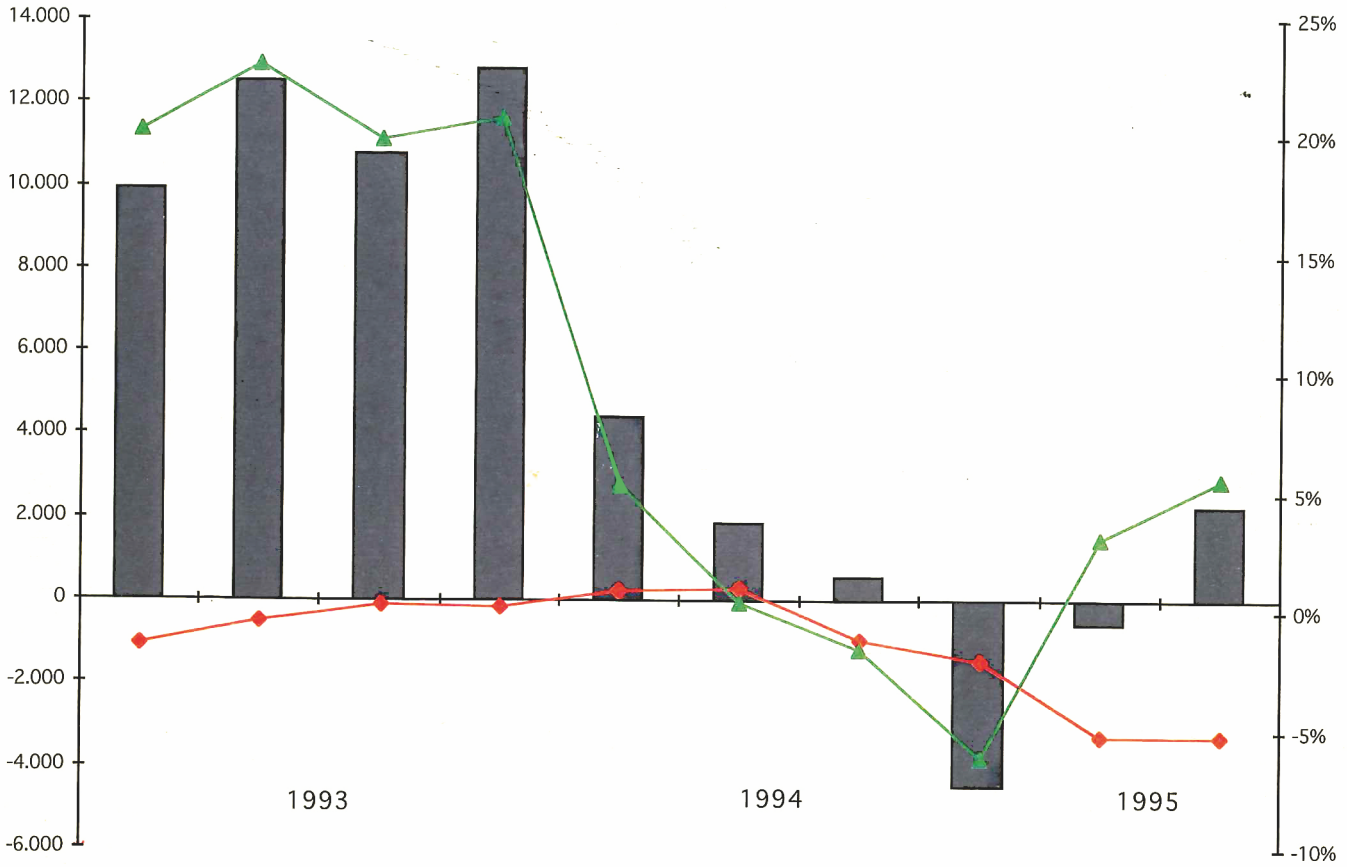
94

Istituto nazionale per il Commercio Estero



Rapporto sul Commercio Estero

94

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:
Amerigo Beviglia Zampetti, Cinzia Bruno, Gianpaolo Bruno, Erica Di Giovancarlo, Elena Mazzeo e Marco Saladini

Assistenza al coordinamento e realizzazione dell'Appendice:
Loriana Ceccarelli, Paolo Gozzoli e Rosaria Marinaccio, in collaborazione con ICE I.T.

Elaborazione dei dati e realizzazione dei grafici:
Isabella Confortini, Corrado Fagiolo e 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, Sergio Mariotti, Piercarlo Padoan, Riccardo Paternò, Luigi Prosperetti, Salvatore Rossi e Pia Saraceno

Hanno collaborato anche Luca De Benedictis, Piero Cipollone, Fedele De Novellis, Andrea Forti, Lelio Iapadre, Marco Mutinelli, Raffaele Quarto, Alessandro Turrini e l'Ufficio Marketing Strategico dell'ICE

Si ringraziano tutti per la collaborazione prestata

ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO

Via Liszt, 21 - 00144 ROMA

Il grafico di copertina rappresenta l'andamento trimestrale del saldo commerciale dell'Italia (istogramma), della regione di scambio (linea rossa) e delle esportazioni nette in quantità (linea verde), in termini di variazioni rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente. Le variazioni del saldo sono misurate in miliardi di lire (scala di sinistra), le altre sono percentuali (scala di destra).

INDICE

SINTESI INTRODUTTIVA Pag. VII

1. IL COMMERCIO MONDIALE

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 » 7

- Aree geografiche e principali paesi
- Le bilance commerciali e i saldi delle partite correnti

1.3 Il debito estero » 18

Riquadro: Investimenti diretti esteri (IDE): recenti tendenze dei flussi mondiali » 22

2. IL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA

Sintesi

2.1 L'Unione Europea come area integrata » 27

- Introduzione
- Gli scambi commerciali dell'Unione

2.2 L'orientamento geografico del commercio estero della Unione Europea » 30

- La destinazione delle esportazioni
- La provenienza delle importazioni
- I saldi commerciali

2.3 La composizione settoriale del commercio estero della Unione Europea » 33

- La struttura delle esportazioni
- La struttura delle importazioni
- La specializzazione settoriale dell'UE nell'area OCSE

3. LE TENDENZE DELLE POLITICHE COMMERCIALI

Sintesi

3.1 La politica commerciale dell'Unione Europea » 41

- L'evoluzione della politica commerciale comunitaria
- I dazi doganali
- Le restrizioni quantitative e le misure di salvaguardia
- Le misure di difesa commerciale
- Il regime delle esportazioni

3.2 I principali sviluppi nelle politiche commerciali nel 1994 » 45

- Sviluppi a livello multilaterale
- Sviluppi a livello regionale
- Relazioni commerciali bilaterali e misure unilaterali

4. I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA

Sintesi

4.1 L'economia italiana e la bilancia dei pagamenti Pag. 53

4.2 Le esportazioni » 59

4.3 Le importazioni » 62

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

Sintesi

5.1 La distribuzione geografica dell'interscambio e delle quote di mercato » 66

- I principali partner commerciali dell'Italia
- La specializzazione geografica delle esportazioni italiane rispetto all'Europea

5.2 Aree geografiche e principali paesi » 74

- Paesi industriali
  - Unione Europea
  - EFTA
  - Nordamerica
  - Altri paesi industriali

Riquadro: L'interscambio tra Italia e Giappone » 80

- Paesi in transizione
- Paesi in via di sviluppo
- Medio Oriente ed Europa
- Asia

Riquadro: L'interscambio tra Italia e India » 88

- America Latina
- Africa

6. LA STRUTTURA SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

Sintesi

6.1 Confronti intersettoriali » 98

- Saldi commerciali
- Esportazioni
- Importazioni

6.2 L'internazionalizzazione commerciale e produttiva dell'industria italiana » 104

- L'internazionalizzazione commerciale
- L'internazionalizzazione produttiva

6.3 L'evoluzione degli scambi commerciali dei principali settori » 113

- Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca
- Minerali e prodotti non metallici
- Prodotti chimici
- Macchine agricole e industriali

- Macchine per ufficio e strumenti di precisione
- Materiale e forniture elettriche
- Autoveicoli e relativi motori
- Prodotti alimentari, bevande e tabacco
- Prodotti tessili e abbigliamento
- Cuoio e calzature
- Prodotti in gomma e plastica

Riquadro: Le esportazioni dell'industria italiana nel biennio 1994-1995 Pag. 139

7. LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE

Sintesi

7.1 Il contributo delle regioni all'andamento delle esportazioni italiane » 146

- Il contributo regionale alla crescita delle esportazioni italiane per aree
- Il contributo regionale alla crescita delle esportazioni italiane per settori

7.2 Le esportazioni regionali per aree geografiche e categorie di prodotti » 156

- Piemonte
- Valle d'Aosta
- Lombardia
- Trentino Alto Adige
- Veneto
- Friuli Venezia Giulia
- Emilia Romagna
- Toscana
- Umbria
- Marche
- Lazio
- Abruzzo
- Molise
- Campania
- Puglia
- Basilicata
- Calabria
- Sicilia
- Sardegna

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

Sintesi

8.1 Le agevolazioni creditizie » 181

- 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 » 190

8.3 I servizi reali per l'internazionalizzazione delle imprese » 191

L'attività dell'ICE
- L'assistenza
- La promozione

- L'informazione
- La cooperazione
- La formazione

Riquadro: La legislazione sul supporto pubblico all'internazionalizzazione delle imprese italiane sulle leggi Pag. 201

CONTRIBUTI MONOGRAFICI

Sezione A - Tendenze dell'economia internazionale

Luca De Benedictis e Pier Carlo Padoan:
Crescita, specializzazione commerciale e innovazione in quattro paesi europei » 206

Riccardo Faini:
Crescita e integrazione regionale. Un confronto fra i paesi dell'area mediterranea e altri paesi in via di sviluppo » 213

Alessandro Turrini:
La graduale liberalizzazione delle importazioni di automobili dal Giappone: alcune simulazioni di politica commerciale » 222

Sezione B - Aspetti della collocazione internazionale dell'economia italiana

Piero Cipollone:
Esportazioni e margini di profitto delle imprese manifatturiere italiane nel 1993-1994 » 238

Giuliano Conti:
I sistemi esportativi italiani: un'analisi per province 1985-1993 » 251

Andrea Forti:
Il traffico di perfezionamento passivo nelle nuove strategie delle imprese italiane del tessile-abbigliamento » 268

Lelio Iapadre:
Le esportazioni italiane e la geografia della domanda estera (1948-1994) » 283

Sergio Mariotti e Marco Mutinelli:
Tipologia e motivazioni degli investimenti diretti esteri dell'industria italiana in Europa Orientale » 296

APPENDICE (in volume separato)

Sezione A - Il commercio mondiale

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

Sezione C - La struttura settoriale del commercio 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

Il quadro internazionale

L'andamento delle economie

Nel 1994 il prodotto e il commercio mondiale sono cresciuti al di là delle previsioni. Nell'area OCSE hanno continuato ad espandersi a ritmi particolarmente sostenuti le economie dei paesi anglosassoni, e la ripresa in Europa continentale è stata consistente. Solo il Giappone, dove il contributo degli scambi con l'estero è stato negativo e gli investimenti sono ancora diminuiti, non ha superato la recessione.

Rispetto ad altre fasi di inversione ciclica, il prodotto ha avuto un incremento minore, anche perché le politiche economiche sono state generalmente orientate alla riduzione dei disavanzi pubblici. Il contenimento del costo del lavoro e dell'inflazione ha avuto come contropartita perduranti difficoltà nell'assorbimento della disoccupazione.

I paesi in via di sviluppo sono nell'insieme cresciuti, come nel 1993, di circa il 6%. Le congiunture dei paesi in transizione all'economia di mercato hanno descritto andamenti differenziati: positivi in gran parte dell'Europa centro-orientale, in termini sia di domanda interna che di conti con l'estero, grazie anche al contributo delle esportazioni verso l'UE, e ancora pesantemente negativi nelle repubbliche dell'ex-URSS, dove le riforme incontrano gli ostacoli più tenaci.

Nella prima parte di quest'anno le economie dei paesi industriali hanno in media mantenuto una buona intonazione, pur espandendosi a ritmi leggermente più lenti rispetto al 1994, mentre le tendenze inflazionistiche manifestatesi fino alla primavera sono successivamente andate attenuandosi per il cedimento delle quotazioni delle materie prime.

Negli Stati Uniti il *soft landing* inizialmente perseguito dall'autorità monetaria si è tradotto in una progressiva decelerazione del PIL; nel secondo trimestre consumi privati e investimenti fissi hanno tuttavia continuato a crescere a tassi abbastanza robusti, ed il recente calo del costo del denaro dovrebbe contribuire a sostenerli.

In Europa il prodotto è aumentato in misura discreta nel primo trimestre, ma in seguito si sono avuti segnali di minore vivacità, dovuti alla persistente debolezza dei consumi che scontano gli orientamenti restrittivi delle politiche fiscali. La disoccupazione rimane elevata. Le prospettive, basate ancora sul buon andamento delle esportazioni, non sono comunque negative.

Non accenna invece a riprendere slancio l'economia del Giappone, condizionata da difficoltà nel settore finanziario e nell'edilizia; gli investimenti stanno però tornando a crescere e nel prossimo futuro potranno determinarsi evoluzioni in generale più favorevoli per effetto di politiche espansive e del deprezzamento dello yen verificatosi negli ultimi mesi.

I paesi in via di sviluppo conservano nel complesso alti ritmi di crescita, specialmente quelli dell'Asia orientale, in alcuni dei quali si sono però avute tensioni nei prezzi, e meridionale (ad esempio India e Pakistan). In conseguenza della crisi messicana della fine dell'anno scorso, l'inflazione si è riaccesa in America Latina, dove pertanto si punterà a frenare l'andamento della domanda. Le previsioni sui paesi africani sono improntate a moderato ottimismo, malgrado il peso del debito estero che si aggiunge a quello delle guerre e delle calamità naturali. Le prospettive del Medio Oriente sono legate, oltre che alla quotazione del petrolio, al processo di pace tra Israele e i paesi arabi confinanti.

Pressioni sui prezzi si riscontrano pure in Europa centro-orientale e nelle repubbliche dell'ex-Unione Sovietica; in queste ultime per giunta le attività reali non mostrano progressi, diversamente da quanto sta avvenendo soprattutto in Polonia e nella Repubblica Ceca ma anche in Ungheria, Bulgaria e Romania.

Grazie al deciso aumento delle quotazioni delle materie prime non energetiche, verificatosi nel 1994 e proseguito nella prima parte di quest'anno, sono migliorate le ragioni di scambio dei paesi

che le esportano. La stessa circostanza ha favorito la riduzione del rapporto tra esportazioni e debito estero per quanto riguarda i PVS nel loro complesso.

Permane tuttavia grave la situazione dell'Africa e dell'America Latina relativamente alla capacità di servire il loro debito estero. Inoltre in molti paesi si sono contratti gli afflussi di capitale sotto forma di investimenti di portafoglio, dirottati in particolare negli Stati Uniti per la maggiore convenienza e per finanziarne l'ampliato squilibrio delle partite correnti.

L'integrazione produttiva e commerciale

Si è intensificato il processo di globalizzazione, complementare all'interscambio mercantile che alimenta e da cui viene alimentato.

Gli investimenti diretti sono in ripresa, dopo la battuta di arresto del biennio 1992-'93 dovuta al calo dei profitti delle imprese nelle maggiori economie. La recente flessione di quelli giapponesi è compensata dall'incremento degli IDE provenienti dagli Stati Uniti, mentre emergono nuovi investitori (Cina e NIEs). La Cina, soprattutto, ma in generale i paesi del Sud-est asiatico il cui sviluppo si affida alla tecnologia straniera piuttosto che a politiche di *import substitution,* sono anche tra i principali destinatari degli IDE; un ruolo crescente seppure ancora limitato è svolto dall'Europa centrorientale (Polonia, Ungheria ed ex-Cecoslovacchia).

La liberalizzazione degli investimenti, sollecitata dalla loro crescita, rientra tra gli obiettivi dei trattati per ridurre al minimo le barriere economiche tra i paesi.

Dopo la conclusione formale dell'Uruguay Round, nell'aprile del 1994, ed il conseguente adattamento delle legislazioni nazionali, lo scorso 1° gennaio è divenuta operativa l'Organizzazione mondiale per il commercio. L'OMC sostituisce il GATT ereditandone il compito di approfondire ed ampliare l'integrazione dei mercati, ma con un più forte potere di intervento nelle controversie commerciali (come quella aspra dei mesi scorsi tra Stati Uniti e Giappone sugli autoveicoli).

Sono proseguiti i negoziati relativi ai trasporti marittimi ed alle telecomunicazioni di base, e si è concluso quello sui servizi finanziari al quale però è mancata l'adesione degli Stati Uniti. Restano aperti alcuni problemi di difficile soluzione, ad esempio quello della protezione dell'ambiente.

Nel corso del 1994 e di quest'anno sono aumentate e si sono estese le aree integrate regionali, di cui l'OMC verifica la compatibilità con le regole del multilateralismo, essenziale per ottimizzarne gli effetti economici.

Austria, Finlandia e Svezia hanno aderito all'Unione Europea, che ha inoltre moltiplicato gli accordi di associazione (sono entrati in vigore quelli con Polonia, Ungheria, Repubblica Ceca, Slovacchia, Bulgaria e Romania, si sono conclusi i negoziati con le Repubbliche baltiche) e di cooperazione (con gli stati slavi dell'ex-URSS); l'UE ha anche avviato contatti per creare uno spazio economico di libero scambio con i paesi del Mediterraneo. Tra i negoziati che non coinvolgono l'Europa, i più significativi sono quelli che riguardano le americhe (Mercosur, accessione del Cile al NAFTA, progetto di integrazione commerciale tra tutti i paesi del continente) e l'area del Pacifico; nel maggio del 1994 si è costituita la Comunità Economica Africana.

La spinta verso una sempre maggiore liberalizzazione a carattere multilaterale non è però lineare e non ha impedito la stipula e la ricerca di accordi bilaterali, potenzialmente discriminatori nei confronti di terzi, che hanno interessato in particolare i poli della Triade (Unione Europea, Stati Uniti e Giappone).

L'interscambio commerciale

Come avviene con quasi assoluta regolarità da decenni, anche l'anno scorso il commercio internazionale ha manifestato un'espansione nettamente superiore a quella del prodotto, di cui ha costituito in molti paesi il principale motore. Con una sensibile accelerazione rispetto al tasso del 1993, il suo incremento in quantità è stato di oltre il 9%, il più elevato dal 1976.

La convergenza degli andamenti economici delle diverse aree e all'interno di esse si è riflessa in una minore difformità dei ritmi di crescita dell'interscambio. Sono diminuite solo le importazioni del

Medio Oriente, che ha subìto le conseguenze della discesa dei prezzi petroliferi.

Nel 1995 il rallentamento del prodotto e il persistere di squilibri tra i principali poli dell'economia mondiale (che generano continue oscillazioni dei cambi) si ripercuotono sul commercio internazionale, che in ogni caso è previsto crescere in volume di circa il 9% quest'anno e del 6% il prossimo.

Avvantaggiate dalla sempre più stretta integrazione commerciale al loro interno, le aree trainanti saranno nuovamente quelle in via di sviluppo, con in testa l'Asia. Nell'ambito dei paesi industriali, ci si attende per il 1996 una decelerazione degli acquisti dall'estero degli Stati Uniti e del Giappone, parzialmente compensata dalla maggiore velocità di crescita di quelli europei. Le importazioni dell'Europa orientale seguiteranno ad espandersi rapidamente, per le perduranti carenze dell'offerta interna, e sono previste in ripresa anche quelle dell'OPEC.

L'economia e i conti con l'estero dell'Italia

I risultati del 1994

Il rinnovato vigore delle economie europee e del commercio internazionale, combinandosi con la ripresa non inflazionistica della domanda interna, ha favorito l'uscita dell'Italia dalla recessione non pregiudicando la formazione di un crescente avanzo nei conti con l'estero.

Il PIL è cresciuto del 2,2% e il saldo delle partite correnti della bilancia dei pagamenti ha superato i 25.000 miliardi, 7.000 in più rispetto al già straordinario risultato del 1993, quando il suo segno era tornato, dopo molti anni, positivo. L'entità dell'attivo ha consentito un aumento delle riserve ufficiali, compensando largamente un deflusso di oltre 22.000 miliardi nei movimenti di capitale e permettendo l'ulteriore riduzione del debito estero.

Il saldo commerciale FOB-CIF ha raggiunto il livello record di 35.400 miliardi, salendo di 2.200 miliardi nel confronto con l'anno precedente.

Si è accentuata la polarizzazione tra categorie di prodottiáin attivo e in passivo: sono saliti sia i surplus della metalmeccanica e del tessile-abbigliamento che i disavanzi energetico, agro-alimentare e dei prodotti intermedi (chimica e siderurgia). Fanno eccezione i mezzi di trasporto, passati da un deficit di 1.500 ad un avanzo di 700 miliardi grazie alla favorevole evoluzione dell'interscambio nelle quantità e nei prezzi.

La sensibile decelerazione dei ricavi unitari in lire delle esportazioni aggregate, dato l'obiettivo di mantenere margini di competitività in presenza di una più contenuta svalutazione, ne ha determinato il rallentamento in valore (+14,7% contro +21,3% nel 1993).

La loro crescita è stata superiore alla media nei mercati la cui domanda si è mantenuta più vivace, cioè nel continente americano e, con l'eccezione della Cina dove si è bruscamente arrestata la loro precedente spettacolare espansione, in Asia. Un particolare dinamismo hanno conservato anche le vendite nell'Europa orientale, mentre l'incremento di quelle nell'Unione Europea è stato più sostenuto che nel 1993; solo le esportazioni verso l'area OPEC e verso l'Africa sono restate complessivamente stazionarie ed anzi in qualche paese con problemi di liquidità (ad esempio Libia, Nigeria, Arabia Saudita, Iran, Kuwait) sono diminuite.

La quota italiana, in rapporto al valore delle esportazioni mondiali, è generalmente salita in Europa occidentale, grazie soprattutto agli autoveicoli; negli Stati Uniti è leggermente scesa nell'aggregato ma è aumentata per molti importanti beni di consumo; in Europa orientale e nell'area mediterranea si è mantenuta su livelli elevati; guadagni di quota sono stati ottenuti in Giappone e in America Latina (segnatamente in Brasile).

Le quantità esportate sono cresciute del 10,7%, un tasso che è il più elevato dal 1978 e che corrisponde ad un nuovo guadagno di quote di mercato mondiale.

Tale risultato è dipeso almeno in parte dal fatto che gli esportatori hanno potuto praticare prezzi in valuta ancora mediamente discendenti, circostanza resa possibile dalla diminuzione, del tutto eccezionale, del costo del lavoro per unità di prodotto.

Anche se il dinamismo delle esportazioni in quantità è stato più intenso nei beni di consumo, i cui ricavi unitari in valuta sono scesi più della media, incrementi notevoli si sono verificati, oltre che nella meccanica strumentale, in alcuni settori ad alto contenuto di innovazione e a forti economie di scala (plastica, elettronica), nei quali è minore l'importanza del prezzo come fattore di competitività.

La quota di produzione esportata è salita per tutte le industrie, specialmente nei beni non alimentari di consumo.

Dopo gli eccezionali guadagni conseguiti nel 1993, si è ulteriormente innalzata anche l'export performance (differenza tra incremento delle esportazioni italiane in volume e della domanda mondiale), in ogni categoria di prodotti della trasformazione industriale tranne che nella siderurgia e negli alimentari.

L'incremento delle vendite estere ha permesso di fronteggiare quello degli acquisti, che nel corso del 1994, alimentato dall'accumulazione di scorte, ha via assunto dimensioni più ampie del previsto.

In media annua le importazioni in quantità sono cresciute dell'11,4%, annullando la secca flessione del 1993 e determinando l'aumento della loro quota in rapporto alla domanda interna (che rimane tuttavia simile a quella che si osserva negli altri paesi europei). Gli andamenti dei valori unitari (+4% in complesso) sono stati molto moderati per quanto riguarda i manufatti, grazie al fatto che i nostri fornitori esteri hanno privilegiato il recupero di posizioni sul mercato italiano.

Anche la crescita delle quantità importate è stata diffusa nei settori manifatturieri, e risulta più netta nei comparti (prodotti tradizionali, autoveicoli) dove i fornitori esteri hanno maggiormente ridotto i ricavi unitari in valuta.

Nel biennio 1993-'94 la penetrazione delle importazioni è aumentata in misura significativa solo nel tessile-abbigliamento, nel quale si intensifica il cosiddetto "traffico di perfezionamento passivo": sempre più numerose imprese trasferiscono intere fasi del processo produttivo in Europa orientale e nel Sudest asiatico, esportandovi semilavorati ed importando il prodotto finito.

Nel 1994 appare peraltro in recupero generalizzato l'attività di investimento diretto all'estero, da parte soprattutto delle imprese di non grande dimensione; non mostra invece aumenti, malgrado l'incentivo della svalutazione, il numero degli IDE in entrata, che negli anni precedenti avevano contribuito ad accrescere le risorse nazionali nei settori ad alta tecnologia ed a sostenere la produzione di alcune aree del Mezzogiorno.

L'anno scorso se ne è interrotta la progressiva discesa, ma la quota dell'Italia meridionale sulle esportazioni nazionali rimane molto modesta, anche normalizzandola con la popolazione e con gli occupati, ed inoltre è basso il rapporto tra vendite estere e valore aggiunto.

D'altra parte all'interno del Mezzogiorno si riscontrano ancora, accanto a risultati incoraggianti, dinamiche negative. Così come era avvenuto nel 1993 per la Sicilia, nel 1994 la Calabria e la Sardegna sono state le uniche regioni a mostrare un calo delle esportazioni; in contropartita, nel biennio le hanno notevolmente incrementate la Campania, l'Abruzzo, il Molise, la Basilicata e, malgrado la decelerazione del 1994, la Puglia.

Nell'Italia nord-occidentale la Lombardia ha perso nuovamente quote di mercato estero, a causa fra l'altro della caduta delle sue esportazioni metalmeccaniche nei paesi in via di sviluppo, diversamente dal Piemonte, che è stato favorito dal buon andamento della domanda di autoveicoli in Europa.

Veneto, Toscana, Marche e, in misura minore, Emilia-Romagna, regioni dove prevalgono le imprese medio-piccole produttrici di beni tradizionali di consumo, hanno capitalizzato i vantaggi della svalutazione rinnovando il successo sui mercati esteri che avevano conseguito già nel 1993; le esportazioni del Lazio hanno invece subìto un brusco rallentamento.

Le tendenze del 1995 e le prospettive a breve

Ad un primo trimestre in cui il PIL ha manifestato una crescita accentuata (4% su base annua) grazie agli investimenti ed alle esportazioni nette, è succeduto un periodo di espansione più moderata, per la minore accumulazione di scorte accompagnata dalla debolezza dei consumi.

Anche la produzione e gli ordinativi, insieme con le relative attese da parte degli operatori, negli ultimi mesi hanno mostrato sintomi di rallentamento, pur mantenendo ritmi discreti.

Il CLUP industriale ha continuato a diminuire, in un contesto occupazionale che nel Mezzogiorno resta molto grave; tuttavia fino a giugno i prezzi alla produzione hanno avuto notevoli rialzi, condizionati dal precedente aumento dei corsi delle materie prime, i cui effetti sono stati amplificati dalla svalutazione, e dall'approssimarsi, in alcuni settori, del pieno utilizzo della capacità.

Da aprile a settembre la lira si è apprezzata, beneficiando inizialmente dell'accordo sulla riforma previdenziale e della migliore evoluzione dei conti pubblici (che hanno pure favorito una positiva inversione di tendenza nei movimenti di capitale), ed in seguito anche della ritrovata forza del dollaro rispetto al marco.

Nella prima parte del 1995 l'attivo delle partite correnti si è di nuovo ampliato su base annua, malgrado il peggioramento, determinato dalla temporanea ascesa dei tassi di interesse, della bilancia che si riferisce ai redditi. A fine anno l'avanzo corrente dovrebbe raggiungere i 35.000 miliardi; secondo il Fondo Monetario Internazionale l'Italia, unico paese oltre al Giappone, conseguirà anche in futuro ampi attivi, azzerando in pochi anni il debito estero.

Il saldo commerciale FOB-CIF è stato nel primo semestre di circa 17.000 miliardi; rispetto allo stesso periodo del 1994 si è allargato di quasi 2.000 miliardi, in presenza di una crescita molto rapida dei flussi in valore, pari al 26,7% per le importazioni ed al 25,1% per le esportazioni. Un marcato deterioramentoádella ragione di scambio, verificatosi per la prima volta dall'inizio della svalutazione, è compensato da una più che soddisfacente dinamica delle quantità.

La distribuzione geografica e merceologica del saldo aggregato ha riflesso l'evoluzione della domanda e dei prezzi relativi.

È leggermente diminuito l'avanzo con gli Stati Uniti e si è ampliato il deficit con le aree (Europa orientale, Medio Oriente e Africa) da cui l'Italia importa materie prime. E' al contrario salito il già consistente attivo con l'Europa occidentale, insieme con quelli nei confronti dell'America Latina e dell'Asia; nell'ambito di quest'ultima fa eccezione il saldo con la Cina, peggiorato nonostante la ripresa delle nostre vendite rispetto al calo del 1994 (del resto le esportazioni in valore hanno rallentato solo in pochi paesi, tra cui Stati Uniti, Russia e NIEs). Conserva una tendenza favorevole l'interscambio con il Giappone, nei cui confronti l'anno scorso l'Italia aveva per la prima volta ottenuto un surplus commerciale.

Il saldo manifatturiero, definito al netto dei prodotti energetici e di quelli agricoli i cui disavanzi si sono dilatati, ha sfiorato nella prima metà dell'anno i 36.000 miliardi, con un miglioramento di quasi 5.000 miliardi spiegato in gran parte da quello che si riferisce alla metalmeccanica. L'attivo di questa categoria di merci potrebbe superare a fine anno i 50.000 miliardi.

Nel periodo gennaio-maggio le quantità esportate hanno avuto un incremento tendenziale del 16,3%, quasi senza precedenti e sicuramente superiore a quello del commercio mondiale. La loro forte accelerazione è derivata da quella relativa a tutti i comparti settoriali tranne i prodotti agricoli ed il tessile-abbigliamento, le cui vendite estere in volume sono comunque aumentate di oltre il 10%. Questo risultato è stato ottenuto anche grazie al fatto che i ricavi unitari delle esportazioni hanno avuto una crescita (5,7%) molto inferiore alla svalutazione della lira (12%): dato il buon andamento dei profitti sul mercato interno, sugli altri le imprese hanno potuto rinunciare a margini unitari per rafforzare ulteriormente la propria competitività di prezzo.

Nello stesso tempo le componenti delle importazioni hanno avuto tendenze opposte rispetto a quelle delle esportazioni. Le quantità, pur espandendosi a ritmi ancora sostenuti (11,4% su base annua), hanno decelerato in confronto con la seconda parte del 1994, per il più lento ritmo di accumulazione delle scorte. Si è invece alzato il tasso di crescita dei prezzi (+11,8%), per la lievitazione dei corsi delle materie prime e per il mutato comportamento dei nostri fornitori esteri di manufatti, tornati a trasferire per intero la svalutazione sui listini in lire.

Durante l'estate, in seguito al calo dei prezzi internazionali delle materie di base ed all'apprezzamento della lira, i valori unitari delle importazioni dovrebbero aver avuto una dinamica più moderata, con conseguenti minori pressioni sui costi. D'altra parte la divergenza negli andamenti delle variabili

reali e nominali dell'interscambio, riscontrata fino a maggio, dovrebbe attenuarsi nella seconda metà dell'anno, anche perché si prevede un rallentamento delle quantità esportate causato dalla leggera perdita di velocità della domanda mondiale.

A consuntivo del 1995 il saldo FOB-CIF potrebbe comunque collocarsi intorno ai 40.000 miliardi. Il contributo delle esportazioni nette alla formazione del prodotto sarà di nuovo positivo; con la possibile eccezione del 1996, si prevede che lo rimarrà anche nei prossimi anni.

* * *

Nel medio periodo il vincolo estero alla crescita dell'economia italiana non dovrebbe dunque ripresentarsi. Poiché però le importazioni saranno tra l'altro stimolate dai progressi nella liberalizzazione del commercio di beni e servizi, è necessario che le esportazioni continuino ad espandersi in misura consistente.

Dovranno essere capitalizzati i guadagni di competitività conseguiti tra la fine del 1992 ed i primi mesi di quest'anno, dato un cambio della lira che in ogni caso sarà meno favorevole.

Il consolidamento dei successi raggiunti dipenderà da come le imprese medio-piccole, che nell'ultimo biennio si sono riaffacciate all'estero in gran numero, riusciranno a restarvi, aggregandosi e migliorando la propria capacità di competere in termini di qualità dei prodotti, affidabilità e servizi di assistenza.

Il rafforzamento della posizione dell'Italia nei mercati dove è ancora debole si dovrà basare anche sulla conferma dell'attitudine, manifestatasi di recente, a spostarvi intere fasi della filiera produttiva, attraverso investimenti in *joint-ventures* ed in altre forme di collaborazione industriale.

Considerando che, a prescindere dall'andamento del cambio, risulta crescente la domanda di adeguati servizi reali di sostegno da parte degli esportatori, il compito delle strutture pubbliche è di accompagnare e promuovere l'estensione di questi processi, razionalizzando e rendendo flessibili i propri interventi.

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 1994 il ciclo economico ha manifestato un deciso rafforzamento ed il prodotto mondiale è aumentato del 3,7%, dopo la variazione del 2,5% nel '93, riportandosi su tassi di crescita analoghi a quelli sperimentati nella seconda metà degli anni ottanta. La chiusura dello sfasamento ciclico fra i paesi dell'Europa continentale ed i paesi anglosassoni, congiuntamente al maggior dinamismo di questi ultimi, spiegano l'accelerazione rispetto all'anno precedente. I paesi industrializzati hanno realizzato un tasso di crescita del 3,1%, contro l'1,2% del 1993, con punte per il Regno Unito, il Canada e gli Stati Uniti prossime al 4-4,5%. I paesi anglosassoni hanno dunque ancora svolto il ruolo di locomotiva dei paesi industriali, tra i quali il solo Giappone ha evidenziato una perdurante debolezza del ciclo.

Secondo le previsioni del Fondo Monetario Internazionale, nel biennio 1995-'96 i paesi dell'Europa continentale consolideranno la propria espansione, il Giappone potrebbe superare la fase più difficile del ciclo mentre Stati Uniti, Canada e Regno Unito convergeranno verso tassi di crescita meno accentuati. Lo scenario delineato dal Fondo Monetario Internazionale presenta però, alla luce delle tendenze più recenti, un relativo grado di ottimismo, in particolare per quanto riguarda la possibilità di mantenere un tasso di crescita superiore al 3% nei paesi dell'Unione Europea e la capacità di recupero dell'economia giapponese. Le previsioni di consenso più aggiornate assegnano infatti al Giappone una crescita dello 0,5% per il 1995 e dell'1,2% per il 1996.

Per il quarto anno consecutivo la Russia ha sperimentato un tasso di crescita negativo a due cifre, ed anche le altre repubbliche dell'ex-URSS stanno attraversando una grave crisi; al contrario, le congiunture dei paesi dell'Europa centro-orientale sono in generale tornate ad essere positive, con prospettive di consolidamento. Hanno confermato il ruolo trainante dell'economia mondiale i paesi in via di sviluppo asiatici che hanno nel loro insieme conseguito per il terzo anno consecutivo un incremento del prodotto superiore all'8%. È stata vivace anche la crescita di quelli latino-americani (+4,5%), mentre i PVS africani sono usciti dalla recessione del biennio precedente con un PIL che è aumentato del 2,5% e realizzeranno secondo le previsioni del FMI un rafforzamento del ciclo nel prossimo biennio. Le incognite aperte dalla crisi debitoria del Messico hanno fatto invece emergere a fine anno l'eventualità di un ridimensionamento dei ritmi di sviluppo dell'intera area latino-americana. Il potenziale di instabilità che consegue da un elevato grado di indebitamento nei confronti dell'estero costituisce la principale incognita che pesa sui PVS africani.

Nel 1994 i PVS nel complesso hanno ridotto il rapporto fra il debito estero ed il totale delle loro esportazioni di merci e servizi (tale rapporto è passato dal 127% del 1993 al 118,7% del 1994) a seguito anche della forte crescita dei valori esportati. È invece aumentato l'onere rappresentato dal pagamento degli interessi per il servizio del debito estero. La disaggregazione per macroregioni ha confermato nel 1994 la presenza di maggiori squilibri relativamente ai paesi africani ed all'area latino-americana. La crisi messicana ha anche evidenziato un denominatore comune a diversi PVS, per cui il percorso verso uno sviluppo economico duraturo non può prescindere dalla stabilizzazione politica che consegue solamente da un reale processo di democratizzazione. Il caso del Messico ha ancora posto in luce la difficoltà a stabilizzare nel medio termine il tasso di cambio quando questo produce un deterioramento delle partite correnti che tende ad assumere carattere strutturale. Nel complesso per l'America latina si è attenuata la fase di rapida espansione del deficit di parte corrente, passato dai 46,3 miliardi di dollari del 1993 ai 49,4 miliardi del 1994. Le previsioni del Fondo Monetario Internazionale indicano un possibile ridimensionamento del deficit nel corso di quest'anno.

Gli scambi internazionali lo scorso anno hanno realizzato una espansione particolarmente accentuata. Il tasso di crescita del commercio mondiale, pari al 9,5% contro il 3,8% del 1993, è il più elevato dal 1976. La rapida ripresa della domanda dei paesi industrializzati si è inserita in un contesto

caratterizzato dalla progressiva diffusione di accordi di libero scambio soprattutto fra alcuni PVS; gli sviluppi positivi attesi nei prossimi anni per gli effetti derivanti dalla conclusione dell'Uruguay Round dovrebbero accentuare la tendenza espansiva.

Più dinamica è stata ancora la performance dei PVS che hanno realizzato un incremento delle quantità esportate del 10,5% (del 9% nel '93), ma il maggior recupero è stato descritto dall'andamento dei paesi dell'UE che hanno accresciuto le esportazioni dell'8,5% dopo la flessione dello 0,1% del 1993.

Il valore in dollari delle merci esportate è aumentato nel 1994 del 12%. La dinamica dei prezzi è stata particolarmente accentuata con riguardo alle materie prime non energetiche mentre sono ancora diminuite le quotazioni del petrolio.

Le ragioni di scambio sono di nuovo migliorate per i paesi industriali ed hanno registrato un andamento sfavorevole ai PVS mediorientali ed africani che hanno risentito della flessione del prezzo del petrolio. L'aumento dei prezzi di alcune materie prime non energetiche ha contribuito alla ripresa delle ragioni di scambio dei paesi latino-americani, dopo quattro anni di continuo deterioramento. Il comparto delle bevande ha difatti realizzato una crescita delle quotazioni in dollari del 74,6%, spiegata soprattutto dall'impennata delle quotazioni del caffè.

Dopo il miglioramento verificatosi nel corso del 1994, secondo il FMI le ragioni di scambio dei paesi industrializzati potrebbero peggiorare nel 1995, ma la previsione non sconta la fase di diminuzione del prezzo del petrolio verificatasi nel corso dei mesi estivi e che, simmetricamente, potrebbe vanificare l'atteso miglioramento delle ragioni di scambio per i PVS del Medio Oriente.

Gli sviluppi del ciclo e del descritto andamento delle ragioni di scambio hanno determinato una ulteriore accentuazione degli squilibri dei saldi delle partite correnti. Oltre ai menzionati problemi dei PVS americani, si segnala il deterioramento del saldo di parte corrente degli Stati Uniti, con riflessi sulle aspettative dei mercati e sul cambio del dollaro, divenuti più evidenti nei primi mesi dell'anno, complice la crisi messicana. Il Messico costituisce un importante mercato di sbocco delle esportazioni degli Stati Uniti, che tendono a risentire della caduta della domanda messicana oltre che del deprezzamento del peso.

Si è inoltre aggravato il deficit delle economie in transizione che ha raggiunto i 10,9 miliardi di dollari rispetto a un passivo di 6 miliardi dell'anno precedente. L'avanzo delle partite correnti giapponesi continua a costituire elemento di attrito nelle discussioni con le autorità americane che premono per un maggior grado di apertura del Giappone alla penetrazione commerciale dall'estero. La questione, ancora in attesa di una possibilità di accordo definitiva, pone in luce l'esigenza di ulteriori sforzi di coordinamento sul terreno delle politiche commerciali e non è priva di condizionamenti per le politiche interne. Si pensi all'effetto sui mercati valutari esercitato dall'attesa di un utilizzo strumentale della debolezza del dollaro da parte degli Stati Uniti per esercitare una pressione nei confronti delle autorità nipponiche, che ha concorso a determinare il crollo del cambio yen-dollaro verificatosi nel corso degli ultimi due anni.

La fase di indebolimento congiunturale che abbiamo lasciato alle nostre spalle ha condizionato anche lo sviluppo degli investimenti diretti all'estero. Nei paesi occidentali le grandi imprese hanno sofferto della contrazione dei profitti. In particolare, si osserva la caduta dei flussi in uscita dal Giappone che era stato negli anni ottanta il motore trainante della crescita degli investimenti diretti all'estero. Tra le concause di tale comportamento il forte apprezzamento della valuta giapponese che ha continuato a determinare elevate perdite a carico degli investitori rendendo sempre più penalizzante la detenzione di attività non denominate in yen. Contemporaneamente, sono cresciuti i flussi in uscita dagli Stati Uniti. Se si considera la destinazione dei flussi, sono stati i PVS a crescere maggiormente nella prima parte degli anni novanta, giungendo a toccare la quota del 40% del totale mondiale. Oltre la metà della crescita dei flussi versi i PVS è spiegata dal forte interesse manifestato dagli investitori internazionali per la Cina verso la quale nel 1994 si sono diretti complessivamente 34 miliardi di dollari.

L'assenza di prospettive di stabilità economica e politica ha invece continuato a limitare il ruolo degli investimenti diretti dall'estero quale sostegno allo sviluppo delle economie in transizione.

1.1 LA CONGIUNTURA ECONOMICA INTERNAZIONALE

Nel 1994 il prodotto mondiale è cresciuto del 3,7%, in netta accelerazione rispetto al 1993, grazie soprattutto al maggiore dinamismo dei paesi industriali.

Lo scenario delineato dalle previsioni per l'anno in corso continua ad essere molto positivo per la crescita degli scambi internazionali, tuttavia è previsto un lieve rallentamento rispetto ai ritmi del 1994, in particolare per la produzione mondiale. Nei paesi industriali l'occupazione cresce piuttosto lentamente e si avvertono segnali di insorgente inflazione; nei paesi in via di sviluppo si teme invece che gli squilibri di natura finanziaria possano ripercuotersi sulle buone prospettive di crescita di alcune aree, come l'America Latina.

La ripresa economica dei paesi industriali è iniziata in tempi diversi, prima per Stati Uniti, Canada e Regno Unito, più tardi per gli altri paesi europei; nel 1994 si sono ridotti i divari tra i paesi dell'area, tranne nel solo Giappone, che tuttora attraversa una fase di prolungata stagnazione.

Nel 1994 i paesi in via di sviluppo hanno mantenuto il tasso di crescita medio immutato rispetto all'anno precedente, pari al 6,2%. Ritmi d'incremento superiori si sono riscontrati nei paesi asiatici, che pure hanno mostrato un lieve rallentamento rispetto al 1993.

Il prodotto interno dei paesi in transizione ha continuato a flettere, nonostante gli straordinari sforzi di riforma compiuti abbiano cominciato a dare positivi risultati in alcuni paesi dell'Europa Centrale. Non si sono invece ancora avvertiti segni di miglioramento nei paesi dell'ex Unione Sovietica, nei quali prevale un clima di generale instabilità. Secondo le previsioni di diversi organismi internazionali nel 1995 i segnali di ripresa saranno maggiormente evidenti in tutta l'area.

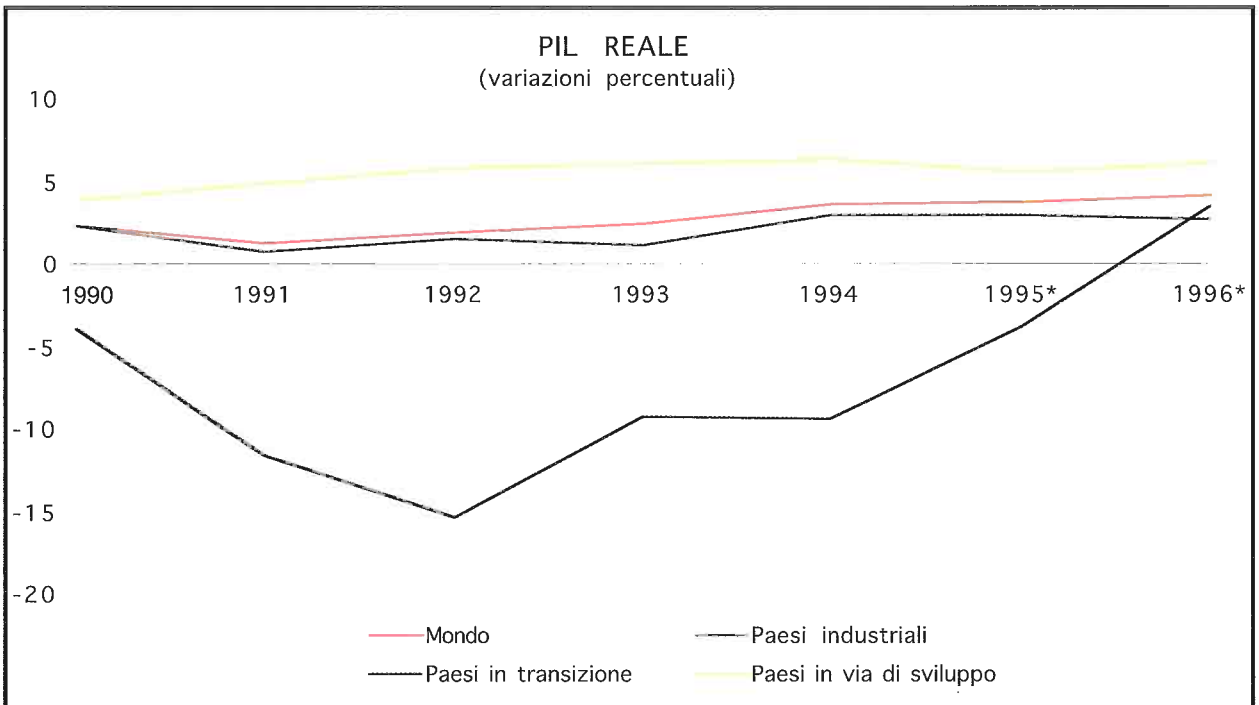


Grafico 1.1

* Previsioni

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Paesi industriali

Le stime per il 1995 per i principali paesi industriali mostrano un rallentamento nel tasso di crescita e ci si interroga sulla possibilità che si tratti di un primo sintomo di una nuova recessione o solo di un'irregolarità di percorso in un *trend* che rimane comunque di crescita.

Nell'insieme dei paesi industriali nel 1994 l'incremento del PIL ha superato il 3%: un tasso più che doppio rispetto al 1993 e il più elevato degli ultimi cinque anni. La crescita è stata particolarmente dinamica nella prima parte dell'anno, mentre già dal secondo semestre si sono avvertiti dei segnali di rallentamento. Nei paesi anglosassoni si sono infatti rese necessarie misure monetarie e fiscali per limitare i pericoli di surriscaldamento dell'economia e di inflazione.

L'aumento del PIL nella media dei G7 è stato di poco superiore al 3%. I tassi di crescita più elevati si sono verificati negli Stati Uniti e in Canada dove hanno superato il 4%, e nel Regno Unito. Un andamento più contenuto si è invece rilevato negli altri principali paesi industriali, soprattutto in Giappone.

PAESI INDUSTRIALI: DOMANDA INTERNA

(variazioni percentuali)

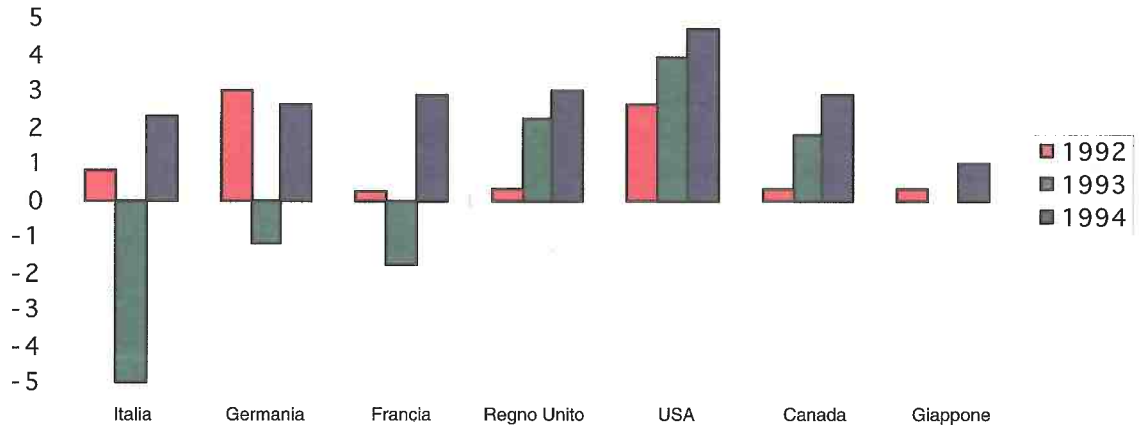


Grafico 1.2

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Negli Stati Uniti la ripresa economica è stata spinta dalla domanda interna. La componente più dinamica è stata per il secondo anno consecutivo quella degli investimenti, cresciuti più del 12% in termini reali. I consumi hanno accelerato, nonostante le politiche di contenimento della spesa per la correzione del disavanzo interno abbiano comportato una flessione della componente pubblica dei consumi. Stimolate dall'espansione della domanda interna, le importazioni sono cresciute in termini reali del 15%, accelerando rispetto ai già elevatissimi tassi dei due anni precedenti. Anche le esportazioni di beni e servizi sono state estremamente dinamiche, ma il contributo estero alla crescita del PIL[1] è stato negativo.

Il rallentamento che sarebbe in atto nell'anno in corso fa temere un'inversione nel ciclo, ma potrebbe piuttosto garantire le premesse di una crescita sostenibile al riparo dai rischi inflazionistici. Le autorità monetarie nel 1994, preoccupate delle conseguenze dell'espansione economica sulla stabilità dei prezzi, hanno praticato una politica restrittiva, attraverso graduali aumenti dei tassi fino ai primi mesi del 1995. I segnali di rallentamento dell'economia e la crisi messicana hanno indotto le autorità statunitensi ad un successivo allentamento della politica monetaria. Nonostante gli ampliamenti dei differenziali di interesse, la moneta statunitense si è sensibilmente deprezzata nei confronti dello yen e del marco mentre si è apprezzata rispetto ad altre valute. L'indebolimento è stato soprattutto provocato dall'incremento del deficit commerciale e del debito estero, sebbene sia stato importante anche l'impatto negativo delle previsioni di una loro possibile espansione sulle aspettative degli operatori finanziari. Nei primi mesi del 1995 si sono aggiunte le ripercussioni della crisi messicana: il Messico è infatti un importante mercato di sbocco per le esportazioni degli USA, e secondo le previsioni il rallentamento dell'economia messicana potrà esercitare effetti negativi sul saldo commerciale e sulla moneta statunitense.

[1] Il contributo estero alla crescita del PIL è calcolato come rapporto percentuale tra la variazione del saldo merci e servizi e il prodotto interno lordo del precedente anno, tutti espressi a prezzi costanti.

Il Canada continua ad avvantaggiarsi della prossimità agli USA: la sua crescita nel 1994 (4,5%) è stata la più elevata tra i paesi industriali, grazie soprattutto all'effetto moltiplicativo esercitato dall'aumento delle esportazioni.

Il Giappone è tra i paesi industriali quello che ha tardato di più ad uscire dalla recessione: infatti solo dalla seconda metà del 1994 il PIL ha iniziato a crescere, stimolato soprattutto dalla domanda interna. Diversamente da quanto accaduto negli anni ottanta, pare poco probabile che la ripresa giapponese venga trainata dagli investimenti, la cui eccessiva dilatazione negli anni precedenti ha determinato un esubero di capacità produttiva rimasta inutilizzata, costringendo le imprese a un grosso sforzo di razionalizzazione. In questo quadro si spiega anche l'aumento del tasso di disoccupazione che, portandosi a livelli mai raggiunti dall'economia giapponese, può aver provocato cautela nella ripresa dei consumi. Su questi ultimi ha comunque esercitato un ruolo positivo una più moderata imposizione fiscale nella seconda metà dell'anno e l'atteggiamento della politica monetaria orientata al sostegno della crescita. Le più recenti previsioni soprattutto sul 1995 sono meno ottimistiche di quelle emesse all'inizio dell'anno in corso, anche a causa del continuo apprezzamento dello yen.

Nell'Unione Europea già dal finire del 1993 si erano avvertiti indizi di un'imminente ripresa, confermati nel corso del 1994, in particolare nella prima metà . Tutte le componenti della domanda vi hanno contribuito: sia investimenti e consumi che domanda estera, a sua volta stimolata dal contemporaneo riattivarsi dell'attività economica nei diversi paesi. L'ampliamento della banda di oscillazione stabilito all'interno del Sistema Monetario Europeo nel 1993 è riuscito a garantire ai cambi tra le divise un periodo di relativa stabilità, interrottosi già nei primi mesi del 1995 con il riallineamento di peseta ed escudo portoghese, e tensioni su altre monete.

In Germania il PIL è cresciuto del 2,8%: le regioni orientali si sono ancora mostrate come le più dinamiche. Il ruolo degli investimenti come stimolo alla crescita in questo paese è stato prevalente, ma anche quello della domanda estera si è rivelato importante. La ripresa della produzione ha avuto ripercussioni positive sull'occupazione, il cui aumento non ha peraltro inciso negativamente sulla produttività. L'inflazione è stata contenuta al 3%.

In Francia la crescita del PIL si è attestata al 2,5%, grazie alla ripresa dei consumi interni in particolare di beni durevoli che hanno ricevuto un impulso dagli incentivi fiscali dal governo; gli investimenti sono invece rimasti pressochè stazionari. Il tasso d'inflazione (1,7%) è stato uno dei più bassi tra i paesi dell'Unione Europea e l'occupazione ha accennato un lieve aumento.

L'economia britannica era uscita già nella seconda metà del 1992 dalla crisi recessiva. Nel 1994 ha ulteriormente aumentato il ritmo di crescita, sospinta tanto dalla domanda interna che dall'aumento di esportazioni. Nell'anno in corso si stanno manifestando dei cenni di rallentamento dell'attività produttiva, com'era nelle attese di diversi centri di previsione economica internazionali: infatti anche nel Regno Unito le autorità di politica monetaria hanno adottato misure di carattere restrittivo sul finire del 1994.

Dell'andamento dell'economia italiana si parlerà diffusamente nel capitolo 4. La crescita del PIL è stata del 2,2%, sostenuta, anche se in misura inferiore rispetto al 1993, dal forte aumento delle esportazioni. Il contributo estero alla crescita è infatti risultato mitigato dall'incremento delle importazioni. Nelle previsioni si nota una preoccupazione per il possibile diffondersi di fenomeni inflazionistici, in parte determinato dai rincari dei beni importati.

Tutti gli altri paesi industriali hanno, anche se in misura diversa da paese a paese, beneficiato della fase espansiva del ciclo. Vanno menzionati per gli elevati tassi di crescita, oltre all'Irlanda, i paesi dell'area scandinava, in particolare Norvegia e Danimarca, insieme con Australia e Nuova Zelanda: in tutti questi paesi il tasso di crescita ha raggiunto e a volte anche superato il 5% annuo.

Nell'area dei paesi industriali desta preoccupazione il mancato aumento dell'occupazione, che di solito si accompagna alle fasi di espansione: l'incremento delle forze occupate nell'intera area è stato appena dell'1%, mentre il tasso di disoccupazione è rimasto invariato rispetto al 1993 (8,1%). Hanno

fatto eccezione gli USA, dove il tasso si è portato dal 6,8% al 6,1%, il Canada e il Regno Unito; in altri paesi si sono appena avvertiti dei miglioramenti. In Italia e in Germania al contrario l'occupazione ha continuato a flettere. Nel complesso dell'Unione Europea la situazione appare particolarmente grave: il tasso di disoccupazione non ha arrestato la sua progressione iniziata a partire degli anni novanta e si è portato dal 9,8% del 1992 all'11,1% nel 1993 e all'11,6% nel 1994. In diversi paesi l'obiettivo occupazione ha assunto sempre più carattere di priorità, come dimostra l'introduzione di misure finalizzate in parte ad una maggiore flessibilità dei mercati del lavoro, ed in parte tendenti al sostegno della crescita della domanda interna, che potranno avere maggiore efficacia se coordinate in sede internazionale.

Paesi in transizione

Nel 1994 la maggior parte dei paesi dell'Europa Centrale hanno registrato tassi di crescita del PIL positivi, che secondo le previsioni saranno confermati anche nell'anno in corso. Per alcuni paesi si tratta di una novità (Ungheria, Repubblica Ceca, Slovacchia, Bulgaria, Croazia), per altri è invece una conferma dei buoni risultati già raggiunti l'anno precedente (Polonia, Romania, Slovenia ed Albania). In tutti questi paesi, tranne la Bulgaria, l'inflazione è diminuita, pur restando a livelli decisamente elevati, soprattutto in Bulgaria, Romania e Croazia. Anche i conti pubblici nella maggior parte dei casi stanno sensibilmente migliorando.

Al contrario nelle repubbliche dell'ex-URSS l'attività produttiva ha continuato a contrarsi. In Russia il PIL si è ancora ridotto in misura del 15% rispetto al 1993 e il disavanzo pubblico ha continuato a peggiorare, soprattutto perchè nella seconda metà del 1994 lo sforzo di stabilizzazione ha subito una battuta d'arresto. L'inflazione è diminuita ma è tuttora anche qui estremamente elevata. Nei primi mesi del 1995 è stata concordata con il FMI la concessione di un finanziamento, condizionato alla messa in atto di nuove misure di risanamento: grazie anche a questo intervento, le previsioni per il prossimo futuro sono meno pessimistiche. L'OCSE prevede che in Russia nel 1995 si fermerà la caduta del PIL, mentre nel 1996 potrà riprendere a crescere.

Come osservato dal FMI[2] all'inizio della fase di trasformazione da un'economia di stato ad un'economia di mercato, molti centri di previsione ritenevano che gli investimenti dall'estero avrebbero svolto un ruolo rilevante nel sostenere il processo di transizione, ma in realtà nonostante gli incentivi, il flusso di capitali è stato inferiore alle attese, mancando in alcuni casi garanzie di stabilità economica e talvolta politica.

Paesi in via di sviluppo

Il tasso di crescita dei paesi in via di sviluppo è rimasto invariato rispetto al 1993, intorno al 6%, ma con notevoli disomogeneità tra le diverse aree.

Nell'immediato futuro si prevede un certo rallentamento della crescita economica: esso dovrebbe interessare soprattutto l'Asia, come risultato delle misure adottate dalle autorità locali per il contenimento dell'inflazione, e l'America Latina, dove la decelerazione dovrebbe essere l'effetto della crisi finanziaria che ha colpito il Messico all'inizio dell'anno. Al contrario, in Medio Oriente e in Africa, secondo le previsioni, potrebbero iniziare a sentirsi gli effetti positivi delle riforme strutturali messe in atto in molti paesi.

L'Asia continua ad essere l'area con il tasso di sviluppo più elevato (8,6%), sebbene si sia verificato un rallentamento anche se lievissimo, necessario a garantire tassi di crescita compatibili con bassi tassi d'inflazione. Quest'ultima infatti è pericolosamente aumentata nel 1994 al 13,5% e pertanto richiede l'introduzione di misure di contenimento adeguate. In Cina, ad esempio, la crescita del PIL pur essendo rallentata ha comunque raggiunto il 12%, mentre l'inflazione ha superato il 20%. Simili andamenti si sono verificati in altri paesi dell'Estremo Oriente asiatico, come in Corea, Filippine, Malaysia, Thailandia e Vietnam e nei paesi del Sud del continente come India, Bangladesh e Pakistan. Anche questi ultimi hanno infatti presentato tassi di crescita piuttosto elevati, intorno al

[2] FMI, *World Economic Outlook*, maggio 1995.

5% e tassi di inflazione in aumento.

Il prodotto interno lordo dei paesi dell'America Centrale e Meridionale ha continuato ad accelerare nel 1994, crescendo del 4,5%, grazie alla spinta della domanda proveniente prima di tutto dagli Stati Uniti, ma anche dagli altri paesi industriali. Allo stesso tempo l'inflazione si è ridotta quasi in tutti i paesi dell'area. Un risultato particolarmente brillante è stato ottenuto in Brasile, Argentina e Perù; decisamente negativo è stato invece quello del Venezuela, che permane in una situazione recessiva. Sul finire dell'anno, il Messico è stato interessato da una grave crisi di natura finanziaria e valutaria, oltre che da tensioni politiche interne, che hanno provocato una fuga di capitali verso gli Stati Uniti con ripercussioni su altri paesi, come Argentina e Brasile, coinvolgendo anche istituzioni finanziarie degli Stati Uniti. Come si vedrà successivamente nel paragrafo dedicato alla situazione debitoria, i paesi dell'America Latina sarebbero maggiormente vulnerabili a crisi di questa natura proprio per le caratteristiche che presentano, in particolare per la bassa propensione al risparmio. Nonostante un temporaneo rallentamento nei tassi di crescita dell'economia e un possibile minore afflusso di capitali dall'estero, gli effetti della crisi finanziaria secondo le previsioni resteranno limitati al breve periodo.

I paesi in via di sviluppo del Medio Oriente ed europei hanno registrato un tasso di crescita pressochè nullo (0,5%). Per alcuni, tra cui i principali esportatori di petrolio e la Turchia, nel 1994 si è registrata una flessione dell'attività economica. La crisi dell'insieme dei paesi esportatori di petrolio sarebbe in parte da imputare alla necessità di ridimensionare i programmi di investimenti in opere pubbliche, a causa della flessione degli introiti derivanti dalle esportazioni di petrolio, da cui questi paesi sarebbero ancora eccessivamente dipendenti, non avendo provveduto alla necessaria diversificazione produttiva. I paesi dell'area della sponda orientale del Mediterraneo, come Israele, Giordania, Libano, Siria hanno invece continuato a crescere a ritmi sostenuti, avvantaggiandosi di una situazione generale più distesa. La Turchia ha subito gli effetti negativi del clima di incertezza politica e della crisi valutaria, con gravi ripercussioni oltre che sulla crescita economica, sul livello dei prezzi.

In Africa il PIL è cresciuto del 2,5%, il tasso più elevato da cinque anni. L'area si è avvantaggiata dell'incremento dei prezzi di alcune materie prime, come si vedrà meglio nel secondo paragrafo, di cui il continente è uno dei principali esportatori (cotone, caffè) e che spesso costituiscono la principale fonte di ricavi. Alcuni paesi della zona francofona hanno inoltre beneficiato degli effetti della svalutazione decisa all'inizio del 1994. Le previsioni di crescita del FMI sono ottimistiche per i prossimi due anni.

1.2 LA DINAMICA DEL COMMERCIO MONDIALE

Il 1994 si è caratterizzato per la fortissima espansione del commercio mondiale, cresciuto del 9% a prezzi costanti: il tasso più elevato dal 1976, doppio rispetto al 1993. Come avviene da diversi anni, il ritmo di crescita del commercio mondiale ha superato quello del prodotto (cfr. graf. 1.3). Nel 1994 una spinta propulsiva al commercio è stata data dalla ripresa della domanda nei paesi industriali.

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

Categorie merceologiche	media 1977-86	media 1987-94	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995 stime	1996 previsioni
Merci (FMI)	3,7	5,9	6,4	8,7	6,8	4,5	2,9	5,1	3,8	9,4	8,0	6,8
Merci (GATT) (1)	3,8	5,8	5,2	9,0	6,8	4,9	3,0	4,5	4,0	9,0	-	-
Merci (OCSE) (2)	5,0	6,0	5,5	8,5	7,3	4,9	3,7	5,2	3,6	9,8	8,9	7,6
di cui:												
Manufatti	6,1	6,5	6,6	10,3	8,3	4,8	3,6	4,9	3,3	10,8	9,5	8,3

(1) maggio 1995
(2) giugno 1995

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, GATT e OCSE

Tavola 1.1

VOLUME DEL COMMERCIO E PIL REALE MONDIALE

(variazioni percentuali)

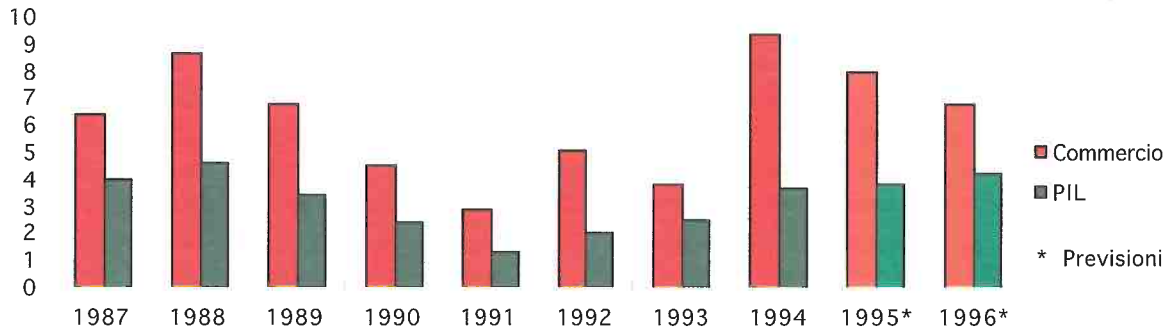


Grafico 1.3

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Secondo le previsioni, la conclusione dell'*Uruguay Round* eserciterà effetti positivi che saranno avvertiti nei prossimi anni sugli scambi commerciali e sul prodotto mondiale. Un'ulteriore spinta all'aumento del commercio internazionale è venuta dal diffondersi tra paesi di una stessa area geografica di accordi di libero scambio, soprattutto tra i paesi emergenti. In alcuni dei quali, inoltre, nell'ultimo decennio diversi governi hanno introdotto riforme di vasta portata, dimostrando un atteggiamento molto più aperto agli scambi di merci e servizi e agli investimenti provenienti dall'estero. Sull'evoluzione di questi ultimi negli anni più recenti ed i loro effetti sul commercio internazionale si rimanda al riquadro nelle pagine seguenti del presente capitolo.

Il valore delle esportazioni di merci che si era ridotto nel 1993, è aumentato del 12%. È da notare che il ritmo di crescita degli scambi di merci ha superato quello dei servizi[3] (cfr. graf. 1.4), ciò che non succedeva dalla fine degli anni ottanta. Oltre al possibile effetto del sottodimensionamento degli scambi tra i paesi dell'Unione Europea, legato all'introduzione del sistema INTRASTAT nel 1993, la spiegazione può essere data anche dalla ripresa della domanda nei paesi industriali e dalla conseguente ricostituzione delle scorte.

Per i prossimi anni si prevede che il progressivo inserimento degli scambi di servizi nelle trattative per la liberalizzazione del commercio in sede internazionale potrà stimolarne una maggiore crescita.

TASSI DI CRESCITA DELLE ESPORTAZIONI MONDIALI DI MERCI E SERVIZI

(variazioni percentuali calcolate su valori mondiali in dollari correnti)

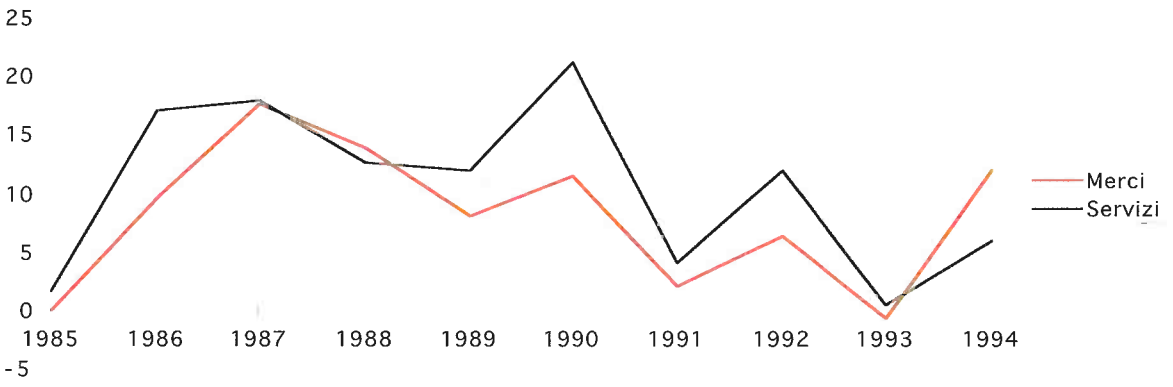


Grafico 1.4

Fonte: elaborazioni ICE su dati WTO

[3] Le serie storiche riguardanti gli scambi di merci e di servizi non sono perfettamente comparabili, in quanto le prime sono di fonte doganale mentre le seconde sono tratte dalle bilance dei pagamenti e sono disponibili per un numero inferiore di paesi, oltre ad essere suscettibili di distorsioni (cfr. *Organisation Mondiale du Commerce,* Comunicato Stampa marzo 1995).

Il forte aumento delle esportazioni mondiali in valore da un lato è spiegato dall'incremento dei prezzi in dollari delle merci dopo la flessione del 1993. Il rincaro più forte, quasi del 20%, si è riscontra-

PREZZI DI ALCUNE MATERIE PRIME NON ENERGETICHE
(variazioni percentuali)

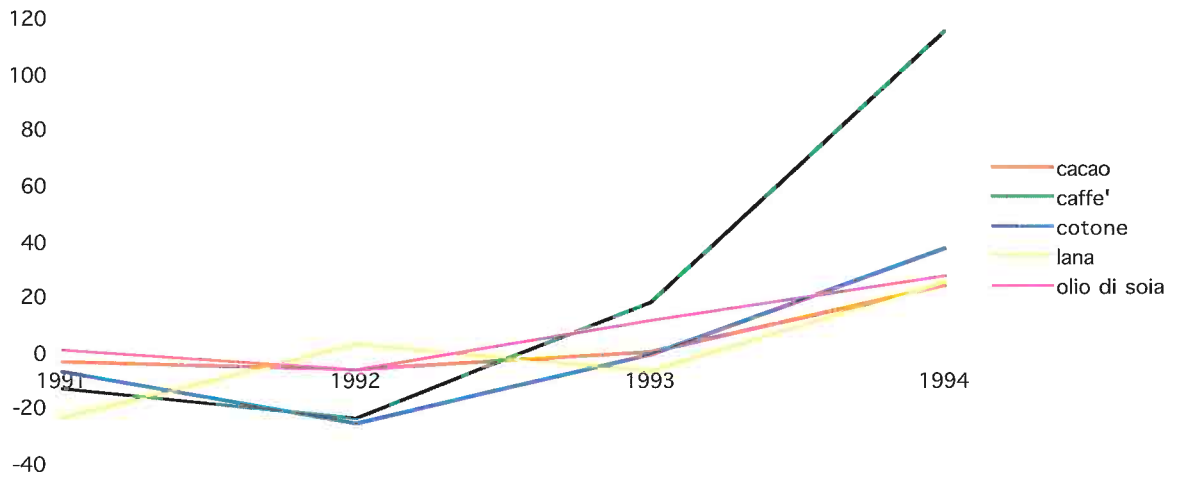


Grafico 1.5

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-IFS

to per le materie prime non energetiche (cfr. tav.1.2), con punte maggiori per i prezzi di bevande e materie prime agricole. A determinare tale impennata nelle quotazioni sono stati in parte gli acquisti speculativi, ma soprattutto la fase di accumulazione delle scorte. In qualche caso importanti sono stati anche fattori legati all'offerta, come il comportamento da parte dei paesi produttori o i cattivi raccolti. Nei primi mesi del 1995 l'impennata nei prezzi delle materie prime sembra comunque esaurita.

Il prezzo del petrolio non è stato interessato dalla fase d'incremento delle quotazioni, ma ha al contrario raggiunto il suo livello minimo dal 1988[4] .

PREZZI IN DOLLARI DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE
(variazioni percentuali)

	media 1977-86	media 1987-94	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1955 stime	1996 previsioni
Merci (1)	4,2	2,8	10,7	5,2	1,2	8,3	-1,0	1,2	-4,6	2,1	5,6	1,9
Manufatti (2)	5,0	3,4	12,3	6,3	-0,2	9,3	-0,3	3,6	-5,8	2,8	4,0	2,0
Petrolio (3)	..	1,4	28,7	-20,4	21,5	28,2	-17,0	-0,5	-11,5	-4,1	9,4	-0,1
Materie prime non energetiche (4) di cui:	0,8	2,3	3,4	17,2	-2,2	-7,2	-3,2	-2,2	-4,1	19,7	10,0	-2,2
Alimentari (5)	-0,6	4,0	7,5	26,1	0,3	-6,9	1,6	-0,8	-2,2	9,6	-1,8	-0,6
Bevande (5)	1,9	-3,0	-28,7	0,3	-17,0	-13,3	-6,8	-12,7	6,9	74,6	18,5	-5,1
Materie prime agricole (5)	1,7	5,2	32,6	5,4	-2,4	-3,5	-0,3	1,8	0,5	11,5	12,1	-0,3
Minerali e metalli (5)	0,2	3,1	14,4	37,9	5,2	-7,5	-8,6	-2,5	-15,6	10,8	13,8	-3,4
Dollaro USA (6)	..	-2,6	-12,3	-6,3	5,2	-3,7	-2,0	-1,7	2,1	-1,4	..	..

(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

[4] Il prezzo del petrolio grezzo in media per i paesi OCSE è stato di 15,6 dollari per barile, in flessione di quasi il 5% rispetto alla quotazione del 1993.

Aree geografiche e principali paesi

La flessione del prezzo del petrolio, cui si è appena accennato, ha attenuato l'effetto del rincaro delle materie prime sull'andamento delle ragioni di scambio delle diverse aree geografiche (cfr. tav. A/13 in appendice). Infatti si è registrato solo un lieve miglioramento per quelle dei paesi industriali e un altrettanto leggero peggioramento per i paesi in via di sviluppo, che ha in realtà interessato esclusivamente il Medio Oriente ed i paesi africani, penalizzati appunto dal calo nella quotazione del petrolio. Quelle invece dei PVS esportatori di altre materie prime, in particolare di minerali e di prodotti agricoli sono nettamente migliorate.

