera e la maggior competitività delle merci importate; il deflatore dei consumi finali interni delle famiglie vede il suo tasso di crescita scendere di oltre 3 punti rispetto al livello "storico", grazie agli effetti disinflattivi della forte riduzione dei costi degli inputs importati, e anche per effetto dell' ancor più pesante clima recessivo, che si riflette in un mark-up più basso di 2 punti nel settore privato<sup>6</sup>.

Nella terza simulazione, il precedente scenario di cambi costanti e clima di fiducia non deteriorato viene ulteriormente distanziato dalla "storia", ipotizzando una dinamica stabile del commercio mondiale in luogo della decelerazione effettivamente osservata. Questa simulazione aiuta a precisare meglio il ruolo del ciclo relativo nel determinare i risultati dell'interscambio con l'estero, mettendo in evidenza la componente della domanda mondiale. Ragionando differenzialmente rispetto alla seconda simulazione, si nota che circa 3 punti in più di crescita della domanda mondiale nel 1993 migliorano il saldo commerciale dell'anno di soli 2.900 miliardi: il sovrappiù di esportazioni in quantità (+2,4 per cento, pari a 5.900 miliardi di lire correnti) attiva infatti una maggior domanda di importazioni (+1,4 per cento) che si traduce in maggiori importazioni, appunto, per 3.000 miliardi circa.

## 5. Conclusioni

I risultati delle simulazioni controfattuali per il 1993 che sono stati presentati nel paragrafo precedente indicano con chiarezza come a causare l'eccezionale miglioramento del saldo dell'interscambio con l'estero dell'Italia registrato lo scorso anno sia stata innanzitutto l'evoluzione congiunturale relativa: la domanda aggregata è caduta in Italia, mentre il commercio mondiale rallentava vistosamente ma seguitava a espandersi, soprattutto grazie alla tenuta del processo di crescita in alcuni paesi in via di sviluppo e nelle aree di nuova industrializzazione.

Questa conclusione resta valida anche ove la caduta della domanda interna venga ridimensionata depurandola della parte attribuibile al deteriorarsi del clima di fiducia connesso con la crisi valutaria dell'autunno 1992.

La fase ciclica negativa dell'economia internazionale ha d'altro canto anch'essa finito con il favorire indirettamente il miglioramento del nostro saldo commerciale, per mezzo dei forti ribassi dei prezzi in dollari delle materie di base che essa ha concorso a determinare. Quei ribassi hanno in buona parte assorbito l'impatto negativo sulla nostra ragione di scambio della svalutazione della lira, "nascondendo" l'effetto J.

La crisi valutaria ha dunque concorso per meno di un quinto a determinare, per via dei guadagni di competitività, il risultato annuo dell'interscambio. Quand'anche a essa si attribuiscono effetti indiretti di contenimento delle importazioni attraverso il circuito sfiducia-domanda interna, non potrebbero ascriverlesi che 24.600 dei 47.300 miliardi di miglioramento del saldo commerciale, cioè poco più della metà.

Il canale dell'assorbimento interno si conferma decisivo, rispetto a quello delle elasticità ai prezzi, nel determinare forti e repentini aggiustamenti reali dei conti con l'estero dell'Italia<sup>7</sup>. Nell'altro episodio di rapido miglioramento del conto commerciale della storia recente dell'economia italiana, quello del 1974-75 ricordato nell'Introduzione, il forte aumento fra i due anni del "grado di copertura reale" (11,5 punti) fu essenzialmente il risultato di una brusca contrazione dell'attività economica, a cui avevano concorso le politiche restrittive, monetaria e fiscale, attuate l'anno prima proprio per contenere il disavanzo della bilancia dei pagamenti<sup>8</sup>. Come in quegli anni, anche nel 1993 è stata soprattutto la recessione ad allentare il vincolo esterno. Questo vincolo, oggi tendenzialmente più stringente nelle partite invisibili che nell'interscambio mercantile<sup>9</sup>, resta un problema con cui confrontarsi sul piano strutturale.

- (1) Si ringraziano Stefano Silverio, per gli utilissimi commenti e suggerimenti formulati a vari stadi del lavoro, e Marco Magnani, per aver letto e commentato una prima bozza.
- (2) Cfr. Banca d'Italia.
- (3) Cioè di quella forzata a riprodurre esattamente la "storia".
- (4) Qualora non si formulasse questa ipotesi, si osserverebbe addirittura una crescita negativa del deflatore del valore aggiunto.
- (5) Si noti che la differenza tra le due simulazioni (circa tre punti) corrisponde all'effetto *ceteris paribus* della crisi di fiducia sulla domanda interna: nella prima simulazione (*no* crisi valutaria, *si* crisi di fiducia), la domanda interna resta quasi inalterata rispetto alla "storia", ma la forte concentrazione della domanda estera dovuta alla peggiore competitività fa diminuire la domanda globale di circa due punti; nella seconda simulazione (*no* crisi valutaria, *no* crisi di fiducia), la domanda interna, non più gravata dal peso della sfiducia, è più alta di oltre 3 punti rispetto alla "storia", ma il vantaggio è in gran parte bilanciato dall'andamento peggiore della domanda estera, come nel primo caso, sicché la domanda globale aumenta di poco più di un punto.
- (6) Si rammenti che in questa simulazione l'andamento dei salari è assunto coincidente con quello "storico".
- (7) Cfr. Baratta (1994).
- (8) Cfr. Banca d'Italia (1976).
- (9) Cfr. Masera e Rossi (1993).

### Riferimenti bibliografici

- Banca d'Italia (1976, 1993), Relazione annuale.
- Banca d'Italia (1986), Modello trimestrale dell'economia italiana, "Temi di discussione", n. 80.
- Baratta, P. (1994), Intervento al convegno COMIT-MIT, Milano, 23-24 maggio.
- Caselli, P. (1989), Risultati preliminari delle stime di commercio con l'estero del nuovo modello trimestrale, Banca d'Italia, mimeo.
- Galli, G. - Terlizzese, D. e Visco, I. (1989), Un modello trimestrale per la previsione e la politica economica: le proprietà di breve e di lungo periodo del modello della Banca d'Italia, "Politica Economica", anno V, n. 1, pp. 3-51.
- Masera, R. S. e Rossi, S. (1993), La bilancia dei pagamenti, CEDAM, pp. 291-294.
- Terlizzese, D. (1994), Il modello econometrico della Banca d'Italia: una versione in scala 1:15, Banca d'Italia, "Ricerche quantitative per la politica economica 1993".

## GLI INVESTIMENTI DIRETTI ITALIANI ALL'ESTERO ED ESTERI IN ITALIA NEL BIENNIO 1992-1993

di Sergio Mariotti\* e Marco Mutinelli\*\*

### 1. Il quadro generale

All'inizio del 1992, per la prima volta nella storia dell'economia del nostro Paese, il numero di addetti all'estero in imprese industriali partecipate dall'Italia tramite investimenti diretti aveva seppur di poco superato quello degli addetti in Italia in imprese industriali partecipate da investitori esteri: 511.000 addetti all'estero in oltre 1.150 imprese estere partecipate da investitori italiani, a fronte di 508.500 addetti nelle circa 1.450 imprese italiane a partecipazione estera (tav. 1). Tale quadro rappresentava il risultato di un inseguimento multinazionale avviato dalle imprese italiane a partire dalla seconda metà degli anni ottanta, che ha segnato una tappa "eroica" nel lungo processo di crescita internazionale dell'industria italiana (Cominotti e Mariotti 1992). Basti a questo proposito ricordare che all'inizio del 1986 il numero degli addetti nelle partecipazioni industriali estere delle imprese italiane era pari a meno della metà del numero di addetti delle imprese industriali italiane partecipate dall'estero (223.000 contro 475.000) e che in soli sei anni (1986-'91) il numero delle imprese estere partecipate è quasi raddoppiato e gli addetti esteri sono cresciuti del 130%.

Nel biennio 1992-'93 la dinamica degli investimenti diretti esteri (IDE) in uscita si è mantenuta alquanto sostenuta: i dati consuntivi provvisori estratti dal database Reprint<sup>2</sup> indicano che in tale periodo le imprese italiane hanno acquisito partecipazioni in almeno 343 imprese industriali estere, le quali occupano oltre 135.000 addetti. Le partecipazioni di controllo riguardano 229 imprese, con oltre 101.000 addetti. Sul lato degli investimenti in entrata, nel biennio 1992-'93 si registrano 152 nuove partecipazioni estere in imprese industriali italiane, le quali occupano complessivamente circa 50.000 addetti; 117 sono le partecipazioni di controllo, che riguardano 31.800 addetti.

Pur tenendo conto che l'indicatore degli addetti premia il lato dell'uscita, per la presenza di una significativa componente di IDE italiani in paesi la cui funzione di produzione<sup>3</sup> - dati i prezzi relativi di capitale e lavoro - è polarizzata su tecnologie utilizzatrici di lavoro, appare dunque confermata la tendenza che sin dalla metà degli anni ottanta ha visto gli IDE in uscita crescere più velocemente degli IDE in entrata.

Il dato di maggiore interesse che emerge dai dati presentati in tav. 1 è tuttavia rappresentato dall'allargamento avvenuto nel club degli investitori italiani all'estero. I cenni di una possibile transizione dalla fase eroica di espansione all'estero, concentrata su pochi protagonisti, ad una nuova fase capace di coinvolgere in modo più esteso le imprese italiane si erano già manifestati nel biennio 1990-'91, periodo in cui il numero complessivo di soggetti investitori, rimasto stagnante attorno alle 240 unità per tutta la seconda metà degli anni ottanta, era aumentato di 23 unità. I segnali dell'allargamento del club degli investitori divengono ora più forti: nel biennio 1992-'93 sono almeno ottanta le imprese italiane che per la prima volta hanno acquisito una partecipazione diretta all'estero. Tenendo conto sia che i dati consuntivi definitivi dell'aggiornamento del database Reprint faranno emergere nuovi soggetti investitori, in particolare tra le piccole e piccolissime imprese, sia dell'inevitabile turnover connesso all'uscita dal club degli investitori di quelle imprese che in tale periodo hanno dismesso i propri investimenti diretti all'estero, si può prevedere che il numero di investitori esteri a base italiana possa attestarsi a fine 1993 attorno alle 340-350 unità, con un incremento vicino al 50% in soli quattro anni.

\* Politecnico di Milano

\*\*Università degli Studi di Pavia

Un importante elemento di novità rispetto al passato è dunque rappresentato dal crescente coinvolgimento delle piccole e medie imprese nei processi di internazionalizzazione produttiva, sebbene la taglia delle loro iniziative sia generalmente contenuta. Molto dinamici si sono inoltre mostrati nei primi anni '90 i gruppi di media dimensione internazionale operanti nei settori di tradizionale competitività del paese, quali Benetton, Miroglio, Marzotto, Parmalat, Unichips, Nocivelli, Merloni, Italcementi, Lucchini e Riva, i quali con i loro investimenti hanno compensato il progressivo ridursi della capacità propulsiva dei maggiori gruppi industriali del paese, principali protagonisti nel corso degli anni ottanta. A questo proposito, occorre osservare come le iniziative riconducibili ai sei maggiori gruppi industriali del paese (Iri, Eni, Ifi, Cir, Ferruzzi e Pirelli) assommino nel biennio 1992-'93 poco più di 39.300 addetti (22.500 dei quali ascrivibili al solo gruppo Ifi-Fiat), con un'incidenza sul totale pari circa al 29%, mentre l'incidenza complessiva degli stessi gruppi sullo stock di IDE italiani in termini di addetti risultava pari al 1.1.1992 ad oltre il 67%.

Infine, pur in assenza di un'analisi definitiva, il capitolo delle dismissioni merita alcune osservazioni. Sul lato dell'uscita, si registrano nel biennio 1992-'93 più di 90 disinvestimenti, che interessano oltre 71.000 addetti. Si tratta di un valore indubbiamente elevato (a titolo di paragone, basti osservare che nell'intero periodo 1986-'91 le dismissioni avevano riguardato poco più di 80.000 addetti), ma determinato soprattutto dal venire meno di una serie di partecipazioni di minoranza. Le partecipazioni di controllo dismesse nel biennio sono orientativamente 70, per circa 23.500 addetti; in parte, esse sono conseguenza di investimenti diretti in entrata, che hanno condotto alla cancellazione dal novero degli investitori internazionali a base italiana di imprese quali Erbamont, Cinzano, Martini & Rossi, Siv e Teleco Cavi, entrate a far parte di gruppi multinazionali esteri.

Più contenuto il quadro delle dismissioni in entrata: circa 30, per un totale di 13.500 addetti, dei quali meno di 3.000 relativi alle 15 imprese nelle quali la partecipazione estera era di controllo.

## 2. L'analisi di medio periodo

Per consentire una valutazione dei dati precedentemente illustrati in una prospettiva di medio termine, nelle tavv. 2 e 3 viene riportato per il periodo 1986-'93 l'andamento anno per anno delle nuove partecipazioni dirette in uscita ed in entrata.

Nel caso dell'uscita si tratta in tutto di 1.152 nuove partecipazioni, per circa 489.000 addetti. Dalla tav. 2 si può rilevare come tra il 1988 ed il 1991 il numero delle nuove partecipazioni si sia attestato stabilmente attorno alle 150 unità/anno, con un andamento più oscillante, ma in tendenziale crescita, del numero di addetti coinvolti. Il 1992 segna il punto di massimo dell'intero periodo, e probabilmente dell'intera storia dell'industria italiana, sia in termini di nuove partecipazioni (218) che di addetti (oltre 83.000). Il 1993 evidenzia invece una certa flessione, in particolare a partire dal secondo trimestre; appare peraltro prematuro emettere giudizi in proposito, anche perché nel complesso, nonostante il venir meno della capacità propulsiva dei maggiori gruppi industriali del paese, i dati relativi alle nuove partecipazioni del 1993 si attestano su valori analoghi a quelli degli ultimi anni ottanta, con 125 iniziative che interessano oltre 52.000 addetti, per la gran parte (42.000) in partecipazioni di controllo.

Infine, si assiste ad una ripresa delle iniziative greenfield (tav. 4), soprattutto in relazione - come più avanti si evidenzierà - alla crescente quota di IDE nei paesi dell'Est europeo<sup>5</sup>.

Per quanto concerne l'andamento dei nuovi investimenti per trimestre, resta da sottolineare come i picchi del secondo e quarto trimestre 1992 e del primo trimestre 1993 possano essere facilmente ricondotti alle tre principali acquisizioni cross-border del periodo, rispettivamente quelle di Ciments Français da parte di Italcementi, di Thomson Electroménager da parte di El.Fi. (gruppo Nocivelli) e di FSM da parte di Fiat.

Sul lato dell'entrata (tav. 3) si può facilmente rilevare come in generale gli IDE abbiano mantenuto un andamento assai meno sostenuto rispetto a quello relativo all'uscita. Nei primi

tre anni del periodo considerato (1986-'88) le nuove partecipazioni estere interessano 281 imprese e poco più di 84.000 addetti (contro - vale la pena di ricordare - 360 imprese e quasi 164.000 addetti sul lato dell'uscita). Dopo la fugace ripresa del 1989, anno in cui (grazie anche ad alcune importanti partecipazioni di minoranza) il numero delle iniziative e degli addetti in esse coinvolti cresce notevolmente e tocca livelli del tutto simili a quelli dell'IDE in uscita, il triennio 1990-'92 registra un sensibile rallentamento delle nuove iniziative; in particolare, il 1992 segna un'attività assolutamente modesta, con sole 68 iniziative (erano 176 nel 1989) che coinvolgono meno di 17.000 addetti (un terzo degli oltre 51.000 addetti del 1989). Pur con un numero di investimenti relativamente contenuto (84), il 1993 torna su livelli non trascurabili in termini di addetti, con oltre 37.000 unità, valore che comunque si mantiene ben al di sotto sia di quello registrato in entrata nel 1989, sia di quelli relativi al lato dell'uscita per ciascun anno del periodo 1986-'93.

Perlomeno sul piano quantitativo, appaiono dunque da ridimensionare i timori ricorrenti di un processo di "colonizzazione" dell'industria italiana da parte delle multinazionali estere, soprattutto se si considera che l'andamento degli IDE in entrata ha potuto avvantaggiarsi di almeno tre fattori ad esso favorevoli: la variazione dei tassi di cambio del settembre del 1992, l'avvio della privatizzazione delle partecipazioni statali (è il caso soprattutto del Nuovo Pignone, di Italgel e del Gruppo Dolciario Italiano, ma anche di alcune attività ex Eni) e le difficoltà di alcuni grandi gruppi privati, i cui programmi di ristrutturazione hanno talvolta comportato la cessione di specifiche attività a gruppi multinazionali (è il caso di Ferruzzi, che ha ceduto Erbamont alla svedese Procordia, e di Pirelli, che ha ceduto buona parte delle proprie attività diversificate). Tenuto conto di tutto ciò, si deve al contrario avanzare la preoccupazione che l'Italia rimanga sempre più esclusa dal circuito dei grandi investimenti internazionali, i quali seguono ormai logiche insediative per grandi aree regionali piuttosto che nazionali, privilegiando, per quanto concerne l'Europa, le aree industriali più adeguatamente attrezzate per dotazione di fattori localizzativi ed esternalità. Ma su questo aspetto si tornerà nel paragrafo conclusivo.

### 3. Macro-settori e destinazione geografica dei nuovi Ide in uscita

Importanti indicazioni sull'evoluzione macro-settoriale dell'IDE italiano<sup>6</sup> si possono trarre dal confronto tra la ripartizione settoriale delle nuove iniziative del biennio 1992-'93 e quella relativa allo stock di partecipazioni attive ad inizio 1986 e ad inizio 1992 (tav. 5). A livello di macro-settori alla Pavitt si registra una progressiva crescita degli investimenti nei settori tradizionali "supplier-dominated" (con il tessile-abbigliamento in particolare evidenza) e purtroppo un crollo delle iniziative nei settori a più elevata opportunità tecnologica (science-based). Il quadro per i settori dell'alta tecnologia appare preoccupante, anche perché al debolissimo andamento delle nuove partecipazioni (i poco più di 3.500 addetti connessi alle nuove iniziative di investimento diretto all'estero delle imprese del comparto rappresentano solo il 2,6% del totale dei nuovi IDE italiani attivati nel biennio 1992-'93) si affiancano alcuni significativi disinvestimenti, tra cui quello di Erbamont (che non solo era il maggior gruppo farmaceutico italiano, ma anche quello con la più estesa ramificazione multinazionale) ed il ridimensionamento di altre partecipazioni (emblematico il caso di Triumph Adler, la cui attività produttiva è ormai estremamente ridotta e di cui appare possibile la cessione da parte di Olivetti). La tendenza crescente per i settori supplier-dominated e calante per i settori science-based è confermata dai dati riportati nella tav. 6, che rappresentano l'andamento anno per anno per il periodo 1986-'93 della ripartizione delle nuove iniziative per macro-settori alla Pavitt.

Dal punto di vista dell'analisi degli IDE per paese ed area geografica delle imprese investite, il biennio 1992-'93 si caratterizza per l'esplosione degli investimenti diretti nei paesi dell'ex blocco sovietico (tavv. 7 e 8). In tale area, che all'inizio del 1992 ospitava solo l'1,2% degli addetti legati all'IDE italiano, divengono operative nel biennio 1992-'93 almeno 93 nuove iniziative industriali, per un totale di oltre 58.500 addetti, pari al 43,2% del totale. Se a

tali dati si assommano quelli relativi agli investimenti industriali nei nuovi l nder tedeschi dell'ex Ddr, il numero di iniziative nei paesi ex comunisti oltrepassa il centinaio ed il numero di addetti tocca le 63.000 unit , con un'incidenza del 46,5% del totale. Le partecipazioni in tale area, ove ancora a fine 1988 non si registrava alcun IDE italiano, sono cresciute con progressione geometrica, fino a superare nel solo 1993 le 27.500 unit , pari ad oltre il 65% degli IDE italiani di tale anno; Polonia, Romania, Russia, Albania ed Ungheria si affacciano cos  alle prime posizioni della graduatoria tra paesi per numero di addetti legati all'IDE italiano, con l'ex Cecoslovacchia immediatamente a ridosso.

L'esplosione degli IDE italiani nell'Est europeo nel 1993 ha il suo contraltare nel crollo dei nuovi investimenti nella Cee e pi  in generale nei paesi dell'Europa occidentale, che scendono dagli oltre 40.000 addetti del 1991 e del 1992 ai 6.000 addetti dell'anno da poco concluso. A spiegare tale crollo concorrono almeno tre motivi: la dura crisi economica che ha colpito il Vecchio Continente; la svalutazione della lira, che ha reso del 25-30% pi  costose le acquisizioni nei paesi a valuta forte; ma anche il naturale esaurirsi dell'intenso processo di integrazione europea che ha toccato il culmine nei due anni immediatamente precedenti la faticosa data del 1.1.1993. La svalutazione della lira nei confronti del dollaro e l'esaurimento della capacit  di espansione dei grandi gruppi sono senz'altro alla base del meno vistoso calo dell'Ide italiano in Nord America. Nonostante i forti investimenti di Parmalat in Brasile, si mantiene modesto il flusso degli investimenti italiani in America Latina, direttrice che fino agli anni ottanta era invece risultata assai importante, mentre per quanto concerne le rimanenti aree geografiche si avvertono i primi segnali di interesse nei confronti dell'Estremo Oriente, area nella quale al contrario la presenza delle imprese italiane   finora risultata del tutto modesta. Se le iniziative gi  operative a fine 1993 sono complessivamente limitate, sia in numero che per entit , sono diversi gli accordi stipulati negli ultimi anni che dovrebbero sfociare nel prossimo futuro in joint-venture di natura industriale in tali paesi, ed in particolare in Cina.

#### **4. Macro-settori e provenienza geografica dei nuovi Ide in entrata**

La ripartizione degli Ide in entrata nel biennio 1992-'93 per macro-settori alla Pavitt, illustrata in tav. 9, si presenta pi  equilibrata di quella relativa all'uscita. Il comparto scale-intensive si conferma quello capace di raccogliere il maggior numero di iniziative (78, pari al 51,3% del totale), ma in termini di addetti coinvolti la sua incidenza non oltrepassa il 38,4% sul totale, contro il 70% sul lato dell'uscita. Rispetto ad esso cresce di undici volte il peso dei settori science-based (29,8% in termini di addetti, contro il 2,6%) e pi  del doppio quello del comparto specialistico (21,1% contro 9,5%), mentre l'incidenza dei settori supplier dominated scende dal 17,8% al 10,7%. In termini assoluti, i 25 investimenti esteri nell'industria italiana science-based del biennio 1992-'93 interessano oltre 15.000 addetti, un valore 4 volte superiore a quello registrato sul lato dell'uscita (meno di 3.600 addetti); limitatamente alle attivit  controllate si registrano oltre 4.500 addetti in entrata, contro 2.600 addetti in uscita. Il confronto tra i due lati del processo di internazionalizzazione risulta sostanzialmente equilibrato in termini di addetti delle imprese partecipate per il comparto specialistico (12.900 addetti contro 10.700, ma 6.200 contro 9.100 per le partecipazioni di controllo), mentre volge nettamente a favore dell'uscita per i settori scale-intensive (19.400 addetti contro 95.000) e tradizionali (5.400 contro oltre 24.000).

Nei primi anni novanta i settori dell'alta tecnologia vedono dunque nuovamente allargarsi il divario tra IDE in entrata ed in uscita, segnando in tal senso una negativa inversione di tendenza rispetto alla seconda met  degli anni ottanta. A tal proposito, dal confronto tra i dati della tab. 10 relativa all'uscita e della tab. 6 per l'entrata si pu  rilevare come su quest'ultimo lato i nuovi IDE del triennio 1991-'93 interessino quasi 24.000 addetti, contro poco pi  di 5.000 sul lato dell'uscita. Sempre in termini di addetti coinvolti, nel periodo 1986-'90 le nuove partecipazioni italiane all'estero erano invece risultate di entit  doppia rispetto alle nuove iniziative estere in Italia (quasi 55.000 addetti contro circa 27.000).

La ripartizione delle nuove partecipazioni per nazione di provenienza degli investitori (tavv. 11 e 12) non evidenzia in prima istanza forti elementi di novità rispetto al passato. Gli USA guidano la graduatoria tra i paesi investitori, con il 22,4% delle imprese ed il 43,6% degli addetti per il totale delle partecipazioni (23,1% e 31,8%, rispettivamente, relativamente alle sole partecipazioni di controllo), seguiti dai principali paesi europei (Regno Unito, Svizzera, Francia, Svezia, Germania), tradizionali investitori nel nostro paese, mentre si conferma limitato l'interesse degli investitori giapponesi nei confronti del nostro paese (solo sei iniziative nel biennio).