VOLUME DELLE ESPORTAZIONI - 1994

(variazioni percentuali)

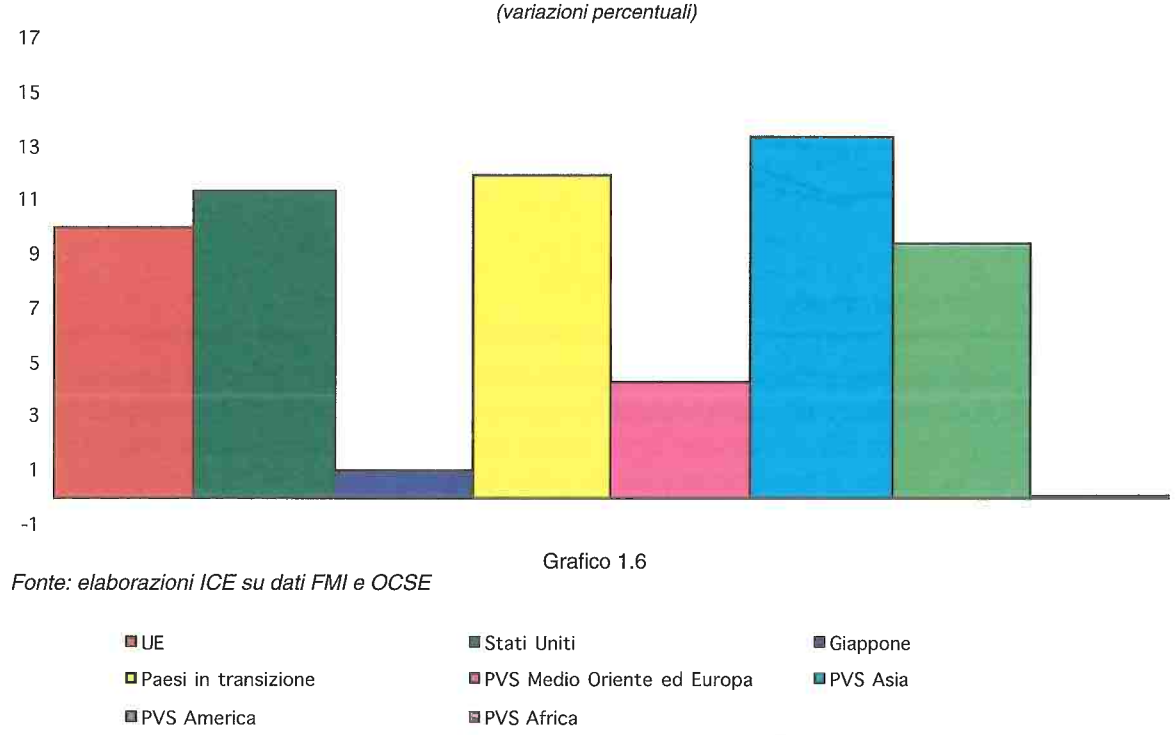


Grafico 1.6

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e OCSE

VOLUME DELLE IMPORTAZIONI - 1994

(variazioni percentuali)

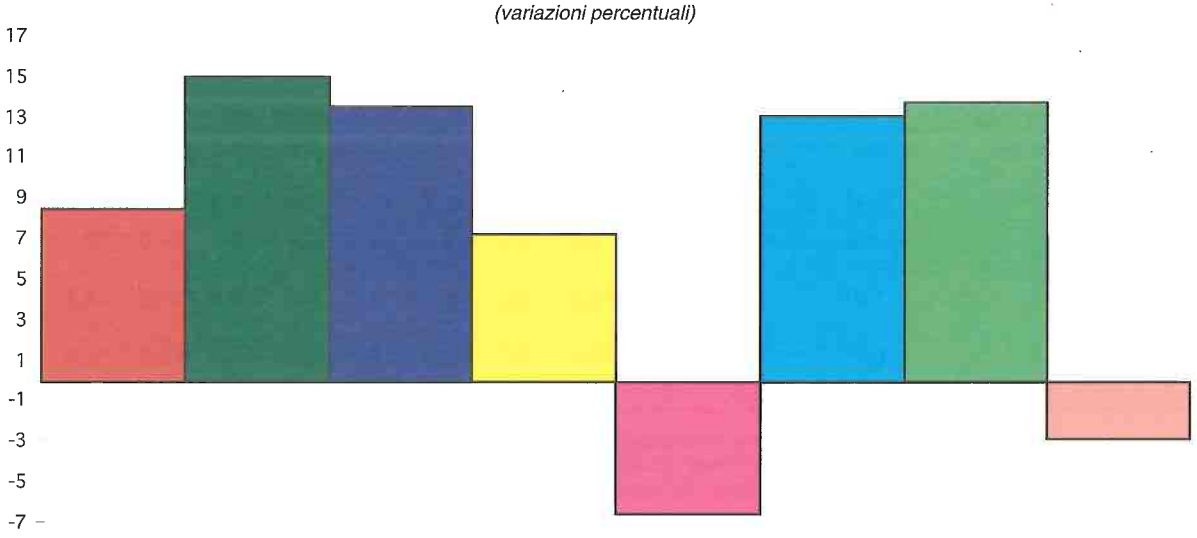


Grafico 1.7

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e OCSE

Passando ad osservare le dinamiche delle quantità scambiate, nel 1994 vi è stato un forte aumento delle quantità importate dai paesi industriali, pari al 9%: hanno quindi presentato lo stesso incremento delle importazioni dei PVS, mentre ormai da cinque anni erano questi ultimi a trainare maggiormente la domanda mondiale (cfr. tav. A/12 in Appendice e grafici 1.6 e 1.7). Incrementi più elevati si sono riscontrati nei paesi industriali esterni alla UE: negli Stati Uniti (15%) ed in Canada (13%). Anche in Giappone, che tra i maggiori paesi industriali ha presentato l'andamento economico più incerto, gli acquisti dall'estero sono cresciuti oltre il 13%. Nella media dei paesi dell'Unione Europea, dopo la flessione generalizzata del 1993 presumibilmente amplificata per i noti problemi di rilevazione statistica, le importazioni sono aumentate dell'8,5%, con larghe differenze all'interno: più elevato è stato l'incremento in Italia (11%), più basso nel Regno Unito (4%).

Un rallentamento si è invece registrato nei ritmi di crescita delle importazioni dei paesi in transizione e dei paesi in via di sviluppo. Tra questi ultimi si riscontra la flessione degli acquisti dell'area mediorientale e africana, effetto, come si diceva nelle pagine precedenti, della crisi economica non ancora risolta. Le importazioni dei paesi in via di sviluppo asiatici ed americani continuano a mantenersi su ritmi elevati, anche se i primi hanno mostrato un leggero rallentamento rispetto al 1993.

L'accresciuta vivacità della domanda di importazioni proveniente dai paesi industriali ha prodotto incrementi nelle quantità esportate in tutte le aree geografiche (cfr. tav. A/10 in Appendice e grafico 1.6), con la sola eccezione dei paesi in via di sviluppo africani, dove sono rimaste all'incirca invariate rispetto al 1993.

Tra i paesi industriali spiccano per la buona *performance* alcuni paesi dell'Unione Europea, l'Italia e il Regno Unito soprattutto, che hanno accresciuto le proprie quote di mercato in volume e la Germania: nonostante l'apprezzamento del marco le esportazioni tedesche sono infatti cresciute dell'8%. In netta crescita sono state le esportazioni in volume di Stati Uniti e Canada, che hanno avuto un andamento più vivace rispetto al commercio mondiale. Il Giappone invece ha subito un forte ridimensionamento della propria quota.

Le esportazioni dei paesi in transizione sono anch'esse aumentate oltre la media mondiale, si tratta ormai del secondo anno consecutivo dopo che per tre anni le quantità di merci da loro esportate si erano contratte.

I PVS hanno visto crescere la propria quota di mercato, ma l'aumento è stato inferiore a quello registrato negli anni più recenti. Tra i paesi in via di sviluppo è sempre l'area asiatica quella più dinamica: le esportazioni sono cresciute di oltre il 13%. Mentre le cosiddette NIEs hanno rallentato il proprio ritmo di crescita, sono stati gli altri paesi dell'area a mostrarsi maggiormente vivaci.

È migliorata la quota dell'America Latina. Sono invece rallentate le quantità esportate dal Medio Oriente e dall'Africa e la loro quota sulle esportazioni mondiali ne ha risentito.

I PRIMI VENTI ESPORTATORI MONDIALI NEL 1994
(valori in miliardi di dollari FOB)

Paesi	1994	var. % 1993-94	quota % 1993	quota % 1994
1) Stati Uniti	513	10,3	12,4	12,3
2) Germania	422	11,1	10,1	10,1
3) Giappone	397	9,7	9,7	9,5
4) Francia	236	12,9	5,6	5,6
5) Regno Unito	205	13,9	4,8	4,9
6) Italia	189	5,6	4,8	4,5
7) Canada	166	14,5	3,9	4,0
8) Hong Kong (1)	153	13,3	3,6	3,7
9) Paesi Bassi	149	7,2	3,7	3,6
10) Belgio-Lussemburgo	131	9,2	3,2	3,1
11) Cina	121	31,5	2,5	2,9
12) Singapore (1)	96	29,7	2,0	2,3
13) Corea del Sud	96	17,1	2,2	2,3
14) Taiwan	93	9,4	2,3	2,2
15) Spagna	73	15,9	1,7	1,7
16) Svizzera	70	7,7	1,7	1,7
17) Messico	61	17,3	1,4	1,5
18) Svezia	60	20,0	1,3	1,4
19) Malaysia	59	25,5	1,3	1,4
20) Russia	48	26,3	1,0	1,1
TOTALE	3.338	12,7	79,0	79,8
MONDO	4.183	11,5	100	100
Memorandum Unione Europea	1.503	10,3	36,3	35,9

(1) incluse le riesportazioni
(2) stime nazionali ufficiali

Fonte: WTO

Tavola 1.3

I PRIMI VENTI IMPORTATORI MONDIALI NEL 1994
(valori in miliardi di dollari CIF)

Paesi	1994	var. % 1993-94	quota % 1993	quota % 1994
1) Stati Uniti	689	14,3	15,7	15,9
2) Germania	377	9,9	8,9	8,7
3) Giappone	275	13,6	6,3	6,4
4) Francia	230	13,9	5,3	5,3
5) Regno Unito	227	10,7	5,3	5,3
6) Italia	166	5,7	4,1	3,8
7) Hong Kong (1)	163	15,0	3,7	3,8
8) Canada	156	12,2	3,6	3,6
9) Paesi Bassi	140	10,2	3,3	3,2
10) Belgio-Lussemburgo	126	14,5	2,9	2,9
11) Cina	116	11,5	2,7	2,7
12) Corea del Sud	102	21,4	2,2	2,4
13) Singapore (1)	102	20,0	2,2	2,4
14) Spagna	93	13,4	2,1	2,2
15) Taiwan	85	10,4	2,0	2,0
16) Messico	80	19,4	1,7	1,9
17) Svizzera	68	9,7	1,6	1,6
18) Malaysia	59	28,3	1,2	1,4
19) Austria	55	12,2	1,3	1,3
20) Thailandia	55	19,6	1,2	1,3
TOTALE	3.364	13,2	77,5	77,9
MONDO	4.320	12,6	100	100
Memorandum				
Unione Europea	1.525	11,6	35,6	35,3

(1) incluse le importazioni temporanee

Fonte: WTO

Tavola 1.4

Le bilance commerciali e i saldi delle partite correnti

Nel 1994 non si sono attenuati gli squilibri nei conti con l'estero: ha raggiunto dimensioni sempre più ragguardevoli il disavanzo degli Stati Uniti, mentre l'avanzo giapponese si è solo lievemente ridimensionato. Il deficit dei paesi in transizione ha ripreso a crescere e quello dei PVS pur riducendosi è rimasto molto elevato.

Il fatto che il saldo delle partite correnti peggiori tanto nei paesi industriali, che in quelli in transizione ed in via di sviluppo rappresenta un'apparente contraddizione, spiegata dall'esistenza di errori, omissioni e discrepanze nelle modalità di compilazione delle bilance dei pagamenti da parte dei singoli paesi, inoltre per un numero limitato di paesi che non fanno parte del Fondo Monetario Internazionale non vi sono dati disponibili.

G7: SALDI DELLE PARTITE CORRENTI IN PERCENTUALE DEL PIL

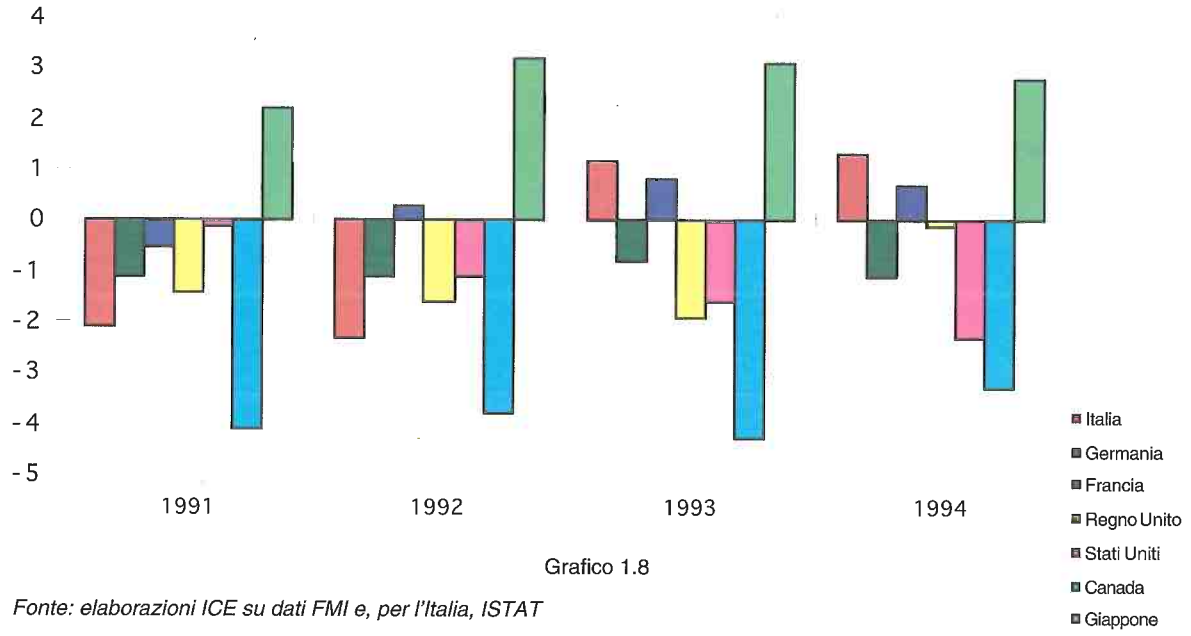


Grafico 1.8

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

G7: SALDI DEGLI SCAMBI DI MERCI E SERVIZI
(miliardi di dollari)

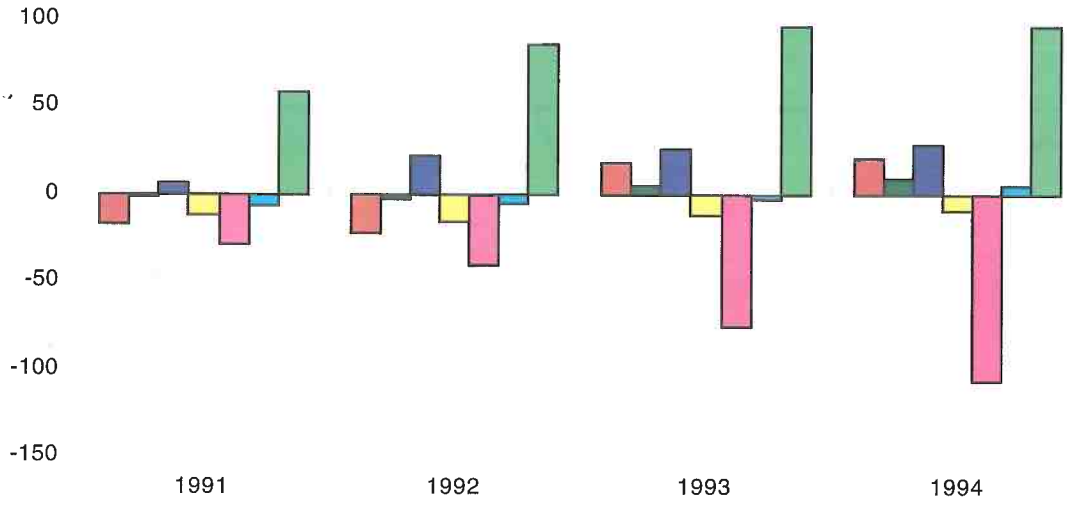


Grafico 1.9

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

Contrariamente a quanto avvenuto nel 1993, anno in cui si era portato in attivo dopo dieci anni, il saldo delle partite correnti dei paesi industriali nel 1994 ha registrato un nuovo disavanzo, comunque di ridotte dimensioni. Infatti il netto miglioramento del saldo delle partite correnti dei paesi dell'Unione Europea, non è bastato a compensare l'approfondirsi del disavanzo degli USA, che ha ormai superato 150 miliardi di dollari (cfr. graf. 1.10). Infatti oltre al forte peggioramento della bilancia commerciale (cfr. graf. 1.11 e tavola A\7 in Appendice), gli *Stati Uniti* hanno segnato per la prima volta da decenni un disavanzo della voce redditi da fattori, a causa dell'accresciuto ammontare dell'esborso per interessi causato dal forte indebitamento estero accumulato da anni.

Il disavanzo commerciale degli USA, dopo che a cavallo tra gli anni ottanta e novanta si era sensibilmente ridimensionato, grazie anche all'indebolimento della moneta americana. Esso ha ripreso ad approfondirsi dal 1992, in parte rispecchiando l'asincronia della ripresa economica nei paesi industriali, per cui la forte crescita delle importazioni del paese non veniva compensata da un altrettanto sostenuta domanda proveniente dagli altri paesi. Il deficit è comunque legato a caratteristiche strutturali dell'economia nordamericana, come la bassa propensione al risparmio che determina un eccesso di spesa rispetto ad altri paesi. L'accrescersi del disavanzo e le difficoltà nei rapporti commerciali con il Giappone hanno alimentato negli operatori aspettative di indebolimento del dollaro, che si riteneva necessario alla correzione dello squilibrio nei conti tra i due paesi. Tali aspettative si sono realizzate nei primi mesi del 1995.

Il surplus di parte corrente del *Giappone*, che nel 1993 aveva oltrepassato 130 miliardi di dollari, si è solo leggermente ridimensionato, nonostante le misure che il governo giapponese aveva cercato di applicare per ridurlo e nonostante il ragguardevole apprezzamento dello yen. Infatti l'incremento dell'avanzo commerciale, sul quale ha inciso anche il ritardo relativo del Giappone ad imboccare la via della ripresa economica, è stato in minima parte compensato dal disavanzo nella voce dei "servizi" (in particolare i viaggi all'estero).

Nel 1994 si è accresciuto, portandosi a 28,5 miliardi di dollari, l'avanzo di parte corrente che l'*Unione Europea* aveva raggiunto nel 1993. Tale risultato è stato ottenuto con il predominante contributo delle esportazioni di merci e servizi. In molti paesi europei, non solo appartenenti alla UE, l'incremento di competitività conseguito dopo l'estate del 1992 ha stimolato la crescita delle esportazioni, contribuendo a migliorare notevolmente il loro saldo con l'estero. In alcuni paesi l'incremento di competitività si è ottenuto grazie non solo ai movimenti dei tassi di cambio, ma anche alla flessione o moderazione dei costi del lavoro.

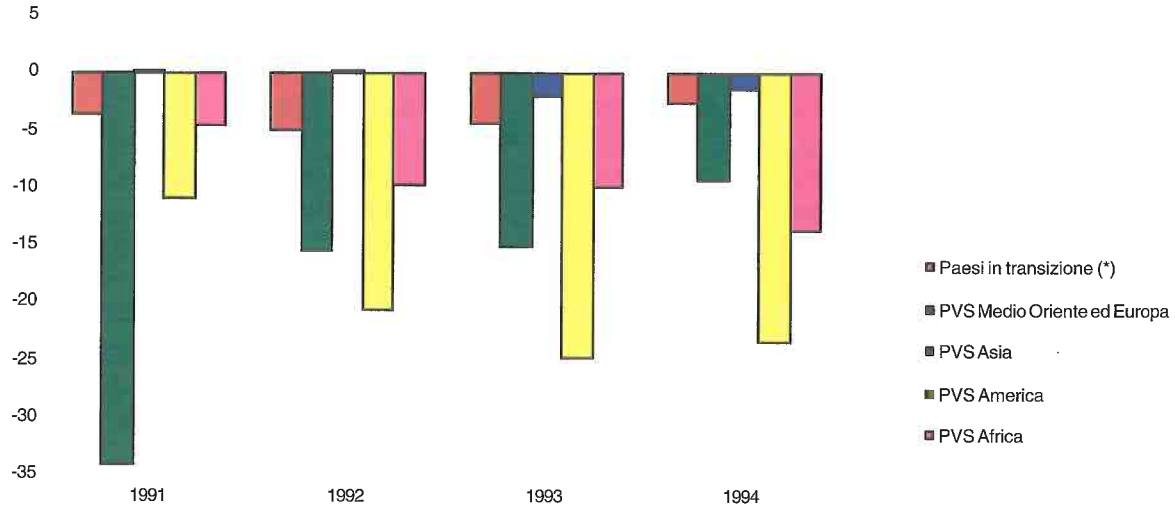
La Germania non ha dato un contributo positivo al miglioramento del saldo dell'Unione Europea. La ripresa degli investimenti nei paesi industriali ha stimolato l'aumento delle esportazioni del paese, specializzato in particolare nei beni strumentali, ma all'aumentato surplus della bilancia commerciale si è contrapposta una forte contrazione di quelli relativi ai servizi e ai redditi.

Si è ridotto anche l'avanzo corrente della Francia, anche in questo caso a causa dell'aumentato disavanzo della voce "redditi da fattori", che per il paese transalpino rappresenta una voce in pressochè costante passivo. Al contrario, come si leggerà con maggiore dettaglio nel capitolo 4 del presente Rapporto, l'Italia ha continuato nel 1994 ad accrescere il proprio avanzo di parte corrente, che ha raggiunto 13,5 miliardi di dollari.

Un miglioramento del saldo si è verificato in sei dei rimanenti otto paesi della UE, alcuni dei quali, come l'Italia, in parte aiutati dal deprezzamento delle rispettive monete.

Secondo le previsioni nel 1995 e 1996 si dovrebbe assistere ad un ulteriore approfondimento degli squilibri dei conti con l'estero dei paesi industriali: infatti il deficit degli USA è previsto in aumento, mentre Giappone ed Unione Europea continuerebbero ad accrescere il loro surplus.

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



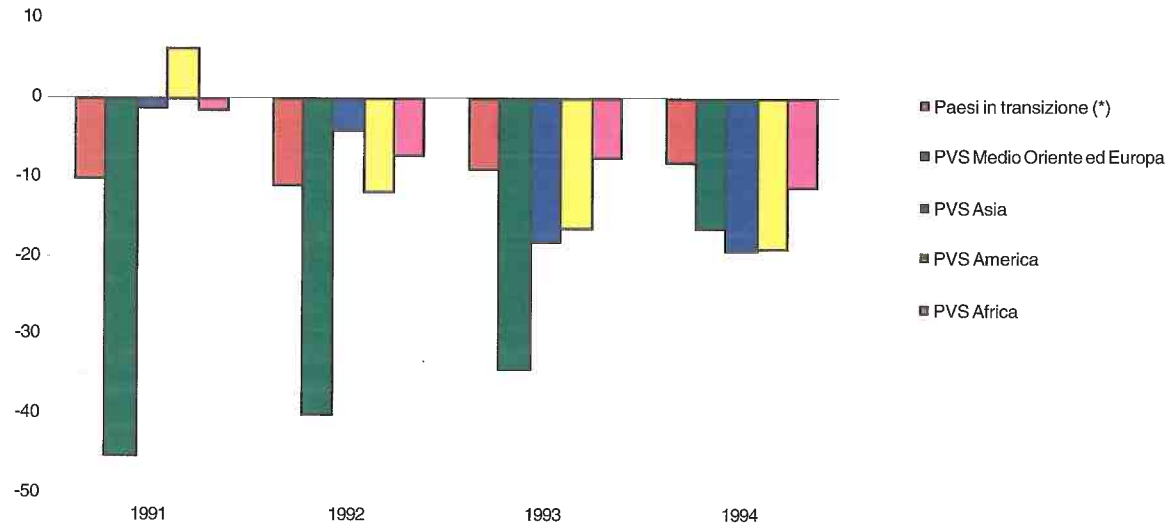
(*) in percentuale delle esportazioni di beni; dati OCSE

Grafico 1.10

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e OCSE

PAESI IN TRANSIZIONE E IN VIA DI SVILUPPO: SALDI DEGLI SCAMBI DI MERCI E SERVIZI

(miliardi di dollari)



(*) dati OCSE

Grafico 1.11

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e OCSE

Il disavanzo di parte corrente dei *paesi in transizione* ha continuato ad aumentare: da un lato infatti quello dell'Europa Centrale ed Orientale si è fermato sul valore del 1993, d'altro canto quello dei paesi dell'ex-URSS ha subito un peggioramento.

Molti paesi dell'Europa Centrale hanno infatti migliorato il proprio saldo grazie in particolare all'aumento delle esportazioni, con l'eccezione dell'Ungheria, dove però le autorità monetarie sono recentemente intervenute svalutando il fiorino al fine di restituire competitività alle merci prodotte

nel paese. In Polonia invece si sono registrati i risultati migliori per la forte crescita delle esportazioni.

Anche la Russia ha aumentato notevolmente le proprie esportazioni, in particolare sono cresciute quelle relative ai settori metallurgici e della petrolchimica[5] verso i paesi industriali. Gli altri paesi della CSI sono ancora nettamente deficitari con l'estero.

Secondo le previsioni vi potrebbe essere un temporaneo miglioramento nel 1995, ma il deficit dovrebbe riprendere a crescere nel 1996.

Nel complesso i *PVS* hanno visto un approfondirsi del proprio deficit di parte corrente, che ha interessato tutte le aree ad esclusione di Asia e Medio Oriente. In percentuale delle esportazioni di beni e servizi invece il disavanzo dei PVS si è ridotto in tutte le aree, tranne che in Africa.

Come detto poc'anzi, il disavanzo delle partite correnti dei paesi in via di sviluppo di *Medio Oriente ed Europa* si è ridotto di circa dieci miliardi di dollari, grazie soprattutto al saldo merci che da un passivo di circa 11 miliardi è passato ad un attivo di oltre 3, nonostante il peggioramento delle ragioni di scambio sia continuato, anche se con minore intensità rispetto al 1994. Infatti nel 1994 l'area ha ridotto le proprie importazioni sia in termini reali sia in valore. Il disavanzo nei servizi è anch'esso sensibilmente rallentato.

Il saldo delle partite correnti dei *paesi asiatici* pur mantenendosi negativo come nel 1993, è comunque migliorato: il peso del deficit, che ha raggiunto quasi diciotto miliardi di dollari, sul totale delle esportazioni è limitato all'1,3%. La principale voce in passivo è quella relativa al saldo merci: infatti negli ultimi anni l'intera area ha espresso una domanda d'importazioni in continua accelerazione, sospinta dagli elevati ritmi di crescita di tutte le componenti della domanda, ma soprattutto dagli investimenti. Un ruolo importante è stato esercitato dagli effetti moltiplicativi sugli scambi dei crescenti investimenti diretti provenienti dall'estero (cfr. riquadro di S. Mariotti nel presente capitolo).

Sia in valore assoluto sia in percentuale delle esportazioni l'area che ha presentato il maggiore passivo è stata l'*America Latina*, il cui deficit di parte corrente ha raggiunto 48 miliardi di dollari, pari ad un quarto circa delle esportazioni di beni e servizi. Un forte approfondimento del passivo è avvenuto nei primi anni novanta: ad esso ha contribuito soprattutto il capovolgimento del saldo merci, che ha assunto segno negativo. Proprio dall'inizio degli anni novanta infatti le importazioni, sia in valore sia in quantità, sono cresciute molto più rapidamente delle esportazioni, che pure si sono avvantaggiate della forte spinta della domanda proveniente dagli Stati Uniti.

Il peggioramento dei conti con l'estero ha indotto le autorità di diversi paesi ad introdurre misure di contenimento: le previsioni tanto del FMI che dell'OCSE sono all'insegna di una forte contrazione del deficit per il 1995 e il 1996.

Il saldo delle partite correnti dei paesi africani si è deteriorato. In percentuale delle esportazioni di beni e servizi i *PVS africani* sono stati l'unica area a mostrare un peggioramento della propria posizione. Il saldo merci, che negli anni precedenti era in attivo, ha invece presentato un segno negativo nel 1994. I paesi africani sono stati danneggiati dal calo delle quotazioni del petrolio, che ha provocato un netto peggioramento della loro ragione di scambio.

Secondo le stime recenti del FMI, i PVS nel loro insieme nel 1995 ridurranno il proprio disavanzo delle partite correnti, soprattutto perchè dovrebbe diminuire quello relativo ai paesi dell'America Latina. Sono previste in peggioramento al contrario le posizioni dell'Asia e dell'Africa.

---

[5] Cfr. OCSE, *Economic Outlook,* giugno 1995, pagg. 111-115.

1.3 IL DEBITO ESTERO

Secondo le statistiche del Fondo Monetario, nel 1994, il debito totale estero dei paesi in via di sviluppo, comprendente il debito a medio e lungo termine proveniente sia da fonti pubbliche che da creditori privati ed escluso l'utilizzo dei finanziamenti del Fondo stesso, ha raggiunto 1.623 miliardi di dollari, mentre quello dei paesi in transizione è stato pari a 224 milioni di dollari (cfr. tav. 1.5). Per il primo gruppo di paesi si è quindi verificato un incremento del 4,1% in termini nominali rispetto al livello del 1993, mentre per il secondo gruppo l'aumento è stato dell'8,1%. Tuttavia, per i paesi in via di sviluppo, alla crescita in termini nominali, si è contrapposta una netta riduzione del rapporto tra lo stock del debito estero e le esportazioni di beni e servizi; tale indicatore è infatti passato dal 121% del 1993 al 119% del 1994, pur con marcate divergenze all'interno dei raggruppamenti regionali. Lo stesso rapporto è invece rimasto sostanzialmente stabile per le economie in transizione (dal 131,8% del 1993 al 131,5% del 1994).

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

	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995 stime	1996 previsioni
DEBITO TOTALE										
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	1.166	1.181	1.210	1.299	1.372	1.447	1.559	1.623	1.716	1.797
Medio Oriente ed Europa	224	236	247	266	271	285	307	304	302	298
Asia	316	326	335	369	414	455	515	550	604	662
America	427	416	417	438	452	473	498	524	551	569
Africa	199	204	211	226	236	234	240	245	259	268
PAESI IN TRANSIZIONE	147	145	153	161	169	192	208	225	233	244
Europa centro-orientale	..	..	..	..	102	114	122	128	133	142
Russia	..	..	..	..	67	78	84	93	96	99
Altri	..	..	..	..	0	0	3	4	3	4
RAPPORTO PERCENTUALE TRA DEBITO ED ESPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI										
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	176	155	141	133	133	127	128	119	111	104
Medio Oriente ed Europa	167	172	154	136	146	144	154	146	134	117
Asia	94	79	72	71	70	68	69	64	62	60
America	372	318	285	268	279	276	275	255	237	228
Africa	256	253	246	227	246	246	259	265	250	240
PAESI IN TRANSIZIONE	72	68	73	82	98	128	132	132	125	119
Europa centro-orientale	..	..	..	..	132	141	155	150	142	140
Russia	..	..	..	..	109	135	129	128	124	117
Altri	..	..	..	..	1	3	18	27	23	20
PAGAMENTI PER INTERESSI										
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	133	145	144	155	179	175	180	216	220	214
Medio Oriente ed Europa	19	20	22	27	23	19	18	37	24	21
Asia	44	46	51	55	60	63	66	82	82	95
America	50	58	48	47	70	66	74	73	87	77
Africa	20	21	24	27	26	27	23	24	28	23
PAESI IN TRANSIZIONE	24	27	25	17	..	17	12	23	23	25
Europa centro-orientale	..	..	..	..	8	10	10	18	14	14
Russia	..	..	..	..	..	7	35	4	8	10
Altri	..	..	..	..	0	0	0	1	1	1
RAPPORTO TRA PAGAMENTI PER INTERESSI ED ESPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI										
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	20	19	17	16	17	15	15	16	14	13
Medio Oriente ed Europa	14	15	14	14	12	108	9	18	11	8
Asia	13	11	11	11	10	9	9	10	8	9
America	43	44	33	29	43	39	41	36	38	31
Africa	26	26	28	27	28	29	25	25	27	20
PAESI IN TRANSIZIONE	12	13	12	9	..	11	8	13	12	12
Europa centro-orientale	..	..	..	..	10	12	12	22	15	14
Russia	..	..	..	..	..	12	4	5	10	12
Altri	..	..	..	..	0	1	1	6	6	5

N.B. sono esclusi il debito ed il servizio del debito dovuti al FMI

Fonte: FMI

Tavola 1.5

L'aumento dei tassi di interesse a lungo termine, verificatosi sin dai primi mesi del 1994, in conseguenza dei mutamenti degli indirizzi delle politiche monetarie e della revisione delle aspettative sulla futura evoluzione dei tassi nelle principali economie industriali, ha determinato un sostanziale innalzamento dell'ammontare degli interessi a servizio del debito che, per i paesi in via di sviluppo, è stato pari a 216 miliardi di dollari contro i 180 miliardi del 1993, con un incremento del 20% in termini nominali, mentre per i paesi in transizione è passato dai 12 miliardi di dollari del 1993 ai 23 del 1994, registrando un'impennata dell'86%. Di conseguenza, anche il rapporto tra interessi ed esportazioni di beni e servizi ha invertito la tendenza alla diminuzione, quale si era registrata nel 1993, essendo passato nel 1994 al 16% nei paesi in via di sviluppo, rispetto al 15% dell'anno precedente, e al 13,3% nei paesi in transizione (7,7% nel 1993).

RAPPORTO TRA DEBITO ESTERO ED ESPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI

(in percentuale)

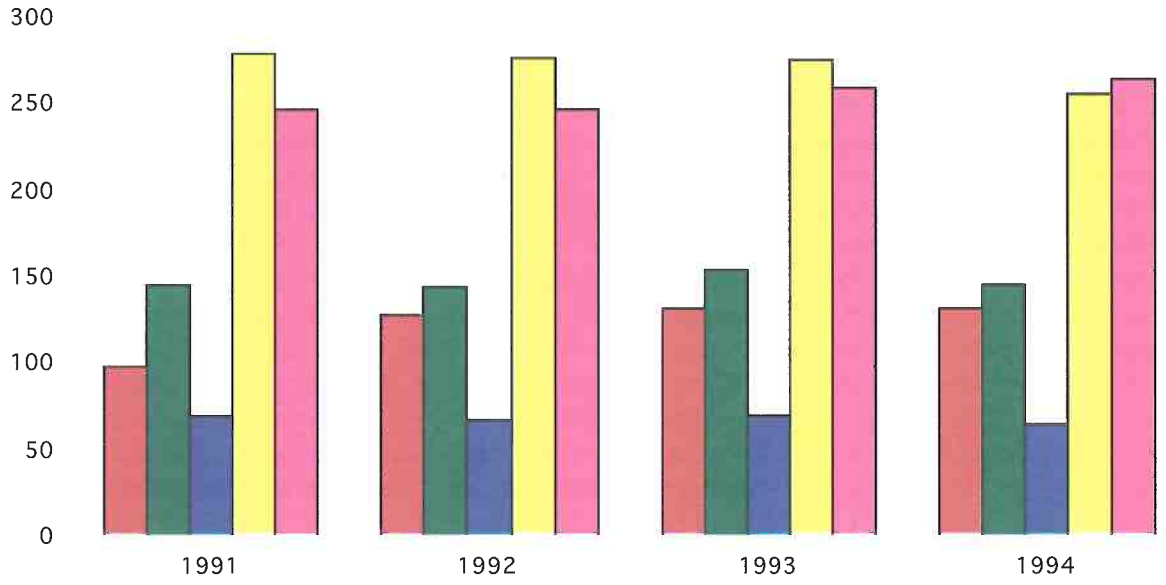


Grafico 1.12

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Paesi in transizione ■ PVS Medio Oriente ed Europa ■ PVS Asia ■ PVS America ■ PVS Africa

RAPPORTO TRA PAGAMENTI PER INTERESSI ED ESPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI

(in percentuale)

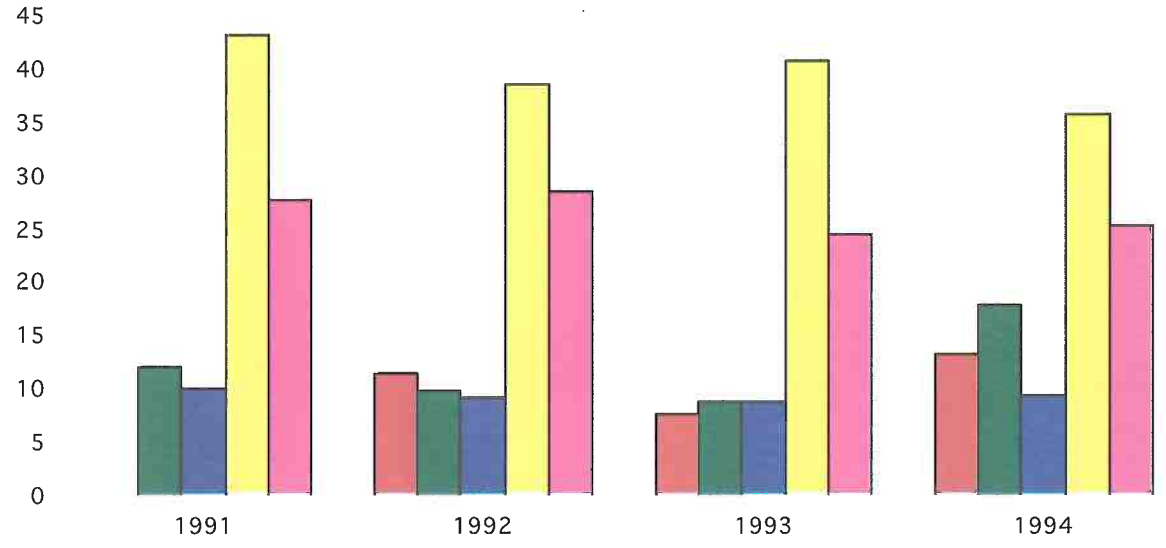


Grafico 1.13

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Disaggregando questi dati per macro-regioni, si osserva che, nell'ambito dei paesi in via di sviluppo, per i paesi africani, il debito estero, in rapporto alle esportazioni di beni e servizi, nel 1994 ha proseguito la sua tendenza espansiva raggiungendo punte estremamente elevate, ai limiti della sostenibilità (265%), così come il rapporto fra interessi ed esportazioni (25%); quindi, per questi paesi, il peso del debito e dei pagamenti a servizio del debito continuano a rappresentare un notevole vincolo alla crescita, nonostante gli sforzi tesi ad un allegerimento della loro esposizione finanziaria, così come ribadito anche al Summit dei G7 di Napoli del luglio 1994. Analogamente, i due citati rapporti si mantengono molto elevati, ben superiori rispetto alla media dei paesi in via di sviluppo, in America Latina (255% il rapporto tra debito ed esportazioni e 36% il quoziente interessi/esportazioni), nonostante un leggero miglioramento, rispetto al 1993, sia stato registrato in entrambi gli indicatori. In particolare, i paesi dell'America Latina sono stati l'unico raggruppamento regionale ad aver manifestato una contrazione della quota degli interessi rispetto alle esportazioni. Una marginale riduzione dell'altro quoziente, il rapporto fra debito totale ed esportazioni di beni e servizi, si è verificata nel 1994 anche per i paesi del Medio Oriente ed Europa (da 154% del 1993 al 145% del 1994) e per quelli dell'Asia (dal 69% al 64%). Entrambe le regioni, le quali sono caratterizzate da una esposizione debitoria relativa inferiore rispetto all'Africa e all'America Latina, hanno però subito un incremento del rapporto tra interessi ed esportazioni, dall'8,8% del 1993 al 9,5% dell'anno successivo per i PVS dell'Asia e dall'8,8% al 17,9% per i paesi del Medio Oriente ed Europa.

Nell'ambito dei paesi in transizione, nel 1994, il rapporto fra debito totale estero ed esportazioni ha fatto registrare una leggera contrazione nei paesi dell'Europa centro-orientale (dal 155% del 1993 al 150% del 1994), mentre lo stesso rapporto si è mantenuto stazionario in Russia (128%) ed è invece aumentato negli altri paesi dell'ex-URSS (dal 18% del 1993 al 27% del 1994). Notevole incremento ha subito il rapporto tra interessi ed esportazioni nei paesi dell'Europa centro-orientale (dal 12% del 1993 al 22% del 1994) mentre tale quoziente per la Russia ha dimensioni relative più modeste ed ha mostrato un incremento annuale più contenuto (dal 3,8% del 1993 al 5% del 1994). In generale, l'apporto del credito internazionale, sia di fonte pubblica che privata, sia in termini multilaterali che bilaterali, continua ad esercitare per questo gruppo di paesi un ruolo di rilevante importanza nel processo di transizione verso l'economia di mercato che, se accompagnato da adeguate politiche di riforma strutturale e di incentivazione agli investimenti interni ed esteri, contribuirà a consentire una crescita sostenibile e ad assicurare le condizioni di futura solvibilità scongiurando il rischio di alterazione dell'equilibrio finanziario internazionale.

DEBITO TOTALE E INDICATORI DI POSIZIONE ESTERNA DEI 20 PAESI MAGGIORMENTE INDEBITATI NEL 1993

(miliardi di dollari e rapporti percentuali)

	1993	1992	1991	Interessi 1993	rapporto percentuale debito/PIL	rapporto percentuale debito/esportazioni di beni e servizi	rapporto percentuale interessi/PIL	rapporto percentuale interessi/esportazioni di beni e servizi
1) BRASILE	133	121	117	4,0	24,0	301,8	1,0	9,2
2) MESSICO	118	113	115	6,9	35,5	184,6	2,1	10,9
3) INDIA	92	77	72	4,7	37,3	291,1	1,9	15,0
4) INDONESIA	90	84	76	4,6	65,9	219,4	3,4	11,3
5) CINA	84	69	61	3,4	21,4	88,9	0,9	3,6
6) FEDER. RUSSA	83	79	..	0,7	..	..	..	..
7) ARGENTINA	74	68	65	4,4	29,6	446,2	1,7	26,1
8) TURCHIA	68	55	50	4,0	55,3	223,4	3,3	13,1
9) COREA DEL SUD	47	43	40	2,9	14,4	47,6	0,9	2,9
10) THAILANDIA	46	39	36	2,8	37,6	93,3	2,3	5,7
11) POLONIA	45	49	53	1,0	52,7	283,0	1,2	6,4
12) EGITTO	41	40	41	1,3	104,8	257,1	3,4	8,5
13) VENEZUELA	37	37	34	2,2	64,3	216,8	3,7	12,5
14) PORTOGALLO	37	32	29	2,3	49,8	..	3,0	..
15) FILIPPINE	35	33	32	2,0	63,7	183,6	3,6	10,5
16) NIGERIA	33	31	35	1,3	100,7	..	4,1	..
17) PAKISTAN	26	24	23	1,1	49,7	261,2	2,0	10,6
18) ALGERIA	26	26	28	1,8	57,4	216,6	4,0	15,0
19) UNGHERIA	25	22	23	1,5	67,1	227,9	4,1	14,0
20) VIETNAM	24	..	..	0,1	188,7	663,1	1,0	3,7

N.B.: sono compresi i debiti verso il FMI

Fonte: Banca Mondiale

Tavola 1.6

Nel 1994 sono stati compiuti notevoli progressi relativi ad accordi di ristrutturazione, riduzione o riscadenzamento dei debiti commerciali di vari paesi, tra cui il Brasile, la Bulgaria, la Repubblica Dominicana, la Giordania, la Polonia, lo Zambia, l'Iran, l'Ecuador, mentre sono proseguite le negoziazioni con i creditori del Club di Londra per quanto attiene ai debiti commerciali della Russia, dell'Algeria, del Perù, di Panama, della Nigeria e del Venezuela. Altri accordi sono stati conclusi nell'ambito dei creditori ufficiali riuniti nel cosiddetto Club di Parigi attraverso la concessione di una riduzione del 50% del debito o degli interessi sul debito per i paesi più poveri e maggiormente indebitati (cosiddetti *Toronto terms*) e la più recente iniziativa speciale a favore dei paesi con reddito procapite inferiore a 500 dollari o con un rapporto debito/esportazioni superiore al 350% che prevede una riduzione del 67% dello stock del debito o dei pagamenti a servizio del debito (cosiddetti *Naples terms*).

Nel 1994, l'effetto di ricomposizione delle scelte di portafoglio operate dai paesi industriali in conseguenza delle mutate condizioni dei mercati finanziari e valutari ha prodotto una destabilizzazione dell'attività di finanziamento internazionale che è sfociata, alla fine dell'anno, nella grave crisi valutaria del Messico. In particolare, la ripresa del ciclo economico ha determinato una accrescimento della domanda di fondi nei paesi industriali, spingendo al rialzo i tassi di interesse reali e i premi per il rischio verso quei paesi meno dotati di credibili politiche macroeconomiche di stabilizzazione. Di conseguenza, si è verificata una sostanziale contrazione del flusso dei fondi di finanziamento e di investimento diretto verso tali paesi, invertendo così la forte dinamica espansiva sperimentata da questi fondi negli anni 1990-93, durante la fase ciclica negativa per i paesi industriali. In questo periodo, la notevole iniezione di capitali, avvenuta soprattutto sotto la forma di attività non generatrici di debito, quali investimenti diretti o partecipazioni al capitale di rischio, ha determinato, per i paesi beneficiari, la necessità di sterilizzare gli effetti sulla liquidità interna e sul tasso di cambio della accresciuta mole di riserve in valuta estera. In Messico, il forte afflusso di capitali, insieme all'adozione di un tasso di cambio quasi fisso, hanno provocato un sensibile apprezzamento del tasso di cambio reale ed un notevole ampliamento del deficit delle partite correnti, a causa del forte aumento della spesa aggregata per consumi, indotta dai nuovi flussi di capitale, e della correlata contrazione del risparmio privato. Tali fenomeni di natura economica, insieme al clima di grave instabilità politica del paese, dovuto alla rivolta dei contadini del Ciapas e all'assassinio del candidato di maggioranza alla presidenza della repubblica, hanno generato crescenti preoccupazioni nella comunità finanziaria internazionale circa la sostenibilità del disavanzo di parte corrente messicano. Tale crisi di fiducia ha alimentato le tensioni sul cambio del peso, culminate con la forte svalutazione della fine di dicembre che ha paventato un ritorno alla terribile destabilizzazione finanziaria dei primi anni ottanta, determinando ripercussioni negative sui mercati finanziari di molti paesi emergenti dell'America Latina, ma anche dell'Asia e dell'Europa, dove si sono verificate sensibili cadute dei corsi azionari ed obbligazionari. Per porre rimedio agli squilibri provocati da questi episodi, la comunità internazionale è intervenuta rapidamente stanziando una notevole quantità di risorse, pari a 18 miliardi di dollari, che, a differenza dei prestiti concessi durante gli anni ottanta, ha come obiettivo il sostegno del tasso di cambio e non il finanziamento del deficit dei conti con l'estero.

INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI (IDE): RECENTI TENDENZE DEI FLUSSI MONDIALI

Nella prima metà degli anni novanta i flussi mondiali di capitali destinati agli investimenti diretti esteri (IDE) hanno subìto variazioni e modifiche strutturali. Dopo la forte crescita del periodo 1986-'90, durante il quale il tasso di crescita medio annuo nominale dei flussi di IDE (24%, tav. 1) era risultato significativamente superiore a quello fatto segnare, sempre in termini nominali, dal PIL (9%), dagli investimenti interni lordi (10%) e dalle esportazioni (13%), il 1991 e il 1992 registrano un'inversione di tendenza, con una contrazione sull'anno precedente rispettivamente nell'intorno del 20% e del 4%. La caduta concerne soprattutto la componente che di tali flussi era risultata largamente predominante lungo tutto l'arco degli anni ottanta, ovvero le fusioni ed acquisizioni nei paesi della Triade (Europa, Stati Uniti e Giappone). Il 1993 e il 1994 segnano peraltro una certa ripresa (+5% e +6% rispettivamente per gli IDE in uscita), anche se il valore di 204 miliardi di dollari stimato per il 1994 si mantiene al di sotto della punta massima di 239 miliardi di dollari raggiunti nel 1990.

Alla base dell'andamento descritto vi sono la recessione economica che all'inizio della corrente decade ha colpito i paesi sviluppati e la caduta dell'attività di espansione all'estero delle maggiori multinazionali, per la contrazione dei profitti e la conseguente diminuita capacità di autofinanziamento; mentre il ritorno alla crescita dei flussi avviene in un contesto di ripresa economica della maggior parte dei paesi industriali. In ogni caso, al di là della contrazione registrata nei primissimi anni novanta, occorre sottolineare come il livello medio dei flussi di IDE si sia mantenuto su livelli assoluti sensibilmente superiori a quelli registrati in passato.

La dinamica delle grandezze aggregate si è accompagnata a tendenze geografiche e settoriali che meritano attenzione.

Se si guarda ai cinque principali paesi investitori, che continuano a rappresentare oltre i due terzi degli IDE mondiali, si nota in primo luogo la caduta dei flussi in uscita dal Giappone, grande protagonista degli anni ottanta (tab. 2). Di converso, in netta ripresa sono i flussi in uscita dagli Stati Uniti, mentre appare differenziato l'andamento dei paesi europei.

Ma è il lato delle destinazioni che segna i principali mutamenti, con orientamenti che paiono destinati a durare nel medio termine. I flussi di IDE verso i PVS sono cresciuti, in controtendenza al trend mondiale, anche nei primi anni novanta e nel 1994 hanno toccato il livello record di 80 miliardi di dollari. Nel complesso, a partire dal 1986 gli IDE verso tali paesi sono quintuplicati, giungendo a rappresentare nel 1993 e nel 1994 quasi il 40% del totale mondiale, quota che non veniva toccata dal lontano 1970. A questo incremento partecipano l'intera Asia e l'America Latina, mentre l'Africa appare un continente sempre più alla deriva, dopo che gli anni ottanta avevano fatto sperare diversamente, grazie ad un favorevole periodo di espansione degli IDE in entrata. Oltre la metà della crescita dei flussi di IDE verso i PVS è da attribuire alla sola Cina, ove nel 1994 sono stati investiti quasi 34 miliardi di dollari.

Tra i principali fattori di nuova attrattività dei PVS vi sono le buone performance di crescita dei mercati interni, la deregolamentazione liberistica nei confronti degli IDE e la realizzazione di vasti programmi di privatizzazione aperti alla concorrenza estera, che hanno sollecitato mutamenti di rotta nella strategia delle imprese multinazionali, alla ricerca di nuovi promettenti mercati oltreché di localizzazioni efficienti sul piano dei costi e dell'accesso delle risorse. Su questa base, i principali istituti internazionali (World Bank, FMI e ONU) concordano nel prevedere a tutto il 1995 tassi di crescita degli IDE comparativamente più alti per i PVS che per le economie industrializzate.

Gli anni novanta vedono anche il decollo dei flussi di IDE destinati ai paesi dell'Europa centrale ed orientale, che crescono oltre 20 volte dagli 0,3 miliardi di dollari del 1990 ai 7 miliardi di dollari del 1994, valore che rappresenta ormai quasi il 3,5% del totale mondiale. In

termini assoluti tale dato, basato sui movimenti di capitale registrati dalla bilancia dei pagamenti, può apparire complessivamente modesto; bisogna tuttavia considerare che esso sconta una serie di fattori negativi, quali le difficoltà incontrate nella transizione verso l'economia di mercato, l'instabilità politica dell'ex-Unione Sovietica e dell'ex-Jugoslavia e la recessione che ha colpito i paesi europei, principali investitori esteri nell'area.

Riguardo alla composizione settoriale, si prevede che nel prossimo futuro lo stock degli IDE in uscita dai maggiori paesi industrializzati vedrà prevalere in assoluto il comparto dei servizi. Già nel 1990 il 50% dello stock mondiale di IDE in uscita concerneva le attività terziarie, mentre nel 1970 la loro percentuale era di circa il 30%. Questa dinamica è peraltro conseguente al processo di terziarizzazione in atto nei paesi avanzati e come tale, sul piano statistico, si presta agli stessi problemi interpretativi (crescente divisione del lavoro ed esternalizzazione di attività di servizio prima interne ai paesi industriali). E' inoltre possibile che le modalità di rilevazione dei movimenti di capitali tra paesi portino a classificare nel settore finanziario (e dunque nei servizi) IDE successivamente destinati ad attività industriali, favorendo una sovrastima della quota attribuita al terziario.

Nello scenario rapidamente tracciato può essere collocata la posizione dell'Italia. Nella passata decade il ruolo del nostro paese è venuto consolidandosi: tra il 1980 e il 1990 il peso dell'Italia sullo stock mondiale di IDE è cresciuto, per quanto concerne l'uscita, dall'1,35% al 3,48% e, per l'entrata, dall'1,98% al 3,87%. Il divario tra stock in entrata ed in uscita si è alquanto ridotto e l'Italia è oggi all'ottavo posto al mondo per livello dello stock degli IDE in uscita. Gli anni novanta confermano la tendenza al sostanziale bilanciamento tra l'ammontare complessivo degli investimenti in uscita ed in entrata.

FLUSSI MONDIALI DEGLI IDE DAL 1981 AL 1994 (a)

	Flussi di entrata		Flussi in uscita	
	Valore Md. $	Tasso annuo % di crescita	Valore Md. $	Tasso annuo % di crescita
1981-'85 (media annua) (b)	50	-0,1	48	3
1986-'90 (media annua) (b)	155	23	168	24
1989	200	23	226	32
1990	209	4	239	6
1991	162	-22	191	-20
1992	157	-3	184	-4
1993	183	17	193	5
1994 (c)	204	11	204	6

(a) I flussi in entrata e in uscita relativi allo stesso periodo dovrebbero coincidere. Le cause delle discrepanze sono dovute a numerose diversità tra paesi nel definire e calcolare gli IDE
(b) Tasso medio annuo composto, calcolato tarmite equazione di regressione semilogaritmica.
(c) Stime preliminari

Fonti: United Nations, "World Investment Report 1994", United Nations Publication, New York, 1994; UNCTAD, "Report Developments in International Invest and Trasnational Corpoartions", United Publication, New York, 1995.

Tavola 1

FLUSSI DEGLI IDE PER AREE ECONOMICHE 1989-1994 (a)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994 (a)
Flussi in uscita (Md. $)						
Paesi sviluppati	215	228	184	174	181	192
- *Francia (b)*	19	35	24	31	21	25
- *Germania*	18	29	23	16	15	15
- *Giappone (b)*	44	48	31	17	14	18
- *Regno Unito*	35	19	16	19	26	27
- *Stati Uniti (c)*	34	30	31	41	58	56
Paesi in via di sviluppo	11	10	7	10	12	12
Paesi dell'Est (d)	0,02	0,04	0,01	0,04	0,04	0,06
Totale	226	239	191	184	193	204
Flussi in entrata (Md. $)						
Paesi sviluppati	171	177	120	100	107	117
Paesi in via di sviluppo	29	32	39	52	71	80
- *Cina*	3	3	4	11	28	34
Paesi dell'Est (d)	0,3	0,3	2	5	6	7
Totale	200	209	162	157	183	204

(a) Stime preliminari
(b) Esclusi i profitti reinvestiti
(c) Esclusi gli IDE verso le Antille Olandesi nei settori finanziario, assicurativo, ed immobiliare
(d) La Ex-Jugoslavia è inclusa tra i paesi in via di sviluppo

Fonti: United Nations, "World Investment Report 1994", United Nations Publication, New York 1994; UNCTAD, "Report Developments in International Investment and Transnational Corporations", United Publication, New York, 1995.

Tavola 2

2. IL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA

Sintesi

Dal primo gennaio 1995 l'Unione Europea è composta di quindici membri con l'ingresso ufficiale di Austria, Finlandia e Svezia. In un futuro non lontano l'UE, che già rappresenta un mercato di circa 367 milioni di persone, potrebbe includere i paesi associati dell'Europa Orientale (Polonia, Ungheria, Repubblica Ceca, Slovacchia, Romania e Bulgaria) e due paesi mediterannei (Malta e Cipro).

Aumenterà ancora il suo peso nel commercio mondiale che già nel 1994, al netto degli scambi intra-area, è stato di circa il 20%.

Il saldo commerciale dell'UE è rimasto, con pochissime eccezioni, costantemente in deficit dal 1965. L'incidenza del passivo in rapporto al PIL è cresciuta negli anni degli shocks petroliferi mentre ha cambiato di segno nell'anno del contro-shock (1985), a conferma della rilevanza dell'approvvigionamento energetico per la crescita europea.

Al di là di questo aspetto, un deficit commerciale di fatto permanente sottolinea l'importanza per l'Europa di poter contare su adeguati afflussi di capitali per il suo finanziamento. Anche se ciò si è rivelato in passato relativamente agevole, in prospettiva la crescente integrazione finanziaria internazionale aumenterà sia l'instabilità dei flussi di capitali che la concorrenza sui mercati dei finanziamenti. Da questo punto di vista, l'unificazione monetaria in Europa potrà rappresentare un elemento di sostegno al commercio estero della UE in quanto, come viene generalmente riconosciuto, uno dei vantaggi sarà quello di rendere più stabili e più prevedibili tali flussi, soprattutto se ciò si accompagnerà a una maggiore cooperazione macroeconomica tra le grandi aree industrializzate.

Gli Stati Uniti si confermano il principale mercato di sbocco delle esportazioni dell'UE e, di conseguenza, l'espansione di quella regione ricopre un ruolo centrale come "motore della crescita" per l'Europa, come hanno dimostrato le vicende dell'ultimo decennio. Non va però sottovalutato il fatto che i paesi non industriali hanno assunto un ruolo crescente come mercati di sbocco delle esportazioni, e tra questi particolare importanza hanno assunto i paesi dell'ex Comecon e la Cina.

Al confronto la struttura delle esportazioni degli Stati Uniti e del Giappone rimane maggiormente polarizzata; tuttavia anche in questi due casi si assiste a una crescita della rilevanza dei paesi non industriali.

Dal punto di vista delle importazioni europee, tendono ad aumentare quelle provenienti dai paesi industriali, testimoniando l'espansione continua del commercio intra-industriale e *intra-firm* (e, di conseguenza, del procedere della regionalizzazione e della globalizzazzione in corso nei mercati mondiali).

Complessivamente la distribuzione geografica dei saldi commerciali indica che la UE rimane strutturalmente deficitaria nei confronti dei partners industriali, mentre negli ultimi anni ha mostrato un forte e crescente saldo attivo verso i paesi non industriali, a conferma del ruolo dinamico di questi paesi nel commercio mondiale.

Per quanto riguarda la composizione settoriale del commercio estero, l'UE si conferma un tradizionale esportatore di manufatti, con una diminuzione della quota relativa alle materie prime energetiche ed ai prodotti agro-alimentari. All'interno dei prodotti trasformati cresce l'incidenza dei prodotti meccanici e dei mezzi di trasporto mentre rimane costante quella della chimica. La disaggregazione settoriale adottata, d'altra parte, non permette di evidenziare sufficientemente la debolezza europea nei settori dove più elevata è l'intensità di innovazione e dove è maggiore la crescita della domanda mondiale, come l'elettronica e il settore aerospaziale.

Rispetto all'insieme dei paesi OCSE si osserva una specializzazione dell'UE nel settore agro-alimentare, resa più evidente dopo l'ingresso dei tre paesi mediterranei (Grecia, Spagna e Portogallo) ma

che trova anche spiegazioni nella distorsione prodotta dalla Politica Agricola Comune. I punti di forza relativa vanno trovati nella chimica e nelle manifatture di base, ma non nelle macchine e nei mezzi di trasporto.

I tre nuovi membri della UE presentano invece una specializzazione complementare a quella degli altri, e pertanto la loro integrazione non dovrebbe rappresentare particolari problemi di aggiustamento.

Un discorso apparentemente simile si può fare per i futuri possibili aderenti all'Unione (i paesi dell'Europa centro-orientale), la cui specializzazione è concentrata nelle materie prime e nei prodotti agro-alimentari, e solo in parte nei prodotti manufatturieri tradizionali. Le cose però si pongono in maniera diversa dal punto di vista dei membri meridionali della UE, i quali in più di una occasione hanno mostrato preoccupazione per l'allargamento a Est. Che questi aspetti pongano problemi di coesione e richiedano quindi misure di accompagnamento al processo di allargamento lo ricorda il fatto che i settori nei quali l'UE tutt'ora mantiene importanti misure di protezione -agricoltura, tessili, siderurgia- sono anche quelli nei quali i paesi dell'Est europeo mantengono vantaggi comparati. Questi problemi, tra altri, saranno affrontati alla prossima Conferenza Intergoverantiva dell'Unione Europea che si dovrebbe tenere nel 1996.

2.1 L'UNIONE EUROPEA COME AREA INTEGRATA

Introduzione

Il processo di allargamento e di approfondimento dell'integrazione economica in Europa ha proseguito il suo cammino nel corso del 1994 e dei primi mesi di quest'anno.

Il primo gennaio 1994, infatti, ha avuto inizio la cosiddetta "fase due dell'Unione Economica e Monetaria" (UEM) prevista dal Trattato di Maastricht 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. Sebbene la prospettiva di una moneta unica in Europa sia ancora lontana - il recente Consiglio Europeo di Cannes ha rinviato al 1997 ogni decisione su quali paesi vi parteciperanno - le complesse attività preparatorie continuano secondo il calendario prefissato.

Inoltre, terminate le procedure di ratifica, tre nuovi paesi, Austria, Finlandia e Svezia, sono diventati membri effettivi a partire dal gennaio 1995, portando il numero degli Stati dell'Unione a 15. Si tratta del quarto allargamento dell'Unione Europea dopo quelli del 1973 (Danimarca, Irlanda e Regno Unito), del 1981 (Grecia) e del 1986 (Spagna e Portogallo), che realizza un mercato unico di circa 367 milioni di persone.

L'ormai cospicuo numero di Stati Membri (che potrebbe crescere ancora viste le aspirazioni di Malta, Cipro, dei paesi associati dell'Europa centro-orientale[1] e delle tre Repubbliche Baltiche[2]) comporta senza dubbio problemi di ordine organizzativo ed istituzionale, nonchè difficoltà nel processo decisionale che è ancora sostanzialmente quello disegnato per sei paesi a metà degli anni cinquanta dal Trattato di Roma.

Per tali ragioni, prima di procedere ad ulteriori allargamenti, tutto l'assetto organizzativo ed istituzionale dell'Unione sarà soggetto ad una revisione nel corso di una Conferenza Intergovernativa che, come previsto dal Trattato di Maastricht, dovrà svolgersi nel corso del 1996.

Di fronte a questi importanti sviluppi e consolidamenti dell'integrazione economica in Europa ci è parso interessante aggiornare l'analisi del commercio estero dell'Unione Europea (UE) a composizione fissa (15 membri), ponendola a confronto con quella di due paesi (gli Stati Uniti e il Giappone) che per le loro dimensioni economiche sono i suoi principali *partner* e concorrenti.

Gli scambi commerciali dell'Unione

L'eliminazione dei controlli doganali sugli scambi di merci fra paesi membri ha comportato, a partire dal 1993, un radicale cambiamento nelle modalità di raccolta dei dati sugli scambi intra-unione, che pertanto non sono più completamente comparabili con quelli ottenuti in precedenza sulla base dei documenti doganali[3].

Gran parte del commercio dell'Unione si svolge però al suo interno: l'incidenza degli scambi intra-unione è aumentata considerevolmente dagli anni 60 ad oggi, giungendo a superare il 65% del totale nel 1992, sospinta dai progressi dell'integrazione economica.

Tuttavia, come evidenziato nel grafico 2.1, negli ultimi trenta anni il *trend* degli scambi intra-area non è stato uniforme.

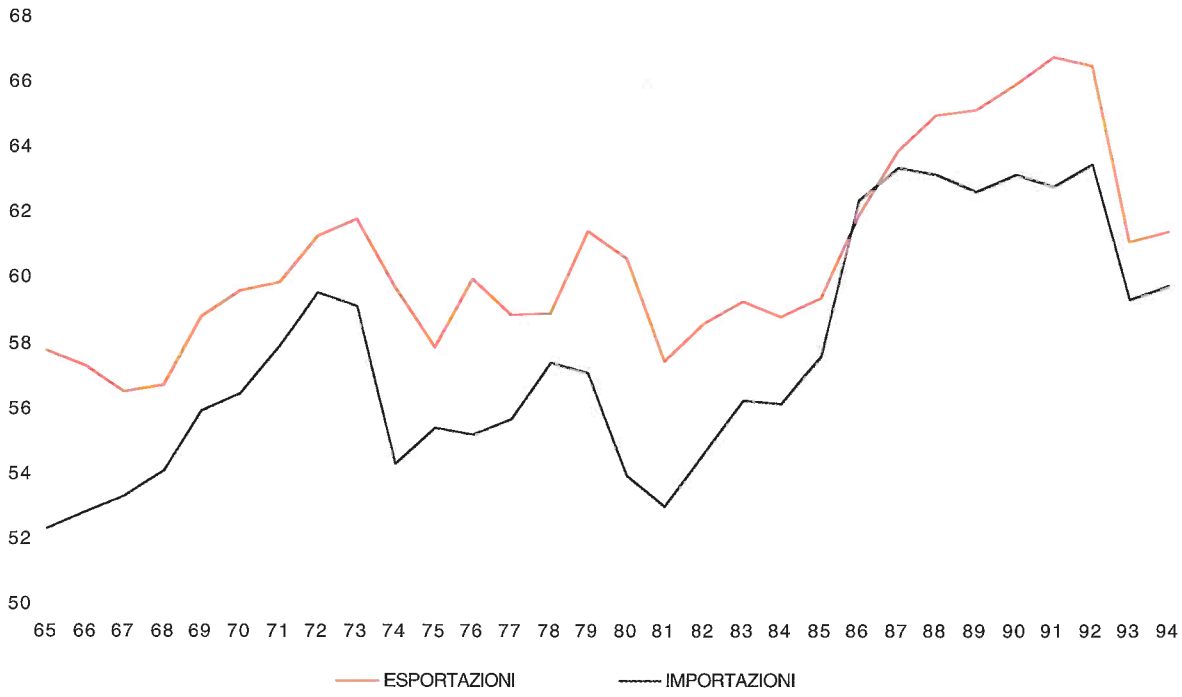
La seconda metà degli anni sessanta ed i primi anni settanta sono stati un periodo di forte crescita della quota degli scambi tra paesi membri; successivamente però si è assistito ad una ripresa dei flussi commerciali con i paesi terzi in concomitanza con le due crisi petrolifere (1973-75 e 1979-80). Riassorbiti gli *shock* energetici e la recessione dei primi anni 80, il commercio intra-area ha ripreso ad espandersi favorito da diversi fattori quali le basse quotazioni delle materie prime, l'eliminazione delle barriere non-tariffarie ed il forte incremento del commercio intra-industriale.

---

[1] Polonia, Ungheria, Rep. Ceca, Slovacchia, Romania, Bulgaria.
[2] Lettonia, Lituania, Estonia.
[3] I dati sul commercio tra gli Stati membri continuano ad essere raccolti attraverso la documentazione relativa all'imposta sul valore aggiunto (Sistema INTRASTAT). Tuttavia tali informazioni non sono completamente comparabili a quelle di fonte doganale in particolare per quanto riguarda la copertura statistica, il periodo di rilevamento ed il livello di dettaglio disponibile.

SCAMBI INTRA-AREA IN PERCENTUALE DEGLI SCAMBI TOTALI DELL'UE (1965-1994)

(a prezzi correnti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Grafico 2.1

Gli ultimi due anni invece si presentano in controtendenza: lo sfasamento ciclico delle economie europee nei confronti degli USA e dell'Asia ha determinato nel 1993 un riorientamento verso l'esterno delle esportazioni dell'UE, mentre sul calo delle importazioni intra-comunitarie ha influito il nuovo sistema di rilevazione INTRASTAT. La ripresa degli scambi tra paesi membri nel 1994 non è tuttavia bastata a compensare la riduzione dell'anno precedente e, conseguentemente, la quota del commercio intra-area si è stabilizzata intorno al 60%.

Anche al netto degli scambi interni, l'Unione Europea rimane protagonista del commercio mondiale.

Nel 1994 le esportazioni extra-UE rappresentano circa il 19% del totale mondiale, quasi lo stesso valore del 1984, dopo aver raggiunto anche il 21% nel 1990 (tavola 2.1). Gli Stati Uniti sono al secondo posto con una quota del 16%, mentre il Giappone sale al 12,4% dall'11,8% registrato nel 1984.

QUOTE SUL COMMERCIO MONDIALE

(valori in milioni di dollari)

	Esportazioni						Importazioni					
	1984		1990		1994		1984		1990		1994	
	valore	*quota*	*valore*	*quota*	*valore*	*quota*	*valore*	*quota*	*valore*	*quota*	*valore*	*quota*
MONDO (escluso intra-UE)	1.437.757	100,0	2.404.935	100,0	3.178.642	100,0	1.515.790	100,0	2.522.610	100,0	3.373.743	100,0
UE (15) (escluso intra-UE)	276.575	19,2	508.419	21,1	615.923	19,4	304.773	20,1	568.003	22,5	637.398	18,9
USA	217.890	15,2	393.103	16,3	512.396	16,1	341170	22,5	517.018	20,5	689.308	20,4
GIAPPONE	169.748	11,8	287.663	12,0	395.204	12,4	136.132	9,0	235.288	9,3	274.123	8,1
MONDO (incluso intra-UE)	1.833.000	100,0	3.389.000	100,0	4.140.000	100,0	1.906.000	100,0	3.498.000	100,0	4.326.000	100,0
UE (incluso intra-UE)	671.818	36,7	1.492.484	44,0	1.598.275	38,6	694.983	36,5	1.543.393	44,1	1.584.188	36,6
USA	217.890	11,9	393.103	11,6	512.396	12,4	341170	17,9	517.018	14,8	689.308	15,9
GIAPPONE	169.748	9,3	287.663	8,5	395.204	9,5	136.132	7,1	235.288	6,7	274.123	6,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 2.1

Sul versante delle importazioni, tutti e tre i mercati hanno perso quote nel periodo considerato: l'Unione Europea è scesa dal 20% al 18,8%, il mercato statunitense ha rappresentato nel 1994 il 20,4% delle importazioni mondiali contro il 22,5% nel 1984, mentre la quota giapponese è in calo di quasi un punto percentuale nel decennio 1984-1994, essendo passata dal 9% all'8,1%.

Un esame più dettagliato del saldo commerciale della UE, misurato in termini FOB-CIF per il periodo 1965-1994, può essere svolta con l'ausilio della tavola 2.2.

COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA (15 membri), 1965-1994

(valori in milioni di dollari)

	Esportazioni		Importazioni		Saldi		
	valore	*var. %*	*valore*	*var. %*	*valore*	*var. assol.*	*normal.*
1965	30.821		39.067		-8.246		-11,8
1966	33.973	10,23	41.972	7,44	-7.999	247	-10,5
1967	36.516	7,49	42.687	1,70	-6.171	1.828	-7,8
1968	40.880	11,95	46.238	8,32	-5.358	813	-6,2
1969	45.747	11,91	52.648	13,86	-6.901	-1.543	-7,0
1970	51.849	13,34	60.082	14,12	-8.233	-1.332	-7,4
1971	58.506	12,84	64.309	7,04	-5.803	2.430	-4,7
1972	68.311	16,76	73.917	14,94	-5.606	197	-3,9
1973	92.281	35,09	104.094	40,83	-11.813	-6.207	-6,0
1974	127.342	37,99	160.338	54,03	-32.996	-21.183	-11,5
1975	143.348	12,57	161.348	0,63	-18.000	14.996	-5,9
1976	149.614	4,37	183.822	13,93	-34.208	-16.208	-10,3
1977	178.537	19,33	204.484	11,24	-25.947	8.261	-6,8
1978	214.990	20,42	229.723	12,34	-14.733	11.214	-3,3
1979	253.510	17,92	303.081	31,93	-49.571	-34.838	-8,9
1980	298.623	17,80	391.580	29,20	-92.957	-43.386	-13,5
1981	295.869	-0,92	353.389	-9,75	-57.520	35.437	-8,9
1982	277.292	-6,28	325.430	-7,91	-48.138	9.382	-8,0
1983	266.282	-3,97	300.171	-7,76	-33.889	14.249	-6,0
1984	276.575	3,87	304.773	1,53	-28.198	5.691	-4,9
1985	288.921	4,46	308.309	1,16	-19.388	8.810	-3,2
1986	332.448	15,07	321.632	4,32	10.816	30.204	1,7
1987	378.915	13,98	384.118	19,43	-5.203	-16.019	-0,7
1988	407.705	7,60	435.521	13,38	-27.816	-22.613	-3,3
1989	432.424	6,06	477.483	9,63	-45.059	-17.243	-5,0
1990	508.419	17,57	568.003	18,96	-59.584	-14.525	-5,5
1991	495.416	-2,56	588.556	3,62	-93.140	-33.556	-8,6
1992	529.441	6,87	601.981	2,28	-72.540	20.600	-6,4
1993	550.783	4,03	571.733	-5,02	-20.950	51.590	-1,9
1994	615.923	11,83	637.398	11,49	-21.475	-525	-1,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 2.2

Fino alla metà del decennio scorso il segno del saldo commerciale dell'Unione è stato costantemente negativo ma la sua dimensione ha superato il 10% dell'interscambio solo raramente (ad esempio in corrispondenza delle due crisi petrolifere). Dal 1981 si è assistito ad un rapido ridimensionamento del deficit, culminato nel 1986 (l'anno del *contro-shock* petrolifero) con l'inversione del saldo da negativo a positivo. Successivamente la crescita delle importazioni, superiore a quella delle esportazioni, ha provocato un nuovo aumento del deficit commerciale che ha toccato il suo valore massimo nel 1991 (93 miliardi di dollari).

I dati relativi agli ultimi anni segnalano un recupero, con una contrazione del passivo causata dal forte rallentamento delle importazioni che può essere spiegata dalla debolezza ciclica dei paesi dell'Unione rispetto ai loro *partner* extra-comunitari.

Nel 1994, con l'avvio della ripresa economica nella maggior parte dei paesi membri, i flussi commerciali hanno ripreso a crescere a ritmi sostenuti (rispettivamente +11,8% per le esportazioni e +11,5% per le importazioni) portando il deficit esterno a circa 22 miliardi di dollari (1,8% del totale dell'interscambio).

Le prime stime per gennaio-marzo 1995 segnalano un rafforzamento della dinamica delle espor-

tazioni verso i paesi terzi (+19% rispetto al primo trimestre del 1994), mentre il tasso di crescita delle importazioni è intorno al 13,5%. Conseguentemente il deficit commerciale migliora di 5,5 miliardi di dollari scendendo a 7,6 miliardi di dollari.

2.2 L'ORIENTAMENTO GEOGRAFICO DEL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA

La destinazione delle esportazioni

Il principale mercato di sbocco delle esportazioni dell'Unione Europea sono gli Stati Uniti che, nel 1994, hanno assorbito il 20% delle vendite extracomunitarie (cfr. tav. 2.3).

COMMERCIO DELL'UNIONE EUROPEA (15 membri) PER AREE GEOGRAFICHE

(quote percentuali sul totale in dollari)

	Esportazioni			Importazioni		
	1984	*1990*	*1994*	*1984*	*1990*	*1994*
TERZI INDUSTRIALI	42,5	46,3	41,6	41,2	48,7	45,8
USA	22,7	20,5	19,8	18,4	19,9	20,0
GIAPPONE	3,0	6,1	5,4	7,7	11,9	10,6
SVIZZERA	8,3	11,1	8,9	6,3	8,3	7,6
PECO	2,9	4,3	6,9	3,5	3,6	5,6
POLONIA	0,8	1,5	2,3	1,1	1,4	1,9
UNGHERIA	0,8	1,1	1,6	0,7	0,9	1,1
REP. CECA (1)	0,6	1,0	1,7	0,7	0,8	1,3
SLOVACCHIA	-	-	0,4	-	-	0,4
ROMANIA	0,3	0,4	0,5	0,8	0,4	0,5
BULGARIA	0,4	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
FED. RUSSA (2)	9,7	9,4	2,7	15,0	9,1	4,0
CINA	1,2	1,5	2,7	0,9	2,3	4,3
ALTRI	43,7	38,6	46,2	39,4	36,2	40,4
TOTALE EXTRA-UE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Per il 1984 e 1990 Cecoslovacchia
(2) Per il 1984 e 1990 Unione Sovietica

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 2.3

Nonostante la quota degli USA sul totale dell'export extra-UE sia in calo di circa 3 punti percentuali rispetto al 1984, questo paese resta saldamente in testa nella classifica dei *partner* commerciali dell'Unione Europea, seguito dalla Svizzera e dal Giappone rispettivamente con il 9% ed il 5,4%.

Nell'ultimo decennio si è assistito ad un riorientamento delle esportazioni extra-UE con una progressiva perdita di quota dei paesi industriali (che nel 1994 hanno rappresentato poco più del 40% delle vendite extracomunitarie) e una crescita delle vendite verso i paesi in transizione dell'Europa centrale ed orientale (che sono passati dal 3% al 7% del totale), mentre gli altri paesi non industriali considerati complessivamente hanno assorbito nel 1994 quasi la metà dei prodotti esportati dall'Unione (da notare in particolare la crescente importanza come mercato di sbocco della Cina, con una quota passata dall'1,2% del 1984 al 2,7%).

La ventilazione geografica delle esportazioni statunitensi (cfr. tav. 2.4), pur avendo seguito un'evoluzione simile a quella dell'Unione Europea (progressiva riduzione della quota dei paesi industriali

a vantaggio di quelli emergenti) continua a mantenere una struttura fortemente polarizzata. Infatti nel 1994 i tre principali *partner* commerciali degli USA (Unione Europea, Canada e Giappone) hanno assorbito più del 50% del totale delle vendite americane all'estero. L'altra quota rilevante, pari al 40% delle esportazioni statunitensi del 1994, è invece rappresentata dall'aggregato degli altri paesi non industriali che, rispetto al 1990, hanno compiuto un balzo di sette punti percentuali.

La struttura delle esportazioni giapponesi è invece maggiormente orientata verso i vicini mercati asiatici (con la Cina che nel 1994 ha assorbito quasi il 5% dell'export). Gli USA e l'Unione Europea rimangono tuttavia i principali mercati di sbocco (rispettivamente con il 30% ed il 15% delle vendite). Tuttavia, mentre le quote in dollari correnti dei partner industriali del Giappone hanno subito una flessione, se si confrontano con quelle del 1990, analogamente a quanto osservato per l'Unione Europea e per gli Stati Uniti si è verificato uno speculare rafforzamento della posizione degli altri paesi non industriali verso i quali il Giappone ha fatto registrare un balzo delle proprie esportazioni, passate dal 37,3% del 1990 ad una percentuale del 44,3% nel 1994. Restano peraltro trascurabili le quote detenute dalle esportazioni giapponesi sui mercati in transizione della Russia e dei PECO.

La provenienza delle importazioni

La crescente importanza dei *partner* industriali è rispecchiata chiaramente nella ventilazione geografica delle importazioni dai paesi terzi (cfr. tav. 2.3).

Nel 1994 i paesi industriali hanno fornito circa il 46% dei prodotti importati dall'Unione, con un incremento di quasi 5 punti percentuali rispetto al 1984, sia pure con una flessione rispetto alla quota da essi detenuta nel 1990.

Il processo di riorientamento delle economie dei paesi associati dell'Europa centrale ed orientale ha iniziato a dare dei risultati, come testimoniato dalla crescita delle importazioni da quest'area (+2% rispetto al 1990). Al contrario, un notevolissimo ridimensionamento ha subito la quota detenuta dai paesi della Federazione Russa sul totale delle importazioni dell'Unione, quota che nel 1994 è stata pari al 4%, rispetto al 9,1% del 1990 e al 15% del 1984, a testimonianza di un vero e proprio crollo della capacità esportativa di questi paesi sui mercati europei.

Da notare, d'altro canto, il fortissimo incremento delle forniture provenienti dalla Cina che, nel 1994, hanno raggiunto il ragguardevole valore di 27 milardi di dollari (4,3% del totale) e l'altrettanto notevole incremento delle importazioni provenienti dagli altri paesi non industriali, la cui quota è passata dal 36,2% del 1990 al 40,4% del 1994.

La struttura geografica delle importazioni statunitensi (cfr. tav. 2.4) è molto simile a quella descritta per le esportazioni. Nel 1994 i tre principali fornitori sono stati il Canada (19% del totale), l'UE (18%) ed il Giappone (17,8%).

L'evoluzione temporale mostra nell'ultimo decennio un lieve calo delle quote delle forniture provenienti dai paesi industriali a vantaggio di economie emergenti come ad esempio la Cina (+5 punti percentuali dal 1984), mentre una progressiva tendenza alla diminuzione è stata registrata dalle importazioni provenienti dagli altri paesi non industriali, passati a detenere una percentuale del 36,2% delle importazioni statunitensi nel 1994, rispetto al 37,3% del 1990 e al 38,1% del 1984.

I principali fornitori del Giappone sono gli Stati Uniti (23% di quota nel 1994, con un incremento di 3 punti percentuali rispetto al 1984). L'UE invece, dopo aver aumentato drasticamente le proprie vendite sul mercato giapponese nella seconda metà degli anni ottanta (16% di quota nel 1990), nel 1994 si è attestata al 14% del totale dell'import. Infine nel periodo considerato gli altri paesi non industriali scendono dal 54% al 41%, mentre la quota della Cina è aumentata di 6 punti raggiungendo il 10% del totale nel 1994.

I saldi commerciali

SALDI COMMERCIALI DELL'UE (15 membri) PER AREE GEOGRAFICHE

(milioni di dollari)

	Valori			Normalizzati		
	1984	*1990*	*1994*	*1984*	*1990*	*1994*
TERZI INDUSTRIALI	-8.060	-41.452	-35.884	-3,3	-8,1	-6,6
USA	6.724	-8.851	-6.037	5,7	-4,1	-2,4
GIAPPONE	-15.325	-36.600	-34.344	-48,3	-37,2	-34,0
SVIZZERA	308	76	244	2,3	0,3	1,0
PECO	-2.500	1.318	6.934	-13,3	3,1	8,9
POLONIA	-1.125	-547	2.225	-19,8	-3,5	8,4
UNGHERIA	181	554	2.336	4,3	5,2	13,9
REP. CECA (1)	-648	544	1.971	-16,9	5,7	10,5
SLOVACCHIA	-	-	-56	-	-	-1,1
ROMANIA	-1.583	-3	-62	-46,6	-0,1	-0,9
BULGARIA	675	770	520	40,4	30,9	14,1
FED. RUSSA (2)	-18.907	-4.208	-8.752	-26,1	-4,2	-20,8
CINA	421	-5.907	-10.941	7,0	-28,6	-25,0
ALTRI	848	-9.335	27.168	0,4	-2,3	5,0
TOTALE EXTRA-UE	-28.198	-59.584	-21.475	-4,9	-5,5	-1,7

(1) Per il 1984 e 1990 Cecoslovacchia - (2) Per il 1984 e 1990 Unione Sovietica

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tav. 2.4

L'Unione Europea è strutturalmente deficitaria nei confronti dei suoi *partner* industriali (36 miliardi di dollari nel 1994, ovvero il 6,6% dell'interscambio), e tale squilibrio è andato aumentando nel corso degli ultimi 10 anni (nel 1984 il disavanzo rappresentava solo il 3,3% dell'interscambio).

Tuttavia l'andamento degli ultimi anni indica un parziale recupero (nel 1990 il deficit con questi paesi aveva raggiunto l'8% dell'interscambio) dovuto principalmente alla contrazione del passivo con il Giappone (sceso nel 1994 a 34 miliardi di dollari) e con gli USA (6 miliardi di dollari).

Nel 1994 la bilancia è invece risultata positiva con i PECO (9% dell'interscambio), mentre deficit relativamente importanti sono stati registrati con la Russia e con la Cina (rispettivamente 21% e 25% del totale degli scambi con questi paesi). Ma il dato più rilevante del 1994 è rappresentato dalla notevole entità del surplus commerciale nei confronti degli altri paesi non industriali, pari a oltre 27 miliardi di dollari e al 5% dell'interscambio. Solo nel 1990 l'Unione registrava un deficit di oltre 9 miliardi di dollari verso questi paesi con i quali, peraltro, nel 1984 sussisteva un sostanziale equilibrio dei flussi commerciali. Si può osservare quindi come il sensibile ridimensionamento del deficit commerciale complessivo dell'Unione nei confronti dei paesi terzi, avvenuto tra il 1990 e il 1994, quando questo è passato dal 5,5% all'1,7% dell'interscambio totale, sia quasi interamente da attribuire all'inversione del segno del saldo e alla successiva forte impennata dell'attivo verso gli altri paesi non industriali.

Il disavanzo commerciale degli USA ha raggiunto nel 1994 la notevole cifra di 177 milardi di lire (vale a dire il 15% del commercio estero statunitense). Il deficit americano è particolarmente evidente con i partner industriali (99 miliardi di dollari dei quali 69 miliardi con il solo Giappone) e con la Cina (63% dell'interscambio). Il disavanzo con gli altri paesi non industriali, pur essendo elevato in termini assoluti (45 miliardi di dollari) ha rappresentato nel 1994 soltanto il 10% dell'interscambio con questi paesi. Di particolare rilievo appare l'inversione di tendenza, registrata nel 1994 dal saldo commerciale statunitense nei confronti dei paesi dell'ex URSS; infatti, nell'anno in questione, figura un deficit di circa 1 miliardo di dollari che contrasta con gli attivi di circa 5,5 e 4 miliardi di dollari conseguiti rispettivamente nel 1984 e nel 1990. L'entità della flessione e del capovolgimento del surplus degli Stati Uniti appare ancora più rilevante se misurata in termini relativi; si è infatti passati da

un attivo commerciale per gli USA pari a circa il 70% del totale dell'interscambio con i paesi dell'ex Unione Sovietica, quale risultava nel 1984, ad un deficit pari al 14,2% della somma dei flussi commerciali fra i due paesi nel 1994.

Il surplus commmerciale giapponese, in continua crescita dal 1984, si è attestato nel 1994 a circa 121 miliardi di dollari (18% del valore totale degli scambi). Il Giappone è fortemente eccedentario con gli USA e con l'UE (rispettivamente 30% e 22% dell'interscambio nel 1994), mentre presenta dei deficit con la Federazione Russa e con la Cina (2 e 9 miliardi di dollari rispettivamente). Analogamente all'Unione Europea, molto cospicua risulta la dimensione dell'attivo commerciale nipponico nei confronti degli altri paesi non industriali. Nel 1994 tale attivo è stato pari a circa 63 miliardi di dollari (il 22% dell'interscambio), registrando una netta impennata rispetto al già positivo saldo del 1990 (circa 9,5 miliardi di dollari) e un formidabile ribaltamento del deficit di circa 11,6 miliardi di dollari del 1984.

Nei confronti dei PECO vi è da rilevare la forte crescita del surplus commerciale del Giappone in rapporto al totale dell'interscambio con quei paesi, rapporto passato dal 5,2% del 1990 al 20,5% del 1994, mentre nel 1984 appariva un deficit relativo pari al 6,5% del totale dei flussi commerciali bilaterali.

2.3 LA COMPOSIZIONE SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA

La struttura delle esportazioni

L'Unione Europea è un tradizionale esportatore di manufatti: nel 1993 la quota dei prodotti trasformati nelle esportazioni extra-area ha raggiunto l'85,4% del totale dall'82% registrato nel 1984.

La corrispondente diminuita incidenza dei prodotti di prima lavorazione è dovuta alla contemporanea flessione delle quote delle materie prime energetiche (-2% nel decennio 84-93) e dei prodotti agro-alimentari. Questi ultimi tuttavia si sono stabilizzati su livelli piuttosto elevati (5% del totale delle esportazioni nel 1993).

All'interno dei prodotti trasformati guadagna decisamente quota il comparto della meccanica e dei mezzi di trasporto (oltre il 44% del totale nel 1993), mentre il peso degli altri settori rimane costante, come per i prodotti chimici e le manifatture varie, o addirittura diminuisce, come nel caso delle manifatture di base che scendono dal 21% al 16%.

SALDI COMMERCIALI UE (15 membri) PER PRODOTTI

(valori in milioni di dollari)

	Valori			Saldi normalizzati		
sitc rev. 2	*1984*	*1990*	*1993*	*1984*	*1990*	*1993*
MATERIE PRIME (0-4)	-123.443	-122.622	-91.553	-59,0	-50,7	-42,8
0	-11.418	-17.359	-15.020	-24,6	-25,4	-23,1
1	2.305	6.140	7.148	32,9	49,6	51,5
2	-22.883	-32.001	-21.006	-63,6	-66,0	-52,3
3	-91.447	-79.402	-62.675	-76,3	-70,3	-66,2
4	-679	-164	-547	-17,8	-4,5	-16,0
MANUFATTI (5-8)	89.363	59.316	71.651	24,3	7,9	9,0
5	16.796	23.314	27.697	32,6	25,2	28,3
6	25.852	13.729	21.170	28,5	9,0	14,9
7	43.531	38.549	53.995	26,4	10,6	13,6
8	3.184	-16.276	-31.211	5,3	-11,5	-19,3
ALTRI (9)	-790	28	-2.632	-5,2	0,1	-9,2
TOTALE (0-9)	-34.870	-63.278	-22.534	-5,9	-6,2	-2,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati ONU-COMTRADE

Tavola 2.5

COMMERCIO UE (15 membri) PER PRODOTTI

(quote percentuali sul totale in dollari)

	Esportazioni			Importazioni		
sitc rev. 2	*1984*	*1990*	*1993*	*1984*	*1990*	*1993*
MATERIE PRIME (0-4)	15,4	12,4	12,0	53,1	33,4	28,7
0	6,3	5,3	4,9	9,2	7,9	7,5
1	1,7	1,9	2,1	0,8	0,6	0,6
2	2,3	1,7	1,9	9,4	7,4	5,7
3	5,1	3,5	3,1	33,7	17,6	14,8
4	0,6	0,4	0,3	0,7	0,4	0,4
MANUFATTI (5-8)	82,0	84,1	85,4	44,3	63,4	68,3
5	12,3	12,0	12,3	5,5	6,3	6,6
6	20,9	17,3	16,0	10,3	12,8	11,4
7	37,4	41,8	44,2	19,4	29,8	32,2
8	11,4	13,0	12,8	9,1	14,5	18,1
ALTRI (9)	2,6	3,5	2,6	2,6	3,1	2,9
TOTALE (0-9)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ONU-COMTRADE

Tavola 2.6

La struttura delle esportazioni statunitensi, che era caratterizzata nel 1984 da una notevole componente di prodotti primari (27% del totale), nell'ultimo decennio ha subìto una profonda evoluzione, avvicinandosi di più a quella europea. Si è infatti ridotta la quota delle materie prime sul totale delle esportazioni, pari al 16,5% del 1993, e contemporaneamente è aumentata quella dei manufatti, passata dal 68% del 1984 al 77,7% nel 1993.

SALDI COMMERCIALI USA PER PRODOTTI

(valori in milioni di dollari)

	Valori			Saldi normalizzati		
sitc rev. 2	*1984*	*1990*	*1993*	*1984*	*1990*	*1993*
MATERIE PRIME (0-4)	-39.945	-36.200	-31.358	-25,2	-18,8	-17,0
0	5.308	6.132	8.861	12,0	11,3	15,1
1	-1.126	2.222	742	-16,4	18,3	6,0
2	8.279	11.416	7.921	25,5	26,5	19,2
3	-53.637	-56.266	-49.264	-73,8	-69,2	-71,1
4	1.231	296	382	45,2	14,5	15,1
MANUFATTI (5-8)	-83.718	-89.869	-113.439	-22,0	-13,2	-13,6
5	8.343	15.440	14.742	22,6	25,0	19,8
6	-32.975	-29.705	-30.447	-50,2	-30,3	-27,6
7	-30.181	-31.407	-40.789	-14,0	-7,9	-8,3
8	-28.905	-44.197	-56.945	-47,2	-35,2	-35,5
ALTRI (9)	373	1.409	6.399	1,9	3,9	13,3
TOTALE (0-9)	-123.290	-124.660	-138.398	-22,1	-13,7	-13,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ONU-COMTRADE

Tavola 2.7

COMMERCIO USA PER PRODOTTI

(quote percentuali sul totale in dollari)

	Esportazioni			Importazioni		
sitc rev. 2	*1984*	*1990*	*1993*	*1984*	*1990*	*1993*
MATERIE PRIME (0-4)	27,3	19,9	16,5	29,1	22,1	17,9
0	11,3	7,7	7,3	5,7	4,6	4,1
1	1,3	1,8	1,4	1,2	1,0	1,0
2	9,3	6,9	5,3	3,5	3,1	2,8
3	4,4	3,2	2,2	18,5	13,3	9,8
4	0,9	0,3	0,3	0,2	0,2	0,2
MANUFATTI (5-8)	68,0	75,3	77,7	68,0	74,5	78,7
5	10,4	9,8	9,6	4,2	4,5	5,0
6	7,5	8,7	8,6	14,5	12,3	11,7
7	42,7	46,5	48,3	36,1	41,3	44,0
8	7,4	10,4	11,2	13,2	16,4	18,0
ALTRI (9)	4,7	4,8	5,8	2,9	3,4	3,4
TOTALE (0-9)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ONU-COMTRADE

Tavola 2.8

Nell'ambito delle materie di base, le flessioni più consistenti hanno riguardato i prodotti agroalimentari e le materie prime non energetiche, le cui quote sono entrambe diminuite di quattro punti percentuali nel decennio considerato.

Tra i settori manufatturieri, che complessivamente nel 1993 hanno coperto il 78% delle esportazioni, quello dei macchinari e mezzi di trasporto ha consolidato il proprio primato passando nel decennio 84-93 dal 43% al 48% delle esportazioni americane. Al secondo posto figurano le industrie manifatturiere varie che hanno visto aumentare la propria quota dal 7,4% del 1984 all'11,2% del 1983. Relativamente stazionarie si sono invece mantenute le dinamiche delle vendite dei prodotti dell'industria chimica e dell'industria manifatturiera di base.

SALDI COMMERCIALI GIAPPONE PER PRODOTTI

(valori in milioni di dollari)

	Valori			Saldi normalizzati		
sitc rev. 2	*1984*	*1990*	*1993*	*1984*	*1990*	*1993*
MATERIE PRIME (0-4)	-93.146	-113.657	-110.833	-93,0	-91,9	-89,6
0	-13.900	-26.687	-33.580	-84,3	-90,2	-91,1
1	-686	-3.159	-3.586	-69,6	-90,6	-84,4
2	-18.347	-27.410	-26.018	-86,8	-87,5	-85,3
3	-59.989	-56.129	-47.235	-98,3	-95,3	-91,7
4	-224	-272	-414	-43,1	-59,9	-78,7
MANUFATTI (5-8)	128.516	167.356	230.010	63,8	43,2	49,3
5	-665	295	2.011	-4,3	1,0	5,4
6	18.784	4.666	13.137	45,2	7,2	19,6
7	102.966	166.577	218.724	83,3	69,8	72,8
8	7.431	-4.182	-3.862	36,0	-7,8	-6,2
ALTRI (9)	-1.758	-1.551	1.063	-34,1	-14,4	9,5
TOTALE (0-9)	33.612	52.148	120.240	11,0	10,0	20,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ONU-COMTRADE

Tavola 2.9

COMMERCIO GIAPPONE PER PRODOTTI

(quote percentuali sul totale in dollari)

	Esportazioni			Importazioni		
sitc rev. 2	*1984*	*1990*	*1993*	*1984*	*1990*	*1993*
MATERIE PRIME (0-4)	2,1	1,8	1,8	70,8	50,5	48,7
0	0,8	0,5	0,5	11,1	12,0	14,6
1	0,1	0,1	0,1	0,6	1,4	1,6
2	0,8	0,7	0,6	14,5	12,5	11,7
3	0,3	0,5	0,6	44,3	24,5	20,5
4	0,1	0,0	0,0	0,3	0,2	0,2
MANUFATTI (5-8)	96,9	96,6	96,5	26,7	46,8	49,2
5	4,4	5,4	5,4	5,9	6,4	7,3
6	17,7	12,1	11,1	8,3	12,8	11,2
7	66,6	70,6	71,9	7,5	15,3	17,0
8	8,2	8,6	8,1	4,8	12,3	13,7
ALTRI (9)	1,0	1,6	1,7	2,5	2,6	2,1
TOTALE (0-9)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ONU-COMTRADE

Tavola 2.10

Le esportazioni Giapponesi sono costituite per il 97% da manufatti e tale quota si è mantenuta costante nel decennio che stiamo analizzando, identificando così la vocazione esclusivamente trasformatrice dell'economia del paese del Sol Levante. La struttura merceologica delle esportazioni nipponiche è fortemente polarizzata nel comparto delle macchine e mezzi di trasporto, che ha incrementato la sua quota passando dal 67% del 1984 al 72% del 1993. Al contrario le esportazioni di manufatti di base sono in calo, nel decennio considerato, di oltre 6 punti percentuali, anche in seguito alla delocalizzazione di alcune produzioni in paesi limitrofi (Cina, Corea).

La struttura delle importazioni

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

Ancora nel 1984 le materie di base rappresentavano oltre il 53% del totale. Nel decennio successivo, invece, vari fattori, tra i quali la riduzione dei prezzi delle materie prime e la rapida crescita del commercio intra-industriale, hanno radicalmente modificato la struttura delle importazioni dell'UE, che nel 1993 risultavano composte per il 68% da manufatti e solo per il 29% da materie prime.

Nell'ambito di queste ultime, la flessione più consistente ha riguardato le materie prime energetiche, passate da una quota del 33,7% nel 1984 al 14,8% del 1993 sul totale delle importazioni europee, a motivo della progressiva riduzione dei prezzi del petrolio. Netta, anche se di minore entità, la riduzione della quota delle materie prime non energetiche non alimentari, sempre nel decennio condiderato.

All'interno dei prodotti trasformati, la quota delle macchine e mezzi di trasporto e quella delle manifatture miste (SITC 8) hanno registrato i più forti incrementi nel decennio 84-93, giungendo a coprire nel 1993 complessivamente più del 50% delle importazioni da paesi terzi.

Per le stesse ragioni appena elencate, anche le importazioni degli Stati Uniti hanno profondamente modificato negli anni la loro composizione a favore dei manufatti.

Sebbene gli USA siano già strutturalmente meno dipendenti dall'estero per le loro forniture di materie prime rispetto all'UE, la quota di questi prodotti nelle importazioni americane è progressivamente diminuita dal 30% del 1984 al 18% del 1993, in particolar modo a causa della ridotta bolletta petrolifera.

Tra i manufatti, che, in aggregato, hanno fatto registrare un aumento di quota superiore al 10% nel decennio 1984-93, le macchine e mezzi di trasporto hanno aumentato la propria quota di 8 punti percentuali, raggiungendo il 44% nel 1993. In aumento si sono mostrate anche le importazioni di

prodotti manifatturieri vari, passati dal 13,2% del 1984 al 18% del 1993. In controtendenza rispetto alla dinamica degli altri comparti, i prodotti delle industrie manifatturiere di base hanno registrato una contrazione della propria quota sul totale delle importazioni americane pari a circa 3 punti percentuali nel decennio analizzato.

La peculiarità delle importazioni giapponesi è senza dubbio l'elevata quota delle materie prime causata dalla scarsità di risorse naturali e dalla politica relativamete restrittiva in materia di importazioni di manufatti. Nel 1993 le materie di base, pur avendo perso 22 punti di quota rispetto al 1984, rappresentavano nel loro complesso ancora poco meno della metà delle importazioni giapponesi. L'altra metà era costituita appunto dai manufatti che dal 1984 al 1993 hanno visto aumentare in misura considerevole la propria quota relativa, passata da circa il 27% a oltre il 49%, con incrementi di circa dieci punti per la quota delle importazioni di macchinari e mezzi di trasporto e di circa nove punti per la quota dei manufatti vari.

La specializzazione settoriale dell'UE nell'area OCSE

A conclusione del capitolo sul commercio estero dell'Unione Europea può essere interessante tentare una prima analisi della specializzazione settoriale delle esportazioni dell'UE e della sua possibile evoluzione in seguito all'ingresso dei tre nuovi Stati membri.

L'indicatore utilizzato nelle tavole 2.11 e segg. misura le specializzazioni settoriali relativamente alla media dei paesi OCSE.

Nel 1993 le esportazioni dell'UE (a dodici membri) hanno presentato, per quanto riguarda le materie prime (SITC 0-4), una specializzazione positiva nel settore agroalimentare e delle materie prime animali e una marcata despecializzazione nelle materie prime non energetiche. Questa caratteristica, che è andata aumentando a partire dal 1980 in seguito all'allargamento dell'Unione ai paesi mediterranei (Grecia, Spagna e Portogallo), trova una sua spiegazione anche nelle distorsioni dei flussi commerciali internazionali provocati dalla Politica Agricola Comune.

All'interno del comparto manufatturiero (SITC 5-8) i punti di forza dell'Unione sono tradizionalmente nel settore della chimica e, con una crescente importanza dal 1980, nelle manifatture di base. Elevata risulta anche la specializzazione nell'ambito del comparto delle manifatture varie. L'UE ha invece una specializzazione negativa nel comparto delle macchine e dei mezzi di trasporto.

ESPORTAZIONI DELL'UNIONE EUROPEA E DI ALTRI PAESI EUROPEI NEL 1992

(quote settoriali normalizzate con il totale OCSE)

sitc rev. 2	EUR 12	finlandia	svezia	austria	ungheria	polonia	malta	cipro	croazia	slovenia
0	1,19	0,29	0,22	0,36	2,74	1,73	0,24	3,66	1,34	0,69
1	1,32	0,20	0,13	0,41	1,08	0,41	0,31	7,08	1,77	0,92
2	0,65	2,42	2,20	1,11	1,50	2,33	0,08	0,32	1,69	0,56
3	0,84	0,83	0,81	0,28	0,87	2,72	0,00	0,54	2,20	0,66
4	1,26	0,29	0,52	0,17	4,22	0,46	0,00	3,45	0,46	0,42
materie prime (0-4)	1,00	0,88	0,79	0,51	1,92	1,96	0,15	2,47	1,64	0,67
5	1,16	0,62	0,87	0,81	1,05	0,83	0,19	0,76	1,22	0,86
6	1,11	2,73	1,62	1,88	1,01	1,73	0,47	0,47	1,25	1,80
7	0,90	0,68	0,99	0,91	0,48	0,45	1,42	0,09	0,43	0,68
8	1,14	0,58	0,75	1,24	1,78	0,98	2,37	3,45	1,84	1,93
manufatti (5-8)	1,01	1,06	1,07	1,13	0,84	0,82	1,21	0,73	0,89	1,10
ALTRI (9)	0,68	0,03	0,28	0,16	0,02	0,32	0,08	0,00	0,22	0,02

Fonte: elaborazioni ICE su dati ONU-COMTRADE

Tavola 2.11

ESPORTAZIONI DELL'UNIONE EUROPEA E DI ALTRI PAESI EUROPEI

(quote settoriali normalizzate con il totale OCSE)

sitc rev. 2	1980	1985	1988	1992	1992	1992	1992	1992
	EUR9	EUR10	EUR12	EUR12	3 NUOVI	POL+UNG	MAL+CIP	CRO+SLOV
0	1,01	1,16	1,18	1,19	0,28	2,18	1,15	0,96
1	1,25	1,35	1,35	1,32	0,24	0,71	2,11	1,27
2	0,53	0,64	0,66	0,65	1,85	1,96	0,14	1,02
3	1,16	1,18	1,00	0,84	0,62	1,89	0,14	1,29
4	0,84	1,10	1,13	1,26	0,35	2,14	0,92	0,44
materie prime (0-4)	0,95	1,06	1,01	1,00	0,71	1,94	0,77	1,07
5	1,17	1,25	1,19	1,16	0,80	0,93	0,34	1,01
6	1,06	1,09	1,13	1,11	1,92	1,41	0,47	1,58
7	0,93	0,83	0,88	0,90	0,90	0,46	1,06	0,58
8	1,11	1,16	1,18	1,14	0,89	1,34	2,65	1,89
manufatti (5-8)	1,02	0,99	1,01	1,01	1,09	0,83	1,08	1,02
ALTRI (9)	0,91	0,85	0,54	0,68	0,19	0,19	0,06	0,10

Fonte: elaborazioni ICE su dati ONU-COMTRADE

Tavola 2.12

Analizzando allo stesso modo la specializzazione dei tre stati che hanno recentemente aderito all'Unione, appare subito evidente l'elevata complementarietà delle strutture esportative. I tre nuovi *partner* presentano infatti una forte specializzazione (più marcata per la Finlandia e la Svezia) nelle materie prime non energetiche, mentre esportano meno della media OCSE negli altri settori primari.

Per quanto riguarda i prodotti trasformati, le esportazioni dei tre paesi sono concentrate nelle manifatture di base (in particolare per la Finlandia), mentre presentano una specializzazione negativa nel settore chimico, nei macchinari e mezzi di trasporto e nelle manifatture varie.

Il processo di integrazione dei tre nuovi Stati nell'unione doganale e la completa estensione ad essi delle libertà del mercato unico dovrebbero quindi svolgersi, almeno dal punto di vista commerciale, senza particolari problemi di riorientamento delle strutture esportative degli stati membri.

Anzi, le complementarietà delle specializzazioni settoriali fanno prevedere un aumento delle potenzialità esportative dell'Unione sui mercati terzi, rafforzando il ruolo dell'Europa nel commercio mondiale.

Il quadro delle specializzazioni settoriali muta sensibilmente quando si passa al confronto fra le quote normalizzate rispetto alla media OCSE dell'Unione e quelle dei paesi associati all'UE. In particolare, per quanto concerne Polonia e Ungheria, possiamo osservare nel 1992 una maggiore specializzazione nell'ambito delle esportazioni di materie prime, in linea con la tradizionale impostazione della struttura macroeconomica di questi paesi, e una correlata despecializzazione nell'ambito dei manufatti. All'interno delle materie di base, fortissima appare la vocazione esportativa di Polonia e Ungheria nei comparti dei prodotti agroalimentari e nelle materie prime di origine animale ma notevolmente superiore alla media OCSE risulta anche la quota delle esportazioni di materie prime non alimentari ed energetiche, per le quali specie la Polonia detiene un nettissimo vantaggio comparato. Nella categoria dei manufatti, la specializzazione delle esportazioni dei due paesi in transizione verso l'economia di mercato è maggiormente affine a quella dell'Unione Europea, se si eccettua la leggera despecializzazione nell'ambito dei prodotti chimici, unico comparto nel quale si registra una divergenza nella struttura merceologica delle rispettive vendite all'estero; negli altri comparti, Polonia e Ungheria hanno rivelato nel 1992, da un lato, una quota più elevata rispetto ai 12 paesi membri dell'Unione, in ogni caso superiore alla media OCSE, relativamente alle esportazioni di prodotti manifatturieri di base e vari, mentre, dall'altro lato, hanno fatto registrare una più intensa despecializzazione nelle esportazioni di macchinari e mezzi di trasporto.

ESPORTAZIONI DELL'UNIONE EUROPEA E DI ALTRI PAESI EUROPEI

(quote settoriali normalizzate con il totale OCSE)

sitc rev. 2	1980	1985	1988	1993	1993	1993	1993	1993
	EUR9	EUR10	EUR12	EUR12	3 NUOVI	FINLANDIA	SVEZIA	AUSTRIA
0	1,01	1,16	1,18	1,34	0,33	0,40	0,23	0,42
1	1,25	1,35	1,35	1,32	0,28	0,26	0,18	0,40
2	0,53	0,64	0,66	0,65	1,95	2,55	2,31	1,15
3	1,16	1,18	1,00	0,94	0,65	0,72	0,89	0,30
4	0,84	1,10	1,13	1,27	0,40	0,22	0,63	0,20
materie prime (0-4)	0,95	1,06	1,01	1,09	0,76	0,93	0,85	0,55
5	1,17	1,25	1,19	1,21	0,84	0,60	0,94	0,84
6	1,06	1,09	1,13	1,17	2,01	2,80	1,67	1,97
7	0,93	0,83	0,88	0,85	0,87	0,69	0,95	0,86
8	1,11	1,16	1,18	1,11	0,89	0,58	0,75	1,25
manufatti (5-8)	1,02	0,99	1,01	0,99	1,07	1,04	1,05	1,11
ALTRI (9)	0,91	0,85	0,54	0,77	0,17	0,03	0,23	0,17

Fonte: elaborazioni ICE su dati ONU-COMTRADE

Tavola 2.13

Proseguendo il confronto fra le quote normalizzate dell'Unione con quelle di altri due paesi aspiranti a diventarne membri, segnatamente Malta e Cipro, possiamo rilevare che, tra le due economie isolane, nel 1992 Malta risulta totalmente despecializzata rispetto alla media OCSE per quanto riguarda le esportazioni di materie prime, essendo interamente dipendente dall'estero per l'acquisizione di fattori produttivi di base, mentre Cipro ha fatto registrare una fortissima vocazione esportativa in ambito agroalimentare e nelle materie prime di origine animale. All'interno dei manufatti, spicca la sensibile specializzazione maltese nelle esportazioni di macchinari e mezzi di trasporto, cui fa riscontro l'assoluta despecializzazione ciprota, e la fortissima quota settoriale espressa dai due paesi, molto più evidente in Cipro, nelle vendite di prodotti manifattueri vari.

Infine analizziamo le vocazioni all'esportazione di altri due paesi che da tempo hanno presentato richiesta di adesione all'Unione Europea, le repubbliche sorte in seguito alla dissoluzione della federazoione Yugoslava, Croazia e Slovenia. In particolare, la prima nel 1992 ha mostrato una forte specializzazione nelle esportazioni di materie prime, in tutti i comparti ad eccezione delle materie prime di origine animale. All'opposto, la Slovenia ha mostrato una marcata despecializzazione nelle vendite di materie di base. All'interno dei manufatti, spicca la forte quota relativa dei due paesi nel comparto delle manifatture di base e varie (SITC 6 e 8), unitamente alla specializzazione croata nell'export di prodotti chimici. Per contro, sussiste una netta despecializzazione di entrambi i paesi nelle esportazioni di macchinari e mezzi di trasporti.

In conclusione, si può affermare che l'ingresso dei nuovi stati membri e l'eventuale progressivo allargamento dell'Unione agli altri paesi limitrofi che abbiamo appena analizzato non sembra destinata a provocare drammatiche alterazioni nell'equilibrio della struttura merceologica delle esportazioni europee, trattandosi di economie che detengono posizioni di vantaggio comparato in settori sostanzialmente complementari a quelli dei paesi membri e quindi destinate ad integrare la posizione competitiva dell'Unione sul mercato mondiale, arricchendone la composizione merceologica delle esportazioni con tipologie produttive che, sebbene prevalentemente a scarsa intensità tecnologica, rivestono comunque una notevole importanza strategica.

3. LE TENDENZE DELLE POLITICHE COMMERCIALI

Sintesi

Il 15 Aprile 1994 è stato formalmente concluso il negoziato dell'Uruguay Round che rappresenta, come sottolineato nel Rapporto ICE dell'anno scorso, il tentativo più ambizioso nel dopoguerra di rafforzare ed estendere il processo di liberalizzazione multilaterale degli scambi internazionali di beni e servizi. Nella seconda metà dell'anno, i paesi firmatari hanno proceduto alla ratifica di tale accordo nonchè all'adattamento conseguente delle proprie legislazioni.

Particolarmente significativa, anche se più difficoltosa di quanto inizialmente previsto, è risultata la ratifica del Congresso degli Stati Uniti.

Sono inoltre proseguiti i negoziati su problemi settoriali a livello sia multilaterale che bilaterale. Fra i negoziati di natura multilaterale spicca il recente accordo relativo al settore finanziario. Per quanto riguarda i negoziati bilaterali, va menzionato quello fra Stati Uniti e Giappone sugli autoveicoli.

La conclusione dell'Uruguay Round non ha indebolito la spinta verso accordi di integrazione regionale. Particolarmente significativi al riguardo sono l'allargamento dell'Unione Europea a Austria, Finlandia e Svezia, l'annuncio dell'apertura di negoziati per l'accessione del Cile al NAFTA e il rafforzamento dei legami economici fra paesi che si affacciano sull'Oceano Pacifico.

La politica commerciale dell'Unione Europea è stata segnata dall'esigenza di proseguire il processo di completamento del mercato interno e di recepire nella legislazione comunitaria gli accordi dell'Uruguay Round. A tale riguardo, sono stati emanati due regolamenti distinti per le misure antidumping, a cui l'Unione Europea fa ampio ricorso, e le misure compensative, che vengono invece utilizzate in maniera relativamente infrequente. L'Unione Europea ha inoltre aggiornato il cosiddetto "nuovo strumento di politica commerciale", ora noto come regolamento sulle barriere commerciali. Tale strumento è volto a stimolare, su istanza degli Stati membri o delle industrie interessate, risposte a comportamenti illeciti o dannosi nei confronti dei produttori comunitari da parte di paesi terzi. Esso replica nel contesto europeo alcune delle caratteristiche della normativa statunitense conosciuta come Super-301.

3.1 I PRINCIPALI SVILUPPI NELLE POLITICHE COMMERCIALI NEL 1994

Sviluppi a livello multilaterale

Il 15 aprile 1994 con la riunione ministeriale di Marrakesh è stato formalmente concluso il negoziato dell'Uruguay Round che certamente rappresenta, in termini di liberalizzazione, il più ambizioso dei cicli negoziali GATT, nonché, con l'istituzione dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (WTO), una tappa fondamentale nello sviluppo del sistema multilaterale degli scambi (per un resoconto dei contenuti dell'Uruguay Round, cfr. ICE, Rapporto sul Commercio Estero 1993). Durante la seconda metà del 1994 i paesi firmatari dell'accordo sono stati da un lato impegnati nelle rispettive procedure di ratifica e di adattamento delle legislazioni interne agli impegni presi, nonché, dall'altro, nelle procedure necessarie per la transizione dal GATT alla WTO e nella prosecuzione dei negoziati in alcune specifiche materie dove non era stato possibile raggiungere il consenso. Tali materie riguardano i servizi finanziari, i trasporti marittimi, le telecomunicazioni di base ed il movimento transfrontaliero delle persone fisiche. Nella riunione di Marrakesh è stato inoltre deciso di dar vita ad un Comitato sul commercio e l'ambiente. Molteplici sono i problemi che potenzialmente rientrano in questo campo, tra cui il commercio di merci pericolose, l'etichettatura ecologica dei prodotti, l'imposizione fiscale a scopi ambientali. Al termine del 1994, 81 paesi hanno ratificato il trattato istitutivo della WTO, a cui tutti gli accordi scaturiti dall'Uruguay Round sono annessi, permettendone così l'entrata in vigore il 1° gennaio 1995. In particolare, per quanto riguarda i servizi finanziari (bancari, assicurativi e di intermediazione finanziaria) è stato recentemente raggiunto un accordo interinale fino al termine del 1997. L'accordo in gran parte consolida e garantisce la liberalizzazione esistente. Gli Stati Uniti non hanno però considerato sufficienti le offerte dei *partner* e non hanno dunque aderito all'accordo, pur impegnandosi, bilateralmente, a garantire, alla Comunità il trattamento della nazione più favorita.

I negoziati in materia di commercio di prodotti siderurgici e di aereomobili civili che impegnano un numero limitato di paesi (si parla in tali casi di accordi plurilaterali), a differenza di quelli in materia di appalti pubblici, positivamente conclusi, non sono giunti finora a buon esito. È stato invece sottoscritto in sede OCSE l'Accordo in materia di rispetto delle condizioni normali di concorrenza nei settori delle "costruzioni e riparazioni navali". Tale Accordo a cui partecipano la Comunità, la Corea, il Giappone, la Norvegia e gli Stati Uniti è volto a disciplinare sia l'erogazione di sussidi diretti ed indiretti alle imprese operanti nel settore sia l'applicazione delle misure antidumping ed è provvisto di un meccanismo di risoluzione delle controversie. L'Accordo dovrebbe entrare in vigore nel 1996.

Sviluppi a livello regionale

La spinta verso una sempre più intensa integrazione economica e commerciale a livello regionale si è, nel 1994, ancora consolidata. In gennaio è entrato in vigore l'accordo sullo Spazio Economico Europeo (SEE). Dopo l'adesione di Austria, Finlandia e Svezia all'Unione Europea, tale accordo governa le relazioni economiche e commerciali tra quest'ultima e l'Islanda, il Liechtenstain (dal 1° maggio 1995) e la Norvegia. Nel corso del 1994 sono anche entrati in vigore gli accordi europei con Polonia ed Ungheria (per un resoconto dei contenuti degli accordi SEE ed europei, cfr. ICE, Rapporto sul Commercio Estero 1993). Nella prima metà del 1995 sono poi entrati in vigore quelli con la Bulgaria, Romania, Repubblica Ceca e Slovacchia mentre si sono conclusi i negoziati per gli accordi europei con le tre repubbliche baltiche che sostituiranno gli accordi di libero scambio in vigore dal 1° gennaio 1995. Son in corso negoziati tra UE e Slovenia per giungere ad un accordo di associazione. Sono stati inoltre conclusi una serie di accordi di partenariato e di cooperazione tra l'Unione Europea e diversi paesi dell'ex Unione Sovietica: Russia, Ucraina, Moldavia, Kazakistan e Kirghizistan. Essi investono la cooperazione economica e commerciale, pur non essendo a carattere preferenziale, nonché quella politica e culturale. I paesi dell'Europa centrale ed orientale hanno inoltre mostrato un forte interesse a stringere relazioni economiche e commerciali anche con gli altri paesi (Svezia, Svizzera) e raggruppamenti (EFTA) della regione.

Per quanto riguarda le relazioni con i paesi dell'area mediterranea l'UE e la Turchia hanno completato nel marzo 1995 l'unione doganale prevista dal trattato di associazione del 1964. La Commissione inoltre ha lanciato il progetto di creare uno spazio economico euro-mediterraneo per favorire il libero scambio nella regione entro 10-15 anni. L'area dovrebbe riunire Algeria, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Marocco, Siria e Tunisia. Parimenti è stata ventilata la possibilità di negoziare una Transatlantic Free Trade Area (TAFTA) tra i paesi dell'EU e quelli del NAFTA. Tale ipotesi non ha finora raccolto unanimi consensi. L'UE ha invece già avviato contatti con i paesi del Mercosur (Argentina, Brasile, Paraguay ed Uruguay) al fine di giungere ad un accordo di cooperazione economica e commerciale.

Anche nelle Americhe il processo di integrazione regionale si è consolidato. Il 1° gennaio 1994 è entrato in vigore l'Accordo di libero scambio nord-americano (NAFTA) tra Canada, Messico e Stati Uniti. È stato inoltre annunciato che verranno aperti i negoziati per l'accessione del Cile al NAFTA. Nel *Summit of the Americas,* nel dicembre 1994, 34 paesi della regione si sono poi impegnati a concludere una area di libero scambio delle Americhe entro il 2005. Anche i paesi dell'Associazione Latino-americana di integrazione stanno considerando la possibilità di creare un'area di libero scambio entro il 2005 che comprenderebbe Argentina, Bolivia, Cile, Colombia, Ecuador, Paraguay, Perù, Uruguay e Venezuela. Sempre nel continente sud-americano numerosi accordi bilaterali di libero scambio sono stati conclusi o sono entrati in vigore nel corso del 1994. Infine 25 paesi dell'area dei Caraibi hanno concluso un accordo per la costituzione *dell'Association of Caribbean States* volta a proseguire sulla strada dell'integrazione e cooperazione economica.

Per quanto riguarda la regione Asia-Pacifico i rappresentanti dei paesi appartenenti al raggruppamento denominato *Asia-Pacific Economic Co-operation* (APEC) *forum,* creato nel 1989, si sono accordati sull'obiettivo di un regime regionale di libertà negli scambi e negli investimenti entro il 2010, per i membri sviluppati, ed entro il 2020, per quelli in via di sviluppo. Nel novembre 1994 il Cile è stato ammesso tra i paesi membri dell'APEC (che comprende i paesi dell'ASEAN, Australia, Canada, Cina, Corea, Giappone, Hong Kong, Messico, Nuova Zelanda, Papua Nuova Guinea, Stati Uniti e Taiwan). Inoltre nel maggio 1994 è entrato in vigore il trattato istitutivo della Comunità Economica Africana nel cui ambito dovrebbe crearsi una unione doganale a livello continentale. Una unione doganale dovrebbe anche venir istituita entro il 2000 dai paesi membri della *Economic Community of Western African States* (ECOWAS).

Relazioni commerciali bilaterali e misure unilaterali

Nonostante il successo nei negoziati multilaterali dell'Uruguay Round le relazioni tra i principali *partners* commerciali hanno conosciuto nel 1994 anche alcune tensioni. I negoziati bilaterali tra Stati Uniti e Giappone nell'ambito del *US-Japan Framework for a New Economic Partnership* hanno dato luogo all'impegno da parte giapponese di adottare una serie di misure volte a migliorare l'accesso al suo mercato nei settori delle telecomunicazioni, delle assicurazioni, del vetro e delle forniture pubbliche di alcuni prodotti e servizi sanitari. Nel giugno del 1995 è stato infine raggiunto un accordo in materia di autoveicoli e loro parti. L'accordo si propone di regolamentare il mercato giapponese delle parti di ricambio, di facilitare l'accesso dei produttori statunitensi alle catene di rivenditori di autoveicoli e di aumentare l'utilizzo da parte dei produttori nipponici di autoveicoli di parti fabbricate negli Stati Uniti. Tali negoziati sono stati accompagnati da ripetute minaccie di ricorso a sanzioni unilaterali nell'ambito della legislazione statunitense nota come "sezione 301". Tale normativa anche nella sua versione più stringente ("super 301") è stata mantenuta nella legislazione che ha dato attuazione agli accordi dell'Uruguay Round. Gli Stati Uniti perseguono inoltre consultazioni con svariati paesi e con l'UE al fine di tutelare i diritti di proprietà intellettuale delle proprie imprese e cittadini. Particolarmente complessi si sono rivelati i negoziati con la Cina in materia di protezione dei diritti di proprietà intellettuale.

Anche l'Unione Europea ha continuato i negoziati bilaterali con il Giappone al fine di ampliare l'accesso dei sui prodotti in quel mercato. È stato, ad esempio, deciso di intraprendere negoziati in materia di mutuo riconoscimento delle procedure di prova e certificazione dei prodotti industriali.

L'UE è inoltre particolarmente interessata a che gli accordi tra Giappone e gli Stati Uniti non discriminino le imprese europee.

Le relazioni tra l'Unione Europea e gli Stati Uniti hanno visto il proseguimento di una serie di negoziati in vari settori, tra cui gli appalti pubblici e le telecomunicazioni, il trasporto aereo, il commercio di aereomobili civili, la denominazione ed il commercio di bevande alcoliche, il riconoscimento reciproco nel campo della valutazione di conformità dei certificati e dei marchi per una serie di prodotti industriali. Particolarmente intense e controverse sono state le discussioni circa gli aggiustamenti necessari a seguito degli aumenti daziari derivanti dall'estensione della tariffa doganale comune ai tre nuovi membri dell'Unione. Parimenti controverso si è rilevato il nuovo regime preferenziale di importazione delle banane dai paesi ACP. E ciò sia all'interno dell'Unione che nei riguardi di vari *partners* commerciali nelle due Americhe.

Una notevole spinta verso la liberalizzazione dei regimi di politica commerciale è stata comunque impressa dagli accordi dell'Uruguay Round. Nei paesi industriali, ad esempio, le riduzioni tariffarie dell'ordine del 40% faranno decrescere la media dei dazi per i prodotti industriali dal 6,3 al 3,8%. Significative saranno anche le diminuzioni delle barriere non-tariffarie. Sono state inoltre messe in opera anche varie iniziative unilaterali di liberalizzazione, tra cui spicca l'eliminazione di oltre seimila residue misure di restrizione quantitativa in vari paesi dell'UE, tra cui l'Italia. Numerosi PVS, inoltre, dalla Corea al Pakistan, dall'India all'Indonesia, hanno continuato e consolidato la scelta della progressiva liberalizzazione intrapresa già da alcuni anni. Non è però mancata anche l'introduzione di specifiche misure restrittive, ad esempio nei riguardi della Cina, nonché il copioso utilizzo delle azioni antidumping e compensative (cfr. tav. 1 e 2), in particolare nel settore dei prodotti siderurgici.

MISURE ANTIDUMPING

	Anno (1)	Procedure iniziate	Misure provvisorie	Accordi sui prezzi	Misure definitive	Misure in vigore
UE	1991	15	10	9	2	143
	1992	23	19	18	7	157
	1993	33	17	19	7	185
	1994	47	21	18	1	157
USA	1991	52	30	17	0	209
	1992	62	37	15	1	236
	1993	68	70	35	5	279
	1994	47	32	41	0	306
CANADA	1991	12	12	4	1	71
	1992	16	9	11	0	71
	1993	37	31	25	3	81
	1994	22	20	15	1	83
AUSTRALIA	1991	46	39	6	0	20
	1992	76	71	34	1	44
	1993	61	21	25	0	64
	1994	45	22	15	5	85
MESSICO	1991	13	9	5	4	n.d.
	1992	25	29	14	0	n.d.
	1993	24	32	7	0	26
	1994	23	51	5	0	27

(1) Periodi di dodici mesi, dal 1 luglio al 30 giugno. Misure in vigore dal 30 giugno 1994

Fonte: Gatt

Tavola 1

MISURE COMPENSATIVE

	Anno (1)	Procedure iniziate (2)	Misure provvisorie	Accordi sui prezzi	Misure definitive	Misure in vigore
USA	1991	8	7	4	10	70
	1992	19	8	12	9	76
	1993	42	37	9	0	95
	1994	12	3	12	0	107
CANADA	1991	1	0	3	0	8
	1992	0	0	0	0	7
	1993	0	0	0	0	8
	1994	2	1	0	0	6
AUSTRALIA	1991	10	0	0	0	1
	1992	11	8	12	0	12
	1993	12	1	0	0	11
	1994	4	1	2	0	13

(1) Periodi di dodici mesi, dal 1 luglio al 30 giugno. Misure in vigore dal 30 giugno 1994
(2) Alcuni altri paesi hanno utilizzato misure compensative in numero molto limitato ad es. Brasile 2 e Cile 4

Fonte: Gatt

Tavola 2

3.2 LA POLITICA COMMERCIALE DELLA COMUNITÀ EUROPEA

L'evoluzione della politica commerciale comunitaria

Il Trattato di Roma istitutivo della Comunità Economica Europea, come modificato dal trattato sull'Unione Europea (trattato di Maastricht), considera la politica commerciale comune come uno degli elementi essenziali per la creazione del mercato comune e dell'unione economica e monetaria (art. 3B). Coerentemente con la impostazione liberista che sottende la creazione della Comunità, "... gli Stati membri intendono contribuire, secondo l'interesse comune, allo sviluppo armonico del commercio mondiale, alla graduale soppressione delle restrizioni agli scambi internazionali ed alla riduzione delle barriere doganali" (art. 110). Il contenuto di tale politica non è però compiutamente definito. L'art. 113 si limita infatti ad elencare alcuni temi e cioè "... le modificazioni tariffarie, la conclusione degli accordi tariffari e commerciali, l'uniformazione delle misure di liberalizzazione, la politica d'esportazione e le misure di difesa commerciale, tra cui quelle da adottarsi in casi di dumping e di sovvenzioni", ma non fornisce una definizione generale della politica commerciale comune. Appare invece chiaro come le norme sugli appalti pubblici, gli standards tecnici, i sussidi alla produzione l'assicurazione o il finanziamento delle esportazioni, per menzionare solo alcuni degli esempi più evidenti non citati nel testo dell'articolo, abbiano una notevolissima incidenza sul commercio estero e dunque sulla politica commerciale della Comunità.

Il tentativo di delimitare la nozione di politica commerciale ha dato perciò origine ad un forte dibattito dottrinale e giurisprudenziale. Seguendo una ricostruzione estensiva della nozione e delle finalità della politica commerciale comune si può affermare che gli strumenti menzionati nell'art. 113 costituiscano il nucleo centrale della politica stessa, a cui si accompagnano altri strumenti a seconda delle esigenze e degli obiettivi a mano a mano creati dallo sviluppo della Comunità. In parte a causa di questa incertezza, ma anche a motivo della riluttanza degli Stati membri a cedere completamente il controllo di uno strumento importante di politica economica, una politica commerciale comune fondata su principi uniformi, come prefigurata dall'art. 113, è stata realizzata con molto ritardo. Tale processo è stato in larga misura stimolato dal programma di completamento del mercato unico.

In tale contesto la dimensione interna, cioè la soppressione delle frontiere intracomunitarie è quella che ha ricevuto l'attenzione principale almeno nel libro bianco e nei primi anni di attuazione del programma. L'art. 8A (ora 7A) introdotto dall'Atto Unico Europeo stabilisce chiaramente l'obiettivo della realizzazione di uno spazio senza frontiere interne che implica la soppressione dell'insieme dei controlli alle frontiere relativi alle merci (nonché alle persone, servizi e capitali) che si trovano sul territorio comunitario, così da creare condizioni di circolazione intracomunitaria comparabili a quelle esistenti sul piano nazionale, senza documenti o procedure di carattere doganale. I risultati raggiunti in questo campo sono notevoli anche considerando la varietà dei controlli esistenti che includono quelli fiscali a quelli economici, tecnici, veterinari, fitosanitari, sanitari, ambientali, di sicurezza, e ancora quelli connessi alla politica agricola comune ed allo scambio di beni culturali.

Questa fondamentale realizzazione nell'ambito del programma di completamento del mercato interno ha una ovvia dimensione esterna. Tutte le merci, anche di origine non comunitaria, una volta espletate le formalità doganali alla frontiera esterna comunitaria godono di tutti i vantaggi derivanti dalla eliminazione delle frontiere interne in base al principio di non discriminazione più volte confermato dalla stessa Corte di Giustizia.

La dimensione esterna del programma si è però manifestata anche con la necessità di procedere ad un rafforzamento della politica commerciale comune la cui uniformità è stata limitata dalla persistenza di restrizioni quantitative a livello nazionale in alcuni stati membri. L'eliminazione delle frontiere interne ha finalmente imposto la necessità di eliminare, o quanto meno fortemente ridurre, l'esistenza delle restrizioni quantitative nazionali oramai di difficile amministrazione a seguito della scomparsa dei controlli alle frontiere. Ovviamente però non si è trattato solo di una esigenza amministrativa ma anche di un requisito economico necessario per la realizzazione piena del grande mercato. Le restrizioni delle importazioni in modo per giunta diverso tra vari paesi membri comportano infatti una frammentazione del mercato comunitario ed una evidente distorsione della concorrenza in tale mercato.

La Comunità ha dunque proceduto all'introduzione di un nuovo regime comune d'importazione, adottato nel marzo 1994 (reg. 518 e 519 in GUCE L 67 del 10 marzo 1994) con cui ha, tra l'altro, eliminato alcune migliaia di misure nazionali di restrizione quantitativa delle importazioni. In tal modo si è finalmente giunti, dopo un faticoso processo di ravvicinamento delle varie politiche commerciali nazionali ad una più compiuta "comunitarizzazione" della politica commerciale. Il pacchetto di riforme ha anche investito gli strumenti di difesa commerciale contro le importazioni oggetto di dumping, di sovvenzioni o contro le pratiche commerciali illecite. Il primo gennaio 1994 é inoltre entrato in vigore il Codice doganale comunitario (reg. 2913 in GUCE L 302 del 22 novembre 1992) che riunisce in un solo testo la normativa generale ed i regimi e le procedure applicabili alle merci oggetto di scambio tra la Comunità ed i paesi terzi. La positiva conclusione dell'Uruguay Round ha infine comportato la necessità di trasporre i risultati del negoziato nella regolamentazione comunitaria. La Comunità ha dunque proceduto all'adozione, nel dicembre 1994, del pacchetto principale di regolamenti che recepiscono gli impegni presi a livello internazionale (GUCE L 349 del 31 dicembre 1994).

L'ampiezza delle materie coperte dagli accordi conclusi nell'Uruguay Round ha inoltre dato luogo ad una importante pronuncia della Corte di Giustizia (Parere 1/94 del 15 novembre 1994) in materia di interpretazione della nozione di politica commerciale comune e di connessa competenza comunitaria a stipulare accordi internazionali. Confermando una interpretazione ampia ed evolutiva della politica commerciale la Corte ha affermato che i servizi rientrano nel campo d'applicazione dell'art. 113. L'Accordo generale sul commercio di servizi comunque copre non solo la fornitura transfrontaliera di servizi ma anche gli altri tre modi di prestazione che implicano la presenza commerciale, con filiali o succursali, in un paese terzo nonché lo spostamento fisico transfrontaliero o del beneficiario o del prestatore del servizio. Poiché tali modalità di prestazione si collegano ad obiettivi del trattato diversi da quelle della politica commerciale comune e per i quali non si è ancora giunti ad un livello di armonizzazione interna tale da comportare una competenza esterna esclusiva, la Corte ha concluso in favore di una condivisione di competenza a concludere trattati tra la Comunità ed i sui Stati membri. Lo stesso ragionamento è stato seguito per la competenza a stipulare l'Accordo relativo agli aspetti dei diritti di proprietà intellettuale che riguardano il commercio in ragione del fatto che l'armonizzazione della regolamentazione in materia di diritti di proprietà intellettuale è solo parziale o addirittura assente in alcuni settori. I diritti di proprietà intellettuale rientrano fin d'ora nell'ambito dell'art. 113 solo per quanto concerne le misure che regolano il commercio di merci contraffatte.

I dazi doganali

La tariffa doganale esterna comune è lo strumento più importante della politica commerciale comune. Introdotta nel 1968, essa è praticamente uniforme tra i paesi membri, ed è stata progressivamente adattata alle riduzioni tariffarie concordate nel corso dei negoziati GATT. Le aliquote attuali sono quelle adottate in seguito ai negoziati dell'Uruguay Round (reg. 3115 in GUCE L 345 del 31 dicembre 1994). Esse sono state ulteriormente ridotte e risultano in generale piuttosto contenute, pur permanendo in alcuni casi il fenomeno della *"tariff escalation"* dovuto ai livelli sensibilmente più bassi delle aliquote per le materie prime, i combustibili ed i metalli rispetto a quelle per i prodotti manufatti.

Dal 1987 la tariffa doganale comune è basata sulla nomenclatura introdotta dalla Convenzione internazionale sul sistema armonizzato di designazione e codificazione delle merci, firmata a Bruxelles, sotto gli auspici del Consiglio di cooperazione doganale, il 14 giugno 1983 ed adottata dalla maggioranza dei paesi membri della WTO. La nomenclatura, che contiene suddivisioni per capitoli (gruppi di prodotti, dagli animali vivi ai prodotti agricoli, chimici, tessili, industriali, ecc.) voci e sottovoci consente di identificare le merci e rappresenta il presupposto delle operazioni doganali. La nuova nomenclatura comunitaria, detta nomenclatura combinata (NC) risponde ad esigenze sia doganali che statistiche e contiene rispetto alla nomenclatura proposta dalla Convenzione di Bruxelles una serie di ulteriori suddivisioni. Le varie disposizioni tariffarie che compongono la tariffa doganale comune, tra cui le misure tariffarie preferenziali, le sospensioni tariffarie, i prelievi agricoli,

contingenti, dazi antidumping, misure di sorveglianza e così via, sono raccolti nella "tariffa integrata delle Comunità Europee" (TARIC) che è annualmente pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale della Comunità con le relative modifiche, nonché diffusa e aggiornata costantemente per via informatica.

Altro elemento essenziale per l'espletamento delle operazioni doganali è l'identificazione dell'origine delle merci. Esistendo, ad esempio, come ricordato una serie di aliquote preferenziali è necessario stabilire la provenienza della merce per determinare il dazio corrispondente. La regola generale sull'origine delle merci (reg. 802 in GUCE L 148 del 28 giugno 1968) prevede che una merce assuma l'origine del paese ove ha subito l'ultima "trasformazione sostanziale".

Le restrizioni quantitative e le misure di salvaguardia

Un grado di uniformità inferiore si è a lungo registrato invece, come ricordato, per quanto riguarda le restrizioni quantitative. Il nuovo regime comune applicabile alle importazioni si compone di una normativa generale (reg. 3285 in GUCE L 349 del 31 dicembre 1994) e di discipline particolari per i prodotti originari dei paesi c.d. in transizione (reg. 519 in GUCE L 67 del 10 marzo 1994; i paesi interessati sono Albania, Repubblica Popolare Cinese, Corea del Nord, Mongolia, Vietnam e tutte le Repubbliche precedentemente appartenenti all'U.R.S.S.) e per le importazioni di prodotti tessili (reg. 517 in GUCE L 67 del 10 marzo 1994, 3030 in GUCE L 275 del 8 novembre 1993 e 3289 in GUCE L 349 del 31 dicembre 1994). Per quanto riguarda in particolare questi ultimi è previsto il progressivo smantellamento entro il 2005 del sistema di accordi bilaterali di limitazione delle esportazioni previsto dall'Accordo Multifibre del 1974, come più volte modificato. Un regime di importazione specifico è anche stabilito per i prodotti siderurgici che rientrano nel campo di applicazione del trattato di Parigi del 1951, istitutivo della Comunità europea del carbone e dell'acciaio (racc. CECA 556 in GUCE L 62 del 8 marzo 1991 e racc. CECA 3118 in GUCE L 330 del 21 dicembre 1994, come modificate). È comunque previsto che le residue restrizioni nazionali siano gradualmente eliminate. Risultano inoltre esclusi dalla disciplina generale i prodotti agricoli per cui esista una regolamentazione di mercato specifica. Norme speciali sono infine previste per una serie di prodotti in funzione delle loro specifiche caratteristiche. Tra essi rientrano le specie di flora e fauna selvatica minacciate di estinzione, loro parti e prodotti derivati, gli stupefacenti, i prodotti chimici pericolosi, le sostanze radioattive, i rifiuti.

In generale, ed in conformità all'art. XI(1) del GATT che prevede l'eliminazione delle misure di restrizione quantitativa al commercio, il regolamento comunitario relativo al regime comune applicabile alle importazioni afferma che l'importazione nella Comunità è libera ossia non è sottoposta ad alcuna restrizione quantitativa. A seguito del pacchetto di misure adottate nel marzo 1994 non rimangono in vigore che un limitato numero di contingenti a livello comunitario per alcuni prodotti originari della repubblica Popolare Cinese. Come ricordato specifiche restrizioni permangono in particolare nei settori tessile, siderurgico ed agricolo. Infine uno speciale regime bilaterale è stato concordato tra la Comunità ed il Giappone in materia di commercio di autoveicoli. Tale regime che prevede la limitazione delle esportazioni nipponiche verso la Comunità fino al 1999, seppure in contrasto rispetto alle norme generali, è stato specificamente autorizzato nell'accordo sulle misure di salvaguardia negoziato nell'Uruguay Round.

La generale illiceità delle restrizioni quantitative non pregiudica comunque la possibilità di ricorrere a misure di salvaguardia, in conformità all'art. XIX dell'Accordo Generale ed al nuovo accordo sulle misure di salvaguardia, quando un prodotto sia importato nella Comunità in quantitativi talmente accresciuti e/o condizioni tali da arrecare o minacciare di arrecare un pregiudizio grave ai produttori comunitari di prodotti analoghi o direttamente concorrenti. L'introduzione di misure di salvaguardia è preceduto da una procedura d'inchiesta della durata massima di nove mesi. La durata delle misure di salvaguardia deve essere limitata al periodo necessario a porre rimedio ad un grave pregiudizio ed a facilitare l'aggiustamento dell'industria comunitaria. Detto periodo non può superare i quattro anni salvo proroga per non più di ulteriori quattro anni soggetta all'accertamento del permanere del pregiudizio. Per le misure di durata superiore ad un anno è necessario prevedere una progressiva liberalizzazione durante il periodo di applicazione. Le misure di salvaguardia consistono in genere nella istituzione di contingenti d'importazione a livello comunitario. La gestione degli even-

tuali contingenti quantitativi è stata anch'essa "comunitarizzata" e consiste ora di regole e criteri di ripartizioni delle quote uniformi in tutto il territorio comunitario (reg. 520 in GUCE L 66 del 10 marzo 1994; tale regolamento non si applica ai prodotti agricoli ed ai prodotti sottoposti ad un regime comune specifico, come ad esempio i prodotti tessili). Misure a livello regionale sono possibili solo in casi eccezionali. Nel contesto comunitario le regioni coincidono normalmente con gli Stati membri. Il ricorso alle misure di salvaguardia è stato nel passato piuttosto limitato. Nel caso in cui l'andamento delle importazioni rischi di causare un pregiudizio all'industria comunitaria la Commissione può introdurre misure di vigilanza preventiva o a posteriori.

Misure di salvaguardia possono inoltre essere introdotte dagli Stati membri per motivi di ordine pubblico, tutela della salute, protezione del patrimonio artistico, tutela della proprietà industriale e commerciale, formalità in materia di cambio ed altre formalità introdotte a norma di accordi internazionali. Essi sono tenuti ad informarne la Commissione. Ulteriori clausole di salvaguardia sono inserite negli accordi commerciali preferenziali stipulati dalla Comunità con paesi terzi.

L'art. 115, modificato in senso restrittivo dal trattato di Maastricht, prevede infine che su autorizzazione della Commissione gli Stati membri possano adottare "misure di protezione" intracomunitarie nel caso in cui l'applicazione di una misura di politica commerciale nazionale possa essere vanificata da "deviazioni di traffico" via un altro Stato membro, ossia da flussi di merci che, in virtù del principio della libera circolazione, renderebbero inefficace ogni restrizione adottata su base nazionale. Tali misure di protezione possono anche essere adottate nel caso in cui disparità tra le misure nazionali di politica commerciale provochino difficoltà economiche in uno o più Stati membri. Pur permanendo la possibilità di far ricorso al meccanismo di salvaguardia previsto dall'art. 115, la progressiva realizzazione della politica commerciale comune, attraverso l'eliminazione delle misure nazionali di politica commerciale ha fortemente ridotto se non eliminato la necessità di adottare misure di protezione intracomunitarie che comunque, come ricordato, sarebbero di difficile applicazione in un mercato comunitario caratterizzato dall'assenza di controlli alle frontiere interne. La vigilanza sulle importazioni nipponiche di autoveicoli che sono ancora limitate in alcuni mercati europei, tra cui quello italiano, viene infatti effettuata non su base doganale ma tramite i dati sulle immatricolazioni nel registro automobilistico. Nel biennio 19934 non è stata autorizzata alcuna misura a questo titolo.

Le misure di difesa commerciale

Se le misure di salvaguardia adottate in conformità all'art. XIX dell'Accordo Generale sono volte a difendere i produttori nazionali dal pregiudizio derivante da un improvviso aumento delle importazioni, i diritti antidumping sono invece volti a prevenire il pregiudizio derivante da importazioni a prezzi inferiori al così detto "valore normale" della merce, cioè al prezzo di un prodotto simile nel paese esportatore. Nel primo caso la restrizione quantitativa si applica in modo non discriminatorio, nel secondo il diritto antidumping si applica in modo selettivo solo alle merci vendute in dumping. Il regolamento relativo alla difesa contro le importazioni oggetto di dumping (reg. 3283 in GUCE L 349 del 31 dicembre 1994) da attuazione nella Comunità all'accordo concluso in materia nell'ambito dell'Uruguay Round. Le misure antidumping rimangono in vigore solo per il periodo necessario a neutralizzare il dumping causa di pregiudizio. La misure antidumping scadono dopo cinque anni a meno che non si accerti il rischio del ricorrere del pregiudizio. Nonostante il mancato accordo in materia durante i negoziati dell'Uruguay Round, la disciplina comunitaria prevede la possibilità che dazi antidumping vengano estesi a prodotti simili, o a loro parti, se ad esempio attraverso l'assemblaggio o la minore alterazione del prodotto nella Comunità o in paesi terzi, i produttori cerchino di eludere il pagamento del dazio antidumping applicabile al prodotto finito.

La Comunità fa largo ricorso alle misure antidumping, mentre molto più limitato è stato finora l'uso delle misure compensative. A seguito dell'accordo sulle sovvenzioni e le misure compensative raggiunto durante l'Uruguay Round la Comunità ha adeguato il suo regime che appare ora in un regolamento distinto da quello relativo all'antidumping (reg. 3284 in GUCE L 349 del 31 dicembre 1994). Esso recepisce la nuova definizione di sussidio basata sull'esistenza di un contributo finanziario di natura pubblica o di un sostegno dei redditi o dei prezzi e sul conseguente conferimento di un

beneficio per l'impresa ricevente. Ove venga stabilito che esportazioni nella Comunità beneficianti di tali sussidi siano all'origine o minaccino di causare un pregiudizio notevole all'industria comunitaria, la Commissione con procedura analoga a quella prevista per l'istaurazione di diritti antidumping, può decidere l'applicazione di misure compensative anche a carattere provvisorio. Il Consiglio con regolamento, deliberando a maggioranza semplice, impone in via definitiva il dazio, su proposta della Commissione. L'importo della sovvenzione ed il conseguente dazio compensativo vengono calcolati in base al vantaggio ottenuto dall'impresa od imprese beneficiarie. Il regolamento, in conformità all'accordo sulle sovvenzioni chiarisce quali siano i sussidi non passibili di misure compensative. Essi riguardano alcune sovvenzioni per attività di ricerca, per promuovere l'adeguamento degli impianti esistenti ai nuovi obblighi in materia ambientale ed infine alcune sovvenzioni a favore di regioni svantaggiate. Al pari del regolamento sulle misure antidumping sono previste disposizioni in materia di elusione.

Agli strumenti più tradizionali di difesa commerciale fin dal 1984 è stato aggiunto il così detto "nuovo strumento di politica commerciale" (reg. 2641 in GUCE L 252 del 20 settembre 1984). Esso non introduce solo un meccanismo di difesa commerciale ma è anche volto a promuovere l'accesso delle imprese comunitarie ai mercati dei paesi terzi. Il ricorso a tale strumento è stato piuttosto limitato ed insoddisfacente. Esso è stato dunque chiarificato ed ampliato nel contesto della legislazione che ha dato attuazione agli accordi dell'Uruguay Round, sebbene non vi fossero specifici obblighi cui dare applicazione. Il nuovo regolamento (reg. 3286 in GUCE L 349 del 31 dicembre 1994) è volto a garantire l'esercizio dei diritti della Comunità ai sensi delle norme commerciali internazionali che consentono di reagire ad ostacoli agli scambi creati da paesi terzi. Esso permette alla Comunità di rispondere sia a comportamenti illeciti di paesi terzi che provocano un pregiudizio all'industria comunitaria sia a pratiche commerciali che, pur formalmente lecite, comportano effetti negativi sugli scambi. Le misure di ritorsione adottabili, su istanza di uno Stato membro, di una associazione o di un produttore comunitario, devono essere compatibili con gli obblighi internazionali, incluso quello di esperire preliminarmente le procedure internazionali di consultazione e risoluzione delle controversie, ove previste. Esse includono la sospensione o la revoca di qualsiasi concessione, l'aumento dei dazi doganali o l'introduzione di qualsiasi altro onere all'importazione, nonché l'istaurazione di restrizioni quantitative.

Il regime delle esportazioni

Il principio fondamentale del regime comunitario delle esportazioni è costituito dalla libertà del commercio verso i paesi terzi ad eccezione di un numero limitato di prodotti elencati nel regolamento che istituisce il regime comune delle esportazioni (reg. 2603 in GUCE del 27 dicembre 1969, come modificato dal reg. 1934 in GUCE L 211 del 20 luglio 1982 e del reg. 3918 in GUCE L 372 del 31 dimbre 1991). È però prevista la possibilità di introdurre misure di salvaguardia al fine di prevenire situazioni critiche dovute alla penuria di prodotti essenziali o derivanti da obblighi internazionali in particolare per quanto riguarda i prodotti primari. Rimane salva la possibilità per gli Stati membri di introdurre restrizioni quantitative all'esportazioni giustificate da ragioni di moralità, ordine, sicurezza pubblica, protezione della salute, dei beni artistici e della proprietà industriale e commerciale. Restrizioni particolari possono essere stabilite da discipline specifiche ed in particolare per quanto riguarda la salvaguardia dei beni culturali ed artistici (reg. 3911 in GUCE L 395 del 31 dicembre 1992) ed i prodotti agricoli oggetti di organizzazioni comuni di mercato.

Il completamento del mercato unico ha inoltre reso necessario prevedere un regime comune di controllo delle esportazioni di prodotti e tecnologie suscettibili di impiego sia civile che militare (i c.d. beni a doppio uso). Poichè, infatti, solo alcuni dei paesi membri sono produttori ed esportatori di tali beni e quindi dotati di meccanismi di controllo, con l'eliminazione delle frontiere intra-comunitarie si rischiava la possibilità di veder elusi tali controlli attraverso l'esportazione via paesi membri privi dei controlli stessi. La Comunità si è dunque dotata di un regime comunitario di controllo delle esportazioni di beni a doppio uso che prevede un sistema di licenze all'esportazione valide in tutti i paesi membri (reg. 3381 in GUCE L 367 del 31 dicembre 1994). I prodotti soggetti a tale regime sono numerosi e vanno dalla tecnologia nucleare e missilistica, al software, a prodotti elettronici e

per le telecomunicazioni (la lista è allegata alla decisione del Consiglio 942 in GUCE L 367 del 31 dicembre 1994). Procedure semplificate per la concessione delle licenze sono previste per le esportazioni verso l'Australia, il Canada, il Giappone, la Norvegia, la Nuova Zelanda, gli Stati Uniti e la Svizzera. Il regime assume una rilevanza che va oltre il completamento della politica commerciale comune ed investe la politica estera e di sicurezza comune.

4. I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA

Sintesi

La ripresa ciclica dell'economia italiana, iniziata nella seconda metà del 1993, ha preso slancio nel corso del 1994 e si è consolidata nella prima parte del 1995. Nella media del 1994 il prodotto interno lordo è cresciuto del 2,2% in termini reali; quest'anno, secondo le valutazioni di numerosi previsori, il PIL si avvia a mettere a segno un tasso di sviluppo intorno al 3%.

Nel sostegno dell'attività produttiva è tornata a giuocare un ruolo determinante la domanda interna, riprendendosi dalla profonda caduta del 1993. La componente più dinamica è quella degli investimenti: dapprima concentrati nelle scorte, lo scorso anno, essi si sono estesi ai macchinari quest'anno; nella seconda parte del 1995 e nel 1996 potrebbe aversi una ripresa di quelli in costruzioni, sia di fabbricati industriali e residenziali sia di opere pubbliche. I consumi delle famiglie sono pure tornati a crescere nel 1994, ma su ritmi decisamente moderati, e non hanno accelerato quest'anno. Sono frenati dall'evoluzione contenuta del reddito disponibile e da persistenti residue incertezze riguardo ai livelli futuri di reddito.

La domanda estera ha manifestato un'accelerazione rispetto al già sostenuto incremento del 1993. Le importazioni hanno dal canto loro vivacemente reagito alla ripresa della domanda interna, sicché il contributo netto dell'interscambio con l'estero alla crescita del PIL, pari a 4,5 punti percentuali nel 1993, si è ridotto a 0,3 punti nel 1994.

L'occupazione ha mostrato qualche segno di ripresa soltanto nella scorsa primavera, e solo nel Centro-Nord, ma ne appare possibile una crescita più significativa nei mesi a venire. L'inflazione, invece, rivelava già nell'estate del 1994 una pericolosa tendenza ascendente, man mano che la crescente pressione della domanda offriva alle imprese oppurtunità di ampliamento dei margini, su costi di produzione che subivano dal canto loro spinte al rialzo dalla svalutazione della lira e dal rincaro delle materie di base. La pronta risposta restrittiva della politica monetaria e la continuazione della moderazione salariale contenevano lo spunto inflazionistico, che appare oggi in via di riassorbimento.

L'accumulo di crescenti avanzi di parte corrente nella bilancia dei pagamenti e il conseguente abbattimento del debito estero netto del paese sono fra le caratteristiche più apprezzabili dell'attuale congiuntura. Al surplus corrente di 18.000 miliardi di lire del 1993 se ne è aggiunto uno di 25.000 miliardi nel 1994 e potrebbe seguirne uno di 35.000 miliardi quest'anno, secondo le valutazioni del Fondo Monetario Internazionale. In tre anni si sarebbe così realizzato un aggiustamento complessivo superiore al 3,5% del PIL. I movimenti di capitale sono stati influenzati da ricorrenti fasi di sfiducia nella lira. Dalla primavera dello scorso anno si sono assottigliati gli afflussi di capitali esteri per investimenti di portafoglio, mentre si formavano ampie correnti di uscita di capitali italiani. Il progressivo miglioramento della posizione patrimoniale sull'estero dell'Italia potrà concorrere, tra l'altro, a creare le basi per un rafforzamento del valore esterno della lira nel medio-lungo periodo.

Alla formazione degli avanzi correnti ha dato il maggior contributo l'accresciuto surplus mercantile, giunto a 57.000 miliardi nel 1994 (il 3,5% del PIL). E' anche da notare il forte aumento delle entrate nette per viaggi all'estero e, soprattutto, l'inversione nella tendenza crescente degli esborsi netti per redditi da capitale, che era prevalsa con rare interruzioni nel precedente quindicennio.

Le ragioni di scambio nel commercio con l'estero sono rimaste anche nel 1994, come già nel 1993, pressoché immutate, principalmente per effetto di politiche di prezzo dei produttori nazionali ed esteri di manufatti persistentemente orientate, da parte dei primi, a sfruttare il vantaggio offerto dalla svalutazione anche per ampliare i margini in lire, e non solo per abbassare i prezzi in valuta; da parte dei secondi, a contenere l'aumento dei prezzi in lire al costo di forti compressioni dei ricavi unitari in

valuta. Le quantità esportate, riflettendo anche l'espansione della domanda mondiale, sono cresciute di quasi l'11%, un tasso che non si riscontrava dal 1978; il rapporto tra esportazioni e prodotto nell'industria manifatturiera sfiora ormai il 30%; l'ulteriore guadagno competitivo ha consentito un nuovo, seppur leggero, aumento della quota di mercato a prezzi costanti. Le quantità importate hanno dal canto loro risposto alla ripresa della domanda globale, particolarmente intensa nelle componenti (le scorte, le stesse esportazioni) che maggiormente attivano acquisti all'estero. Il grado di penetrazione delle importazioni rispetto alla domanda interna è salito recuperando ampiamente il calo del 1993; il suo livello rimane comunque molto vicino a quello degli altri maggiori paesi europei.

Nella prima parte del 1995, ad una accelerazione su base annua delle esportazioni in termini reali è corrisposto un rallentamento delle importazioni (rispetto agli eccezionali incrementi dello scorso autunno, determinati in buona parte dal processo di ricostituzione delle scorte). Allo stesso tempo si è verificato un sensibile peggioramento delle ragioni di scambio, connesso con un temporaneo aumento delle quotazioni internazionali delle materie prime ed anche con il fatto che i nostri fornitori esteri hanno puntato a recuperare sul mercato italiano, data la tendenza ascendente dei prezzi alla produzione, parte dei margini di profitto unitario in precedenza compressi.

4. 1 L'ECONOMIA ITALIANA E LA BILANCIA DEI PAGAMENTI

Il quadro macroeconomico

Nel 1994 ha preso slancio la ripresa dell'economia italiana avviatasi nell'ultimo trimestre dell'anno prima. Il prodotto lordo ha avuto in media annua un incremento del 2,2% a prezzi costanti, contro una flessione dell'1,2% subìta nel 1993, grazie in buona parte al recupero della domanda interna; gli scambi con l'estero hanno fornito un contributo ancora positivo, malgrado il rimbalzo delle importazioni che hanno compensato la loro precedente netta caduta.