Ad un più attento esame, si può rilevare come il 1993 registri una forte ripresa degli investimenti statunitensi, con oltre 20.000 addetti contro i 3.800 complessivi dei due anni precedenti (1991 e 1992), peraltro in gran parte determinati da due sole iniziative (Digital-Olivetti e General Electric-Nuovo Pignone), che insieme sono responsabili di circa 15.000 addetti. Più chiara emerge invece la tendenza verso una progressiva diminuzione degli investimenti provenienti dagli altri paesi Cee, ridottisi nel 1993, in termini di numero di addetti coinvolti, a meno di un terzo del valore massimo registrato nel 1989 (circa 7.000 contro 23.500, con sole 35 iniziative contro 81).

Infine, per quanto concerne le scelte insediative effettuate dagli investitori esteri nel biennio 1992-'93, trova conferma la tendenza, già emersa a partire dalla metà dello scorso decennio, che ha visto aumentare l'interesse degli investitori esteri soprattutto verso le aree nord-orientali e centrali, ed in particolare nei confronti di Emilia Romagna, Veneto e Marche, alle quali si aggiunge nel più recente biennio anche la Toscana (tav. 13). Pur segnando un calo relativo, la Lombardia si conferma come la regione più attrattiva nei confronti delle imprese multinazionali, essendo ivi localizzati 57 dei 195 stabilimenti delle imprese oggetto di IDE nel biennio 1992-'93, per una quota vicina al 30% del totale. Si rileva infine una certa ripresa degli investimenti nelle regioni meridionali, e tra queste in particolare l'Abruzzo. Escludendo il Lazio, altra regione che denota un calo di attrattività, l'incidenza delle regioni meridionali sale nel biennio 1992-'93 al 16,4%, a fronte di un peso sul totale delle partecipazioni attive al 1.1.1992 pari all'11,2%.

##### **5. Luci ed ombre del processo di internazionalizzazione produttiva**

A livello mondiale, dopo la forte crescita nella seconda metà degli anni ottanta, i flussi degli IDE hanno fatto segnare nei primi anni novanta una contrazione (Oecd 1992, United Nations 1993). L'aspetto più evidente di tale caduta è stata la forte riduzione delle operazioni di acquisizione e fusione che, come noto, sono la componente degli IDE oggi dominante. La sostenuta espansione produttiva all'estero delle imprese italiane è avvenuta dunque in controtendenza alla dinamica mondiale. Sebbene gli atti di internazionalizzazione produttiva delle singole imprese non possano di per sé essere considerati univocamente come episodi propulsivi per l'economia interna del paese<sup>7</sup>, vi sono molte ragioni per valutare positivamente questo processo espansivo.

In primo luogo, da tempo è stata sottolineata l'atipicità e l'intrinseca fragilità della capacità competitiva internazionale delle imprese italiane, eccessivamente ancorata - comparativamente a quella delle imprese con base nelle maggiori economie industrializzate - a strategie mercantili, assai esposte alla congiuntura e quindi carenti nel garantire stabilità alle quote acquisite sui grandi mercati internazionali. Il fatto che l'espansione produttiva all'estero (a) sia avvenuta in una fase in cui il ciclo mondiale degli investimenti è stato sfavorevole e (b) si sia accompagnata alla forte crescita delle esportazioni del paese, senza che si registrassero né a livello aggregato né di settore evidenti processi di sostituzione tra IDE ed esportazioni, favorisce una lettura nel senso dell'effettivo rafforzamento dell'industria italiana nell'arena competitiva internazionale, grazie all'avvio ed al consolidamento di strutture dirette all'estero, ispirate da scelte strategiche di medio-lungo termine. In questa ottica di formazione, pur tardiva, di multinazionali a base italiana va inquadrata una parte significativa del complessivo investimento estero in uscita dal paese.

*In secondo luogo, nel processo di crescita all'estero si sono venuti distinguendo alcuni gruppi industriali privati che hanno ormai raggiunto una taglia medio-grande secondo i canoni internazionali. Questi "campioni nazionali", operanti in settori di tradizionale forte competitività dell'industria nazionale (almeno in parte citati nelle pagine precedenti), hanno sostituito sul piano del dinamismo internazionale i grandi gruppi dell'economia italiana, che sono oggi in difficoltà o in ritirata sul mercato mondiale. Essi sono la punta di quell'iceberg costituito dai molti "medi gruppi industriali", per lo più a controllo familiare, che le recenti ricerche di Banca d'Italia hanno contribuito ad evidenziare come fenomeno di rilievo della nostra economia (Barca et al. 1994). Sperabilmente, il protagonismo di queste imprese apre la prospettiva di una più diffusa ed intensa proiezione all'estero del capitalismo privato italiano, in grado di valorizzare i propri ownership advantages anche grazie a masse critiche di risorse finanziarie e manageriali che non sono poi così ridotte come lo stereotipo del "nanismo" dell'industria italiana ha nel passato fatto ritenere.*

*In terzo luogo, l'allargamento del club degli investitori, con il coinvolgimento di numerose piccole imprese, lascia intravedere una crescente sprovvincializzazione del sistema industriale del paese, l'affermarsi di una più solida cultura internazionale presso imprenditori e manager e l'avvio di un processo di apprendimento "sull'andare all'estero" che, tra prove ed errori, non potrà che contribuire positivamente alla crescita della competitività del paese.*

*Questi elementi positivi non possono tuttavia far dimenticare una serie di fattori che gettano ombra sul processo di internazionalizzazione del sistema industriale italiano. Il contemporaneo verificarsi della crisi delle maggiori multinazionali italiane, del rallentamento degli investimenti nei grandi paesi industriali (Europa occidentale e Stati Uniti) e del ridimensionamento delle presenze nei settori dell'alta tecnologia mostra un pericoloso ripiegamento del paese: sia nel senso dell'accontentarsi di occupare spazi interstiziali e/o meno esposti alla concorrenza internazionale, sia nel senso del manifestarsi di una forte propensione a crescere "su se stessi", tale per cui all'espansione nei segmenti di più antica accumulazione di risorse e di vantaggi competitivi, si accompagna l'allargarsi del ritardo nei settori più innovativi e di maggiore peso strategico nel lungo periodo.*

*E' inoltre opportuno approfondire la natura delle partecipazioni nell'Est europeo, che sul piano degli indicatori quantitativi hanno avuto notevole peso nella crescita produttiva all'estero dell'ultimo biennio. L'investimento in quest'area riflette un coacervo di obiettivi e motivazioni. A strategie di conquista duratura di quote di mercato in aree con significativi potenziali di crescita, si affiancano fenomeni di delocalizzazione e di formazione di joint-venture destinate esclusivamente a supportare partner locali nella fornitura di componenti e prodotti a più basso costo. In un numero non trascurabile di casi, la partecipazione al capitale di rischio delle nuove società industriali formatesi è subita come condizione necessaria per concludere proficui contratti di cessione di know-how e di fornitura di impianti chiavi in mano, secondo i canoni già affermatasi nel passato con riguardo ai paesi in via di sviluppo. Ciò indica che una parte dell'IDE verso quei paesi ha breve respiro strategico e sarà destinato ad un futuro ridimensionamento. Infine, probabilmente in un numero non del tutto trascurabile di situazioni, l'acquisizione di imprese già esistenti gravate da forti eccessi di manodopera a bassa produttività gonfia la portata delle iniziative intraprese, quando misurata tramite gli addetti in esse coinvolti. Vi è quindi da attendersi a breve una riduzione dell'occupazione locale, che porterà a ridimensionare l'effettiva consistenza economica dei fenomeni illustrati nelle pagine precedenti.*

*Da ultimo, sul lato dell'internazionalizzazione in entrata, abbiamo già accennato alla preoccupazione che il nostro paese rimanga ai margini del flusso internazionale dei grandi investimenti e che risulti sfavorito nel contesto europeo, soprattutto con riferimento alle nuove iniziative industriali (investimenti greenfield). Per un verso, il rallentamento degli IDE in entrata nell'ultimo biennio è coerente con la generale caduta degli investimenti esteri nel mondo. Le difficoltà di una comparazione quantitativa internazionale tramite dati omogenei non consente di affermare se nel nostro paese la contrazione sia stata più marcata che altrove. Tuttavia due ordini di ragionamenti inducono al pessimismo. In primo luogo, la congiuntura*

obiettivamente favorevole per l'entrata di IDE, con i fattori già citati nei paragrafi precedenti (primi tra tutti, la svalutazione della lira) non ha apparentemente portato a significativi effetti. In secondo luogo, la persistente modestia delle iniziative greenfield si confronta con esperienze più positive di altri paesi europei. Anche le aree più avanzate del paese, che nulla sembrerebbero avere da invidiare per livello di industrializzazione e di offerta di servizi rispetto ai grandi centri europei, sembrano sistematicamente perdere il confronto sul piano dell'attrattività di nuove iniziative industriali. In effetti, nel corso degli anni ottanta, importanti cambiamenti si sono verificati negli atteggiamenti e nelle politiche degli Stati riguardo agli investimenti esteri. Non solo posizioni tradizionalmente improntate alla massima cautela hanno lasciato il campo a misure di liberalizzazione, bensì numerosi paesi si sono impegnati in politiche attive di attrazione degli investimenti esteri, per mezzo di misure legislative e di incentivazione finanziaria e, soprattutto, attraverso la creazione e/o il rafforzamento di strutture preposte alla promozione dell'investimento dall'estero, con un'ampia varietà di soluzioni organizzative, con riguardo sia all'assetto istituzionale (pubblico-privato), sia al grado di decentramento e di coordinamento territoriale (agenzie locali, regionali, nazionali).

In questo specifico campo l'Italia mostra gravi ritardi. La prima concreta iniziativa in proposito è stata avviata con la legge 156/93 che stanziava un contributo di 30 miliardi per adottare iniziative utili ad incentivare gli investimenti esteri nel paese, avvalendosi in particolare delle strutture dell'ICE. L'iniziativa è da salutare con favore, nonostante la modestia delle risorse rese disponibili. L'augurio è che ad esse si affianchino scelte coerenti sulle forme organizzative attraverso cui realizzare la promozione dell'investimento, che sappiano fare tesoro delle esperienze maturate negli altri paesi europei.

- (1) Si richiama l'attenzione su come il termine "diretto" escluda il riferimento ad investimenti di portafoglio, di natura puramente finanziaria.
- (2) Il database Reprint è frutto della ricerca pluriennale sui processi di internazionalizzazione dell'industria italiana promossa dal Cnel. L'indagine sul campo per l'aggiornamento del database a fine 1993 è in pieno svolgimento; i dati definitivi potranno essere pubblicati solo verso la fine del corrente anno.
- (3) In questa sede sono possibili valutazioni attendibili utilizzando quale indicatore il fatturato delle imprese partecipate, causa la contingente mancanza di informazioni relative al fatturato di numerose partecipazioni italiane all'estero attivate nel corso del 1993, in particolare nei paesi dell'Est europeo.
- (4) Il completamento dell'indagine in corso sul campo evidenzierà di certo, su entrambi i lati del processo di internazionalizzazione, ulteriori dismissioni di entità minore sinora sfuggite alla rilevazione.
- (5) A questo proposito, giova ricordare che le iniziative greenfield vengono computate solo nel momento in cui si ha l'effettivo inizio dell'attività produttiva. Non è ad esempio ancora considerata tra gli IDE in uscita la Sevelnord, joint-venture tra Fiat e PSA, nell'ambito della quale è stato costruito in Francia uno stabilimento dal quale, a partire dalla primavera 1994, usciranno le vetture monovolume con i marchi Fiat, Lancia, Peugeot e Citroën.
- (6) Il lettore interessato ad una analisi di maggiore dettaglio settoriale della dinamica dei processi di internazionalizzazione produttiva del nostro paese, può trovare utili informazioni nel Cap. 6 del presente Rapporto ICE, nonché dati puntuali in apposite tabelle dell'Appendice statistica al Rapporto.
- (7) Non mancano letture pessimistiche che sottolineano l'effetto di deindustrializzazione associata ai processi di crescita all'estero, interpretati in buona misura come "fuga dal paese" da parte di imprese scoraggiate dalle sfavorevoli condizioni insediative interne per nuovi investimenti. Una visione di questo tipo è proposta, ad esempio, in Martelli (1993).

### Riferimenti bibliografici

- Barca F., Bianco M., Cannari L., Cesari R., Gola C., Manitta G., Salvo G., Signorini L.F., "Proprietà, modelli di controllo e riallocazione nelle imprese industriali italiane", Banca d'Italia, Roma, 1994.
- Cominotti R., Mariotti S. (a cura di), "Italia multinazionale 1992. Radiografia dell'internazionalizzazione dell'industria italiana", Etas Libri, Milano, 1992.
- Martelli A., "1993: fuga dall'Italia?", "L'Impresa", 1, 1993.
- Oecd, "Industrial Policy in Oecd Countries. Annual Review 1992", Paris, 1992.
- United Nations, "World Investment Report 1993. Transnational Corporations and Integrated International Production", United Nations Publication, New York, 1993.

**Tavola 1 - Quadro generale dell'internazionalizzazione produttiva dell'industria italiana**

|  | Investimenti italiani all'estero |                                       | Investimenti esteri in Italia |                                       |
|--|----------------------------------|---------------------------------------|-------------------------------|---------------------------------------|
|  | Stock<br>al<br>1.1.1992          | Nuovi<br>investimenti<br>1992-'93 (a) | Stock<br>al<br>1.1.1992       | Nuovi<br>investimenti<br>1992-'93 (a) |
| Imprese e/o gruppi industriali investito | 263                              | 80(b)                                 | 821                           | 40(b)                                 |
| Imprese partecipate (numero)             | 1156                             | 343                                   | 1438                          | 152                                   |
| di cui partecipazioni di controllo       | 848                              | 229                                   | 1206                          | 117                                   |
| % partecipazioni di controllo / totale   | 73,4                             | 66,8                                  | 83,9                          | 77,0                                  |
| Addetti alle imprese partecipate (unità) | 510947                           | 135591                                | 508569                        | 50664                                 |
| di cui partecipazioni di controllo       | 318897                           | 101432                                | 414823                        | 31820                                 |
| % partecipazioni di controllo / totale   | 62,4                             | 74,8                                  | 81,6                          | 62,8                                  |
| Fatturato delle imprese partecipate (a)  | 108183                           | n.d.                                  | 152395                        | 15099                                 |
| di cui partecipazioni di controllo       | 74576                            | n.d.                                  | 123698                        | 9180                                  |
| % partecipazioni di controllo / totale   | 68,9                             | n.d.                                  | 81,2                          | 60,8                                  |

(a) Dati provvisori.

(b) Numero di nuovi soggetti investitori.

Fonte: database Reprint, CNEL - R&amp;P - Politecnico di Milano.

**Tavola 2 - Nuove partecipazioni dell'industria italiana all'estero nel periodo 1986-1993**

|                                 | Totale partecipazioni |         | Partecipazioni di controllo |         | Partecipazioni minoritarie e par. |         |
|---------------------------------|-----------------------|---------|-----------------------------|---------|-----------------------------------|---------|
|                                 | N.                    | Addetti | N.                          | Addetti | N.                                | Addetti |
| <i>Per anno, 1986-1993</i>      |                       |         |                             |         |                                   |         |
| 1986                            | 91                    | 64001   | 75                          | 45398   | 16                                | 18603   |
| 1987                            | 123                   | 54647   | 100                         | 37718   | 23                                | 16929   |
| 1988                            | 146                   | 45336   | 119                         | 23345   | 27                                | 21991   |
| 1989                            | 142                   | 55516   | 100                         | 26668   | 42                                | 28848   |
| 1990                            | 153                   | 54147   | 98                          | 26429   | 55                                | 27718   |
| 1991                            | 154                   | 79650   | 112                         | 58031   | 42                                | 21619   |
| 1992 (*)                        | 218                   | 83292   | 48                          | 59436   | 70                                | 23856   |
| 1993 (*)                        | 125                   | 52299   | 81                          | 41996   | 44                                | 10303   |
| Totale 1986-1993                | 1152                  | 488888  | 833                         | 319021  | 319                               | 169867  |
| <i>Per trimestre, 1992-1993</i> |                       |         |                             |         |                                   |         |
| 1992 (*)                        |                       |         |                             |         |                                   |         |
| I trimestre                     | 76                    | 14505   | 55                          | 6898    | 21                                | 7607    |
| II trimestre                    | 66                    | 30656   | 45                          | 26020   | 21                                | 4636    |
| III trimestre                   | 39                    | 16334   | 29                          | 9608    | 10                                | 6726    |
| IV trimestre                    | 37                    | 21797   | 19                          | 16910   | 18                                | 4887    |
| 1993 (*)                        |                       |         |                             |         |                                   |         |
| I trimestre                     | 56                    | 29949   | 37                          | 25806   | 19                                | 4143    |
| II trimestre                    | 27                    | 3621    | 17                          | 2511    | 10                                | 1110    |
| III trimestre                   | 18                    | 11429   | 11                          | 7299    | 7                                 | 4130    |
| IV trimestre                    | 24                    | 7300    | 16                          | 6380    | 8                                 | 920     |

(\*) Dati provvisori.

Fonte: database Reprint, CNEL - R&amp;P - Politecnico di Milano.

**Tavola 3 - Nuove partecipazioni estere nell'industria italiana nel periodo 1986-1993**

|                                 | Totale partecipazioni |         | Partecipazioni di controllo |         | Partecipazioni minoritarie e par. |         |
|---------------------------------|-----------------------|---------|-----------------------------|---------|-----------------------------------|---------|
|                                 | N.                    | Addetti | N.                          | Addetti | N.                                | Addetti |
| <i>Per anno, 1986-1993</i>      |                       |         |                             |         |                                   |         |
| 1986                            | 54                    | 20900   | 38                          | 7219    | 16                                | 13681   |
| 1987                            | 104                   | 35648   | 75                          | 12573   | 29                                | 23075   |
| 1988                            | 123                   | 27662   | 101                         | 23385   | 22                                | 4277    |
| 1989                            | 176                   | 51252   | 141                         | 21546   | 35                                | 29706   |
| 1990                            | 153                   | 29515   | 107                         | 15640   | 46                                | 13875   |
| 1991                            | 73                    | 16947   | 54                          | 12218   | 19                                | 4729    |
| 1992 (*)                        | 68                    | 13558   | 45                          | 6994    | 23                                | 6564    |
| 1993 (*)                        | 84                    | 37106   | 72                          | 24826   | 12                                | 12280   |
| Totale 1986-1993                | 835                   | 232588  | 633                         | 124401  | 202                               | 108187  |
| <i>Per trimestre, 1992-1993</i> |                       |         |                             |         |                                   |         |
| 1992 (*)                        |                       |         |                             |         |                                   |         |
| I trimestre                     | 27                    | 4601    | 16                          | 2339    | 11                                | 2262    |
| II trimestre                    | 19                    | 1740    | 14                          | 1360    | 5                                 | 380     |
| III trimestre                   | 12                    | 1720    | 9                           | 1098    | 3                                 | 622     |
| IV trimestre                    | 10                    | 5497    | 6                           | 2197    | 4                                 | 3300    |
| 1993 (*)                        |                       |         |                             |         |                                   |         |
| I trimestre                     | 23                    | 3188    | 19                          | 2940    | 4                                 | 248     |
| II trimestre                    | 22                    | 18989   | 19                          | 8598    | 3                                 | 10391   |
| III trimestre                   | 17                    | 6554    | 15                          | 5347    | 2                                 | 1207    |
| IV trimestre                    | 22                    | 8375    | 19                          | 7941    | 3                                 | 434     |

(\*) Dati provvisori.

Fonte: database Reprint, CNEL - R&amp;P - Politecnico di Milano.

**Tavola 4 - Confronto tra l'incidenza delle iniziative greenfield sul totale degli IDE in entrata ed in uscita, in termini di numero di iniziative e di addetti**

|                                  | Investimenti attivi al 1.1.1992: anno dell'investimento |         |         |         |         |         |        | Nuovi investimenti 1992-'93 (*) |
|----------------------------------|---|---------|---------|---------|---------|---------|--------|---------------------------------|
|                                  | <1951   | '51-'60 | '61-'70 | '71-'80 | '81-'85 | '86-'91 | Totale |                                 |
| Investimenti italiani all'estero |   |         |         |         |         |         |        |                                 |
| - numero di iniziative           | 96,4  | 96,4    | 90,3    | 76,9    | 50,4    | 26,8    | 44,3   | 44,6                            |
| - addetti                        | 98,2  | 76,0    | 86,4    | 72,1    | 26,6    | 8,3     | 32,8   | 29,0                            |
| Investimenti esteri in Italia    |   |         |         |         |         |         |        |                                 |
| - numero di iniziative           | 81,1  | 86,1    | 70,4    | 48,5    | 21,2    | 10,5    | 39,7   | 11,0                            |
| - addetti                        | 86,2  | 77,9    | 52,8    | 43,7    | 14,3    | 4,1     | 43,3   | 2,4                             |

(\*) Dati provvisori.

Fonte: database Reprint, CNEL - R&amp;P - Politecnico di Milano.

**Tavola 5 - Ripartizione degli investimenti diretti dell'industria italiana all'estero per macro-settori alla Pavitt**

|               | Stock al 1.1.1986 |              |               |              | Stock al 1.1.1992 |              |               |              | Nuovi investimenti 1992-1993 (*) |              |               |              |
|---------------|-------------------|--------------|---------------|--------------|-------------------|--------------|---------------|--------------|----------------------------------|--------------|---------------|--------------|
|               | Imprese           |              | Addetti       |              | Imprese           |              | Addetti       |              | Imprese                          |              | Addetti       |              |
|               | N.                | %            | N.            | %            | N.                | %            | N.            | %            | N.                               | %            | N.            | %            |
| SB            | 77                | 12,5         | 20336         | 9,1          | 120               | 10,4         | 68336         | 13,4         | 21                               | 6,1          | 3580          | 2,6          |
| SS            | 103               | 16,7         | 17080         | 7,7          | 138               | 11,9         | 42218         | 8,3          | 42                               | 12,2         | 12893         | 9,5          |
| SI            | 341               | 55,2         | 167526        | 75,1         | 635               | 54,9         | 332752        | 65,1         | 194                              | 56,6         | 94950         | 70,0         |
| SD            | 97                | 15,7         | 18089         | 8,1          | 263               | 22,8         | 67641         | 13,2         | 86                               | 25,1         | 24168         | 17,8         |
| <b>Totale</b> | <b>618</b>        | <b>100,0</b> | <b>223031</b> | <b>100,0</b> | <b>1156</b>       | <b>100,0</b> | <b>510947</b> | <b>100,0</b> | <b>343</b>                       | <b>100,0</b> | <b>135591</b> | <b>100,0</b> |

(\*) Dati provvisori.

**Legenda:** SB: settori *science-based* SS: settori *specialized-supplier* SI: settori *scale-intensive*  
SD: settori *supplier-dominated*.

Fonte: database Reprint, CNEL - R&amp;P - Politecnico di Milano.