IL QUADRO MACROECONOMICO

CONTABILITA' NAZIONALE

(variazioni percentuali sul periodo corrispondente ai prezzi del 1985)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Prodotto interno lordo	4,1	2,9	2,1	1,2	0,7	-1,2	2,2
Importazioni di beni e servizi	6,8	7,6	8,0	3,4	4,6	-7,8	9,8
Domanda interna totale	4,4	2,8	2,5	1,9	0,8	-5,5	1,9
Consumi collettivi	2,8	0,8	1,2	1,6	1,0	0,7	0,0
Consumi delle famiglie	4,2	3,5	2,5	2,7	1,1	-2,5	1,6
Investimenti fissi lordi	6,9	4,3	3,8	0,6	-1,7	-13,1	-0,1
Macchine , attrezzature e prodotti vari	12,7	3,6	4,4	1,3	-1,6	-18,0	6,8
Mezzi di trasporto	7,3	10,7	2,8	-5,5	-0,3	-24,7	-1,4
Costruzioni	2,3	3,6	3,5	1,5	-2,2	-6,3	-5,2
Esportazioni di beni e servizi	5,4	8,8	7,0	0,5	5,0	9,4	10,9

PRODUZIONE, OCCUPAZIONE, PREZZI

(variazioni percentuali sul periodo corrispondente o altrimenti specificato)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Produzione industriale	6,0	3,0	0,1	-0,9	-0,2	-2,4	4,9
Grado di utilizzazione della capacità produttiva (1)	94,8	94,8	93,9	92,7	91,9	89,0	92,5
Occupazione totale (unità standard di lavoro)	0,9	0,2	0,9	0,8	-1,0	-2,6	-1,6
Prezzi al consumo (2)	5,0	6,3	6,5	6,3	5,2	4,5	4,0
Prezzi alla produzione (indice generale)	3,6	5,9	4,1	3,3	1,9	3,8	3,7

(1) livello percentuale
(2) indice generale per l'intera colettività nazionale

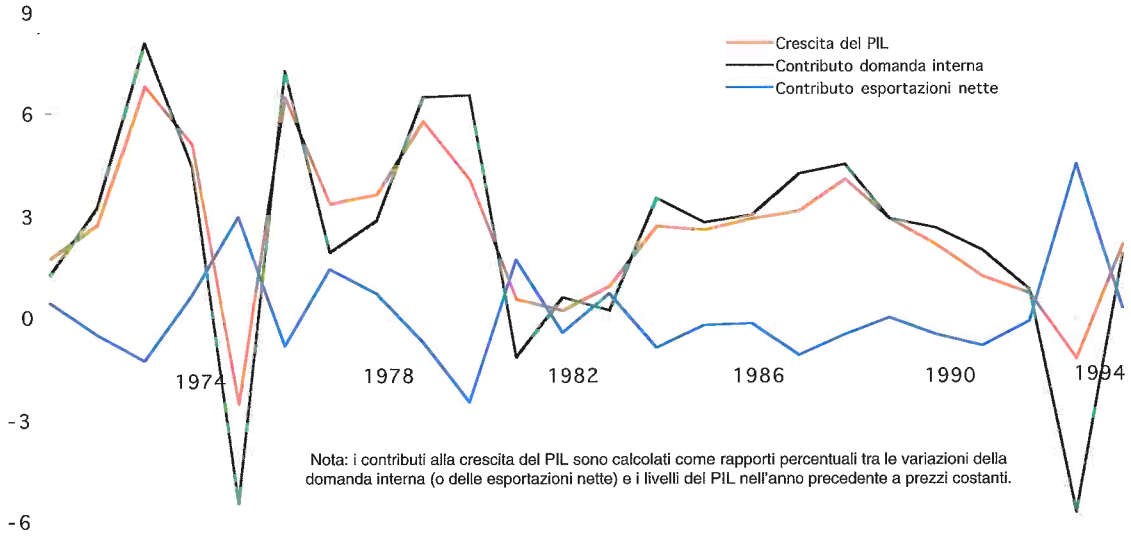
Fonte: ISTAT e Banca d'Italia

Tavola 4.1

I consumi privati sono cresciuti dell'1,6%, essendo salito il reddito disponibile, in particolare quello dei percettori di utili d'impresa e dei lavoratori autonomi; il reddito dell'insieme dei lavoratori dipendenti é stato sostenuto, in presenza di una maggiore disoccupazione e di un andamento moderato delle retribuzioni, da una politica fiscale di segno redistributivo.

Gli investimenti fissi al lordo degli ammortamenti sono rimasti stazionari dopo il pesante calo del 1993. A fronte di un'ulteriore diminuzione nei settori mezzi di trasporto e, soprattutto, costruzioni, si é verificata una crescita di quelli in macchine ed attrezzature, che hanno mostrato un profilo ascendente nel corso dell'anno per effetto di diverse circostanze favorevoli (miglioramento dei profitti e delle prospettive di sviluppo economico, progressiva riduzione dei margini di capacità produttiva inutilizzata, incentivi fiscali). Considerando il forte accumulo di scorte per ricostituire il magazzino merci delle imprese, nel 1994 l'espansione in termini reali degli investimenti é stata del 4,4%.

CONTRIBUTI DELLA DOMANDA INTERNA E DELLE ESPORTAZIONI NETTE ALLA CRESCITA DEL PIL



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 4.1

Stimolata dalla positiva intonazione della domanda, la produzione industriale é aumentata in media di quasi il 6%, con punte decisamente superiori nei settori con elevata propensione ad esportare, nonostante il minor numero di occupati. Il perdurante eccesso di offerta di lavoro ha contribuito alla moderazione salariale. Le dinamiche retributive sono state coerenti con l'accordo di politica dei redditi; esse, dato anche il notevole incremento di produttività, hanno determinato la discesa del costo del lavoro per unità di prodotto nella trasformazione industriale. Questa ha a sua volta consentito il contenimento dei prezzi dell'output, pur in presenza di crescenti costi degli input di provenienza estera e di più ampi profitti. La dinamica dei prezzi al consumo é pure rimasta contenuta nella media dell'anno, al 4%, nonostante la forte componente di inflazione importata, direttamente e via i prezzi di produzione. Una tendenza all'accelerazione dei prezzi é emersa nell'estate del 1994, innescata dalla pressione della domanda su una capacità produttiva ancora non in espansione e alimentata sia dai rincari delle materie di base che dalla debolezza della lira. Essa é durata fino all'estate di quest'anno, ed é stata contrastata con una maggiore restrittività della politica monetaria.

Nel primo trimestre di quest'anno il PIL ha mostrato un incremento tendenziale a prezzi costanti del 4%, il più elevato dal 1988; rispetto all'autunno del 1994 la crescita, dell'1,5%, é dipesa interamente dagli scambi con l'estero, avendo le esportazioni accelerato e le importazioni rallentato la loro dinamica, mentre la domanda interna ha avuto un calo, in seguito alla variazione negativa delle scorte in confronto agli alti livelli raggiunti nel trimestre precedente.

La produzione industriale, pur rallentando, ha conservato un buon dinamismo, specialmente quella di beni capitali di cui le indagini congiunturali segnalano una forte richiesta sia sul mercato interno che su quello estero.

Nella media del 1995 l'espansione del PIL é prevista raggiungere il 3% dalla maggior parte dei centri di analisi nazionali ed internazionali; anche se saranno gli investimenti a fornire il maggior contributo alla crescita, le esportazioni nette seguiteranno ad avere una variazione positiva.

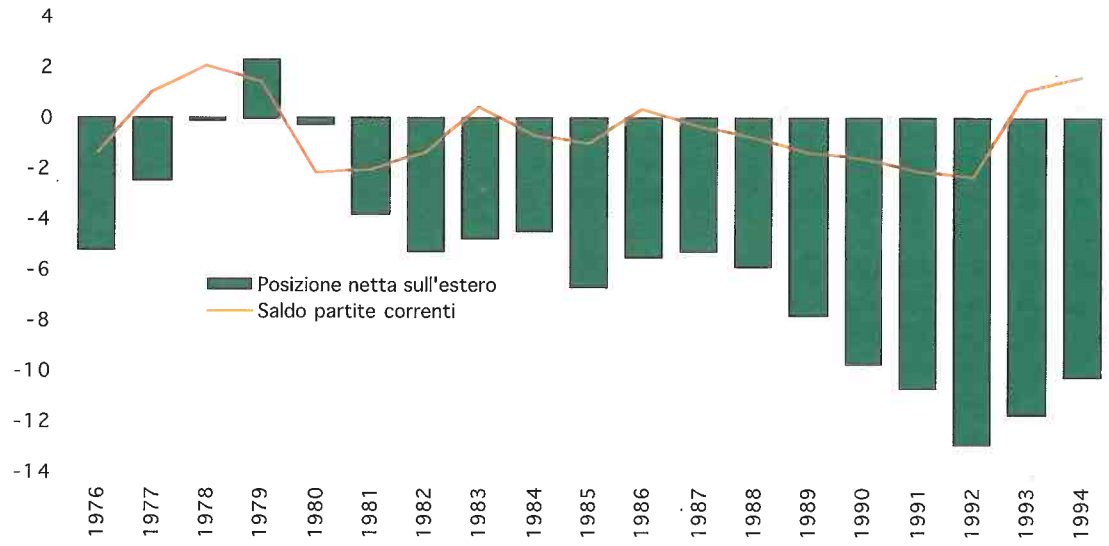
Le partite correnti

Dopo lo straordinario successo del 1993, quando il saldo delle partite correnti era tornato attivo

sfiorando i 18.000 miliardi, l'anno scorso l'avanzo é salito a circa 25.000 miliardi, consentendo una sensibile riduzione, dal 9,4% al 7,2%, del debito estero italiano in rapporto al PIL.

SALDO DELLE PARTITE CORRENTI E POSIZIONE NETTA SULL'ESTERO

(in percentuale del prodotto interno lordo)



Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Grafico 4.2

Anche nel 1994 il miglioramento della bilancia corrente é attribuibile in gran parte all'interscambio di merci: il saldo commerciale FOB-FOB é passato da 52.000 a 57.000 miliardi (nella valutazione FOB-CIF, da 33.200 a 35.400 miliardi).

BILANCIA DELLE PARTITE CORRENTE: SALDI DELLE PRINCIPALI VOCI

(miliardi di lire)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Merci (FOB-FOB)	-939	-2.308	1.406	-238	3.852	51.989	56.999
Servizi	1.762	-256	-1.551	-330	-5.715	-33	1.845
trasporti	-3.740	-4.394	-5.752	-4.738	-7.278	-6.612	-9.530
viaggi all'estero	8.349	7.151	7.584	8.402	5.923	12.555	18.821
altri servizi	-2.847	-3.013	-3.383	-3.994	-4.360	-5.976	-7.446
Redditi	-7.137	-10.079	-17.443	-21.399	-25.470	-25.638	-24.540
da lavoro	2.071	1.282	136	270	94	-113	156
da capitale	-9.208	-11.361	-17.579	-21.669	-25.564	-25.525	-24.696
Trasferimenti unilaterali	-1.946	-3.562	-2.790	-7.370	-6.892	-8.494	-9.292
privati	2.108	1.498	1.401	-344	-556	724	-46
rimesse emigrati	1.932	1.995	1.485	1.009	653	677	394
altri	176	-497	-84	-1.353	-1.209	47	-440
pubblici	-4.054	-5.060	-4.191	-7.026	-6.336	-9.218	-9.246
conti con la UE	-360	-1.605	-1.377	-2.610	-1.156	-4.512	-4.844
altri	-3.694	-3.455	-2.814	-4.416	-5.180	-4.706	-4.402
Totale partite correnti	-8.260	-16.205	-20.378	-29.337	-34.225	17.824	25.012

Fonte: Banca d'Italia

Tavola 4.2

Questo risultato positivo nella bilancia mercantile é stato tuttavia determinato interamente da un "effetto dimensione", cioé dall'ampiezza dell'attivo nel 1993, poiché le importazioni sono cresciute più delle esportazioni, sia nei volumi che nei prezzi, sebbene le quantità esportate abbiano avuto un incremento record (si veda il paragrafo successivo).

La ragione di scambio ha mostrato un andamento (-0,4%) quasi identico a quello dell'anno precedente (-0,3%); il fatto che in entrambi gli anni le perdite siano state così contenute, malgrado un forte deprezzamento, é dipeso soprattutto dal tentativo (riuscito nel 1994) dei nostri fornitori esteri di difendere le proprie quote di mercato abbassando i ricavi unitari in valuta dei prodotti venduti in Italia.

Le esportazioni nette in termini reali sono a loro volta diminuite dello 0,6%. Nel biennio 1993-'94 hanno peraltro avuto una crescita molto consistente, intorno al 20%, dovuta soprattutto all'evoluzione ciclica relativa dell'Italia: l'anno scorso la domanda interna italiana ha nuovamente avuto una dinamica inferiore a quella media degli altri paesi, anche se la differenza si é molto assottigliata in confronto al 1993.

D'altra parte, la competitività di prezzo delle nostre merci é ancora migliorata. Il cambio nominale della lira rispetto all'insieme delle principali monete ha continuato a svalutarsi quasi ininterrottamente nel corso del 1994, e in media annua é sceso di 4,6 punti percentuali, che si aggiungono agli oltre 16 ceduti nel 1993 (si é leggermente riapprezzato solo quello con la peseta spagnola). Anche il cambio reale basato sui prezzi alla produzione dei manufatti ha avuto un andamento cedente, perdendo il 2% (il 13,4% nel 1993). I prezzi dei prodotti italiani hanno quindi avuto una dinamica più sostenuta di quelli della concorrenza, ma non tale, data la svalutazione, da comprometterne la competitività; il loro contenimento, pur in presenza di profitti accresciuti, é stato consentito dal calo del costo del lavoro per unità di prodotto.

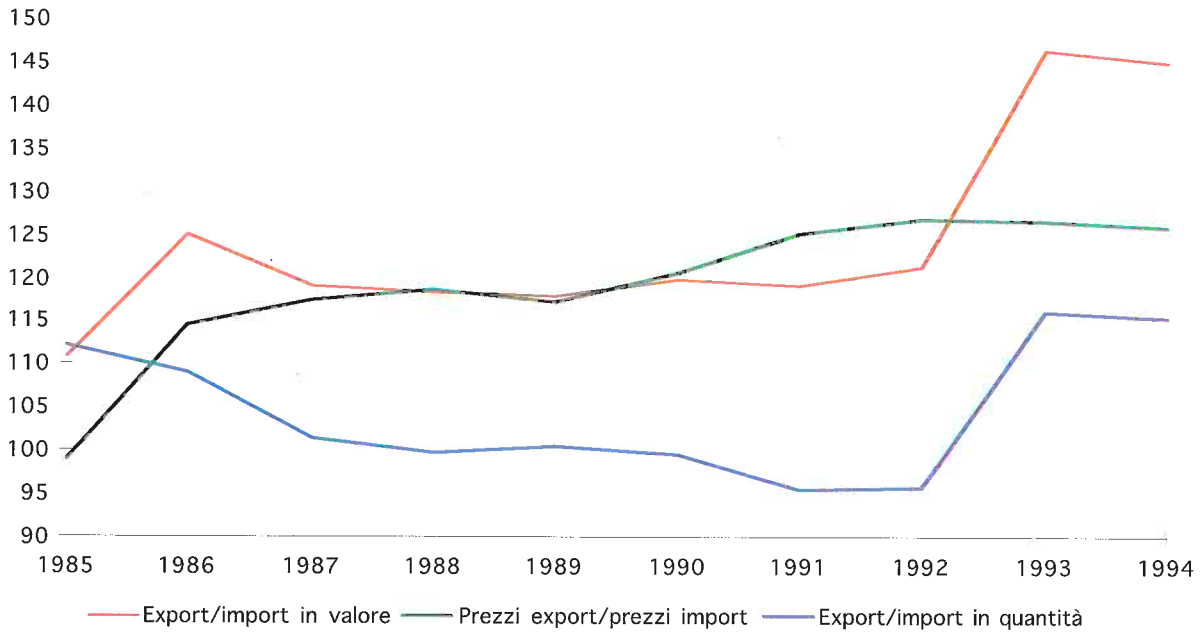
IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
A) ESPORTAZIONI FOB miliardi di lire	166.380	192.813	203.515	209.728	219.436	266.214	305.479
var. %	10,3	15,9	5,6	3,1	4,6	21,3	14,7
B) IMPORTAZIONI CIF miliardi di lire	180.014	209.910	217.703	225.746	232.111	232.991	270.063
var. %	10,9	16,6	3,7	3,7	2,8	0,4	15,9
C) SALDO miliardi di lire	-13.634	-17.097	-14.188	-16.018	-12.675	33.223	35.416
var. assoluta	-2.161	-3.463	2.909	-1.830	3.343	45.898	2.193
D) TASSO DI COPERTURA IN VALORE (A/B%)	92,4	91,9	93,5	92,9	94,5	114,3	113,1
var. %	-0,5	-0,6	1,8	-0,6	1,8	20,9	-1,0
E) PREZZI ESPORTAZIONI 1980=100	182,9	194,5	198,6	204,4	205,9	229,3	237,7
var. %	5,1	6,3	2,1	2,9	0,7	11,4	3,7
F) PREZZI IMPORTAZIONI 1980=100	154,1	165,8	164,6	163,4	162,4	181,4	188,7
var. %	4,1	7,6	-0,7	-0,7	-0,6	11,7	4,0
G) RAGIONE DI SCAMBIO (E/F%)	118,7	117,3	120,7	125,1	126,8	126,4	126,0
var. %	1,1	-1,2	2,9	3,7	1,4	-0,3	-0,4
H) VOLUME ESPORTAZIONI 1980=100	136,2	148,4	153,6	153,8	159,6	173,8	192,5
var. %	4,8	9,0	3,5	0,1	3,8	8,9	10,7
I) VOLUME IMPORTAZIONI 1980=100	136,5	147,8	154,4	161,3	166,8	149,9	167,0
var. %	6,6	8,3	4,5	4,5	3,4	-10,1	11,4
L) TASSO DI COPERTURA REALE (H/I%)	99,8	100,4	99,5	95,4	95,7	116,0	115,3
var. %	-1,7	0,6	-0,9	-4,2	0,3	21,2	-0,6

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.3

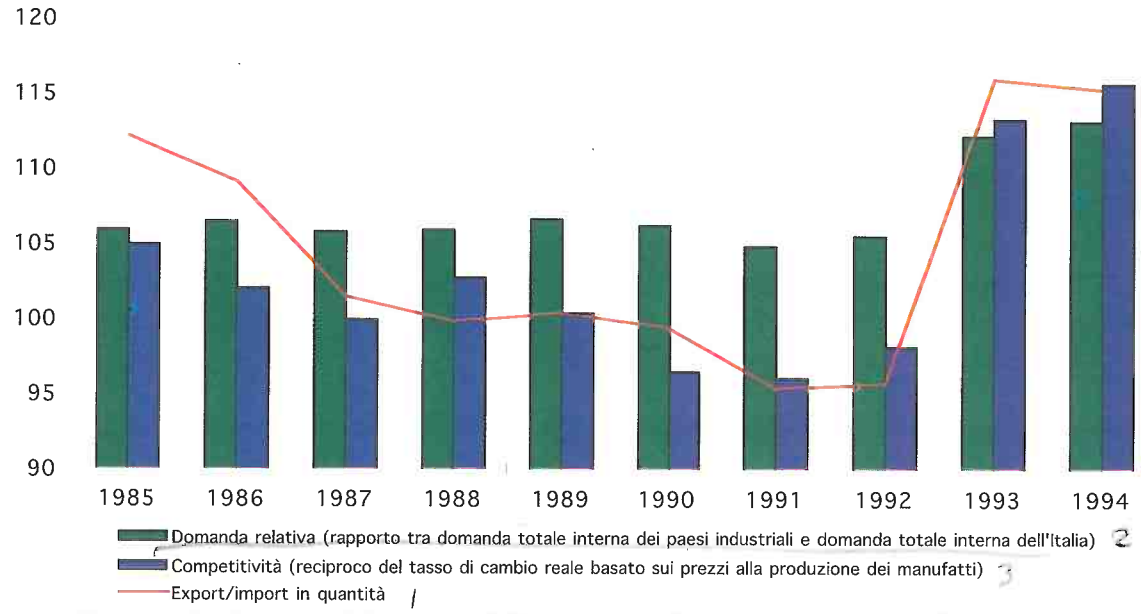
RAPPORTO TRA ESPORTAZIONI E IMPORTAZIONI: VALORI, PREZZI E QUANTITÀ (1980 = 100)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 4.3

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



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

Grafico 4.4

Le partite invisibili della bilancia dei pagamenti hanno registrato un disavanzo di circa 32.000 miliardi, contro gli oltre 34.000 del 1993.

Il saldo dei servizi é tornato positivo (+1.850 miliardi) dopo sei anni, grazie al turismo e nonostante il più ampio passivo dei trasporti e degli altri servizi.

L'attivo della voce "viaggi all'estero" é passato da 12.500 a 18.800 miliardi, in seguito sia alla diminuzione delle spese degli italiani all'estero che all'aumento delle entrate da turismo in Italia. Il peggioramento del disavanzo nei trasporti, da 6.600 a 9.500 miliardi, é da imputare in prevalenza a quelli marittimi, per la crescita delle importazioni che continuano ad arrivare in gran parte su navi di nazionalità straniera. Il passivo degli "altri servizi", che l'anno scorso ha sfiorato i 7.500 miliardi contro i 6.000 del 1993, é di natura strutturale; anch'esso é legato al commercio di beni, ma vi incidono di più l'intermediazione finanziaria e l'interscambio di tecnologie immateriali (in particolare le licenze).

Si é ridotto, dopo sette anni di aumenti ininterrotti, il deficit del saldo redditi, passato da 25.600 a 24.500 miliardi. Il maggior contributo a tale riduzione é stato fornito dai redditi da capitale, malgrado lo svantaggioso andamento degli interessi sulle passività in rapporto a quelli sulle attività; questo risultato, dopo che nel 1993 gli esborsi netti avevano arrestato la loro precedente crescita, segnala che le conseguenze positive del minor debito estero vanno prendendo consistenza.

È invece peggiorato, come nel 1993, il passivo dei trasferimenti unilaterali, per l'azzeramento dell'avanzo di quelli privati; il deficit dei trasferimenti pubblici é rimasto stazionario sull'elevato livello di oltre 9.000 miliardi, nonostante una contrazione delle erogazioni ad enti nazionali per aiuti allo sviluppo.

Secondo le previsioni recentemente elaborate dal Fondo Monetario l'Italia manterrà, insieme con il Giappone, ampi attivi di bilancia corrente, tali da permettere l'azzeramento del debito estero nel giro di qualche anno. Nel 1995 l'avanzo dovrebbe salire fino a circa 35.000 miliardi, grazie al perdurare delle tendenze positive che riguardano gli scambi mercantili (malgrado il peggioramento della ragione di scambio), il turismo e il saldo redditi.

I movimenti di capitale

I movimenti di capitale hanno generato nel 1994 un saldo negativo complessivamente pari a 22.500 miliardi.

Si é rovesciato l'andamento del 1993, quando un notevole deflusso di capitali bancari era stato largamente compensato da entrate nette per circa 100.000 miliardi sotto altra forma, in particolare investimenti di portafoglio.

L'anno scorso, invece, mentre é di nuovo aumentata la posizione debitoria sull'estero del sistema bancario, inducendo afflussi per quasi 22.000 miliardi, i movimenti di capitali non bancari hanno dato luogo ad un'uscita netta di oltre 44.000 miliardi, risultante da impieghi all'estero di residenti per 84.000 miliardi e da afflussi per meno di 44.000 miliardi.

Il saldo degli investimenti diretti (IDE) é stato passivo per 4.600 miliardi, con una riduzione di quasi 1.000 miliardi che segna un arresto del processo di internazionalizzazione produttiva della nostra economia: gli IDE in uscita, anche in seguito a disinvestimenti, sono infatti scesi da 11.350 a 8.250 miliardi, quelli in entrata da 5.900 a 3.600. Mentre la diminuzione dei primi é facilmente spiegata dal maggior costo delle acquisizioni dovuto al deprezzamento del cambio, questa stessa circostanza avrebbe dovuto determinare una crescita degli investimenti esteri in Italia, che sono stati evidentemente frenati da incertezze sulle prospettive generali dell'economia italiana (sull'andamento degli IDE si veda il capitolo 6 e il contributo di S. Mariotti e M. Mutinelli).

I movimenti di portafoglio sono stati dominati dalla brusca contrazione degli investimenti esteri netti in titoli italiani e dal simultaneo formarsi di ampi deflussi netti per acquisti di titoli esteri (oltre 52.000 miliardi, mentre nel 1993 gli investitori italiani avevano addirittura richiamato fondi per 10.000 miliardi, facendo prevalere i disinvestimenti).

I prestiti hanno determinato un deflusso complessivo di quasi 28.000 miliardi (meno di 4.500 nel 1993), essendo diminuiti quelli esteri ed essendo contemporaneamente cresciuti sia i rimborsi che i prestiti italiani ai non residenti.

Infine anche i crediti commerciali hanno presentato un saldo negativo, pur se migliore di quello del 1993 (3.350 miliardi rispetto a 4.150). I crediti sono aumentati in entrambi i sensi, quelli concessi da parte degli operatori stranieri in linea con l'incremento delle importazioni, quelli di operatori italiani per finanziare le esportazioni (si sono tuttavia contratti i crediti a medio e lungo termine, anche per le difficoltà della SACE).

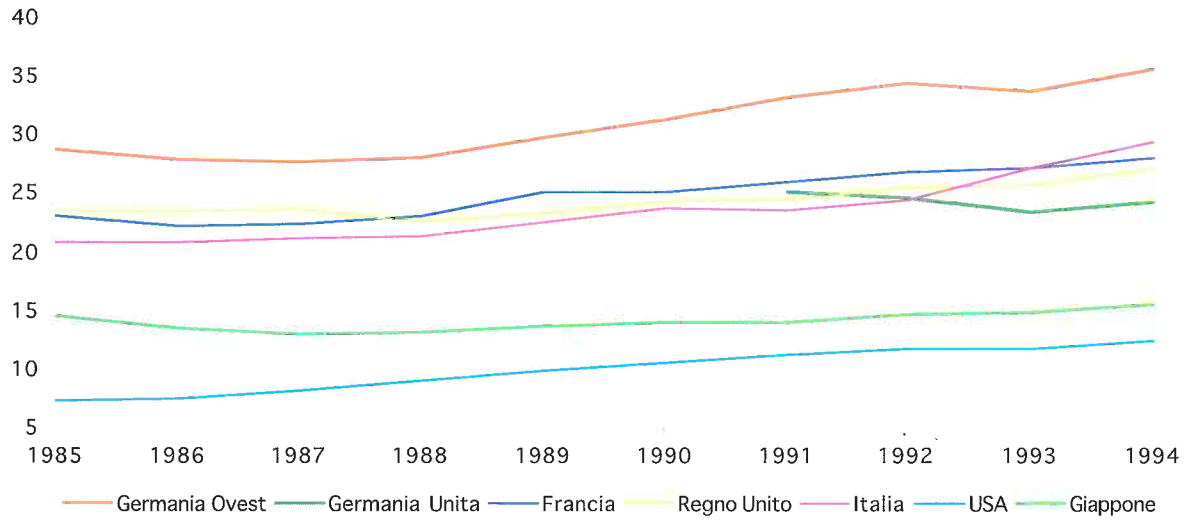
4.2 LE ESPORTAZIONI

Il valore delle esportazioni di merci ha superato nel 1994 i 305.000 miliardi; la sua crescita annua (14,7%) é stata inferiore a quella del 1993 (21,3%) perché la più contenuta svalutazione della lira ha permesso un minore incremento dei prezzi in lire (3,7% contro 11,5%).

Le quantità esportate, malgrado la ripresa della domanda interna che per alcuni settori ha comportato vincoli di capacità produttiva, sono invece aumentate ad un tasso (10,7%) che risulta non solo maggiore di quello dell'anno precedente ma anche il più elevato dal 1978. Se si comprendono i servizi, le vendite all'estero in volume hanno avuto un'espansione del 10,9%; il loro rapporto rispetto al PIL, che misura la propensione ad esportare del paese, é passato dal 27,1% al 29,4% (a prezzi del 1985) replicando il balzo del 1993.

PROPENSIONE ALL'ESPORTAZIONE

(rapporto percentuale tra le esportazioni di beni e servizi e il prodotto interno lordo a prezzi costanti)

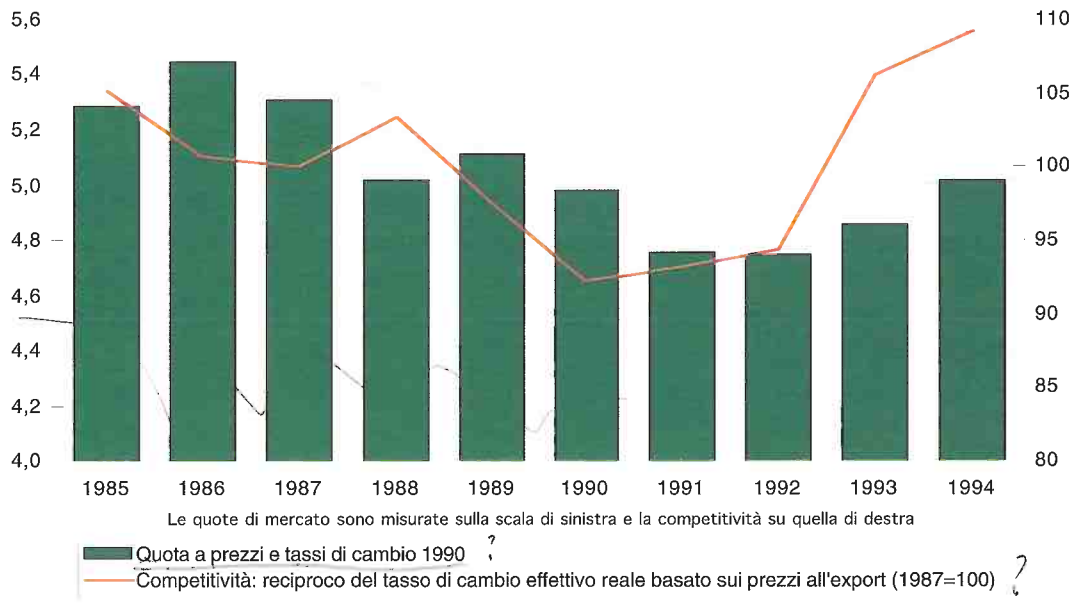


Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE e ISTAT

Grafico 4.5

COMPETITIVITÀ E QUOTE DI MERCATO MONDIALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

(rapporto percentuale tra le esportazioni di beni e servizi e il prodotto interno lordo a prezzi costanti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia, FMI e Centro Studi Confindustria

Grafico 4.6

In presenza di uno sviluppo delle esportazioni mondiali in quantità stimato tra il 9 e il 10%, la quota di mercato dell'Italia rispetto ad esse é nuovamente salita, superando il 5% (a prezzi e cambi del 1990) come nella seconda metà degli anni ottanta.

La composizione geografica della domanda internazionale è tornata ad essere abbastanza favorevole, per la ripresa delle economie europee, tuttavia la sua crescita, ponderata con il peso dei diversi mercati sulle nostre esportazioni, é stata nel biennio 1993-'94 decisamente più lenta di quella del commercio mondiale; questa circostanza rende ancora più apprezzabile il guadagno di quota ottenuto dall'Italia.

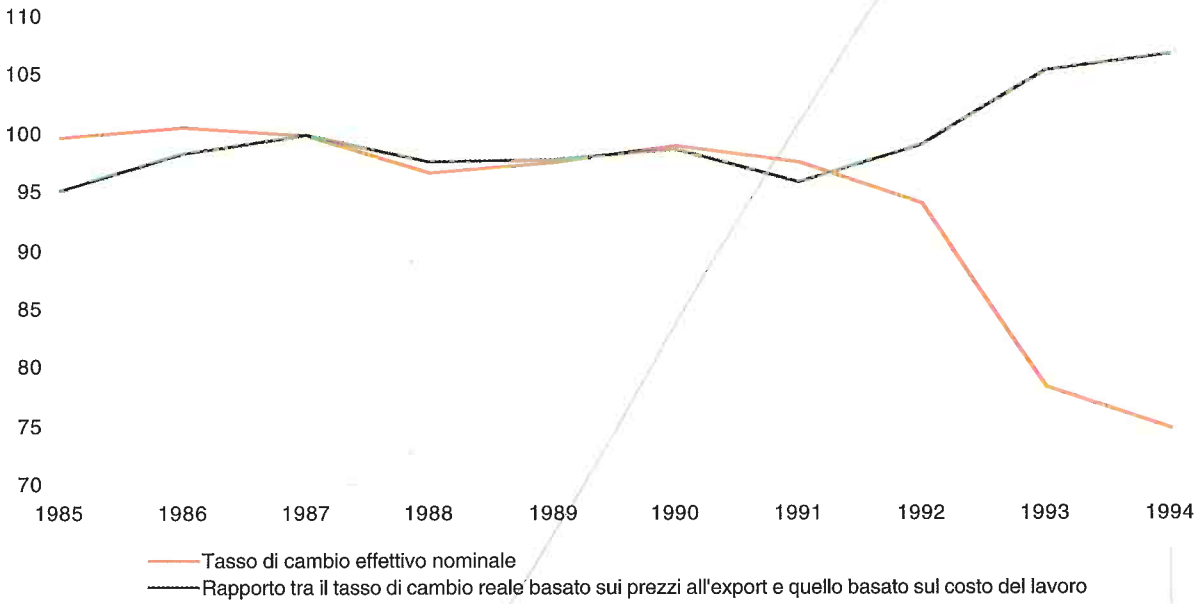
Nell'ambito dei paesi industriali, oltre all'Italia solo il Canada (avvantaggiato dall'espansione della domanda statunitense), la Spagna e la Svezia (le cui monete si sono svalutate) hanno nel biennio rafforzato la loro posizione, mentre hanno subìto perdite consistenti il Giappone, la Germania e la Francia; anche la quota del Regno Unito é complessivamente scesa, malgrado il deprezzamento della sterlina.

Il successo dell'Italia sul mercato mondiale a partire dal 1993 é paragonabile a quello che continuano a conseguire molti paesi emergenti asiatici (cfr. capitolo 1). D'altro canto lo sviluppo economico dell'Asia sta offrendo sempre più ampie possibilità di sbocco ai nostri prodotti (prontamente utilizzate, come mostrato nel successivo capitolo 5). Il processo di globalizzazione dell'industria italiana, attraverso il decentramento in quell'area di intere fasi del ciclo produttivo, ne é pure stimolato.

La quota di mercato dell'Italia in valore non ha invece recuperato il calo del 1993, dovuto al negativo impatto nominale della svalutazione, rimanendo sullo stesso livello di quell'anno.

In effetti, dato l'ulteriore cedimento del cambio, nel 1994 i ricavi unitari in valuta sono ancora diminuiti.

CAMBIO NOMINALE E MARGINI DI PROFITTO RELATIVI ALL'ESPORTAZIONE
(numeri indice 1987=100)



Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Grafico 4.7

Il risvolto positivo di questo fatto é il nuovo miglioramento della competitività dei nostri prodotti, ottenuto grazie al moderato andamento dei costi: gli esportatori hanno potuto continuare a praticare politiche di prezzo invitanti per la clientela senza intaccare sostanzialmente gli ampi margini di redditività delle vendite estere realizzati nel 1993; in confronto ai paesi industriali concorrenti, la loro profittabilità, come rapporto tra prezzi relativi all'esportazione e CLUP relativo in valuta comune, ha di nuovo avuto un andamento positivo.

All'inizio di quest'anno le esportazioni hanno mostrato un'accelerazione tendenziale nei valori e nelle quantità; queste nel periodo gennaio-maggio sono aumentate del 16,3% sul corrispondente periodo del 1994, mentre l'incremento dei ricavi unitari é stato del 5,7%, molto inferiore alla contemporanea svalutazione della lira.

Per le imprese in quei mesi é rimasto evidentemente prioritario l'obiettivo di radicare la presenza dei loro prodotti all'estero, scontando quello che é poi avvenuto, cioé un ritorno del cambio su livelli meno anomali rispetto all'andamento delle variabili economiche ed alle aspettative dei nostri partner.

Dato il rallentamento della produzione, si é ulteriormente innalzata la propensione ad esportare dell'industria manifatturiera.

Le previsioni disponibili per l'intero anno indicano un certo ridimensionamento, rispetto al tasso sperimentato fino a maggio, della crescita delle esportazioni in termini reali, che comunque non dovrebbe essere inferiore a quella del 1994 e dovrebbe corrispondere ad un nuovo consistente guadagno di quote di mercato mondiale. Questo avverrebbe malgrado un assottigliamento dei margini di competitività, dovuto sia alla rivalutazione della lira che ad una diversa politica degli esportatori, orientata ad ottenere dalle vendite all'estero una remunerativitá più vicina a quella sul mercato interno, dove i prezzi alla produzione aumentano a ritmo sostenuto.

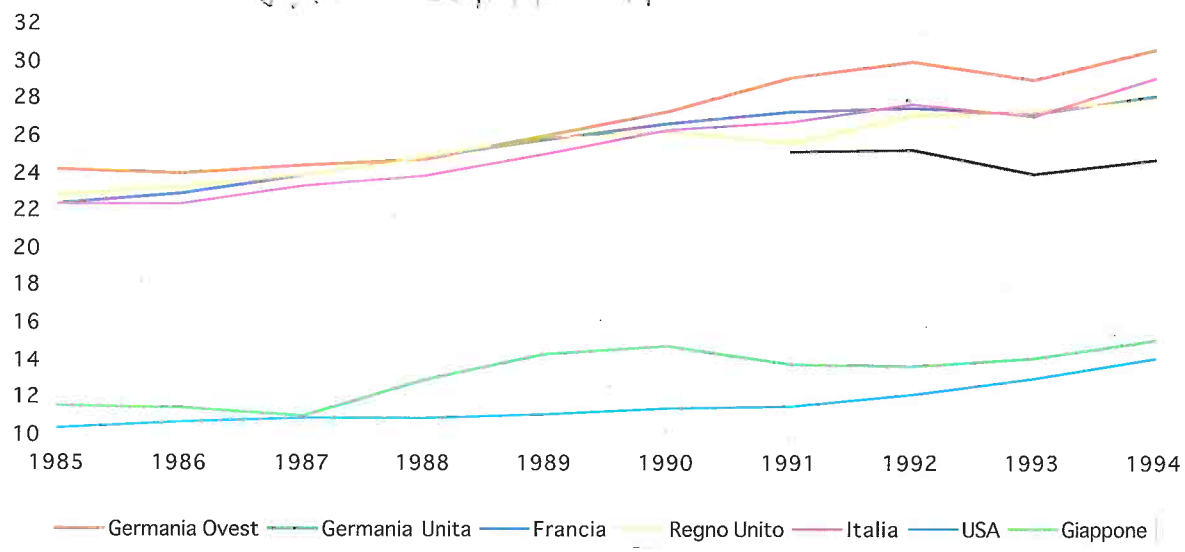
4.3 LE IMPORTAZIONI

Dopo la stasi del 1993, il valore delle importazioni di merci é cresciuto del 15,9% arrivando a 270.000 miliardi; l'incremento delle quantità (+11,4%) ha compensato la brusca flessione dell'anno precedente, mentre i ricavi unitari (+4%) si sono adeguati al minore deprezzamento del cambio, rallentando come quelli delle esportazioni.

L'andamento dei prezzi delle importazioni risulta da dinamiche differenziate per settori, relativamente vivace nel caso delle materie prime non energetiche e contenuta per quanto riguarda le altre merci, grazie in particolare al comportamento dei nostri fornitori esteri di manufatti. Come accennato nel paragrafo 1, questi hanno puntato a recuperare quote del mercato italiano, comprimendo i margini di profitto qui realizzati: a fronte di un leggero aumento altrove, in Italia i prezzi in valuta dei loro prodotti sono scesi mediamente del 2,4% (cosicché in lire la loro crescita é stata inferiore a quella dei prezzi interni alla produzione, ed hanno addirittura avuto una variazione negativa nei beni finali di consumo).

GRADO DI PENETRAZIONE DELLE IMPORTAZIONI

(rapporto percentuale tra le importazioni di beni e servizi e la domanda interna, a prezzi costanti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE e ISTAT

Grafico 4.8

Tale politica di prezzo dei concorrenti ha permesso loro di recuperare quote del mercato italiano: il rapporto tra importazioni e domanda interna di manufatti é salito, riprendendo una tendenza ascendente che si era interrotta solo nel 1993. D'altra parte un ruolo importante nel determinare questo aumento é stato svolto dalla composizione della domanda, trainata l'anno scorso non solo dalle esportazioni, di cui comunque é nota la capacità di attivare acquisti all'estero, ma anche dalle scorte, che le imprese sono tornate ad accumulare prevedendo un'espansione dei consumi maggiore e in tempi più ravvicinati di quanto effettivamente accaduto.

Si é inoltre confermata la reattività delle importazioni all'andamento della produzione.

Su questa base si potrebbe sostenere che il nostro paese resta esposto, col venir meno in prospettiva dell'impulso dato dalla svalutazione, al riproporsi di un vincolo esterno allo sviluppo. Tuttavia bisogna considerare:

- che la quota di domanda interna soddisfatta dalle importazioni é molto simile a quella che si riscontra per gli altri maggiori paesi europei;
- che nel biennio 1993-'94 la penetrazione delle importazioni é cresciuta in misura significativa solo nel tessile-abbigliamento (cfr. cap. 6), anche a causa del fisiologico intensificarsi del cosiddetto "traffico di perfezionamento passivo": sempre più numerose imprese del settore trasferiscono intere fasi del processo produttivo in Europa orientale e nel Sudest asiatico, esportandovi semilavorati ed importando il prodotto finito.

COMPETITIVITÀ E PENETRAZIONE DELLE IMPORTAZIONI IN ALCUNI PAESI DELL'UNIONE EUROPEA NEL 1994
(variazioni percentuali)



Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE

Grafico 4.9

Nei primi cinque mesi di quest'anno l'aumento tendenziale delle quantità importate, pur rimanendo sostenuto, é stato meno forte di quello dello scorso autunno (11,4% contro 17,3%). Da un lato il relativo riequilibrio delle scorte ha moderato il flusso in entrata di materie prime e semilavorati, dall'altro si sono probabilmente avute minori anticipazioni di acquisti.

Di contro i valori unitari hanno mostrato un'accelerazione, per quanto riguarda sia le materie prime (in seguito alla lievitazione dei loro corsi sui mercati internazionali) che i manufatti (i fornitori esteri hanno approfittato del più rapido incremento dei prezzi alla produzione in Italia per tornare a ritoccare verso l'alto i listini in lire).

Durante i mesi successivi si sono allentate le tensioni nei prezzi delle materie di base, e del resto anche la tendenza della lira a rivalutarsi frena il valore medio unitario delle importazioni; in ogni caso questo dovrebbe a fine anno mostrare un incremento medio di oltre il 10%, superiore a quello delle esportazioni. Tale svantaggio, limitato al 1995, dovrebbe comunque essere compensato dal favorevole andamento dell'interscambio in termini reali, malgrado la spinta sulle importazioni esercitata dagli investimenti, in sensibile crescita, e il possibile insorgere di strozzature dell'offerta in alcuni settori.

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

Sintesi

La ripresa delle importazioni che è derivata da un'inversione di tendenza nella dinamica della domanda interna ha interessato in modo particolare quelle provenienti dai paesi dell'Unione Europea.

Si sono nel contempo intensificati gli scambi sia in entrata sia in uscita dal nostro paese con alcune aree di crescente importanza nel processo di riallocazione internazionale di alcune fasi di produzione in settori maturi di specializzazione italiana (tessile e calzature); tale diversificazione ha interessato in particolare i paesi in via di sviluppo asiatici e i paesi in transizione.

D'altra parte l'evoluzione delle esportazioni mette in evidenza una sostanziale tenuta, su quasi tutti i mercati, della posizione competitiva dell'Italia; il rimbalzo delle importazioni non è stato accompagnato infatti, se non su quei mercati con domanda interna in flessione o in rallentamento, da una specifica decelerazione delle esportazioni. L'Italia ha accresciuto le proprie quote di mercato in dollari sull'insieme dei paesi industrializzati, nonostante l'effetto sui valori che ancora si registra in seguito alla perdita, seppur più contenuta rispetto all'anno precedente, della lira rispetto al dollaro (2,5% circa tra il 1994 e il 1993, che segue la svalutazione del 27% nel 1993). Quote di mercato, misurate sempre in dollari correnti, sono state perse marginalmente in Medio Oriente, in seguito alla forte erraticità del flusso di interscambio con la Libia e per la caduta della domanda in Turchia, ed in Africa, dove l'Italia più rapidamente degli altri paesi UE ha ridotto la propria presenza commerciale, a fronte delle crescenti difficoltà dimostrate dall'area ad intraprendere un percorso di sviluppo.

La tenuta delle esportazioni fa sì che il recupero delle importazioni non comporti un significativo ridimensionamento dei saldi. A differenza di altri fasi cliniche analoghe, quando dopo un anno congiunturalmente negativo il saldo di bilancia commerciale peggiorava ciclicamente con il ritorno della domanda interna sui valori pre-recessivi, assistiamo così a: un consolidamento del surplus nei confronti dell'Unione Europea, che posiziona l'Italia seconda, dopo la Germania, tra i paesi in attivo commerciale negli scambi all'interno della area; una stabilizzazione dell'avanzo con i paesi in via di sviluppo attorno al 40% del surplus complessivo dell'Italia; una crescita del surplus con il Nord America, anche in seguito al più vivace ciclo di crescita dell'area rispetto al resto del mondo industrializzato (le importazioni italiane dal Nord America rappresentano nel 1994 solo il 54% delle esportazioni italiane verso quest'area; tale rapporto era pari all'80% nel 1993).

Scendendo all'evoluzione più specifica per alcuni paesi notiamo inoltre che il lieve peggioramento del surplus all'interno dell'UE va attribuito a due tendenze contrapposte dei saldi paesi. La divaricazione si spiega però con un effetto di scala e non con andamenti contrapposti nei flussi. Le importazioni sono infatti cresciute a tassi superiori rispetto alle esportazioni nei confronti di tutti i partner europei.

Peggiorano allora le posizioni nei confronti dei paesi con i quali siamo strutturalmente in deficit (Belgio e Lussemburgo, Olanda ed Irlanda), migliorano, ma solo per i più alti valori di partenza delle esportazioni, i saldi attivi nei confronti di Grecia, Portogallo e Francia; in lieve peggioramento, perché lo scarto tra la dinamica dell'import e dell'export è più consistente, risultano quelli con il Regno Unito e la Germania. Analogo andamento si riscontra con l'Austria, tra i paesi EFTA che entrano a far parte della UE quello che intrattiene i più significativi scambi con l'Italia. Da sottolineare il saldo positivo, per la prima volta, con il Giappone e, tra i paesi in transizione, il più significativo aumento delle nostre importazioni rispetto alle esportazioni nei confronti di Slovenia, Ungheria, Romania, Slovacchia e Repubblica ceca, con le quali l'Italia continua comunque a mostrare un attivo. Infine tra i paesi in via di sviluppo appare sensibile il rallentamento nella dinamica delle esportazioni verso la Cina, ed il forte incremento dell'interscambio in ambedue le direzioni con l'India; aumenta ancora la penetrazione italiana nei paesi dell'America Latina, con i quali il ritmo di crescita dell'interscambio,

sia in entrata sia in uscita, resta assai più vivace della media.

Le tendenze già emerse nel 1994 si sono in parte rafforzate con i primi mesi del 1995. L'Italia mostra una dinamica dell'interscambio con l'UE più accentuata per l'import rispetto all'export. Aumentano però a tassi più consistenti i flussi con i paesi terzi, con punte significative per gli acquisti provenienti dall'Europa centro-orientale.

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

Nel 1994 la ripresa economica ha rinvigorito la domanda nei paesi industriali, ormai quasi del tutto emersi dalla recessione degli anni precedenti. Ciò si è riflesso sull'andamento dell'interscambio per aree geografiche dell'Italia.

Il surplus globale dell'Italia è cresciuto di 2.000 miliardi nel 1994: ciò è risultato da un peggioramento del saldo, con alcune eccezioni, rispetto all'insieme dei paesi europei, e da un miglioramento dei conti con il resto del mondo.

L'attivo con i paesi dell'Unione Europea si è ridotto di 1.700 miliardi rispetto al 1993 mentre quello con i paesi esterni alla UE è cresciuto di 4.000 miliardi (v. graf. 5.1), con il contributo fondamentale dell'area nordamericana. Con gli altri paesi industriali, soprattutto grazie al Giappone, è stato completamente annullato il deficit e il saldo ha assunto un segno positivo. Nei paesi in transizione, al contrario, il passivo dell'Italia si è approfondito.

Il saldo con i PVS è invece rimasto all'incirca immutato rispetto al valore del 1993, come effetto del miglioramento con i paesi asiatici ed americani e del peggioramento con quelli mediorientali ed africani.

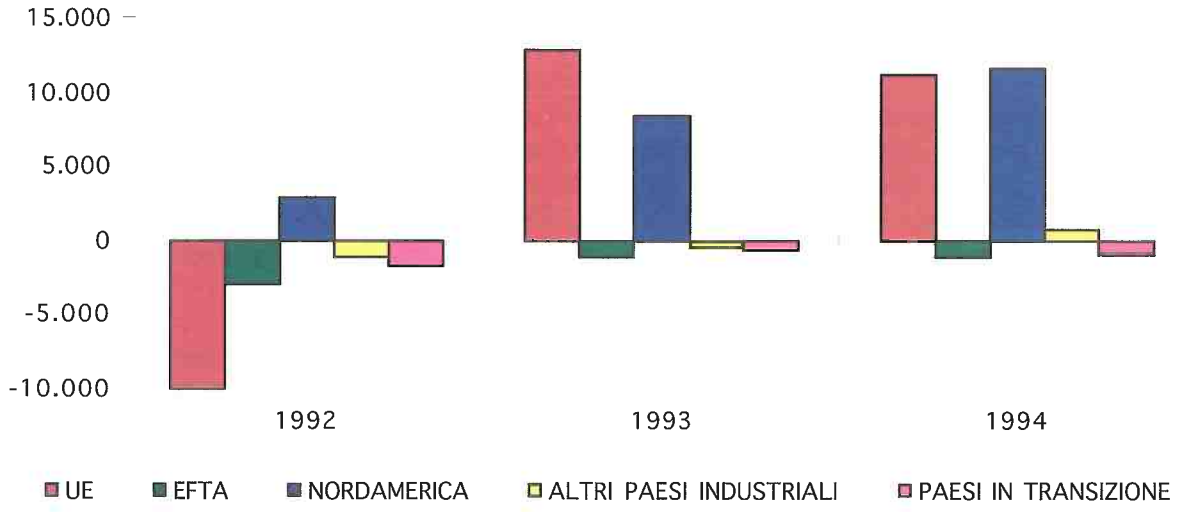
IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE
(miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI		
	1992	1993	1994	1992	1993	1994	1992	1993	1994
PAESI INDUSTRIALI	166.985	193.267	222.844	178.129	173.646	200.437	-11.144	19.621	22.407
	1,7%	15,7%	15,3%	3,7%	-2,5%	15,4%			
UNIONE EUROPEA	126.510	142.342	163.084	136.460	129.452	151.954	-9.950	12.890	11.130
	2,2%	12,5%	14,6%	4,7%	-5,1%	17,4%			
EFTA	18.074	21.397	24.337	21.027	22.540	25.497	-2.953	-1.143	-1.160
	-1,5%	18,4%	13,7%	4,3%	7,2%	13,1%			
NORDAMERICA	16.878	22.682	26.483	13.953	14.264	14.853	2.925	8.418	11.630
	4,4%	34,4%	16,8%	-2,8%	2,2%	4,1%			
ALTRI	5.523	6.846	8.940	6.689	7.390	8.133	-1.166	-544	807
	-7,3%	24,0%	30,6%	-1,5%	10,5%	10,1%			
PAESI IN TRANSIZIONE	10.451	14.123	18.581	12.093	14.715	19.542	-1.642	-592	-961
	20,4%	35,1%	31,6%	1,0%	21,7%	32,8%			
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	41.243	57.530	62.727	41.246	44.109	49.435	-3	13.421	13.292
	14,4%	39,5%	9,0%	-1,2%	6,9%	12,1%			
MEDIO ORIENTE E PVS EUROPA	16.831	22.272	21.415	14.224	15.248	16.039	2.607	7.024	5.376
	14,0%	32,3%	-3,8%	-6,7%	7,2%	5,2%			
ASIA	11.663	18.444	21.846	11.561	12.984	15.062	102	5.460	6.784
	18,6%	58,1%	18,4%	14,3%	12,3%	16,0%			
AMERICA	6.188	9.283	11.513	5.585	5.512	6.834	603	3.771	4.679
	21,7%	50,0%	24,0%	-1,6%	-1,3%	24,0%			
AFRICA	6.562	7.531	7.953	9.876	10.364	11.500	-3.314	-2.833	-3.547
	2,8%	14,8%	5,6%	-7,8%	4,9%	11,0%			
ALTRE PROVENIENZE E DESTINAZIONI	756	1.294	1.302	643	521	648	113	773	654
	-16,8%	71,2%	0,6%	43,6%	-19,0%	24,4%			
MONDO	**219.435**	**266.214**	**305.479**	**232.111**	**232.991**	**270.062**	**-12.676**	**33.223**	**35.417**
	4,6%	**21,3%**	**14,7%**	**2,8%**	**0,4%**	**15,9%**			
EXTRA-UE	92.925	123.872	142.395	95.651	103.539	118.108	-2.726	20.333	24.287
	8,0%	33,3%	15,0%	0,2%	8,2%	14,1%			

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.1

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





Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 5.1

Hanno dato un maggiore contributo alla crescita delle esportazioni italiane i paesi industriali e quelli in transizione rispetto ai paesi in via di sviluppo, e tale fenomeno può essere considerato una novità del 1994, dopo che per tre anni (dal 1991 al 1993) erano stati i PVS a trainare la crescita delle esportazioni italiane.

Mentre è proseguito il buon andamento delle vendite nel Nordamerica, la migliore *performance* tra i paesi industriali nel 1994 si è avuta nell'area denominata "altri paesi industriali" (Australia, Giappone e Nuova Zelanda). Le esportazioni verso i paesi dell'Unione Europea hanno presentato un tasso di crescita in linea con quello medio, accelerando rispetto al 1993 quando, soprattutto a causa della crisi economica in cui molti paesi europei si dibattevano, le vendite italiane verso i paesi dell'Unione registravano l'incremento meno elevato.

Le esportazioni verso i paesi in transizione hanno continuato a crescere a tassi particolarmente elevati, superiori al 30%: in molti dei paesi appartenenti all'area le riforme economiche introdotte hanno iniziato a produrre effetti estremamente positivi sulla crescita economica dell'area. Le imprese italiane già da tempo vi hanno rivolto la propria attenzione non solo come mercato di esportazione ma anche per realizzare altre forme di internazionalizzazione produttiva.

A proposito dei paesi in via di sviluppo, va riscontrato un andamento alquanto disomogeneo tra le diverse aree geografiche delle vendite italiane: continuano a crescere a tassi superiori alla media le esportazioni nelle aree a domanda di importazione più dinamica, i paesi asiatici e l'America Latina, mentre rallentano o si riducono in quelle a domanda declinante, i paesi africani e del Medio Oriente.

Come in molti altri paesi, in Italia la ripresa ha comportato una maggiore domanda di importazioni. All'aumento del 16% circa hanno contribuito in misura principale i paesi dell'Unione Europea anche per un effetto statistico, poiché nel 1993 si erano verificati i noti problemi di rilevazione dovuti all'introduzione del sistema INTRASTAT, che forse nel 1994 sono in parte rientrati. Anche dal lato delle importazioni, i rapporti commerciali dell'Italia con i paesi in transizione e quelli in via di sviluppo asiatici e americani si confermano i più dinamici.

Il primo gennaio 1995, Austria, Finlandia e Svezia sono entrate a far parte dell'Unione Europea. I tre paesi, precedentemente appartenenti all'EFTA e quindi già fortemente integrati con il mercato della UE, hanno un peso di circa il 4% sull'interscambio dell'Italia. Il saldo si presenta in attivo con l'Austria, dei tre paesi quello con cui l'Italia mantiene più intensi scambi commerciali, grazie anche alla prossimità geografica. Con gli altri due paesi, al contrario, l'Italia si trova in deficit.

I dati relativi alla UE sul 1995, disponibili al momento fino al mese di aprile, comprendono anche i tre nuovi stati membri.

Entrambi i flussi di scambio dell'Italia con l'Unione Europea sono in accelerazione, rispettivamente del 20% per le esportazioni e del 22% per le importazioni. L'attivo italiano si è ridimensionato rispetto al valore dello stesso periodo dell'anno precedente di circa 500 miliardi.

Nei primi cinque mesi del 1995, per i quali si hanno i dati aggiornati sui paesi esterni all'Unione Europea, si è verificato invece un incremento del surplus tra l'Italia e l'area extra-UE, all'incirca pari a 2.000 miliardi, contro i 5.000 dell'anno precedente, nello stesso periodo. I primi mesi dell'anno, anche in questo caso, sono caratterizzati dall'accelerazione di esportazioni ed importazioni, cresciute entrambe di quasi il 26%.

I tassi di incremento delle vendite italiane sono rimasti molto elevati in Giappone e nelle NIEs, si è allo stesso tempo realizzata una forte accelerazione dei flussi di merci diretti verso i paesi EFTA e l'Europa Centrale ed Orientale. La decelerazione delle esportazioni verso gli USA (dal 22% al 16%) è un effetto del rallentamento del ciclo statunitense. Continuano a mostrare un andamento piuttosto fiacco le vendite italiane in Cina, cresciute fino a maggio 1995 del 3%, mentre al contrario i flussi in entrata aumentano a ritmi ancora più vivaci di quelli registrati nel 1994.

L'accelerazione del ritmo di crescita delle importazioni nei primi mesi del 1995 ha riguardato invece quasi tutte le aree geografiche: maggiore è stato per quelle provenienti dai paesi dell'Europa Centrorientale (dal 19% al 47%) e dell'OPEC, in aumento del 24% dopo la flessione dell'anno precedente. Pertanto i disavanzi con queste due aree sono risultati pesantemente peggiorati.

QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA
calcolate sulle esportazioni mondiali

	1992	1993	1994
PAESI INDUSTRIALI	5,3	5,0	5,1
UNIONE EUROPEA	7,0	7,1	7,2
EFTA	7,0	7,0	7,0
NORDAMERICA	2,1	2,0	2,0
ALTRI	1,8	1,7	1,8
PAESI IN TRANSIZIONE*	8,1	7,3	6,8
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	3,3	3,4	3,2
MEDIO ORIENTE ED EUROPA	8,2	8,5	8,4
ASIA	1,7	1,8	1,8
AMERICA LATINA	2,7	3,0	3,2
AFRICA	6,4	6,3	6,1
MONDO	4,8	4,6	4,5

*calcolata sul valore delle importazioni

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 5.2

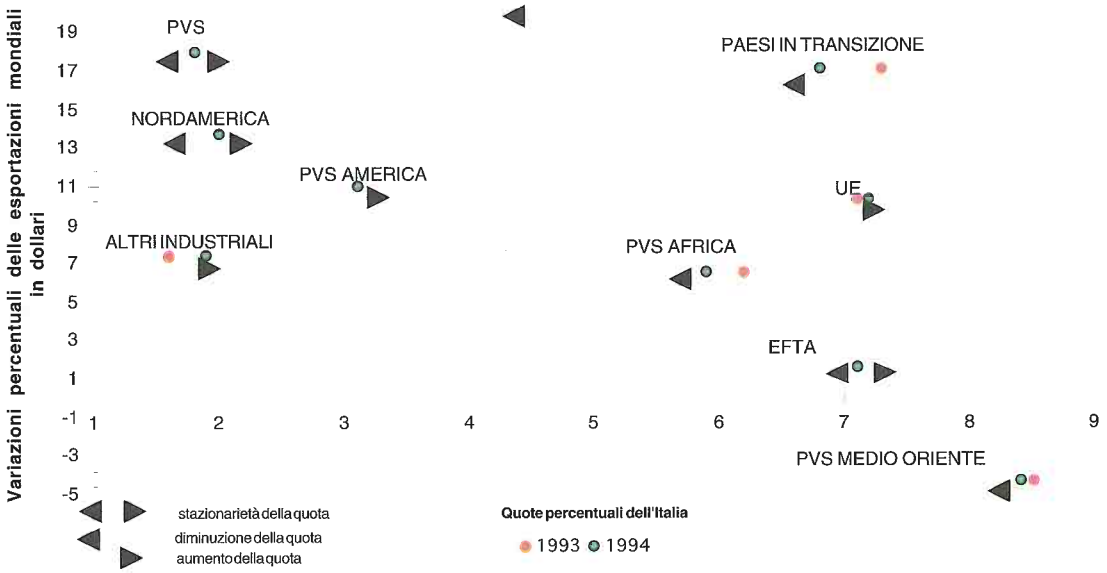
Nel 1994 la quota dell'Italia sulle esportazioni, che si era già ridotta nel 1993, è passata dal 4,6% al 4,5%: sebbene infatti l'ottimo andamento delle vendite italiane all'estero negli ultimi due anni abbia fatto aumentare la quota in termini reali (v. in proposito cap. 4 del presente Rapporto), sulle quote calcolate in termini nominali ha inciso negativamente l'effetto d'impatto del deprezzamento della lira. La svalutazione della moneta italiana ha infatti provocato una flessione della quota calcolata in valore, più marcata nel 1993, perché al notevole aumento delle quantità esportate ha corrisposto una riduzione dei prezzi relativi dei prodotti esportati dall'Italia.

Tra i paesi industriali, nei quali nel complesso l'Italia ha accresciuto la propria quota (v. tavola 5.2) si nota l'incremento nell'Unione Europea e quello nei paesi industriali del Pacifico (altri paesi industriali), soprattutto effetto della buona performance in Giappone.

Dopo l'incremento registrato l'anno precedente, nel 1994 si è assistito ad una flessione della quota italiana nei paesi in via di sviluppo, dove, come visto nelle pagine precedenti, la domanda d'importazioni ha continuato a crescere a tassi immutati mentre le esportazioni italiane hanno fatto segnare un certo rallentamento. La flessione però è risultata esclusivamente dalla quota che l'Italia presenta in due aree che si possono definire in declino: Medio Oriente ed Europa e Africa. Nei PVS asiatici e in America Latina, le regioni a più alto tasso di crescita delle importazioni, l'Italia ha fatto segnare un buon risultato.

Il grafico 5.2 presenta insieme la dinamica delle esportazioni mondiali e il livello e l'andamento delle quote in valore dell'Italia: da esso emerge che l'Italia non è stata particolarmente avvantaggiata da una favorevole composizione della domanda mondiale. Non sono state, infatti, le aree nelle quali l'Italia presenta quote di mercato più elevate, come Medio Oriente o paesi africani, a presentare una domanda di importazioni più elevata. Al contrario, la dinamica delle esportazioni mondiali continua a mostrarsi ormai da qualche anno più vivace in mercati (PVS asiatici e americani, nordamerica e altri paesi industriali) nei quali la presenza dell'Italia, misurata in termini di quote di mercato, è relativamente meno forte, anche se gli esportatori italiani negli ultimi anni stanno riuscendo a spostarsi con velocità nei mercati più dinamici.

DINAMICA DELLA DOMANDA
E QUOTE DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE (1993-1994)
(a prezzi correnti)



Gli assi supplementari rappresentano le esportazioni mondiali totali e la relativa quota di mercato dell'Italia
Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Grafico 5.2

I principali partner *commerciali dell'Italia*

Non si sono verificate variazioni per ciò che riguarda i primi undici paesi di sbocco delle esportazioni italiane. Osservando la tavola 5.3, si nota una flessione del peso della Germania, che comunque rimane di gran lunga il primo mercato. Tra l'undicesimo e il ventesimo mercato, continuano a salire Hong Kong, passato al dodicesimo posto, e Russia al quindicesimo. Spicca l'ingresso tra i primi venti mercati di sbocco del Brasile che nel 1993 era solo al trentesimo, e della Corea del Sud. Scompaiono dalla lista dei primi 20 clienti l'Arabia Saudita e la Svezia.

La graduatoria dei primi 20 fornitori dell'Italia fa emergere alcune variazioni rispetto al 1993 anche per i primi dieci mercati: continua a crescere l'importanza della Svizzera, che ha raggiunto nel 1994 il quinto posto, rispetto al Belgio, ridisceso al sesto, e agli Stati Uniti, caduti dal quinto al settimo. Tra l'undicesima e la ventesima posizione si osserva l'ingresso dell'Irlanda, il calo dei paesi esportatori di fonti energetiche (Libia, Algeria ed Arabia Saudita), la crescita di due dei paesi dell'EFTA, entrati nel 1995 nell'Unione Europea (Austria, Svezia) e del Brasile, non solo quindi come mercato di sbocco, ma anche come fornitore.

Ai primi due posti dei saldi attivi si confermano USA e Germania; per il primo paese, il saldo è cresciuto di 3.000 miliardi, mentre nel secondo è risultato in flessione rispetto al 1993. Nelle posizioni successive, si trovano esclusivamente paesi dell'Unione Europea, con l'eccezione di Israele e degli Emirati Arabi Uniti.

Rimane al primo posto e si approfondisce ulteriormente tra i deficit quello con i Paesi Bassi. Il disavanzo con questo paese può definirsi di natura strutturale, essendo infatti concentrato in settori nei quali l'Italia non dispone di risorse sufficienti al proprio fabbisogno, in particolare nel comparto agroalimentare. Tra le principali voci del nostro passivo con i Paesi Bassi vi sono prodotti del settore alimentari, bevande e tabacchi (carni fresche congelate, tabacchi lavorati), macchine da ufficio, e oli combustibili (metano).

In graduatoria non si ritrova più il Giappone, che nel 1993 compariva al nono posto, essendosi realizzato con questo paese un attivo dopo molti anni. Compaiono invece la Cina, all'ottavo posto, e l'Ucraina al decimo.

PRIMI 20 PAESI DI SBOCCO DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

PAESI	(*)	Valore (mld di lire) 1994	Var.% 93-94	Peso percentuale 1993	Peso percentuale 1994	Percentuali cumulate 1994
1) GERMANIA	1	58.070	11,7	19,5	19,0	19,0
2) FRANCIA	2	39.954	13,8	13,2	13,1	32,1
3) USA	3	23.683	15,6	7,7	7,8	39,8
4) REGNO UNITO	4	19.835	15,9	6,4	6,5	46,3
5) SPAGNA	5	14.150	22,3	4,3	4,6	51,0
6) SVIZZERA	6	11.527	13,6	3,9	3,8	54,7
7) BELGIO E LUSSEMBURGO	7	9.112	14,3	3,0	3,0	57,7
8) PAESI BASSI	8	8.745	16,2	2,8	2,9	60,6
9) AUSTRIA	9	7.509	13,6	2,5	2,5	63,0
10) GIAPPONE	10	6.519	29,4	1,9	2,1	65,2
11) GRECIA	11	5.474	15,3	1,8	1,8	67,0
12) HONG KONG	13	5.047	27,9	1,5	1,7	68,6
13) PORTOGALLO	15	4.117	14,6	1,3	1,3	70,0
14) CINA	14	3.675	-5,4	1,5	1,2	71,2
15) RUSSIA	17	3.493	29,3	1,0	1,1	72,3
16) TURCHIA	12	3.073	-26,5	1,6	1,0	73,3
17) BRASILE	30	2.968	74,5	0,6	1,0	74,3
18) ISRAELE	18	2.879	21,0	0,9	0,9	75,2
19) COREA DEL SUD	23	2.862	41,8	0,8	0,9	76,2
20) POLONIA	19	2.845	20,5	0,9	0,9	77,1
MONDO		305.479	14,7	100	100	100

(*) Posto occupato in graduatoria nel 1993

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.3

PRIMI 20 PAESI DI PROVENIENZA DELLE IMPORTAZIONI ITALIANE

PAESI	(*)	Valore (mld di lire) 1994	Var.% 93-94	Peso percentuale 1993	Peso percentuale 1994	Percentuali cumulate 1994
1) GERMANIA	1	51.947	14,9	19,4	19,2	19,2
2) FRANCIA	2	36.626	15,1	13,7	13,6	32,8
3) REGNO UNITO	3	16.505	21,2	5,8	6,1	38,9
4) PAESI BASSI	4	15.420	15,4	5,7	5,7	44,6
5) SVIZZERA	6	13.273	11,3	5,1	4,9	49,5
6) BELGIO E LUSSEMBURGO	7	12.814	15,1	4,7	4,7	54,3
7) USA	5	12.510	1,3	5,3	4,6	58,9
8) SPAGNA	8	10.381	32,7	3,4	3,8	62,8
9) RUSSIA	9	7.720	26,7	2,6	2,9	65,6
10) GIAPPONE	10	6.367	6,4	2,6	2,4	68,0
11) AUSTRIA	12	6.049	17,7	2,2	2,2	70,2
12) LIBIA	11	5.405	3,1	2,3	2,0	72,2
13) CINA	13	5.029	23,4	1,7	1,9	74,1
14) SVEZIA	16	3.399	19,4	1,2	1,3	75,3
15) SUDAFRICA	14	3.178	-0,3	1,4	1,2	76,5
16) BRASILE	18	2.971	23,8	1,0	1,1	77,6
17) DANIMARCA	19	2.670	10,6	1,0	1,0	78,6
18) ALGERIA	15	2.616	-14,0	1,3	1,0	79,6
19) IRLANDA	22	2.523	37,5	0,8	0,9	80,5
20) ARABIA SAUDITA	17	2.382	-11,2	1,2	0,9	81,4
MONDO		270.063	15,9	100	100	100

(*) Posto occupato in graduatoria nel 1993

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 5.4

I PRIMI 10 AVANZI E DISAVANZI COMMERCIALI DELL'ITALIA NEL 1994

	(*)	Valore 1993 (mld)	Valore 1994 (mld)	Var. 93-94
1) USA	1	8.141	11.173	3.032
2) GERMANIA	2	6.780	6.123	-657
3) HONG KONG	4	3.554	4.682	1.128
4) SPAGNA	3	3.748	3.769	21
5) GRECIA	7	2.976	3.347	371
6) REGNO UNITO	5	3.493	3.330	-163
7) FRANCIA	6	3.289	3.328	39
8) PORTOGALLO	9	2.851	3.175	324
9) EMIRATI ARABI UNITI	12	1.436	2.250	814
10) ISRAELE	10	1.717	2.101	384
1) PAESI BASSI	1	-5.836	-6.673	-837
2) RUSSIA	3	-3.389	-4.227	-838
3) LIBIA	2	-3.479	-4.192	-713
4) BELGIO E LUSSEMBURGO	4	-2.909	-3.702	-793
5) SUD AFRICA	5	-2.160	-1.839	321
6) SVIZZERA	7	-1.513	-1.746	-233
7) IRLANDA	8	-1.016	-1.458	-442
8) CINA	21	-191	-1.355	-1.164
9) ALGERIA	6	-1.714	-1.111	603
10)UCRAINA	**	-390	-563	-173
MONDO		33.223	35.416	2.193

(*) Posto occupato in graduatoria nel 1993
(**) Non era presente in graduatoria

Fonte: elaborazione ICE su dati ISTAT

Tavola 5.5

La specializzazione geografica delle esportazioni italiane rispetto all'Europa

Caratteristica delle esportazioni italiane, rispetto al complesso dei paesi che fino al 1994 componevano l'Unione Europea, è un più spiccato orientamento verso i paesi esterni alla UE, soprattutto verso i paesi in transizione e quelli in via di sviluppo. Nel 1994 si può dire si sia verificata tra Italia ed Unione Europea una maggiore convergenza nel profilo per aree geografiche delle esportazioni.

Il peso dei paesi industriali sulle esportazioni italiane è meno rilevante rispetto all'Unione Europea, sebbene negli ultimi tre anni la dissomiglianza si sia attenuata, poiché anche per l'Unione Europea si è ridotta l'importanza degli scambi all'interno dell'Unione (v. tavola. 5.6).

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

	1992		1993		1994	
	ITALIA	UE	ITALIA	UE	ITALIA	UE
PAESI INDUSTRIALI	76,1	80,8	72,6	77,0	73,0	77,3
UE	57,7	61,5	53,5	56,4	53,4	56,3
EFTA	8,2	9,5	8,0	9,5	8,0	9,7
NORDAMERICA	7,7	7,3	8,5	8,3	8,7	8,6
ALTRI	2,5	2,5	2,6	2,8	2,9	2,7
PAESI IN TRANSIZIONE	5,1	3,7	5,3	4,2	6,1	4,5
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	18,8	14,8	21,6	17,2	20,5	16,7
MEDIO ORIENTE ED EUROPA	7,7	4,8	8,4	5,3	7,0	4,5
ASIA	5,3	4,9	6,9	6,4	7,2	6,8
AMERICA	2,8	2,2	3,5	2,7	3,8	2,7
AFRICA	3,0	2,9	2,8	2,8	2,6	2,7
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 ALLA UE
(rapporti percentuali tra le strutture delle esportazioni dell'Italia e della UE)

	1992	1993	1994
PAESI INDUSTRIALI	94,2	94,3	94,4
UE	93,8	94,9	94,8
EFTA	86,3	84,2	82,1
NORDAMERICA	105,5	102,4	100,8
ALTRI	100,0	92,9	108,4
PAESI IN TRANSIZIONE	137,8	126,2	135,6
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	127,0	125,6	123,0
MEDIO ORIENTE ED EUROPA	160,4	158,5	155,8
ASIA	108,2	107,8	105,2
AMERICA	127,3	129,6	139,6
AFRICA	103,4	100,0	96,4
MONDO	100	100	100

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e FMI

Tavola 5.7

L'aumento delle esportazioni verso gli USA ha interessato tanto l'Italia, tradizionalmente specializzata verso quest'area, che la UE nel complesso e, pertanto, si è giunti ad un'omogeneità pressoché completa del peso dell'area nordamericana sulle esportazioni italiane ed europee. Al contrario, il forte incremento delle esportazioni italiane in Giappone, ma anche in Australia e Nuova Zelanda, non ha interessato con la stessa intensità anche l'Unione Europea, facendo così aumentare il nostro indice di specializzazione nell'area degli altri paesi industriali.

Si è approfondita la dissomiglianza anche relativamente alle vendite verso i paesi in transizione, che presentano ancora un peso maggiore per l'Italia, nonostante che l'area nel complesso cresca d'importanza anche per l'Unione Europea.

Una graduale convergenza si è invece realizzata relativamente all'area dei paesi in via di sviluppo, con l'eccezione dell'America Latina, area negli anni appena trascorsi particolarmente dinamica dove gli esportatori italiani si sono mostrati più rapidi a dirigersi, rispetto agli altri membri dell'Unione. Al contrario, più rapidamente in Italia che nella UE, sta declinando l'importanza sulle esportazioni totali dei paesi africani che, come visto nelle pagine precedenti, si presentano ancora come un'area dalle scarse possibilità di crescita.

5.2 AREE GEOGRAFICHE E PRINCIPALI PAESI

PAESI INDUSTRIALI

Unione Europea

Nel 1994 le esportazioni dell'Italia verso i paesi industriali [1] sono cresciute ad un tasso superiore a quello medio, sospinte dalla ripresa dell'economia che, iniziata negli ultimi mesi del 1993, nel corso del 1994 ha fatto sentire in pieno i propri effetti.

Le vendite italiane verso l'Unione Europea però, pur accelerando rispetto all'anno precedente, sono cresciute del 14,5%, cioè poco meno delle esportazioni globali. Il peso dell'area su queste ultime è quindi rimasto invariato, fermo al 53% del totale.

La quota italiana nell'area è cresciuta, anche se lievemente, portandosi al 7,2%.

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON L'UNIONE EUROPEA

(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

PAESI (*)	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI			QUOTE DI MERCATO (1)		
	1992	1993	1994	1992	1993	1994	1992	1993	1994	1992	1993	1994
GERMANIA	44.663	51.977	58.070	50.047	45.198	51.947	-5.384	6.779	6.123	9,2	8,1	8,7
	6,0%	16,4%	11,7%	1,5%	-9,7%	14,9%						
FRANCIA	32.060	35.097	39.954	33.550	31.807	36.626	-1.491	3.290	3.328	10,6	9,2	9,6
	0,7%	9,5%	13,8%	4,9%	-5,2%	15,2%						
REGNO UNITO	14.392	17.109	19.835	13.284	13.616	16.505	1.108	3.493	3.330	5,4	4,4	4,5
	3,0%	18,9%	15,9%	3,5%	2,5%	21,2%						
SPAGNA	11.252	11.569	14.150	7.776	7.821	10.381	3.476	3.748	3.769	9,8	9,1	9,0
	5,1%	2,8%	22,3%	-1,4%	0,6%	32,7%						
BELGIO LUSSEMBURGO	7.279	7.969	9.112	11.239	10.878	12.814	-3.960	-2.909	-3.702	4,6	4,6	4,6
	2,1%	9,5%	14,3%	2,1%	-3,2%	17,8%						
PAESI BASSI	6.879	7.528	8.747	13.713	13.365	15.421	-6.834	-5.837	-6.674	3,7	3,6	3,4
	4,0%	9,4%	16,2%	5,7%	-2,5%	15,4%						
GRECIA	3.977	4.749	5.474	2.002	1.773	2.127	1.975	2.976	3.347	14,3	13,6	16,2
	3,8%	19,4%	15,3%	6,7%	-11,4%	20,0%						
PORTOGALLO	3.596	3.593	4.117	850	742	942	2.746	2.851	3.175	10,1	9,3	9,0
	11,2%	-0,1%	14,6%	2,9%	-12,7%	27,0%						
DANIMARCA	1.717	1.928	2.560	2.337	2.415	2.670	-620	-487	-110	4:01	4,4	5,0
	5,4%	12,3%	32,8%	4,9%	3,3%	10,6%						
IRLANDA	697	819	1.070	1.662	1.836	2.523	-965	-1.017	-1.453	2,4	2,1	2,4
	0,6%	17,5%	30,6%	12,5%	10,5%	37,4%						
TOTALE UNIONE EUROPEA (2)	126.510	142.342	163.084	136.460	129.452	151.954	-9.949	12.890	11.130	7,0	7,1	7,2
	2,3%	12,5%	14,6%	4,7%	-5,1%	17,4%						

(*) : l'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1994
(1) : rapporti percentuali tra il valore delle importazioni del paese dall'Italia e quello delle importazioni dal mondo.
(2) : le quote di mercato dell'Italia nell'area sono calcolate sul valore delle esportazioni.

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

Tavola 5.8

[1] Dati più completi sull'interscambio commerciale per paese, si trovano nel volume di Appendice, nella sezione B, dedicata alle schede area e alle schede paese, comprendenti anche il commercio per settori merceologici.

Ad un tasso nettamente superiore alla media sono invece cresciuti gli acquisti italiani dalla UE (17,3%) che, nel 1993, avevano invece registrato una flessione, sebbene tale dato fosse inficiato da problemi di rilevazione statistica conseguenti all'introduzione del sistema INTRASTAT. Si è pertanto verificata una riduzione di 1.700 miliardi del consistente surplus realizzato nel 1993.