**Tavola 6 - Ripartizione delle nuove partecipazioni dirette dell'industria italiana all'estero nel periodo 1986-1993, per macro-settori alla Pavitt**

|                         | Numero       |              |               |              |               | Ripartizione % |             |             |             |              |
|-------------------------|--------------|--------------|---------------|--------------|---------------|----------------|-------------|-------------|-------------|--------------|
|                         | SB           | SS           | SI            | SD           | Totale        | SB             | SS          | SI          | SD          | Totale       |
| <i>Imprese</i>          |              |              |               |              |               |                |             |             |             |              |
| 1986                    | 12           | 7            | 57            | 15           | 91            | 13,2           | 7,7         | 62,6        | 16,5        | 100,0        |
| 1987                    | 8            | 13           | 59            | 43           | 123           | 6,5            | 10,6        | 48,0        | 35,0        | 100,0        |
| 1988                    | 14           | 18           | 68            | 46           | 146           | 9,6            | 12,3        | 46,6        | 31,5        | 100,0        |
| 1989                    | 21           | 11           | 60            | 50           | 142           | 14,8           | 7,7         | 42,3        | 35,2        | 100,0        |
| 1990                    | 12           | 16           | 83            | 42           | 153           | 7,8            | 10,5        | 54,2        | 27,5        | 100,0        |
| 1991                    | 13           | 20           | 92            | 29           | 154           | 8,4            | 13,0        | 59,7        | 18,8        | 100,0        |
| 1992 (*)                | 11           | 31           | 29            | 46           | 217           | 5,1            | 14,3        | 59,4        | 21,2        | 100,0        |
| 1993 (*)                | 10           | 11           | 65            | 40           | 126           | 7,9            | 8,7         | 51,6        | 31,7        | 100,0        |
| <b>Totale 1986-1993</b> | <b>101</b>   | <b>127</b>   | <b>613</b>    | <b>311</b>   | <b>1152</b>   | <b>8,8</b>     | <b>11,0</b> | <b>53,2</b> | <b>27,0</b> | <b>100,0</b> |
| <i>Addetti</i>          |              |              |               |              |               |                |             |             |             |              |
| 1986                    | 21180        | 2131         | 39422         | 1268         | 64001         | 33,1           | 3,3         | 61,6        | 2,0         | 100,0        |
| 1987                    | 2827         | 2770         | 34433         | 14617        | 54647         | 5,2            | 5,1         | 63,0        | 26,7        | 100,0        |
| 1988                    | 1830         | 2083         | 36065         | 5358         | 45336         | 4,0            | 4,6         | 79,6        | 11,8        | 100,0        |
| 1989                    | 13261        | 4425         | 21584         | 16246        | 55516         | 23,9           | 8,0         | 38,9        | 29,3        | 100,0        |
| 1990                    | 15728        | 3120         | 28892         | 6407         | 54147         | 29,0           | 5,8         | 53,4        | 11,8        | 100,0        |
| 1991                    | 1698         | 21982        | 45701         | 10269        | 79650         | 2,1            | 27,6        | 57,4        | 12,9        | 100,0        |
| 1992 (*)                | 2480         | 11516        | 56195         | 12801        | 82992         | 3,0            | 13,9        | 67,7        | 15,4        | 100,0        |
| 1993 (*)                | 1100         | 1377         | 38755         | 11367        | 52599         | 2,1            | 2,6         | 73,7        | 21,6        | 100,0        |
| <b>Totale 1986-1993</b> | <b>60104</b> | <b>49404</b> | <b>301047</b> | <b>78333</b> | <b>488888</b> | <b>12,3</b>    | <b>10,1</b> | <b>61,6</b> | <b>16,0</b> | <b>100,0</b> |

(\*) Dati provvisori

**Legenda:** SB: settori *science-based* SS: settori *specialized-supplier* SI: settori *scale-intensive*  
SD: settori *supplier-dominated*

Fonte: database Reprint, CNEL - R&amp;P - Politecnico di Milano.

**Tavola 7 - Nuove partecipazioni dirette dell'industria italiana all'estero nel biennio 1992-1993, per paese ed area geografica dell'impresa partecipata**

|                                 | Totale partecipazioni |       |         |       | Partecipazioni di controllo |       |         |       |
|---------------------------------|-----------------------|-------|---------|-------|-----------------------------|-------|---------|-------|
|                                 | Imprese               |       | Addetti |       | Imprese                     |       | Addetti |       |
|                                 | N.                    | %     | N.      | %     | N.                          | %     | N.      | %     |
| Polonia                         | 17                    | 5,0   | 23993   | 17,7  | 14                          | 6,1   | 23545   | 23,2  |
| Francia                         | 43                    | 12,5  | 23880   | 17,6  | 36                          | 15,7  | 22373   | 22,1  |
| Romania                         | 8                     | 2,3   | 11440   | 8,4   | 6                           | 2,6   | 11370   | 11,2  |
| Germania                        | 22                    | 6,4   | 7203    | 5,3   | 19                          | 8,3   | 6383    | 6,3   |
| Spagna                          | 28                    | 8,2   | 7069    | 5,2   | 22                          | 9,6   | 5863    | 5,8   |
| Russia                          | 27                    | 7,9   | 6202    | 4,6   | 6                           | 2,6   | 1007    | 1,0   |
| USA                             | 29                    | 8,5   | 5839    | 4,3   | 24                          | 10,5  | 4699    | 4,6   |
| Brasile                         | 6                     | 1,7   | 5780    | 4,3   | 4                           | 1,7   | 5740    | 5,7   |
| Albania                         | 4                     | 1,2   | 5500    | 4,1   | 1                           | 0,4   | 100     | 0,1   |
| Svizzera                        | 6                     | 1,7   | 5250    | 3,9   | 4                           | 1,7   | 150     | 0,1   |
| Ungheria                        | 8                     | 2,3   | 5170    | 3,8   | 6                           | 2,6   | 3120    | 3,1   |
| Giappone                        | 4                     | 1,2   | 252     | 0,2   | 0                           | 0,0   | 0       | 0,0   |
| Altri paesi                     | 141                   | 41,1  | 28013   | 20,7  | 87                          | 38,0  | 17082   | 16,8  |
| Europa Occidentale              | 143                   | 41,7  | 52960   | 39,1  | 116                         | 50,7  | 41451   | 40,9  |
| — di cui UE 12                  | 132                   | 38,5  | 47280   | 34,9  | 110                         | 48,0  | 41231   | 40,6  |
| Nord America                    | 32                    | 9,3   | 9139    | 6,7   | 26                          | 11,4  | 7399    | 7,3   |
| America Latina                  | 24                    | 7,0   | 8053    | 5,9   | 13                          | 5,7   | 6843    | 6,7   |
| Europa dell'Est e ex Urss       | 93                    | 27,1  | 58532   | 43,2  | 54                          | 23,6  | 42549   | 41,9  |
| Estremo Oriente                 | 25                    | 7,3   | 2682    | 2,0   | 7                           | 3,1   | 450     | 0,4   |
| Altri paesi asiatici ed Oceania | 26                    | 7,6   | 4225    | 3,1   | 13                          | 5,7   | 2740    | 2,7   |
| Totale                          | 343                   | 100,0 | 135591  | 100,0 | 229                         | 100,0 | 101432  | 100,0 |

Fonte: database Reprint, CNEL - R&P - Politecnico di Milano (dati provvisori).

**Tavola 8 - Ripartizione delle nuove partecipazioni dirette dell'industria italiana all'estero nel periodo 1992 - 1993, per area geografica dell'impresa partecipata**

|                  | Numero      |           |                 |              |                |             | Totale |
|------------------|-------------|-----------|-----------------|--------------|----------------|-------------|--------|
|                  | Europa Occ. | di cui UE | Europa dell'Est | Nord America | America Latina | Altri paesi |        |
| <i>Imprese</i>   |             |           |                 |              |                |             |        |
| 1986             | 59          | 56        | 0               | 16           | 9              | 7           | 91     |
| 1987             | 77          | 70        | 1               | 27           | 9              | 9           | 123    |
| 1988             | 84          | 80        | 2               | 18           | 19             | 23          | 146    |
| 1989             | 80          | 71        | 5               | 16           | 22             | 19          | 142    |
| 1990             | 88          | 78        | 13              | 24           | 11             | 17          | 153    |
| 1991             | 92          | 83        | 21              | 21           | 12             | 9           | 155    |
| 1992 (*)         | 110         | 102       | 51              | 14           | 12             | 30          | 217    |
| 1993 (*)         | 30          | 27        | 45              | 18           | 12             | 21          | 126    |
| Totale 1986-1993 | 620         | 567       | 138             | 154          | 106            | 135         | 1153   |
| <i>Addetti</i>   |             |           |                 |              |                |             |        |
| 1986             | 55361       | 54871     | 0               | 3624         | 2996           | 2020        | 64001  |
| 1987             | 29871       | 28806     | 800             | 6828         | 4958           | 12190       | 54647  |
| 1988             | 28717       | 28590     | 520             | 9121         | 3538           | 3440        | 45336  |
| 1989             | 32888       | 29745     | 2050            | 9503         | 4232           | 6843        | 55516  |
| 1990             | 39886       | 37236     | 3237            | 2936         | 4972           | 3116        | 54147  |
| 1991             | 44656       | 42471     | 14562           | 15822        | 3806           | 804         | 79650  |
| 1992 (*)         | 46338       | 40868     | 25120           | 5299         | 1603           | 4632        | 82992  |
| 1993 (*)         | 6218        | 6008      | 33816           | 3840         | 6450           | 2275        | 52599  |
| Totale 1986-1993 | 283935      | 268595    | 80105           | 56973        | 32555          | 35320       | 488888 |

SEGUE

## SEGUE TAV. 8

|                  | Ripartizione% |           |                 |              |                |             | Totale |
|------------------|---------------|-----------|-----------------|--------------|----------------|-------------|--------|
|                  | Europa Occ.   | di cui UE | Europa dell'Est | Nord America | America Latina | Altri paesi |        |
| <i>Imprese</i>   |               |           |                 |              |                |             |        |
| 1986             | 64,8          | 61,5      | 0,0             | 17,6         | 9,9            | 7,7         | 100,0  |
| 1987             | 62,6          | 56,9      | 0,8             | 22,0         | 7,3            | 7,3         | 100,0  |
| 1988             | 57,5          | 54,8      | 1,4             | 12,3         | 13,0           | 15,8        | 100,0  |
| 1989             | 56,3          | 50,0      | 3,5             | 11,3         | 15,5           | 13,4        | 100,0  |
| 1990             | 57,5          | 51,0      | 8,5             | 15,7         | 7,2            | 11,1        | 100,0  |
| 1991             | 59,4          | 53,5      | 13,5            | 13,5         | 7,7            | 5,8         | 100,0  |
| 1992 (*)         | 50,7          | 47,0      | 23,5            | 6,5          | 5,5            | 13,8        | 100,0  |
| 1993 (*)         | 23,8          | 21,4      | 35,7            | 14,3         | 9,5            | 6,7         | 100,0  |
| Totale 1986-1993 | 53,8          | 49,2      | 12,0            | 13,4         | 9,2            | 11,7        | 100,0  |
| <i>Addetti</i>   |               |           |                 |              |                |             |        |
| 1986             | 86,5          | 85,7      | 0,0             | 5,7          | 4,7            | 3,2         | 100,0  |
| 1987             | 54,7          | 52,7      | 1,5             | 12,5         | 9,1            | 22,3        | 100,0  |
| 1988             | 63,3          | 63,1      | 1,1             | 20,1         | 7,8            | 7,6         | 100,0  |
| 1989             | 59,2          | 53,6      | 3,7             | 17,1         | 7,6            | 12,3        | 100,0  |
| 1990             | 73,7          | 68,8      | 6,0             | 5,4          | 9,2            | 5,8         | 100,0  |
| 1991             | 56,1          | 53,3      | 18,3            | 19,9         | 4,8            | 1,0         | 100,0  |
| 1992 (*)         | 55,8          | 49,2      | 30,3            | 6,4          | 1,9            | 5,6         | 100,0  |
| 1993 (*)         | 11,8          | 11,4      | 64,3            | 7,3          | 12,3           | 4,3         | 100,0  |
| Totale 1986-1993 | 58,1          | 54,9      | 16,4            | 11,7         | 6,7            | 7,2         | 100,0  |

(\*) Dati provvisori

Fonte: database Reprint, CNEL - R&amp;P - Politecnico di Milano.

Tavola 9 - Ripartizione degli investimenti diretti esteri nell'industria italiana per macro-settori alla Pavitt

|        | Stock al 1.1.1986 |       |         |       | Stock al 1.1.1992 |       |         |       | Nuovi investimenti 1992-1993 (*) |       |         |       |
|--------|-------------------|-------|---------|-------|-------------------|-------|---------|-------|----------------------------------|-------|---------|-------|
|        | Imprese           |       | Addetti |       | Imprese           |       | Addetti |       | Imprese                          |       | Addetti |       |
|        | N.                | %     | N.      | %     | N.                | %     | N.      | %     | N.                               | %     | N.      | %     |
| SB     | 277               | 22,9  | 134995  | 28,4  | 276               | 23,9  | 142178  | 27,8  | 25                               | 16,4  | 15111   | 29,8  |
| SS     | 260               | 21,5  | 78058   | 16,4  | 294               | 25,4  | 85218   | 16,7  | 27                               | 17,8  | 10713   | 21,1  |
| SI     | 572               | 47,2  | 236283  | 49,8  | 721               | 62,4  | 246786  | 48,3  | 78                               | 51,3  | 19439   | 38,4  |
| SD     | 103               | 8,5   | 25414   | 5,4   | 147               | 12,7  | 34387   | 6,7   | 22                               | 14,5  | 5401    | 10,7  |
| Totale | 1212              | 100,0 | 474750  | 100,0 | 1156              | 100,0 | 510947  | 100,0 | 152                              | 100,0 | 50664   | 100,0 |

(\*) Dati provvisori.

Legenda: SB: settori science-based SS: settori specialized-supplier SI: settori scale-intensive SD: settori supplier-dominated

Fonte: database Reprint, CNEL - R&amp;P - Politecnico di Milano.

**Tavola 10 - Ripartizione delle nuove partecipazioni dirette estere nell'industria italiana nel periodo 1986-1993, per macro-settori alla Pavitt**

|                  | Numero |       |        |       |        | Ripartizione % |      |      |      |        |
|------------------|--------|-------|--------|-------|--------|----------------|------|------|------|--------|
|                  | SB     | SS    | SI     | SD    | Totale | SB             | SS   | SI   | SD   | Totale |
| <i>Imprese</i>   |        |       |        |       |        |                |      |      |      |        |
| 1986             | 11     | 9     | 28     | 6     | 54     | 20,4           | 16,7 | 51,9 | 11,1 | 100,0  |
| 1987             | 8      | 23    | 52     | 21    | 104    | 7,7            | 22,1 | 50,0 | 20,2 | 100,0  |
| 1988             | 18     | 21    | 68     | 16    | 123    | 14,6           | 17,1 | 55,3 | 13,0 | 100,0  |
| 1989             | 26     | 1     | 91     | 18    | 176    | 14,8           | 23,3 | 51,7 | 10,2 | 100,0  |
| 1990             | 28     | 30    | 78     | 17    | 153    | 18,3           | 19,6 | 51,0 | 11,1 | 100,0  |
| 1991             | 8      | 20    | 34     | 11    | 73     | 11,0           | 27,4 | 46,6 | 15,1 | 100,0  |
| 1992 (*)         | 11     | 11    | 39     | 7     | 68     | 16,2           | 16,2 | 57,4 | 10,3 | 100,0  |
| 1993 (*)         | 14     | 16    | 39     | 15    | 84     | 16,7           | 19,0 | 46,4 | 17,9 | 100,0  |
| Totale 1986-1993 | 124    | 171   | 429    | 111   | 835    | 14,9           | 20,5 | 51,4 | 13,3 | 100,0  |
| <i>Addetti</i>   |        |       |        |       |        |                |      |      |      |        |
| 1986             | 1630   | 967   | 17717  | 586   | 20900  | 7,8            | 4,6  | 84,8 | 2,8  | 100,0  |
| 1987             | 7089   | 6929  | 12227  | 9403  | 35648  | 19,9           | 19,4 | 34,3 | 26,4 | 100,0  |
| 1988             | 3048   | 4210  | 15829  | 4575  | 27662  | 11,0           | 15,2 | 57,2 | 16,5 | 100,0  |
| 1989             | 11684  | 12858 | 22259  | 4451  | 51252  | 22,8           | 25,1 | 43,4 | 8,7  | 100,0  |
| 1990             | 3344   | 9596  | 13968  | 2607  | 29515  | 11,3           | 32,5 | 47,3 | 8,8  | 100,0  |
| 1991             | 8736   | 2427  | 4854   | 930   | 16947  | 51,5           | 14,3 | 28,6 | 5,5  | 100,0  |
| 1992 (*)         | 737    | 3847  | 7396   | 1578  | 13558  | 5,4            | 28,4 | 54,6 | 11,6 | 100,0  |
| 1993 (*)         | 14374  | 6866  | 12043  | 3823  | 37106  | 38,7           | 18,5 | 32,5 | 10,3 | 100,0  |
| Totale 1986-1993 | 50642  | 47700 | 106293 | 27953 | 232588 | 21,8           | 20,5 | 45,7 | 12,0 | 100,0  |

(\*) Dati provvisori

**Legenda:** SB: settori *science-based* SS: settori *specialized-supplier* SI: settori *scale-intensive*  
SD: settori *supplier-dominated*

Fonte: database Reprint, CNEL - R&amp;P - Politecnico di Milano,

**Tavola 11 - Nuove partecipazioni dirette estere nell'industria italiana nel biennio 1992-1993, per paese ed area geografica dell'investitore principale**

|                           | Totale partecipazioni |       |         |       |           |       | Partecipazioni di controllo |       |         |       |           |       |
|---------------------------|-----------------------|-------|---------|-------|-----------|-------|-----------------------------|-------|---------|-------|-----------|-------|
|                           | Imprese               |       | Addetti |       | Fatturato |       | Imprese                     |       | Addetti |       | Fatturato |       |
|                           | N.                    | %     | N.      | %     | Md. lire  | %     | N.                          | %     | N.      | %     | Md. lire  | %     |
| USA                       | 34                    | 22,4  | 22099   | 43,6  | 7228,3    | 47,9  | 27                          | 23,1  | 10114   | 31,8  | 3298,0    | 35,9  |
| Regno Unito               | 17                    | 11,2  | 5275    | 10,4  | 1643,8    | 10,9  | 13                          | 11,1  | 4219    | 13,3  | 1372,3    | 14,9  |
| Svizzera                  | 18                    | 11,8  | 5237    | 10,3  | 1330,0    | 8,8   | 16                          | 13,7  | 4944    | 15,5  | 1255,1    | 13,7  |
| Francia                   | 29                    | 19,1  | 5021    | 9,9   | 1611,1    | 10,7  | 20                          | 17,1  | 2009    | 6,3   | 539,6     | 5,9   |
| Svezia                    | 4                     | 2,6   | 3593    | 7,1   | 990,0     | 6,6   | 4                           | 3,4   | 3593    | 11,3  | 990,0     | 10,8  |
| Germania                  | 23                    | 15,1  | 3590    | 7,1   | 928,5     | 6,1   | 22                          | 18,8  | 3565    | 11,2  | 902,4     | 9,8   |
| Giappone                  | 6                     | 3,9   | 2131    | 4,2   | 550,8     | 3,6   | 3                           | 2,6   | 432     | 1,4   | 225,0     | 2,5   |
| Finlandia                 | 2                     | 1,3   | 1105    | 2,2   | 122,1     | 0,8   | 1                           | 0,9   | 1065    | 3,3   | 107,1     | 1,2   |
| Paesi Bassi               | 1                     | 0,7   | 744     | 1,5   | 254,5     | 1,7   | 1                           | 0,9   | 744     | 2,3   | 254,5     | 2,8   |
| Arabia Saudita            | 6                     | 3,9   | 667     | 1,3   | 215,1     | 1,4   | 2                           | 1,7   | 213     | 0,7   | 57,1      | 0,6   |
| Spagna                    | 4                     | 2,6   | 450     | 0,9   | 103,5     | 0,7   | 1                           | 0,9   | 250     | 0,8   | 73,0      | 0,8   |
| Austria                   | 2                     | 1,3   | 286     | 0,6   | 38,3      | 0,3   | 2                           | 1,7   | 286     | 0,9   | 38,3      | 0,4   |
| Altri paesi               | 6                     | 3,9   | 466     | 0,9   | 83,0      | 0,5   | 5                           | 4,3   | 386     | 1,2   | 68,0      | 0,7   |
| Europa Occidentale        | 109                   | 71,7  | 25535   | 50,4  | 7032,9    | 46,6  | 85                          | 72,6  | 20455   | 64,3  | 5385,4    | 58,7  |
| di cui UE 12              | 83                    | 54,6  | 15256   | 30,1  | 4233,7    | 28,0  | 64                          | 54,7  | 11272   | 35,4  | 2872,7    | 31,3  |
| Nord America              | 34                    | 22,4  | 22099   | 43,6  | 7228,3    | 47,9  | 27                          | 23,1  | 10114   | 31,8  | 3298,0    | 35,9  |
| America Latina            | 1                     | 0,7   | 75      | 0,1   | 17,5      | 0,1   | 1                           | 0,9   | 75      | 0,2   | 7,5       | 0,2   |
| Europa dell'Est e ex Urss | 0                     | 0,0   | 0       | 0,0   | 0,0       | 0,0   | 0                           | 0,0   | 0       | 0,0   | 0,0       | 0,0   |
| Estremo Oriente           | 7                     | 4,6   | 2211    | 4,4   | 565,8     | 3,7   | 3                           | 2,6   | 432     | 1,4   | 225,0     | 2,5   |
| Oceania e altri ASD       | 1                     | 0,7   | 744     | 1,5   | 254,5     | 1,7   | 1                           | 0,9   | 744     | 2,3   | 254,5     | 2,8   |
| Totale                    | 152                   | 100,0 | 50664   | 100,0 | 15098,9   | 100,0 | 117                         | 100,0 | 31820   | 100,0 | 9180,3    | 100,0 |

Fonte: database Reprint, CNEL - R&amp;P - Politecnico di Milano (dati provvisori).

**Tavola 12 - Ripartizione delle nuove partecipazioni dirette estere nell'industria italiana nel periodo 1992-1993, per area geografica dell'investitore principale**

|                  | Numero      |           |              |          |             | Totale |
|------------------|-------------|-----------|--------------|----------|-------------|--------|
|                  | Europa Occ. | di cui UE | Nord America | Giappone | Altri paesi |        |
| <i>Imprese</i>   |             |           |              |          |             |        |
| 1986             | 36          | 27        | 13           | 2        | 3           | 54     |
| 1987             | 81          | 55        | 15           | 6        | 2           | 104    |
| 1988             | 89          | 61        | 28           | 4        | 2           | 123    |
| 1989             | 122         | 86        | 42           | 9        | 3           | 176    |
| 1990             | 115         | 81        | 27           | 9        | 2           | 153    |
| 1991             | 55          | 37        | 9            | 7        | 2           | 73     |
| 1992(*)          | 55          | 48        | 9            | 3        | 1           | 68     |
| 1993(*)          | 54          | 35        | 25           | 3        | 2           | 84     |
| Totale 1986-1993 | 607         | 430       | 168          | 43       | 17          | 835    |

|                  |        |        |       |      |      |        |
|------------------|--------|--------|-------|------|------|--------|
| <i>Addetti</i>   |        |        |       |      |      |        |
| 1986             | 11935  | 10910  | 3725  | 230  | 5010 | 20900  |
| 1987             | 30219  | 22548  | 4156  | 1184 | 89   | 35648  |
| 1988             | 23933  | 13874  | 2736  | 659  | 334  | 27662  |
| 1989             | 33774  | 23532  | 15309 | 1244 | 925  | 51252  |
| 1990             | 17369  | 12826  | 9942  | 2077 | 127  | 29515  |
| 1991             | 13616  | 10825  | 2065  | 1112 | 154  | 16947  |
| 1992(*)          | 10106  | 8215   | 1738  | 1704 | 10   | 13558  |
| 1993(*)          | 15429  | 7041   | 20431 | 427  | 819  | 37106  |
| Totale 1986-1993 | 156381 | 109771 | 60102 | 8637 | 7468 | 232588 |

|                  | Ripartizione % |           |              |          |             | Totale |
|------------------|----------------|-----------|--------------|----------|-------------|--------|
|                  | Europa Occ.    | di cui UE | Nord America | Giappone | Altri paesi |        |
| <i>Imprese</i>   |                |           |              |          |             |        |
| 1986             | 66,7           | 50,0      | 24,1         | 3,7      | 5,6         | 100,0  |
| 1987             | 77,9           | 52,9      | 14,4         | 5,8      | 1,9         | 100,0  |
| 1988             | 72,4           | 49,6      | 22,8         | 3,3      | 1,6         | 100,0  |
| 1989             | 69,3           | 48,9      | 23,9         | 5,1      | 1,7         | 100,0  |
| 1990             | 75,2           | 52,9      | 17,6         | 5,9      | 1,3         | 100,0  |
| 1991             | 75,3           | 50,7      | 12,3         | 9,6      | 2,7         | 100,0  |
| 1992(*)          | 80,9           | 70,6      | 13,2         | 4,4      | 1,5         | 100,0  |
| 1993(*)          | 64,3           | 41,7      | 29,8         | 3,6      | 2,4         | 100,0  |
| Totale 1986-1993 | 72,7           | 51,5      | 20,1         | 5,1      | 2,0         | 100,0  |
| <i>Addetti</i>   |                |           |              |          |             |        |
| 1986             | 57,1           | 52,2      | 17,8         | 1,1      | 24,0        | 100,0  |
| 1987             | 84,8           | 63,3      | 11,7         | 3,3      | 0,2         | 100,0  |
| 1988             | 86,5           | 50,2      | 9,9          | 2,4      | 1,2         | 100,0  |
| 1989             | 65,9           | 45,9      | 29,9         | 2,4      | 1,8         | 100,0  |
| 1990             | 58,8           | 43,5      | 33,7         | 7,0      | 0,4         | 100,0  |
| 1991             | 80,3           | 63,9      | 12,2         | 6,6      | 0,9         | 100,0  |
| 1992(*)          | 74,5           | 60,6      | 12,8         | 12,6     | 0,1         | 100,0  |
| 1993(*)          | 41,6           | 19,0      | 55,1         | 1,2      | 2,2         | 100,0  |
| Totale 1986-1993 | 67,2           | 47,2      | 25,8         | 3,7      | 3,2         | 100,0  |

(\*) Dati provvisori

Fonte: database Reprint, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.