Come si può osservare nelle tavole dell'Appendice B e come viene spiegato con maggiore dettaglio nel capitolo sui settori merceologici, i mezzi di trasporto hanno dato un contributo estremamente positivo alla crescita delle esportazioni italiane in quest'area.

Passando ad osservare l'interscambio con i singoli paesi membri dell'Unione, si nota che non vi è stato un andamento omogeneo, come avvenuto nel 1993, ma, al contrario, molto diversificato da paese a paese.

Con la *Germania,* nostro principale cliente e fornitore, il forte attivo conseguito nel 1993 si è leggermente ridimensionato. Le vendite italiane infatti nel 1994 hanno rallentato il proprio ritmo di crescita rispetto all'anno precedente. Gli acquisti, dopo la forte flessione del 1993, sono aumentati del 15%, riportando il valore su livelli solo di poco superiori a quelli registrati nel 1992. Il forte apprezzamento del marco nei confronti della lira, che ha ridotto la competitività di prezzo delle merci tedesche, non ha frenato il recupero delle importazioni legato alla fase di ripresa che ha interessato l'economia italiana nel 1994, ma ha influito sull'andamento delle nostre esportazioni, consentendo già nel 1993 il realizzarsi di un consistente avanzo.

La quota di mercato italiana in Germania è aumentata. In ripresa si è mostrata anche la quota dell'Unione Europea nel complesso, a discapito soprattutto di Stati Uniti e Giappone.

Il surplus con la *Francia,* raggiunto come quello con la Germania nel 1993, è invece cresciuto, sia pure di poco, grazie anche all'accelerazione delle nostre vendite nel paese. L'Italia, come in diversa misura tutti i paesi dell'Unione Europea, ha accresciuto la propria quota nel mercato francese. Si è invece ridotta anche qui quella degli USA e del Giappone.

Va menzionato il buon andamento nel settore degli autoveicoli (Cfr. capitolo 6) particolarmente importante per l'interscambio con il paese transalpino, come segnala il surplus conseguito dall'Italia nel 1994, grazie alla forte ripresa della domanda privata di consumi che, per il settore considerato, ha ricevuto anche il sostegno dal governo francese.

Il saldo attivo dell'Italia con il *Regno Unito,* triplicato tra il 1992 e il 1993, si è leggermente contratto: da un lato infatti le esportazioni italiane sono rallentate pur continuando a crescere a ritmi piuttosto elevati (16%), d'altro canto vi è stato un aumento fortissimo dei nostri acquisti (21%). Come negli altri paesi visti finora, la quota dell'Unione Europea nel complesso e dell'Italia in particolare è cresciuta, a discapito, in questo caso, specialmente di EFTA e Giappone.

Va ripetuto anche per il Regno Unito quanto precedentemente accennato sul buon andamento del settore degli autoveicoli, nel quale l'Italia ha ottenuto ottimi risultati nel 1994.

Il tradizionale passivo dell'Italia con il *BENELUX* si è ulteriormente approfondito di circa 1.600 miliardi di lire. Sia con Belgio e Lussemburgo sia con i Paesi Bassi il deterioramento del nostro saldo commerciale, di cui si è parlato nel precedente paragrafo, è stato raggiunto nonostante l'accelerazione delle nostre vendite, che è proseguita per il secondo anno consecutivo. Il forte incremento delle importazioni che, come già visto, ha accompagnato la ripresa economica italiana, ha giustificato quindi l'aumento del passivo.

L'Unione Europea, diversamente da quanto riscontrato negli altri paesi membri visti nelle pagine precedenti, ha perso complessivamente quota nei Paesi Bassi e in Belgio e Lussemburgo, dove invece l'Italia è riuscita a mantenere inalterata la propria posizione. Ne hanno profittato in misura maggiore Stati Uniti, EFTA e PVS asiatici.

È cresciuto il valore del surplus con *Spagna e Portogallo* rispetto al 1993, ma, come rivela la riduzione del saldo normalizzato (tavole B/18.2 e B/20.2 in appendice), le importazioni dai due paesi della penisola iberica sono cresciute molto di più delle esportazioni italiane che pure, particolarmente in Spagna, hanno mostrato una buona *performance.* I nostri acquisti da quest'ultimo paese hanno

infatti superato il valore di 10.000 miliardi di lire con un incremento di oltre il 30%.
L'interscambio con il Portogallo ha ripreso a crescere, anche a ritmi piuttosto elevati, specie per le importazioni, dopo che nel 1993 entrambi i flussi in entrata e in uscita avevano fatto registrare una flessione.
Nei due paesi, seppure di poco, la quota italiana si è ridimensionata, portandosi al 9% delle importazioni totali, mentre nel 1992 in entrambi i paesi era all'incirca del 10%.

Un andamento simile ha presentato il nostro interscambio con la *Grecia*: l'aumento del 20% delle importazioni italiane non è stato sufficiente ad impedire un ulteriore miglioramento dell'attivo, già cresciuto notevolmente nel 1993. In Grecia, l'Italia ha aumentato fortemente la propria quota passata dal 13,6% al 16,2%. Buoni risultati hanno registrato anche altri paesi della UE, a svantaggio soprattutto del Giappone.

L'incremento delle esportazioni italiane in *Danimarca,* paese che ha registrato una fortissima crescita economica, ha superato il 30%, consentendo la netta riduzione del disavanzo e un deciso aumento della quota italiana, passata dal 4,4 al 5%.

Si segnala infine l'andamento estremamente vivace dell'interscambio italiano con *l'Irlanda,* paese in cui la crescita del PIL nel 1994 ha raggiunto il 5,5%. Entrambi i flussi sono cresciuti a tassi molto superiori alla media: del 30% le esportazioni e del 37% le importazioni. L'Italia è riuscita a conseguire un aumento della propria quota come hanno fatto anche la Francia e il Regno Unito, che mantiene la quota più rilevante, quasi il 37% sulle importazioni irlandesi.

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON L'EFTA
(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull' anno precedente)

PAESI (*)	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI			QUOTE DI MERCATO (1)		
	1992	1993	1994	1992	1993	1994	1992	1993	1994	1992	1993	1994
SVIZZERA	8.717	10.415	11.527	10.444	11.928	13.273	-1.727	-1.513	-1.746	10,0	9,8	9,9
	-1,1%	19,5%	10,7%	4,4%	14,2%	11,3%						
AUSTRIA	5.422	6.609	7.509	5.069	5.140	6.049	353	1.469	1.460	8,6	9,1	8,8
	2,7%	21,9%	13,6%	2,7%	1,4%	17,7%						
SVEZIA	2.099	2.251	2.783	2.971	2.847	3.399	-871	-596	-616	3,8	3,6	3,9
	-6,9%	7,2%	23,6%	-3,3%	-4,2%	19,4%						
NORVEGIA	851	1.181	1.251	1.029	1.208	1.201	-179	-27	50	3,4	3,7	3,5
	16,1%	38,8%	5,9%	3,5%	17,4%	-0,6%						
FINLANDIA	932	884	1.220	1.486	1.393	1.554	-554	-508	-334	3,4	3,7	3,9
	-15,6%	-5,2%	37,9%	22,6%	-6,3%	11,6%						
ISLANDA	52	56	47	27	24	22	25	33	25	3,5	3,5	3,0
	-11,8%	7,5%	-16,5%	-41,8%	-13,0%	-7,2%						
TOTALE EFTA (2)	18.074	21.397	24.337	21.027	22.540	25.497	-2.953	-1.143	-1.161	7,0	7,0	7,0
	-1,4%	18,4%	13,7%	4,3%	7,2%	13,1%						

(*) : l'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1994
(1) : rapporti percentuali tra il valore delle importazioni del paese dall'Italia e quello delle importazioni dal mondo.
(2) : le quote di mercato dell'Italia nell'area sono calcolate sul valore delle esportazioni.

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

Tavola 5.9

EFTA

Il disavanzo dell'Italia con l'EFTA, che si era fortemente ridotto nel 1993, è rimasto pressoché invariato. L'area nel complesso ha presentato una domanda d'importazioni in forte incremento (11,5% in termini reali).

Le esportazioni italiane sono aumentate in lire del 14% circa, in linea con la media generale, sono quindi rallentate rispetto al 1993. La quota dell'Italia nel 1994 non ha subíto variazioni, fermandosi al 7%. Le importazioni italiane hanno invece accelerato, con un incremento del 13% circa.

L'interscambio con la *Svizzera* che, tra i paesi membri dell'EFTA, è quello più importante per l'intensità degli scambi commerciali con l'Italia, ha subíto un certo rallentamento, sia dal lato degli acquisti che delle vendite. Ciononostante il paese elvetico si è confermato come il sesto mercato di sbocco ed è diventato il quinto fornitore per l'Italia (v. tavv. 5.3 e 5.4). Nel 1994 in Svizzera è leggermente cresciuta la quota dell'Italia ed anche quella dell'Unione Europea, da cui proviene il 73% delle merci importate dal paese, confermandosi cosí la forte integrazione commerciale esistente.

L'*Austria*, uno dei tre paesi dell'EFTA entrato a far parte dell'Unione Europea nel 1995, è al nono posto tra i mercati di sbocco delle esportazioni italiane. Nel 1994 l'Italia ha mantenuto immutato l'attivo commerciale, che era fortemente cresciuto nel 1993 grazie al netto incremento delle vendite italiane, rallentate nel 1994.

La quota italiana si è lievemente ridimensionata e lo stesso è accaduto per quella della Germania, che rimane comunque il fornitore principale dell'Austria, coprendo il 40% del suo fabbisogno d'importazioni.

Passando a considerare i paesi scandinavi membri dell'EFTA, è da notare il netto aumento delle esportazioni italiane verso *Svezia* (24%) e *Finlandia* (38%), entrambi divenuti membri della U.E. il I° gennaio 1995. Il forte aumento delle importazioni dalla Svezia (19%) ha però impedito un miglioramento del saldo italiano, rimasto passivo per oltre 600 miliardi di lire.

In entrambi i paesi, dopo due anni, l'Italia ha visto crescere la propria quota di mercato, contrariamente a quanto successo a quella complessiva della UE.

Piuttosto fiacco si è mostrato l'andamento degli scambi con la *Norvegia,* dopo il fortissimo incremento di esportazioni ed importazioni del 1993. Il saldo dell'Italia si è portato in attivo dopo tre anni, nonostante l'approfondirsi del disavanzo nella voce relativa ai prodotti energetici. La quota italiana nel paese ha presentato una leggera flessione, mentre sono cresciute quelle di Regno Unito e Giappone.

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON IL NORDAMERICA

(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

PAESI (*)	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI			QUOTE DI MERCATO (1)		
	1992	1993	1994	1992	1993	1994	1992	1993	1994	1992	1993	1994
STATI UNITI	15.281	20.489	23.683	12.141	12.348	12.510	3.140	8.141	11.173	2,3	2,3	2,2
	5,8%	34,0%	15,6%	-3,8%	1,7%	1,3%						
CANADA	1.596	2.193	2.800	1.812	1.916	2.343	-216	277	457	1,2	1,1	1,3
	-7,0%	37,3%	27,7%	-5,0%	5,7%	22,3%						
TOTALE NORDAMERICA (2)	16.878	22.682	26.483	13.953	14.264	14.853	2.924	8.418	11.629	2,1	2,0	2,0
	4,5%	34,3%	16,8%	-2,7%	2,2%	4,1%						

(*) : l'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1994

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

(2) : le quote di mercato dell'Italia nell'area sono calcolate sul valore delle esportazioni.

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

Tavola 5.10

NORDAMERICA

L'economia dell'area nordamericana, che aveva già imboccato la ripresa dal 1992, ha conosciuto un'ulteriore espansione nel 1994, con un fortissimo incremento della domanda di importazioni (v. cap. 1 del presente Rapporto). L'Italia è riuscita ad avvantaggiarsene, grazie anche all'inarrestato guadagno di competitività delle nostre merci a seguito del deprezzamento della lira, che non ha però intaccato la quota italiana in valore, rimasta nel 1994 al 2%. Le esportazioni italiane nell'area sono aumentate del 17% circa, mentre le importazioni hanno continuato a crescere a ritmi deboli (4%).

Gli *Stati Uniti,* terzo mercato di sbocco dell'Italia, hanno svolto anche nel 1994 una funzione di traino del commercio mondiale, grazie alla forte crescita di domanda interna ed importazioni, rispettivamente del 4,7% e del 15% a prezzi costanti (v. capitolo 1 del presente Rapporto e tavole A/2 e A/12 in Appendice).

Le esportazioni italiane nel paese, pur continuando a crescere ad un ritmo (16%) superiore alla media, sono rallentate rispetto al notevole balzo del 1993 (34%).

La quota italiana si è solo lievemente ridotta, al contrario più marcata è stata la flessione per il Giappone ed è inoltre proseguito il calo della quota tedesca; in entrambi i casi probabile è l'effetto dell'apprezzamento di yen e marco, mentre parallelamente è ulteriormente cresciuta quella della Cina e degli altri paesi in via di sviluppo asiatici.

E' stata particolarmente positiva la performance di due comparti nei quali l'Italia è specializzata (cfr. il capitolo 6 per maggiori dettagli sull'interscambio per settori merceologici): tessile, abbigliamento e calzature e macchine ed apparecchi.

Dal lato delle importazioni, si è confermato il già debole andamento del 1993 e ciò ha provocato la discesa degli Stati Uniti nella graduatoria dei fornitori dell'Italia, dal quinto al settimo posto.

Il surplus dell'Italia, già quasi triplicato nel 1993, è ulteriormente cresciuto di circa 3.000 miliardi di lire.

Hanno mantenuto un'intonazione decisamente positiva anche le vendite verso il *Canada,* cresciute del 28% circa, dopo il già forte aumento (37%) del 1993. Ciò ha consentito un incremento della quota italiana. Contrariamente a quanto osservato per gli USA, anche le importazioni italiane dal Canada sono fortemente aumentate. I nostri acquisti da questo paese sono concentrati in alcuni settori nei quali l'Italia si presenta deficitaria. Oltre un terzo delle merci provenienti dal paese nordamericano sono rappresentate da due soli prodotti: pasta per la carta, i cui acquisti dal Canada sono cresciuti in lire di oltre il 40%, e argento oro e platino.

IL COMMERCIO CON L'ESTERO DELL'ITALIA CON GLI ALTRI PAESI INDUSTRIALI

(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

PAESI (*)	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI			QUOTE DI MERCATO (1)		
	1992	1993	1994	1992	1993	1994	1992	1993	1994	1992	1993	1994
GIAPPONE	4.212	5.037	6.519	5.425	5.987	6.367	-1.213	-950	152	1,8	1,6	1,8
	-8,4%	19,6%	29,4%	-1,8%	10,4%	6,3%						
AUSTRALIA	1.101	1.480	2.101	1.086	1.182	1.470	15	298	631	2,4	2,3	2,7
	-6,8%	34,5%	41,9%	2,3%	8,9%	24,4%						
NUOVA ZELANDA	211	329	320	179	221	295	32	108	25	2,3	2,5	2,2
	19,7%	56,0%	-2,6%	-10,5%	23,7%	33,5%						
TOTALE ALTRI PAESI INDUSTRIALI (2)	5.523	6.846	8.940	6.689	7.390	8.132	-1.166	-544	808	1,8	1,7	1,8
	-7,3%	24,0%	30,6%	-1,5%	10,5%	10,0%						

(*) : l'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1994

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

(2) : le quote di mercato dell'Italia nell'area sono calcolate sul valore delle esportazioni.

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

Tavola 5.11

ALTRI PAESI INDUSTRIALI

Le esportazioni italiane verso gli altri paesi industriali (Giappone, Australia e Nuova Zelanda) sono cresciute di oltre il 30%, accelerando quindi rispetto al tasso già elevato del 1993. Il saldo con l'area si è portato in attivo, aumentando di 1.300 miliardi.

E' stato soprattutto l'ottimo andamento dell'interscambio con il *Giappone,* che viene approfondito in un apposito riquadro, a contribuire al successo delle esportazioni nell'area. Estremamente positivo è stato anche l'andamento delle vendite italiane in *Australia,* aumentate di oltre il 40%. Il buon risultato ha consentito un aumento della quota italiana. Al contrario, si è ridotta quella in *Nuova Zelanda,* dove le esportazioni, dopo il fortissimo incremento nel 1993, hanno presentato una flessione del 3% circa. Gli acquisti italiani da entrambi i paesi dell'Oceania, costituiti principalmente da prodotti agricoli ed alimentari, sono cresciuti nel 1994 a tassi molto elevati.

L'INTERSCAMBIO TRA ITALIA E GIAPPONE

L'economia giapponese nel 1994 ha stentato a riprendersi: la crescita economica è stata ancora estremamente lenta e per il 1995 le previsioni, recentemente riviste al ribasso da alcuni centri di previsione internazionali, non sono positive. Principale elemento di debolezza della domanda interna è la componente degli investimenti privati, che si presentata in calo già dal 1992 (v. tavola 1): però va interpretato come un segnale positivo l'inversione di tendenza dell'ultimo trimestre del 1994.

I consumi hanno potuto beneficiare degli sgravi fiscali introdotti nel 1994, pertanto il loro rallentamento rispetto al 1993 è stato solo di lieve entità.

La domanda di importazioni di beni ha presentato un'impennata rispetto al 1993, con un aumento del 13,5%, al contrario le esportazioni sono cresciute solo dell'1%: su questa dinamica ha inciso l'ininterrotto apprezzamento dello yen.

L'enorme surplus di parte corrente si è leggermente ridotto, passando a un valore equivalente al 2,8% del PIL (era pari al 3,1% nel 1993).

Unione Europea e paesi in via di sviluppo asiatici, nel complesso, sono le aree che sono riuscite con maggiore prontezza ad avvantaggiarsi dell'accresciuta domanda di importazioni del Giappone, migliorando le proprie quote di mercato. Per i paesi asiatici l'aumento della quota in Giappone prosegue da alcuni anni, in particolare per la Cina che dal 1991 ha visto crescere la propria quota a ritmi rapidissimi, dal 5,1% nel 1990 al 10,1% nel 1994. Tra i maggiori paesi l'Italia ed il Regno Unito sono stati gli unici a veder crescere la propria quota, che per l'Italia è passata dall'1,6% all'1,8%; per i manufatti, che rappresentano quasi la totalità delle esportazioni italiane in Giappone, ma solo il 52% delle importazioni complessive del Giappone, la quota dell'Italia è passata dal 3% al 3,3%.

IL QUADRO MACROECONOMICO DEL GIAPPONE

(variazioni percentuali su valori a prezzi costanti)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995(*)
PIL	4,8	4,3	1,1	-0,2	0,6	1,8
IMPORT DI BENI	5,6	3,8	-0,7	4,2	13,5	13,6
DOMANDA TOTALE INTERNA	5,0	2,9	0,3	-	1,0	2,8
CONSUMI PRIVATI	3,9	2,2	1,7	1,0	2,2	2,7
CONSUMI PUBBLICI	1,9	1,6	2,7	1,7	2,8	2,6
INVESTIMENTI FISSI LORDI	8,8	3,7	-1,1	-1,8	-2,3	-2,3
EXPORT DI BENI	5,8	2,4	1,6	-1,1	1,0	3,4
CONTRIBUTO ESTERO ALLA CRESCITA	-0,2	1,3	0,8	-0,2	-0,4	-1,0
ALTRI INDICATORI						
PRODUZIONE INDUSTRIALE (**)	4,6	1,8	-6,1	-4,5	0,8	5,6
CRESCITA DELL'OCCUPAZIONE	2,0	1,9	1,1	0,2	0,1	0,2
TASSO DI DISOCCUPAZIONE	2,1	2,1	2,2	2,5	2,9	2,9
PREZZI AL CONSUMO	2,8	3,3	1,7	1,3	0,7	0,3
CAMBIO YEN/US$	144,8	134,7	126,7	111,2	102,2	91,3
PIL MONDO	2,4	1,3	2,0	2,5	3,7	3,8
PIL PAESI INDUSTRIALI	2,4	0,8	1,5	1,2	3,0	3
PREZZI AL CONSUMO DEI PAESI INDUSTRIALI	5,0	4,5	3,3	3,0	2,4	2,6

(*) Stime
(**) Dati OCSE

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, World Economic Outlook, maggio 1995.

Tavola 1

BILANCIA DEI PAGAMENTI DEL GIAPPONE
Saldi in miliardi di dollari

	1990	1991	1992	1993	1994	1995(*)
Merci (fob-fob)	63,3	103	132,3	141,5	145,8	142
Servizi, redditi e trasferimenti	27,9	-30,1	-14,8	-10,1	-16,5	-7
Partite correnti	35,4	72,9	117,6	131,4	129,3	135

Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE

Tavola 2

L'aumento delle esportazioni italiane, calcolate in lire, è stato del 29,4%, dopo il risultato già positivo nel 1993. Una novità assoluta del 1994 è il saldo che, dopo decine di anni, ha assunto segno positivo per l'Italia, grazie anche all'andamento non troppo vivace delle importazioni italiane dal paese asiatico, cresciute solo del 6% in totale, ma addirittura stazionarie nel settore delle macchine ed apparecchi e in calo del 5% per i prodotti meccanici di precisione, due settori che da soli eguagliano quasi la metà delle nostre importazioni dal Giappone (v. tavola B/33.3 in appendice). Al contrario, sono aumentati del 30% gli acquisti italiani di mezzi di trasporto.

Nei primi cinque mesi del 1995, il saldo dell'Italia si mantiene in attivo: anche se si nota una ripresa delle importazioni dal Giappone, cresciute del 18% rispetto allo stesso periodo del 1995, le esportazioni dell'Italia hanno continuato a crescere a ritmi estremamente elevati (33%).

Le esportazioni italiane in Giappone sono molto concentrate in alcuni settori nei quali l'Italia presenta un'elevata specializzazione: circa il 50% delle vendite totali è rappresentato dal comparto tessile-abbigliamento e calzature. In questo comparto le vendite italiane sono cresciute del 42% rispetto al 1993 e ad esso è dovuto oltre l'80% del miglioramento del saldo.

I PUNTI DI FORZA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE NEL GIAPPONE
Quote di mercato (percentuali sulle importazioni giapponesi dal mondo)

	ITALIA		FRANCIA		GERMANIA		REG. UNITO		STATI UNITI		CANADA		CINA	
SETTORI (1)	1993	1994	1993	1994	1993	1994	1993	1994	1993	1994	1993	1994	1993	1994
1) Articoli da viaggio	19,2	20,9	15,6	14,3	3,7	3,9	0,4	0,5	4,0	4,5	0,0	0,0	25,2	28,5
2) Calzature	11,6	11,8	3,3	2,0	0,4	0,6	1,3	1,6	3,1	3,5	0,1	0,1	34,8	42,7
3) Pelli e cuoio	7,3	10,5	1,4	1,4	3,6	3,5	4,3	2,7	9,8	6,6	0,3	0,3	22,9	26,5
4) Veicoli ferroviari	11,0	9,3	2,5	5,7	2,9	2,6	4,2	0,9	5,6	13,2	0,0	0,0	0,0	0,3
5) Tessile	9,5	9,3	1,9	1,7	2,5	2,1	2,9	2,4	6,5	5,7	0,2	0,1	31,8	34,6
6) Macchine tessili	8,8	9,3	5,7	5,5	23,2	21,5	1,8	1,8	8,8	8,3	0,0	0,0	3,8	5,1
7) Macchine industrie carta	3,7	9,2	2,6	2,8	25,3	29,7	0,6	1,0	26,5	20,2	1,8	0,9	0,1	0,1
8) Abbigliamento	6,7	7,9	1,6	1,8	0,5	0,5	1,1	1,3	6,8	5,9	0,1	0,2	49,8	53,9
9) Macchine lavorazione legno sughero	16,3	7,3	1,5	1,3	48,4	65,1	1,0	0,9	8,9	3,9	0,8	0,0	5,8	7,7
10) Macchine industria costruzioni	6,6	6,9	0,8	1,8	21,8	17,3	38,5	36,6	29,4	30,9	1,7	0,9	2,1	2,6
Totale manufatti	3,0	3,3	3,2	3,0	7,8	7,3	3,2	3,2	27,5	26,6	1,3	1,2	11,8	13,5
Totale	1,6	1,8	2,1	2,1	4,1	4,1	2,1	2,2	23,0	22,8	3,4	3,2	8,5	10,0

(1) Sono stati scelti ed ordinati i primi dieci settori in base alle quote del mercato giapponese detenute dall'Italia nel 1994.

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 3

Nella tavola 3 sono riportati i prodotti nei quali l'Italia detiene la quota più elevata: l'Italia ha migliorato la propria posizione quasi su tutti i prodotti, con l'eccezione solo del tessile, dove, a partire dal 1991, vede ridursi la propria quota (che invece parallelamente aumenta per la Cina), dei veicoli ferroviari e delle macchine per la lavorazione di legno e sughero, settore nel quale la perdita di quota dell'Italia sembra aver avvantaggiato in particolare la Germania.

È da osservare come nei settori del comparto cosiddetto «tradizionale» l'Italia è riuscita a migliorare le proprie quote, nonostante la concorrenza della Cina, che peraltro in Giappone ha guadagnato quote di mercato in tutti i settori.

PAESI IN TRANSIZIONE

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON I PAESI IN TRANSIZIONE

(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

PAESI (*)	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI			QUOTE DI MERCATO (1)		
	1992	1993	1994	1992	1993	1994	1992	1993	1994	1992	1993	1994
RUSSIA	1.483	2.702	3.493	2.585	6.092	7.720	-1.102	-3.390	-4.227	n.d.	n.d.	n.d.
	n.d.	82,2%	29,3%	n.d.	135,7%	26,7%						
POLONIA	1.411	2.361	2.845	1.097	1.303	1.482	314	1.058	1.363	6,9	7,5	8,1
	37,0%	67,4%	20,5%	45,7%	18,8%	13,7%						
SLOVENIA	660	1.829	2.288	504	1.070	1.470	156	759	818	n.d.	n.d.	n.d.
	n.d.	177,1%	25,1%	n.d.	112,3%	37,4%						
CROAZIA	387	1.246	2.206	491	1.141	1.326	-104	105	880	n.d.	n.d.	n.d.
	n.d.	222,0%	77,0%	n.d.	132,4%	16,2%						
UNGHERIA	1.005	1.570	1.899	1.186	1.204	1.556	-181	366	343	6,3	6,1	7,0
	33,5%	56,2%	21,0%	18,4%	1,5%	29,2%						
ROMANIA	622	1.002	1.410	447	727	1.459	174	275	-49	8,3	8,9	11,1
	5,9%	61,1%	40,8%	92,0%	62,4%	100,7%						
REPUBBLICA CECA (**)	-	990	1.381	-	811	1.078	-	179	303	n.d.	n.d.	n.d.
			39,5%			32,9%						
SLOVACCHIA (**)	-	438	611	-	315	589	-	123	22	n.d.	n.d.	n.d.
			39,5%			87,0%						
BULGARIA	272	377	503	287	300	523	-16	77	-20	4,5	5,5	6,3
	-8,1%	38,9%	33,3%	-38,1%	4,4%	74,3%						
TOTALE PAESI IN TRANSIZIONE (2)	10.451	14.123	18.581	12.093	14.713	19.541	-1.642	-590	-960	8,1	7,5	n.d.
	20,4%	35,1%	31,6%	1,1%	21,7%	32,8%						

(*) : l'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1994
(**): in precedenza compresa nell'ex-Cecoslovacchia
(1) : rapporti percentuali tra il valore delle importazioni del paese dall'Italia e quello delle importazioni dal mondo.
(2) : le quote di mercato dell'Italia nell'area sono calcolate sul valore delle esportazioni.

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

Tavola 5.12

Anche nel 1994, come nell'anno precedente, si è riscontrata una netta differenza tra i paesi dell'Europa Centrale e le repubbliche ex sovietiche. Nei primi, quasi tutti gli indicatori economici hanno mostrato segnali di miglioramento: tasso di crescita del PIL e delle esportazioni, diminuzione dell'inflazione. In Russia e in alcune altre repubbliche dell'ex-URSS, invece, si è registrata ancora una pesante flessione del PIL, un peggioramento dei conti pubblici, oltre che un clima di instabilità politica interna.

La scarsa disponibilità di dati attendibili di interscambio rende abbastanza difficile il compito di delineare un quadro completo dell'andamento del commercio tra questi paesi e il resto del mondo, e soprattutto degli scambi all'interno della stessa area.

I flussi commerciali dell'Italia, sia in entrata che in uscita dall'area, nel complesso sono cresciuti a tassi estremamente elevati, superiori al 30%, come già succede da diversi anni, essendosi instaurati con questi paesi rapporti di collaborazione industriale, che hanno portato ad un incremento del cosiddetto traffico di perfezionamento passivo, di cui si parla diffusamente nelle pagine seguenti (Cfr. contributo di A. Forti, nella sezione dedicata ai contributi di approfondimento del Rapporto).

Il peggioramento del disavanzo con l'area, nel complesso, deriva dal peso maggiore rappresentato dall'interscambio con la Russia, paese con cui il passivo dell'Italia è appunto cresciuto, al contrario i saldi dell'Italia con gli altri paesi in transizione continuano ad essere in attivo.

Come si vedrà nel sesto capitolo, gran parte dell'accresciuto disavanzo dell'Italia è dovuto alle importazioni nei settori della metallurgia e degli alimentari, il cui valore è più che raddoppiato nel 1994.

Per quanto concerne l'*ex-Unione Sovietica*, un ruolo primario è, come detto, svolto dalla *Russia*, il cui interscambio rappresenta poco meno dell'80% del totale degli scambi con l'ex-URSS. L'Italia ha accresciuto il proprio disavanzo di circa 800 miliardi: infatti l'incremento delle esportazioni, pur essendo superiore a quello delle importazioni (rispettivamente 30% e 27%), non è stato sufficiente a compensare il forte aumento del passivo registrato nel 1993. La quota dell'Italia in Russia si è ridotta rispetto al 1993, anche se in misura inferiore rispetto a quella degli altri paesi della UE, in particolare rispetto alla Germania, la cui quota, pur rimanendo elevata, si è sensibilmente ridimensionata.

Gli scambi con i paesi dell'Europa Centrale sono stati molto vivaci anche nel 1994. Sono risultate estremamente dinamiche le esportazioni italiane in *Bulgaria* (33%), *Croazia* (77%), *Romania* (41%), *Repubbliche Ceca e Slovacca* (39%), ma anche negli altri paesi l'incremento delle esportazioni italiane ha quasi ovunque superato il 20%.

In tutti i paesi per i quali si dispone di dati aggiornati, l'Italia ha accresciuto la propria quota di mercato, come, d'altra parte, hanno fatto la Germania e pressoché tutti gli altri paesi dell'Unione Europea, il cui peso sulle importazioni dell'area tende a crescere ed a sostituire gli scambi interni, prevalenti sino alla fino degli anni ottanta. Ciò è successo anche grazie agli accordi ratificati qualche anno fa da molti di questi paesi con la UE.

Dal lato delle importazioni italiane, l'incremento è stato quasi ovunque di notevolissima entità: del 74% dalla Bulgaria, del 100% dalla Romania, dell'87% dalla Slovacchia, del 55% dall'Albania. Su questi tassi di incremento vale quanto prima detto a proposito della delocalizzazione produttiva e del traffico di perfezionamento passivo, di cui si parla nel contributo di A. Forti. Ha fatto eccezione la sola Polonia dalla quale i nostri acquisti sono cresciuti a ritmi meno intensi, del 14% circa.

L'Italia mantiene saldi attivi con tutti questi paesi con l'eccezione di Bulgaria e Romania, dove quest'anno si è registrato un cambiamento del segno del saldo, passato in deficit.

PAESI IN VIA DI SVILUPPO

Medio Oriente ed Europa

Il complesso dei paesi in via di sviluppo da qualche anno sta esprimendo la domanda di importazioni più dinamica, ma, tra i PVS, l'area mediorientale e quella africana fanno eccezione (cfr. a proposito i paragrafi 1 e 2 del capitolo 1 del presente Rapporto). Per i paesi in via di sviluppo del Medio Oriente ed Europa, infatti, la domanda di importazioni in termini reali si è ridotta del 6,6%, come si vede nella tavola A/12 del volume di appendice.

Le esportazioni italiane verso l'area espresse in lire si sono ridotte del 4% circa, mentre le nostre importazioni hanno rallentato il loro andamento, crescendo del 5%, con una netta flessione (-10%) del valore delle importazioni di prodotti delle industrie estrattive.

La decisa riduzione del disavanzo di prodotti energetici che ne è risultata non ha impedito una forte contrazione del surplus italiano, pari a oltre 1.600 miliardi.

Le esportazioni italiane verso la *Libia* si sono ridotte di oltre il 30%, come effetto dell'embargo decretato dalle Nazioni Unite, che ha colpito anche le disponibilità di liquidità detenute dai cittadini libici all'estero. L'Italia comunque è rimasta per il paese nordafricano il principale fornitore con una quota passata al 18,4%, dal 23,1 % del 1993, ed è anche il primo cliente. La Libia è per l'Italia la prima fonte di approvvigionamento di idrocarburi, coprendo circa un quarto del suo fabbisogno. La flessione delle esportazioni ha determinato un peggioramento del nostro disavanzo, nonostante la riduzione di quello relativo ai soli prodotti energetici.

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON I PVS MEDIO ORIENTE ED EUROPA
(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

PAESI (*)	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI			QUOTE DI MERCATO (1)		
	1992	1993	1994	1992	1993	1994	1992	1993	1994	1992	1993	1994
TURCHIA	2.476	4.181	3.073	1.197	1.255	1.805	1.278	2.926	1.268	8,4	8,7	8,4
	12,7%	68,9%	-26,5%	-6,9%	4,8%	43,8%						
ISRAELE	1.637	2.379	2.879	569	661	778	1.068	1.718	2.101	6,9	7,3	7,8
	14,9%	45,3%	21,0%	-4,6%	16,1%	17,7%						
ARABIA SAUDITA	2.475	3.185	2.502	2.589	2.702	2.382	-114	483	120	5,0	6,2	5,3
	17,8%	28,7%	-21,4%	-9,9%	4,4%	-11,9%						
EMIRATI ARABI UNITI	1.053	1.530	2.352	141	95	101	913	1.435	2.251	4,5	4,5	6,3
	34,1%	45,3%	53,7%	-60,3%	-32,9%	6,8%						
EGITTO	1.305	1.903	2.168	1.430	1.442	1.940	-125	461	228	6,6	9,2	9,2
	-6,2%	45,8%	13,9%	-2,9%	0,8%	34,5%						
MALTA	1.235	1.506	1.700	739	663	974	495	843	726	37,7	27,2	38,5
	15,9%	22,0%	12,9%	42,7%	-10,3%	46,8%						
LIBANO	643	995	1.244	22	15	31	621	980	1.213	13,9	15,6	16,1
	9,1%	54,7%	25,0%	-41,1%	-32,7%	106,8%						
LIBIA	1.320	1.765	1.213	4.760	5.245	5.405	-3.439	-3.479	-4.192	22,7	23,1	18,4
	-21,7%	33,7%	-31,3%	-13,2%	10,2%	3,1%						
ALTRI	1.736	2.185	2.590	660	861	955	1.074	1.325	1.635	n.d.	n.d.	n.d.
		25,9%	18,5%		30,4%	11,0%						
TOTALE PVS MEDIO ORIENTE ED EUROPA (2)	16.831	22.272	21.415	14.224	15.248	16.039	2.607	7.024	5.376	8,2	8,5	8,4
	14,2%	32,3%	-3,8%	-6,7%	7,2%	5,2%						

(*) : l'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1994
(1) : rapporti percentuali tra il valore delle importazioni del paese dall'Italia e quello delle importazioni dal mondo.
(2) : le quote di mercato dell'Italia nell'area sono calcolate sul valore delle esportazioni.

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

Tavola 5.13

Dopo due anni in fortissima crescita, le esportazioni italiane verso la *Turchia* nel 1994 hanno registrato un brusco calo (-27%), che ha portato il paese dal dodicesimo al sedicesimo posto tra i clienti dell'Italia. Il paese, infatti, nel 1994 è stato alle prese con una forte crisi valutaria con pesanti conseguenze su tutta l'economia, e ha visto ridursi il valore delle proprie importazioni globali (v. tavola B/55.1 in appendice).

La quota italiana si è ridotta e lo stesso è accaduto per alcuni paesi della UE, con l'eccezione della Germania, primo fornitore in assoluto del paese turco.

La forte svalutazione della moneta turca, che ha fatto seguito alla pesante crisi valutaria del 1994, ha contribuito ad aiutare l'incremento delle esportazioni della Turchia. Quelle rivolte verso l'Italia sono cresciute del 44%, provocando una forte flessione del surplus italiano.

Hanno segnato un buon andamento le esportazioni verso *Israele*. Il paese, che figura al diciottesimo posto tra i più importanti mercati di sbocco dell'Italia, ha registrato nel 1994 una forte espansione economica. Le vendite italiane sono cresciute del 21%, rallentando il ritmo di crescita assai elevato del 1993.

La quota italiana nel paese è aumentata per il sesto anno consecutivo, cosí come in netta crescita si è mostrata anche quella degli Stati Uniti.

Il surplus dell'Italia con il paese si è ulteriormente ingrossato, nonostante anche le importazioni siano cresciute del 17%.

Anche l'*Egitto* ha presentato nel 1994 una situazione economica particolarmente stabile. Le importazioni hanno continuato a crescere, anche se non ai tassi elevatissimi del 1993. L'Italia ha mantenuto invariata la propria quota di mercato (9,2%).

Da rilevare il netto incremento delle importazioni italiane dal paese, cresciute del 35%. Fortissimo è stato l'aumento dell'interscambio di mezzi di trasporto.

Tra gli altri paesi dell'area di maggiore interesse per il commercio con l'Italia sono da menziona-

re: *l'Arabia Saudita,* dove si è verificato un netto calo dei flussi di scambio in entrambi i sensi con l'Italia, e una consistente perdita di quota, e gli *Emirati Arabi Uniti,* verso cui, al contrario, le esportazioni italiane si sono mantenute in linea con la tendenza crescente degli ultimi anni, essendo aumentate di oltre il 50%, e la quota italiana è nettamente cresciuta.

Asia

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON I PVS ASIA
(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

PAESI (*)	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI			QUOTE DI MERCATO (1)		
	1992	1993	1994	1992	1993	1994	1992	1993	1994	1992	1993	1994
HONG KONG	2.558	3.947	5.047	459	393	365	2.099	3.554	4.682	1,6	1,7	1,8
	31,1%	54,3%	27,9%	4,0%	-14,4%	-7,1%						
CINA	1.842	3.883	3.675	3.418	4.074	5.029	-1.577	-191	-1.354	2,1	2,6	2,7
	18,4%	110,9%	-5,4%	21,1%	19,2%	23,4%						
COREA DEL SUD	1.435	2.018	2.862	1.202	1.090	1.314	233	928	1.548	1,7	1,6	1,9
	-8,3%	40,6%	41,8%	2,2%	-9,3%	20,6%						
SINGAPORE	1.422	1.764	2.289	694	796	823	728	969	1.466	1,8	1,3	1,5
	39,7%	24,0%	29,7%	13,4%	14,6%	3,4%						
TAIWAN	1.106	1.896	2.111	1.623	1.459	1.502	-517	437	609	n.d.	n.d.	n.d.
	21,8%	71,5%	11,3%	4,5%	-10,1%	3,0%						
THAILANDIA	687	1.150	1.213	779	868	910	-92	282	303	1,5	2,0	1,6
	18,4%	67,4%	5,5%	6,9%	11,5%	4,8%						
INDIA	597	834	1.141	944	1.281	1.622	-348	-447	-481	2,2	2,5	2,6
	8,4%	39,8%	36,9%	15,2%	35,7%	26,6%						
ALTRI	898	1.157	1.400	708	777	962	190	380	438	n.d.	n.d.	n.d.
		28,8%	21,0%		9,7%	23,8%						
TOTALE PVS ASIA (2)	11.663	18.444	21.846	11.561	12.984	15.062	102	5.460	6.784	1,7	1,8	1,8
	18,8%	58,1%	18,4%	14,4%	12,3%	16,0%						

(*) : l'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1994
(1) : rapporti percentuali tra il valore delle importazioni del paese dall'Italia e quello delle importazioni dal mondo.
(2) : le quote di mercato dell'Italia nell'area sono calcolate sul valore delle esportazioni.

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

Tavola 5.14

Le esportazioni italiane verso i PVS asiatici, con un incremento del 18%, hanno presentato nel 1994 un rallentamento rispetto agli elevatissimi tassi registrati negli anni precedenti, ma la quota italiana è rimasta inalterata rispetto al 1993 (3,1%). Il Giappone ha visto ridursi le propria quota nel complesso dell'area, sicuramente anche per la perdita di competitività delle proprie merci, a vantaggio della Cina, la cui quota è invece notevolmente cresciuta, degli altri paesi del Sud Est asiatico e, in alcuni casi, dei paesi dell'Unione Europea.

L'area, nel complesso, ha mantenuto le caratteristiche di estrema vivacità della crescita economica e della domanda di importazioni, pur dovendo far fronte ad un fenomeno generalizzato di aumento dei prezzi (v. capitolo 1), che ha richiesto in diversi paesi conseguenti misure di contenimento.

Il saldo attivo dell'Italia è ulteriormente cresciuto di oltre 1.300 miliardi, anche se gli acquisti italiani dall'area hanno mostrato un'accelerazione.

La *Cina* è il più importante partner commerciale dell'Italia nella zona, anche se nel 1994 non si è potuto ripetere l'enorme balzo in avanti registrato nel 1993. Le esportazioni italiane si sono, al contrario, ridotte provocando, insieme con il forte incremento delle importazioni, un forte aumento del deficit per l'Italia. Le importazioni dell'Italia dal paese asiatico sono cresciute molto rapidamente

negli ultimi quattro anni; d'altro canto, va detto che la Cina si presenta nei mercati mondiali sempre più come paese esportatore, tanto che, grazie al forte aumento delle esportazioni, nel 1994 superiore al 30%, è diventata, in dieci anni, dal ventesimo all'undicesimo tra gli esportatori mondiali.

Nonostante la flessione delle esportazioni, l'Italia ha visto crescere la propria quota di mercato.

Decisamente positivo è stato l'andamento delle esportazioni italiane verso le quattro *NIEs* (Corea del Sud, Hong Kong, Singapore e Taiwan), in particolare con la Corea, verso cui le vendite italiane sono cresciute, come già nel 1993, di oltre il 40%. Fa invece eccezione Taiwan, nei cui confronti le esportazioni sono aumentate meno della media (11%). Sono sempre i prodotti della metalmeccanica, come si vedrà nel capitolo successivo, a contribuire maggiormente al successo delle esportazioni italiane nei paesi appena citati, come del resto nella maggioranza dei PVS asiatici.

Nell'area dell'*ASEAN* (Filippine, Brunei, Indonesia, Malaysia, Singapore e Thailandia) si rileva la forte espansione delle esportazioni italiane in Indonesia, pari, come nel 1993, a circa il 40%. Negli altri paesi, escluso, come si è già visto, Singapore, l'incremento non è mai stato superiore alla media.

Merita di essere menzionato il *Vietnam* per il forte incremento dei flussi commerciali con il resto del mondo e anche con l'Italia, segno della politica di maggiore apertura verso i mercati internazionali.

Per i positivi sviluppi del proprio interscambio con l'Italia e l'importanza che riveste nel continente asiatico, sarà trattata con particolare attenzione l'*India*, cui è stato dedicato un apposito riquadro.

L'INTERSCAMBIO TRA ITALIA E INDIA

Riforme economiche e maggiore apertura ai mercati

L'Italia, come molti paesi europei, ha mostrato grande interesse per le opportunità di crescita del cosiddetto subcontinente indiano, che per le potenzialità, le risorse e la posizione strategica costituisce una realtà di sicuro interesse per gli imprenditori.

La partecipazione dell'Italia come 'partner country' *all'*Indian Engineering Trade Fair *nel febbraio 1995 è stata il segnale della maggiore attenzione verso questo paese e un'occasione per accrescere ulteriormente le relazioni non solo commerciali tra imprenditori italiani e indiani.*

Nel luglio 1991 l'India, come altri paesi del Sud dell'Asia, ha avviato una serie di riforme di largo respiro, che porteranno il paese ad una razionalizzazione del sistema economico e allo smantellamento dei rigidi controlli e delle restrizioni sulle attività produttive, cercando allo stesso tempo di migliorare la situazione dei conti interni e di quelli con l'estero, aumentando la produttività e le esportazioni.

Per decenni l'India ha operato in un sistema economico fortemente centralizzato: il governo deteneva il monopolio nei settori definiti essenziali. Grazie alle riforme recentemente approvate, i privati possono adesso operare in tutti i settori, ad eccezione di quelli considerati strategici (difesa, energia atomica, estrazione di carbone e lignite), anche in quello minerario, nell'estrazione e raffinazione del petrolio, nelle infrastrutture ed in parte anche nei trasporti su rotaia.

Nel 1994 l'economia indiana è cresciuta del 5% (cfr. tavola 1). Particolarmente positivo è stato il contributo della produzione industriale, aumentata dell'8,5% dopo un anno di stagnazione. I migliori risultati si sono registrati nei settori dei beni di investimento, stimolati dalla forte crescita degli investimenti (8,2%) specialmente nel settore privato, grazie anche agli incentivi fiscali ricevuti.

INDIA: PRINCIPALI VARIABILI MACROECONOMICHE

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

POPOLAZIONE: 916 milioni (+1,8% sull'anno precedente)(*)

	1991	1992	1993	1994
PIL PRO-CAPITE (dollari) (*)	-	274	285	324
PIL	1,8	3,8	3,8	4,9
PIL PVS ASIA	6,4	8,2	8,7	8,6
PIL PVS	4,9	5,9	6,2	6,2
PIL MONDO	1,3	2,0	2,5	3,7
CAMBIO RUPIA/US$ (tasso di mercato) (*)	-	28,1	31,1	31,4
PREZZI AL CONSUMO	13,0	10,7	7,9	10,1
PREZZI AL CONSUMO PVS ASIA	7,7	7,1	9,3	13,5
PREZZI AL CONSUMO PVS	33,4	36,0	42,8	48,0

*Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e DRI (in *)*

Tavola 1

Anche il settore agricolo ha registrato una discreta crescita (3%).

L'aumentata capacità produttiva dell'economia indiana ha fatto sí che le previsioni di crescita per il futuro siano state recentemente riviste in aumento.

L'inflazione nel 1994 è stata superiore al 10% (tavola 1), un tasso elevato rispetto ai due anni precedenti. I forti afflussi di capitali, in un contesto di liberalizzazione valutaria e di tassi di cambio stabili, hanno provocato un forte aumento dell'offerta di moneta. Inoltre, il peggiorato disavanzo commerciale, avvenuto nel 1994, fa pensare ad un problema di surriscaldamento dell'economia per raggiungimento della piena capacità produttiva.

Il governo indiano ha perseguito fino al 1994 una politica monetaria e fiscale abbastanza espansiva per consentire elevati tassi di crescita, sebbene ultimamente venga avvertito con preoccupazione il problema di un aumento dei prezzi a due cifre, anche per la crisi di credibilità che esso determina nella popolazione. Recentemente la Banca centrale ha aumentato i tassi d'interesse, ma non sono state prese ancora misure per il contenimento dell'ampio deficit pubblico. Negli ultimi anni, il disavanzo pubblico è aumentato, in rapporto al prodotto interno lordo, dal 5% nel 1992 al 7% nel 1994. Dal lato della spesa, è previsto un ulteriore aumento con l'introduzione di sussidi per il settore agricolo e di misure di politica sociale per le classi meno abbienti, mentre, dal lato delle entrate, vi è stata una contrazione a seguito della riduzione di molte tariffe doganali all'importazione.

Inflazione e disavanzo sono i due principali problemi dell'economia indiana: una politica fiscale e monetaria più restrittiva potrebbe essere adottata dalle autorità indiane, dopo le elezioni politiche previste per il prossimo anno, con possibili ripercussioni sulla domanda di importazioni del paese, in attesa di provvedimenti di natura strutturale, indirizzati ad accelerare il processo di privatizzazione.

Sia il forte aumento delle importazioni sia il disavanzo nella voce dei servizi hanno comportato un peggioramento del saldo delle partite correnti, che è stato negativo per oltre 2 miliardi di dollari, rimanendo comunque inferiore all'1% del PIL.

Un segno di maggiore integrazione con i mercati mondiali è stato dato dalla recente apertura del mercato dei capitali: non esistono più limitazioni ai movimenti di capitali in entrata ed in uscita dal paese. Inoltre il tasso di cambio della rupia viene ora determinato dal mercato e tale tasso viene applicato quasi a tutte le transazioni. La rupia è divenuta convertibile nell'agosto 1994 e si è leggermente apprezzata rispetto al 1993, quando il tasso di cambio era rimasto stabile. La Banca Centrale indiana ha mantenuto da allora il cambio a 31,4 rupie per dollaro.

Come ulteriore segnale di apertura dell'economia indiana, vi è stato un alleggerimento delle barriere tariffarie: in tre anni punte del 200% sono state ridotte sino a tariffe massime del 65%. Negli anni passati le importazioni di beni capitali erano sottoposte a dazi anche del 100%, che sono passati ad una fascia compresa tra il 20% e il 40%.

Il Ministero del Commercio Estero indiano ha effettuato una suddivisione delle merci importate ed esportate in quattro categorie con diverso trattamento doganale: merci il cui commercio con l'estero è vietato (negative list), *merci per la cui importazione è richiesta licenza* (restricted items), *merci ad importazione o esportazione controllate* (canalized items), *merci a regime di libera importazione ed esportazione.*

Inoltre, dall'aprile 1992 l'India ha aderito alla Multilateral Guarentee Agency *(MIGA) per la copertura dei rischi di insolvenza.*

Per il carattere strutturale che le riforme messe in atto presentano, i risultati potranno essere visti solo a distanza di qualche anno, ma i loro effetti in India sono già percepibili: il paese, infatti, è divenuto uno dei principali mercati emergenti e prova di ciò è il fatto che esso ha attratto una somma cospicua di investimenti dall'estero.

L'EVOLUZIONE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'INDIA
(valori in milioni di dollari correnti e variazioni sull'anno precedente)

	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994
ESPORTAZIONI	8.265	9.135	10.798	12.981	15.839	17.813	17.872	18.528	20.650	25.935
	0,4%	10,5%	18,2%	20,2%	22,0%	12,5%	0,3%	3,7%	11,5%	25,6%
IMPORTAZIONI	16.329	15.051	16.841	19.129	20.264	23.990	19.509	24.206	21.582	27.140
	8,0%	-7,8%	11,9%	13,6%	5,9%	18,4%	-18,7%	24,1%	-10,8%	25,8%
SALDO	-8.064	-5.916	-6.043	-6.148	-4.425	-6.177	-1.637	-5.678	-932	-1.205
SALDO NORMALIZZATO	-33	-24	-22	-19	-12	-15	-4	-13	-2	-2

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI- DOTS

Tavola 2

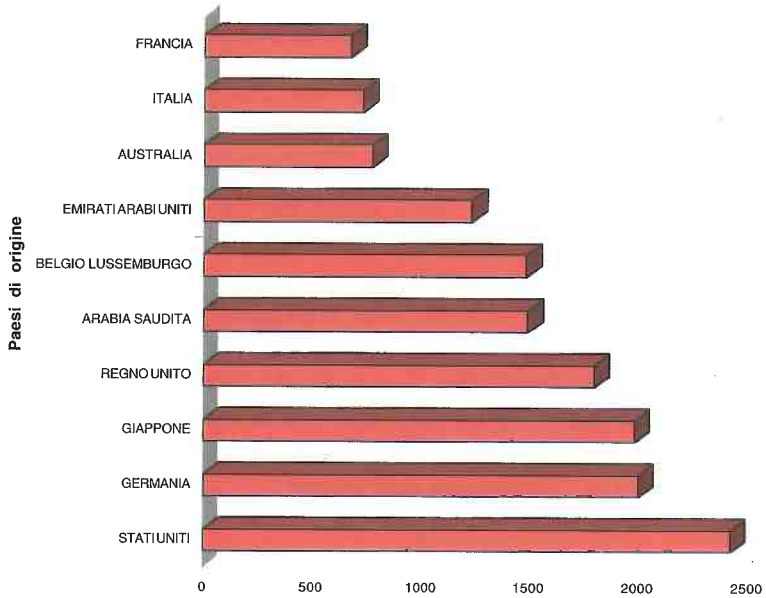
La dinamica dei flussi commerciali e le quote di mercato

I flussi commerciali sia in entrata sia in uscita dal paese hanno mostrato estrema vivacità nel 1994 (tavola 2). Il disavanzo commerciale ha raggiunto il valore di 1.200 milioni di dollari, circa 0,5% in rapporto al PIL, peggiorando rispetto all'anno precedente, non solo per la fortissima crescita economica, che ha stimolato l'aumento delle importazioni, ma anche in conseguenza dell'apprezzamento della rupia e dell'inflazione che hanno insieme contribuito all'erosione della competitività di prezzo delle merci indiane.

Le importazioni, come appena accennato, stimolate dalla buona intonazione della domanda interna, sono cresciute in termini reali del 20% e del 26% in dollari.

Il buon andamento ottenuto dalle esportazioni nel biennio 1993-94 (cfr. tavola 2) potrebbe non essere destinato ad avere lunga durata, perché le imprese esportatrici hanno una limitata capacità di rispondere alla crescente domanda e anche a causa della perdita di competitività. Al contrario la crescita delle importazioni non dovrebbe essersi arrestata.

I PRIMI DIECI FORNITORI DELL'INDIA NEL 1994
(valori delle importazioni dell'India in milioni di dollari)



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Grafico 1

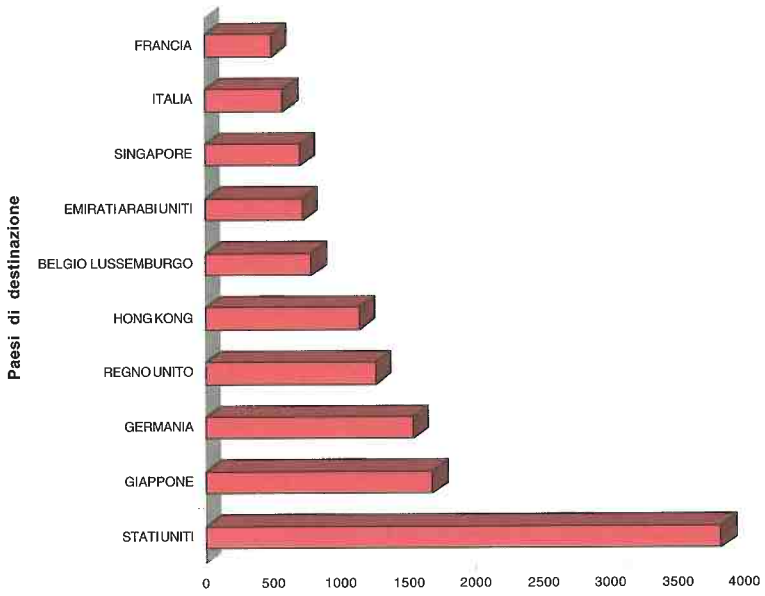
Come si può osservare dal grafico 1, gli Stati Uniti sono il principale cliente dell'India, assorbendo circa il 20% delle esportazioni indiane, parte delle quali legate ad accordi di collaborazione industriale o al cosiddetto traffico di perfezionamento.

Tra le aree di origine delle importazioni si nota che un terzo del totale proviene dall'Unione Europea. E' rimasto elevato negli anni (cfr. tavola B/65.1 in appendice) il peso dei paesi in via di sviluppo del Medio Oriente ed Europa, mentre è in crescita quello dei PVS asiatici. Importante è stata la riduzione della quota del Giappone e dei paesi in transizione, soprattutto dell'ex-URSS.

La provenienza delle importazioni indiane è meno concentrata: primo fornitore restano gli USA, con una quota del 9%, seguiti da Germania (7,7%), Giappone (7,3%) e Regno Unito (6,6%).

I PRIMI DIECI CLENTI DELL'INDIA NEL 1994

(valori delle esportazio dell'India in milioni di dollari)



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Grafico 2

Le esportazioni dell'India sono concentrate in alcuni settori (tavola 3): in particolare manufatti, che rappresentano il 60% del totale, tra cui spiccano prodotti non metallici (cemento, materiali da costruzione, vetro), tessile, abbigliamento e accessori e prodotti alimentari. L'industria alimentare è in crescita e attrae molti investimenti dall'estero mostrandosi come un importante settore emergente.

Al contrario le importazioni indiane sono meno concentrate dal punto di vista settoriale: gli acquisti di prodotti energetici hanno un peso consistente (v. tavola 4). Molto importanti sono le importazioni di macchinari e mezzi di trasporto, che rappresentano quasi il 20% del totale. L'Italia, che in questo settore presenta dei vantaggi comparati, aveva nel 1993 una quota pari al 4,2% sulle importazioni del settore.

I PRINCIPALI PRODOTTI ESPORTATI DALL'INDIA NEL 1993

PRODOTTI	Valori (migliaia di dollari)	Peso % sul totale delle esportazioni
Energetici, lubrificanti	495.307	2,2%
Articoli manufatti	8.871.544	40,0%
di cui:		
- Tessili	2.916.815	13,1%
-Prodotti non metallici (*)	3.906.710	17,6%
- Acciaio e ferro	770.681	3,5%
Macchinari, mezzi di trasporto	1.510.974	6,8%
Prodotti chimici	1.545.268	7,0%
Altri	343.810	1,5%
Minerali grezzi	1.299.218	5,9%
Articoli manufatti vari	4.495.610	20,2%
di cui:		
- Abbigliamento e accessori	2.969.630	13,4%
- Calzature	497.867	2,2%
- Oro, gioielli	336.132	1,5%
Alimentari	3.384.188	15,2%
Grassi animali ed oli	101.130	0,5%
Bevande, tabacchi	159.428	0,7%
Totale delle esportazioni	22.206.482	100,0%

(*) Comprende: cemento, materiali da costruzione, vetro, pietre preziose, ecc.

Fonte: elaborazioni ICE da "Commodity Trade Statistics", ONU, Feb. 1995

Tavola 3

I PRINCIPALI PRODOTTI IMPORTATI DALL'INDIA NEL 1993

PRODOTTI	Valori (migliaia di dollari)	Peso % sul totale delle importazioni
Energetici, lubrificanti	6.325.174	27,1%
Articoli manufatti	4.758.043	20,4%
Macchinari, mezzi di trasporto	4.336.027	18,6%
Prodotti chimici	3.001.607	12,9%
Altri	1.935.201	8,3%
Minerali grezzi	1.528.301	6,6%
Articoli manufatti vari	702.524	3,0%
Alimentari	607.517	2,6%
Grassi animali ed oli	104.514	0,4%
Bevande, tabacchi	5.177	0,0%
Totale delle importazioni	23.304.090	100,0%

Fonte: elaborazioni ICE da "Commodity Trade Statistics", ONU, Feb. 1995

Tavola 4

Interscambio commerciale con l'Italia

Come si può vedere dai grafici 1 e 2, l'Italia rappresenta il nono paese fornitore ed è anche al nono posto tra i clienti dell'India, con una quota, cresciuta ininterrottamente dal 1991 al 1994, che corrisponde al 2,6% delle importazioni totali del paese. Tanto le esportazioni che le importazioni italiane sono aumentate a tassi elevatissimi tra il 1993 e il 1994 (cfr. appendice tav. B/62.2), determinando un forte peggioramento del disavanzo dell'Italia, apparso comunque meno pronunciato nel 1994. L'approfondimento del passivo per l'Italia è pressoché interamente concentrato nel comparto tessile-abbigliamento e calzature, nel quale l'India si presenta prevalentemente specializzata.

Le esportazioni italiane, il cui valore dal 1992 al 1994 è quasi raddoppiato, nel 1994 sono cresciute del 37%, dopo l'aumento del 40% registrato nel 1993.

Le vendite italiane in India sono concentrate in pochi importanti settori: prima di tutto nel comparto macchine ed apparecchi, che ha continuato nel 1994 la fortissima espansione (60%), in particolare si nota un notevole incremento delle esportazioni di macchine tessili (88%), parti di macchinari e macchine per la lavorazione dei metalli. Altri settori importanti sono il metallurgico, il cui valore è più che raddoppiato tra il 1993 e il 1994, grazie in particolare alle esportazioni di laminati di ferro e acciaio, quasi triplicate, ed il chimico che, al contrario, ha fatto registrare una flessione delle nostre esportazioni più forte nel primo semestre del 1994, attenuatasi nei mesi successivi. Anche i settori dei mezzi di trasporto e dei prodotti meccanici di precisione hanno avuto un notevole successo sul mercato indiano nel 1994, sebbene il loro valore sia ancora di scarsa entità.

Opportunità per investimenti esteri

Gli investimenti esteri in India sono ammessi in tutti i settori, in taluni la partecipazione del capitale straniero può raggiungere il 100%, come nel comparto energetico, orientato all'esporazione. Nei settori delle 'small scale industries' *è ammessa una partecipazione straniera fino al 24%. Sono previsti incentivi in alcuni comparti: energia, software, elettronica e produzioni destinate all'esportazione.*

Gli investimenti esteri diretti nei 36 comparti industriali considerati prioritari possono beneficiare di approvazione automatica da parte della Reserve Bank of India, *così come quelli che operano prevalentemente per l'esportazione. In questo caso, l'approvazione è automatica anche per imprese con capitale interamente straniero (le* Export Oriented Units*) o per imprese operanti nelle* Export Processing Zones.

Nel 1993 il numero di investimenti approvati è stato due volte e mezzo quelli accolti nel 1992.

Dall'agosto 1991 al dicembre 1993 è stata ammessa la realizzazione di investimenti per 4.387 milioni di dollari, specie nei settori dei combustibili, degli alimentari, della metallurgia, dei chimici e nei servizi.

Tra i principali paesi investitori figurano gli USA con 1.766 milioni di dollari (il 37% del totale), seguiti da Svizzera, Giappone, Regno Unito e Oman con quote comprese tra l'8% e il 5%. L'Italia è al decimo posto, con oltre 34 milioni di dollari di investimenti nel 1993, in aumento del 10,4% rispetto al 1992 e un valore pari a circa sei volte quello del 1990.

Tra il 1988 e il 1994 (aprile) l'Italia ha stipulato 82 accordi di collaborazione industriale. Particolarmente attive sono state le imprese nei settori della meccanica strumentale.

Ultimamente si segnalano alcune collaborazioni nel campo dell'industria alimentare e nel tessile-abbigliamento, sono infatti entrate in India imprese come Benetton, Marzotto, La Perla per la costituzione di basi produttive per il mercato interno e la riesportazione.

Esposizione SACE

L'India al 31 dicembre 1994 presentava un'esposizione di 440 miliardi di lire, pari all'1% dell'esposizione totale. Nel 1994 sono state concesse garanzie su otto nuove operazioni per un totale di 236 miliardi, di cui 211 su operazioni a medio e lungo termine e 25 su operazioni a breve.

America Latina

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON I PVS AMERICA

(valori in miliardi di lire e variazioni sull'anno precedente)

PAESI (*)	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI			QUOTE DI MERCATO (1)		
	1992	1993	1994	1992	1993	1994	1992	1993	1994	1992	1993	1994
BRASILE	1.064	1.700	2.968	2.274	2.401	2.971	-1.210	-700	-3	4,0	3,9	5,4
	-5,2%	59,8%	74,6%	-0,1%	5,6%	23,8%						
ARGENTINA	1.052	1.534	2.260	747	839	1.120	305	695	1.140	5,1	5,8	7,0
	80,5%	45,9%	47,3%	-12,1%	12,4%	33,5%						
MESSICO	1.082	1.212	1.489	209	185	166	873	1.028	1.323	1;5	1,3	1,2
	32,7%	12,1%	22,8%	-17,4%	-11,6%	-10,0%						
VENEZUELA	781	880	661	128	138	238	654	742	423	4,9	4,7	4,4
	21,7%	12,6%	-24,9%	-25,6%	8,2%	72,1%						
PANAMA	436	552	563	152	109	78	284	443	485	0,8	0,8	0,9
	26,6%	26,6%	2,0%	-28,7%	-28,3%	-28,4%						
CILE	351	495	527	580	595	631	-229	-100	-104	2,5	3,1	3,1
	55,5%	41,0%	6,4%	15,7%	2,6%	6,0%						
ALTRI	834	1.079	1.256	455	364	475	379	715	781	n.d.	n.d.	n.d.
		29,4%	16,4%		-20,0%	30,5%						
TOTALE PVS AMERICA (2)	6.188	9.283	11.513	5.585	5.512	6.834	603	3.771	4.679	2,7	3,0	3,2
	21,7%	50,0%	24,0%	-1,5%	-1,3%	24,0%						

(*) : l'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1994
(1) : rapporti percentuali tra il valore delle importazioni del paese dall'Italia e quello delle importazioni dal mondo.
(2) : le quote di mercato dell'Italia nell'area sono calcolate sul valore delle esportazioni.

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

Tavola 5.15

La domanda di importazioni dell'area si è mantenuta in forte aumento accelerando rispetto al 1993. Il tasso di crescita del PIL è stato, secondo il FMI, del 4,6%: il più elevato dopo quello dei PVS asiatici. Va detto però che rispetto a questi ultimi il quadro economico e finanziario è meno rassicurante, come la crisi valutaria del Messico tra la fine del 1994 e gli inizi del 1995 ha dimostrato (v. capitolo 1, primo paragrafo).

Le esportazioni italiane sono cresciute del 24%, un tasso dimezzato rispetto a quello del 1993, ma sempre di molto superiore alla media e hanno consentito un aumento della quota di mercato. Contrariamente a quanto successo l'anno precedente anche le importazioni sono cresciute, all'incirca allo stesso ritmo delle esportazioni. Il surplus dell'Italia è comunque aumentato di quasi 1.000 miliardi.

Tra i più importanti paesi dell'area, va menzionato prima di tutto il *Brasile,* dove le esportazioni italiane hanno goduto di uno straordinario successo, crescendo del 75%, dopo l'ottimo risultato già conseguito nel 1993. La domanda di importazioni del paese è stata in forte crescita, segnale del rinvigorimento della situazione economica brasiliana, di cui l'Italia è riuscita ad approfittare, accrescendo la propria quota. Lo stesso è accaduto all'intera area dell'Unione Europea. Il guadagno di quota dei paesi industriali è andato a discapito dei paesi in via di sviluppo, soprattutto degli altri paesi dell'America Latina.

Anche verso gli altri paesi latinoamericani le vendite italiane hanno presentato incrementi rilevanti, con la duplice eccezione del *Venezuela* e del *Cile*: nel primo paese, alle prese con una difficile situazione economica, le esportazioni italiane si sono ridotte del 25%, nel secondo invece, dopo gli altissimi incrementi dei due anni precedenti (v. tavola 5.15 e Appendice B, tavola B/72.2), sono cre-

sciute solo del 6,5%.

Come già detto precedentemente, si è riscontrato un notevole incremento degli acquisti italiani provenienti da quasi tutti i paesi dell'area, con l'eccezione della flessione di quelle dal Messico (-10%), flessione concentrata nei settori delle industrie estrattive e della metallurgia.

Africa

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON I PVS AFRICA
(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

PAESI (*)	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI			QUOTE DI MERCATO (1)		
	1992	1993	1994	1992	1993	1994	1992	1993	1994	1992	1993	1994
TUNISIA	1.392	1.631	1.552	789	954	1.402	603	677	150	17,2	18,3	15,1
	28,0%	17,1%	-4,9%	-2,1%	20,9%	47,0%						
ALGERIA	1.311	1.326	1.504	3.034	3.040	2.615	-1.724	-1.714	-1.111	14,4	11,6	11,0
	-4,2%	1,2%	13,4%	-15,5%	0,2%	-14,0%						
SUD AFRICA	751	1.028	1.340	3.124	3.188	3.178	-2.372	-2.160	-1.838	3,2	3,4	3,8
	-3,5%	36,8%	30,4%	2,4%	2,0%	-0,3%						
MAROCCO	677	832	967	456	483	601	221	349	366	5,7	6,0	7,7
	10,2%	22,9%	16,2%	11,0%	6,0%	24,3%						
NIGERIA	621	572	393	455	290	380	166	282	13	6,1	5,3	4,9
	33,7%	-7,9%	-31,3%	-33,4%	-36,3%	31,2%						
ETIOPIA	142	272	237	25	55	57	117	217	180	10,8	16,5	14,0
	30,7%	91,5%	-12,9%	1,9%	120,0%	3,6%						
ALTRI	1.266	1.398	1.516	990	1.062	1.687	276	336	-171	n.d.	n.d.	n.d.
		10,4%	8,4%		7,3%	58,9%						
TOTALE PVS AFRICA (2)	6.562	7.531	7.953	9.876	10.364	11.500	-3.314	-2.833	-3.547	6,4	6,3	6,1
	3,0%	14,8%	5,6%	-7,8%	4,9%	11,0%						

(*) : l'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1994
(1) : rapporti percentuali tra il valore delle importazioni del paese dall'Italia e quello delle importazioni dal mondo.
(2) : le quote di mercato dell'Italia nell'area sono calcolate sul valore delle esportazioni.

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

Tavola 5.16

L'area non ha mostrato segni rilevanti di miglioramento economico, e ciò è segnalato anche dal calo delle esportazioni e delle importazioni.

L'Italia ha visto peggiorare il proprio deficit a causa di un incremento delle importazioni dell'11%, dovuto presumibilmente al rincaro delle quotazioni di alcune materie prime di cui il continente africano è nostro fornitore. Il tasso d'incremento delle importazioni è stato circa il doppio di quello delle esportazioni, che invece hanno rallentato rispetto all'anno precedente.

La nostra quota di mercato ha registrato un calo notevole, passando dal 6,3% al 6,1%.

Un risultato positivo, per il secondo anno consecutivo, hanno comunque segnato le nostre vendite in *Kenya* (28%), *Sudafrica* (30%) e *Marocco* (16%), dove la quota italiana è peraltro cresciuta. Mentre la flessione delle esportazioni è stata particolarmente grave in *Nigeria,* dove si era già registrata una flessione nel 1993, *Costa d'Avorio* e *Tunisia,* in cui la quota italiana si è sensibilmente ridimensionata.

6. LA STRUTTURA SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA[1]

Sintesi

Le categorie di prodotti hanno contribuito in misura diversa all'ulteriore miglioramento della bilancia commerciale del paese. Tra i settori più importanti che hanno migliorato il saldo commerciale vi sono le macchine agricole e industriali, i mezzi di trasporto, i prodotti tessili e dell'abbigliamento. Tra quelli caratterizzati da un peggioramento si segnalano i prodotti chimici, i materiali e le forniture elettriche, i minerali e prodotti non metallici, i prodotti alimentari. Poiché le esportazioni sono aumentate in modo quasi generale, il peggioramento dei saldi, là dove si sia verificato, è da imputare ad una significativa ripresa delle importazioni.

Le variazioni in volume sono state sostenute sia per le esportazioni che per le importazioni. Gli andamenti dei prezzi all'esportazione ed all'importazione, che nell'aggregato si compongono in un modesto peggioramento della ragione di scambio, hanno mostrato una maggiore varietà di comportamenti rispetto al 1993. I prezzi all'esportazione hanno decelerato, continuando a mantenersi al di sotto del tasso di svalutazione. Tuttavia, per alcuni settori, quali i prodotti chimici ed alimentari, si manifesta un più spiccato adeguamento verso l'alto. Viceversa, settori quali il tessile e l'abbigliamento hanno puntato al mantenimento di una forte competitività di prezzo, probabilmente finalizzata al consolidamento ed alla crescita delle quote di mercato. Anche l'evoluzione dei prezzi all'importazione, che avevano vissuto una fase di aumento generalizzato nella prima parte del 1993, mostra una divaricazione dei comportamenti. I settori in cui i prezzi seguono più da vicino l'andamento del tasso di cambio nominale sono i prodotti chimici ed i minerali ferrosi e non ferrosi, in coerenza con la ripresa delle loro quotazioni internazionali; all'estremo opposto, troviamo il settore dei mezzi di trasporto, per il quale si registra una sostanziale stabilità dei prezzi all'importazione, dovuta alla necessità di difendere le quote sul mercato italiano.

La propensione ad esportare accelera soprattutto nei settori del legno e mobilio, dei minerali e prodotti non metallici e del cuoio e calzature. Buona appare la prestazione di branche tradizionalmente orientate alle esportazioni, come le macchine agricole e industriali e gli autoveicoli. Viceversa, la propensione ad esportare è in controtendenza per minerali ferrosi e non ferrosi, macchine per ufficio e prodotti alimentari, soprattutto per effetto di una forte variazione positiva della domanda interna.

La penetrazione delle importazioni, che supera complessivamente la soglia di un quarto della domanda interna apparente di manufatti, aumenta soprattutto nei settori tessile-abbigliamento, prodotti chimici e materiale elettrico. Per il primo settore la tendenza si collega all'intensificarsi del fenomeno del "traffico di perfezionamento passivo". Una diminuzione dell'indicatore si registra solo per autoveicoli e macchine per ufficio, settori in cui peraltro la penetrazione delle importazioni è già strutturalmente alta.

---

[1] Nei 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 appunto 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 indifferentemente come a una branca, macrobranca, un comparto o settore; invece al legno e mobili in legno soltanto come a una branca o un settore. Nel par. 6.3 si prendono anche in esame quote di mercato calcolate sulla base di dati di fonte Data Resources Incorporated (DRI), riguardanti il commercio estero di alcuni paesi e riaggregati in settori simili a quelli NACE, ottenuti per somma di settori secondo la Classificazione Standard Internazionale del Commercio (CSIC) revisione 2. La scelta dei settori CSIC e la loro aggregazione sono state effettuate sulla base di uno schema originale elaborato dall'ICE e presentano un grado di approssimazione alla classificazione NACE-CLIO diverso da settore a settore. Per maggiori dettagli, si veda la nota statistica in Appendice (vol. II).

È infine interessante osservare come nell'evoluzione dei saldi normalizzati si rilevi una relativa invarianza delle posizioni assunte dai diversi settori. A distanza di due anni dalla svalutazione della lira, sembra dunque che essa non abbia significativamente influito sul modello di specializzazione del commercio estero del paese.

L'internazionalizzazione commerciale è accompagnata sempre più strettamente dal processo di internazionalizzazione produttiva dell'industria italiana, condotto sia attraverso l'investimento diretto estero (IDE) in uscita e in entrata, sia con l'intrecciarsi di joint-venture, accordi ed altre forme di cooperazione tra imprese italiane e partner esteri.

Dopo la svalutazione della lira, il 1993 aveva fatto segnare un netto rallentamento dell'attività di acquisizione e sviluppo all'estero di iniziative industriali da parte delle imprese italiane, attività che era stata alquanto sostenuta nel corso dei primi anni novanta. Il 1994 mostra una moderata ripresa del numero delle iniziative. Si confermano particolarmente attive le imprese di media e piccola dimensione, mentre i pochi tradizionali grandi gruppi multinazionali italiani mostrano minore dinamismo, quando non arretramenti dovuti a difficoltà e ristrutturazioni che comportano dismissioni di attività all'estero.

Nell'ultimo biennio è continuato a crescere significativamente l'IDE italiano verso l'Europa centrale ed orientale, Una positiva espansione si è avuta anche nell'area asiatica. Restano stazionari gli investimenti in Europa occidentale e si contraggono quelli verso il Nord America. I settori maggiormente dinamici nel corso degli anni novanta sono stati i prodotti non metallici, l'abbigliamento, gli alimentari, le macchine agricole e industriali, i prodotti in metallo. Tra le tendenze più recenti si registra il cedimento ed il ridimensionamento delle partecipazioni italiane all'estero nei settori dell'alta tecnologia, a conferma delle difficoltà in cui si dibattono le imprese italiane in questa area.

Sul fronte degli IDE in entrata, l'interesse degli investitori internazionali verso l'industria italiana si conferma modesto, nonostante le favorevoli condizioni create dalla svalutazione della lira, dall'avvio delle privatizzazioni e dai piani di dismissione di alcune imprese nazionali. Mentre è in atto una ripresa degli IDE e dell'attività di acquisizione e fusione su scala mondiale, la numerosità delle nuove iniziative è allineata ai valori medi dei primi anni novanta, cioè lontana dagli elevati livelli fatti segnare nell'ultima parte degli anni ottanta. Solo la dimensione media delle iniziative è cresciuta, per effetto di alcune acquisizioni estere seguite alla privatizzazione di imprese a partecipazione pubblica.

Negli ultimi anni, gli investitori più dinamici sono stati quelli di origine statunitense, mentre gli europei segnano il passo. E' aumentato anche l'interesse delle imprese giapponesi, sebbene le loro partecipazioni in attività industriali in Italia si mantengano alquanto modeste, comparativamente ai flussi di investimenti destinati ad altre aree europee. Dal punto di vista settoriale, le attività che hanno visto crescere le partecipazioni dall'estero sono state soprattutto quelle dell'alta tecnologia. Questo dato appare complementare al negativo andamento degli IDE italiani negli stessi settori. La speranza è che la crescita degli IDE in entrata ad opera di qualificate multinazionali possa contribuire al rafforzamento del sistema innovativo nazionale.

6.1 CONFRONTI INTERSETTORIALI

Saldi commerciali

Le variazioni dei saldi commerciali nel 1994 sono meno uniformi rispetto a quelle verificatesi nell'anno precedente, quando il segno era stato positivo per tutti i settori NACE - CLIO, con una sola eccezione. Per macchine agricole e industriali, tessile e abbigliamento, autoveicoli, prodotti in metallo e altri sei settori, il risultato è migliore che nel 1993. Per nove settori si verificano variazioni negative, per un totale di oltre 11.000 miliardi di lire; tra essi spiccano minerali ferrosi e non ferrosi, prodotti chimici e prodotti alimentari, bevande e tabacco (cfr. tav. 6.1 e graf. 6.1). Il peggioramento dei saldi è il risultato della ripresa delle importazioni, atteso che le esportazioni sono aumentate per tutti i principali settori.

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA PER SETTORI
(miliardi di lire)

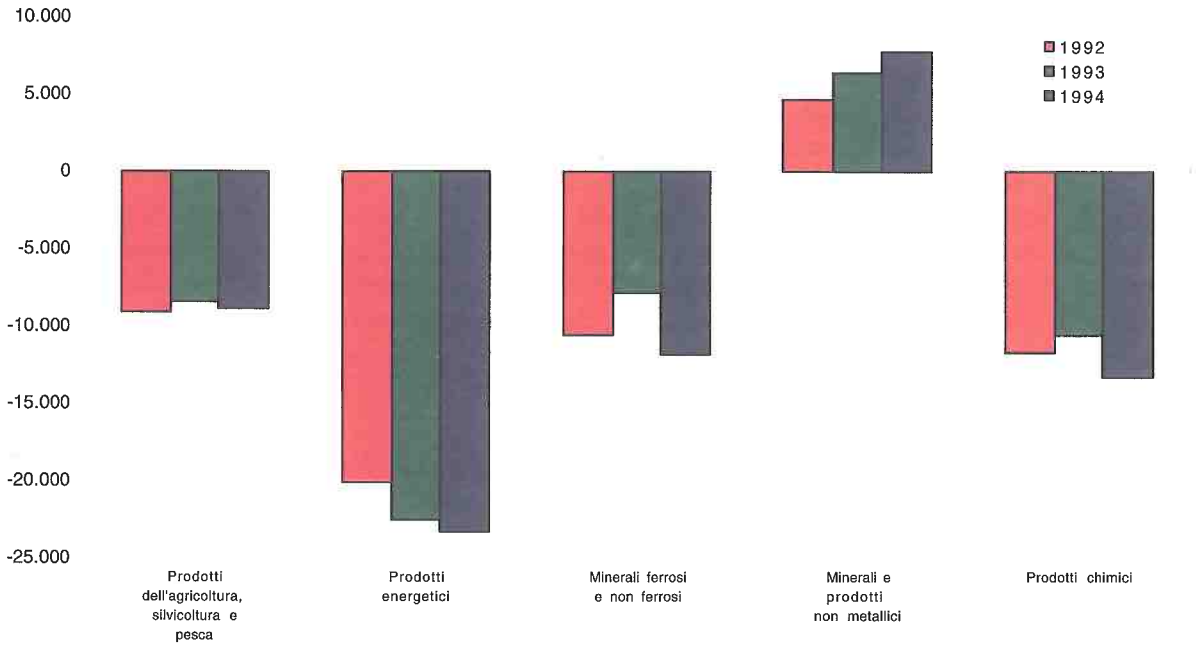
Branche e macrobranche NACE	Esportazioni		Importazioni		Saldi	
	Valori 1994	Var % 94/93	Valori 1994	Var % 94/93	1993	1994
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	8.224	21,4	17.144	13,0	-8.395	-8.919
Prodotti energetici	5.058	-11,5	28.365	0,7	-22.464	-23.307
Minerali ferrosi e non ferrosi	13.526	12,7	25.385	28,0	-7.831	-11.860
Minerali e prodotti non metallici	12.962	17,5	5.193	11,5	6.378	7.770
Prodotti chimici	24.332	16,2	37.572	19,4	-10.535	-13.240
Prodotti metalmeccanici	105.903	13,8	60.435	17,3	41.551	45.468
Prodotti in metallo	15.665	16,9	4.431	17,4	9.620	11.234
Macchine agricole e industriali	51.965	12,4	17.328	16,6	31.380	34.637
Macchine per ufficio	11.480	9,6	13.888	8,9	-2.271	-2.408
Materiale e forniture elettriche	26.792	16,6	24.787	23,0	2.822	2.005
Mezzi di trasporto	28.886	20,3	28.203	10,3	-1.561	683
Autoveicoli e relativi motori	20.802	27,1	23.129	13,5	-4.006	-2.327
Altri mezzi di trasporto	8.084	5,7	5.074	-2,5	2.445	3.011
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	13.346	7,9	22.707	11,5	-7.989	-9.361
Prodotti tessili, cuoio, abbigliamento	53.922	17,2	21.150	28,5	29.567	32.771
Prodotti tessili e abbigliamento	36.610	15,4	15.287	23,1	19.302	21.323
Cuoio, calzature	17.312	21,1	5.863	45,4	10.265	11.449
Legno, carta, gomma altri prodotti industriali	39.321	14,7	23.911	20,9	14.502	15.410
Legno e mobili in legno	10.173	19,8	4.936	19,3	4.352	5.236
Carta, articoli di carta e stampa	6.558	15,5	7.689	29,9	-240	-1.131
Prodotti in gomma e plastica	12.263	16,7	6.299	18,5	5.193	5.964
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	9.716	8,9	3.008	4,7	6.049	6.708
Beni di recupero	610	-9,4	1.977	29,6	-852	-1.367
TOTALE	305.479	14,7	270.063	15,9	33.223	35.416

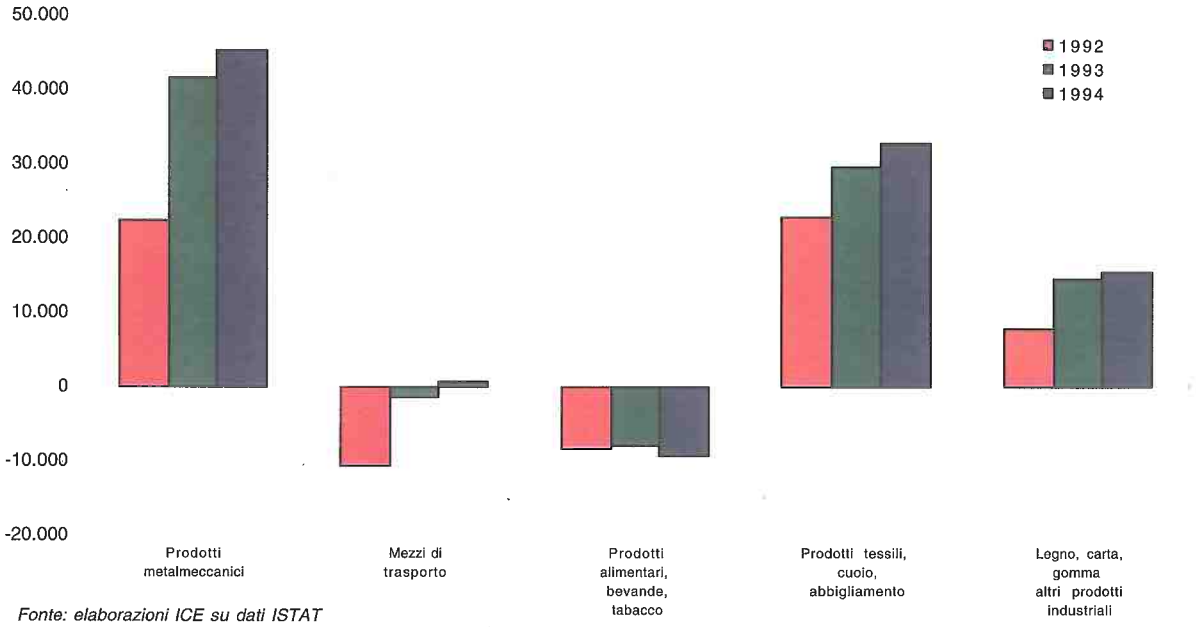
Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.1

SALDI COMMERCIALI PER SETTORE

(valori in miliardi di lire)





Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.1

Aumenta la ragione di scambio (ovvero il rapporto tra prezzi all'esportazione e all'importazione) per nove settori, tutti produttori di beni di consumo o strumentali, nei quali le aziende esportatrici aumentano i propri ricavi unitari più rapidamente che le aziende importatrici; a parte minerali e prodotti non metallici e autoveicoli, per tali settori si verifica però una contemporanea diminuzione del tasso di copertura reale (ovvero il rapporto tra quantità esportate e importate). Per le altre dieci branche, tra le quali molte producono beni intermedi, la ragione di scambio (RS) diminuisce in misura superiore alla media (-0,4%), segnalando un aumento maggiore dei ricavi unitari dalla vendita dei prodotti importati rispetto a quelli esportati; ciò è principalmente dovuto a un aumento dei prezzi all'importazione che ha a sua volta due componenti fondamentali, la svalutazione della lira e la ripresa delle quotazioni dei beni intermedi e delle materie prime[2], prodotti energetici a parte, sui mercati internazionali (cfr. tav. 6.2). Tuttavia nel gruppo di settori contraddistinti da una ragione di scambio in diminuzione ve ne sono alcuni produttori di beni di consumo, come cuoio e calzature, legno e mobili in legno e carta, articoli di carta e stampa. Tale eccezione alla tendenza all'aumento della RS per i beni di consumo e strumentali si deve alla diversa composizione dei flussi commerciali; le importazioni dei tre settori ora ricordati sono infatti in gran parte costituite di materie prime e semilavorati, che mostrano una tendenza alla crescita dei prezzi, al contrario delle esportazioni, che includono perlopiù beni finiti.

PREZZI E QUANTITÀ DELL'INTERSCAMBIO PER SETTORI

(variazioni percentuali tra 1993 e 1994)

Branche e macrobranche NACE	Esportazioni		Importazioni		Ragione di scambio (1)	Tasso di copertura reale (2)
	prezzi	quantità	prezzi	quantità		
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	4,5	16,1	8,6	4,0	-3,8	11,7
Prodotti energetici	-4,6	-7,4	-0,2	0,7	-4,5	-8,1
Minerali ferrosi e non ferrosi	9,1	3,3	11,7	14,3	-2,3	-9,6
Minerali e prodotti non metallici	3,3	13,7	2,4	8,9	1,0	4,4
Prodotti chimici	4,2	11,5	2,7	16,2	1,5	-4,0
Prodotti metalmeccanici	2,8	10,8	2,8	14,0	0,0	-2,8
Prodotti in metallo	3,0	13,6	4,1	12,4	-1,1	1,0
Macchine agricole e industriali	1,3	11,1	0,3	16,1	1,0	-4,3
Macchine per ufficio	7,9	1,8	3,0	5,8	4,8	-3,8
Materiale e forniture elettriche	4,6	11,2	5,2	16,9	-0,5	-4,9
Mezzi di trasporto	5,1	14,3	-1,1	11,4	6,3	2,6
Autoveicoli e relativi motori	3,4	22,9	-1,1	14,8	4,5	7,1
Altri mezzi di trasporto	9,5	-2,5	-1,1	-2,0	10,8	-0,5
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	7,9	0,0	5,2	5,8	2,6	-5,5
Prodotti tessili, cuoio, abbigliamento	1,0	15,9	3,4	24,2	-2,3	-6,7
Prodotti tessili e abbigliamento	0,8	14,3	1,3	21,5	-0,5	-5,9
Cuoio, calzature	1,0	19,8	10,4	31,5	-8,5	-8,9
Legno, carta, gomma altri prodotti industriali	1,0	13,7	6,0	14,1	-4,7	-0,3
Legno e mobili in legno	0,7	19,3	5,3	13,1	-4,3	5,5
Carta, articoli di carta e stampa	2,8	12,2	15,1	12,5	-10,7	-0,2
Prodotti in gomma e plastica	1,8	14,4	-0,1	18,8	1,9	-3,8
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	1,4	7,8	-11,3	18,1	14,3	-8,7
Beni di recupero	-13,5	3,1	20,9	6,9	-28,5	-3,6
TOTALE	3,7	10,7	4,0	11,4	-0,4	-0,6

(1) Rapporto tra prezzi all'esportazione e prezzi all'importazione
(2) Rapporto tra quantità esportate e quantità importate

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.2

[2] Secondo stime CONFINDUSTRIA le quotazioni in dollari delle materie prime non energetiche sarebbero aumentate nel 1994 del 22,4%.

A distanza di un biennio dall'inizio della svalutazione della lira, può essere di qualche interesse osservare come il modello di specializzazione dell'Italia sia stato ad essa relativamente insensibile, a parte qualche segno di novità del quale si dirà tra breve; a tale scopo e in prima approssimazione, si veda l'evoluzione dei saldi normalizzati per settori[3] tra 1992 e 1994[4] (cfr. tav. C/10).

Osservando le variazioni congiunturali dei saldi normalizzati, si nota che alla spinta al rialzo del 1993, incentivata non solo dall'incremento generalizzato delle esportazioni, ma anche da un andamento al ribasso delle importazioni, segue una crescita più lenta per alcune macrobranche e una diminuzione per altre. Il miglioramento si consolida solo nei mezzi di trasporto, per i quali il segno dell'indicatore diventa positivo, nei prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca e nei minerali e prodotti non metallici. Ciò premesso, è importante notare come sia la graduatoria dei settori in base al saldo normalizzato, sia lo scostamento degli andamenti settoriali da quello medio mostrino una certa invarianza nel tempo.

Tale costanza si riflette nell'andamento dell'indice di intensità degli squilibri settoriali[5], che torna a diminuire, passando dal 32,5 del 1993 al 31,8%. Ciò conferma che gli scambi con l'estero sono guidati da una tendenza di lungo periodo verso una crescente integrazione commerciale tra i settori produttivi dell'economia italiana e di quelle straniere; vi è in altri termini una sempre maggiore simmetria tra i due flussi commerciali.

Esportazioni

Per tutte le branche il valore delle vendite all'estero registrate nel 1994 è largamente maggiore che nel 1993, con due sole eccezioni (cfr. tav. 6.1). Tra i settori più dinamici troviamo gli autoveicoli, i prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca e le calzature. Buoni appaiono anche i risultati dei comparti metalmeccanico, che risente peraltro di una netta decelerazione delle macchine per ufficio e dei settori chimico e dei minerali e prodotti non metallici. Attorno alla media si collocano le industrie produttrici di legno, carta, gomma e altri manufatti, fra le quali merita di essere segnalata quella del legno e mobili in legno, che continua la sua rapida ascesa. Al di sotto della media troviamo i minerali ferrosi e non ferrosi e, come nel 1993, il comparto dei prodotti alimentari, bevande e tabacco. Le esportazioni di prodotti energetici indietreggiano di oltre dieci punti.

La decelerazione dei valori medi unitari (prezzi nel seguito) all'esportazione riguarda tutti i settori, con l'eccezione dei prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca. In particolare variazioni negative interessano prodotti energetici e beni di recupero, mentre variazioni positive ma al di sotto della media contraddistinguono importanti comparti, come legno carta gomma e altri prodotti industriali o prodotti tessili cuoio e abbigliamento, e settori, come prodotti in metallo o macchine agricole e industriali. Più dinamici della media si mostrano i prezzi dei minerali ferrosi e non ferrosi, delle macchine per ufficio e dei prodotti alimentari (cfr. tav. 6.2).

I prezzi in valuta estera[6] di tutti i settori subiscono una variazione negativa, eccezion fatta per i

---

[3] Il saldo normalizzato (Z_i) è dato dal rapporto percentuale tra il saldo corrente e l'interscambio totale, definito come somma delle esportazioni (X_i) e delle importazioni (M_i) del settore i^{mo}:

$Z_i = (X_i - M_i)/(X_i + M_i)*100$

Tale indicatore viene usato come misura del grado di specializzazione: se si avvicina a 100, ciò significa che esiste una notevole specializzazione nel settore merceologico in esame; se viceversa si avvicina a -100, denota una forte dipendenza dall'estero.

[4] Cfr. tav. C/10 e Banca d'Italia, "Relazione generale del Governatore all'Assemblea generale ordinaria dei partecipanti", bozze di stampa, Roma 1995, p. 122. Per un'interessante analisi degli effetti della svalutazione sugli investimenti e sull'innovazione delle aziende esportatrici, si veda il saggio di S. Calabresi e P. Carnazza, "La svalutazione della lira ed il comportamento delle imprese industriali", *Rassegna dei lavori dell'ISCO,* n. 1/95.

[5] L'indice di intensità degli squilibri settoriali misura il rapporto percentuale tra la somma dei valori assoluti dei saldi settoriali e l'interscambio globale, secondo la formula:

$I = [\Sigma_i |X_i - M_i| / (\Sigma_i X_i + \Sigma_i M_i)]*100$

in cui X_i = esportazioni del settore i^{mo},

M_i = importazioni del settore i^{mo}.

Tale indice varia da 0 a 100 ed è pari alla media ponderata dei valori assoluti dei saldi normalizzati settoriali. Un suo aumento indica che, a parità di flussi globali di interscambio, la struttura della bilancia commerciale si polarizza maggiormente tra settori in attivo che accrescono il proprio *surplus* e settori in passivo che dilatano il proprio disavanzo. Si tratta dunque di una misura del grado di squilibrio interno della bilancia commerciale. Il livello dell'indicatore è strettamente condizionato dal grado di disaggregazione prescelto; in questa sede l'indice è stato calcolato per le 19 branche di cui alla nota 1.

[6] Al fine di calcolare il prezzo in valuta estera di ciascun settore si è deflazionato il relativo indice del valore medio unitario con il tasso di cambio effettivo nominale.

minerali ferrosi e non ferrosi, le macchine per ufficio, i mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli e i prodotti alimentari, diversamente da quanto accaduto nel 1993, quando il segno della variazione era stato uniformemente negativo, con una sola eccezione, e il suo valore assoluto maggiore per la gran parte dei settori. Si osserva che le tensioni al rialzo dei prezzi in valuta per i quattro settori ora ricordati potrebbero essere dovute anche all'elevato grado di utilizzo della capacità produttiva che li contraddistingue[7].

La scomposizione per trimestri dell'andamento dei prezzi all'esportazione in lire mostra che solo nel comparto dei prodotti chimici si verifica un pressoché completo adeguamento dei prezzi stessi alla diminuzione del valore della lira. A partire dal 1994 alcune macrobranche, come ad esempio i prodotti alimentari, sembrano voler riprodurre tale comportamento, attestando però i propri prezzi su livelli intermedi tra i prodotti chimici e i restanti comparti che, dopo il rapido aumento tra il terzo trimestre 1992 e il secondo del 1994, presentano ritmi di incremento più lenti (cfr. graf. 6.2).

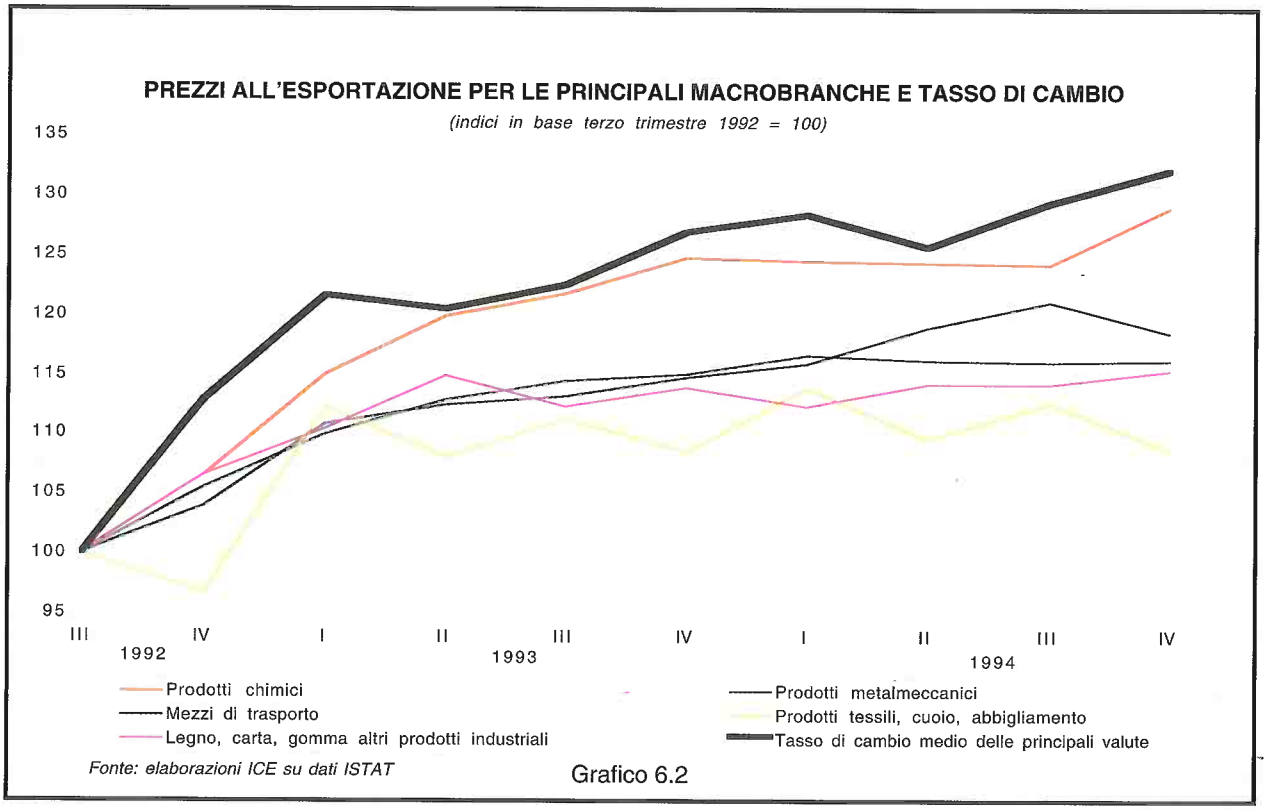


Grafico 6.2

Decisamente orientati a tentare un recupero di quote di mercato, a scapito dei ricavi unitari, appaiono infine gli esportatori dei settori tessile e abbigliamento e prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca.

Peraltro nel 1994 a diminuzioni minori dei prezzi in valuta, rispetto all'anno precedente, corrispondono aumenti più marcati delle quantità esportate per molti settori. Ciò potrebbe essere dovuto al ruolo che giocano i fattori competitivi diversi dal prezzo e la congiuntura dei mercati di destinazione nel determinare un positivo andamento delle vendite all'estero[8].

Tassi di incremento delle quantità esportate superiori al dieci per cento e picchi decennali dei relativi indici si registrano per la maggior parte dei settori, con punte per autoveicoli, che invertono il risultato negativo del biennio precedente, cuoio e calzature e legno e mobili in legno (cfr. tav. C/3).

---

[7] Cfr. Banca d'Italia, *op. cit.*, p. 123. In particolare per i minerali ferrosi e non ferrosi il grado è del 97,2% (6,2% in più rispetto al 1993), per le macchine per ufficio è del 93,1% (10,8%) e per i prodotti alimentari è del 95,6 (-0,2%); gli altri mezzi di trasporto fanno invece registrare un'ulteriore diminuzione del grado di utilizzo.

[8] Cfr. G. B. Navaretti e A. Nova, "Internazionalizzazione delle imprese italiane: tendenze recenti e impatto della svalutazione della lira" *Economia italiana,* n. 3/94, pp. 309 sgg.. Gli autori, basandosi sull'analisi di dati statistici e tratti da indagini campionarie, concludono per l'esistenza di una correlazione molto debole tra prezzi e quantità delle esportazioni.

Al di sotto della media si collocano i risultati di prodotti delle altre industrie manifatturiere, minerali ferrosi e non ferrosi e macchine per ufficio. Per i prodotti alimentari le quantità esportate restano stazionarie, mentre decrescono per i prodotti energetici.

Importazioni

Tornano a crescere a tassi molto sostenuti i valori importati per la stragrande maggioranza dei settori, con due sole eccezioni, rappresentate dai prodotti energetici, quasi stazionari, e dai mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli, in lieve flessione. Tra gli incrementi più rapidi si segnalano quelli di cuoio e calzature, carta e prodotti editoriali e minerali ferrosi e non ferrosi (cfr. tav. 6.1). La netta inversione di tendenza delle importazioni, da più parti attribuita alla ripresa dell'attività produttiva e al trovarsi nel 1994 il punto d'inizio di un nuovo ciclo delle scorte, è causata da maggiori acquisti non solo di prodotti destinati alle industrie di trasformazione ma anche di beni di consumo e strumentali. Si segnala peraltro che per alcuni settori, come quelli delle costruzioni o degli autoveicoli, la domanda raggiunge nel 1994 un livello che resta ancora inferiore a quello attinto prima della recessione; ciò potrebbe aver avuto effetti di contenimento delle importazioni e positivi riflessi anche sui saldi commerciali.

Per quanto riguarda i prezzi all'importazione, si registra un ulteriore aumento, ma con una decelerazione rispetto al 1993, che riguarda tutti i settori. Si segnalano variazioni particolarmente consistenti e superiori alla svalutazione della lira per carta, articoli di carta e stampa, minerali ferrosi e non ferrosi, cuoio e calzature, prodotti dell'agricoltura, legno e mobili, materiale e forniture elettriche, prodotti alimentari (cfr. tav. 6.2); in queste ultime branche le quantità importate sono cresciute più che proporzionalmente rispetto ai prezzi e si evidenzia quindi la scelta delle aziende estere a favore di un aumento dei volumi venduti in Italia, piuttosto che dei ricavi unitari. Si è ipotizzato che a motivare tale comportamento vi siano "la convinzione che il deprezzamento della lira abbia natura in parte reversibile" e "la moderata crescita dei prezzi interni in Italia" [9]. In un ampio numero di settori gli aumenti di prezzo si collocano attorno alla variazione media, a sua volta non distante da quella del tasso di cambio effettivo nominale della lira. Non mancano casi di stazionarietà o diminuzione dei prezzi, che riguardano prodotti energetici, macchine agricole e industriali, mezzi di trasporto, prodotti in gomma e plastica e prodotti delle industrie manifatturiere diverse.

Il grafico 6.3 mostra l'evoluzione dei prezzi all'importazione e del cambio della lira rispetto al terzo trimestre 1992; da esso si deduce che a una prima fase di aumento generalizzato, nel primo semestre del 1993, seguono comportamenti diversi dei principali settori. In particolare i prezzi dei minerali ferrosi e non ferrosi e dei prodotti chimici accompagnano da vicino l'andamento del tasso di cambio nominale, mentre i prodotti energetici e quelli metalmeccanici sono contraddistinti da una maggiore stabilità relativa; per i mezzi di trasporto il prezzo delle importazioni appare del tutto insensibile alle variazioni del cambio.

Nell'àmbito della generale tendenza all'aumento delle quantità importate, che si riportano sui livelli del 1992 dopo la brusca caduta del 1993, il comportamento dei singoli settori appare piuttosto diversificato. L'analisi settoriale conferma che l'aumento delle vendite estere in Italia riguarda da vicino sia i beni strumentali e di consumo che quelli assimilabili alle materie prime. Tra le variazioni positive di maggiore entità si segnalano quelle dei prodotti tessili e dell'abbigliamento, dei prodotti in gomma e plastica e dei prodotti delle altre industrie manifatturiere. Attorno o al di sotto della media si collocano invece minerali e prodotti non metallici, macchine per ufficio, prodotti dell'agricoltura, alimentari, energetici e mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli.

[9] Cfr. Banca d'Italia, *op. cit.* pp. 108 e 119.

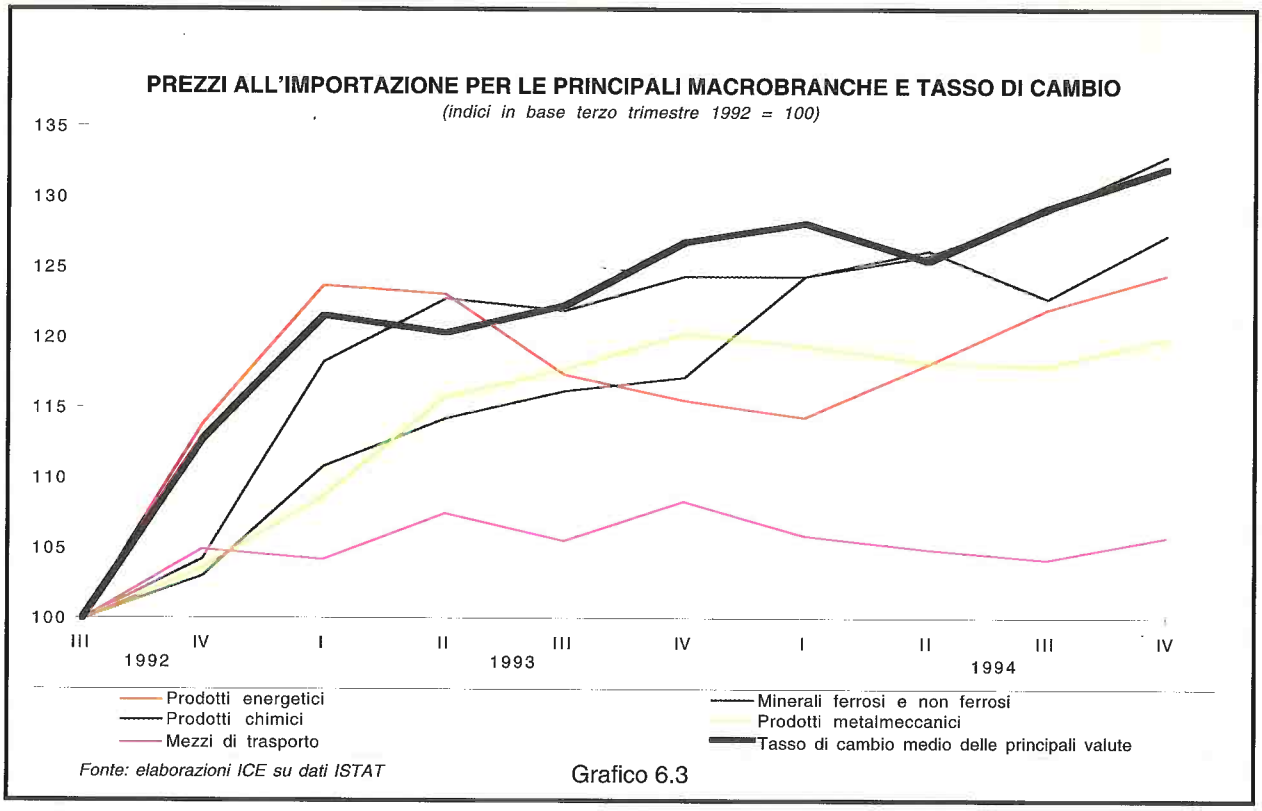


Grafico 6.3

6.2 L'INTERNAZIONALIZZAZIONE COMMERCIALE E PRODUTTIVA DELL'INDUSTRIA ITALIANA

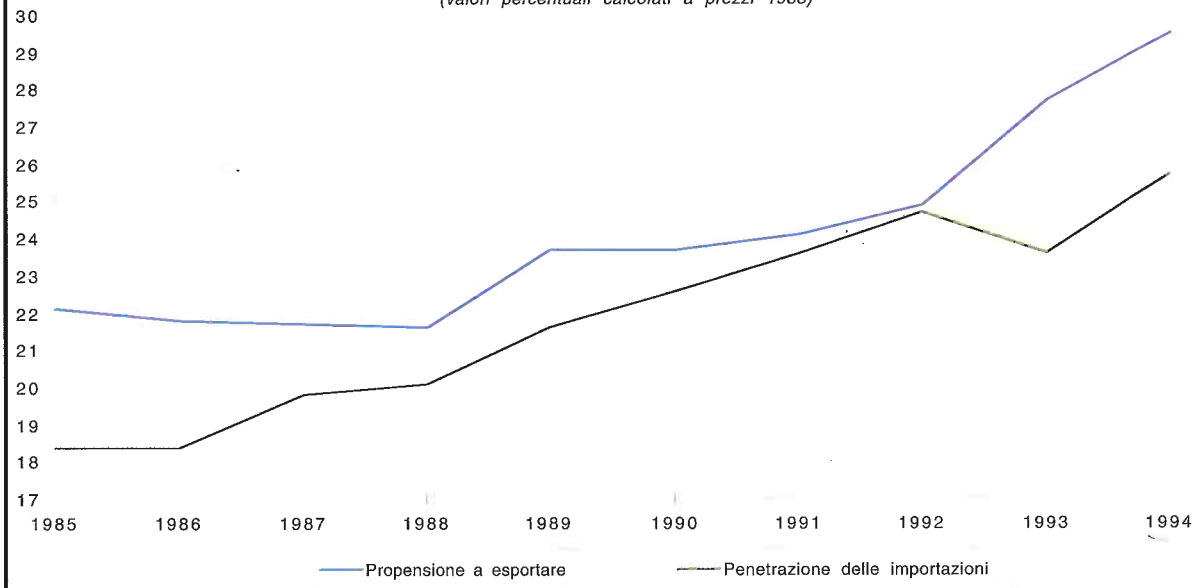
L'internazionalizzazione commerciale

Accelerano nel 1994 le quantità esportate (11,6%) dai settori manifatturieri, crescendo più del doppio della produzione (4,9%), che torna ad aumentare dopo un 1993 di recessione. Due sole sono le eccezioni alla generale ripresa: il comparto alimentare e il settore dei mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli. Peraltro, alcune branche non recuperano ancora i livelli produttivi degli anni precedenti al 1993. Il divario tra andamento delle esportazioni e della produzione è all'origine della crescita di quasi due punti della propensione a esportare (PE)[10] a prezzi costanti per l'industria manifatturiera nel complesso (cfr. graf. 6.4). Vi sono comunque tre settori per i quali nel 1994 la PE diminuisce o resta stazionaria, ovvero minerali ferrosi e non ferrosi, macchine per ufficio e prodotti alimentari, bevande e tabacco (cfr. tav. C/16); ciò potrebbe essere in parte dovuto, specialmente per i primi due settori, alla consistente variazione positiva della domanda interna di beni intermedi, che potrebbe avere spiazzato le esportazioni. Le branche per le quali la PE aumenta come o più che nel 1993 sono invece prodotti chimici, prodotti tessili e abbigliamento, cuoio e calzature, legno e mobili in legno. Buona, anche se in taluni casi inferiore alla media, appare la prestazione di altre branche, come ad esempio macchine agricole e industriali e autoveicoli, da tempo orientate verso l'estero.

[10] 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, 1990 = 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. Ove non altrimenti indicato, la PE s'intende a prezzi costanti.

PROPENSIONE A ESPORTARE E PENETRAZIONE DELLE IMPORTAZIONI NELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA

(valori percentuali calcolati a prezzi 1988)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.4

Il consistente aumento della PE viene probabilmente rallentato nel 1994 da un andamento lievemente cedente della profittabilità all'esportazione (PR)[11], che diminuisce dello 0,5% in media (cfr. tavv. 6.3, 6.4 e C/18). Scendendo nel dettaglio dei singoli settori si può però notare un comportamento piuttosto diversificato della PR, che cresce per minerali, macchine per ufficio, materiale elettrico ed elettronico e prodotti alimentari. Per la maggior parte dei settori ora ricordati i prezzi all'esportazione crescono più della media e quelli alla produzione sono interessati da aumenti contenuti.

La penetrazione delle importazioni (PI)[12] a prezzi costanti cresce, sempre nei settori manifatturieri, a un ritmo sostenuto nel 1994 (2,1 punti), come sintesi dell'andamento al rialzo della domanda interna (5,1%) e di un incremento quasi triplo del volume delle importazioni (14,3%; cfr. tav. C/17). Solo per macchine per ufficio e autoveicoli si verifica una diminuzione della PI, che peraltro resta su livelli molto elevati. In tutti gli altri settori vi è invece un aumento, che porta la PI complessiva oltre la soglia di un quarto della domanda interna apparente di manufatti. Le variazioni più ampie interessano i settori cuoio e calzature, materiale e forniture elettriche e chimico.

Il comportamento della PI non è facilmente spiegabile attraverso le variazioni della competitività delle importazioni (CI)[13], che è sostanzialmente stazionaria nell'aggregato e presenta andamenti diversi per i singoli settori (cfr. tav. C/19). Per autoveicoli, prodotti in gomma e plastica, macchine agricole e industriali, prodotti chimici e prodotti tessili e abbigliamento la competitività dei beni

[11] 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 rifletta il comportamento dei prezzi o invece i mutamenti nella composizione merceologica e nella qualità dei prodotti esportati.

[12] La penetrazione delle importazioni (PI) è calcolata dividendo, per ciascuna branca, il valore delle importazioni per la domanda interna v. note precedenti. Ove non altrimenti indicato, la PI si intende a prezzi costanti.

[13] 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 le merci importate sono più competitive rispetto a quelle italiane, e viceversa.
Tra i vari limiti di questo indicatore come misura di competitività, va ricordato il fatto che l'indice dei prezzi all'importazione fa in realtà riferimento ai valori unitari e non ai prezzi e quindi è distorto dai mutamenti nella composizione merceologica dei flussi di importazioni.

importati aumenta, mentre per gli altri settori diminuisce. L'aumento è determinato da una variazione positiva dei prezzi alla produzione che è sensibilmente maggiore di quella dei prezzi all'importazione, segnalando che le aziende estere dei cinque settori ora ricordati hanno perseverato nella politica di contenimento delle revisioni dei listini, mirando a un consolidamento della propria quota di mercato.

GRADO DI APERTURA INTERNAZIONALE DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA
(a prezzi 1988)

Branche NACE	Penetrazione delle importazioni (1)				Propensione ad esportare (2)			
	media 1984 - 86	1992	1993	1994	media 1984 - 86	1992	1993	1994
Minerali ferrosi e non ferrosi	27,9	34,9	33,7	35,9	16,7	18,2	22,4	22,2
Minerali e prodotti non metallici	7,3	10,0	10,4	11,4	16,4	18,5	21,3	23,9
Prodotti chimici	24,0	29,8	28,8	31,7	17,4	21,1	21,2	22,9
Prodotti in metallo	4,4	6,9	6,5	7,1	14,8	17,1	19,4	21,0
Macchine agricole e industriali	20,7	32,0	26,5	28,6	42,3	54,9	52,6	54,2
Macchine per ufficio	57,3	65,6	70,3	66,5	52,0	51,2	62,6	57,4
Materiale e forniture elettriche	25,2	33,5	32,5	36,3	24,7	32,1	34,6	37,3
Autoveicoli e relativi motori	35,3	51,6	54,3	53,9	31,3	39,2	48,0	49,3
Altri mezzi di trasporto	19,8	32,0	29,1	31,6	26,5	27,5	38,1	40,5
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	16,3	17,0	16,6	17,4	7,7	10,5	11,0	11,0
Prodotti tessili, abbigliamento	9,8	17,2	17,7	20,4	23,3	27,2	29,2	31,7
Cuoio, calzature	10,4	23,0	25,0	30,3	37,7	45,0	47,1	51,4
Legno e mobili in legno	7,5	9,8	9,9	11,1	13,7	14,4	16,7	19,1
Carta, articoli di carta e stampa	11,4	14,1	13,1	14,1	8,3	9,1	10,4	11,1
Prodotti in gomma e plastica	11,5	17,9	18,1	19,9	17,7	28,2	31,4	33,3
TOTALE MANUFATTI	17,9	24,7	23,6	25,7	21,6	25,3	27,7	29,5

(1) Rapporto percentuale tra importazioni e domanda interna (produzione + importazioni - esportazioni)
(2) Rapporto percentuale tra esportazioni e produzione

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.3

INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA
DOMANDA, OFFERTA E PREZZI RELATIVI
(variazioni percentuali 1993 - 1994)

Branche NACE	Produzione (1)	Domanda interna (2)	Prezzi alla produzione	Competitività all'import (3)	Profittabilità all'export (4)
Minerali ferrosi e non ferrosi	3,9	7,6	3,3	-3,8	1,5
Minerali e prodotti non metallici	1,2	-1,0	13,7	-0,4	1,3
Prodotti chimici	3,4	5,5	5,2	2,4	-1,0
Prodotti in metallo	4,7	3,3	2,8	-1,2	0,2
Macchine agricole e industriali	7,8	7,5	3,1	2,9	-1,8
Macchine per ufficio	10,8	11,9	0,3	-2,6	7,6
Materiale e forniture elettriche	3,2	4,8	1,6	-3,3	2,9
Autoveicoli e relativi motori	19,6	15,6	6,0	7,2	-2,5
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	0,1	1,1	2,8	-2,3	5,0
Prodotti tessili, abbigliamento	5,6	5,4	3,3	1,9	-2,4
Cuoio, calzature	9,9	8,7	3,6	-6,2	-2,5
Legno e mobili in legno	3,6	1,8	19,3	-1,9	-2,5
Carta, articoli di carta e stampa	4,6	4,9	12,2	-9,3	-1,5
Prodotti in gomma e plastica	8,1	7,6	14,4	5,4	-3,3
TOTALE MANUFATTI	4,9	5,1	3,8	-0,1	-0,5

(1) Indice della produzione industriale in quantità
(2) Produzione più importazioni meno esportazioni; a prezzi costanti
(3) Indice prezzi interni alla produzione/indice prezzi all'importazione
(4) Indice prezzi all'esportazione/indice prezzi alla produzione

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.4

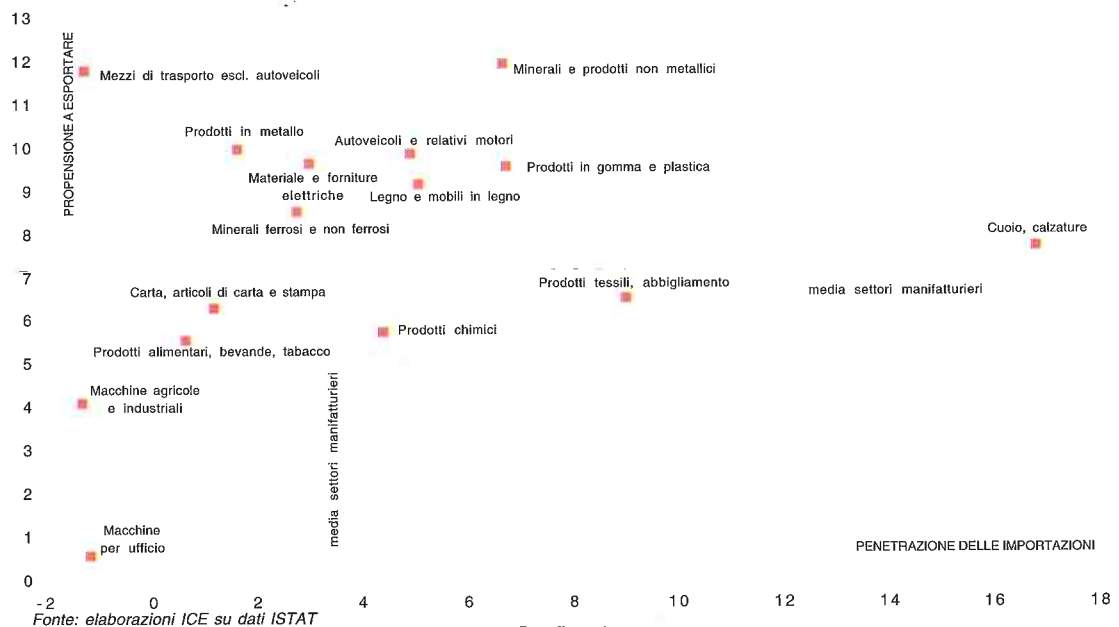
Maggiore influenza sulla PI sembrerebbe avere l'effetto di trascinamento delle importazioni da parte delle esportazioni, vista anche la prevalenza nell'industria italiana delle attività di trasformazione su quelle di produzione di *input* primari; le importazioni si concentrerebbero appunto sui fattori primari e intermedi, che tendono a scarseggiare sul mercato interno, anche a causa dell'insufficienza della capacità produttiva nazionale. Inoltre, a legare gli andamenti degli indicatori del grado di apertura dal lato delle esportazioni e da quello delle importazioni, sarebbero i flussi di commercio intraindustriale, ovvero tra industrie della stessa branca.

Un primo riscontro di tali ipotesi è offerto dal confronto tra le medie delle variazioni nell'ultimo triennio degli indicatori di propensione a esportare da un lato e di penetrazione delle importazioni dall'altro, calcolati a prezzi costanti. Se ne desume infatti che una tendenza all'aumento di entrambi accomuna i settori industriali, con due sole eccezioni dal lato della PI (cfr. graf. 6.5) e che esiste una correlazione, debole ma di intensità crescente, tra le variazioni di PE e PI[14] . Inoltre si osserva che le variazioni della PE sono state maggiori rispetto a quelle della PI, tranne che per prodotti tessili e abbigliamento e prodotti chimici. Si può quindi ritenere probabile che si debba alle peculiarità degli scambi con l'estero dell'industria italiana ricordate poc'anzi se la recente e rapida crescita del commercio estero si è tradotta in un aumento del grado di apertura internazionale dell'economia italiana.

Può essere di qualche interesse comparare i dati dei singoli settori con quelli relativi al totale delle industrie, dividendo i primi in quattro gruppi, omogenei dal punto di vista dell'evoluzione dell'internazionalizzazione commerciale.

PROPENSIONE A ESPORTARE E PENETRAZIONE DELLE IMPORTAZIONI 1992 - 1994

(media delle variazioni percentuali calcolate a prezzi costanti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.5

Nel primo insieme collochiamo le branche contraddistinte da una crescita superiore alla media sia di PE che di PI. Accanto a settori ormai da tempo avviati su questa strada e che consolidano le proprie posizioni, come nel caso di autoveicoli, minerali e prodotti non metallici e cuoio e calzature, ne troviamo altri di più recente vocazione all'esportazione, come legno e mobili in legno, prodotti in gomma e plastica e materiale e forniture elettriche. Fra i fattori che determinano tale andamento vi sono la favorevole evoluzione della domanda estera[15] che aumenta più della media per due dei cinque settori e, per altri, il miglioramento della competitività delle importazioni.

---

[14] Il coefficiente di correlazione tra la media delle variazioni di PE e PI nel triennio è positivo e pari a 0,35, con una spiccata tendenza ad aumentare col passare del tempo, passando da 0,06 nel 1992 a 0,42 nel 1993 e a 0,76 nel 1994.

[15] Per una stima della domanda estera per settori compatibili con quelli della presente analisi, si veda il riquadro "Le esportazioni dell'industria italiana nel biennio 1995-1996", più avanti in questo capitolo.

Connotati da un dinamismo maggiore della PI e minore della PE, sempre rispetto al complesso dei settori manifatturieri, sono invece prodotti chimici e prodotti tessili e dell'abbigliamento. Circa il primo settore non si può parlare di una novità, stante il suo permanente *deficit* di bilancia commerciale e la fase di profonda ristrutturazione che ha attraversato. Meno semplice da spiegare appare la prestazione di prodotti tessili e abbigliamento, che potrebbe essere influenzata dalla dinamica relativamente sfavorevole della domanda estera nel triennio considerato; peraltro anche l'opposta evoluzione di PR, che diminuisce più della media, e di CI potrebbe aver orientato il comportamento degli operatori.

Per un terzo gruppo di settori si registra una crescita inferiore alla media della PI e viceversa un aumento più rapido della PE; ne deriva un avanzamento maggiore sul versante della proiezione sull'estero delle imprese italiane. Si tratta di mezzi di trasporto (esclusi autoveicoli), prodotti in metallo e minerali ferrosi non ferrosi; più allineata appare invece la posizione di materiale e forniture elettriche. Spiegazioni di una simile prestazione possono trovarsi da un lato nella regressione della domanda interna, concentratasi nel biennio 1992 - 1993, dall'altro nei vantaggi competitivi offerti alle industrie ricordate dalla svalutazione, che si è accompagnata a una diminuzione della CI più marcata della media manifatturiera.

Infine un quarto insieme di settori è accomunato da variazioni di PE e PI di entità inferiore, di molto in due casi, rispetto alla media; si potrebbe dunque ritenere che tali branche mostrino una relativa tendenza a rallentare sulla via dell'internazionalizzazione commerciale. Sono carta, articoli di carta e stampa, prodotti alimentari, bevande e tabacco, macchine agricole e industriali e macchine per ufficio. A determinare la prestazione di tali settori dal lato delle esportazioni contribuiscono la domanda estera, che nel triennio aumenta meno della media per carta e alimentari, e la profittabilità relativa all'esportazione, che cresce meno della media per carta e macchine agricole e industriali; dal lato delle importazioni una delle probabili cause dell'evoluzione della PI va cercata nella diminuzione della CI, più marcata della media per tre settori su quattro.

L'internazionalizzazione produttiva

Nel presente sottoparagrafo si prendono in esame i dati sugli investimenti diretti esteri (IDE), sia in entrata che in uscita dall'Italia, così come raccolti da R&P - Politecnico di Milano[16] ed elaborati per l'ICE secondo lo schema settoriale NACE - CLIO[17] . Tali dati sono diversi da quelli pubblicati nella scorsa edizione del Rapporto ICE perché si riferiscono alla consistenza delle partecipazioni anziché ai relativi flussi.

Le partecipazioni di investitori italiani in imprese industriali estere sono cresciute nel biennio 1992 - 1993, da tutti i punti di vista: addetti (6,3%), imprese partecipate (16,6%) e fatturato (37,1%). Il fatturato medio per addetto è dunque aumentato del 29%; consistenti variazioni di quest'ultimo indicatore si registrano per molti dei settori considerati, testimoniando del dinamismo che contraddistingue le aziende partecipate, dal lato dei ricavi e da quello della produttività del lavoro. In particolare il fatturato medio aumenta più rapidamente nei settori legno e mobili in legno, altri mezzi di trasporto e minerali e prodotti non metallici. Eccezioni di rilievo sono costituite dai comparti tessile abbigliamento calzature e alimentare bevande tabacco, dove il fatturato medio decresce o cresce meno che quello totale. Tale fenomeno, che si accompagna a un incremento degli addetti generalmente al di sopra della media (cfr. tav. 6.5), si spiega ricordando che gli investimenti nei settori in questione riguardano aziende che compiono lavorazioni ad alta intensità di manodopera, in paesi perlopiù a basso costo del lavoro e connotati da prezzi interni espressi in lire assai più ridotti di quelli italiani; date queste caratteristiche, il dato sul fatturato medio può non dar conto compiutamente di eventuali innovazioni e/o investimenti introdotti nel processo produttivo. Forti aumenti degli addetti si registrano, tra 1991 e 1993, per cuoio e calzature, un settore ancora relativamente poco interessato dagli investimenti in uscita, minerali e prodotti non metallici e prodotti alimentari. In ben otto settori, che totalizzano il 58% degli addetti nelle partecipate, questi diminuiscono.

[16] Cfr. Cominotti R. e Mariotti S. (a cura di) "Italia multinazionale 1994", Milano 1994.
[17] Per maggiori dettagli di ordine merceologico, cfr. Appendice statistica al vol. II del Rapporto.

PARTECIPAZIONI ITALIANE IN IMPRESE INDUSTRIALI ESTERE

Settori	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Var. % addetti
	1987	1989	1991	1993	1987	1989	1991	1993	1991-1993
Prodotti energetici	8.824	10.843	13.452	17.183	16.190	14.661	19.236	18.530	-3,7
Minerali ferrosi e non ferrosi	3.769	4.244	5.259	7.695	20.538	19.494	23.383	24.300	3,9
Minerali e prodotti non metallici	884	917	1.551	6.474	5.466	7.202	13.562	35.322	160,4
Prodotti chimici	4.223	5.160	7.185	9.583	20.642	28.020	37.889	31.926	-15,7
Prodotti in metallo	514	749	1.278	1.682	6.213	8.988	13.798	15.177	10,0
Macchine agricole e industriali	2.139	3.218	6.208	10.910	16.154	19.919	36.173	42.313	17,0
Macchine per ufficio	2.975	2.339	2.394	2.787	23.559	18.008	15.829	13.646	-13,8
Materiale e forniture elettriche	7.824	11.258	14.225	17.960	71.373	90.869	95.421	90.929	-4,7
Autoveicoli e parti	7.024	13.821	17.967	21.948	69.493	98.114	122.032	121.276	-0,6
Altri mezzi di trasporto	928	378	2.837	4.111	12.626	2.770	19.583	17.172	-12,3
Prod. alimentari, bevande, tabacco	8.607	10.798	16.582	29.209	28.085	30.547	44.824	76.346	70,3
Prodotti tessili	742	1.045	1.055	1.175	5.874	9.156	9.770	10.957	12,1
Abbigliamento	393	895	1.958	2.205	4.779	9.008	15.522	20.041	29,1
Cuoio, calzature	20	49	64	121	430	1.130	1.698	7.326	331,4
Legno e mobili in legno	174	216	181	504	3.479	3.802	3.805	6.179	62,4
Carta, articoli di carta e stampa	2.372	4.871	6.520	3.472	9.654	20.594	28.948	12.305	-57,5
Gomma e plastica	3.555	4.911	5.695	6.003	36.422	39.468	37.135	27.865	-25,0
Prod. delle altre industrie manifatturiere	27	44	542	888	256	371	2.382	3.459	45,2
Totale	54.993	75.755	104.956	143.912	351.233	422.121	540.990	575.069	6,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati R&P - Politecnico di Milano

Tavola 6.5

Dati preliminari per il 1994 fanno registrare un ritorno alla crescita delle nuove partecipazioni, che sarebbero 156 per un totale di 38.115 addetti, che scendono però a 27.304 se si scomputano le 34 dismissioni verificatesi nell'anno. Peraltro il numero degli addetti nelle aziende di nuova partecipazione è al livello più basso degli ultimi anni[18] .

Al 31 dicembre 1993 gli IDE italiani all'estero, distinti per grandi aggregati settoriali *à la Pavitt*[19] e per macro - aree, si concentravano prevalentemente nei settori con forti economie di scala (68,5% del totale degli addetti) e nell'Unione Europea (43%)[20] . Nel periodo tra il 1991 e il 1993 gli IDE nei settori tradizionali diminuiscono in tutte le aree, tranne che in Europa orientale e nei PVS asiatici e africani (cfr. tav. 6.6)[21] ; punte particolarmente elevate di diminuzione si verificano per il continente americano. L'acquisizione di partecipazioni delle aziende italiane dei settori più maturi sembra rivolgersi, soprattutto per merito di aziende di dimensioni piccole e medie, al di fuori dei consueti mercati di sbocco, come del resto è avvenuto per le esportazioni nel biennio 1993 - 1994. Permane positiva nel complesso e per le singole aree considerate, tranne le Americhe, la variazione del numero di addetti nei settori con forti economie di scala; picchi si registrano per i paesi europei nel loro complesso. Il risultato è tanto più significativo se si ricorda che il comparto in esame è il più importante, dal lato degli IDE. Buona appare anche la prestazione del comparto dei fornitori specializzati, peraltro il minore come consistenza sul totale delle partecipazioni italiane all'estero, che rafforza la presenza in America Latina e in Europa (ma non nei paesi della UE). Nel biennio considerato si conferma la scarsa propensione delle aziende italiane del comparto ad acquisizioni negli USA e in Canada, già evidenziatasi nei periodi precedenti e al contempo si consolida la presenza nei mer-

[18] Cfr. CONFINDUSTRIA "L'Internazionalizzazione dell'industria italiana", *Previsioni dell'economia italiana,* n. 1, Roma giugno 1995, p. 135; nello studio è contenuto anche un interessante approfondimento sul legame tra IDE ed esportazioni.
[19] Cfr. Pavitt K. *"Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory"*, Research Policy vol. 13, n. 6, dicembre 1984.
[20] Cfr. Cominotti R. e Mariotti S. (a cura di), *op. cit.,* pp. 70 sgg.
[21] Cfr. Anche Mariotti S. e Mutinelli M. "Tipologia e motivazioni dell'investimento diretto dell'industria italiana nei paesi dell'Europa orientale", pubblicato nel presente volume.

cati "emergenti". Infine, gli IDE italiani nei settori ad alta tecnologia sono diminuiti, sempre in termini di addetti, in tutte le aree considerate, con punte in America Latina e in Europa occidentale, a parte il notevolissimo aumento che si registra in Europa orientale. Si tratta di un segnale non positivo, che conferma la fragilità strutturale dei settori tecnologicamente avanzati dell'industria italiana. Questi ultimi appaiono infatti in ritirata rispetto all'acquisizione di partecipazioni in aziende estere, dopo che nel recente passato avevano avviato limitati tentativi in tal senso, in segmenti ove sembrava possibile vantare alcuni vantaggi competitivi o sfruttare le acquisizioni all'estero per avviare strategie di inseguimento tecnologico.

DINAMICA DELL'OCCUPAZIONE NELLE IMPRESE MULTINAZIONALI PER MACRO - AGGREGATI SETTORIALI E GEOGRAFICI
(variazioni percentuali 1991 - 1993)

AZIENDE ESTERE A PARTECIPAZIONE ITALIANA

Aree	Comparti *à la Pavitt*				Totale
	Settori tradizionali	Settori con forti economie di scala	Settori specialistici	Settori ad elevata intensità tecnologica	
Europa occidentale	-32,5	7,1	18,0	-28,5	-3,5
Unione Europea	-26,6	7,2	-4,2	-29,9	-3,8
Europa orientale	262,9	291,9	58,6	238,7	233,9
Nord America	-54,2	-17,8	-18,4	-16,9	-23,2
America Latina	-75,8	-13,1	38,7	-32,1	-15,3
Resto del mondo	26,7	5,0	6,4	-2,2	6,5
Totale	-3,3	11,7	17,2	-16,9	6,3

AZIENDE ITALIANE A PARTECIPAZIONE ESTERA

Aree	Comparti *à la Pavitt*				Totale
	Settori tradizionali	Settori con forti economie di scala	Settori specialistici	Settori ad elevata intensità tecnologica	
Europa occidentale	-35,7	-2,5	-6,7	1,5	-4,7
Unione Europea	-35,7	-6,0	1,6	-2,7	-6,9
Nord America	-2,7	1,2	-16,0	15,6	3,0
Giappone	-0,7	-2,3	67,0	0,4	13,6
Resto del mondo	30,0	-0,6	30,7	5,6	13,3
Totale	-24,9	-1,4	-6,6	6,6	-1,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati R & P - Politecnico di Milano

Tavola 6.6

Nel complesso, gli investitori italiani all'estero sono per il 72,8% aziende con meno di 500 addetti e per il 16,4% aziende con meno di 2.000 addetti. Peraltro solo l'11,1% degli addetti totali lavora in aziende estere partecipate da investitori italiani del primo gruppo, ovvero con meno di 500 addetti[22] . Più in generale, si segnala una tendenza alla diminuzione del grado di concentrazione delle partecipazioni italiane in imprese estere, dovuto da un lato al minore dinamismo dei grandi gruppi industriali e dall'altro all'aumento della presenza, tra gli investitori, di piccole imprese e di gruppi di dimensioni medio - grandi, operanti nei settori di tradizionale competitività dell'Italia[23].

[22] Cfr. CONFINDUSTRIA "L'Internazionalizzazione ...", *op. cit.*, p. 136.
[23] *Ibidem*, p. 146.

Il numero di aziende italiane partecipate da investitori esteri è cresciuto solo marginalmente (2,1%), mentre gli addetti sono diminuiti dell'1,9% e il fatturato è cresciuto dell'11,3% (cfr. tav. 6.7). Un andamento complessivamente favorevole contraddistingue dunque il fatturato medio per addetto. Peraltro si osserva un dinamismo non superiore a quello degli anni ottanta, nonostante alcune condizioni favorevoli, per chi desiderasse investire, come la svalutazione della lira, le opportunità offerte dalle privatizzazioni delle aziende pubbliche e le difficoltà nelle quali sono incorsi alcuni dei principali gruppi industriali italiani[24] . A far registrare i maggiori aumenti degli addetti relativi agli IDE in entrata tra 1991 e 1993 sono legno e mobili in legno, macchine per ufficio e abbigliamento e altri tre settori, che insieme totalizzano il 77% degli addetti; ma nel panorama delle variazioni prevalgono quelle negative, che interessano 11 settori sui 18 considerati. Tenendo conto di ciò e dell'andamento non brillante, anzi al ribasso per più di un settore, della produzione industriale nel biennio 1992 - 1993, il buon risultato in termini di fatturato medio per addetto (13,1%) implica comunque che le aziende nelle quali gli investitori esteri hanno scelto di fare il loro ingresso sono in posizione favorevole rispetto al resto dei rispettivi comparti, e conseguono risultati migliori che nel biennio precedente. D'altro canto la diminuzione del numero degli addetti nelle aziende italiane a partecipazione straniera può essere causata da due fattori, disinvestimenti e ristrutturazioni con incremento della produttività del lavoro. Alcuni osservatori fanno notare che, al netto dei disinvestimenti, gli andamenti dell'occupazione nelle aziende partecipate dall'estero paiono assecondare quelli dei relativi settori produttivi o addirittura collocarsi al di sopra di questi, grazie a investimenti di tipo espansivo, ovvero con aumento della capacità produttiva e del fatturato.

PARTECIPAZIONI ESTERE IN IMPRESE INDUSTRIALI ITALIANE

Settori	Fatturato delle partecipate (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Var. % addetti
	1987	1989	1991	1993	1987	1989	1991	1993	1991-1993
Prodotti energetici	10.040	7.538	10.810	12.852	6.209	6.540	6.323	6.099	-3,5
Minerali ferrosi e non ferrosi	2.218	3.679	2.969	3.118	12.627	13.971	9.060	8.352	-7,8
Minerali e prodotti non metallici	2.208	3.091	3.606	4.677	13.623	15.757	18.047	21.464	18,9
Prodotti chimici	21.075	29.722	38.885	43.177	84.430	96.392	98.121	99.050	0,9
Prodotti in metallo	2.163	2.347	3.101	3.375	15702	14732	14714	14102	-4,2
Macchine agricole e industriali	7.324	9.167	12.578	13.436	54.185	56.983	59.938	59.192	-1,2
Macchine per ufficio	9.832	9.049	12.164	16.392	45.222	29.031	28.185	36.109	28,1
Materiale e forniture elettriche	14.687	22.050	28.186	28.913	116.266	135.284	130.888	121.540	-7,1
Autoveicoli e parti	2.876	4.365	5.879	5.803	23.089	26.915	24.691	21.800	-11,7
Altri mezzi di trasporto	446	569	900	1.067	2.453	2.249	3.052	2.739	-10,3
Prod. alimentari, bevande, tabacco	9.109	13.914	17.059	20.947	34.955	48.753	47.034	47.486	1,0
Prodotti tessili	1.040	1.311	1.550	2.309	7.839	8.156	7.737	9.079	17,3
Abbigliamento	337	288	539	801	1.836	2.062	2.591	3.175	22,5
Cuoio, calzature	25	290	254	331	175	950	1.004	993	-1,1
Legno e mobili in legno	109	259	306	435	1.105	1.106	1.362	1.984	45,7
Carta, articoli di carta e stampa	3.761	5.812	8.410	6.061	16.339	21.525	24.395	17.004	-30,3
Gomma e plastica	3.043	4.236	5.644	6.128	23.834	25.088	27.784	25.030	-9,9
Prod. delle altre industrie manifatturiere	757	781	822	1.133	2.949	2.125	2.019	1.928	-4,5
Totale	91.051	118.469	153.660	156.970	462.838	507.619	506.945	497.126	-1,9

Fonte: elaborazioni ICE su dati R&P - Politecnico di Milano

Tavola 6.7

[24] *Ibidem,* p. 155.

Riprendendo l'analisi per grandi settori e aree, va subito notato che anche dal lato degli IDE in entrata la UE prevale sulle altre provenienze (45,3% del totale degli addetti), e i settori con forti economie di scala sugli altri comparti (45,4%), anche se è molto importante, in questo caso, il peso degli IDE in entrata nelle industrie ad alta tecnologia (31,5%). La dinamica, nel biennio 1991 - 1993, degli addetti nelle industrie tradizionali controllate da investitori esteri è fortemente negativa: essi scendono di un quarto, come conseguenza della diminuzione degli occupati nelle aziende controllate da investitori comunitari (cfr. tav. 6.6). Una sostanziale invarianza contraddistingue gli IDE nei settori con forti economie di scala, dove scende la presenza della UE e del Giappone; la progressiva apertura del mercato italiano a investitori esteri in importanti settori come la chimica e la siderurgia potrebbe presto portare a un'accentuazione dell'occupazione nelle partecipate, anche se non bisogna dimenticare che esistono fattori di ostacolo a tale processo sia sul piano macroeconomico che su quello tecnico - amministrativo. Gli IDE in entrata nel comparto dei fornitori specializzati diminuiscono nel complesso, a causa delle scelte degli investitori europei (UE a parte) e nord - americani. A cercare di accrescere la propria presenza nel comparto sono le aziende giapponesi, peraltro ancora molto marginali nel panorama degli investitori esteri. I settori in esame potrebbero raccogliere facilmente, data la loro posizione consolidata sui mercati internazionali, nuove partecipazioni, traendo beneficio dai relativi apporti tecnologici e finanziari e invertendo la tendenza al declino della presenza di investitori esteri in atto da qualche anno. L'unico comparto nel quale vi è un aumento delle partecipazioni straniere è quello dell'alta tecnologia, già fortemente internazionalizzato; qui la crescita complessiva è temperata da una diminuzione che interessa le aziende partecipate da investitori comunitari, mentre in forte aumento appare la presenza nord - americana, che rappresenta quasi il 40% del totale. La nota positiva che riguarda il comparto appare complementare al negativo andamento degli IDE italiani negli stessi settori. La speranza è che la crescita degli IDE esteri ad opera di qualificate multinazionali possa contribuire, attraverso effetti di diffusione e imitazione, al rafforzamento del sistema innovativo nazionale.

La crescente importanza che il fenomeno degli investimenti diretti da e verso l'estero va acquistando in Italia ha favorito la realizzazione di alcune ricerche, come quella pubblicata dall'"Osservatorio sulle piccole e medie imprese" di Mediocredito centrale, che passa in rassegna, sulla base di dati raccolti attraverso una ricerca sul campo, l'atteggiamento delle aziende nei confronti delle principali forme di internazionalizzazione produttiva, durante il triennio 1989 - 1991[25]. La notevole mole di informazioni acquisite viene usata dagli Autori allo scopo di caratterizzare il legame tra IDE e innovazione; è parso peraltro utile riportare alcune delle evidenze empiriche nella tav. 6.8, dove i dati del campione sono stati riproporzionati all'universo di riferimento di ciascun settore. Da essa si deduce che pur restando le vendite dirette il modo principale col quale le aziende italiane si rapportavano ai mercati esteri, altra modalità rilevante erano gli accordi di collaborazione commerciale, mentre solo in minima parte si ricorreva a quelli di collaborazione tecnico - produttiva e a operazioni di penetrazione commerciale con strutture fisse di vendita. D'altra parte, quasi un terzo delle aziende manifatturiere considerate percepiva l'importanza di confrontarsi con produttori non italiani. Tale percezione, che si palesa nei dati dell'ultima colonna di tav. 6.8, era particolarmente forte in settori pure non secondari per la nostra industria, come quelli della produzione di macchine agricole e industriali, macchine per ufficio e mezzi di trasporto. Tra i settori nei quali le aziende si sentivano più "al sicuro" rispetto alla concorrenza estera troviamo prodotti alimentari, bevande e tabacco, carta, articoli di carta e stampa e legno e mobili in legno.

[25] Cfr. Archibugi D. e Ceccagnoli M. "Innovazione e internazionalizzazione nelle imprese manifatturiere italiane", *Quaderni di politica industriale*, n. 2, febbraio 1995. L'aggiornamento della banca dati usata per l'indagine, relativo al triennio 1992 - 1994, è in corso al momento in cui scriviamo.

MODALITA' D'INTERNAZIONALIZZAZIONE DIVERSE DAGLI IDE
(dati riproporzionati all'universo delle imprese con più di 10 addetti)

Settori	Percentuale di imprese... ...che nel triennio 1989 - 1991 hanno effettuato... ...vendite all'estero	...accordi di collab. comm.le	...accordi di collab. tecno-prod.	...operazioni penetraz. comm.le (1)	...i cui principali concorrenti si trovano all'estero
Prodotti chimici	64,1	22,2	6,4	4,1	35,4
Prodotti in metallo	46,9	11,6	5,8	3,0	25,3
Macchine agricole e industriali	66,3	20,1	8,6	5,4	44,8
Macchine per ufficio	37,4	15,4	3,9	10,7	44,6
Materiale e forniture elettriche	56,2	20,6	11,2	6,4	39,9
Autoveicoli e parti	56,2	37,6	9,7	5,1	54,6
Altri mezzi di trasporto	58,9	27,7	19,4	0,4	58,9
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	50,4	13,0	2,9	2,5	15,1
Tessile (2)	50,8	5,4	2,6	6,2	37,5
Pelli e cuoio (2)	69,3	21,9	6,2	0,9	35,1
Calzature e abbigliamento (2)	56,6	13,7	7,5	6,6	30,5
Legno e mobili in legno	50,5	14,8	7,9	3,2	15,2
Carta, articoli di carta e stampa	32,9	5,1	1,9	2,3	16,1
Prodotti in gomma e plastica	64,6	10,6	5,4	5,2	37,6
Altre industrie manifatturiere	61,5	14,5	2,9	3,4	40,8
Totale (3)	53,6	14,1	6,2	4,5	30,9

(1) La voce indica le operazioni di penetrazione commerciale che comportano l'allestimento di strutture fisse di vendita
(2) Il settore è definito diversamente rispetto alla classificazione NACE - CLIO commercio estero
(3) Non includendo alcuni settori minori, il totale presentato qui differisce da quello della fonte

Fonte: elaborazioni ICE su dati Mediocredito centrale

Tavola 6.8

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[26], 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 a valori, prezzi e quantità scambiati, di fonte ISTAT, sulla base dei quali sono stati costruiti anche gli altri indicatori introdotti nei due paragrafi che precedono. Ove disponibili, vengono inoltre presi in considerazione i dati sul fatturato, le inchieste e i dati sugli ordinativi e le loro tendenze, di fonte ISTAT e ISCO[27], nonché notizie e informazioni diffuse dalle associazioni di categoria degli industriali, da centri di ricerca e da altre fonti.

[26] Per la scelta dei settori sui quali soffermarsi nel presente paragrafo, si è tenuto conto di un duplice criterio, relativo sia alla dimensione che al dinamismo mostrato dal settore stesso in corso d'anno. È opportuno comunque tenere presente che gli undici settori commentati in appresso totalizzano il 73% delle esportazioni italiane.

[27] Nel commento si fa riferimento, ove possibile, alle risposte degli imprenditori, in media annuale, sui "fattori negativi influenzanti le esportazioni" e sul "confronto tra prezzi all'esportazione e prezzi interni". A tale scopo si evidenziano nel primo caso la percentuale delle imprese con fattori negativi e, ove specificato, il peso dei fattori più influenti, nel secondo caso il saldo relativo ai prezzi; un saldo positivo indica che sono di più le imprese che vendono all'estero a prezzi più alti che in Italia rispetto a quelle che si comportano in modo opposto. Il dato appare particolarmente importante se si tiene presente l'opportunità di rialzare i pressi esteri (in lire) offerta agli esportatori della svalutazione. Cfr. ISCO "Inchiesta trimestrale sulle esportazioni", *Quaderni analitici* n. 10, Roma aprile 1995.

Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca

Alla nuova crescita delle esportazioni fa riscontro una ripresa dei flussi in entrata, e il saldo torna a peggiorare. Il favorevole andamento delle vendite all'estero di prodotti nei quali l'Italia è specializzata, come ad esempio il vino, si accompagna a una prestazione positiva dei prodotti delle colture ortofrutticole e arboree.

Il comparto fa registrare nel 1994 un aumento della produzione lorda vendibile del 2,3%, dovuto esclusivamente al movimento al rialzo dei prezzi, vista la stabilità delle quantità prodotte[28]. Nel settore agricoltura e zootecnia, al quale va ascritto il 94,5% della produzione del comparto, si verifica una redistribuzione delle quantità prodotte nei rami principali, a favore delle coltivazioni erbacee (2,5%) e della zootecnia (0,7%) e a detrimento invece delle coltivazioni legnose (-5,5%). Peraltro il movimento dei prezzi interni compensa tali andamenti, e resta sostanzialmente invariata la ripartizione percentuale, tra le componenti ora ricordate, dei valori prodotti. Tra gli altri fattori che influenzano i risultati del 1994, vanno ricordate le innovazioni apportate alla politica agraria comunitaria, che ora incide più direttamente sulla produzione, e l'evoluzione delle condizioni climatiche, sfavorevoli specialmente nell'ultima parte dell'anno.

Il saldo commerciale del comparto peggiora di 524 miliardi, portandosi a quota -8.919, ma resta comunque al di sopra dei livelli registrati nel decennio, 1993 a parte. Il saldo normalizzato raggiunge il massimo decennale, toccando quota -35,2%. Cresce (11,7%) anche il tasso di copertura reale, che permane per il secondo anno consecutivo al di sopra dei valori del 1985, quando aveva iniziato il suo declino, e controbilancia, come si è visto, il peggioramento, per il terzo anno consecutivo, della ragione di scambio.

Va sottolineato che tale risultato è la sintesi di forti rialzi nei valori scambiati; circa le esportazioni, che totalizzano 8.224 miliardi (21,4%), si osserva che la variazione delle quantità (16,1%) è largamente superiore a quella dei prezzi (4,5%) e supera la prestazione già largamente positiva del 1993. Si consolida dunque la tendenza, già avvertita nel 1993, a un aumento in termini reali delle vendite all'estero dopo che tra il 1985 e il 1992 si era registrata una variazione contenuta da tale punto di vista, alla quale si era accompagnato un pronunciato aumento dei prezzi all'esportazione.

Quanto alle importazioni, che raggiungono i 17.144 miliardi (13%), vi è una prevalenza della variazione dei prezzi (8,6%) su quella, pure positiva, delle quantità (4%).

Sotto il profilo geografico, la principale area di sbocco continua a essere rappresentata dalla UE, che assorbe oltre il 70% delle vendite italiane (cfr. tavv. C/22 e C/23). Qui, dopo un 1993 non brillantissimo, l'aumento torna in linea con i valori medi, al di sopra dei quali si colloca l'incremento delle esportazioni verso le aree EFTA e dei paesi in transizione. Anche in Giappone e negli altri PVS, a parte quelli mediorientali, si hanno tassi di incremento molto alti, ma a partire da valori ancora ridotti. I paesi della UE e gli USA vedono aumentare le proprie vendite in Italia a un tasso largamente inferiore a quello medio, a favore dei paesi in transizione e in via di sviluppo.

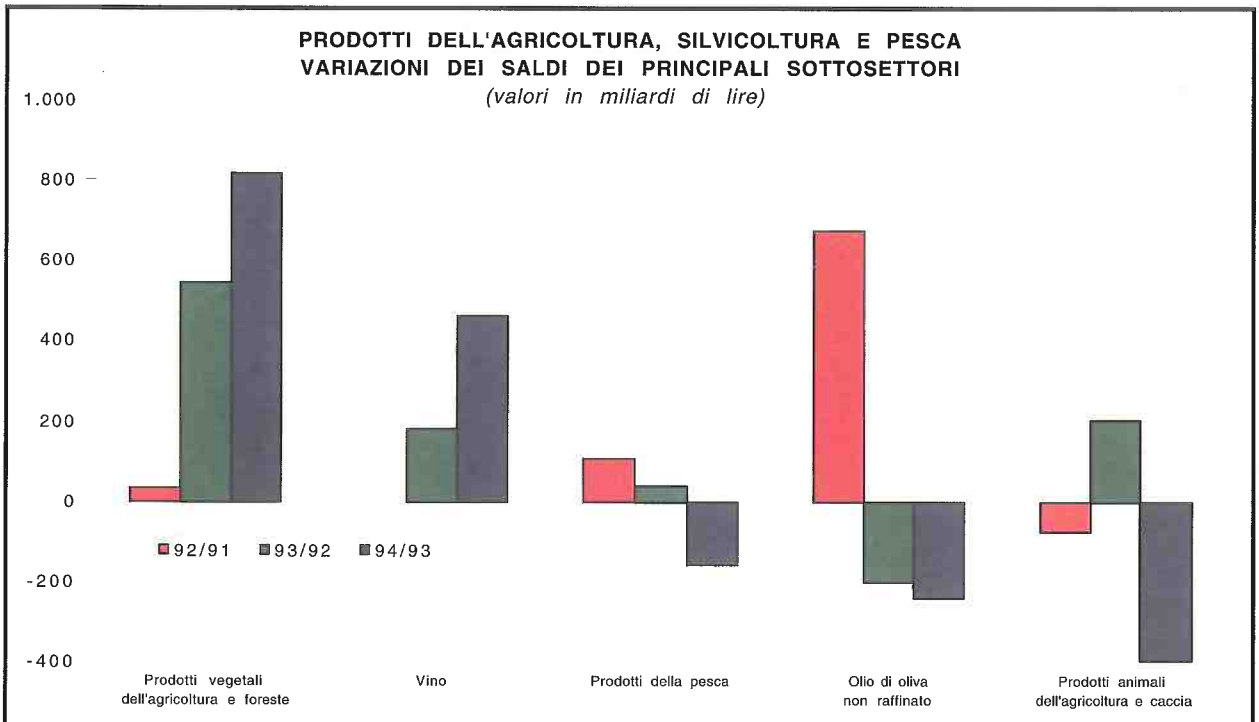
Passando all'esame dei singoli sottosettori, si osserva un miglioramento del saldo commerciale solo per due di essi, prodotti vegetali dell'agricoltura e foreste e vino, mentre gli altri cinque fanno registrare un peggioramento; si verifica quindi un'ulteriore polarizzazione tra sottosettori in attivo e in passivo (cfr. graf. 6.6 e tav. C/21).