Tavola 13 - Stabilimenti delle imprese italiane a partecipazione estera, per regione

|                                  | Stabilimenti delle imprese partecipate all'estero al 1.1.1992 |              | Stabilimenti delle imprese oggetto di IDE nel biennio 1992-1993 (*) |              |
|----------------------------------|---|--------------|---|--------------|
|                                  | N.  | Totale %     | N.  | Totale %     |
| Valle d'Aosta                    | 4   | 0,2          | 0   | 0,0          |
| Piemonte                         | 265   | 12,6         | 27  | 13,8         |
| Lombardia                        | 807   | 38,5         | 57  | 29,2         |
| Liguria                          | 47  | 2,2          | 6   | 3,1          |
| Veneto                           | 169   | 8,1          | 18  | 9,2          |
| Trentino-Alto Adige              | 56  | 2,7          | 2   | 1,0          |
| Friuli-Venezia Giulia            | 43  | 2,1          | 4   | 2,1          |
| Emilia Romagna                   | 181   | 8,6          | 22  | 11,3         |
| Toscana                          | 102   | 4,9          | 12  | 6,2          |
| Umbria                           | 18  | 0,9          | 1   | 0,5          |
| Marche                           | 25  | 1,2          | 4   | 2,1          |
| Lazio                            | 145   | 6,9          | 10  | 5,1          |
| Abruzzo                          | 41  | 2,0          | 10  | 5,1          |
| Molise                           | 8   | 0,4          | 2   | 1,0          |
| Campania                         | 90  | 4,3          | 11  | 5,6          |
| Puglia                           | 31  | 1,5          | 4   | 2,1          |
| Basilicata                       | 11  | 0,5          | 0   | 0,0          |
| Calabria                         | 6   | 0,3          | 3   | 1,5          |
| Sicilia                          | 26  | 1,2          | 2   | 1,0          |
| Sardegna                         | 22  | 1,0          | 0   | 0,0          |
| Italia nord-occidentale          | 1.123   | 53,6         | 90  | 46,2         |
| Italia nord-orientale e centrale | 594   | 28,3         | 63  | 32,3         |
| Italia meridionale ed isole (a)  | 380   | 18,1         | 42  | 21,5         |
| — escluso Lazio                  | 235   | 11,2         | 32  | 16,4         |
| <b>Totale</b>                    | <b>2.097</b>  | <b>100,0</b> | <b>195</b>  | <b>100,0</b> |

(\*) Dati provvisori.

(a) Nell'aggregazione è ricompreso il Lazio.

Fonte: database Reprint, CNEL -R&amp;P - Politecnico di Milano.

## **L'INTERSCAMBIO DI SERVIZI NELLA BILANCIA DEI PAGAMENTI, 1970-1992: UN'ANALISI DISAGGREGATA**

di Luigi Prosperetti (\*)

*La Banca d'Italia ha recentemente pubblicato (1) una nuova serie di dati di bilancia dei pagamenti, basata sulla metodologia definita dalla nuova edizione del Manuale del Fondo Monetario Internazionale, che incorpora - per il quadriennio più recente - una serie di aggiustamenti e di revisioni. Essa presenta inoltre una disaggregazione dell'interscambio di servizi molto maggiore che in passato.*

*Quest'ultimo aspetto appare di particolare rilevanza, data l'importanza crescente della voce servizi rispetto alla voce merci nella bilancia dei pagamenti: nel 1984, si registravano 18,6 lire di esborsi per acquisto di servizi dall'estero per ogni 100 lire di importazioni di merci, e 24,3 lire di incassi per servizi per ogni 100 lire di esportazioni di merci; nel 1992 queste cifre erano salite rispettivamente a 38,6 ed a 35,3 lire.*

*Anche le revisioni apportate alle serie precedenti hanno avuto un riflesso significativo sulle voci della bilancia dei pagamenti riguardanti i servizi: in aggregato, questa diventa deficitaria già nel 1989, anziché nel 1991 come risultava dai dati precedenti. Rilevanti variazioni si registrano anche per singole poste: ad esempio, nel 1992, il deficit per i trasporti aumenta dopo la revisione da 4.774 a 7.278 miliardi, quello per le intermediazioni da 1.749 a 2.659 miliardi, e quello per i servizi alle imprese da 2.819 a 4.172 miliardi.*

*Questa nota è dedicata a un sintetico approfondimento del ruolo dei servizi nel nostro interscambio con l'estero, quale esso risulta dalle nuove serie di bilancia dei pagamenti, esaminando prima l'andamento di lungo periodo delle principali voci (2) e quindi la struttura nel 1992 a livello fortemente disaggregato.*

### **La dinamica dell'interscambio di servizi**

*L'andamento degli esborsi e degli introiti della voce servizi della bilancia dei pagamenti, nonché del saldo normalizzato rispetto al valore della somma delle transazioni correnti, è presentato nella figura 1, per il periodo 1970-92.*

*Esborsi ed introiti crescono a tassi assai simili fino alla metà degli anni ottanta, ed il saldo segue un andamento ciclico, con punti di minimo assai prossimi a quelli del ciclo macroeconomico.*

*A partire dal 1983, la crescita degli esborsi si mantiene stabilmente superiore a quella degli incassi: il saldo si assesta quindi su un trend discendente, per diventare negativo nel 1989. Con alcune oscillazioni, il saldo si è mantenuto negativo negli anni successivi, raggiungendo un minimo nel 1992 pari a 5.715 miliardi.*

*La flessione del saldo dei servizi negli anni ottanta è in larga misura spiegata dalla rapida contrazione del saldo dei viaggi all'estero (figura 2): questo era pari nel 1970 al 2,33% del totale dell'interscambio; il suo contributo cresceva gradualmente fino ad un massimo di 3,53% nel 1983, per poi ridursi continuamente fino a toccare lo 0,84% nel 1992.*

(\*) Politecnico di Torino. L'autore ringrazia Silvia Caironi ed Emilio Colombo per la collaborazione nell'analisi dei dati.

L'andamento cedente del saldo di questa partita ha riflesso in parte fenomeni di esportazioni di capitale: la crescita più consistente si è avuta con l'entrata in vigore, a partire dal 1985, dalla progressiva liberalizzazione valutaria. Esso riflette peraltro anche sia il graduale peggioramento nella competitività internazionale dei servizi turistici italiani, nonché una progressiva evoluzione nei modelli di consumo delle famiglie. L'indice elaborato dalla Banca d'Italia ha infatti registrato negli anni ottanta una caduta di competitività dei servizi turistici dell'Italia superiore ai venti punti percentuali. D'altro lato, le famiglie italiane hanno progressivamente allineato la loro propensione al consumo di servizi turistici all'estero a quella dei paesi con pari livello di reddito (3).

Il saldo della voce trasporti (figura 3) è sempre risultato negativo nell'intero periodo, peggiorando dal -0,93% dell'interscambio nel 1970 al -1,27% nel 1976, per poi migliorare gradualmente nel periodo successivo fino al 1985 (-0,86%). A partire da quell'anno il trend degli esborsi segue la ripresa del ciclo economico, ma quello degli incassi rimane assai debole: il saldo mostra quindi un graduale peggioramento.

L'eterogeneo aggregato degli altri servizi (figura 4) mostra un andamento fortemente irregolare fino al 1982 (quando raggiunge il -1,05% dell'interscambio), per poi registrare un graduale miglioramento, fino al 1987, ed un lieve peggioramento negli anni successivi. Più significativo risulta l'esame delle singole sue componenti.

Il saldo delle comunicazioni (figura 5) risulta sensibile al ciclo macroeconomico fino al 1985, per poi imboccare decisamente un sentiero discendente, che lo porta nel 1992 al valore storico più basso.

La voce intermediazioni (figura 6) presenta un saldo stabilmente negativo, ma relativamente poco variabile di anno in anno. Al suo interno è comunque rilevante il deterioramento del saldo dei servizi finanziari, passato da 660 miliardi nel 1980 a -3.291 nel 1992; tra gli estremi del periodo si registrano per contro miglioramenti per circa 1.200 miliardi nei servizi commerciali.

Anche per le assicurazioni si registra un andamento relativamente poco variabile fino al 1987 (figura 7), seguito da un drastico peggioramento fino al 1990 e da un ulteriore sensibile miglioramento. Questi andamenti appaiono tuttavia poco significativi, stante la presenza nella voce di bilancia sia del flusso di premi che del flusso di risarcimenti: l'andamento di questi ultimi è infatti particolarmente variabile in ragione di eventi casuali.

Il saldo dei servizi personali, culturali e ricreativi (figura 8), che fino all'inizio degli anni ottanta presentava un modesto valore negativo, peggiora di oltre sette volte tra il 1980 e il 1992 (-0,14%).

I servizi alle imprese (figura 9) presentano un valore negativo nell'intero periodo, con un miglioramento tra il 1970 e il 1981, per poi peggiorare nuovamente raggiungendo nel 1992 un valore simile a quello iniziale (-0,48%).

### **La struttura dell'interscambio di servizi nel 1992**

La maggiore disaggregazione disponibile nelle nuove serie di bilancia dei pagamenti, consente - in molti casi sfortunatamente solo a partire dal 1991 - un esame più dettagliato dell'interscambio di servizi.

Esaminando la struttura dei saldi (tavola 1), osserviamo come i trasporti internazionali contribuiscano a quasi i due terzi del deficit complessivo dei servizi. Le voci maggiormente deficitarie sono i servizi di assistenza marittima (-3.538 miliardi) e il trasporto merci via mare (-1.707 miliardi), oltre al trasporto aereo di passeggeri (-845 miliardi).

Le prime due voci riflettono evidentemente i problemi del trasporto marittimo italiano. Il trasporto aereo passeggeri entra invece in deficit nel 1992, dopo un lungo periodo di riduzione dei saldi positivi, a conferma dei problemi del vettore nazionale. Il trasporto marittimo di passeggeri è per contro l'unica voce del comparto a registrare un avanzo significativo (213 miliardi).

*I viaggi all'estero, come già osservato, forniscono un contributo significativo (con un avanzo di 5.923 miliardi) al contenimento del deficit complessivo.*

*L'eterogeneo comparto degli altri servizi appare fortemente deficitario (-4.229 miliardi). Ciò riflette in misura preponderante i consistenti deficit che si registrano nei servizi alle imprese, pari a 3.455 miliardi. Nel comparto:*

*\* il saldo delle comunicazioni è negativo per 328 miliardi, in larga misura per il deficit dei servizi postali (316 miliardi); i servizi di telecomunicazione sono in attivo per 39 miliardi, ma un esame dell'andamento della voce mostra negli anni più recenti un progressivo peggioramento, che segnala i problemi di competitività dei gestori italiani;*

*\* la voce intermediazioni ha un deficit di 2.659 miliardi, che deriva da un forte passivo per i servizi finanziari (-3.291), che appaiono in progressivo peggioramento negli anni più recenti, solo in parte compensato da un attivo di 632 miliardi dei servizi legati al commercio;*

*\* il saldo negativo delle assicurazioni (-285 miliardi) riflette tendenze nel complesso negative sia nel ramo vita (-124 miliardi) che nei rami danni (-161 miliardi nel complesso), anche se in questi ultimi i premi lordi sono in attivo per 333 miliardi; negli anni più recenti si evidenzia un tendenziale peggioramento per il ramo vita e un miglioramento per gli altri rami;*

*\* il comparto dei servizi personali, culturali e ricreativi è in passivo per 1.169 miliardi, e ciò riflette in larga misura le voci connesse allo spettacolo: -592 miliardi per cinematografia e TV (di cui -453 per servizi televisivi), -231 miliardi per diritti d'autore e -51 miliardi per diritti d'immagine, tutte voci che appaiono in deterioramento negli anni più recenti. Anche gli altri servizi personali sono in deficit sensibile (-139 miliardi per i servizi sanitari, per i quali si registrano introiti pari a zero);*

*I servizi per le imprese presentano un saldo negativo di 3.455 miliardi.*

*Al suo interno il complesso di voci negative più consistenti è rappresentato dai servizi tecnologici (1.330 miliardi), e - all'interno di questa voce - dalla "bilancia tecnologica" (ottenibile sommando le voci relative a brevetti, a licenze e a know-how), negativa per 1.412 miliardi. Gli incassi per queste voci sono di valore particolarmente piccolo: 65 miliardi per brevetti, 198 per licenze e 84 per cessioni di know-how. Sensibilmente positivo è il saldo per consulenze e studi tecnici (482 miliardi).*

*Tutte le altre voci elementari comprese nei servizi alle imprese sono negative: -354 per i servizi di pubblicità, -126 per le ricerche di mercato, -84 per i servizi legali, -106 per la consulenza fiscale e contabile, -123 per i compensi professionali e -25 per i servizi informatici; all'interno di questa voce si registrano saldi positivi per i servizi di software (118 miliardi), ma negativi per le altre voci elementari. Un contributo sensibilmente negativo viene poi dalla voce spese di rappresentanza (-586 miliardi).*

*Anche da Affitti e noleggi (-317) e dalla voce residuale. Altri servizi alle imprese (-404 miliardi) vengono infine contributi negativi.*

(1) Cfr. Banca d'Italia (1994a e 1994b).

(2) Per un esame complessivo della bilancia dei pagamenti

(3) Cfr. i saggi compresi in Onida (1989) e Pitassi - Tajoli (1990).

**Riferimenti bibliografici**

- Banca d'Italia (1994a) "La V edizione del Manuale di bilancia dei pagamenti del FMI e le innovazioni apportate alla bilancia dei pagamenti dell'Italia", *Bollettino Economico*, febbraio.
- Banca d'Italia (1994b) "Relazione del Governatore sull'esercizio 1993", Roma
- Masera, R. - Rossi, S. (1993) "La bilancia dei pagamenti", CEDAM, Padova.
- Onida, F. (curatore)(1989) "Il commercio internazionale di servizi e la posizione dell'Italia", ICE, Roma.
- Pitassi, C. - Tajoli, . (1990) "L'interscambio mondiale di servizi e la posizione dell'Italia", CESPRI, Università Bocconi, Milano.

**Tavola 1 - ESBORSI, INCASSI E SALDI DELLE VOCI DELLA BILANCIA DEI PAGAMENTI  
RELATIVE AI SERVIZI NEL 1992**  
(miliardi di lire e valori percentuali)

|   | <b>Esborsi</b> | <b>peso sul<br/>totale</b> | <b>incassi</b> | <b>peso sul<br/>totale</b> | <b>Saldo</b> |
|---|----------------|----------------------------|----------------|----------------------------|--------------|
| <b>TRASPORTI INTERNAZIONALI</b>             | 21093          | 25,33                      | 13815          | 17,81                      | -7278        |
| <b>TRASPORTI DI MERCI</b>                   | 13285          | 15,95                      | 10653          | 13,74                      | -2632        |
| Marittimi                                   | 10610          | 12,74                      | 8903           | 11,48                      | -1707        |
| Aerei                                       | 665            | 0,80                       | 322            | 0,42                       | -343         |
| Altri                                       | 2010           | 2,41                       | 1428           | 1,84                       | -582         |
| <b>TRASPORTI DI PASSEGGERI</b>              | 3085           | 3,70                       | 2477           | 3,19                       | -608         |
| Marittimi                                   | 266            | 0,32                       | 479            | 0,62                       | 213          |
| Aerei                                       | 2731           | 3,28                       | 1886           | 2,43                       | -845         |
| Altri                                       | 88             | 0,11                       | 112            | 0,14                       | 24           |
| <b>SERVIZI DI ASSISTENZA</b>                | 4723           | 5,67                       | 685            | 0,88                       | -4038        |
| Marittimi                                   | 3925           | 4,71                       | 387            | 0,50                       | -3538        |
| Aerei                                       | 695            | 0,83                       | 84             | 0,11                       | -611         |
| Altri                                       | 103            | 0,12                       | 214            | 0,28                       | 111          |
| <b>VIAGGI ALL'ESTERO</b>                    | 22313          | 26,80                      | 28236          | 36,41                      | 5923         |
| <b>ALTRI SERVIZI</b>                        | 39865          | 47,87                      | 35505          | 45,78                      | -4360        |
| <b>COSTRUZIONI</b>                          | 1340           | 1,61                       | 3094           | 3,99                       | 1754         |
| <b>COMUNICAZIONI</b>                        | 603            | 0,72                       | 275            | 0,35                       | -328         |
| Servizi postali                             | 368            | 0,44                       | 52             | 0,07                       | -316         |
| Servizi di telecomunicazione                | 118            | 0,14                       | 157            | 0,20                       | 39           |
| Altri servizi di comunicazione              | 117            |                            | 66             | 0,09                       | -51          |
| <b>INTERMEDIAZIONI</b>                      | 13733          | 16,49                      | 11074          | 14,28                      | -2659        |
| Servizi legati al commercio                 | 5036           | 6,05                       | 5668           | 7,31                       | 632          |
| commercio di transito                       | 5025           | 6,03                       | 5668           | 7,31                       | 643          |
| altri servizi al commercio                  | 11             | 0,01                       | 0              | 0,00                       | -11          |
| Servizi finanziari                          | 8697           | 10,44                      | 5406           | 6,97                       | -3291        |
| <b>ASSICURAZIONI</b>                        | 4790           | 5,75                       | 4505           | 5,81                       | -285         |
| Su trasporto di merci                       | 231            | 0,28                       | 186            | 0,24                       | -45          |
| Sulla vita                                  | 299            | 0,36                       | 175            | 0,23                       | -124         |
| premi lordi                                 | 98             | 0,12                       | 129            | 0,17                       | 31           |
| risarcimenti                                | 201            | 0,24                       | 46             | 0,06                       | -155         |
| Altre assicurazioni                         | 4260           | 5,12                       | 4144           | 5,34                       | -116         |
| premi lordi                                 | 2568           | 3,08                       | 2901           | 3,74                       | 333          |
| risarcimenti                                | 1692           | 2,03                       | 1243           | 1,60                       | -449         |
| <b>SERV. PERSONALI, CULTUR., RICREATIVI</b> | 1692           | 2,03                       | 523            | 0,67                       | -1169        |
| Cinematografia e TV                         | 886            | 1,06                       | 294            | 0,38                       | -592         |
| servizi televisivi                          | 599            | 0,72                       | 146            | 0,19                       | -453         |
| Diritti d'autore                            | 313            | 0,38                       | 82             | 0,11                       | -231         |
| Diritti d'immagine                          | 70             | 0,08                       | 19             | 0,02                       | -51          |
| Sanità                                      | 139            | 0,17                       | 0              | 0,00                       | -139         |
| Altri servizi personali                     | 284            | 0,34                       | 128            | 0,17                       | -156         |

|                                     | <b>Esborsi</b> | <b>peso sul<br/>totale</b> | <b>incassi</b> | <b>peso sul<br/>totale</b> | <b>Saldo</b> |
|-------------------------------------|----------------|----------------------------|----------------|----------------------------|--------------|
| <b>SERVIZI PER LE IMPRESE</b>       | 11241          | 13,50                      | 7786           | 10,04                      | -3455        |
| Servizi di pubblicità               | 1303           | 1,56                       | 949            | 1,22                       | -354         |
| Ricerche di mercato                 | 222            | 0,27                       | 96             | 0,12                       | -126         |
| Servizi legali                      | 111            | 0,13                       | 27             | 0,03                       | -84          |
| Consulenza fiscale e contabile      | 219            | 0,26                       | 113            | 0,15                       | -106         |
| Compensi professionali              | 372            | 0,45                       | 249            | 0,32                       | -123         |
| Spese di rappresentanza             | 1990           | 2,39                       | 1404           | 1,81                       | -586         |
| Servizi informatici                 | 361            | 0,43                       | 336            | 0,43                       | -25          |
| software                            | 145            | 0,17                       | 263            | 0,34                       | 118          |
| manutenzione e riparazione com      | 13             | 0,02                       | 8              | 0,01                       | -5           |
| data processing e data-base         | 29             | 0,03                       | 6              | 0,01                       | -23          |
| altri servizi informatici           | 174            | 0,21                       | 59             | 0,08                       | -115         |
| Servizi tecnologici e di assistenza | 4951           | 5,95                       | 3621           | 4,67                       | -1330        |
| brevetti                            | 237            | 0,28                       | 65             | 0,08                       | -172         |
| licenze                             | 1390           | 1,67                       | 198            | 0,26                       | -1192        |
| know-how                            | 132            | 0,16                       | 84             | 0,11                       | -48          |
| marchi di fabbrica                  | 250            | 0,30                       | 122            | 0,16                       | -128         |
| disegni industriali                 | 33             | 0,04                       | 32             | 0,04                       | -1           |
| servizi di ricerca e sviluppo       | 516            | 0,62                       | 370            | 0,48                       | -146         |
| assistenza connessa a brevetti      | 1229           | 1,48                       | 1257           | 1,62                       | 28           |
| consulenze e studi tecnici          | 922            | 1,11                       | 1404           | 1,81                       | 482          |
| formazione del personale            | 65             | 0,08                       | 40             | 0,05                       | -25          |
| altri servizi tecnologici           | 177            | 0,21                       | 49             | 0,06                       | -128         |
| Affitti e noleggi                   | 622            | 0,75                       | 305            | 0,39                       | -317         |
| Altri servizi per le imprese        | 1090           | 1,31                       | 686            | 0,88                       | -404         |
| <b>SERVIZI GOVERNATIVI</b>          | 214            | 0,26                       | 1100           | 1,42                       | 886          |
| <b>ALTRI SERVIZI</b>                | 6252           | 7,51                       | 7148           | 9,22                       | 896          |
| <b>TOTALE SERVIZI</b>               | 83271          | 100,00                     | 77556          | 100,00                     | -5715        |