Dal lato delle esportazioni, si assiste a una crescita molto rapida di quelle di vino (29,9%) mentre per prodotti vegetali dell'agricoltura e foreste l'aumento (16,8%) è inferiore alla media. A proposito di questi ultimi, in corso d'anno si registrano ampie oscillazioni dei prezzi di vendita, anche a causa della crescente concorrenza di produttori di paesi mediterranei membri della UE o beneficiari di preferenze tariffarie. Peraltro per tutti i principali prodotti ortofrutticoli si verifica un'evoluzione favorevole dei valori[29]. In notevole miglioramento appaiono anche i sottosettori di importanza minore per le esportazioni italiane.

---

[28] Cfr. "Relazione generale sulla situazione economica del paese", Roma 1995, vol. 2 pp. 3-8.

[29] I prodotto compresi nel sottosettore sono: cereali, legumi freschi e secchi, patate, ortaggi freschi, frutta fresca e in guscio, tabacchi greggi, piante vive, prodotti della floricultura e "altri prodotti vegetali". Per approfondimenti su valori e quantità scambiate, cfr. ISMEA "Rapporto annuale sulle tendenze dei sistema agroalimentare italiano", Roma dicembre 1994 e ICE "Esportazioni di prodotti alimentari italiani verso i principali mercati", Roma 1995.



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.6

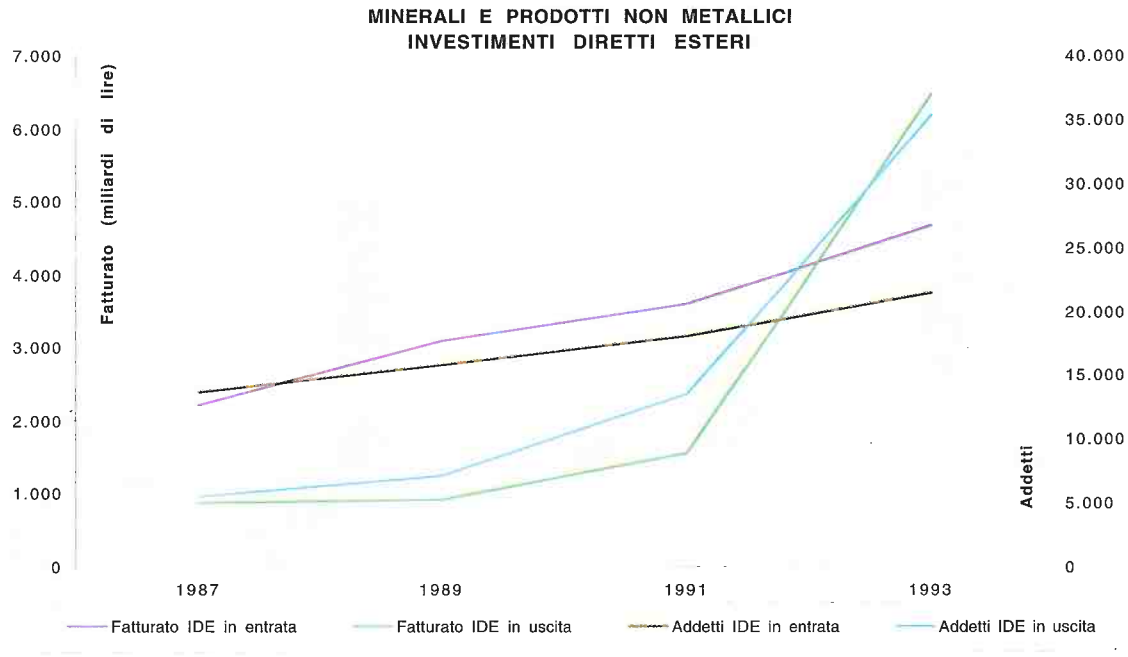
Per quanto riguarda i flussi in entrata, crescono in particolar modo quelle di prodotti agricoli prevalentemente importati (37,2%). Molto dinamici appaiono anche gli acquisti dall'estero di olio d'oliva non raffinato (27,6%) e di prodotti della silvicoltura (28,7%). Per la voce principale, ovvero i prodotti vegetali dell'agricoltura e foreste, si registra invece una sostanziale stazionarietà.

Ancora largamente inapplicato risulta il sistema di controllo dei prodotti ortofrutticoli importati così come di recente rimodellato dalla UE. La sua implementazione renderebbe più trasparente il livello qualitativo dei beni in entrata nell'Unione e quindi più facile la segmentazione del mercato, con possibili vantaggi per quei produttori italiani o comunitari che abbiano investito su coltivazioni di "fascia alta"; infatti le loro merci verrebbero a confrontarsi in maniera più chiara con quelle importate sul piano della qualità, con evidenti vantaggi anche per il consumatore. Per i prodotti esportati è invece attivo un articolato sistema di controlli, gestito dall'ICE per conto del Ministero competente.

Minerali e prodotti non metallici

Produzione e flussi commerciali orientati alla crescita, tenuta delle posizioni dell'Italia sui principali mercati di destinazione, capacità delle aziende di sfruttare le opportunità offerte dai mercati esteri e di introdurre innovazioni nella produzione, rapida crescita degli investimenti diretti in uscita dall'Italia (cfr. graf. 6.7): sono i principali fattori che contraddistinguono la favorevole congiuntura attraversata dal settore nel 1994.

La produzione industriale torna a crescere dopo un triennio di variazioni negative e si riporta attorno ai livelli del 1988 (cfr. tav. C/36). Ciò è l'effetto di molteplici fattori, tra i quali va ricordata in primo luogo la crescita della domanda estera, mentre quella interna, misurata a prezzi costanti, diminuisce lievemente (-1%), risentendo della congiuntura sfavorevole nel settore delle costruzioni. Torna ad aumentare anche il fatturato totale (5,2%), che aveva subìto una battuta d'arresto nel 1993, mentre l'indice delle vendite sui mercati esteri rallenta lievemente la sua progressione, pur aumentando del 16,3% rispetto all'anno precedente. Nel settore produttivo dei materiali da costruzione, vetro e ceramica, un quarto delle imprese intervistate dall'ISCO nel 1994 denuncia l'esistenza di fattori negativi che influenzano le esportazioni, in gran parte dovuti al differenziale tra costi e prezzi sui mercati italiani ed esteri. E' positivo il saldo tra numero di imprese che vendono all'estero a prezzi (in lire) più alti e imprese che fanno il contrario; il 61% dichiara di praticare gli stessi prezzi sui due mercati.



Fonte: elaborazioni ICE su dati R&P - Politecnico di Milano

Grafico 6.7

Il saldo commerciale è di 7.770 miliardi, con una variazione positiva di 1.392 miliardi. Migliorano contemporaneamente anche il tasso di copertura reale (4,4%) e la ragione di scambio (1%).

Il risultato viene conseguito grazie a un nuovo balzo in avanti delle esportazioni in valore (17,5%), pari a poco meno di 2.000 miliardi, che le spinge fino a quota 12.692. Il proseguimento della congiuntura favorevole per gli scambi del settore è confermato anche dal movimento delle quantità, in aumento del 13,7% e in accelerazione rispetto al 1993; rallentano invece i prezzi. Gli andamenti ora descritti determinano un aumento della propensione all'esportazione, che raggiunge il 23,9%, mentre la profittabilità relativa all'esportazione cresce dell'1,3%.

Anche le importazioni aumentano a 5.193 miliardi (11,5%), grazie a un notevole incremento delle quantità (8,9%) e a uno più contenuto dei prezzi (2,4%). La penetrazione delle importazioni, ancora contenuta, cresce di un punto e resta pressoché stazionaria la relativa competitività (cfr. tavv. C/18 e C/19).

Si conferma anche per il 1994 la tendenza delle esportazioni verso la UE, che ammontano a poco meno del 50% del totale, ad aumentare meno della media; in confronto a questa appaiono meno dinamici pure i flussi verso i PVS mediorientali, comunque contraddistinti da incrementi non trascurabili (cfr. tavv. C/38 e C/39). Ritornano a crescere le vendite in Giappone, dopo due anni di diminuzione. In USA, paesi in transizione e PVS estremorientali i risultati si mostrano particolarmente brillanti. Dal lato delle importazioni, i flussi dalla UE e dai paesi in transizione crescono più della media, meno quelli dai paesi EFTA e dai PVS estremorientali.

Dopo il brusco arretramento subìto nel 1993 la quota dell'Italia sulle importazioni dei sette principali paesi industriali (G7), espresse in dollari correnti, si stabilizza sull'8,2%[30] (cfr. tav. C/42). Le

[30] Occorre tenere presente che le quote sono calcolate sui valori in dollari a prezzi correnti e quindi risentono delle fluttuazioni dei prezzi dei beni e dei cambi. In un periodo di ampie oscillazioni di questi ultimi, come l'attuale, le quote, e la graduatoria dei fornitori che in base ad esse si può costruire, riflettono variazioni sia reali che nominali. Indiscutibile appare peraltro l'apporto dell'analisi delle quote stesse per comprendere quale, tra i paesi e le aree fornitori, si avvantaggia rispetto agli altri nell'anno considerato, grazie ad un incremento della propria parte dei ricavi realizzati su un determinato mercato.
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). Aggiornamenti in merito possono trovarsi nella pubblicazione "*Informazioni di commercio estero*", realizzata dall'Ufficio studi economici dell'ICE. Per maggiori dettagli, si veda la nota statistica in Appendice (vol. II).

importazioni globali aumentano notevolmente, recuperando il calo del 1993. Proprio in quell'anno l'Italia ha ceduto la prima posizione tra i singoli paesi al Belgio, che peraltro vede la propria quota restringersi lievemente nel 1994. Altre variazioni negative di rilievo interessano la quota tedesca e quella delle NIEs, che toccano entrambe il minimo decennale. Si rafforzano invece le posizioni degli altri PVS asiatici, che giungono a sfiorare il 20% e della Cina, che occupa uno spazio in crescita ma ancora relativamente modesto (3,4%); buona appare anche la prestazione della Spagna. La stabilità della quota italiana nel mercato dei G7 è la sintesi di andamenti diversi nei singoli paesi: vi è infatti un lieve aumento nel Regno Unito, controbilanciato da cedimenti della stessa entità (due o tre decimi di punto) in Giappone e Francia, mentre negli altri paesi il quadro resta sostanzialmente invariato rispetto al 1993.

Al miglioramento del saldo sopra ricordato contribuiscono, tra i principali sottosettori, soprattutto quelli delle pietre e minerali non metalliferi e dei prodotti in ceramica. A causa del rapido aumento delle importazioni, non ha invece effetto sul saldo il pur notevole incremento delle esportazioni di vetro (cfr. tav. C/37), che è dovuto principalmente al buon andamento della domanda di vetro cavo, trainata dal bottigliame e dalle vendite di vini e liquori[31]; positivo appare anche l'andamento delle esportazioni di flaconeria e articoli per usi domestici.

Per quanto riguarda i prodotti in ceramica, l'aumento delle esportazioni di quasi 1.100 miliardi viene attribuito all'accoppiata tra una maggiore competitività di prezzo dei pavimenti e rivestimenti italiani, ottenuta grazie alla svalutazione, e il positivo apporto di fattori diversi dal prezzo, come il *design* o l'elevato livello qualitativo raggiunto dalle industrie del settore[32]; si tratta di vantaggi sui quali possono contare soprattutto le aziende di dimensioni maggiori. Il successo conseguito sui mercati esteri ne ha fatto nell'ultimo triennio il motore della produzione[33]: secondo stime di fonte imprenditoriale, nel solo 1994 i volumi esportati crescono di oltre il 17% e la produzione dell'11,2%. Appare promettente per le industrie italiane il mercato dei paesi in transizione, già interessato da un aumento delle esportazioni nel corso degli ultimi anni.

Prodotti chimici

In estrema sintesi, contraddistinguono l'andamento del settore nel 1994 un perdurante squilibrio di bilancia commerciale, in presenza però di un forte dinamismo delle esportazioni, livelli produttivi più che soddisfacenti e un consolidamento di assetti proprietari più adeguati alle sfide poste dalla crescente competizione internazionale.

Dopo la caduta del 1993, la produzione del settore fa registrare un aumento del 3,4% e tocca il massimo decennale (cfr. tav. C/50); si registra una netta divaricazione tra la farmaceutica, che vede diminuire il suo livello di attività, e il resto dei sottosettori, in accelerazione. In netta progressione appare anche il fatturato totale del settore (6,4%), che continua ad accelerare per il quarto anno consecutivo. Tale risultato è il frutto di un sostanzioso aumento del fatturato nazionale e di un'eccezionale crescita di quello estero (17,9%), che rallenta solo lievemente il passo rispetto al 1993. Anche gli ordinativi esteri appaiono molto dinamici (21,1%) e contribuiscono al favorevole risultato totale con quelli nazionali, che nel 1993 erano decresciuti e riprendono invece quota nel 1994. Torna positiva la variazione della domanda interna apparente (5,5%) a causa, secondo alcuni osservatori, della ricostituzione delle scorte ai diversi livelli della filiera produttiva[34]. Nell'industria chimica si riduce rapidamente il peso sul totale delle aziende con fattori negativi all'esportazione (da 22 a 9% nel 1994); nei differenziali tra costi e prezzi si ritrova la determinante principale. Nettamente positivo, e in aumento sul 1993, è il saldo tra imprese che praticano prezzi più elevati all'estero e viceversa; il 57% degli intervistati non differenzia i due listini.

Il saldo commerciale del settore, che aveva interrotto la tendenza negativa nel biennio 1992 - 1993, subisce un peggioramento, raggiungendo i -13.240 miliardi. Il risultato è determinato da una

---

[31] Cfr. PROMETEIA e Banca Commerciale Italiana, "Analisi dei settori industriali", Bologna - Milano febbraio 1995, p. 46.
[32] *Ibidem,* p. 48.
[33] Cfr. Bonicelli E., Diazzi M., Sassatelli M. "Speciale Sassuolo/piastrelle", *Mondo Economico,* n. 40/1994, pp. 47 sgg.
[34] Cfr. CONFINDUSTRIA "Evoluzione dei settori industriali nel 1994", Roma 1995, p. 60.

diminuzione del tasso di copertura reale (-4%), controbilanciata solo in parte dal miglioramento della ragione di scambio (1,5%). Dopo l'eccezionale risultato del 1993, riemerge dunque la caratteristica inclinazione del settore verso un passivo di bilancia commerciale accompagnato da buone prestazioni produttive e all'esportazione.

Decelerano lievemente le esportazioni, portandosi a quota 24.332 miliardi (16,2% in più), come risultato di un forte aumento delle quantità esportate (11,5%) e di uno più contenuto dei prezzi (4,2%)[35]. Nel 1994 si rovescia l'atteggiamento degli esportatori rispetto all'anno precedente, quando il recupero sui margini unitari era stato molto più forte e comunque maggiore della svalutazione della lira. Cresce di 1,7 punti la propensione all'esportazione che raggiunge il 22,9% nonostante una profittabilità relativa lievemente cedente (-1%).

Di oltre 6.000 miliardi, fino a raggiungere quota 37.572, crescono le importazioni del settore (19,4%), come risultato di un aumento dell'11,5% delle quantità e di un più modesto incremento dei prezzi (2,7%). L'impennata ora descritta è dovuta a diversi motivi tra i quali spiccano la necessità di ricostituire le scorte di fattori per soddisfare la domanda di alcuni settori "clienti" connotati da un buon andamento della produzione e il perdurante successo delle esportazioni italiane, che a sua volta fa lievitare gli acquisti all'estero di beni intermedi. L'eccezionale variazione positiva di questi ultimi, molto superiore a quella della produzione interna, porta al massimo decennale la penetrazione delle importazioni che cresce di 2,9 punti al 31,7%. Aumenta la competitività di prezzo dei fornitori esteri rispetto a quelli interni (2,4% in più; cfr. tavv. C/18 e C/19). Peraltro si segnalano, nell'ultima parte dell'anno, forti aumenti nei prezzi di alcuni fattori produttivi importati, nonché difficoltà di approvvigionamento dovute a scarsità di offerta, in parte anche a causa delle scelte di contenimento della capacità produttiva compiute in passato da molte aziende europee.

Tornano a trainare il settore gli acquisti dei paesi della UE, che crescono più velocemente della media, così come quelli dei paesi in transizione e dei PVS estremorientali, entrambe aree dove il settore manifatturiero è interessato da buoni tassi d'incremento dell'attività (cfr. tavv. C/52 e C/53). Al di sotto della media, diversamente dal 1993, si colloca invece l'incremento delle vendite nei paesi dell'EFTA e negli USA. Il flusso verso i PVS mediorientali ed europei fa registrare una diminuzione del 7,2%. Dal lato delle importazioni i fornitori europei godono di un aumento di quota, peraltro già molto elevata visto che oltrepassa il 70%. Ancora quantitativamente ridotti ma in forte crescita (46,9%) appaiono i flussi in entrata dai paesi in transizione. Non molto brillanti si mostrano le vendite in Italia di aziende dei paesi EFTA e statunitensi.

Raggiungono il minimo decennale le quote sulle importazioni dei G7 detenute dall'Unione Europea e in particolare dall'Italia (3,7%), peraltro in calo lieve (-0,1) rispetto al 1993 (cfr. tavv. C/56 e sgg.). Il mercato in esame cresce notevolmente nel 1994: particolarmente rapida appare l'espansione degli acquisti di Francia e Germania. Si conferma il sorpasso dei fornitori statunitensi su quelli tedeschi al vertice della relativa graduatoria; i secondi perdono posizioni a favore, fra gli altri, dei paesi in transizione. Dopo il buon risultato del 1993, indietreggia la quota di Turchia e paesi EFTA[36] (da 10,9 a 10,7%). Gli esportatori italiani indietreggiano in Francia e Stati Uniti, avanzano invece in Germania e in Giappone, dove detengono però una quota esigua; la loro situazione resta invariata negli altri paesi.

Secondo una recente indagine sul campo, le piccole e medie imprese (PMI) sono fortemente propense a esportare; infatti tra le aziende intervistate che esportano più del 40%, il 56% ha meno di 50 addetti[37]. Le motivazioni principali che spingono le aziende a intraprendere la via dei mercati esteri sono la disponibilità di prodotti competitivi (il 64% degli intervistati indica tale fattore), la saturazione del mercato interno (55%), la possibilità di ammortizzare fluttuazioni della domanda e sfruttare di più la capacità produttiva (39%). Le motivazioni meno rilevanti includono quelle di ordine valutario (15%) e la disponibilità di brevetti internazionali (14%). Tra le molte conclusioni interessanti dell'in-

[35] Cfr. al riguardo FEDERCHIMICA, "Relazione all'assemblea annuale degli associati", Milano 1995 pp. 23 sgg.. Vi si propone in particolare di considerare con cautela il dato dei prezzi, o valori medi unitari, così come calcolato dall'ISTAT, asserendo esservi stati cambiamenti notevoli nel *mix* dei prodotti scambiati, con tendenze dei relativi prezzi diverse da quelle risultanti dal dato stesso.

[36] Nella banca dati DRI usata per le elaborazioni sulle quote, l'aggregato relativo ai paesi EFTA include anche la Turchia.

[37] Cfr. FEDERCHIMICA, ICE e IRS "L'internazionalizzazione delle imprese chimiche italiane. Situazione, prospettive, servizi", Roma 1994.

dagine, si sottolinea innanzitutto la crescente interazione tra fornitori e clienti per raggiungere soluzioni d'avanguardia che poi diventano punti di forza per l'esportazione; a tal proposito si conferma la spinta al miglioramento qualitativo che deriva dal confronto con i mercati esteri. Oltre alla capacità di adattamento dei prodotti, le aziende segnalano altri fattori di competitività, come i tempi e la puntualità di consegna, il controllo di qualità e il servizio di assistenza ai clienti. Tra i vincoli all'aumento delle esportazioni, viene sottolineata la difficoltà di creare un'adeguata rete di commercializzazione e di assistenza ai clienti all'estero. Anche dal punto di vista dei servizi amministrativi e di promozione vengono segnalate difficoltà, in particolare per quanto riguarda l'assicurazione dei crediti, i servizi reali e gli adempimenti burocratici.

Prosegue la ristrutturazione degli assetti proprietari del settore, che ha due fondamentali direttrici: le alleanze internazionali tra grandi gruppi italiani e loro omologhi esteri e il rafforzamento dei gruppi industriali di medie dimensioni, grazie anche alle dismissioni operate dalla principale holding pubblica.

Da uno sguardo d'insieme ai saldi dei sottosettori, si nota una prevalenza delle variazioni negative, che interessano cinque di essi su otto; solo alcuni dei rami produttori di beni di consumo migliorano il risultato rispetto al 1993 (cfr. tav. C/51 e graf. 6.8).

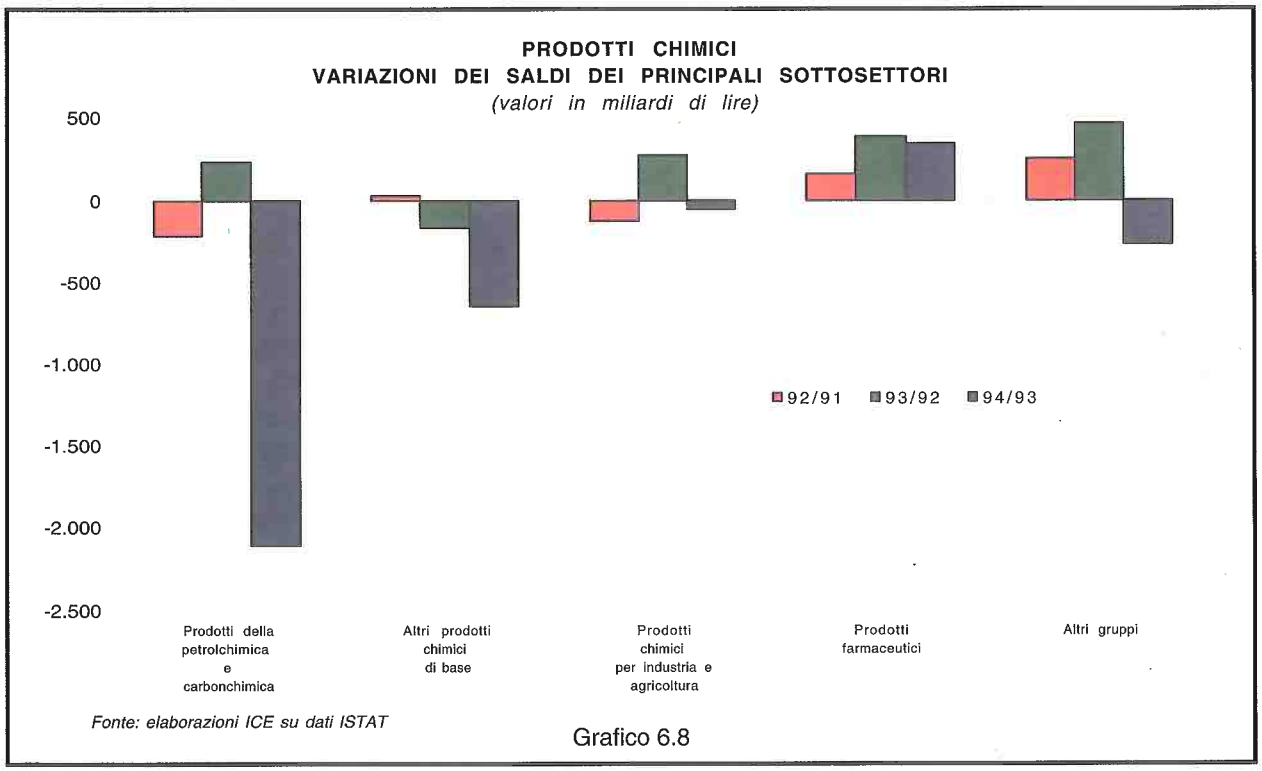


Grafico 6.8

Il principale sottosettore, i prodotti della petrolchimica e carbonchimica, vede il proprio saldo peggiorare di 2.094 miliardi e raggiungere così quota -7.999, a causa di un aumento delle importazioni del 25,1% rispetto al 1993, non controbilanciato dalla pur notevole crescita delle esportazioni (17,4%). Dello stesso tenore è l'andamento degli altri prodotti chimici di base. L'insufficienza dell'offerta interna rispetto al crescente fabbisogno delle industrie clienti viene da alcuni osservatori additata come la causa del massiccio aumento delle importazioni[38]. A determinare le tendenze ora delineate concorre il forte rialzo dei prezzi di vendita, messo in atto dai produttori italiani ed esteri in seguito al repentino aumento della domanda, a sua volta generato da considerevoli acquisti, sia per la ricostituzione di scorte che per fini speculativi. Va segnalato che i prezzi dei fattori produttivi dell'industria in esame non hanno fatto registrare aumenti di entità apprezzabile nel corso del 1994. Migliorano dunque non solo il tasso di profitto delle aziende del sottosettore ma anche il grado di utilizzazione degli impianti, che raggiunge il massimo, non avendo peraltro subìto particolari contrazioni durante la crisi del biennio 1992 - 1993[39].

[38] Cfr PROMETEIA e Banca Commerciale Italiana, op. cit., febbraio 1995, pp. 50 - 55, 88 e 104.
[39] Cfr. CONFINDUSTRIA "Evoluzione...", *op. cit.*, pp. 62 e sgg.

Il saldo commerciale della chimica per l'industria e l'agricoltura si mantiene sui livelli del 1993, passando da -1.415 miliardi a -1.469. L'aumento dei prezzi di vendita degli esportatori italiani è stato contenuto, nel tentativo di conquistare nuove quote di mercato e in virtù di due elementi che contraddistinguono le imprese clienti del sottosettore: i vincoli al trasferimento dei prezzi sui consumatori imposti dall'andamento dell'inflazione e il maggior potere contrattuale, rispetto ai fornitori.

Migliora, passando da -728 a -383 miliardi, il saldo dei prodotti farmaceutici. Le aziende del sottosettore hanno privilegiato la ricerca di migliori posizioni sui mercati esteri, nel tentativo di controbilanciare le perdite subìte sul mercato nazionale a causa della ristrutturazione della spesa farmaceutica pubblica e della diminuzione del consumo di medicinali. Le esportazioni, che hanno toccato i 4.159 miliardi (13,6% in più rispetto al 1993), continuano a rallentare dopo il vero e proprio *exploit* del 1992, quando l'aumento era stato di oltre il 50%. Si segnala il perdurare di una congiuntura favorevole per il segmento della produzione di sostanze di base, perlopiù esportate, anche se emergono concorrenti localizzati nei paesi dell'Asia sudorientale.

Si inverte di segno, diventando lievemente positivo, il saldo del sottosettore sapone, detersivi sintetici e profumi, grazie all'aumento di oltre un terzo delle esportazioni. Inferiore alla media appare la crescita delle esportazioni degli altri prodotti destinati al consumo domestico. Torna a peggiorare rapidamente il saldo commerciale del sottosettore delle fibre artificiali e sintetiche, a causa dell'aumento repentino delle importazioni, che passano da 1.800 a 2.434 miliardi. Tale andamento è con tutta probabilità dovuto alla ripresa della produzione nelle industrie tessili e dell'abbigliamento, che, secondo alcuni osservatori, tendono a sostituire le fibre naturali con quelle sintetiche[40].

Macchine agricole e industriali

Non accenna a fermarsi la locomotiva delle esportazioni di prodotti delle industrie meccaniche, alimentata dalla ripresa del ciclo degli investimenti in importanti paesi clienti e dalla convenienza dei prodotti italiani, che perdura nel 1994 grazie anche a una moderazione negli aumenti dei listini.

Accelera rispetto al 1993 la produzione industriale del settore (7,8%), come testimoniato anche dall'indice del fatturato totale, che cresce del 12%, grazie alla sintesi fra vendite interne in netta ripresa (6,1% in più) e vendite all'estero in eccezionale progressione (29,8%); simile è l'andamento degli indicatori relativi agli ordinativi, il che mostra l'esistenza di prospettive favorevoli per i produttori. Una parte decrescente e tuttavia consistente delle imprese del settore denuncia l'esistenza di fattori negativi che influenzano le esportazioni. Tra i più diffusi troviamo la difficoltà di reperire finanziamenti, seguita dai tempi di consegna più lunghi; a proposito del secondo, va precisato che dietro l'allungamento dei tempi si intravede una tendenza a saturare la capacità produttiva, sinonimo di una congiuntura favorevole. Positivo, anche se in diminuzione rispetto al 1993, è il saldo del confronto tra prezzi all'esportazione e prezzi interni; il 63% degli intervistati dichiara di non distinguere tra i due mercati in ordine ai prezzi.

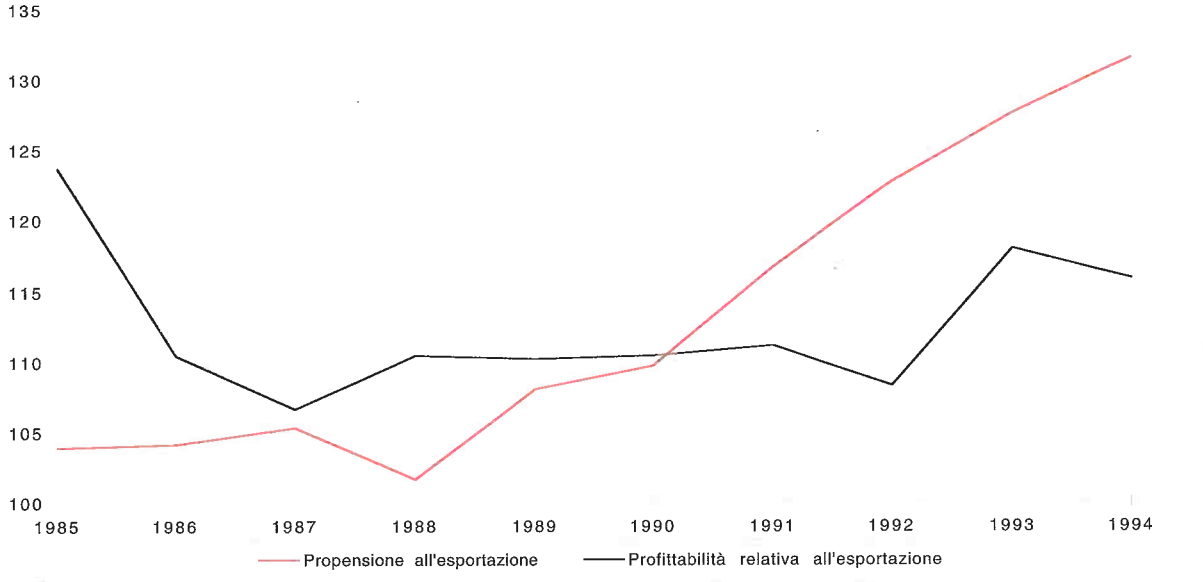
Il saldo commerciale migliora di 3.257 miliardi, mentre il tasso di copertura reale decresce, pur restando su livelli molto elevati rispetto al passato (cfr. tav. C/70). La ragione di scambio migliora lievemente, in virtù di una notevole prudenza dei fornitori esteri nel ritoccare i prezzi di vendita.

Le esportazioni crescono di 5.728 miliardi a quota 51.965, come risultato di un considerevole incremento, superiore a quello del 1993, in termini reali (11,1%) e di un contenuto aumento dei prezzi (1,3%). La propensione a esportare tocca il 54,2%; su di essa non sembra aver avuto effetto la diminuzione della profittabilità relativa all'esportazione (-1,8%), probabilmente per via dell'ampio margine di manovra sui prezzi creato dalla svalutazione della lira (cfr. graf. 6.9 e tav. C/18).

Tornano a crescere le importazioni, che guadagnano 2.471 miliardi, esclusivamente attraverso un aumento delle quantità in entrata (16,1%), vista la sostanziale invarianza dei prezzi. Di conseguenza riprende quota la penetrazione delle importazioni, diminuita bruscamente nel 1993, portandosi attorno al livello del 1990, agevolata da un incremento (2,9%) della competitività delle importazioni (cfr. tav. C/19).

---

[40] Cfr PROMETEIA e Banca Commerciale Italiana, *op. cit.*, febbraio 1995, p. 88.



Fonte: elaborazione ICE su dati ISTAT

Grafico 6.9

Dal punto di vista geografico, riprende vigore, crescendo più del totale, il flusso di esportazioni verso i paesi europei, che ne assorbono il 40% circa (cfr. tavv. C/72 e C/73). Le altre variazioni superiori alla media riguardano gli USA, i paesi EFTA, i paesi in transizione e i PVS latino americani. Le vendite appaiono in più debole ascesa nei PVS africani ed estremo orientali e diminuiscono in quelli mediorientali. Come si vede la principale novità del 1994 è rappresentata dalla ripresa delle esportazioni verso i paesi industriali, che peraltro lascia le vendite nel resto del mondo attestate su livelli non trascurabili. Dal lato delle importazioni, gli acquisti connotati da maggiore dinamismo sono quelli dai paesi dell'Unione europea e dell'EFTA, mentre aumentano, ma a un tasso inferiore a quello medio, anche i flussi provenienti dagli USA e diminuiscono lievemente quelli dal Giappone.

Oltrepassa i livelli del 1992 il valore delle importazioni di macchine agricole e industriali dei G7, trainato in particolare dalle prestazioni di Canada, Stati Uniti e Regno Unito (cfr. tavv. da C/76 a C/83). Scivola invece nuovamente verso il basso, di due decimi di punto, la quota dell'Italia, raggiungendo il 7,6% ma conservando il quarto posto nella graduatoria dei paesi fornitori; più ampia appare la perdita di terreno della UE (-1,5 punti). Indietreggiano anche Germania e USA. Ad avvantaggiarsene sono Belgio, Canada e PVS latino americani. La posizione dell'Italia è stabile sui mercati britannico, giapponese e statunitense, migliora su quello canadese e peggiora sugli altri due.

Da una panoramica complessiva sull'andamento dei singoli sottosettori, si nota un generale miglioramento dei saldi commerciali che riguarda in particolare macchine e trattori agricoli, macchine utensili, per l'industria alimentare e chimica, per miniere metalli ed edilizia, per legno carta cuoio e lavaggio e il composito aggregato delle altre macchine e apparecchi. Eccezioni sono costituite dalla diminuzione dei saldi di macchine tessili e per cucire e ingranaggi e cuscinetti a sfere (cfr. tav. C/71). La ripresa della domanda interna[41], che accomuna i principali sottosettori, e il buon andamento degli ordini dall'estero si accompagnano a fenomeni di saturazione della capacità produttiva. Si avvicina il momento nel quale sarà possibile verificare se la maggiore propensione all'esportazione mostrata dall'industria meccanica italiana negli ultimi anni debba considerarsi fenomeno transitorio o duraturo.

Per quanto riguarda le macchine e i trattori agricoli, le esportazioni continuano a migliorare, passando da 2.342 a 2.712 miliardi mentre si assiste a un risveglio delle importazioni, che oltrepassano il

[41] Si ricorda che lo sviluppo della domanda interna è stato favorito dalla legge 489 del 1994, entrata in vigore nel luglio dello stesso anno, e nota anche come decreto Tremonti. Essa prevede l'esclusione dal reddito imponibile di una quota degli investimenti realizzati nel 1994 e nel 1995.

livello del 1992, pur restando largamente inferiori al flusso in senso inverso. La ripresa della domanda, sia interna che estera, viene a consolidare l'inversione di tendenza incominciata nel 1993. Peraltro si segnalano difficoltà dovute alla crescita e all'incertezza che contraddistinguono i corsi valutari, ripercuotendosi sulle scelte di prezzo e sugli approvvigionamenti. Tra i mercati più dinamici per le vendite italiane si annoverano i paesi della UE, gli USA e l'Asia sud - orientale[42].

Crescono al di sotto della media, passando da 4.802 a 5.204 miliardi, le esportazioni del sottosettore macchine utensili, che comprende sia i macchinari che l'utensileria a essi relativa. Le importazioni fanno invece registrare una variazione maggiore, da 1.953 a 2.283 miliardi, collocandosi attorno al tasso medio di settore. Fra le spiegazioni dell'impennata di queste ultime, alcuni osservatori sottolineano la buona prestazione della domanda interna nel 1994, che è stata assorbita solo in parte da aziende italiane, impegnate a soddisfare la notevole mole di ordinativi già acquisiti. Tra i mercati emergenti si segnala quello cinese, che appare promettente anche se in lieve rallentamento rispetto al 1993; tra i fattori di successo, oltre alla qualità dei prodotti, si evidenzia la possibilità di agganciare le vendite di macchinari a investimenti diretti effettuati da imprese europee.

Secondo fonti del mondo imprenditoriale, il notevole livello tecnologico della produzione italiana e l'ingresso di concorrenti esteri nelle fasce di prodotti considerati più "maturi" sono sintomi di una specializzazione dell'industria nazionale che finisce per spingerla a compiere passi in avanti sulla strada di un'integrazione delle azioni di penetrazione commerciale messe in atto dalle singole imprese. Altro corollario della crescente competizione internazionale sembra essere quello di un aumento delle risorse che in Italia si investono nella ricerca tecnologica[43]. Proprio tale competizione pone a sua volta le basi, secondo alcuni centri di ricerca, di una nuova espansione della domanda mondiale di macchine utensili sia nei paesi industriali che in quelli emergenti[44].

Sostanzialmente stazionarie si mostrano le esportazioni di macchine tessili e per cucire, che si fermano a 3.103 miliardi (-0,5%), a fronte di un aumento del 30,8% delle importazioni, che salgono a 1.398 miliardi. Anche per il meccanotessile si registra un incremento della domanda interna, che compensa il debole andamento delle esportazioni e rafforza gli acquisti oltre frontiera, calati notevolmente negli ultimi anni. Buona parte della prestazione delle esportazioni si deve al ridimensionamento delle vendite in Turchia e in Cina, per quest'ultima a causa di scarsità di risorse finanziarie presso gli operatori del settore, che hanno esaurito gli stanziamenti previsti dal piano quinquennale in scadenza proprio nel 1994. D'altra parte va facendosi sempre più serrata la competizione a livello mondiale, data anche una situazione da alcuni definita di "abbondanza di offerta"[45]. Tornando all'Italia, nell'industria in esame si sono introdotte, negli ultimi anni, importanti innovazioni sui versanti degli assetti proprietari, della riorganizzazione dei processi produttivi e della gestione aziendale, anche approfittando della relativa scarsità di commesse. Tali innovazioni possono costituire un fattore di maggiore competitività nel prossimo futuro[46].

Di ben 1.030 miliardi migliora il saldo del sottosettore macchine per l'industria alimentare e chimica, che tocca quota 7.158 grazie a un notevole incremento delle esportazioni (14,3%) e a uno più contenuto delle importazioni (2,7%). Nel segmento delle macchine per materie plastiche e gomma si segnala un aumento della domanda da parte delle industrie dell'auto e degli elettrodomestici, ma anche l'emergere di importanti concorrenti da alcuni paesi in via di sviluppo. Osservando l'articolato panorama delle macchine per l'industria alimentare, fortemente orientato alle esportazioni, si nota la tendenza a un aumento di queste ultime, che in alcuni casi appare molto consistente, con le sole eccezioni di macchine e impianti per l'industria lattiero - casearia e affettatrici elettriche. Buona appare anche la prestazione delle macchine enologiche e per l'imbottigliamento delle bevande, specialmente nel segmento di quelle per la lavorazione dell'olio.

Si ferma a 5.065 miliardi, 679 in più che nel 1993, il saldo relativo alle macchine per miniere, metalli e edilizia. Il risultato è il frutto di un aumento delle esportazioni al di sopra della media (13,7%), non compensato da un equivalente incremento delle importazioni (8,6%). Più in particolare,

---

[42] Cfr. CONFINDUSTRIA "Evoluzione...", *op. cit.*, pp. 84 - 87.
[43] UCIMU, Documentazione distribuita in occasione della fiera "EMO", Milano 12 - 19 maggio 1995.
[44] Cfr. PROMETEIA e Banca Commerciale Italiana, "Analisi dei settori industriali", Bologna - Milano giugno 1995, p. 122.
[45] Cfr. CONFINDUSTRIA "Evoluzione...", *op. cit.*, p. 92.
[46] Cfr. PROMETEIA e Banca Commerciale Italiana, "Analisi dei settori industriali", Bologna - Milano giugno 1995, pp. 127 - 129

si conferma la tendenza all'aumento delle vendite all'estero di macchine per l'edilizia, nonostante il clima riflessivo che predomina nel settore delle costruzioni in molti mercati di sbocco[47].

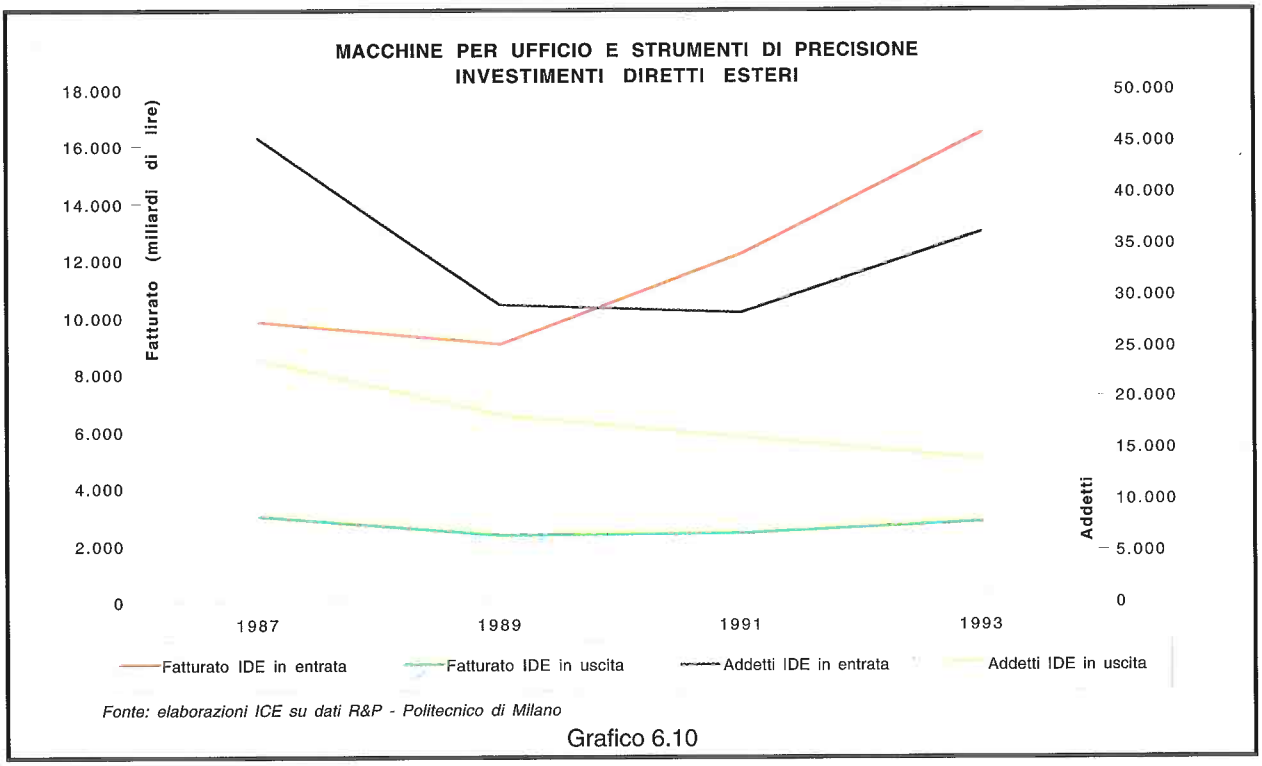
Aumenta di ritmo l'espansione delle esportazioni di ingranaggi e cuscinetti a sfere (18,8%), che toccano i 1.990 miliardi; peraltro anche le importazioni riprendono vigore, crescendo a 1.538 miliardi (34,3%) e determinando una diminuzione del saldo commerciale di 78 miliardi.

Un ulteriore aumento del saldo, di 554 miliardi, si ha invece per macchine per legno carta cuoio e lavaggio. Rimane sostenuto il tasso di variazione delle esportazioni, che si portano a 4.469 miliardi (16,3%), mentre le importazioni tornano a crescere dopo tre anni di flessione, raggiungendo i 1.180 miliardi (6,7%). La prestazione delle macchine per la lavorazione del legno appare soddisfacente; la Russia emerge come mercato di sbocco, mentre perdono di peso i paesi UE. Circa le macchine grafiche e affini si segnala una ripresa delle importazioni, che guadagnano quote sul mercato interno e un'ulteriore conferma del maggiore dinamismo delle vendite nei PVS rispetto a quelle nei paesi industriali[48]. Positivo è il risultato delle macchine per concerie e per calzature e pelletteria. A proposito di queste ultime, si segnala un importante aumento delle vendite nell'area asiatica.

La buona prestazione del sottosettore "residuale", ovvero altre macchine e apparecchi, si può ricavare dall'aumento di 1.039 miliardi del saldo commerciale, dovuto a una crescita attorno alla media delle esportazioni, che toccano i 19.148 miliardi (12,6%) e a un aumento più rapido delle importazioni, che si fermano a 7.307 miliardi (17,9%)[49].

Macchine per ufficio e strumenti di precisione

Alla spinta delle esportazioni si aggiunge quella del mercato interno, e il settore torna a livelli di attività ragguardevoli. La domanda estera cresce in maniera eccezionale e gli esportatori italiani mantengono le proprie posizioni. Sul versante delle importazioni pare attenuarsi la tradizionale dipendenza dall'estero, che determina comunque una ripresa degli acquisti. Crescono le partecipazioni estere in imprese italiane mentre la consistenza di quelle italiane all'estero continua a diminuire (cfr. tavv. C/88 e C/89 e graf. 6.10).



Fonte: elaborazioni ICE su dati R&P - Politecnico di Milano

Grafico 6.10

[47] ANIMA, servizio economico "Profilo congiunturale dei principali settori della meccanica varia. Preconsuntivi 1994 e previsioni 1995", Milano, 23/1/1995.
[48] Cfr. ACIMGA "Rapporto sullo stato dell'industria italiana delle macchine grafiche, cartotecniche, cartarie, di trasformazione e affini nel 1994", Milano 1995.
[49] Il settosettore comprende un insieme eterogeneo di prodotti, dai motori alle pompe, dagli impianti di condizionamento all'utensileria, per un totale di oltre 300 voci doganali.

La produzione industriale di macchine per ufficio e strumenti di precisione, caratterizzata negli ultimi anni da andamenti altalenanti, cresce nel 1994 del 10,8% (cfr. tav. C/84). I dati relativi al fatturato indicano che a trainare il settore sono soprattutto le macchine per ufficio, gli elaboratori e i sistemi informatici, mentre diminuiscono i proventi dell'altra componente, che include apparecchi elettromedicali, strumenti ottici e orologi; tale divario emerge anche dai dati di fatturato estero. In effetti la situazione è più rosea per il primo sottosettore anche dal punto di vista degli ordinativi totali, cresciuti nel 1994 del 21,1%, e invece rimasti stazionari per il secondo, nonostante un lieve incremento degli ordinativi esteri (4,7%). La percentuale di aziende del primo sottosettore intervistate dall'ISCO che ha denunciato l'esistenza di fattori negativi che influenzano le esportazioni è molto bassa, in netta diminuzione dal 1993. Inoltre aumenta, diventando lievemente positivo, il saldo relativo al confronto tra prezzi all'esportazione e interni, facendo intuire che vi è un ritorno a politiche di prezzo più attente ai ricavi unitari; peraltro il 74% delle aziende non differenzia i prezzi. Dalle interviste nel secondo sottosettore emergono invece difficoltà crescenti per gli esportatori, in gran parte derivanti da costi e/o prezzi più elevati; qui è significativamente più alto, anche se in diminuzione, il saldo delle risposte al quesito sulla ragione di scambio.

Peggiora lievemente il saldo commerciale passando da -2.271 a - 2.408 miliardi di lire, per effetto di movimenti opposti del tasso di copertura reale (-3,8%) e della ragione di scambio (4,8%). Il saldo normalizzato migliora, seppure di poco, raggiungendo il massimo decennale.

Crescono di 1.002 miliardi (9,6%) i valori esportati, raggiungendo gli 11.480 miliardi, grazie a un lieve incremento delle quantità esportate (1,8%) accompagnato da uno più intenso dei rispettivi prezzi (7,9%). Diminuisce consistentemente la propensione all'esportazione, che si attesta al 57,4%, a causa dell'ampio divario esistente tra andamenti delle quantità esportate e della produzione. Migliora notevolmente la profittabilità relativa all'esportazione (7,6%; cfr. tav. C/18).

Anche la crescita delle importazioni, fino a quota 13.888, supera i 1.000 miliardi (8,9%), che vengono ricavati attraverso un aumento delle quantità del 5,8% e dei prezzi del 3%. La penetrazione delle importazioni diminuisce, ritornando sui livelli del 1992, dopo la crescita del 1993, e allo stesso tempo si verifica un arretramento della competitività delle importazioni (-2,6%). La nuova avanzata degli acquisti dall'estero, nonostante l'evoluzione dei prezzi delineata, pare confermare la dipendenza strutturale del mercato italiano dai fornitori stranieri ed evidenzia la capitale importanza dei fattori diversi dal prezzo per le aziende presenti sul mercato stesso; peraltro l'incremento delle quantità importate è largamente inferiore a quello dell'intera economia.

Le esportazioni verso la UE, che rappresentano oltre il 60% del totale, confermano la tendenza ad aumentare meno della media, già sperimentata nel 1993 (cfr. tavv. C/86 e C/87). Lo stesso dicasi per quelle verso il Giappone, mentre i flussi verso EFTA e PVS mediorientali diminuiscono in valore. Aumenti largamente al di sopra della media fanno registrare le vendite negli USA, nei paesi in transizione, nei PVS latino - americani e asiatici. Dal lato delle importazioni, i paesi europei della UE e i PVS estremo - orientali beneficiano di un aumento di quota sul totale delle importazioni, a danno dei fornitori dell'EFTA, statunitensi e giapponesi, che vedono le proprie vendite in Italia aumentare meno della media o, nel caso del Giappone, addirittura diminuire.

Le importazioni dei G7 fanno registrare una crescita eccezionale, sulla soglia del 20%, dopo un 1993 nel quale erano rimaste stazionarie; i mercati più dinamici sono quelli di Francia, Giappone e Regno Unito (cfr. tavv. da C/90 a C/97). La quota dell'Italia sugli acquisti esteri dei G7 è quasi stazionaria rispetto al 1993; variazioni negative interessano invece Germania, Francia e Regno Unito. Anche altri paesi industriali cedono terreno, come il Giappone, che perde più di un punto. Ad avvantaggiarsi sono invece i produttori statunitensi, canadesi e asiatici, tra i quali la Cina, in rapida ascesa. La posizione dell'Italia tiene in Canada, Giappone e USA, mentre diminuzioni anche consistenti si registrano in Francia, Germania e Regno Unito.

Quattro dei cinque sottosettori di tav. C/85 fanno registrare un peggioramento del saldo, in alcuni casi lieve; unica eccezione, strumenti ottici e fotografici, che con gli orologi sono anche i soli a conseguire aumenti percentuali delle esportazioni superiori a quelli delle importazioni.

In particolare, peggiora di 124 miliardi il saldo commerciale del sottosettore macchine per ufficio ed elaborazione dati, a causa di un aumento del 6,4% delle esportazioni, che salgono a 6.746 miliardi, e del 7,2% delle importazioni, a 7.858 miliardi. Gli esportatori italiani del segmento elaboratori dati traggono beneficio, oltre che dalla svalutazione della lira, dall'accelerazione della doman-

da mondiale di prodotti e servizi per l'informatica, che interessa alcuni paesi buoni clienti, come Regno Unito, Germania e Francia. L'industria in esame è interessata da profondi mutamenti nella composizione della domanda, che pongono una sfida alle aziende italiane sul duplice piano della capacità innovativa e dell'organizzazione commerciale.

Sottosettore dalle prestazioni brillanti appare quello degli strumenti ottici e fotografici, per il quale si registrano un'accelerazione delle esportazioni, che crescono del 22,9% a 2.059 miliardi e l'inversione di segno del saldo commerciale, che passa da -45 a 84 miliardi. Per il segmento dell'occhialeria, prosegue nel 1994 la vivace dinamica delle vendite all'estero sulla spinta, fra gli altri, di due importanti fattori: l'andamento dei cambi monetari, che ha permesso un recupero di competitività sui concorrenti anche di paesi di nuova industrializzazione, e l'elevata produttività del lavoro. Alcuni osservatori pongono l'accento sulla concorrenza sleale dei prodotti contraffatti, spesso provenienti dall'estero. Cresce comunque la produzione, che come è noto è fortemente concentrata sul territorio ma non negli assetti proprietari. Accanto ai grandi gruppi, possessori di marchi universalmente noti, vi sono infatti molte medie e piccole aziende in grado di conquistare posizioni sui mercati esteri.

Materiale e forniture elettriche

La ripresa dei consumi ma soprattutto dell'attività industriale fa lievitare gli scambi del settore, che progredisce rapidamente sulla strada dell'internazionalizzazione commerciale. L'accesa concorrenza dei PVS spiazza, in alcuni segmenti, paesi industriali che hanno goduto di posizioni di assoluto rilievo. Le opportunità offerte dal rapido dinamismo del settore sono controbilanciate dalle sfide poste dalla crescente importanza, tra i mercati di sbocco, di paesi lontani e difficili da comprendere e penetrare.

La produzione industriale di materiale e forniture elettriche guadagna quota (3,2%) così come il fatturato totale che cresce notevolmente in entrambi i sottosettori statisticamente significativi, ovvero macchine e apparecchi elettrici e apparecchi radiotelevisivi e per le comunicazioni (cfr. tav. C/98). Peraltro l'incremento pare trainato per entrambi dall'eccezionale andamento del fatturato estero, che aumenta rispettivamente del 41,3 e del 119,7%. Meno eclatanti ma comunque positivi appaiono i dati relativi agli ordinativi esteri (8,1 e 21,7% rispettivamente). Circa un quarto delle aziende intervistate dall'ISCO denuncia l'esistenza di fattori negativi che influenzano le esportazioni, attribuendo importanza preminente alla maggiore difficoltà di reperire finanziamenti e all'aumento dei costi e/o dei prezzi. Positivo e in aumento è il saldo tra le risposte sul confronto tra i prezzi all'esportazione e interni, anche se il 72% delle aziende del campione dichiara di praticare gli stessi prezzi.

Il saldo del settore diminuisce di 817 miliardi, ma resta positivo. Il peggioramento è dovuto principalmente alla discesa del tasso di copertura reale (-4,9%), dato che la ragione di scambio decresce solo lievemente (-0,5%).

Continua la rapida crescita delle esportazioni (16,6%) che si portano a 26.792 miliardi, 3.823 in più, prevalentemente grazie alla spinta delle quantità (11,2%) ma anche all'impulso dei prezzi (4,6%). Si verifica un nuovo avanzamento della propensione all'esportazione, cresciuta di più di 7 punti dal 1992; anche la profittabilità relativa all'esportazione aumenta, per il quarto anno consecutivo (2,9%).

Dopo due anni di quasi stazionarietà, le importazioni aumentano del 23%, raggiungendo i 24.787 miliardi, 4.639 in più rispetto al 1993; le quantità in entrata crescono del 16,9%, mentre i prezzi salgono del 5,2%. La penetrazione delle importazioni guadagna 3,8 punti e tocca il massimo decennale, portandosi al 36,3%, nonostante la diminuzione della competitività delle importazioni (-3,3%); la tendenza alla divergenza dei due indicatori si è accentuata negli ultimi anni, e può essere il sintomo che il successo delle importazioni non dipende strettamente da fattori di prezzo o che la composizione delle importazioni cambia e si differenzia, dal punto di vista dei valori medi unitari, rispetto a quella della produzione nazionale (cfr. graf. 6.11).

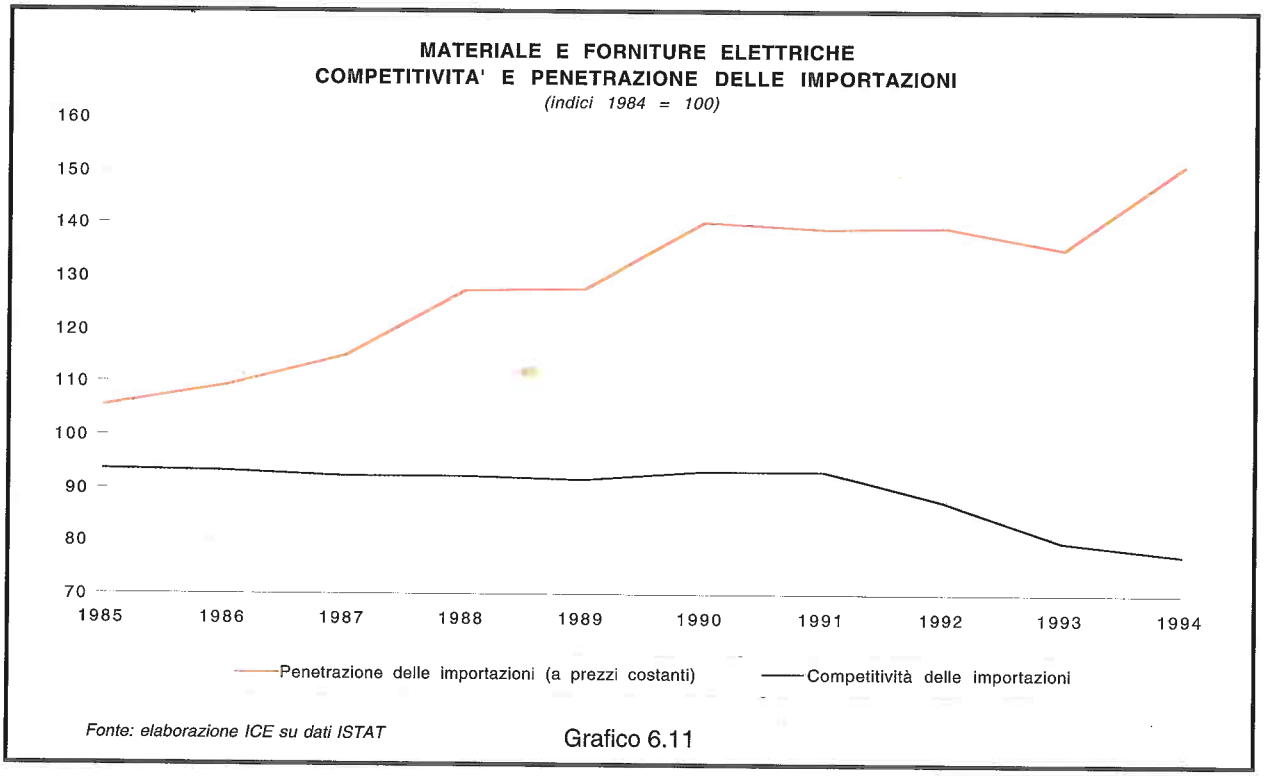


Grafico 6.11

Attorno alla media si colloca la variazione delle vendite nei paesi dell'UE, che assorbono il 57% del totale, nei paesi EFTA e negli USA (cfr. tavv. C/100 e C/101). Per il terzo anno consecutivo i flussi verso i paesi in transizione e i PVS estremo - orientali crescono con grande rapidità, mentre il risultato nei PVS mediorientali appare al di sotto della media. Dal lato delle importazioni, va notato il rapido incremento dei flussi provenienti dalla UE, dopo due anni di diminuzioni, e dai PVS mediorientali. Inoltre si evidenzia la prestazione inferiore alla media degli acquisti da paesi EFTA, USA, Giappone e PVS estremo - orientali.

Una forte espansione delle importazioni dei G7 si verifica nel 1994, con un tasso di incremento di oltre il 25% rispetto al 1993; i mercati più dinamici sono quelli italiano, tedesco, giapponese e britannico (cfr. tavv. da C/104 a C/111). Nei G7 la quota italiana scivola verso il basso (-0,2 punti), peraltro in compagnia di quelle tedesca, belga e dei paesi EFTA; degna di rilievo è l'ulteriore consistente perdita di terreno degli esportatori giapponesi (-1,6). Tra i paesi europei l'unica avanzata è quella del Regno Unito, ma ancora di più si avvantaggiano i produttori dei paesi non industriali, tra i quali si nota il recupero delle NIEs e il raggiungimento del massimo decennale da parte dei PVS asiatici e americani.

Da uno sguardo d'insieme ai saldi dei sottosettori (cfr. tav. C/99) emerge che variazioni negative di entità contenuta interessano fili e cavi elettrici, apparecchi elettrici e apparecchi elettronici e radio televisivi, mentre di assoluto rilievo appare la diminuzione del saldo relativo al materiale per telecomunicazioni ed elettrosanitari (-1.518 miliardi). Miglioramenti si segnalano per materiale elettrico industriale, pile, accumulatori e lampade, apparecchi per illuminazione, ma soprattutto per gli elettrodomestici (885 miliardi in più).

Più in particolare, pur restando in attivo per 765 miliardi, decresce il saldo commerciale per fili e cavi elettrici; diminuiscono le esportazioni (-4,3%), soprattutto a causa del ridimensionamento delle vendite all'estero di cavi a bassa tensione per l'industria e di cavi telefonici[50]. Le importazioni compiono un balzo in avanti (21,6%), probabilmente trascinate dalla ripresa del mercato interno.

Per gli apparecchi elettrici il 1994 comporta un aumento prossimo al 20% delle esportazioni, che toccano i 4.860 miliardi, e un incremento ancora più rapido delle importazioni (23,7%), a 4.796 miliardi. Lievemente maggiore di quella dei flussi in entrata, ma sempre di entità notevolissima, è la variazione delle vendite all'estero di materiale elettrico industriale, pile e accumulatori (23,9%), che si portano così a 3.314 miliardi. Per entrambi i sottosettori le esportazioni divengono il fattore trai-

[50] Cfr. CONFINDUSTRIA "Evoluzione...", *op. cit.*, p. 144.

nante della produzione, data la debolezza della domanda interna. La ristrutturazione dell'industria italiana in atto, attraverso fusioni e acquisizioni anche sull'estero, può rappresentare un fattore di maggiore competitività e rendere più probabile l'acquisizione di commesse per la realizzazione di impianti di produzione o distribuzione dell'energia elettrica e di segnalamento.

Di oltre un terzo (35,4%) aumentano le importazioni di materiale per telecomunicazione ed elettrosanitari, raggiungendo così i 7.894 miliardi. Si tratta soprattutto di prodotti tecnologicamente molto evoluti, come quelli per la telefonia cellulare e le telecomunicazioni di dati. Anche in questo campo il successo delle esportazioni italiane, peraltro aumentate del 15,2% a 4.142 miliardi, dipende dalla capacità dei produttori di raggiungere, insieme o d'intesa con produttori stranieri, le dimensioni critiche per poter sviluppare o acquisire tecnologie adeguate[51]. Dal punto di vista geografico appare probabile una diversificazione, che consenta di ammortizzare cadute della domanda interna; già nei segmenti della radaristica e delle reti telefoniche, commesse di notevole valore vengono acquisite da aziende italiane in paesi in via di sviluppo, come ad esempio la Cina. Nel segmento degli elettrosanitari si verifica un riassetto degli equilibri proprietari, con l'acquisizione, da parte di aziende italiane, di stabilimenti finora posseduti da multinazionali straniere e prevalentemente orientati alla produzione di componenti; ciò potrebbe aver influito positivamente sulle esportazioni[52].

Prosegue, decelerando lievemente, la tendenza a sostanziosi aumenti delle esportazioni di apparecchi elettronici e radiotelevisivi, che crescono del 17,2% a 4.602 miliardi, come risultato dell'andamento favorevole di tutti i principali segmenti, componentistica inclusa; peraltro tornano a crescere (13,9%) anche le importazioni, che toccano quota 7.248. secondo alcuni osservatori i produttori italiani realizzano un guadagno di quote nei mercati europei, grazie alla specializzazione in segmenti prevalentemente tradizionali; resta sostanzialmente stabile, su livelli molto elevati, il livello di penetrazione dei produttori esteri sul mercato italiano.

Rallenta, portandosi attorno alla media di settore, la progressione delle esportazioni di elettrodomestici (17,2%), che si attestano a 6.836 miliardi; sull'onda di una ripresa della domanda europea più rapida di quella italiana, migliora notevolmente la propensione a esportare, superando il 60%. Secondo fonti imprenditoriali, la forte pressione esercitata dalla domanda estera fa sì che durante il 1994 alcune aziende distributrici effettuino vendite all'estero in proprio, agendo *in parallelo* rispetto alle case produttrici. La domanda interna torna ad aumentare, così come le importazioni, che crescono del 10,6% a 1.245 miliardi, favorite anche da limitati incrementi dei prezzi di vendita.

Positivo appare infine il bilancio del sottosettore delle lampade e apparecchi per illuminazione, dove le esportazioni crescono del 13%, portandosi a 1.885 miliardi. Secondo fonti imprenditoriali ciò sarebbe il risultato dell'introduzione di prodotti innovativi e dell'espansione su mercati di recente penetrazione. Tornano ad aumentare le importazioni (16%), che raggiungono i 645 miliardi.

Autoveicoli e relativi motori

Un netto miglioramento della congiuntura interna si accompagna, per il settore, a una sostenuta progressione delle esportazioni e delle quote sulle importazioni nei principali mercati di sbocco. Il risultato positivo viene raggiunto grazie all'azione congiunta di fattori di competitività di prezzo e di altro genere.

Dopo la prolungata fase di recessione attraversata dal settore nell'arco del quadriennio 1990 - 1993, nel 1994 la produzione industriale torna a crescere (19,6%), così come il fatturato (24,6%) e gli ordinativi totali (26,7%). Uno stimolo consistente viene dal fatturato estero (31,6%), che peraltro negli anni precedenti aveva ceduto meno di quello interno, e dagli ordinativi esteri (31,4%), che già nel 1993 erano aumentati.

Migliora il saldo commerciale, portandosi a -2.327 miliardi, 1.679 in più che nel 1993, grazie a un aumento sia del tasso di copertura reale (7,1%) che delle ragioni di scambio (4,5%). Il saldo normalizzato tocca il massimo decennale, raggiungendo quota -5,3%.

Prosegue la favorevole tendenza delle vendite oltre confine, che crescono del 27,1% a 20.802

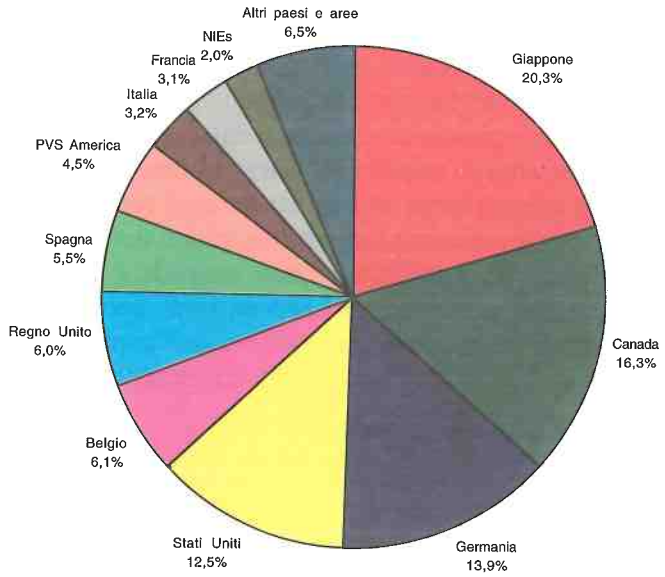
[51] Cfr. PROMETEIA e Banca Commerciale Italiana, *op. cit.*, giugno 1995, p. 153.
[52] Cfr. CONFINDUSTRIA "Evoluzione...", *op. cit.*, p. 137

miliardi di lire, 4.439 in più che nel 1993, grazie soprattutto alle quantità (22,9%; cfr. tav. C/112). Aumenta ulteriormente la propensione all'esportazione, che sfiora la metà del prodotto del settore (49,3%), nonostante la diminuzione della profittabilità relativa all'esportazione (-2,5%); i due andamenti divergenti confermano che i produttori hanno puntato decisamente a incrementare le quantità esportate (cfr. tav. C/18).

Riprendono ad aumentare le importazioni (13,5%), passando da 20.369 a 23.129 miliardi, come risultato di una lieve diminuzione dei prezzi (-1,1%) e di un consistente aumento delle quantità (14,8%). Per effetto della ripresa della produzione interna, diminuisce di mezzo punto la penetrazione delle importazioni, che comunque resta su livelli elevati (53,9%). La maggior prudenza dei produttori esteri nel ritoccare i listini, rispetto ai loro colleghi italiani, si riflette nell'aumento della competitività all'importazione (7,2% in più).

I flussi di esportazioni verso la UE e i paesi EFTA crescono più della media, sfiorando il 30% di incremento (cfr. tavv. C/114 e C/115); più che raddoppiano le vendite nei PVS latino - americani, per effetto di un'evoluzione della domanda tale da non permettere agli impianti produttivi italiani *in loco* di soddisfarla. Al di sotto della media si collocano gli incrementi delle esportazioni verso gli USA e i paesi in transizione, due mercati molto dinamici nel 1993. Le importazioni di autoveicoli provengono per l'87,6% da paesi europei; i relativi flussi crescono meno della media, mentre molto più vivaci si mostrano gli acquisti da fornitori minori, tra i quali si segnalano il Giappone e i paesi in transizione.

AUTOVEICOLI E RELATIVI MOTORI
QUOTE SULLE IMPORTAZIONI DEI G7
(percentuali calcolate sui valori; gen.-nov. 1994)



Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Grafico 6.12

Aumenta di oltre il 15% il valore in dollari delle importazioni di autoveicoli nei G7; i mercati in più rapida espansione sono quelli tedesco, giapponese e britannico (cfr. tavv. da C/118 a C/125 e graf. 6.12). La quota dell'Italia migliora di due decimi di punto, pur restando al di sotto dei livelli raggiunti nel biennio 1990 - 1991. Anche la UE guadagna terreno, ma tra i paesi membri la Germania indietreggia e avanzano invece Spagna, al massimo decennale, e Regno Unito. La quota degli USA prosegue l'ascesa, mentre calano quelle del Giappone, che tocca il minimo, e del Canada. Le aziende italiane conquistano nuovi spazi sui mercati francese e tedesco; su tutti gli altri, la quota resta pressoché stazionaria.

Il miglioramento del saldo commerciale dell'Italia nel settore si realizza grazie all'apporto corale dei tre sottosettori, ovvero autoveicoli motori carrozzerie accessori (autoveicoli nel seguito), carrozzerie rimorchi e pezzi di ricambio (cfr. tav. C/113).

Di un terzo aumentano le esportazioni di autoveicoli, passando da 10.455 a 13.941 miliardi. Il buon risultato è conseguito grazie all'incremento della domanda mondiale e in particolare dei paesi dell'Unione europea; agevolazioni governative contribuiscono a elevare il livello degli acquisti in Francia e Spagna. Nel complesso, le vendite all'estero di automobili aumentano del 30,2%, secondo fonti imprenditoriali, per oltre la metà grazie alla crescita dei prezzi; il valore degli acquisti di autovetture estere fa registrare un aumento del 10,1%, mentre le quantità crescono dell'1,7%. L'offerta italiana di automobili diviene più attraente nel 1994 non solo dal punto di vista del prezzo di listino ma anche da quello dei modelli prodotti; si registrano infatti un ampliamento della gamma e un esteso miglioramento qualitativo, a sua volta facilitato dalle importanti innovazioni introdotte nell'organizzazione aziendale dei maggiori fabbricanti[53]. Non sembra arrestarsi il fenomeno delle esportazioni di autoveicoli da parte dei concessionari italiani, le cosiddette "esportazioni parallele", attivate dai differenziali di prezzo creati dalla svalutazione della lira, non ancora interamente assorbita dai listini. Nel segmento dei veicoli industriali il 1994 porta con sé una ripresa delle immatricolazioni in tutti i principali mercati, dopo la notevole diminuzione degli anni precedenti, che consente il rapido incremento dei flussi di esportazioni di veicoli industriali dall'Italia (38,5%), peraltro simile, per intensità dell'aumento, a quelli in senso opposto.

Continua a ritmi sostenuti la progressione delle esportazioni di pezzi di ricambio, che si portano a 6.554 miliardi (16,2%). Anche le importazioni riprendono quota, attestandosi a 2.932 miliardi (13,8%). Le aziende produttrici di autovetture hanno ceduto una parte crescente delle attività nel campo, che prima conducevano in proprio, a imprese esterne. A tale processo, che riguarda oltre il 60% dei componenti di un'autovettura, si è accompagnata un'evoluzione dei rapporti tra produttori e subfornitori, che va nel senso di una maggiore integrazione nelle diverse fasi del ciclo di vita di un modello. Non è chiaro quali saranno gli effetti, sull'internazionalizzazione del settore, dei due processi ora descritti. Se da un lato la maggiore indipendenza dei subfornitori può aiutarli a uscire dal rapporto di esclusiva con le aziende nazionali e spingerli a maggiori contatti con produttori esteri, non si può escludere che la maggiore integrazione alla quale si è accennato attenui tale tendenza.

Prodotti alimentari, bevande e tabacco

Nonostante il buon risultato delle esportazioni, dovuto però solo al movimento dei prezzi, né la produzione né il saldo migliorano nel 1994; ciò è dovuto, fra l'altro, alla ridotta internazionalizzazione del settore e alla strutturale dipendenza dall'estero di alcuni dei suoi rami. Estremamente positivo appare il quadro delle partecipazioni italiane in imprese industriali estere; si può ipotizzare al riguardo che le aziende interessate alla penetrazione dei mercati esteri siano particolarmente inclini a scegliere la forma dell'acquisizione di impianti in loco (cfr. tavv. C/136 e C/137).

E' stazionaria nel 1994 la produzione del settore, dopo i lievi incrementi registrati nel biennio precedente (cfr. tav. C/132). Anche il fatturato totale aumenta in modo contenuto (3,4%), sulla spinta di una componente estera relativamente più dinamica di quella interna (6,2% e 3,1% rispettivamente), entrambe non brillanti rispetto alla media manifatturiera. Fra le imprese intervistate dall'ISCO diminuisce la frequenza dei fattori negativi che influenzano le esportazioni, tra i quali ha un peso crescente quello dei costi e/o prezzi. Il saldo relativo al confronto tra prezzi all'esportazione e prezzi interni è positivo e stazionario.

Il saldo commerciale peggiora di 1.372 miliardi, toccando il minimo decennale a quota -9.361, a causa del prevalere della diminuzione del tasso di copertura reale (-5,5%), che arretra per la prima volta dal 1986, sull'aumento della ragione di scambio (2,6%; cfr. graf. 6.13).

La buona prestazione delle esportazioni, che crescono del 7,9% a 13.346 miliardi, è interamente ascrivibile, come si è accennato, alla dinamica dei prezzi, mentre le quantità restano stazionarie, così come la propensione a esportare. Sale del 5% la profittabilità relativa all'esportazione, segnalando che gli esportatori hanno una convenienza maggiore che nel 1993 a vendere sui mercati esteri rispetto a quello interno; peraltro tale opportunità non pare in grado di spingere al rialzo le quantità esportate nel 1994.

---

[53] Cfr. CONFINDUSTRIA "Evoluzione...", *op. cit.*, pp. 154 - 158; PROMETEIA e Banca Commerciale Italiana, *op. cit.*, giugno 1995, pp. 137 - 143; ANFIA "Il camion in Europa", Torino1995.

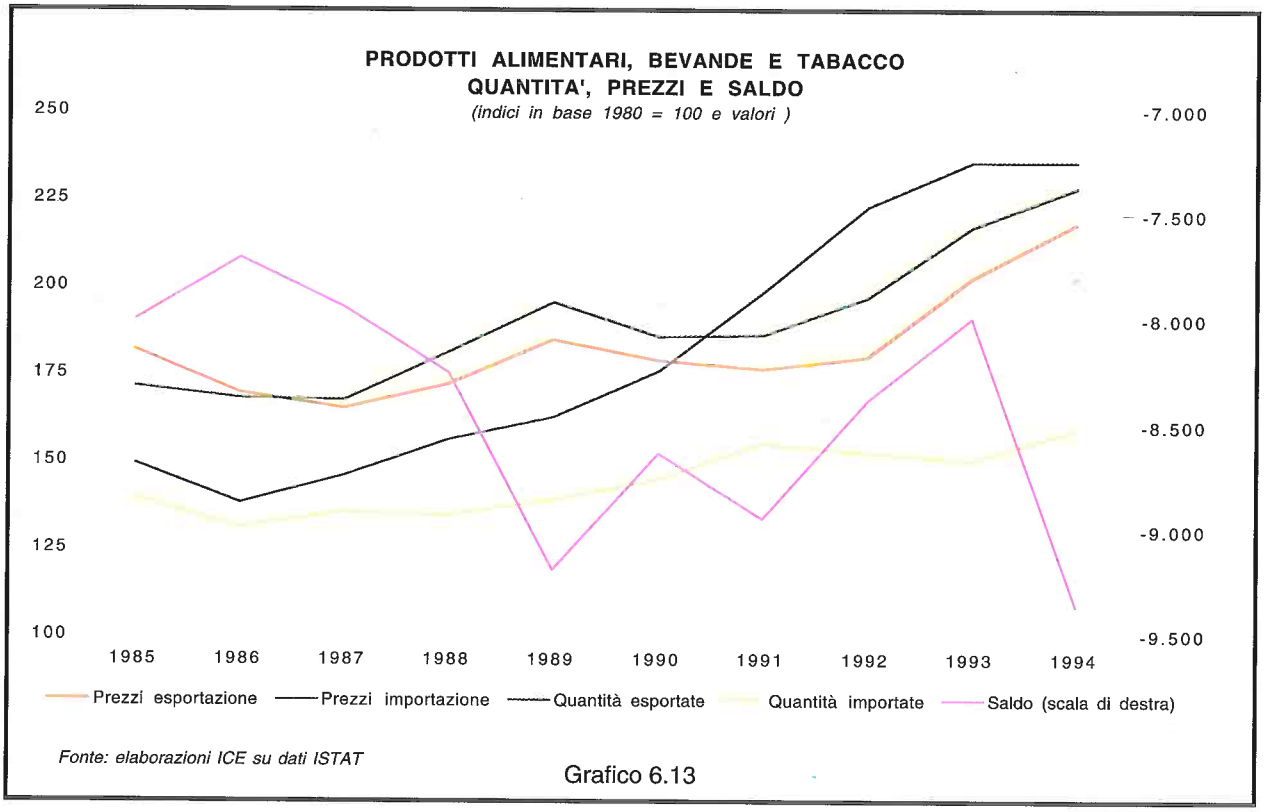


Grafico 6.13

Continua l'ascesa delle importazioni (11,5%), che raggiungono i 22.707 miliardi. L'incremento si ripartisce equamente tra quantità (5,8%) e prezzi (5,2%). La progressione delle quantità si accompagna a una crescita limitata della domanda interna apparente: ne consegue un rialzo della penetrazione delle importazioni (da 16,6 a 17,4%). I prodotti esteri divengono meno competitivi, dal punto di vista del prezzo, rispetto al 1993; il relativo indice diminuisce infatti del 2,3%.