**ESBORSI, INTROITI E SALDO NORMALIZZATO DELL'INTERSCAMBIO DI SERVIZI, 1970-1992**

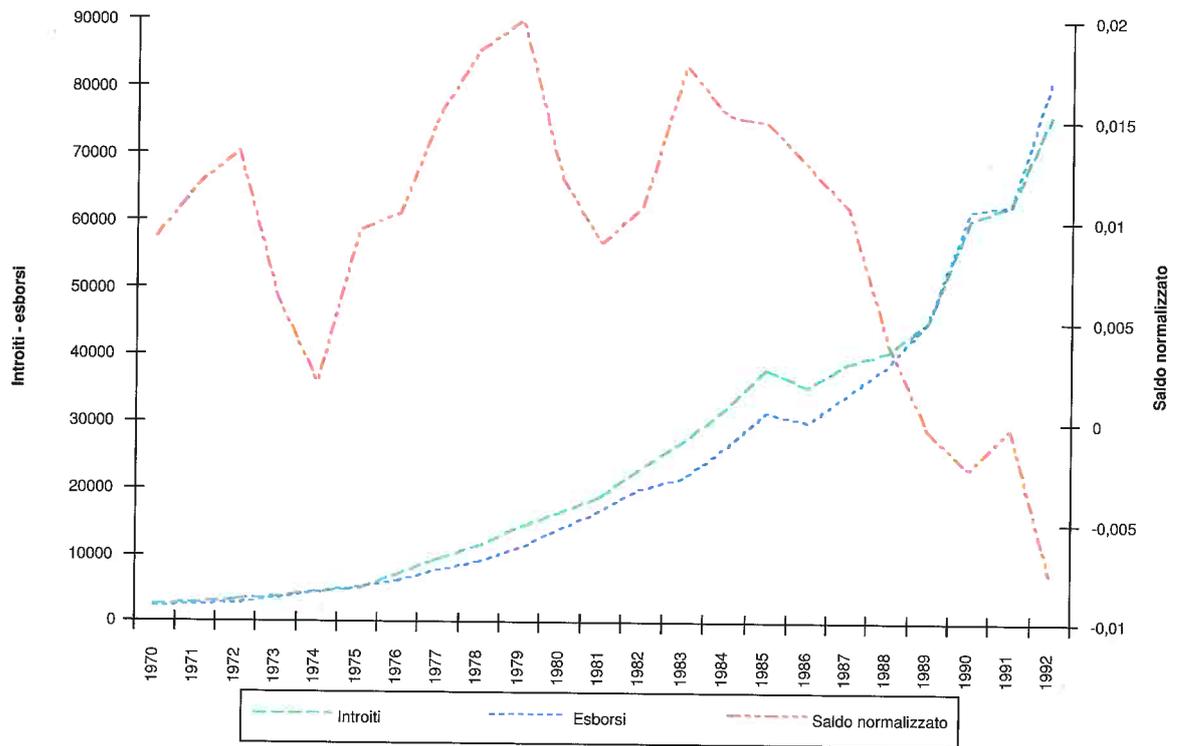


Figura 1

**ESBORSI, INTROITI E SALDO NORMALIZZATO DELLA VOCE "VIAGGI ALL'ESTERO", 1970-1992**

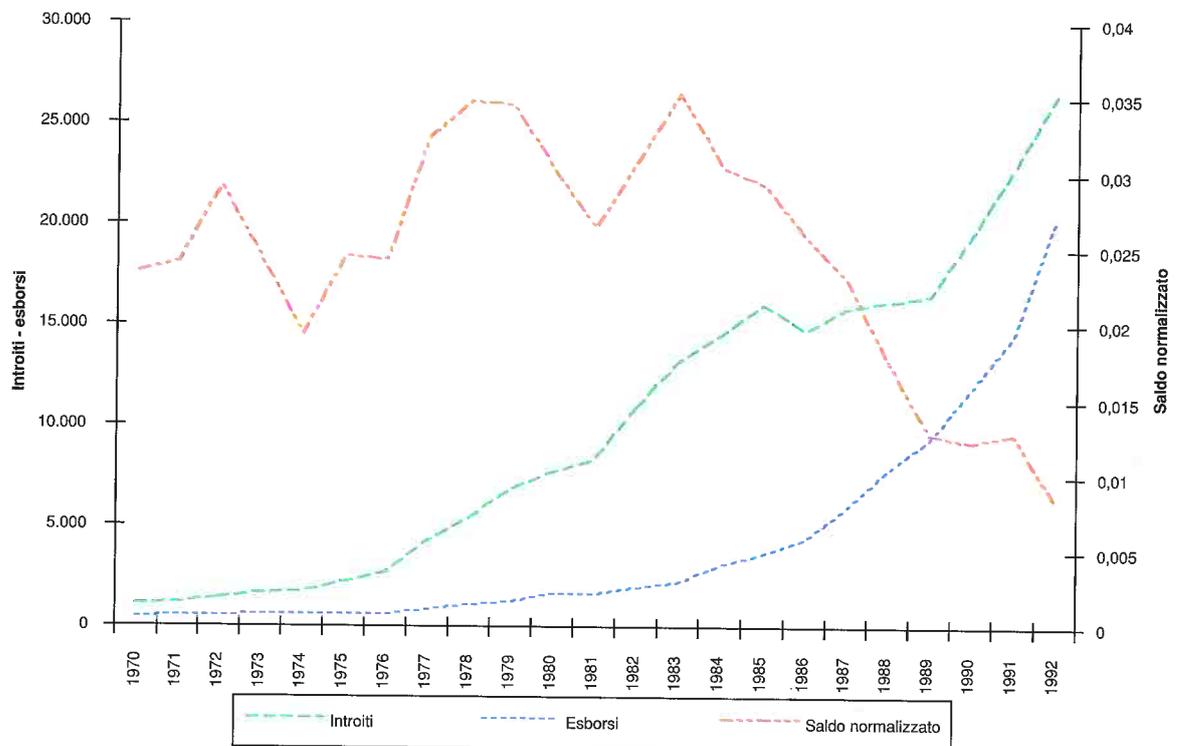


Figura 2

**ESBORSI, INTROITI E SALDO NORMALIZZATO DELLA VOCE "TRASPORTI", 1970-1992**

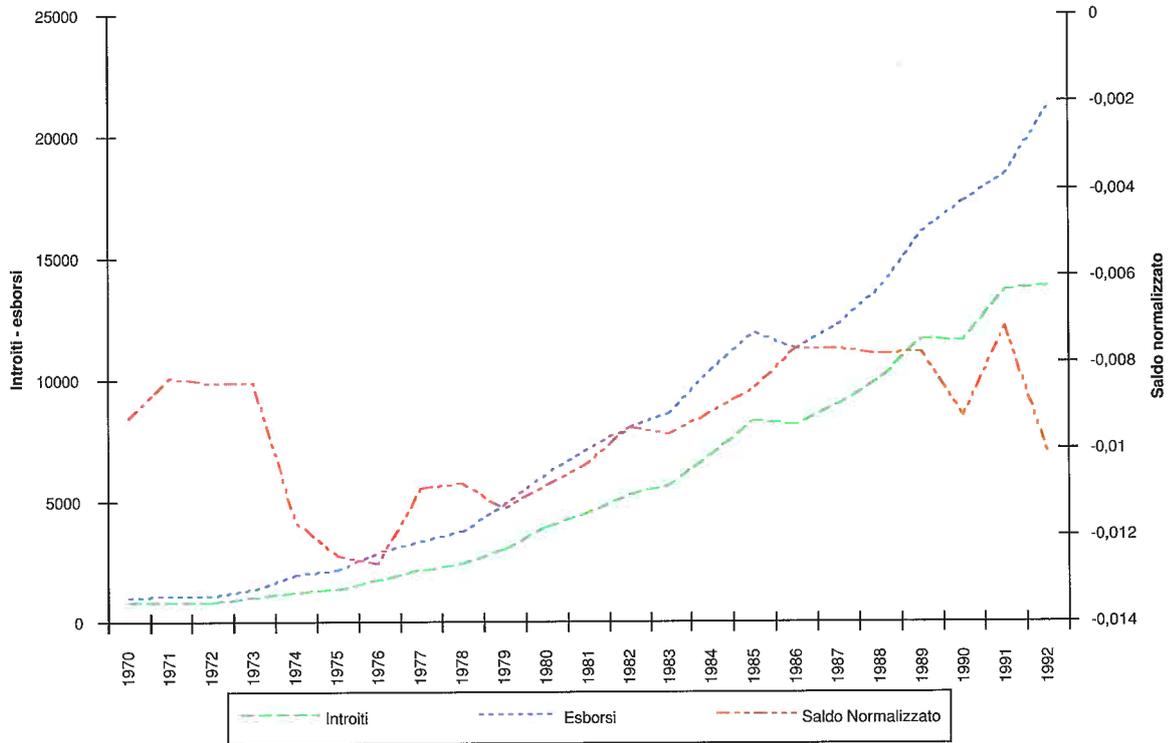


Figura 3

**ESBORSI, INTROITI E SALDO NORMALIZZATO DELLA VOCE "ALTRI SERVIZI", 1970-1992**

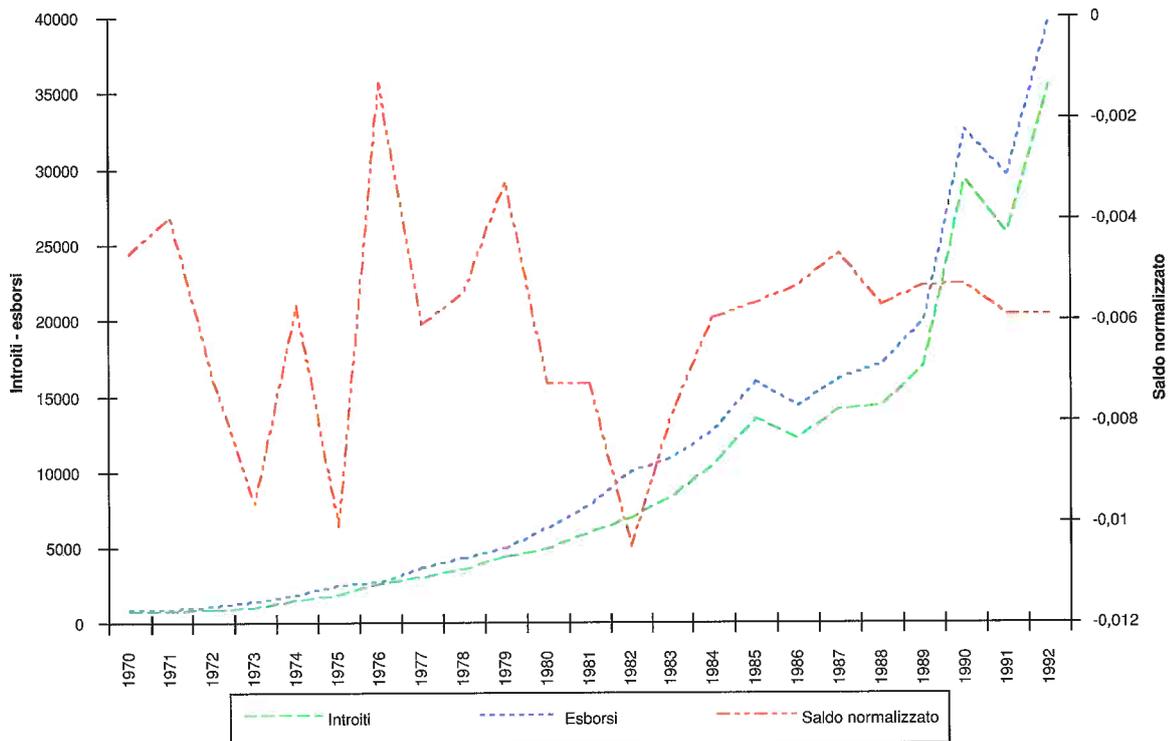
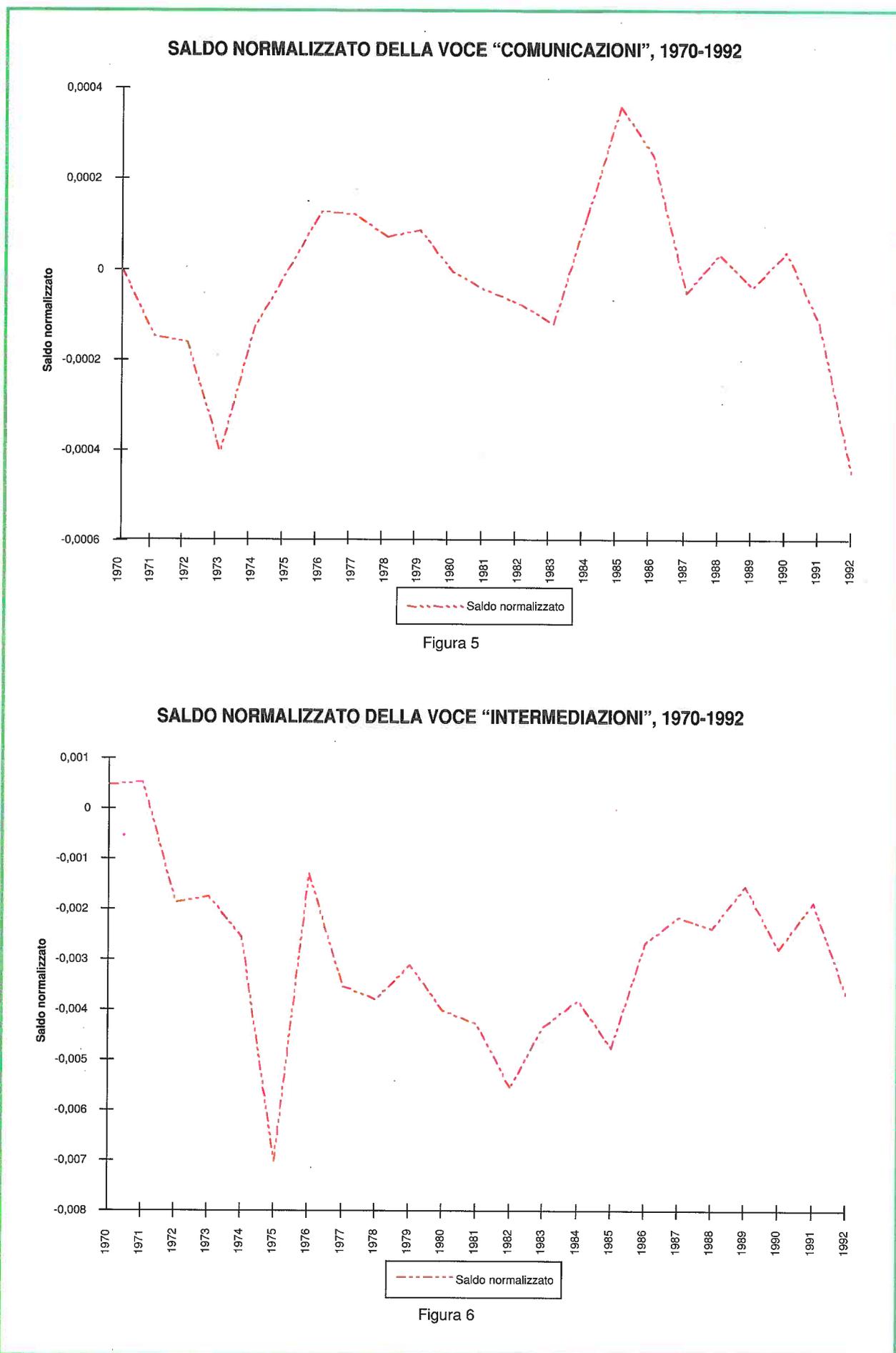


Figura 4



**SALDO NORMALIZZATO DELLA VOCE "ASSICURAZIONI", 1970-1992**

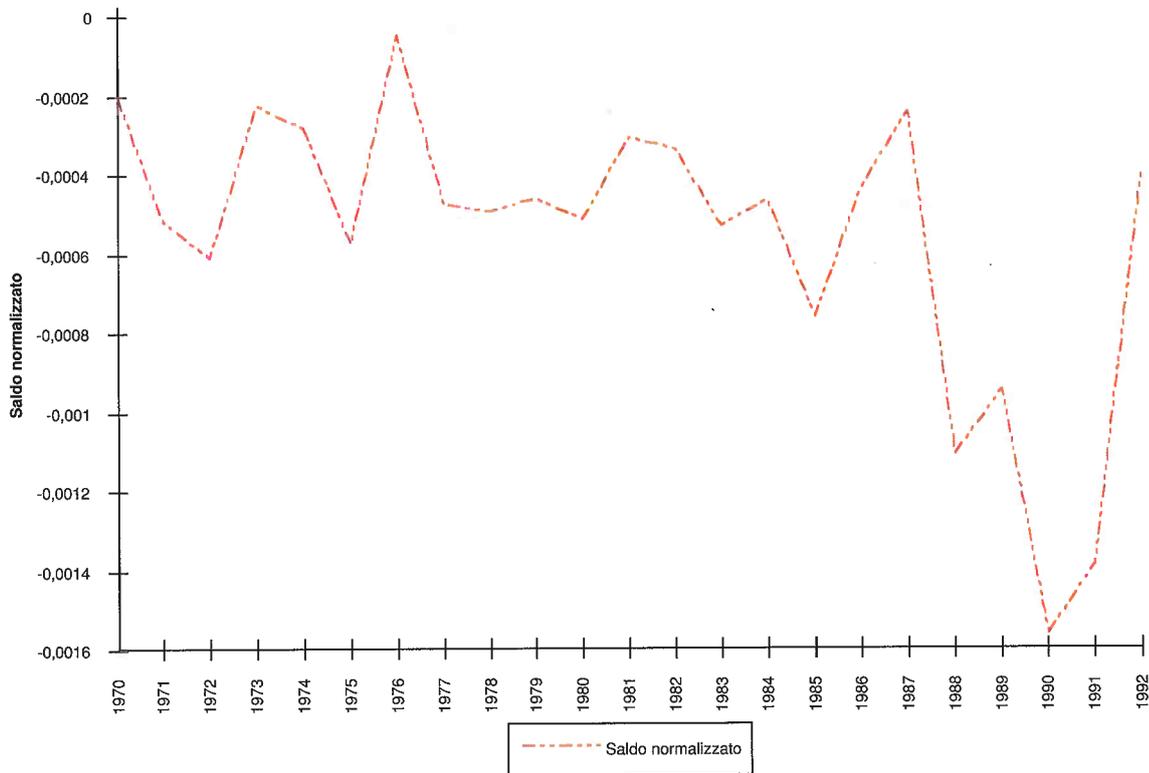


Figura 7

**SALDO NORMALIZZATO DELLA VOCE "SERVIZI PERSONALI, CULTURALI E RICREATIVI", 1970-1992**

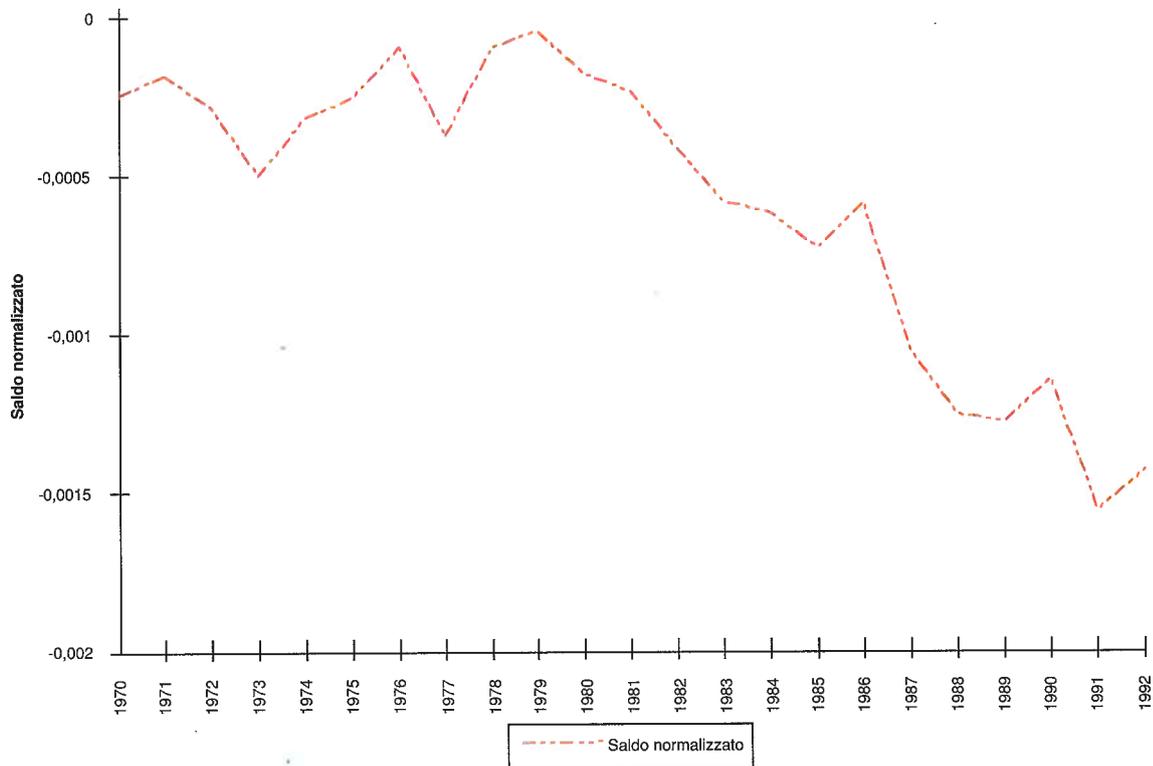
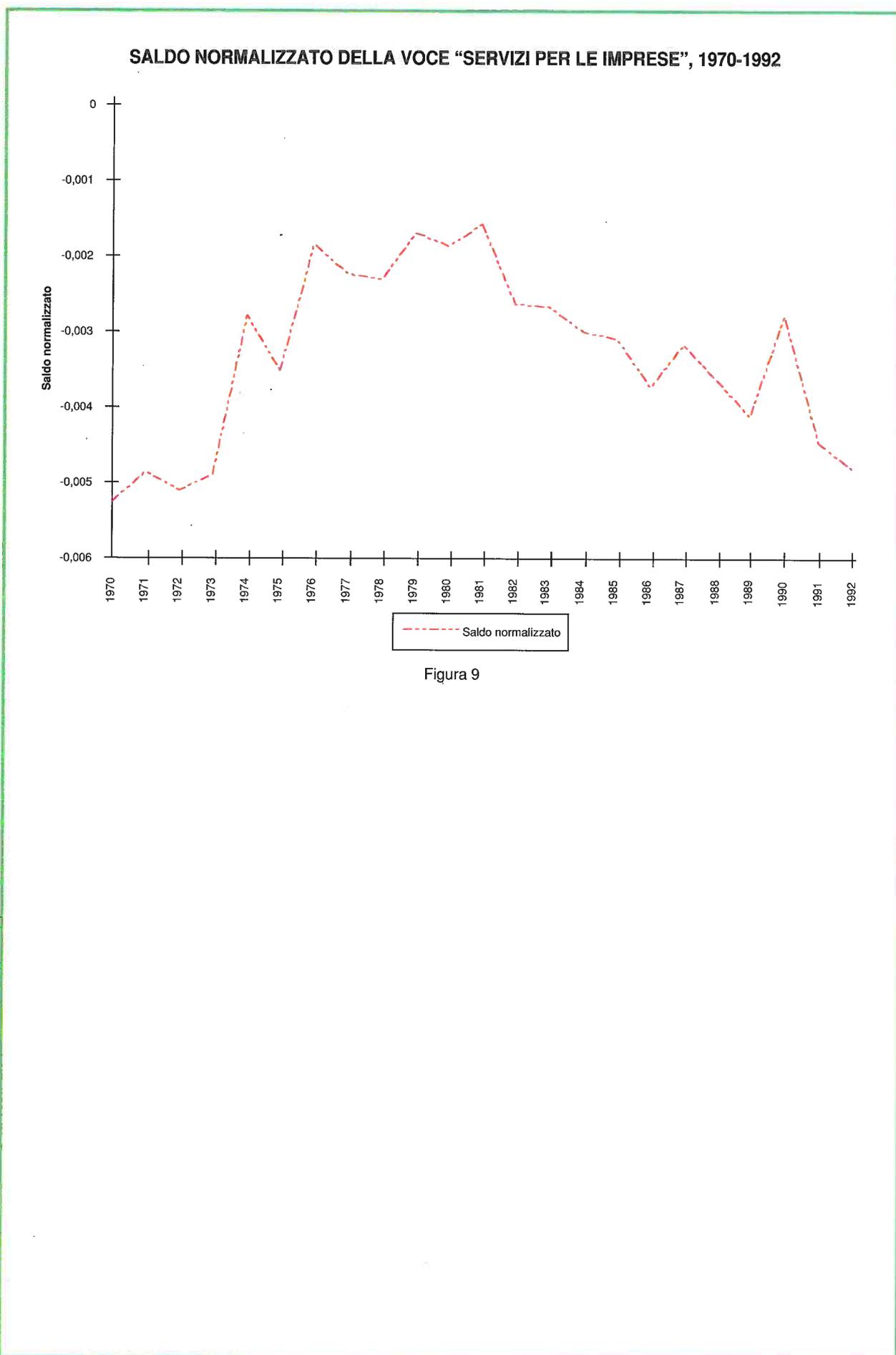


Figura 8



**MUTAMENTI DI MEDIO PERIODO NELL'EXPORT DELLE PROVINCE ITALIANE**

di Fabio Taiti\*

**1. La dinamica esportativa delle province inseguatrici**

Tre province da sole (Milano, Torino e Vicenza), hanno realizzato nel 1993 il 26,6% dell'export italiano. Le prime cinque (che includono anche Firenze e Brescia) raggiungono il 33,6%. Le prime dieci (che comprendono inoltre Bergamo, Modena, Treviso, Como e Varese) totalizzano il 48,4% delle esportazioni nazionali. Questa forte concentrazione probabilmente spiega da sola lo scarso interesse per gli studi micro-territoriali del nostro export. Eppure, una lettura diacronica dei dati e una ricognizione fenomenologica dei processi, indicano una evoluzione delle tendenze esportative locali, significativa sia a livello dell'analisi che, soprattutto, in vista di più mirate politiche.

Basti al riguardo in primo luogo osservare che la quota dell'export realizzata dalle prime dieci province, cresce tra il 1985 e il 1993 dal 45,4% al 48,4%. Ma si rilevi anche come questo risultato sia dovuto alle province "inseguatrici" - quelle dal 6° al 10° posto della graduatoria - che detengono nel 1993 il 14,8% della quota relativa contro il 12,8 del 1985. Nello stesso periodo, le prime tre province esportatrici, passano dal 27,9 al 26,6%, e le prime cinque dal 35 al 33,5%.

Di notevole significato sembrano in secondo luogo anche:

- l'avanzamento in graduatoria di Vicenza (dal 4° al 3° posto) e di Brescia (dal 6° al 5°);
- l'arretramento sempre nella stessa graduatoria di Firenze (dal 3° al 4° posto), di Modena (dal 5° al 7°), di Como (dal 7° al 9°);
- la "promozione" tra le prime dieci province esportatrici di Bergamo, Treviso e Varese;
- la "retrocessione" oltre il 10° posto di Bologna e di Roma.

Si può in terzo luogo osservare che, nello stesso intervallo di tempo (1985-1993), le migliori performances di incremento sono state realizzate da province tutto sommato secondarie:

|         |           |
|---------|-----------|
| Potenza | + 243,6 % |
| Isernia | + 218,1 % |
| Belluno | + 143,0 % |
| Aosta   | + 126,7 % |
| Teramo  | + 117,4 % |
| Matera  | + 117,3 % |
| Gorizia | + 107,1 % |
| Enna    | + 106,6 % |
| Mantova | + 84,9 %  |
| Treviso | + 71,1 %  |

secondo una distribuzione che annovera sia significative presenze meridionali (ancorché a modesti livelli di valori assoluti), sia nuove e autentiche posizioni di leadership, per volumi e dinamiche, come Treviso, Mantova, Belluno, Gorizia.

Anche il quadrante simmetricamente opposto delle peggiori prestazioni di periodo, presenta notazioni di un qualche interesse, come:

- la scontata presenza di molte province meridionali (Siracusa, Oristano, Nuoro, Agrigento, Messina, Taranto, Catanzaro);
- ma anche la sanzione del declino esportativo di province del Centro-Nord (Grosseto, Savona, La Spezia);
- e la caduta di importanti zone "metropolitane" del Mezzogiorno (Palermo, Catania, Brindisi).

\* CENSIS

*Un classico indicatore della "vocazione esportativa" delle nostre province, è infine rappresentato dalla incidenza delle esportazioni sul valore aggiunto al costo dei fattori.*

*Non disponendo ancora di quest'ultimo dato per il 1993, risulta in questo caso di difficile interpretazione una lettura diacronica dei valori fra il 1985 e 1992, le differenze essendo frutto sia di mutamenti strutturali di medio periodo che di repentine cadute congiunturali riferibili all'ultimo anno di osservazione.*

*Con questi limiti e riserve si può tuttavia osservare che:*

- *le province italiane con una vocazione esportativa superiore alla media nazionale, rimangono un numero sostanzialmente stazionario (34 nel 1985, 35 nel 1992);*
- *dalle prime dieci posizioni scompaiono Massa Carrara, Firenze, Verona e Arezzo;*
- *e nelle stesse prime dieci entrano Asti, Treviso, Mantova e Milano;*
- *nelle posizioni intermedie regrediscono Ravenna, Ascoli Piceno, Alessandria, Cagliari, Taranto;*
- *scendono sotto la media nazionale le province di La Spezia, Pavia, Venezia e Mantova;*
- *scavalcano all'opposto la media nazionale le province di Belluno, Roma, Bolzano, Frosinone, Padova e Ancona.*

*Un quadro dunque nel complesso in grande movimento, sostanzialmente dominato dalla forza e dalla dinamica esportativa delle province "inseguite": di quelle di maggior peso e tradizione (come Mantova, Treviso e Novara), ma anche di più recente acquisto e più contenuto volume (come Belluno, Gorizia, Teramo, Matera).*

## **2. Il riposizionamento delle province nelle filiere settoriali**

*Un ulteriore accertamento di dinamica strutturale che risulta utile sviluppare, è quello relativo al posizionamento delle province italiane rispetto alle medie nazionali - sempre nell'arco del periodo 1988-1993 - nell'ambito di quattro fondamentali filiere del settore manifatturiero.*

*Per quanto si riferisce alla filiera **agro-alimentare** la variazione media nazionale del periodo è stata del 29,9%.*

*Denunciano incrementi superiori al 100% le province di Isernia, Sassari, Caltanissetta, Pavia, Potenza, L'Aquila, Pordenone, Livorno, Potenza, Terni, La Spezia, Treviso, Siena.*

*Indicano invece significativi decrementi assoluti (tra il 40 e il 12%) le province di Catanzaro, Oristano, Taranto, Roma, Foggia, Brindisi, Pescara.*

*Per quanto si riferisce alla filiera della **Chimica e Prodotti di base**, la media nazionale ha segnato nel periodo un incremento del 19,6%.*

*Numerose sono state le province che hanno registrato un incremento superiore al 100%: Isernia, Ancona, Avellino, Rovigo, Ascoli Piceno, Potenza, Pordenone, La Spezia.*

*Ma ancora più numerose sono state le province che segnalano un significativo decremento assoluto (tra il 100 e il 70%): Enna, Grosseto, Foggia, Catanzaro, Ragusa, Cosenza, Lecce, Benevento.*

*Per quanto si riferisce al fondamentale settore della **meccanica**, un robusto gruppo di province segnala un risultato fortemente positivo (superiore al 200%): Reggio Calabria, Siracusa, Matera, Aosta, L'Aquila, Gorizia, Trapani, Isernia, Catanzaro, Cagliari.*

*Marcano all'opposto un saldo significativamente negativo (superiore al 50%) in valori assoluti: Teramo, Grosseto, Brindisi, Palermo e Lecce.*

*Per quanto infine attiene al gruppo dei **settori tradizionali** (tessile, abbigliamento, cuoio, calzature, legno e mobili, carta), la media nazionale ha segnato un incremento del 22,5%.*

*Hanno registrato incrementi fortemente positivi (superiori al 200%) le province di: Enna, Campobasso, Isernia, Brindisi, La Spezia, Caserta.*

Hanno avuto invece decrementi assoluti significativi (tra il 90 e il 20%) le province di Nuoro, Asti, Oristano, Agrigento, Sassari, Cosenza, Imperia, Grosseto.

In linea generale sembra perciò possibile osservare che:

- le province che hanno ottenuto buone prestazioni complessive, debbono questo risultato a un positivo andamento di più filiere, quasi a indicare l'effetto diffusivo di una virtù esportatrice appresa e generalizzata;
- le province che hanno ottenuto prestazioni negative derivano, con poche eccezioni, questo risultato da una caduta di una specifica filiera, quasi a indicare l'affievolimento (oltre che il rischio) della specializzazione esportativa.

### 3. Cinque profili provinciali di tipologie esportative

Nel tentativo di ricostruire una mappa tipologica delle province italiane distribuito in gruppi omogenei, si è applicata una metodologia di **cluster analysis** a partire da:

a) una batteria di **variabili attive**, e cioè:

- % Export su Valore aggiunto 1992
- % Export manifatturiero / Valore Aggiunto Industria 1991
- Differenza % Export / Valore Aggiunto 1988-1992
- Differenza % Export manifatturiero / Valore Aggiunto Industria 1988-1992
- Variazione % Export 1987-92
- % Export su Totale 1992
- % Export Agro-Alimentare 1992
- % Export Chimica 1992
- % Export Meccanica 1992
- % Export Settori tradizionali 1992 (1)
- % Export Manifatturiero 1992;

b) una batteria di **variabili illustrative**, e cioè:

- Variazione % Export Manifatturiero 1988-92
- Variazione % Export Agro Alimentare 1988-92
- Variazione % Export Chimica 1988-92
- Variazione % Export Meccanica 1988-92
- Variazione % Export Settori tradizionali 1988-1992
- Variazione % Valore Aggiunto deflazionato 1988-1992
- Imprese per 1000 abitanti 1992
- Tasso di inoccupazione 1992
- Occupati industria per 1000 abitanti 1992.

Né è scaturita una distribuzione delle province italiane in cinque gruppi tipologici esportativi così caratterizzati.

#### Primo gruppo

##### Le aree sviluppate con export forte e stabilizzato

Ne fanno parte:

- due province del Piemonte (Torino e Asti);
- le cinque province forti della Lombardia (Varese, Como, Milano, Bergamo e Brescia);
- la provincia di Vicenza e quelle di Udine e Pordenone;
- tre province emiliane (Reggio Emilia, Modena e Bologna);
- le province di Firenze e Chieti.

*Il gruppo si caratterizza per :*

- *una incidenza forte dell'export sul V.A. 1992;*
- *una accentuata specializzazione meccanica di questo export e una più bassa incidenza dei settori tradizionali;*
- *una accentuata stabilità esportativa nell'arco di tempo 1988-1992;*
- *alti livelli di redditi procapite;*
- *un tasso di inoccupazione pari alla metà di quello medio nazionale.*

### **Secondo gruppo**

#### **Le aree a medio sviluppo e medio export**

*Ne fanno parte:*

- *due province del Piemonte (Vercelli e Alessandria);*
- *quattro province della Lombardia (Sondrio, Pavia, Piacenza e Mantova);*
- *sei province del Nord-Est (Trento, Verona, Venezia, Padova, Rovigo e Gorizia);*
- *un folto gruppo di province dell'Italia centrale (Parma, Ferrara, Ravenna, Forlì, Lucca, Pistoia, Pisa, Siena, Perugia, Pesaro, Macerata, Ascoli, Pisa, Rieti, Roma, Teramo e Pescara);*
- *poche province del Mezzogiorno (Napoli, Avellino, Bari, Lecce, Potenza, Matera e Palermo).*

*Il gruppo si caratterizza per:*

- *una notevole stabilità 1988-1992 e una più forte incidenza 1992 dell'export proveniente dai settori tradizionali;*
- *un apprezzamento 1988-92 dell'export attribuibile ai settori della chimica contro un ridimensionamento di tutti gli altri settori;*
- *un livello di reddito pro-capite un po' superiore alla media nazionale;*
- *un livello di occupati industriali e un tasso di inoccupazione 1992 leggermente migliore della media.*

### **Terzo gruppo**

#### **Le aree a sviluppo medio-alto con export in forte dinamica:**

*Ne fanno parte:*

- *tre province del Nord-Ovest (Novara, Cuneo, Mantova);*
- *tre province del Nord-Est (Bolzano, Belluno, Treviso);*
- *quattro province dell'Italia Centrale (Arezzo, Ancona, Frosinone, L'Aquila);*
- *due province meridionali (Isernia e Enna).*

*Il gruppo si caratterizza per:*

- *una forte dinamica dell'export tra 1987 e 1992;*
- *un netto miglioramento nello stesso periodo della vocazione esportativa;*
- *un apprezzamento generalizzato ed esteso dell'export a tutti i settori, con specifico orientamento alla meccanica e ai settori tradizionali;*
- *un livello di reddito pro capite superiore alla media;*
- *una più forte incidenza degli occupati nell'industria;*
- *un tasso di inoccupazione 1992 decisamente inferiore alla media.*

### **Quarto gruppo**

#### **Le aree di marginalità dell'export e dello sviluppo**

*Ne fanno parte:*

- *tre province del Nord-Ovest (Aosta, Imperia e Savona);*

- tre province dell'Italia centrale (Grosseto, Viterbo e Latina);
- nove province del Mezzogiorno continentale (Campobasso, Caserta, Benevento, Salerno, Foggia, Brindisi, Cosenza, Catanzaro, Reggio Calabria);
- cinque province siciliane (Trapani, Messina, Agrigento, Catania e Ragusa);
- tre province sarde (Sassari, Nuoro, Oristano).

*Il gruppo si caratterizza per:*

- una generale caduta dell'export tra 1988 e 1992 con specifico riferimento ai settori tradizionali, alla chimica e alla meccanica;
- un apprezzamento nel periodo, dell'export circoscritto al settore agro alimentare;
- un sensibile ridimensionamento della già debole vocazione esportativa espressa dal rapporto tra export e valore aggiunto;
- un livello di reddito procapite notevolmente inferiore alla media;
- un alto tasso di inoccupazione.

### **Quinto gruppo**

#### **Le aree del declino esportativo**

*Ne fanno parte:*

- tre province dell'Italia Centrale (Massa, Livorno, Terni);
- quattro province meridionali (Taranto, Caltanissetta, Siracusa, Cagliari);

*Il gruppo si caratterizza per:*

- una concentrazione 1992 dell'export nella chimica che tuttavia crolla tra il 1988 e il 1992;
- una generalizzata perdita di tutti i settori manifatturieri nello stesso intervallo di tempo, tranne che nel settore agro-alimentare che registra un notevole apprezzamento;
- una eclissi della vocazione esportativa rispetto alla produzione complessiva;
- un tasso di inoccupazione 1992 superiore di un terzo rispetto alla media;
- un livello di reddito procapite inferiore di circa 1/5 rispetto alla media.

### **4. Sei processi di mutazione**

*Capire in che direzione si muovono i processi che riguardano nel tempo vocazioni e prestazioni esportative delle nostre economie locali, costituisce evidentemente un argomento di specifico interesse analitico e politico.*

*Al riguardo si propongono qui alcuni esiti di un'applicazione della metodologia di analisi fattoriale, svolta con riferimento:*

- alle variazioni % 1988-1992 delle esportazioni delle province a valori costanti;
- alle incidenze dell'export sul valore aggiunto provinciale nel 1992 (vocazione esportativa); con riferimento ai dati relativi al totale delle esportazioni (cfr. grafico 1) e al settore manifatturiero (cfr. grafico 2).

*Una valutazione sintetica dei risultati consente di individuare sei processi evolutivi del nostro export locale.*

*Esiste in primo luogo un **processo di consolidamento**, che interessa quelle province a spiccata vocazione esportativa, dove negli ultimi anni i flussi di merci verso l'estero hanno continuato ad aumentare.*

*Ritroviamo in questa graduatoria:*

- le province del Nord-est (Treviso, Vicenza, Belluno, Padova, Udine, Pordenone, Bolzano, Verona);
- alcune province del Piemonte e della Lombardia (Cuneo, Novara, Alessandria, Mantova, Varese, Bergamo e Brescia);

- le province forti della media Italia (Parma, Reggio, Emilia, Bologna, Lucca, Arezzo, Ancona, Frosinone).

*C'è un secondo processo di accelerazione, che interessa le province dove l'export come nelle prime cresce tra 1988 e 1993 più della media nazionale, ma che hanno ancora nel 1992 una vocazione all'export inferiore a quella media nazionale.*

*Ritroviamo in questo processo:*

- ancora due province del Nord-Est e cioè Gorizia e Trieste;
- e soprattutto un nutrito gruppo di province meridionali (Caserta, Campobasso, Reggio Calabria, Caltanissetta, L'Aquila, Teramo, Avellino, Matera).

*Si configura quindi un terzo processo di ripiegamento, che interessa le province ancora dotate di una vocazione esportativa superiore alla media ma con una variazione dell'export a valori costanti tra 1988 e 1993 inferiore alla media nazionale.*

*Spiccano in questo gruppo:*

- le province di Asti e Torino al Nord;
- quelle di Ravenna, Massa e Chieti al Centro;
- quella di Siracusa nel Mezzogiorno.

*Si individua ancora un processo di marginalizzazione, che riguarda le province con una vocazione esportativa inferiore alla media nazionale e che hanno anche registrato al loro interno variazioni percentuali a valori costanti dell'export tra 1988 e 1993 inferiori alla media nazionale.*

*Stanno in questa situazione:*

- alcune province del Centro-Nord (Imperia, Savona, Livorno, Grosseto);
- e un rilevante gruppo di province meridionali (Palermo, Oristano, Catanzaro, Brindisi, Nuoro, Foggia, Ragusa, Sassari, Catania, Messina, Cosenza, Potenza e Trapani).

*Il quinto processo caratteristico è quello delle province in stallo, che interessa le zone a forte e tradizionale vocazione esportativa, sia per i livelli raggiunti che per una diversa capacità di adattamento alla congiuntura negativa dei mercati, e che negli ultimi sei anni si attestano su una posizione di equilibrio tra consolidamento e declino.*

*Non a caso ritroviamo nel quarto gruppo importanti e solide zone esportatrici come Modena, Milano, Como, Firenze, Vicenza e Pistoia.*

*Infine un sesto processo caratteristico è quello delle province a rischio, che riguarda tutte le zone poco aldilà del processo della marginalizzazione, e che quindi, pur avendo ancora una vocazione esportativa inferiore alla media ma risultati di export migliori di quelli medi nazionali, fra 1988 e 1993, restano sospesi tra le opportunità dell'accelerazione e i rischi del risucchiamento verso la marginalizzazione.*

*Ritroviamo in questa situazione:*

- alcune province del Nord, come Venezia, Trento, Ferrara, Piacenza, Genova;
- alcune aree del Centro come Perugia, Viterbo e Roma;
- e province del Mezzogiorno come Napoli, Benevento e Agrigento.

(1) Pelli, Cuoio, Calzature, Tessile, Abbigliamento, Legno, Mobili, Carta.

**Tav. 1 - Esportazioni per provincia - anni 1985 e 1993**  
(miliardi di lire 1993)

| Province, regioni e<br>ripartizioni territoriali | 1985   | 1993   | Variazioni %<br>1985 - 1993 |
|--|--------|--------|-----------------------------|
| Torino   | 17.776 | 18.246 | 2.6                         |
| Vercelli   | 2.438  | 3.015  | 23.7                        |
| Novara   | 2.379  | 4.056  | 70.5                        |
| Cuneo  | 2.759  | 4.619  | 67.4                        |
| Asti   | 1.127  | 1.457  | 29.3                        |
| Alessandria                                      | 2.706  | 2.641  | -2.4                        |
| PIEMONTE   | 29.185 | 34.034 | 16.6                        |
| Aosta  | 188    | 424    | 125.7                       |
| VALLE D'AOSTA                                    | 188    | 424    | 125.7                       |
| Varese   | 6.449  | 7.388  | 14.6                        |
| Como   | 5.917  | 7.646  | 29.2                        |
| Sondrio  | 268    | 357    | 33.5                        |
| Milano   | 32.032 | 41.005 | 28.0                        |
| Bergamo  | 5.039  | 8.299  | 64.7                        |
| Brescia  | 6.150  | 8.320  | 35.3                        |
| Pavia  | 2.749  | 2.555  | -7.1                        |
| Cremona  | 1.214  | 1.635  | 34.7                        |
| Mantova  | 1.957  | 3.618  | 84.9                        |
| LOMBARDIA  | 61.774 | 80.823 | 30.8                        |
| Bolzano  | 1.901  | 2.554  | 34.3                        |
| Trento   | 1.602  | 2.037  | 27.2                        |
| TRENTINO-ALTO ADIGE                              | 3.503  | 4.591  | 31.0                        |
| Verona   | 4.696  | 6.421  | 36.7                        |
| Vicenza  | 8.840  | 10.946 | 23.8                        |
| Belluno  | 580    | 1.410  | 143.0                       |
| Treviso  | 4.595  | 7.861  | 71.1                        |
| Venezia  | 3.565  | 3.799  | 6.6                         |
| Padova   | 3.241  | 4.735  | 46.1                        |
| Rovigo   | 427    | 640    | 49.9                        |
| VENETO   | 25.944 | 35.812 | 38.0                        |
| Pordenone  | 1.757  | 2.772  | 57.8                        |
| Udine  | 2.535  | 3.473  | 37.0                        |
| Gorizia  | 543    | 1.125  | 107.1                       |
| Trieste  | 996    | 1.483  | 48.9                        |
| FRIULI-VENEZIA GIULIA                            | 5.831  | 8.854  | 51.8                        |
| Imperia  | 482    | 415    | -13.8                       |
| Savona   | 1.078  | 818    | -24.1                       |
| Genova   | 3.148  | 2.955  | -6.1                        |
| La Spezia  | 1.225  | 738    | -39.7                       |
| LIGURIA  | 5.932  | 4.927  | -16.9                       |
| Piacenza   | 1.003  | 1.120  | 11.6                        |
| Parma  | 1.843  | 2.669  | 44.8                        |
| Reggio Emilia                                    | 2.968  | 4.451  | 49.9                        |
| Modena   | 6.713  | 7.877  | 17.3                        |
| Bologna  | 5.309  | 7.387  | 39.1                        |
| Ferrara  | 1.292  | 1.520  | 17.6                        |
| Ravenna  | 2.413  | 2.029  | -15.9                       |
| Forlì  | 1.881  | 2.385  | 26.8                        |
| EMILIA - ROMAGNA                                 | 23.423 | 29.437 | 25.7                        |
| Massa - Carrara                                  | 1.520  | 1.272  | -16.3                       |
| Lucca  | 1.877  | 2.529  | 34.7                        |
| Pistoia  | 1.192  | 1.685  | 41.3                        |
| Firenze  | 11.295 | 9.915  | -12.2                       |
| Livorno  | 977    | 816    | -16.5                       |
| Pisa   | 1.467  | 1.963  | 33.8                        |
| Arezzo   | 2.335  | 2.906  | 24.5                        |
| Siena  | 515    | 745    | 44.5                        |
| Grosseto   | 162    | 66     | -59.1                       |
| TOSCANA  | 21.340 | 21.897 | 2.6                         |

segue Tav. 1 - Esportazioni per provincia - anni 1985 e 1993 (miliardi di lire 1993)

| Province, regioni e<br>ripartizioni territoriali | 1985    | 1993    | Variazioni %<br>1985 - 1993 |
|--|---------|---------|-----------------------------|
| Perugia  | 1.045   | 1.186   | 13.5                        |
| Terni  | 670     | 875     | 30.7                        |
| UMBRIA   | 1.715   | 2.061   | 20.2                        |
| Pesaro e Urbino                                  | 747     | 1.435   | 92.1                        |
| Ancona   | 1.425   | 2.123   | 49.0                        |
| Macerata   | 1.041   | 1.258   | 20.8                        |
| Ascoli Piceno                                    | 1.754   | 1.946   | 10.9                        |
| MARCHE   | 4.968   | 6.762   | 36.1                        |
| Viterbo  | 257     | 281     | 9.2                         |
| Rieti  | 456     | 711     | 55.9                        |
| Roma   | 5.289   | 6.147   | 16.2                        |
| Latina   | 1.105   | 1.484   | 34.3                        |
| Frosinone  | 1.517   | 2.527   | 66.6                        |
| LAZIO  | 8.625   | 11.150  | 29.3                        |
| L'Aquila   | 173     | 274     | 58.6                        |
| Teramo   | 308     | 670     | 117.4                       |
| Pescara  | 246     | 239     | -2.7                        |
| Chieti   | 1.314   | 1.847   | 40.5                        |
| ABRUZZI  | 2.041   | 3.029   | 48.4                        |
| Isernia  | 47      | 148     | 218.1                       |
| Campobasso                                       | 135     | 198     | 46.7                        |
| MOLISE   | 181     | 346     | 90.7                        |
| Caserta  | 563     | 784     | 39.3                        |
| Benevento  | 32      | 40      | 24.4                        |
| Napoli   | 4.279   | 3.666   | -14.3                       |
| Avellino   | 540     | 770     | 42.6                        |
| Salerno  | 933     | 1.216   | 30.4                        |
| CAMPANIA   | 6.346   | 6.476   | 2.0                         |
| Foggia   | 584     | 440     | -24.6                       |
| Bari   | 1.864   | 2.649   | 42.1                        |
| Taranto  | 2.528   | 1.528   | -39.6                       |
| Brindisi   | 485     | 365     | -24.7                       |
| Lecce  | 760     | 921     | 21.1                        |
| PUGLIA   | 6.222   | 5.904   | -5.1                        |
| Potenza  | 50      | 172     | 243.6                       |
| Matera   | 114     | 247     | 117.3                       |
| BASILICATA                                       | 164     | 419     | 155.8                       |
| Cosenza  | 80      | 74      | -8.4                        |
| Catanzaro  | 188     | 127     | -32.5                       |
| Reggio Calabria                                  | 122     | 192     | 57.2                        |
| CALABRIA   | 391     | 393     | 0.5                         |
| Trapani  | 182     | 134     | -26.0                       |
| Palermo  | 371     | 440     | 18.5                        |
| Messina  | 467     | 261     | -44.2                       |
| Agrigento  | 124     | 67      | -45.9                       |
| Caltanissetta                                    | 188     | 200     | 6.6                         |
| Enna   | 59      | 122     | 106.6                       |
| Catania  | 625     | 434     | -30.5                       |
| Ragusa   | 69      | 59      | -15.2                       |
| Siracusa   | 5.516   | 1.881   | -65.9                       |
| SICILIA  | 7.601   | 3.598   | -52.7                       |
| Sassari  | 505     | 396     | -21.6                       |
| Nuoro  | 266     | 131     | -50.5                       |
| Oristano   | 88      | 36      | -59.4                       |
| Cagliari   | 2.761   | 2.034   | -26.3                       |
| SARDEGNA   | 3.620   | 2.598   | -28.2                       |
| Nord-Ovest                                       | 97.079  | 120.209 | 23.8                        |
| Nord-Est   | 58.702  | 78.693  | 34.1                        |
| Centro   | 36.647  | 41.870  | 14.3                        |
| Sud e Isole                                      | 26.566  | 22.762  | -14.3                       |
| ITALIA   | 218.994 | 263.534 | 20.3                        |

Fonte: Elaborazione Censis su dati Istat

**Tav. 2 - Graduatoria delle province secondo l'incidenza % delle esportazioni  
sul valore aggiunto al costo dei fattori - Anno 1992**

| Posizioni | Province        | 1992 |
|-----------|-----------------|------|
| 1         | Vicenza         | 38.1 |
| 2         | Asti            | 35.5 |
| 3         | Modena          | 34.0 |
| 4         | Siracusa        | 32.1 |
| 5         | Treviso         | 32.0 |
| 6         | Mantova         | 30.7 |
| 7         | Pordenone       | 30.4 |
| 8         | Milano          | 29.6 |
| 9         | Torino          | 28.9 |
| 10        | Como            | 28.4 |
| 11        | Reggio Emilia   | 27.4 |
| 12        | Firenze         | 27.2 |
| 13        | Massa - Carrara | 27.2 |
| 14        | Varese          | 25.0 |
| 15        | Cuneo           | 24.2 |
| 16        | Arezzo          | 23.8 |
| 17        | Verona          | 23.5 |
| 18        | Vercelli        | 23.4 |
| 19        | Bergamo         | 22.2 |
| 20        | Novara          | 21.4 |
| 21        | Udine           | 21.3 |
| 22        | Lucca           | 20.8 |
| 23        | Pistoia         | 20.0 |
| 24        | Brescia         | 20.0 |
| 25        | Ravenna         | 19.8 |
| 26        | Belluno         | 19.3 |
| 27        | Parma           | 19.1 |
| 28        | Bolzano         | 18.7 |
| 29        | Chieti          | 18.3 |
| 30        | Ascoli Piceno   | 17.7 |
| 31        | Bologna         | 17.4 |
| 32        | Frosinone       | 17.2 |
| 33        | Padova          | 17.1 |
| 34        | Alessandria     | 17.0 |
| 35        | Ancona          | 16.9 |
| 36        | Pisa            | 14.6 |
| 37        | Venezia         | 13.5 |
| 38        | Terni           | 13.1 |
| 39        | Pesaro e Urbino | 13.1 |
| 40        | Trento          | 13.0 |
| 41        | Rieti           | 12.8 |
| 42        | Macerata        | 12.7 |
| 43        | Ferrara         | 12.6 |
| 44        | Gorizia         | 11.9 |
| 45        | Pavia           | 11.6 |
| 46        | Piacenza        | 11.5 |
| 47        | Cagliari        | 10.6 |
| 48        | Forlì           | 10.4 |
| 49        | Cremona         | 9.9  |
| 50        | Taranto         | 9.8  |
| 51        | Latina          | 9.7  |
| 52        | La Spezia       | 9.2  |
| 53        | Genova          | 8.9  |
| 54        | Siena           | 8.2  |
| 55        | Imperia         | 8.2  |
| 56        | Aosta           | 7.4  |
| 57        | Teramo          | 7.2  |
| 58        | Bari            | 7.2  |
| 59        | Trieste         | 7.2  |

*segue* **Tav. 2 - Graduatoria delle province secondo l'incidenza % delle esportazioni sul valore aggiunto al costo dei fattori - Anno 1992**

| Posizioni | Province        | 1992 |
|-----------|-----------------|------|
| 60        | Livorno         | 7.0  |
| 61        | Rovigo          | 6.9  |
| 62        | Napoli          | 6.7  |
| 63        | L'Aquila        | 6.5  |
| 64        | Sondrio         | 6.1  |
| 65        | Perugia         | 6.1  |
| 66        | Matera          | 5.9  |
| 67        | Avellino        | 5.8  |
| 68        | Isernia         | 5.8  |
| 69        | Savona          | 5.0  |
| 70        | Brindisi        | 4.9  |
| 71        | Salerno         | 4.8  |
| 72        | Roma            | 4.6  |
| 73        | Lecce           | 4.5  |
| 74        | Enna            | 4.5  |
| 75        | Caserta         | 4.2  |
| 76        | Pescara         | 4.1  |
| 77        | Foggia          | 3.8  |
| 78        | Campobasso      | 3.2  |
| 79        | Caltanissetta   | 3.1  |
| 80        | Viterbo         | 3.0  |
| 81        | Sassari         | 3.0  |
| 82        | Palermo         | 3.0  |
| 83        | Nuoro           | 2.6  |
| 84        | Reggio Calabria | 2.1  |
| 85        | Catania         | 1.9  |
| 86        | Oristano        | 1.9  |
| 87        | Potenza         | 1.8  |
| 88        | Messina         | 1.7  |
| 89        | Trapani         | 1.7  |
| 90        | Grosseto        | 1.4  |
| 91        | Agrigento       | 1.2  |
| 92        | Benevento       | 1.1  |
| 93        | Ragusa          | 1.1  |
| 94        | Catanzaro       | 0.7  |
| 95        | Cosenza         | 0.6  |
|           | Nord-Ovest      | 23.4 |
|           | Nord-Est        | 20.7 |
|           | Centro          | 11.6 |
|           | Sud e Isole     | 5.4  |
|           | ITALIA          | 15.8 |

Fonte: Elaborazione Censis su dati Istat e Istituto G. Tagliacarne

**Tav. 3 - Graduatoria delle province secondo l'incidenza % delle esportazioni  
sul valore aggiunto al costo dei fattori - Anno 1985**

| Posizioni | Province        | 1985 |
|-----------|-----------------|------|
| 1         | Siracusa        | 82.1 |
| 2         | Vicenza         | 49.3 |
| 3         | Modena          | 42.9 |
| 4         | Massa - Carrara | 40.9 |
| 5         | Firenze         | 38.4 |
| 6         | Torino          | 32.5 |
| 7         | Varese          | 31.2 |
| 8         | Arezzo          | 31.2 |
| 9         | Pordenone       | 29.9 |
| 10        | Como            | 29.9 |
| 11        | Reggio Emilia   | 29.5 |
| 12        | Ravenna         | 29.4 |
| 13        | Milano          | 29.2 |
| 14        | Treviso         | 28.1 |
| 15        | Taranto         | 27.5 |
| 16        | Alessandria     | 27.0 |
| 17        | Ascoli Piceno   | 24.7 |
| 18        | Vercelli        | 24.6 |
| 19        | Verona          | 24.5 |
| 20        | Cagliari        | 24.3 |
| 21        | Brescia         | 23.5 |
| 22        | La Spezia       | 23.4 |
| 23        | Asti            | 23.4 |
| 24        | Udine           | 22.6 |
| 25        | Cuneo           | 22.5 |
| 26        | Lucca           | 21.7 |
| 27        | Pavia           | 21.6 |
| 28        | Bologna         | 21.3 |
| 29        | Bergamo         | 21.2 |
| 30        | Venezia         | 20.2 |
| 31        | Pistoia         | 19.9 |
| 32        | Chieti          | 19.8 |
| 33        | Mantova         | 19.2 |
| 34        | Novara          | 18.9 |
| 35        | Bolzano         | 18.4 |
| 36        | Parma           | 18.3 |
| 37        | Padova          | 18.0 |
| 38        | Frosinone       | 17.6 |
| 39        | Gorizia         | 16.4 |
| 40        | Macerata        | 16.3 |
| 41        | Terni           | 15.6 |
| 42        | Pisa            | 15.3 |
| 43        | Ferrara         | 15.2 |
| 44        | Savona          | 15.1 |
| 45        | Piacenza        | 15.0 |
| 46        | Trento          | 15.0 |
| 47        | Ancona          | 14.9 |
| 48        | Rieti           | 14.1 |
| 49        | Trieste         | 13.8 |
| 50        | Cremona         | 13.4 |
| 51        | Livorno         | 13.0 |
| 52        | Forlì           | 12.4 |
| 53        | Genova          | 12.4 |
| 54        | Belluno         | 11.8 |
| 55        | Pesaro e Urbino | 11.2 |
| 56        | Latina          | 10.4 |
| 57        | Napoli          | 9.9  |
| 58        | Imperia         | 9.5  |
| 59        | Siena           | 9.5  |

*segue* **Tav. 3 - Graduatoria delle province secondo l'incidenza % delle esportazioni sul valore aggiunto al costo dei fattori - Anno 1985**

| Posizioni | Province        | 1985 |
|-----------|-----------------|------|
| 60        | Brindisi        | 8.7  |
| 61        | Perugia         | 8.5  |
| 62        | Avellino        | 8.5  |
| 63        | Bari            | 8.3  |
| 64        | Rovigo          | 7.5  |
| 65        | Lecce           | 7.2  |
| 66        | Nuoro           | 7.1  |
| 67        | Sondrio         | 6.5  |
| 68        | Sassari         | 6.3  |
| 69        | Roma            | 6.2  |
| 70        | Salerno         | 6.2  |
| 71        | Aosta           | 6.1  |
| 72        | Teramo          | 6.1  |
| 73        | Foggia          | 6.1  |
| 74        | Pescara         | 5.1  |
| 75        | Caserta         | 5.0  |
| 76        | Messina         | 4.8  |
| 77        | Caltanissetta   | 4.7  |
| 78        | Viterbo         | 4.6  |
| 79        | Oristano        | 4.1  |
| 80        | Catania         | 4.1  |
| 81        | Grosseto        | 3.9  |
| 82        | Matera          | 3.7  |
| 83        | Campobasso      | 3.6  |
| 84        | Isernia         | 3.1  |
| 85        | Trapani         | 3.0  |
| 86        | L'Aquila        | 2.9  |
| 87        | Enna            | 2.7  |
| 88        | Agrigento       | 2.3  |
| 89        | Palermo         | 2.2  |
| 90        | Catanzaro       | 1.9  |
| 91        | Reggio Calabria | 1.7  |
| 92        | Ragusa          | 1.7  |
| 93        | Potenza         | 1.0  |
| 94        | Cosenza         | 0.8  |
| 95        | Benevento       | 0.8  |
|           | Nord-Ovest      | 25.1 |
|           | Nord-Est        | 23.7 |
|           | Centro          | 15.1 |
|           | Sud e Isole     | 9.0  |
|           | ITALIA          | 18.7 |

Fonte: Elaborazione Censis su dati Istat e Istituto G. Tagliacarne

**Tav. 4 - Variazioni % del valore delle esportazioni per gruppi di settori  
periodo 1988-93**

| Province, regioni e<br>ripartizioni territoriali | filiera agro-<br>alimentare<br>(1) | chimica e<br>prodotti di<br>base (2) | meccanica<br>(3) | settori<br>tradizionali<br>(4) | totale<br>esportazioni | manifatturiero<br>(5) |
|--|------------------------------------|--------------------------------------|------------------|--------------------------------|------------------------|-----------------------|
| Torino   | 17.1                               | 25.2                                 | -11.4            | 12.9                           | -5.3                   | -6.5                  |
| Vercelli   | 27.3                               | 29.2                                 | -0.8             | 24.0                           | 17.9                   | 20.6                  |
| Novara   | 147.5                              | 23.5                                 | 68.4             | 57.9                           | 58.3                   | 68.5                  |
| Cuneo  | 76.2                               | 49.3                                 | 131.5            | 32.0                           | 63.6                   | 65.6                  |
| Asti   | -18.7                              | -49.1                                | -30.1            | -63.2                          | -40.2                  | -42.8                 |
| Alessandria                                      | 99.5                               | -12.6                                | 93.5             | 16.8                           | 35.2                   | 45.6                  |
| PIEMONTE   | 48.2                               | 10.7                                 | -0.6             | 17.1                           | 7.7                    | 7.8                   |
| Aosta  | 44.3                               | 21.7                                 | 399.5            | 2.0                            | 110.8                  | 195.4                 |
| VALLE D'AOSTA                                    | 44.3                               | 21.7                                 | 399.5            | 2.0                            | 110.8                  | 195.4                 |
| Varese   | 19.4                               | 27.7                                 | 33.7             | 25.2                           | 29.6                   | 29.6                  |
| Como   | -5.0                               | 12.7                                 | 31.5             | 3.9                            | 13.9                   | 14.0                  |
| Sondrio  | 34.9                               | 24.1                                 | 76.9             | 72.2                           | 54.2                   | 68.1                  |
| Milano   | 21.4                               | 12.0                                 | 23.4             | 2.5                            | 15.6                   | 16.4                  |
| Bergamo  | 66.5                               | 45.9                                 | 45.1             | 37.7                           | 43.5                   | 42.3                  |
| Brescia  | 84.5                               | 31.9                                 | 23.6             | 40.7                           | 29.9                   | 30.5                  |
| Pavia  | 241.3                              | 79.9                                 | 12.0             | 11.4                           | 41.5                   | 36.2                  |
| Cremona  | 55.7                               | 13.9                                 | 31.4             | 34.5                           | 29.8                   | 39.1                  |
| Mantova  | 72.6                               | 8.2                                  | 81.2             | 57.7                           | 53.6                   | 54.4                  |
| LOMBARDIA  | 46.5                               | 19.8                                 | 28.4             | 13.8                           | 23.0                   | 23.3                  |
| Bolzano  | 19.7                               | -17.5                                | 67.7             | 65.2                           | 39.9                   | 61.1                  |
| Trento   | 25.5                               | -2.1                                 | 31.9             | 25.0                           | 19.8                   | 26.8                  |
| TRENTINO-ALTO ADIGE                              | 20.9                               | -7.7                                 | 49.8             | 43.6                           | 30.2                   | 43.3                  |
| Verona   | 42.9                               | 59.2                                 | 39.2             | 0.7                            | 25.9                   | 23.4                  |
| Vicenza  | 25.6                               | 66.0                                 | 34.5             | 36.1                           | 38.1                   | 37.5                  |
| Belluno  | 22.5                               | 27.0                                 | 119.7            | 68.1                           | 101.6                  | 107.1                 |
| Treviso  | 123.4                              | 52.5                                 | 66.2             | 56.1                           | 61.3                   | 61.2                  |
| Venezia  | 39.4                               | -3.3                                 | 82.3             | 29.0                           | 25.2                   | 24.5                  |
| Padova   | 52.9                               | 55.8                                 | 59.6             | 26.2                           | 45.3                   | 44.5                  |
| Rovigo   | -0.5                               | 203.9                                | 55.9             | 34.5                           | 41.9                   | 33.8                  |
| VENETO   | 44.6                               | 36.0                                 | 55.8             | 32.5                           | 41.3                   | 41.5                  |
| Pordenone  | 169.9                              | 118.1                                | 11.2             | 51.5                           | 26.9                   | 23.4                  |
| Udine  | 92.5                               | 22.8                                 | 40.3             | 16.5                           | 28.1                   | 27.3                  |
| Gorizia  | 57.5                               | 66.8                                 | 352.8            | 39.2                           | 165.7                  | 176.9                 |
| Trieste  | 74.3                               | -23.2                                | 297.3            | 32.5                           | 108.9                  | 113.1                 |
| FRIULI-VENEZIA GIULIA                            | 88.2                               | 28.3                                 | 61.2             | 27.8                           | 46.8                   | 45.7                  |
| Imperia  | 4.4                                | -44.0                                | 4.8              | -27.7                          | -1.3                   | -14.7                 |
| Savona   | 69.7                               | -19.0                                | 70.9             | 38.6                           | -0.1                   | -8.5                  |
| Genova   | 18.4                               | 51.6                                 | 0.4              | 38.0                           | 18.8                   | 6.0                   |
| La Spezia  | 122.0                              | 103.2                                | -10.6            | 263.2                          | 27.8                   | 16.2                  |
| LIGURIA  | 18.6                               | 22.5                                 | 1.3              | 50.7                           | 14.5                   | 3.4                   |
| Piacenza   | 3.4                                | 9.6                                  | 37.2             | 5.4                            | 20.7                   | 13.1                  |
| Parma  | 32.9                               | 58.7                                 | 46.0             | 31.0                           | 42.9                   | 41.3                  |
| Reggio Emilia                                    | 17.0                               | 58.7                                 | 38.3             | 36.3                           | 41.0                   | 38.3                  |
| Modena   | 8.9                                | 54.9                                 | 9.0              | -3.6                           | 17.7                   | 5.8                   |
| Bologna  | -8.9                               | 19.5                                 | 40.8             | 34.0                           | 34.7                   | 36.9                  |
| Ferrara  | 20.3                               | -4.3                                 | 48.7             | 2.8                            | 21.5                   | 20.7                  |
| Ravenna  | 13.3                               | -23.0                                | 47.3             | 6.3                            | 3.5                    | 2.9                   |
| Forlì  | 37.6                               | 26.0                                 | 40.9             | 24.3                           | 33.2                   | 33.3                  |
| EMILIA - ROMAGNA                                 | 16.8                               | 30.8                                 | 32.5             | 16.2                           | 27.3                   | 24.4                  |
| Massa - Carrara                                  | 5.5                                | -13.8                                | 182.7            | -18.6                          | 10.2                   | 87.8                  |
| Lucca  | 1.7                                | 10.1                                 | 47.6             | 64.9                           | 39.6                   | 50.3                  |
| Pistoia  | 36.6                               | 159.4                                | 129.6            | 1.6                            | 16.9                   | 14.3                  |
| Firenze  | 37.8                               | -2.5                                 | 80.0             | 9.0                            | 18.7                   | 22.6                  |
| Livorno  | 166.3                              | 3.8                                  | 69.3             | 42.8                           | 14.7                   | 5.4                   |
| Pisa   | 12.7                               | 24.4                                 | 89.6             | 19.4                           | 34.7                   | 36.8                  |
| Arezzo   | 32.2                               | 91.1                                 | 96.7             | 51.9                           | 56.7                   | 54.1                  |
| Siena  | 101.9                              | -16.1                                | 92.0             | 22.2                           | 40.0                   | 48.9                  |
| Grosseto   | 55.9                               | -74.4                                | -56.1            | -20.2                          | -58.0                  | -64.6                 |
| TOSCANA  | 32.9                               | -0.9                                 | 85.6             | 19.4                           | 25.3                   | 30.1                  |
| Perugia  | 31.8                               | 49.9                                 | 26.9             | 14.9                           | 24.4                   | 21.0                  |
| Terni  | 137.1                              | 14.1                                 | 186.1            | 143.1                          | 44.8                   | 41.5                  |
| UMBRIA   | 49.3                               | 19.3                                 | 48.6             | 28.7                           | 32.3                   | 26.6                  |

segue

segue Tav. 4 - Variazioni % del valore delle esportazioni per gruppi di settori - periodo 1988-93

| Province, regioni e ripartizioni territoriali | filiera agro-alimentare (1) | chimica e prodotti di base (2) | meccanica (3) | settori tradizionali (4) | totale esportazioni | manifatturiero (5) |
|---|-----------------------------|--------------------------------|---------------|--------------------------|---------------------|--------------------|
| Pesaro e Urbino                               | 37.6                        | 135.3                          | 93.6          | 58.8                     | 73.4                | 73.5               |
| Ancona  | -2.7                        | 226.0                          | 62.8          | 14.5                     | 43.5                | 40.2               |
| Macerata                                      | 49.0                        | -21.7                          | 99.3          | 22.2                     | 27.4                | 28.0               |
| Ascoli Piceno                                 | -5.7                        | 163.7                          | 97.3          | 18.6                     | 31.8                | 34.2               |
| MARCHE  | 2.1                         | 128.1                          | 77.1          | 25.1                     | 41.7                | 41.5               |
| Viterbo                                       | -10.0                       | 40.2                           | 191.7         | 57.4                     | 35.9                | 25.3               |
| Rieti   | 59.6                        | 90.6                           | 77.8          | -9.7                     | 68.4                | 69.2               |
| Roma  | -23.8                       | 89.0                           | 25.3          | -8.6                     | 25.7                | 23.3               |
| Latina  | 16.6                        | 55.1                           | 42.9          | 79.7                     | 47.8                | 53.1               |
| Frosinone                                     | 22.5                        | 158.5                          | 121.1         | 18.3                     | 96.5                | 97.4               |
| LAZIO   | -0.6                        | 78.6                           | 48.0          | 6.3                      | 42.8                | 42.8               |
| L'Aquila                                      | 204.0                       | 83.4                           | 388.0         | 13.7                     | 83.6                | 81.1               |
| Teramo  | 35.1                        | -5.3                           | 88.8          | 71.4                     | 61.3                | 75.2               |
| Pescara                                       | -12.2                       | 73.8                           | 52.0          | 28.3                     | 42.8                | 46.2               |
| Chieti  | 53.8                        | -13.6                          | -10.9         | 108.9                    | 2.5                 | 4.0                |
| ABRUZZI                                       | 49.2                        | 4.0                            | 1.7           | 68.5                     | 19.6                | 24.3               |
| Isernia                                       | 369.9                       | 237.2                          | 263.5         | 319.1                    | 311.9               | 314.7              |
| Campobasso                                    | 49.6                        | 64.7                           | 176.6         | 1181.5                   | 106.4               | 90.4               |
| MOLISE  | 58.2                        | 66.5                           | 225.6         | 412.3                    | 162.4               | 156.9              |
| Caserta                                       | 113.7                       | 84.1                           | 74.6          | 207.6                    | 105.4               | 134.3              |
| Benevento                                     | 57.7                        | -62.3                          | 3.2           | 11.6                     | 17.2                | 48.7               |
| Napoli  | 38.5                        | 26.8                           | 14.7          | 13.7                     | 20.2                | 23.9               |
| Avellino                                      | 34.1                        | 221.6                          | 54.9          | 57.8                     | 57.1                | 58.4               |
| Salerno                                       | 25.6                        | 46.3                           | 92.5          | 47.6                     | 36.9                | 41.1               |
| CAMPANIA                                      | 35.8                        | 44.2                           | 24.6          | 39.8                     | 33.7                | 38.5               |
| Foggia  | -14.8                       | -73.4                          | 115.1         | 18.8                     | -1.5                | 4.7                |
| Bari  | 19.3                        | 5.2                            | 16.3          | 51.9                     | 33.4                | 43.7               |
| Taranto                                       | -27.3                       | 46.9                           | -76.5         | 46.4                     | 24.7                | -59.0              |
| Brindisi                                      | -13.2                       | -30.4                          | -62.8         | 299.0                    | -19.6               | -20.2              |
| Lecce   | -17.4                       | -65.4                          | -46.6         | 68.3                     | 14.5                | 18.1               |
| PUGLIA  | 2.2                         | 19.6                           | -16.1         | 60.6                     | 20.1                | 19.1               |
| Potenza                                       | 217.0                       | 82.3                           | -32.6         | 45.6                     | 10.9                | 3.2                |
| Matera  | 25.9                        | -21.7                          | 441.3         | 102.6                    | 62.1                | 68.2               |
| BASILICATA                                    | 102.1                       | -2.6                           | 0.3           | 91.5                     | 36.3                | 34.2               |
| Cosenza                                       | 30.1                        | -68.0                          | 87.3          | -21.5                    | 6.5                 | -7.1               |
| Catanzaro                                     | -42.3                       | -73.1                          | 238.5         | 55.4                     | -28.5               | 24.0               |
| Reggio Calabria                               | 6.2                         | 3.9                            | 1997.0        | 30.7                     | 86.9                | 89.5               |
| CALABRIA                                      | 1.5                         | -48.0                          | 455.3         | -1.7                     | 12.4                | 46.3               |
| Trapani                                       | -6.1                        | 23.6                           | 264.0         | 7.8                      | 14.4                | 21.5               |
| Palermo                                       | 30.9                        | -51.4                          | -51.6         | -23.8                    | -40.0               | -43.7              |
| Messina                                       | 23.0                        | 3.6                            | -43.7         | 12.9                     | 5.1                 | 16.6               |
| Agrigento                                     | 38.1                        | -3.1                           | 155.8         | -52.4                    | 28.1                | 24.1               |
| Caltanissetta                                 | 248.0                       | 71.8                           | -19.8         | -10.8                    | 67.0                | -34.8              |
| Enna  | -23.8                       | -98.3                          | -34.1         | 2131.9                   | 323.8               | 334.8              |
| Catania                                       | -8.0                        | -37.0                          | 37.6          | -13.8                    | 1.2                 | 27.0               |
| Ragusa  | -0.4                        | -69.6                          | -6.8          | -51.4                    | -34.5               | -75.0              |
| Siracusa                                      | -36.4                       | -23.4                          | 670.2         | 1.6                      | -22.5               | -39.2              |
| SICILIA                                       | 2.5                         | -20.8                          | -15.6         | 78.1                     | -15.2               | -22.8              |
| Sassari                                       | 264.9                       | -39.1                          | 51.2          | -35.5                    | -2.4                | -3.4               |
| Nuoro   | 17.0                        | 26.4                           | 109.0         | -88.6                    | -15.3               | -16.4              |
| Oristano                                      | -39.6                       | 21.1                           | -42.9         | -59.5                    | -33.1               | -11.1              |
| Cagliari                                      | 49.2                        | 49.2                           | 231.1         | -15.7                    | 43.8                | 0.8                |
| SARDEGNA                                      | 72.8                        | 32.8                           | 87.3          | -46.3                    | 28.0                | -4.3               |
| Nord-Ovest                                    | 44.0                        | 18.3                           | 17.1          | 15.2                     | 18.0                | 17.9               |
| Nord-Est                                      | 28.1                        | 29.5                           | 45.2          | 28.7                     | 35.6                | 35.5               |
| Centro  | 17.9                        | 24.6                           | 63.5          | 19.7                     | 32.4                | 35.2               |
| Sud e Isole                                   | 21.1                        | 6.0                            | 8.6           | 54.0                     | 17.6                | 20.6               |
| ITALIA  | 29.9                        | 19.6                           | 28.5          | 22.5                     | 25.0                | 25.5               |

(1) Prodotti agricoli, silvicoltura, pesca, prodotti alimentari, bevande e tabacco

(2) Prodotti energetici, minerali ferrosi e non ferrosi, minerali e prodotti non metalliferi, prodotti chimici

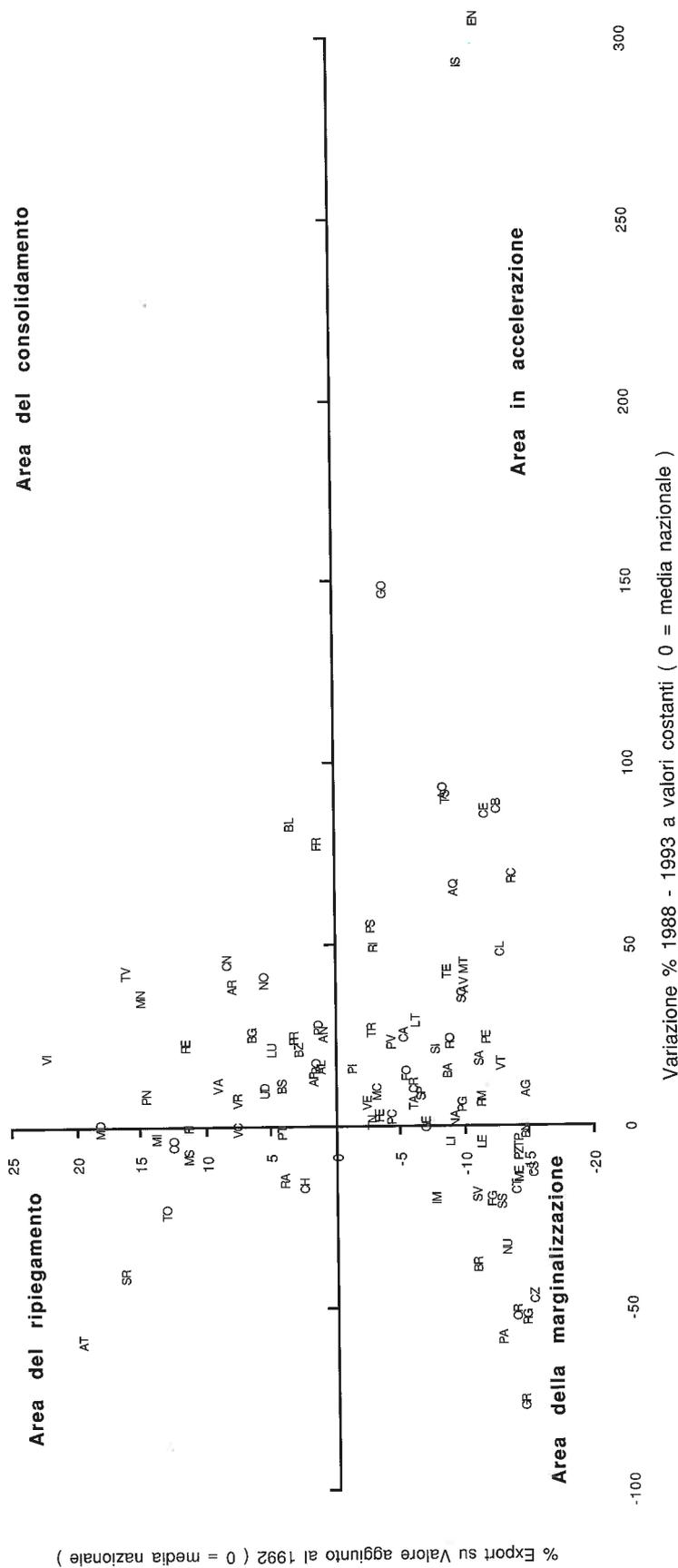
(3) Prodotti metalmeccanici, mezzi di trasporto

(4) Prodotti tessili, cuoio e abbigliamento, legno, carta, gomma e altri prodotti

(5) Prodotti chimici, prodotti metalmeccanici, mezzi di trasporto, prodotti alimentari, bevande e tabacco, prodotti tessili, cuoio e abbigliamento, legno, carta, gomma e altri prodotti

Fonte: Elaborazione Censis su dati Istat

**Graf. 1 - Il riposizionamento territoriale dell'export ( tutti i settori )**





## **L'IMPATTO DEGLI ACCORDI DELL'URUGUAY ROUND: ALCUNE CONSIDERAZIONI SUGLI EFFETTI PER L'ITALIA**

di Lucia Tajoli\*

### **1. Introduzione**

*L'evento più significativo per il commercio mondiale nel 1993 è stato la chiusura dell'ottavo round di negoziati GATT lo scorso dicembre, con il raggiungimento di un accordo importante. Mano a mano che la scadenza fissata per la chiusura dei negoziati si avvicinava, sono stati prodotti alcuni lavori che tentavano di stimare, anche a livello quantitativo, gli effetti di benessere che la liberalizzazione degli scambi avrebbe portato. Fino all'ultimo momento, l'incertezza sull'esito dei negoziati è stata molto grande, e l'accordo ha rischiato di saltare a causa della rigidità di posizioni di alcuni paesi. Lo scopo degli studi sugli effetti di benessere della liberalizzazione del commercio internazionale era di mettere in luce più chiaramente quali opportunità sarebbero andate sprecate in caso di fallimento dei negoziati.*

*Nonostante i molti problemi che sempre si riscontrano nel cercare di quantificare gli effetti di benessere di misure di politica economica, non sembrano esserci dubbi sul segno finale degli effetti dell'accordo: i risultati dei diversi lavori sono concordi nel mostrare un rilevante effetto netto positivo per il PIL mondiale. Le stime prodotte dall'OCSE e dalla Banca Mondiale indicano in un caso incrementi annuali del PIL pari a 213 miliardi di dollari (Goldin et al. 1993), mentre un altro studio mostra un incremento del PIL mondiale nel 2002 pari a 274 miliardi di dollari<sup>1</sup> (OCSE 1993). Ci sono buoni motivi per credere che questi valori sottostimino i benefici indotti dalla liberalizzazione, poiché nelle stime effettuate in generale si omettono gli effetti sul settore dei servizi, per la prima volta incluso nei negoziati, e non si tiene conto degli effetti dinamici indotti dalla maggiore competizione e apertura dei mercati mondiali.*

*Più incerta risulta invece la ripartizione degli effetti tra i diversi paesi partecipanti ai negoziati. Dalle prime stime effettuate, alcuni paesi sembrano trarre vantaggi assai più rilevanti di altri. In particolare, l'Unione Europea (UE) e tutti i paesi industrializzati europei risultano ricevere grandi benefici dagli accordi: la quota elevata di questi paesi sul commercio mondiale fa sì che questi paesi possano anche godere di una quota elevata di vantaggi. I guadagni per l'Unione Europea risultano compresi tra i 61 e 98 miliardi di dollari.*

*In questa sede ci si vuole soffermare in particolare sugli effetti dell'Uruguay Round per l'Italia, facendo riferimento ai settori interessati dall'accordo di maggiore rilevanza per il nostro paese. L'Italia si caratterizza per essere un paese trasformatore, che dipende dall'estero per l'importazione di moltissimi prodotti primari, e che trova nelle esportazioni di manufatti finiti uno dei fattori trainanti della propria economia. Dato l'elevato volume di scambi con l'estero che caratterizza la struttura economica del nostro paese, l'Italia dovrebbe trarre notevoli benefici dall'Uruguay Round, anche grazie alle maggiori certezze del quadro istituzionale internazionale in seguito alla firma dell'accordo.*

### **2. Le linee generali dell'accordo**

*Tra gli otto negoziati GATT che si sono svolti dal dopoguerra ad oggi, l'Uruguay Round è stato sicuramente il più ambizioso sia in termini di settori coperti, sia in termini di revisione dell'accordo stesso: nelle trattative sono state incluse anche aree fino ad ora lasciate al margine dello sforzo di liberalizzazione commerciale, quali l'agricoltura e i servizi, e una notevole parte delle trattative è stata dedicata ad estendere e rafforzare l'azione del GATT come "guardiano" del libero scambio tra paesi. Sebbene non tutti gli obiettivi siano stati centrati, l'accor-*

\* CESPRI, Università Bocconi, Milano

do finale può essere considerato un successo dal punto di vista del commercio internazionale, poiché notevoli risultati sono stati raggiunti in quasi tutte le aree negoziali.

A grandi linee, i punti più rilevanti della stesura finale riguardano:

- la riduzione media delle tariffe dei paesi industriali pari al 38%, portando così il livello medio dei dazi in vigore al 4%;
- l'estensione delle regole del GATT al settore agricolo, con la conseguente riduzione dei sussidi alla produzione agricola e l'eliminazione di vincoli quantitativi agli scambi commerciali in questo settore;
- il graduale smantellamento entro 10 anni delle restrizioni agli scambi di tessili e di abbigliamento imposte dall'Accordo Multifibre, in vigore oramai da venti anni;
- l'estensione della giurisdizione del GATT agli scambi di servizi (con l'eccezione di alcuni comparti per ora fuori dall'accordo) e la progressiva liberalizzazione del settore;
- l'armonizzazione delle diverse legislazioni nazionali in materia di protezione della proprietà intellettuale;
- un generale rafforzamento dell'istituzione GATT, con una revisione della procedura di risoluzione delle dispute commerciali tra paesi, una riforma della disciplina sul dumping, e la decisione di costituire un vero organismo internazionale, l'Organizzazione del Commercio Mondiale.

Le fonti dei maggiori guadagni di benessere, secondo gli studi compiuti finora, dovrebbero essere la liberalizzazione del settore agricolo, le cui enormi distorsioni sono fonte di perdite annuali notevoli per l'intera economia mondiale, e la riduzione o eliminazione delle barriere quantitative agli scambi nei settori dove queste sono più rilevanti, come quello del tessile-abbigliamento. La teoria economica ha sempre indicato infatti le limitazioni quantitative agli scambi come quelle con maggiori effetti negativi, ed è dunque proprio dall'eliminazione di queste che dovrebbero scaturire i maggiori vantaggi. Benefici di notevole entità sono anche attesi dalla migliore protezione accordata alla proprietà intellettuale e dal migliorato funzionamento dei meccanismi GATT di composizione delle controversie, che dovrebbero incrementare i flussi commerciali tra paesi. Questi effetti però risultano praticamente impossibili da quantificare.

Tutti i maggiori punti dell'accordo toccano da vicino l'Italia, e particolarmente rilevanti per il nostro paese sono proprio i settori dove dovrebbero essere concentrati gli effetti più robusti. L'Italia dovrebbe ottenere dei benefici dalla generale riduzione delle tariffe, in seguito alla quale ci si aspetta una diminuzione dei prezzi interni, e un migliore accesso ai mercati esteri, soprattutto di diversi paesi a medio reddito, che per la prima volta hanno effettuato sostanziali concessioni in materia di apertura dei propri mercati. Benefici sono attesi anche in seguito alla liberalizzazione del settore dei servizi, che promuovendo la competizione internazionale in questo campo, dovrebbe contribuire a rimuovere alcune delle costose inefficienze che caratterizzano il settore terziario italiano. Ma i guadagni forse più importanti - e quantificabili con minori margini di incertezza - dovrebbero venire dalla liberalizzazione, dopo decenni di protezione, dei settori dell'agricoltura e del tessile-abbigliamento.

### **3. Gli effetti sul settore agricolo**

Come i colleghi di tutta l'Unione Europea, gli agricoltori italiani si sono opposti fino all'ultimo alla liberalizzazione degli scambi agricoli, e hanno visto l'accordo finale come una decisione negativa per l'agricoltura, ritenendosi vittime sacrificate alla buona riuscita del round (cfr. *L'informatore agrario* 1993). Nei negoziati infatti si era stabilito che le varie parti dell'accordo erano inscindibili, e senza un patto sull'agricoltura non ci sarebbe stato alcun accordo finale.

Questa visione dell'agricoltura "sacrificata" per ottenere vantaggi in altri settori è però una visione fortemente distorta. Gli studi quantitativi compiuti sottolineano i grandi vantaggi in termini di benessere che provengono dalla sola liberalizzazione degli scambi agricoli, vantaggi che ricadono in massima parte proprio sull'Unione Europea. Lo studio di Goldin et al. (1993) mostra che nell'anno 2002, in seguito ad una parziale liberalizzazione degli scambi che segue

le direttive negoziate nell'Uruguay Round, il reddito reale dell'Unione Europea dovrebbe risultare aumentato dell'1,4%, grazie ad un incremento dello 0,2% nel caso di liberalizzazione parziale dei soli settori manifatturieri, e ad un incremento dell'1,3% in caso di parziale liberalizzazione degli scambi agricoli<sup>2</sup>. Nonostante la UE sia diventata in anni recenti un esportatore di alcuni prodotti agricoli, nel complesso del settore i paesi europei continuano ad essere importatori netti di questi beni. Dunque l'eliminazione delle limitazioni alle importazioni aumenterà il surplus dei consumatori, che vedranno una drastica caduta del livello dei prezzi interni dei beni agricoli, che attualmente risulta essere per molti prodotti più che doppio rispetto al livello dei prezzi mondiali.

Nel settore agricolo, un primo risultato indiretto dei negoziati GATT è stato ottenuto con la riforma della politica agricola comune (PAC) nel 1992. Sebbene la decisione di riformare la politica agricola sia stata spinta da molte ragioni, un ruolo determinante è stato svolto dalle pressioni ricevute dalla UE in ambito negoziale soprattutto dagli USA.

Molti lavori anche in passato hanno sottolineato gli effetti negativi della PAC. Koester e Bale (1990) mostrano che, nonostante il successo nel raggiungere alcuni degli obiettivi prefissati, la PAC ha avuto dei costi elevatissimi in termini di benessere, che ricadono soprattutto sui consumatori. Essi mostrano diverse stime che quantificano tra i 7 e i 31 miliardi di dollari la perdita netta di benessere per la UE dovuta a questa politica fino alla meta degli anni '80, perdita che per circa un quinto ricade sull'Italia.

Uno studio più recente che simula gli effetti delle modifiche alla PAC introdotte dalla recente riforma MacSharry (Folmer et al. 1993) mostra che l'attuazione della riforma, rispetto alla continuazione della situazione precedente dovrebbe produrre un generalizzato effetto di benessere: nell'Unione Europea a 9 paesi il surplus dei consumatori dovrebbe aumentare di circa 8 miliardi di ECU (a prezzi 1992) in 10 anni. Anche se si registra un effetto potenzialmente negativo dato dall'allargamento del deficit negli scambi agricoli, che è previsto aumentare di almeno 1 miliardo di ECU, l'effetto netto di una riduzione delle distorsioni rimane largamente positivo. Questo studio esamina anche l'impatto sui singoli paesi europei, e indica che in Italia l'aumento del surplus dei consumatori, grazie alla riforma della PAC, risulta pari a 1,1 miliardi di ECU. Ovviamente, differenze tra i paesi nell'entità dell'aumento del benessere dipendono dal peso della spesa alimentare sul totale della spesa per consumi. Lo studio citato mostra che l'Italia (con la Francia, la Danimarca e l'Irlanda) dovrebbe godere di miglioramenti di benessere particolarmente rilevanti. Vale poi la pena di notare che la diminuzione dei prezzi dei beni agricoli ha un effetto sulla distribuzione del reddito particolarmente favorevole, poiché come è noto, la spesa alimentare incide in modo più rilevante sui panieri a più basso reddito.

Tutto questo è ottenuto a fronte di effetti piuttosto contenuti sulla produzione agricola. Lo studio di Folmer et al. (1993) mostra che la riduzione dell'occupazione agricola nella UE nei prossimi 10 anni risulta essere sostanzialmente simile con o senza l'implementazione della riforma della PAC, mentre la caduta del valore aggiunto agricolo è inferiore se la riforma viene attuata piuttosto che in sua assenza. Anche i redditi agricoli risultano sostanzialmente stabili, seppure tenendo conto dei sostegni diretti al reddito introdotti a compensazione della riduzione dei sussidi alla produzione. Per l'Italia in particolare l'effetto della riforma sarebbe quello di aumentare (anche se in modo marginale) dello 0,1% all'anno il valore aggiunto agricolo.

La liberalizzazione indotta dai negoziati GATT va nella stessa direzione della riforma della PAC. L'accordo prevede l'eliminazione delle barriere non tariffarie e la loro sostituzione con tariffe, con una riduzione di quest'ultime pari al 36%, ed una riduzione delle esportazioni sussidiate e del valore dei sussidi. Tutto questo dovrebbe portare ad un aumento dei prezzi medi mondiali dei prodotti agricoli, a causa del ridimensionamento dell'offerta. Tuttavia, la liberalizzazione dei mercati provocherà un abbassamento dei prezzi interni alla UE di notevole entità, con effetti positivi di benessere.

#### **4. Il settore dei tessili e dell'abbigliamento**

Tra i settori manifatturieri dei paesi industrializzati, quello del tessile e dell'abbigliamento

(T-A) è stato negli ultimi decenni sicuramente uno dei più protetti, sia da un livello dei dazi molto superiore alla media degli altri manufatti (la tariffa media sulle importazioni di T-A dei paesi industrializzati era del 15% contro una tariffa media per il totale dei prodotti industriali di circa il 6%), sia da severi limiti quantitativi alle importazioni imposti dall'Accordo Multifibre (AMF)<sup>3</sup>. Proprio per via di queste elevate distorsioni, i guadagni potenziali dalla liberalizzazione del commercio sono molto elevati<sup>4</sup>.

Sebbene non ci siano dubbi sull'effetto netto positivo dell'eliminazione dell'AMF, la distribuzione dei vantaggi (favorevole soprattutto ai paesi in via di sviluppo) ha fatto sì che i produttori del settore nei paesi avanzati si siano dichiarati contrari all'abbandono dell'AMF. Questo è avvenuto specialmente in paesi come l'Italia, in cui questo settore ha un notevole peso sia sulla produzione interna che sulla bilancia commerciale. L'AMF ha fornito ai produttori europei un buon grado di protezione e si può dire che ha raggiunto il suo scopo, se si pensa che, soprattutto nel comparto tessile, la protezione sembra avere aiutato la massiccia ristrutturazione del settore, portando notevoli miglioramenti di competitività. Ora rinunciare a questa protezione appare difficile, ma i timori sollevati dai produttori tessili appaiono eccessivi.

L'accordo GATT prevede per il settore T-A sul fronte delle tariffe una diminuzione di queste del 20%, fino ad arrivare ad un livello medio dei dazi pari al 12%, mentre per quanto riguarda le restrizioni quantitative istituite dall'AMF, è previsto, in ottemperanza alle regole del GATT, il loro completo smantellamento. Questo però dovrebbe avvenire in modo graduale sull'arco di dieci anni, e in diverse fasi, durante le quali i paesi potranno scegliere dove iniziare ad eliminare le restrizioni, partendo dai settori più sensibili. Le restrizioni quantitative dovrebbero poi essere sostituite con dei dazi.

Alcune stime, basate sul lavoro di Faini (1993) e di Barba Navaretti et al. (1993), e riferite all'Italia, mostrano che l'impatto di una liberalizzazione del settore può essere quantificato in una perdita per i produttori italiani del comparto tessile pari a circa 3400 miliardi di lire, mentre la perdita nel comparto abbigliamento dovrebbe essere di circa 4250 miliardi<sup>5</sup>. Tutto questo a fronte di un aumento del surplus dei consumatori italiani pari a circa 4720 miliardi di lire nel tessile, e ad un aumento di 5300 miliardi nell'abbigliamento<sup>6</sup>. Bisogna ricordare però che non ci sarà una semplice eliminazione delle barriere non tariffarie, ma che queste verranno sostituite con delle tariffe. Dunque la diminuzione dei prezzi sarà inferiore a quella considerata per effettuare le stime sopracitate, e quindi l'effetto sul surplus dei produttori e dei consumatori sarà di minore entità. Nel valutare l'effetto di benessere per l'Italia però occorre tenere conto del gettito fiscale per le casse dello stato indotto dalla sostituzione delle quote con tariffe. Poiché l'equivalente tariffario della protezione garantita dall'AMF è calcolato essere pari al 15% (cfr. Faini 1993), il gettito fiscale dovrebbe ammontare a circa 1800 miliardi di lire, che va ad aggiungersi al benessere totale indotto dal riportare il settore T-A all'interno delle regole GATT.

C'è un ulteriore capitolo del GATT che, sebbene indirettamente, riguarda da vicino i produttori di prodotti di abbigliamento (come pure i produttori di molti altri beni con marchio, che costituiscono il "gruppo di punta" delle esportazioni italiane): si tratta degli accordi sulla protezione della proprietà intellettuale. Una maggiore protezione della proprietà intellettuale dovrebbe in generale favorire gli scambi commerciali, riducendo l'incertezza per gli esportatori e riducendo la necessità di ricorso a misure di ritorsione commerciale per il mancato riconoscimento della proprietà intellettuale. In particolare, poi dovrebbe ridurre in maniera consistente le perdite per i produttori dovute ai falsi prodotti di marca messi in circolazione. Una quantificazione dei guadagni ottenuti da questa parte dell'accordo è pressochè impossibile, ma questo è uno dei punti del negoziato che ha maggiormente attratto l'attenzione degli economisti, per i potenziali guadagni anche dinamici collegati a questi aspetti.

## 5. Conclusione

La maggior parte degli effetti concreti dell'Uruguay Round si faranno sentire nel medio-

lungo periodo, poiché quasi tutte le riforme prevedono un periodo di aggiustamento che va dai cinque ai dieci anni. Esiste il rischio che nel corso di questi anni nascano tentazioni di rivedere gli accordi in senso protezionistico o di rallentarne l'implementazione. Ma tutti gli studi hanno mostrato che i benefici dell'accordo per ciascun paese dipendono in modo decisivo dal grado di liberalizzazione intrapresa dal paese stesso. Per ottenere quindi una fetta consistente di guadagni, i singoli paesi devono muoversi decisamente nella direzione del libero scambio, senza aspettare che siano altri paesi a farlo.

Gli studi quantitativi finora prodotti sull'impatto dell'Uruguay Round, e quelli che certamente seguiranno, danno un importante contributo per ricordare che cosa c'è in gioco, e quali benefici possono essere ottenuti da una piena implementazione degli accordi, incoraggiando i diversi paesi ad affrettare il pieno raggiungimento degli obiettivi su cui ci si è accordati.

- (1) Le cifre sono rispettivamente in dollari a prezzi 1992 e a prezzi 1991.
- (2) Le stime OCSE indicano un aumento di benessere per la CEE nel 2002 pari all'1,7% del PIL. Si parla dunque di incrementi abbastanza modesti. Non va dimenticato però quanto accennato in precedenza su come questi studi sottostimino considerevolmente per molte ragioni gli effetti della liberalizzazione.
- (3) Le misure non tariffarie coprono praticamente il 100% delle importazioni della UE dai paesi di nuova industrializzazione.
- (4) Il costo globale della protezione del settore T-A stimato da Trela e Whalley (1990) risulta pari a 17 miliardi di dollari.
- (5) Le perdite vengono da un calo dei prezzi per i produttori sul mercato interno pari al 18%, derivante dalla riduzione delle tariffe e dall'eliminazione delle barriere non tariffarie, e da una minore quantità prodotta in seguito alla maggiore concorrenza dei produttori dei paesi in via di sviluppo.
- (6) L'aumento di surplus dei consumatori è stato calcolato sulla base dell'aumento delle importazioni di T-A in seguito alla liberalizzazione e sulla base di una diminuzione dei prezzi del 18%.

#### Riferimenti bibliografici

- Barba Navaretti G. et al. (1993), Textile and clothing in Europe: the consequences of protection, mimeo.
- Faini R. (1993), Demand and supply factors in textile trade, Centro Studi Luca d'Agliano Working Paper n. 49.
- Folmer C. et al. (1993), CAP reform and its differential impact on member states, Reserch memorandum n. 105, Central Planning Bureau, The Hague.
- Goldin I. et al. (1993), Trade liberalization: global economic implications, OCSE, World Bank.
- Koester U., Bale M. (1990), "The common agricultural policy: a review of its operation and effects on developing countries, World Bank Research Observer.
- L'informatore agrario, (1993), vari numeri.
- Ministero del Commercio con l'Estero (1994), L'Uruguay Round, Quaderno n. 1.
- OCSE (1993), Assessing the effects of the Uruguay Round, Trade policy issues, OCSE.
- Trela I., Whalley J., (1990), Internal quota allocations schemes and the cost of MFA, mimeo, UNCTAD.



Stampa GRAF 3 s.r.l. - Via Idrovore della Magliana, 141 - Roma

Finito di stampare nel mese di ottobre 1994