Passando alla ventilazione geografica, attorno alla media si aggira l'incremento delle vendite italiane nei paesi della UE, con ritmo superiore ad essa salgono quelle nei paesi EFTA e negli USA (cfr. tavv. C/134 e C/135). Contraddistinti da variazioni negative sono i flussi verso i PVS medio - orientali, mentre quelli verso i PVS africani crescono solo lievemente. Non particolarmente brillante è l'incremento delle vendite in Italia conseguito dagli esportatori della UE; notevole dinamismo mostrano invece le importazioni dai PVS latino - americani, cresciute del 70% nel giro di cinque anni.

Nel panorama dei saldi commerciali dei principali sottosettori predominano le variazioni negative, che interessano quattro branche su cinque (cfr. tav. C/133). Solo le bevande (vino escluso) migliorano il saldo; tra i gruppi merceologici va sottolineata la buona prestazione delle paste alimentari, mentre l'olio d'oliva raffinato resta stazionario e perdono posizioni conserve, succhi di frutta e legumi.

Le esportazioni di carni e altri prodotti della macellazione accelerano rispetto al 1993, portandosi a quota 1.563 miliardi (7,1%), così come le importazioni, che crescono dell'11,2% a 7.629 miliardi. Il disavanzo del settore continua la sua progressione, nonostante il lieve miglioramento del segmento dei prodotti trasformati. A proposito di quest'ultimo si osservano un aumento dell'importanza dei mercati extra - europei e una contrazione del saldo attivo delle conserve bovine, controbilanciato da un'espansione di quello relativo alle conserve suine. Come in passato, prevalgono qui i prosciutti e gli altri pezzi interi stagionati, peraltro interessati da una diminuzione dei prezzi medi all'esportazione. Si nota inoltre la positiva dinamica delle esportazioni di prodotti suini cotti[54].

Per il latte e prodotti della trasformazione si registra una forte decelerazione delle esportazioni, che crescono comunque del 10,1% a quota 1.187 miliardi. I formaggi tipici come gorgonzola, grana e parmigiano si affermano ulteriormente sui mercati esteri, grazie anche a iniziative di auto - limitazio-

[54] Cfr. ASSICA "Relazione 1994 della Giunta all'Assemblea dei soci", Milano 16 giugno 1995, pp. 44 - 46.

ne e di certificazione della produzione. Rallentano, rispetto al 1993, anche le importazioni, che salgono a 4.517 miliardi (6,8%). A causa dei tetti alla produzione di latte fissati dalla UE la quota di mercato delle aziende italiane è bloccata attorno al 60% del fabbisogno, che per il resto viene soddisfatto dalle importazioni, prevalentemente comunitarie.

La corposa branca degli altri prodotti alimentari vede le esportazioni aumentare del 6%, a quota 8.892 miliardi; più brillante appare la prestazione delle importazioni, che crescono del 12,8% a 7.804 miliardi, consentendo comunque al saldo di mantenersi attivo e al di sopra dei mille miliardi. In ripresa si mostrano le esportazioni di olio di oliva raffinato, anche se fonti imprenditoriali segnalano un aumento della concorrenza sui mercati esteri, fra i quali i più dinamici sono USA, Canada, Australia e Giappone[55]. Rallenta per il secondo anno consecutivo la crescita delle esportazioni di paste alimentari, che si portano a quota 1.396 miliardi (6,5%); il sottosettore risente anche di controversie tra produttori e UE sulle "restituzioni" agli esportatori. Le vendite all'estero continuano a trainare i sottosettori pane, biscotti, prodotti di pasticceria e prodotti a base di cacao, caramelle e gelati, crescendo dell'8,8% a 1.639 miliardi e aumentando il proprio peso sul totale della produzione; si nota inoltre un aumento della penetrazione in nuovi mercati dell'Europa orientale e del continente americano[56].

Più brillanti delle importazioni continuano ad apparire le esportazioni di bevande (vino escluso), che salgono a 1.690 miliardi (17,4%). Del tutto ragguardevole resta comunque l'incremento delle importazioni (12,9%), che raggiungono i 1.158 miliardi, grazie al contributo sia dei vini, frizzanti e aperitivi, sia della birra.

Tessile e abbigliamento

Prosegue la congiuntura favorevole, trainata dalle esportazioni, che interessa il settore già dal 1993 ma solo nel 1994 si estende a tutti i suoi rami. Un'estrema attenzione al contenimento degli aumenti dei prezzi all'esportazione, resa possibile fra l'altro dal crescente ricorso alla delocalizzazione produttiva, consente una forte accelerazione delle quantità esportate.

L'indice della produzione, aumentando del 5,6%, tocca il massimo decennale (cfr. tav. C/138). Il fatturato totale torna a salire (8,7%), grazie a un dinamismo di entrambe le componenti, interna ed estera; la seconda mantiene l'elevato ritmo del 1993, mentre la prima torna a crescere, riportandosi attorno al livello del 1992. Simile appare la tendenza degli ordinativi, anche se quelli esteri decelerano rispetto al 1993. Nel sottosettore tessile, un terzo delle aziende intervistate dall'ISCO denuncia l'esistenza di fattori negativi che influenzano le esportazioni, attribuendoli prevalentemente a due cause, costi e/o prezzi più elevati e tempi di consegna più lunghi. Per il sottosettore dell'abbigliamento l'incidenza è in diminuzione e predomina l'influenza del fattore costi e/o prezzi. La differenziazione dei prezzi di vendita tra interno ed estero pare più diffusa tra le aziende dell'abbigliamento che tra quelle tessili anche se per entrambi i sottosettori il fenomeno diminuisce di importanza rispetto al 1993.

Il saldo commerciale migliora di 2.021 miliardi, portandosi a quota 21.323. Diminuisce il tasso di copertura reale (-5,9%), mentre la ragione di scambio rimane sostanzialmente stazionaria (-0,5%), interrompendo una tendenza all'aumento che era durata, con una sola pausa, dal 1985. I due andamenti cedenti agiscono peraltro su un tasso di copertura reale già di ridotta consistenza e una ragione di scambio al contrario di buon livello; proprio il divario che nel tempo si è creato tra i ricavi unitari all'esportazione e all'importazione, con i primi sensibilmente più dinamici, consente il recupero del saldo, attenuando gli effetti su di esso del ribasso del tasso di copertura reale (cfr. graf. 6.14).

Dal lato delle esportazioni vi è una crescita del 15,4% che consente di raggiungere i 36.610 miliardi, 4.888 in più che nel 1993. Tale risultato è dovuto a due apporti positivi: determinante delle quantità (14,3%), marginale dei prezzi (0,8%). La propensione a esportare passa da 29,2 a 31,7%, nonostante la diminuzione della profittabilità relativa all'esportazione, peraltro molto cresciuta nel 1993 (cfr. tav. C/19).

---

[55] Il ridotto valore delle importazioni riportato in tav. C/133 non deve confondere il lettore: ricordi infatti che la classificazione NACE - CLIO colloca tra i prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca (vedi sopra) l'olio d'oliva non raffinato, usanto anche per soddisfare il fabbisogno nazionale, non del tutto coperto dalla produzione interna. A tale proposito si evidenzia il notevole aumento delle importazioni, a causa di una dinamica dei prezzi che riflette a sua volta una scarsità d'offerta che accomuna i principali paesi produttori e dovrebbe prolungarsi anche nel 1995.

[56] Cfr. CONFINDUSTRIA "Evoluzione...", *op. cit.*, pp. 185 - 190 e AIDI "L'industria dolciaria italiana", Milano 1994.

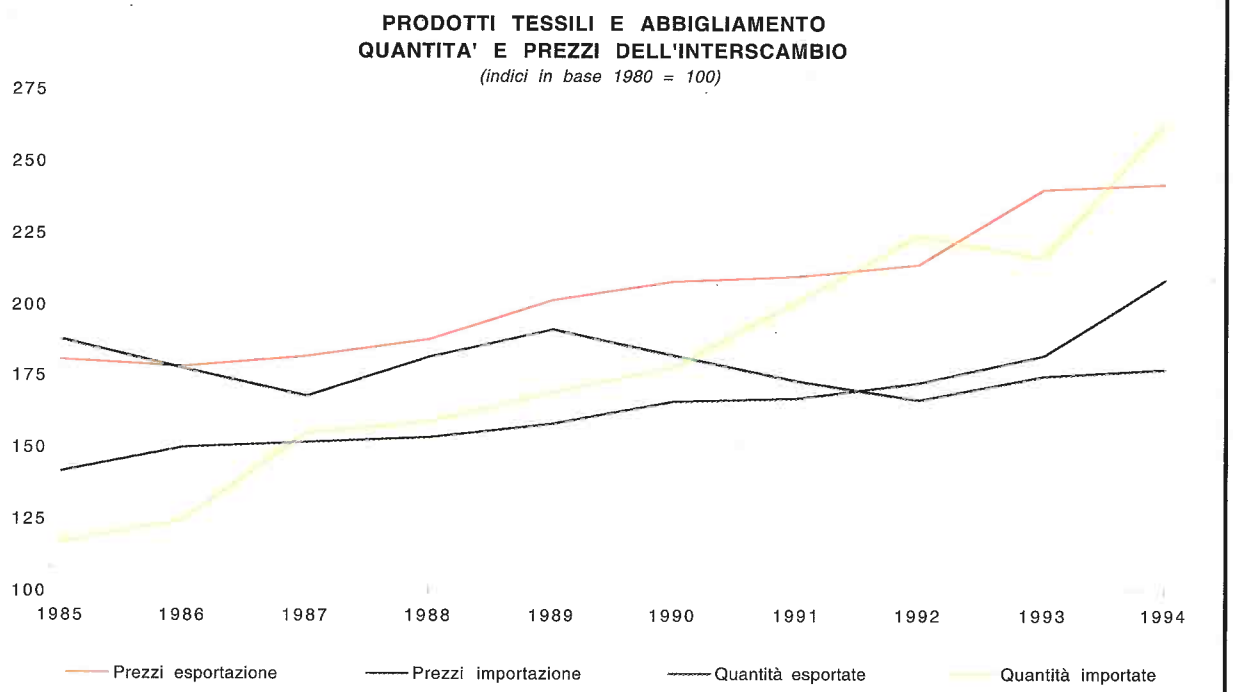


Grafico 6.14

Più rapida appare la progressione delle importazioni (23,1%), che crescono di 2.867 miliardi a quota 15.287. Anche le quantità importate si portano al massimo decennale, grazie a un incremento del 21,5%, a fronte di una lieve crescita dei prezzi (1,3%). Tali andamenti consentono alla penetrazione delle importazioni di aumentare da 17,7 a 20,4%; contemporaneamente si verifica un aumento della competitività delle importazioni (1,9%), che è il prodotto della più rapida crescita dei prezzi interni alla produzione (3,3%) rispetto a quelli all'importazione.

Poco dinamiche, rispetto alla media, si mostrano le vendite nei paesi UE, che contano per il 58% del totale e anche quelle, di importanza minore, nei PVS medio - orientali (cfr. tavv. C/140 e C/141). Alti tassi di incremento si registrano invece verso USA, Giappone, paesi in transizione e PVS asiatici. Prosegue quindi nel 1994 la tendenza, già affermatasi durante l'anno precedente, allo spostamento dei flussi di esportazioni dal tradizionale mercato europeo verso altre aree. Attorno al valore dell'aggregato si colloca l'incremento delle importazioni dai paesi UE, al di sotto invece quello relativo ai paesi EFTA e ai PVS asiatici, che perdono terreno a favore di paesi in transizione, PVS africani e medio - orientali.

Le importazioni dei G7 crescono consistentemente (14,4%), oltrepassando il livello del 1992, trainate dalla rapida avanzata degli acquisti di Italia, Germania e Giappone (cfr. tavv. da C/142 a C/149). La quota italiana scende di due decimi di punto; diminuiscono anche quelle della UE, e in particolare della Germania e degli "altri UE". Perdono terreno anche paesi EFTA e NIEs. Ad avvantaggiarsi sono i produttori dei PVS africani e dell'Europa centro - orientale; questi ultimi guadagnano tre punti percentuali, raggiungendo il 7,5%, grazie a risultati particolarmente favorevoli sui mercati italiano e tedesco. L'andamento della quota italiana nei G7 è la sintesi di risultati diversi nei singoli mercati: gli esportatori nazionali guadagnano terreno in Canada, Giappone, Regno Unito e USA, mentre indietreggiano consistentemente in Francia e Germania.

Da uno sguardo complessivo ai saldi dei sottosettori emerge un generale miglioramento, eccezion fatta per le fibre tessili e i prodotti della filatura; gli aumenti sono però inferiori a quelli registrati nel 1993. Per comodità del lettore l'evoluzione degli otto gruppi di tav. C/139 verrà commentata raggruppandoli in tre insiemi. 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.

Nel 1994 le esportazioni del settore tessile decelerano lievemente, portandosi a 15.508 miliardi

(17,3%), mentre le relative importazioni raggiungono quota 8.484 miliardi, accelerando fortemente; il tasso di variazione passa infatti da -1 a 30,6%. Riprende la domanda interna, grazie anche alla ricostituzione delle scorte presso le industrie clienti, che le avevano fortemente assottigliate nel 1993, e tiene quella estera, sui livelli già molto elevati del 1993; al favorevole andamento del settore contribuisce anche l'evoluzione del costo del lavoro, l'incidenza del quale sui costi produttivi sarebbe scesa, secondo alcune stime, di quasi due punti percentuali[57].

Il recupero di competitività di prezzo consentito dalla svalutazione si accompagna alla spinta data in tal senso dalla ristrutturazione delle aziende del settore e dal connesso contenimento dei costi di produzione, messi in atto entrambi nel quadriennio di stagnazione della domanda, tra il 1990 e il 1993. Un effetto meno desiderabile della svalutazione è quello, segnalato da fonti imprenditoriali, dello spiazzamento della domanda interna a favore di quella estera, che si manifesterebbe con ritardi nelle consegne di filati e tessuti alle industrie dell'abbigliamento nazionali e sembrerebbe dovuto anche alla maggiore tempestività nei pagamenti degli acquirenti esteri.

Gli elevati aumenti delle esportazioni verso alcuni mercati minori, come Tunisia, Romania e Polonia, dove è presente un'industria manifatturiera già piuttosto sviluppata, fanno ritenere che parte del flusso alimenti fasi di lavorazione per conto di aziende italiane che hanno parzialmente delocalizzato la produzione proprio in tali paesi. In effetti nel biennio 1992 - 1993 si era registrata una crescita delle partecipazioni di investitori italiani in aziende tessili e dell'abbigliamento locali (cfr. tav. C/153), che potrebbe aver avuto ripercussioni positive sugli scambi commerciali. A proposito del "traffico di perfezionamento passivo", il nome nel linguaggio doganale delle operazioni di lavorazione in conto terzi internazionale, va ricordato che la recente normativa comunitaria in materia apporta interessanti novità, anche a beneficio delle aziende che non hanno mai sfruttato tale opportunità[58].

Tornando ai flussi commerciali, i motivi dell'impennata delle importazioni, che porta a un aumento della loro penetrazione sul mercato nazionale, vanno ricercati innanzitutto nell'andamento delle scorte e della domanda interna, in special modo delle industrie "clienti"; e in secondo luogo nella forte incidenza della delocalizzazione, fenomeno di per sé creatore di flussi commerciali bidirezionali. Anche l'aumento dei prezzi delle materie prime e dei semilavorati, a causa della svalutazione della lira e delle politiche di offerta e di prezzo di importanti produttori, come ad esempio la Cina, ha effetti non trascurabili sui valori. Va infine sottolineata la tendenza all'aumento del peso sul totale delle importazioni dai paesi a basso costo del lavoro, favorita dall'accresciuta preferenza dei consumatori, e quindi dei distributori, verso prodotti di qualità medio - bassa.

Il sottosettore dell'abbigliamento vede le proprie esportazioni aumentare, al ritmo del 1993, fino a 11.618 miliardi (19,1%). Crescono anche le importazioni (16,7%), raggiungendo i 4.571 miliardi. L'orientamento all'esportazione dei produttori italiani viene incentivato da una domanda interna in ulteriore flessione. Le vendite in Europa salgono meno di quelle nel resto del mondo, nonostante l'aumentata competitività delle merci italiane; la divergenza è dovuta alla debolezza della domanda interna di abbigliamento nei paesi europei ma anche, secondo alcuni osservatori, alla nuova corrente di scambi con i paesi dell'Europa orientale che vanno soppiantando l'Italia nella lavorazione per conto di imprese europee e tedesche in particolare. Vi sono però segnali di un incremento delle commesse di produzione in conto terzi da aziende dell'estremo oriente e dell'America settentrionale, interessate a prodotti di qualità elevata. Da più parti si auspica un aggiornamento delle modalità di presenza degli esportatori italiani sui mercati - chiave, in vista di un loro maggiore coinvolgimento nelle attività distributive e di un'interazione più tempestiva con i clienti locali.

Resta su livelli inferiori ai primi anni novanta la domanda italiana ed europea di maglieria. Ciononostante, il settore realizza un incremento della produzione, per merito soprattutto delle esportazioni, che crescono a 9.484 miliardi (8,5%). L'Italia è uno dei principali produttori europei, e la svalutazione della lira, unita a un'accorta politica di prezzo dei produttori, con aumenti non superiori al 5% nel 1994, ha consentito di mantenere le posizioni sui mercati esteri. Le importazioni decelerano lievemente rispetto al 1993, portandosi a quota 2.233 (11,2%). Anche per questo sottosettore vale quanto detto, a proposito del tessile, circa le importazioni di merci di qualità media e bassa da paesi a basso costo del lavoro[59].

---

[57] Cfr. PROMETEIA e Banca Commerciale Italiana, *op. cit.*, giugno 1995, p. 181.
[58] Sull'argomento, si veda il contributo monografico di Andrea Forti, pubblicato nel presente volume.
[59] Cfr. PROMETEIA e Banca Commerciale Italiana, *op. cit.*, giugno 1995, pp. 184 - 185.

Cuoio e calzature

La relativa debolezza del mercato interno non impedisce all'industria del cuoio e delle calzature di conseguire risultati positivi, grazie a un'espansione delle esportazioni particolarmente rapida sui mercati *extra* europei. Fattori determinanti sono la delocalizzazione produttiva e il contenimento dei prezzi, che consentono a una più vasta clientela estera di acquistare prodotti di elevata qualità come quelli italiani.

Accelerano notevolmente nel 1994 la produzione industriale del settore (9,9%), così come il fatturato totale, sospinto verso l'alto dal dinamismo dei ricavi sia sui mercati esteri (24,9%) sia sul mercato interno, dove tornano a crescere (15,1%) dopo un anno di recessione. Del tutto simile appare la tendenza degli ordinativi, con l'eccezione di quelli esteri che, dopo l'aumento di quasi un terzo del 1993, rallentano (18,5%). Tra le aziende intervistate dall'ISCO, nel sottosettore delle calzature va diminuendo l'incidenza di quelle che denunciano di soffrire di fattori negativi che influenzano le esportazioni, che in gran parte vengono attribuiti ai differenziali di prezzo e/o di costo rispetto alla concorrenza. Nel sottosettore del cuoio l'incidenza di tali fattori è maggiore e in aumento e le determinanti sono, oltre a quella relativa ai prezzi e/o costi, che riguarda quasi un terzo delle aziende, anche la difficoltà di reperire finanziamenti. La bilancia del confronto tra prezzi all'esportazione e prezzi interni pende dalla parte di questi ultimi per il sottosettore delle calzature; nel sottosettore del cuoio invece l'indicatore è di segno positivo, anche se vi è un elevato numero di aziende che non differenziano i listini.

Il saldo commerciale cresce di 1.184 miliardi, nonostante diminuiscano il tasso di copertura reale e la ragione di scambio, ribaltando il risultato del 1993 (cfr. tav. C/154). La tendenza al ribasso è una costante degli ultimi anni per il primo indicatore, mentre il rapporto tra prezzi era quasi costantemente aumentato nel decennio (cfr. tavv. C/12 e C/13). L'inversione di tendenza di quest'ultimo, già notata sopra analizzando le risposte all'inchiesta dell'ISCO, sembra potersi interpretare come frutto del tentativo dei produttori italiani di recuperare competitività nelle fasce medie e basse dei mercati esteri e interno, contenendo i prezzi di vendita e approfittando della favorevole congiuntura sui mercati di destinazione. D'altra parte anche l'aumento di prezzo delle materie prime potrebbe aver guidato l'indicatore verso il basso. Cala sensibilmente il saldo normalizzato, portandosi al minimo storico (49,4%), per effetto dell'eccezionale crescita delle importazioni.

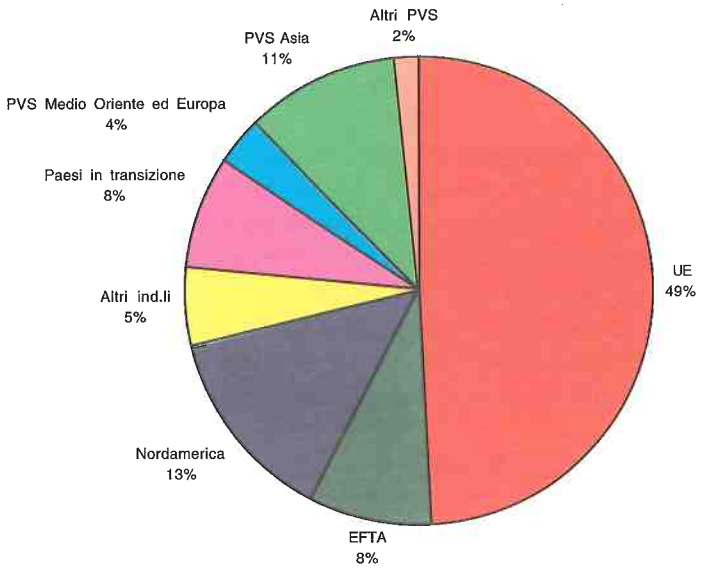
Le esportazioni mantengono l'elevato ritmo di crescita del 1993 (21,1%), raggiungendo quota 17.312 miliardi, in virtù di un aumento delle quantità esportate (19,8%) senza riscontri nel recente passato e di un impulso modesto dei prezzi (1%). Il volume delle vendite oltre frontiera supera la metà della produzione (51,4%), nonostante la diminuzione della profittabilità relativa all'esportazione (-2,5%; cfr. tav. C/18).

Una progressione rapidissima interessa le importazioni che passano da 4.034 a 5.863 miliardi (45,4%) a causa di una crescita del 31,5% delle quantità importate e del 10,4% dei prezzi. Come si vedrà meglio più avanti, una parte notevole dell'aumento è dovuta all'impennata degli acquisti di materie prime, necessarie per alimentare la produzione in generale e in particolare le esportazioni, che ne sono la componente più dinamica nel biennio 1993 - 1994. La penetrazione delle importazioni sale al 30,3%, guadagnando 5,3 punti, nonostante la relativa competitività di prezzo diminuisca (-6,2%), per il secondo anno consecutivo (cfr. tav. C/19).

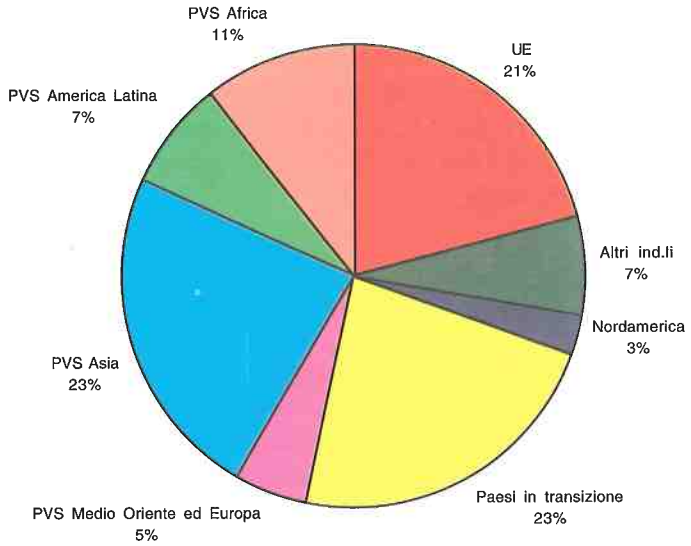
Dal punto di vista geografico, i flussi di esportazioni connotati dal maggior dinamismo sono quelli verso mercati diversi dai paesi della UE e dell'EFTA, i quali sono interessati da una significativa crescita che resta però al di sotto della media. I prodotti italiani incontrano un successo considerevole, con aumenti a due cifre e al di sopra della media settoriale, in Giappone, USA, PVS estremo orientali e paesi in transizione. Crescono del 66,4% (cfr. tavv. C/156 e C/157, graf. 6.15) le importazioni da questi ultimi, probabilmente per effetto di un deciso incremento del "traffico di perfezionamento passivo", del quale si ritrovano sintomi anche nella rapidissima progressione delle partecipazioni italiane in imprese del settore *in loco* (cfr. tav. C/159). Altra provenienza in ascesa verticale sono i PVS latino americani (102,8%). Aumenti di tutto rispetto, anche se inferiori alla media, si registrano infine per i flussi in entrata da UE, PVS africani ed estremo orientali.

CUOIO E CALZATURE
SCAMBI PER AREE GEOGRAFICHE
(ripartizione percentuale dei valori nel 1994)

ESPORTAZIONI



IMPORTAZIONI



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.15

Il mercato dei G7 torna a crescere in valore; gli importatori più dinamici, oltre all'Italia, sono Giappone e Regno Unito (cfr. tavv. da C/160 a C/167). L'Italia ne trae un vantaggio limitato a due decimi di punto, mentre altri concorrenti, come Spagna, Europa centro - orientale, Cina, altri PVS asiatici godono di aumenti maggiori. A perdere posizioni sono gli esportatori dei PVS americani ma soprattutto quelli delle NIEs, che scendono al di sotto della soglia del dieci per cento. La quota dell'Italia migliora in Canada, USA, Giappone, Francia e Regno Unito, pur restando sotto i livelli raggiunti in passato; peggiora invece lievemente in Germania, dove vanno affermandosi rapidamente i fornitori dell'Europa centro - orientale (4,1 punti in più sul 1993).

Tutti positivi restano i saldi dei tre sottosettori; l'attivo diminuisce per cuoi pelli e pelletterie conciate e aumenta invece per articoli in cuoio e in pelle e per calzature e pantofole in cuoio (cfr. tav. C/155).

L'industria conciaria italiana vede le proprie esportazioni aumentare del 29,1% a 4.338 miliardi, mentre le importazioni crescono del 65,1% in valore, portandosi a quota 3.096 miliardi. L'ascesa delle esportazioni, che interessa tutte le principali tipologie di prodotti, è resa possibile da politiche di prezzo estremamente caute, messe in atto anche per far fronte all'eccesso di offerta di prodotti finiti sui mercati internazionali causato dall'ingresso di nuovi produttori stranieri[60]. Secondo fonti imprenditoriali l'industria in esame, che è tra i *leader* mondiali detenendo il 23% della produzione, sconta un forte incremento di prezzo e una difficoltà di reperimento delle materie prime e semilavorate importate, dovuti prevalentemente a politiche protezionistiche messe in atto dai paesi produttori[61].

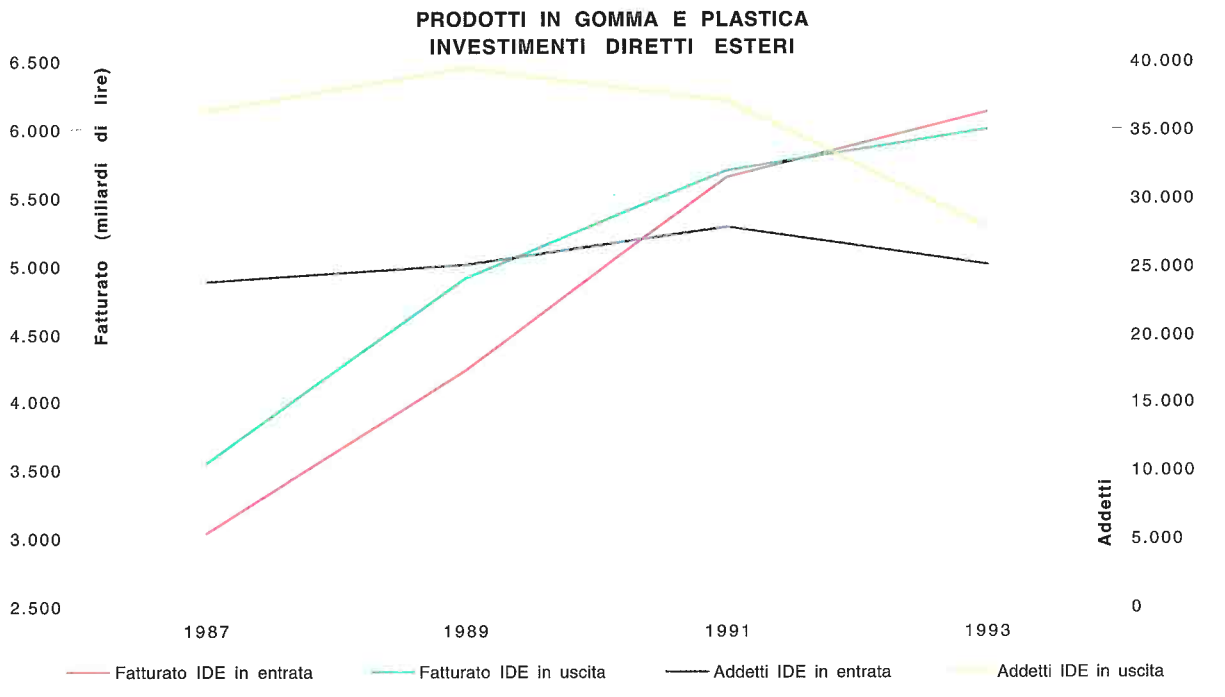
Le esportazioni del sottosettore articoli in cuoio e in pelle accelerano ulteriormente rispetto al 1993, portandosi a 2.398 miliardi (31,3%), così come le importazioni, che aumentano di un più modesto 11,7%, fino a quota 535 miliardi. La produzione del settore è sostenuta perlopiù dalle vendite sui mercati esteri, fra i quali quello giapponese è il più dinamico; infatti sul mercato interno non si inverte la tendenza alla diminuzione dei consumi, in atto dal 1991[62], anche se vi sono segnali di una sua attenuazione. Secondo fonti imprenditoriali tale situazione penalizzerebbe le aziende di piccole e medie dimensioni, che venderebbero i propri prodotti quasi esclusivamente sul mercato italiano.

Le esportazioni svolgono un ruolo trainante anche per il sottosettore calzature e pantofole in cuoio, aumentando del 16,1%, lievemente meno che nel 1993, e portandosi quindi a 10.576 miliardi. Crescono le quantità vendute all'estero, mentre i prezzi sono interessati da aumenti contenuti. Anche l'industria calzaturiera è interessata dalle difficoltà ricordate poco sopra a proposito dell'approvvigionamento e dei prezzi delle materie prime. Molto rapidamente progrediscono le importazioni, che si portano a 2.232 miliardi (32,9%); secondo alcuni osservatori ciò è il sintomo di una ritrovata competitività dei prodotti esteri, specie nelle fasce medie e medio - basse del mercato[63]. I principali fornitori sono non solo paesi del sud est asiatico, come Indonesia, Corea del Sud e Cina, ma anche europei, in particolare Francia e Germania. Per verificare la correttezza delle politiche commerciali di alcuni paesi esportatori, localizzati proprio in Estremo Oriente, nei primi mesi del 1995 la Commissione europea ha aperto un'inchiesta *antidumping*.

Prodotti in gomma e plastica

Al vivace andamento delle esportazioni si accompagna a partire dal 1994 una ripresa della domanda interna. La nuova, favorevole congiuntura causa fenomeni di saturazione della capacità produttiva e aumenti dei prezzi alla produzione concentrati nel secondo semestre, ma non si traduce, in media d'anno, in rialzi apprezzabili dei prezzi delle merci scambiate dall'Italia. In alcuni segmenti, come quello degli articoli in gomma diversi dai pneumatici, le piccole e medie aziende esportatrici penetrano mercati nuovi e promettenti. Gli investimenti stranieri nel settore decrescono nel biennio

[60] Cfr. PROMETEIA e Banca Commerciale Italiana, *op. cit.*, giugno 1995, pp. 196 - 197.
[61] Cfr. CONFINDUSTRIA "Evoluzione...", *op. cit.*, pp. 232 - 234.
[62] Cfr. SITA "Osservatorio pelletteria", s.l., marzo 1995.
[63] Cfr. ANCI "L'industria calzaturiera italiana - preconsuntivo 1994", Milano febbraio 1995.



Fonte: elaborazioni ICE su dati R&P - Politecnico di Milano

Grafico 6.16

1992 - 1994 (cfr. tavv. C/184 e C/185, graf. 6.16).

Torna a crescere, dopo due anni di recessione, la produzione industriale del settore, che si porta al massimo decennale (cfr. tav. C/180). Accelera il fatturato totale (13,3%), grazie alla notevole progressione della componente nazionale (13%) e di quella estera (13,9%). Per il sottosettore trasformazione materie plastiche dall'inchiesta dell'ISCO emerge una pesante incidenza dei fattori negativi che influenzano le esportazioni, attribuibile a due motivi principali, ovvero costi e/o prezzi più elevati e differente qualità dei prodotti. Positivo e in crescita rispetto al 1993 è il saldo delle risposte circa il confronto tra prezzi interni ed esteri, anche se oltre la metà degli intervistati dichiara di non differenziare i listini. Si intravede già da tali risposte l'influenza dei rincari dei prodotti importati e dei processi di innovazione e ristrutturazione in atto nel settore, che aumentano la pressione competitiva sugli esportatori italiani. Nell'industria della gomma l'incidenza dei fattori negativi è in calo, mentre aumenta il saldo circa le politiche di prezzo, al quale anche qui si affianca una rilevante percentuale di risposte negative.

Migliora di 771 miliardi il saldo commerciale di settore, portandosi a quota 5.964, risentendo di una diminuzione del tasso di copertura reale (-3,8%) e di un miglioramento della ragione di scambio (1,9%). La decelerazione del saldo, dovuta alla brillante dinamica delle importazioni, è riflessa dall'andamento del saldo normalizzato, che decresce lievemente (da 32,8 a 32,1%).

Le esportazioni continuano a crescere a ritmo sostenuto (16,7%), rallentando rispetto al 1993 e raggiungendo i 12.263 miliardi, grazie a un contributo determinante delle quantità (14,4%) e piuttosto marginale dei prezzi (1,8%). La propensione all'esportazione raggiunge il 33,3%, nonostante l'arretramento della profittabilità relativa all'esportazione (-3,3%).

Le importazioni, come si accennava, fanno registrare una forte crescita (18,5%), portandosi a quota 6.299 miliardi, per merito esclusivamente delle quantità (18,8%), visto che i prezzi restano stazionari (-0,1%). Di quasi due punti sale la penetrazione delle importazioni, che sfiora il 20%, mentre la relativa competitività si riporta prossima ai livelli di prima della svalutazione della lira (5,4%), dopo il brusco arretramento del 1993 (cfr. tav. C/18 e C/19).

Circa la ventilazione geografica degli scambi, i flussi verso i paesi UE, che assorbono il 64% delle esportazioni italiane, crescono a un ritmo molto vicino alla media, mentre più brillanti si mostrano le vendite nei paesi EFTA e soprattutto nei paesi in transizione (49,6%). Pur aumentando, le esportazioni verso il Nordamerica sono meno dinamiche della media, mentre decrescono quelle

verso i PVS mediorientali ed europei. Quest'ultimo risultato fa sì che nel complesso i mercati dei PVS non appaiano particolarmente promettenti; a uno sguardo più attento si nota però che sia verso l'Asia che verso l'America latina i flussi sono in rapida crescita, pur partendo da valori modesti (cfr. tav. C/182). Dal lato delle importazioni, tiene la quota di mercato dei paesi UE, mentre i paesi EFTA, pur incrementando le proprie vendite in Italia, perdono posizioni a favore dei PVS asiatici.

Il mercato dei G7 appare in rapida espansione (19,6%), trainato dalle importazioni di Italia, Germania e Regno Unito (cfr. tavv. da C/186 a C/193). La quota italiana decresce (da 5,8 a 5,6%), toccando il minimo decennale, così come quella britannica. I paesi della UE nel loro complesso guadagnano qualche posizione, grazie alle prestazioni di Belgio, Paesi Bassi e Spagna. Le esportazioni dai paesi EFTA, del Giappone e delle NIEs cedono, mentre proseguono l'avanzata intrapresa negli ultimi anni i flussi provenienti dal Canada e toccano il massimo decennale quelli dall'Europa centro - orientale. La quota dell'Italia decresce in Francia, Germania e Giappone, resta stazionaria in Canada e USA, sale nel Regno Unito.

Entrambi i principali sottosettori, articoli in gomma e articoli e materiali plastici, fanno registrare incrementi del saldo commerciale, rispettivamente di 69 e 701 miliardi (cfr. tav. C/181).

L'industria della gomma esce, con il 1994, da una recessione pluriennale, causata da un insoddisfacente andamento della domanda interna che non trovava riscontro nelle vendite all'estero, connotate invece da una dinamica positiva, che ha favorito prevalentemente i prodotti diversi dai pneumatici. Nel 1994 le esportazioni del sottosettore crescono del 15,9%, arrestandosi a quota 3.736 miliardi; a tale risultato contribuisce anche la ripresa della domanda da parte del settore automobilistico, sia per il primo equipaggiamento che per i ricambi. Molto vivaci si mostrano, tra il 1992 e il 1994, le vendite nei paesi dell'Europa orientale[64]. Sul versante delle importazioni, una crescita delle quotazioni delle materie prime, che interessa anche il sottosettore delle materie plastiche, si accompagna a difficoltà di approvvigionamento, attribuite alla flessione produttiva nei paesi del sud - est asiatico che causerebbe situazioni di insufficienza di offerta. I flussi in entrata raggiungono i 2.567 miliardi (20,9% in più).

Si mantiene sostenuto il ritmo d'incremento delle esportazioni di articoli e materiali plastici, che toccano quota 8.495 miliardi (17,1%). Crescono consistentemente i prezzi, ma non ne risentono produzione ed esportazioni dell'industria della plastica italiana, per due motivi: innanzitutto, la peculiarità del settore, che fornisce beni intermedi a molte altre industrie, interessate da repentini aumenti della domanda di beni finali e in secondo luogo la contemporaneità tra gli aumenti dei prezzi stessi a livello europeo[65]. Di conseguenza, si avvicina alla saturazione il grado di utilizzo degli impianti produttivi. Dopo la lieve diminuzione del 1993, crescono rapidamente le importazioni (17%), raggiungendo quota 3.712 miliardi.

[64] Cfr. PROMETEIA e Banca Commerciale Italiana, *op. cit.*, giugno 1995, pp. 100 - 104.
[65] Ibidem, pp. 91 - 94.

LE ESPORTAZIONI DELL'INDUSTRIA ITALIANA NEL BIENNIO 1995-1996

In questo riquadro vengono presentati sinteticamente i risultati del modello previsivo elaborato da Prometeia in collaborazione con la Banca Commerciale Italiana, contenuti nel numero di giugno 1995 della pubblicazione quadrimestrale "Analisi dei settori industriali" (ASI) nella quale viene delineato lo scenario a breve e medio termine delle variabili economiche di struttura relative ai principali comparti dell'industria manifatturiera italiana.

IL QUADRO PREVISIVO

Il circolo virtuoso che ha caratterizzato la performance dell'industria italiana nel periodo post-svalutazione è destinato a continuare a dispiegare i suoi effetti positivi, soprattutto se, accanto alla favorevole evoluzione delle variabili esogene, l'apparato manifatturiero italiano saprà essere in grado di capitalizzare i forti vantaggi competitivi acquisiti nei confronti dei principali partner *commerciali sui mercati mondiali.*

Negli anni 1995 e 1996, la domanda mondiale di prodotti italiani continuerà a mostrare un forte sviluppo, pari rispettivamente all'8% e al 7% a prezzi costanti, e tale dinamica interesserà sia i paesi dell'UE sia, in particolar modo, quelli esterni all'Unione, pur con notevoli divergenze all'interno di questi ultimi. A fronte di questa evoluzione della domanda estera, le esportazioni di manufatti italiani dovrebbero crescere, sempre in termini reali, mediamente dell'8,9% nel 1995 e dell'8,6% nel 1996, con tassi di crescita annuali pari al 9,6% e all'8,9% sui mercati dell'Unione Europea e pari all'8,1% e all'8,3% nel resto del mondo. Tutti i settori merceologici saranno coinvolti in questa eccezionale congiuntura, con punte particolarmente elevate per le manifatture tradizionali (prodotti in legno, carta, prodotti in gomma e plastica), i prodotti chimici, gli alimentari e i prodotti della meccanica strumentale, coerentemente con il modello di specializzazione delle nostre esportazioni.

Nel biennio di previsione, l'indicatore di export performance, *dato dalla differenza fra il tasso di crescita delle esportazioni italiane e quello della domanda mondiale, continuerà dunque ad essere positivo per l'aggregato, pur se in misura nettamente inferiore rispetto alle punte del 1993 e 1994.*

LE PREVISIONI SETTORIALI

Minerali ferrosi e non ferrosi

*A fronte di una domanda mondiale in decelerazione nel 1995 e nel 1996 rispetto al 1994, si prevedono in antitesi tassi di crescita progressivamente in aumento per le esportazioni del settore, in modo tale da ribaltare il segno dell'*export performance *dell'Italia, apparsa negativa nel 1994.*

La distribuzione geografica delle vendite all'estero rivela trend *altrettanto divergenti. Mentre sui mercati dell'Unione Europea nel 1995 e nell'anno successivo le quantità esportate faranno registrare tassi di sviluppo più moderati, in netto rallentamento rispetto alla fortissima impennata del 1994, nel resto del mondo si prevede una inversione del segno della dinamica delle esportazioni che, dalla forte flessione subita nel 1994, passano a segnare una crescita moderatamente positiva nel biennio di previsione.*

Il processo di ristrutturazione e razionalizzazione produttiva, approvato dagli organi comunitari, che ha portato alla privatizzazione delle imprese pubbliche e alla chiusura degli impianti meno efficienti, è destinato a provocare un effetto di rivitalizzazione nel sottosettore della siderurgia, che sarà in grado di soddisfare con maggiore competitività le esigenze della doman-

da mondiale in aumento, sebbene resti molto vulnerabile alla capacità di penetrazione dell'offerta estera che potrà indurre un aumento del disavanzo commerciale. Per il sottosettore dei tubi in acciaio, l'attività dovrebbe continuare ad espandersi per tutto l'orizzonte di previsione, grazie al contributo della domanda estera che, favorita dal deprezzamento della lira, ha determinato una forte impennata delle esportazioni nel 1994. Altrettanto positivo sarà l'effetto della competitività di prezzo sulle esportazioni dei prodotti della metallurgia non ferrosa che hanno già beneficiato della ripresa della domanda sui mercati europei nel 1994 e continueranno anche nei prossimi anni ad espandersi, grazie anche alla qualificazione italiana nella trasformazione dell'alluminio e del rame, applicazioni che hanno una vastissima possibilità di impiego in quasi tutti i settori produttivi di beni industriali.

Minerali e prodotti a base di minerali non metallici

*Pur decelerando rispetto al brillante risultato conseguito nel 1994, le esportazioni italiane di questo settore continueranno a registrare nel 1995 e nel 1996 tassi di crescita positivi e superiori alla domanda estera e di conseguenza l'*export performance *manterrà un andamento positivo e crescente sia sui mercati dell'Unione, dove nel biennio di previsione l'aumento delle quantità esportate si manterrà costante, pur in presenza di una decelerazione della domanda rivolta all'Italia, sia sui mercati del resto del mondo, dove, al contrario, le vendite aumenteranno progressivamente, sebbene il tasso di incremento della domanda non subirà variazioni.*

All'interno del settore, si prevede ancora una performance *positiva per il comparto del vetro, soprattutto quello cavo, le cui esportazioni continueranno a beneficiare della fase espansiva della domanda mondiale e dell'accresciuta competitività dell'offerta italiana. Anche per il sottosettore delle piastrelle, di cui l'Italia rappresenta il maggior produttore mondiale, le previsioni relative alle esportazioni appaiono rosee, grazie alla favorevole evoluzione della domanda internazionale specie in quelle economie emergenti dei paesi in transizione, dei paesi asiatici e sudamericani, nei quali l'espansione economica e demografica dovrebbe favorire gli investimenti in costruzioni. Per quanto concerne il sottosettore del cemento, l'aumento delle quantità esportate nel biennio di previsione dovrebbe contribuire solo parzialmente a sostenere la debolezza della domanda interna, indotta dalla crisi dell'edilizia residenziale e pubblica, mentre la forte dinamica delle importazioni condizionerà il peggioramento del deficit commerciale.*

Prodotti chimici

*Le previsioni per il biennio 1995-1996 indicano una brillante dinamica delle quantità esportate, sia sui mercati dell'UE che su quelli dei paesi terzi, che, mantenendosi nettamente superiore a quella della domanda estera rivolta all'Italia, è destinata a mantenere elevata l'*export performance *settoriale.*

Nella chimica di base le prospettive appaiono positive grazie alla favorevole evoluzione della domanda mondiale e alla competitività di prezzo dei prodotti italiani; tuttavia, il settore è strutturalmente dipendente dalle importazioni che contribuiranno ad ampliarne il deficit commerciale. Anche per la chimica per impieghi industriali, il biennio 1995-1996 vedrà un consolidamento della fase espansiva mediante il rafforzamento delle esportazioni e della capacità di offerta interna, soprattutto da parte delle piccole e medie imprese che costituiscono la base produttiva del settore. Nella chimica per il consumo la forte impennata delle esportazioni del 1994 dovrebbe essere seguita da tassi di crescita delle quantità esportate più moderati ma comunque consistenti ed in ogni caso i flussi commerciali dovrebbero dirigersi non solo verso i mercati tradizionali dell'Europa occidentale, ma anche verso quelli dell'Estremo Oriente e

dell'Europa orientale con elevata propensione al consumo. Per il sottosettore farmaceutico, il 1995 e il 1996 saranno anni di rafforzamento delle quote di mercato conquistate dalle imprese italiane in conseguenza della crisi interna e dell'aumentata domanda di farmaci sui principali mercati di destinazione, soprattutto nei paesi extra-UE, verso i quali di recente si è diretta una quota rilevante della produzione interna.

Prodotti in metallo

Per il sottosettore delle fonderie, che sembra abbia superato la forte crisi dei primi anni novanta, si profila un biennio di rilancio della produzione e della quota di essa destinata alle esportazioni, specialmente nel comparto produttore per l'industria metalmeccanica.

Nel complesso, le previsioni per il settore dei prodotti in metallo nel biennio 1995-1996 indicano una moderata crescita delle quantità esportate cui fa riscontro un maggiore incremento della domanda estera, con una conseguente performance all'esportazione di segno negativo, maggiormente evidente nei paesi extra-UE.

Macchine agricole e industriali

Le esportazioni continueranno a sostenere lo sviluppo del sottosettore delle macchine agricole, altrimenti caratterizzato da una domanda interna stagnante, grazie ai guadagni di competitività offerti dal deprezzamento del tasso di cambio e alla notevole qualificazione produttiva dell'offerta italiana, apprezzata sia sui mercati emergenti dell'Asia sia in quelli dei paesi dell'Europa orientale, ma anche recentemente in molti paesi industriali. Notevole si confermerà nel prossimo futuro anche la crescita delle esportazioni italiane di macchine utensili per la lavorazione dei metalli che ha già beneficiato dei vantaggi del modello di specializzazione fondato sulle piccole imprese e degli sforzi tesi a migliorare il sistema di distribuzione e di assistenza con presenze stabili sui principali mercati di sbocco. Per quanto concerne le macchine tessili, si prevede per il 1995 e il 1996, oltre ad una graduale rivitalizzazione della domanda interna segnata da una profonda crisi recessiva negli anni passati, un andamento decisamente favorevole della domanda estera, con un recupero delle vendite sul mercato cinese, crollate nel 1994, e la possibilità di espansione in molti altri paesi in via di sviluppo, in fase di ammodernamento del proprio apparato produttivo. Per le altre macchine operatrici il prossimo biennio sarà decisivo per consolidare le posizioni acquisite grazie ad una razionale politica di prezzo e ad una oculata ricerca di nuovi mercati da parte delle imprese più dinamiche del comparto.

Per l'intero settore si prevede una leggera decelerazione delle quantità esportate nel 1995 rispetto al 19994 e un successivo incremento del loro ritmo di crescita nel 1996, in presenza di una domanda estera vivace e consistente.

Macchine per ufficio e strumenti di precisione

Nell'orizzonte di previsione, le esportazioni del settore dovrebbero continuare a crescere a tassi accelerati, in coerenza con il notevole sviluppo della domanda estera, particolarmente dinamica sui mercati dei paesi extra-UE.

Nell'ambito del sottosettore degli elaboratori dati per i prossimi anni si prevede il consolidamento del successo delle esportazioni da parte delle imprese italiane, in conseguenza del probabile incremento degli investimenti associati alla crescita dell'attività economica globale, specialmente all'interno dei paesi industriali dove la velocità del progresso tecnologico impone

una continua attività di sostituzione e di aggiornamento dei sistemi informatici esistenti.

Materiale e forniture elettriche

Per l'elettronica di consumo, proseguirà il trend crescente che l'ha caratterizzata negli ultimi due anni, grazie alla specializzazione conseguita nei segmenti tradizionali e all'aumento della competitività di prezzo associata ai rapporti di cambio. Anche l'elettrotecnica industriale dovrebbe replicare le brillanti performance *delle esportazioni sia nei paesi UE, grazie alla caduta delle barriere protezionistiche negli appalti pubblici, sia nei paesi emergenti, a causa della necessità di ammodernare la propria dotazione infrastrutturale. Le esportazioni del segmento delle macchine per telecomunicazioni dipenderanno molto dalla capacità delle imprese italiane, strutturalmente penalizzate a causa delle ridotte dimensioni in un settore dove il grado di concentrazione è un fattore di vantaggio competitivo, di internazionalizzarsi creando reti di alleanze con le imprese straniere maggiormente dotate di risorse tecnologiche per sfruttare le opportunità offerte dalla progressiva liberalizzazione del mercato.*

Nel complesso, le esportazioni del settore cresceranno ancora a tassi superiori al 10 per cento negli anni 1995 e 1996, con ritmi tra i più elevati fra l'intera gamma delle specializzazioni manifatturiere, superando la pur forte dinamica della domanda estera e conseguendo export performance *positive sia sui mercati dell'Unione, che si mostreranno particolarmente dinamici, sia sui mercati extra-UE.*

Autoveicoli e parti

Dopo le buone performance delle esportazioni italiane sui mercati esteri nel 1994, che hanno contribuito alla crescita della produzione dopo la profonda recessione dei primi anni novanta, nel biennio di previsione ci si attende un ulteriore rafforzamento delle posizioni raggiunte, grazie alla competitività di prezzo e al lancio di nuovi prodotti che consentiranno ai produttori italiani di reggere la sempre più intensa competizione internazionale.

Le quantità esportate cresceranno a tassi sostenuti soprattutto sui mercati europei dove verranno registrate export performance *fra le più elevate dell'industria manifatturiera.*

Altri mezzi di trasporto

Export performance fortemente negative connoteranno nel 1995 e nel 1996 il comparto, a causa della debole intonazione delle esportazioni soprattutto sui mercati non europei. Per il sottosettore cicli e moto proseguirà, anche se a ritmi più contenuti rispetto al periodo post-svalutazione, la crescita delle quantità esportate, grazie all'ampliamento dei mercati di sbocco a fronte di una relativa stabilità nella produzione.

Prodotti alimentari, bevande, tabacco

Nell'orizzonte di previsione le quantità esportate dovrebbero continuare ad espandersi a tassi sostenuti, superiori all'evoluzione della domanda, assicurando positive export performance. *Tuttavia, la forte penetrazione delle importazioni, insieme all'apprezzamento della lira verde, valuta di riferimento per le transazioni agroalimentari, genererà un ulteriore incremento del deficit commerciale del settore.*

Prodotti tessili e abbigliamento

Le prospettive per il periodo di previsione indicano il proseguimento del trend *positivo registrato dalle esportazioni della filiera, in sostenuta crescita sia sui mercati europei che extraeuropei, con effetti espansivi sull'attività produttiva. Tuttavia, per un settore fortemente caratterizzato dal progressivo aumento della quota delle importazioni, in un contesto competitivo sempre più tendente alla liberalizzazione, la sfida per le aziende italiane consisterà nella loro capacità di posizionare la propria offerta su segmenti medio-alti del mercato ad elevato valore aggiunto, in modo tale da consentire ulteriori ampliamenti del saldo commerciale settoriale.*

Cuoio e calzature

Le calzature continueranno a beneficiare della favorevole espansione indotta dalla domanda estera, grazie alla migliorata competitività di prezzo che ha consentito agli esportatori di conseguire considerevoli incrementi di quota sia sui mercati europei che su quelli extraeuropei. Pertanto, pur rallentando rispetto alla forte impennata del 1994, le quantità esportate continueranno a crescere ad un ritmo sostenuto, beneficiando della ripresa dei consumi finali, soprattutto nella fascia alta del mercato nella quale tende a posizionarsi l'offerta italiana. Tale evoluzione avrà effetti positivi anche per il sottosettore a monte, quello delle pelli e del cuoio, se esso sarà in grado di superare i vincoli al suo sviluppo esistenti dal lato dell'approvvigionamento delle materie prime e delle numerose barriere ancora esistenti relativamente al commercio internazionale di prodotti conciati.

Legno e mobili in legno

Nel biennio di previsione le esportazioni del settore dovrebbero ulteriormente rafforzarsi, crescendo a tassi superiori all'aumento della domanda, in modo tale da garantire export performance *largamente positive, particolarmente elevate sui mercati extra-europei. Un notevole impulso al rafforzamento delle posizioni conseguite sui mercati esteri è inoltre rappresentato dall'espansione delle economie europee, in particolare della Germania, forte concorrente ma anche ottimo cliente dei prodotti italiani.*

Carta, prodotti di carta e stampa

Come nel 1994, anche nel 1995 e nel 1996 il settore continuerà ad essere caratterizzato da forti incrementi delle quantità esportate, anche se potranno esistere preoccupanti tensioni dal lato dell'approvvigionamento di materia prima, in quanto il mercato internazionale della cellulosa, nel corso del 1994, ha sperimentato brusche impennate nei prezzi.

Prodotti in gomma e plastica

Anche questo settore continuerà ad essere caratterizzato da notevoli incrementi delle quantità esportate nel biennio di previsione, accrescendo la capacità di penetrazione per le imprese italiane su mercati non tradizionali, come quelli asiatici e americani.

PREVISIONI SETTORIALI PROMETEIA

(variazioni percentuali delle quantità)

MONDO

Settori	Esportazioni dell'Italia			Domanda estera rivolta all'Italia			*Export performance* dell'Italia (1)		
	1994	1995	1996	1994	1995	1996	1994	1995	1996
Minerali ferrosi e non ferrosi	4,1	5,6	5,8	7,7	5,5	4,6	-3,6	0,1	1,2
Minerali e prodotti a base di minerali non metallici	13,8	7,8	8,4	8,3	5,5	5,1	5,5	2,3	3,3
Prodotti chimici	13,3	10,6	10,8	9,2	6,8	6,8	4,1	3,8	4,0
Prodotti in metallo	12,3	5,4	5,3	8,4	6,6	6,2	3,9	-1,2	-1,0
Macchine agricole e industriali	10,2	7,4	9,2	8,8	8,4	8,6	1,4	-1,0	0,6
Macchine per ufficio e strumenti di precisione	14,7	11,0	9,8	11,8	12,4	9,4	2,9	-1,4	0,4
Materiale e forniture elettriche	16,9	13,5	11,7	10,0	10,4	8,2	6,9	3,1	3,5
Autoveicoli e parti	16,6	10,4	7,1	9,6	4,9	3,8	7,0	5,5	3,4
Altri mezzi di trasporto	3,2	2,0	1,1	8,3	6,8	6,6	-5,1	-4,8	-5,5
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	3,0	9,5	10,4	5,7	4,7	5,2	-2,7	4,8	5,1
Prodotti tessili e abbigliamento	16,2	8,8	7,5	9,0	6,8	5,9	7,1	2,1	1,7
Cuoio e calzature	21,9	8,9	7,5	10,5	7,9	6,3	11,4	1,0	1,1
Legno e mobili in legno	18,8	12,1	11,8	8,5	6,5	6,5	10,3	5,6	5,4
Carta, prodotti di carta e stampa	14,5	12,5	11,2	8,5	6,7	6,0	6,0	5,9	5,2
Prodotti in gomma e plastica	15,5	10,7	10,9	9,9	8,2	8,2	5,5	2,5	2,8
Altri prodotti industriali	16,1	0,8	1,0	10,5	7,6	7,5	5,6	-6,8	-6,5
Totale prodotti della trasformazione industriale	13,1	8,9	8,6	9,1	8,0	7,0	4,0	0,9	1,6

UNIONE EUROPEA

Settori	Esportazioni dell'Italia			Domanda estera rivolta all'Italia			*Export performance* dell'Italia (1)		
	1994	1995	1996	1994	1995	1996	1994	1995	1996
Minerali ferrosi e non ferrosi	32,7	7,9	8,0	9,7	6,2	5,1	23,1	1,8	2,8
Minerali e prodotti a base di minerali non metallici	10,2	8,8	8,8	8,6	6,0	5,1	1,6	2,8	3,7
Prodotti chimici	15,8	11,2	10,8	9,3	7,7	7,4	6,6	3,4	3,4
Prodotti in metallo	14,1	7,6	7,1	9,2	8,0	6,8	4,8	-0,4	0,3
Macchine agricole e industriali	12,0	9,2	11,0	5,3	8,0	8,1	6,8	1,2	2,9
Macchine per ufficio e strumenti di precisione	11,0	11,3	10,1	9,2	11,8	8,5	1,8	-0,5	1,7
Materiale e forniture elettriche	17,7	15,0	11,8	9,8	12,7	8,9	7,9	2,3	2,9
Autoveicoli e parti	19,1	11,6	8,0	11,0	4,1	2,6	8,1	7,5	5,4
Altri mezzi di trasporto	4,5	4,8	3,9	6,1	6,4	5,6	-1,5	-1,6	-1,6
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	2,9	9,4	10,1	4,8	4,5	5,1	-1,9	4,8	5,0
Prodotti tessili e abbigliamento	9,9	7,5	6,6	7,6	6,1	5,1	2,2	1,4	1,5
Cuoio e calzature	13,2	8,3	7,0	7,8	6,8	5,4	5,4	1,5	1,5
Legno e mobili in legno	11,9	10,6	10,6	6,9	6,4	6,3	5,0	4,3	4,3
Carta, prodotti di carta e stampa	13,3	13,5	11,7	7,5	7,0	5,9	5,9	6,4	5,8
Prodotti in gomma e plastica	17,2	10,6	10,6	9,8	8,1	7,9	7,4	2,5	2,6
Altri prodotti industriali	7,2	-2,2	-1,5	5,5	6,1	6,1	1,7	-8,3	-7,6
Totale prodotti della trasformazione industriale	13,1	9,6	8,9	8,0	8,3	6,7	5,1	1,3	2,2

RESTO DEL MONDO

Settori	Esportazioni dell'Italia			Domanda estera rivolta all'Italia			*Export performance* dell'Italia (1)		
	1994	1995	1996	1994	1995	1996	1994	1995	1996
Minerali ferrosi e non ferrosi	-12,4	3,4	3,8	6,9	5,0	4,1	-19,3	-1,5	-0,2
Minerali e prodotti a base di minerali non metallici	17,6	6,9	7,8	8,0	5,0	5,0	9,6	1,9	2,8
Prodotti chimici	10,9	9,9	10,9	9,1	5,7	6,3	1,8	4,1	4,6
Prodotti in metallo	9,9	2,8	2,7	7,2	4,7	5,3	2,8	-1,9	-2,6
Macchine agricole e industriali	9,1	6,5	8,1	10,8	8,8	9,0	-1,7	-2,3	-0,9
Macchine per ufficio e strumenti di precisione	22,9	10,5	9,2	15,7	13,8	10,9	7,2	-3,3	-1,7
Materiale e forniture elettriche	15,7	11,4	11,6	10,4	7,1	7,3	5,3	4,3	4,3
Autoveicoli e parti	11,5	7,9	5,0	8,1	6,5	6,3	3,4	1,4	-1,2
Altri mezzi di trasporto	2,5	0,4	-0,9	9,4	7,5	7,7	-7,0	-7,1	-8,6
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	3,2	9,9	10,9	7,3	5,2	5,4	-4,1	4,7	5,4
Prodotti tessili e abbigliamento	28,2	10,8	9,2	10,4	7,5	6,6	17,8	3,3	2,6
Cuoio e calzature	33,7	9,4	8,2	11,8	8,8	6,8	21,9	0,6	1,3
Legno e mobili in legno	30,5	14,2	13,6	10,4	6,5	6,5	20,0	7,7	7,1
Carta, prodotti di carta e stampa	17,6	10,2	9,9	10,7	6,1	6,5	6,9	4,1	3,4
Prodotti in gomma e plastica	12,4	11,0	11,6	10,3	8,3	8,6	2,1	2,7	3,0
Altri prodotti industriali	40,8	7,0	5,9	14,8	7,8	7,9	25,9	-0,9	-2,0
Totale prodotti della trasformazione industriale	13,2	8,1	8,3	10,2	7,8	7,2	2,9	0,4	1,1

(1) Differenza tra variazioni delle esportazioni italiane e della domanda mondiale.

Fonte: elaborazioni ICE su dati PROMETEIA

7. LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE

Sintesi

Nel 1994 le regioni della cosiddetta area NEC (Nordest-Centro), in particolare Veneto, Toscana e Marche, caratterizzate da una forte presenza di imprese di piccole e medie dimensioni e dotate di una maggiore flessibilità produttiva, hanno registrato la migliore performance nei mercati esteri mostrando, ancora una volta, una notevole capacità di adattamento ai mutamenti della domanda mondiale.

Si è verificato un recupero della quota del Piemonte sulle esportazioni nazionali, grazie alla ripresa della domanda internazionale di autoveicoli.

Quella della Lombardia è invece nuovamente scesa, per un rallentamento delle sue esportazioni di prodotti tessili nei mercati europei e della metalmeccanica verso i paesi in via di sviluppo; diversamente dal 1993, anche il Lazio ha perso posizioni, a causa delle diminuite vendite di autoveicoli e di metalmeccanica in Europa.

E' leggermente salita la quota del Mezzogiorno, dopo un decennio di tendenziale flessione. Le regioni meridionali hanno assorbito la perdita riportata nell'area mediorientale, loro importante mercato di sbocco, incrementando le esportazioni soprattutto verso l'Unione Europea e verso i paesi in via di sviluppo asiatici.

Questo risultato, tenuto conto della notevole divergenza nel grado di apertura sull'estero delle diverse ripartizioni, non attenua in modo sostanziale gli effetti di accentuazione del dualismo economico Nord-Sud, generati da una ripresa economica trainata dalle esportazioni. Va comunque osservato come gli andamenti siano difformi all'interno della stessa realtà del Mezzogiorno. Registrano, infatti, le migliori performance esportative proprio quelle regioni con il maggior grado di apertura sull'estero, ossia Campania ed Abruzzo, rafforzando così le divergenze già esistenti all'interno dell'area meridionale. Non va trascurata, inoltre, la circostanza che il recupero rispetto agli anni precedenti è in gran parte da attribuire alle esportazioni di prodotti (autoveicoli, meccanica di precisione) legati a processi di delocalizzazione attuati da imprese esterne all'area, anche se non mancano significative affermazioni sui mercati esteri di produzioni connesse a processi di crescita endogena (calzature, pelli e cuoio, abbigliamento, mobili).

Nel primo trimestre di quest'anno, a fronte di un incremento tendenziale delle esportazioni nazionali maggiore di quello del 1994, si riscontra un crescente contributo del Piemonte, dell'Emilia-Romagna, delle Marche e di molte regioni "minori"; le esportazioni del Veneto hanno conservato un buon dinamismo mentre, oltre a quella della Lombardia in calo da qualche anno, sono scese leggermente le quote di Liguria, Campania, Puglia e Sardegna; una variazione decisamente inferiore alla media nazionale si verifica infine per la Toscana, il Lazio e la Calabria (quest'ultima è l'unica regione le cui vendite estere sono diminuite, proseguendo la tendenza del 1994).

7.1 IL CONTRIBUTO DELLE REGIONI ALL'ANDAMENTO DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

Nel 1994 il valore delle esportazioni di quasi tutte le regioni italiane ha continuato a crescere. Soltanto la Calabria (-22,2%) e la Sardegna (-8,2%), contrariamente all'anno precedente, hanno registrato una diminuzione delle loro esportazioni, per una forte perdita nei mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli riportata nei paesi UE per la prima, e per la forte flessione delle vendite di petrolchimica nei paesi extraeuropei per la seconda.

LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE NEL 1994

	REGIONI	(*)	miliardi di lire	var. % 1994/1993	var. % 1993/1992
1	Lombardia	(1)	91.780	12,8	18,5
2	Veneto	(2)	42.297	18,0	28,8
3	Piemonte	(3)	40.047	17,5	12,7
4	Emilia Romagna	(4)	33.918	14,9	30,1
5	Toscana	(5)	25.690	17,0	25,7
6	Lazio	(6)	11.755	5,1	29,3
7	Friuli Venezia Giulia	(7)	10.050	13,4	39,1
8	Marche	(8)	8.623	23,4	32,6
9	Campania	(9)	7.928	21,9	21,0
10	Puglia	(10)	6.675	13,0	32,1
11	Liguria	(11)	5.771	16,8	28,5
12	Trentino Alto Adige	(12)	5.598	21,7	10,7
13	Sicilia	(13)	4.266	18,5	-11,7
14	Abruzzo	(14)	4.066	34,1	18,9
15	Umbria	(16)	2.527	20,1	42,9
16	Sardegna	(15)	2.384	-8,2	44,6
17	Basilicata	(18)	547	30,3	36,9
18	Molise	(20)	474	36,9	42,7
19	Valle d'Aosta	(17)	436	2,8	56,9
20	Calabria	(19)	306	-22,2	26,9
TOTALE REGIONI			**305.138**	**15,3**	**22,5**
ITALIA			**305.479**	**14,7**	**21,3**

(*) Posto occupato in graduatoria nel 1993.
La differenza tra il tolate regioni e Italia va attribuita alle cosiddette "Province diverse e non specificate", voce in cui l'ISTAT riporta le esportazioni di cui non si conosce la provincia di appartenenza.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.1

Solo poche regioni (Piemonte, Trentino Alto Adige, Abruzzo, Campania, Sicilia)[1] hanno presentato tassi di crescita delle esportazioni maggiori rispetto al 1993: un anno particolarmente positivo per i risultati conseguiti dalle esportazioni italiane. L'ulteriore miglioramento della *performance* di queste regioni si spiega in larga parte con la ripresa della domanda estera di autoveicoli.

Se alcune regioni dell'area NEC[2], ed in particolare Veneto, Toscana e Marche, caratterizzate da una maggiore presenza di piccole e medie imprese e da produzioni organizzate territorialmente in

[1] Per l'andamento delle singole regioni si rinvia al paragrafo successivo.
[2] Nell'area Nord-Est-Centro, l'industrializzazione trova forte alimento nella disponibilità di "energie imprenditive e di offerta di lavoro e di risparmio e nell'esistenza di una società ben strutturata, con le sue istituzioni e la sua cultura e con la sua dotazione di infrastrutture materiali", G. Fuà, "L'industrializzazione nel Nord Est e nel Centro", in Industrializzazione senza fratture, Il Mulino, Bologna, 1983.

distretti o aree sistema[3], hanno registrato la crescita delle esportazioni più significativa[4] (18,2%), il 1994 ha anche segnato un'accelerazione delle esportazioni delle regioni meridionali (16,9%).

La *performance* della Campania e dell'Abruzzo ha permesso infatti un miglioramento della quota del Mezzogiorno sulle esportazioni nazionali, passata da 8,6% a 8,7%, dopo un decennio di tendenziale flessione.

La quota delle regioni dell'Italia Centrale è invece leggermente diminuita (dal 16% al 15,9%) per il crollo delle esportazioni del Lazio di macchine per ufficio e autoveicoli nei paesi europei (sia UE che EFTA), nonostante la domanda in crescita proveniente da questi paesi. Tutte le altre regioni della ripartizione hanno al contrario registrato un positivo andamento delle esportazioni, con tassi di crescita nettamente superiori alla media nazionale.

In lieve peggioramento, anche nel 1994, la quota delle regioni nord-occidentali (dal 45,6% al 45,2%). La buona *performance* del Piemonte (17,5%) non ha compensato la crescita delle esportazioni lombarde (12,8%) risultata inferiore alla media nazionale (14,7%). In particolare è rimasto immutato il ritmo di crescita delle vendite lombarde di prodotti tessili nei paesi UE mentre si è assistito ad una decelerazione per macchine e apparecchi e prodotti siderurgici verso tutti i paesi in via di sviluppo.

La graduatoria delle prime 14 regioni esportatrici è rimasta invariata, mentre tra le ultime sei regioni si sono registrate delle modifiche.

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE (*)

(quote percentuali a prezzi correnti)

	1992	1993	1994
NORD CENTRO	**91,1**	**91,4**	**91,3**
ITALIA NORD OCCIDENTALE	**47,7**	**45,6**	**45,2**
Piemonte	14,0	12,9	13,1
Valle d'Aosta	0,1	0,2	0,1
Lombardia	31,8	30,7	30,1
Liguria	1,8	1,9	1,9
ITALIA NORD ORIENTALE	**28,3**	**29,8**	**30,1**
Trentino Alto Adige	1,9	1,7	1,8
Veneto	12,9	13,5	13,9
Friuli Venezia Giulia	2,9	3,3	3,3
Emilia Romagna	10,5	11,2	11,1
ITALIA CENTRALE	**15,2**	**16,0**	**15,9**
Toscana	8,0	8,3	8,4
Umbria	0,7	0,8	0,8
Marche	2,4	2,6	2,8
Lazio	4,0	4,2	3,9
MEZZOGIORNO	**8,9**	**8,6**	**8,7**
ITALIA MERIDIONALE	**6,1**	**6,3**	**6,6**
Abruzzo	1,2	1,1	1,3
Molise	0,1	0,1	0,2
Campania	2,5	2,5	2,6
Puglia	2,0	2,2	2,2
Basilicata	0,1	0,2	0,2
Calabria	0,1	0,1	0,1
ITALIA INSULARE	**2,7**	**2,3**	**2,2**
Sicilia	1,9	1,4	1,4
Sardegna	0,8	1,0	0,8
ITALIA	**100,0**	**100,0**	**100,0**

(*) I dati sono stati depurati dalle "province diverse non specificate" e quindi sono leggermente diversi dalle quote percentuali a prezzi correnti presentate in Appendice.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.2

[3] Per un maggiore approfondimento si rinvia al contributo monografico di G. Conti "I sistemi esportativi italiani: un'analisi per province su dati 1985-1993", in questo Rapporto.

[4] Se si tiene conto, al tempo stesso, della variazione e del peso relativo di ciascuna regione sulle esportazioni nazionali.

GRADO DI CONCENTRAZIONE DELLE ESPORTAZIONI E ALTRI INDICATORI

RIPARTIZIONI E REGIONI	Grado di concentrazione esportazioni 1994	Esportazioni per occupato (1) (mil. di lire)	Esportazioni su pop. residente 1993 (mil. di lire)	Grado di concentrazione del PIL (2)	Grado di apertura sui mercati esteri (3)	Grado di concentrazione imprese a part. estera (4)	Grado di concentrazione imprese estere partecipate (5)
NORD CENTRO	**91,3**	**47,7**	**6,6**	**75,2**	**23,8**	**91,3**	**95,6**
ITALIA NORD OCCIDENTALE	**45,2**	**52,2**	**8,0**	**32,3**	**27,5**	**59,6**	**56,9**
Piemonte	13,1	51,1	7,9	8,5	30,4	12,2	15,6
Valle d'Aosta	0,1	25,7	3,6	0,3	10,7	0,2	0,1
Lombardia	30,1	54,9	9,1	20,1	29,3	45,2	40,4
Liguria	1,9	34,1	3,0	3,5	10,7	2,0	0,7
ITALIA NORD ORIENTALE	**30,1**	**49,5**	**7,6**	**21,8**	**27,1**	**19,5**	**28,6**
Trentino Alto Adige	1,8	40,9	5,0	1,9	18,5	2,4	1,2
Veneto	13,9	51,5	8,1	8,9	30,5	6,6	11,6
Friuli Venezia Giulia	3,3	59,5	7,4	2,4	26,5	2,2	2,4
Emilia Romagna	11,1	46,7	7,5	8,5	25,7	8,3	13,4
ITALIA CENTRALE	**15,9**	**36,2**	**3,8**	**21,1**	**14,8**	**12,2**	**10,1**
Toscana	8,4	49,4	6,2	6,6	25,2	3,7	5,0
Umbria	0,8	21,0	2,6	1,4	11,9	0,3	0,6
Marche	2,8	34,5	4,9	2,6	21,7	0,9	2,3
Lazio	3,9	26,0	2,2	10,6	7,1	7,3	2,2
MEZZOGIORNO	**8,7**	**12,6**	**1,0**	**24,8**	**6,9**	**8,7**	**4,3**
ITALIA MERIDIONALE	**6,6**	**13,2**	**1,2**	**16,7**	**7,7**	**7,1**	**4,1**
Abruzzo	1,3	23,1	2,4	1,9	13,6	2,0	0,4
Molise	0,2	9,9	1,0	0,4	7,0	0,3	0,2
Campania	2,6	14,5	1,1	6,5	7,8	3,1	1,9
Puglia	2,2	14,5	1,5	5,1	8,4	1,1	1,5
Basilicata	0,2	6,8	0,7	0,7	5,2	0,4	0,1
Calabria	0,1	1,5	0,2	2,1	0,9	0,2	0,0
ITALIA INSULARE	**2,2**	**11,1**	**0,9**	**8,1**	**5,3**	**1,6**	**0,2**
Sicilia	1,4	10,0	0,7	6,0	4,6	0,9	0,1
Sardegna	0,8	13,5	1,6	2,1	7,1	0,7	0,1
ITALIA	**100**	**38,4**	**4,7**	**100**	**19,6**	**100**	**100**

(1) Occupati nell'agricoltura e nell'industria nel 1994.
(2) Valore aggiunto al costo dei fattori per il totale delle attività economiche nel 1994.
(3) Percentuale delle esportazioni sul valore aggiunto al costo dei fattori del totale delle attività economiche nel 1994.
(4) Quota percentuale sul totale delle imprese a partecipazione estera presenti al 1.1.1994.
(5) Quota percentuale sul totale degli investimenti diretti italiani all'estero al 1.1.1994, per regione di origine della casa madre. Sono esclusi dall'analisi i gruppi con almeno 10.000 addetti in attività industriali in Italia. Di conseguenza il peso di Piemonte, Lombardia e Lazio è sottostimato.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT, ISTITUTO TAGLIACARNE, Database Reprint R&P

Tavola 7.3

Il contributo regionale alla crescita delle esportazioni italiane per aree[5]

Anche nel 1994 le esportazioni italiane verso l'*Europa Orientale*, cresciute del 31,5%, sono state trainate principalmente dalle regioni nord-orientali nel loro insieme; la Lombardia ha comunque fornito il maggior contributo a livello regionale grazie soprattutto alle macchine e ai prodotti tessili, seguita dal Veneto che nel 1994 ha aumentato maggiormente le esportazioni di prodotti alimentari e di quelli tradizionali (tessile-abbigliamento, mobili, altri) piuttosto che di macchine e apparecchi, come avveniva negli anni precedenti.

Soltanto tre regioni (in ordine, Lombardia, Toscana e Piemonte) hanno contribuito per oltre il 65% alla forte crescita (29,4%) delle esportazioni nazionali verso il *Giappone*[6]. Lombardia e Toscana

[5] Le aree e i settori sono presentati in ordine di crescita delle esportazioni nazionali; le tavole di riferimento (D/1 e D/2) si trovano nel volume di Appendice.
[6] Il Giappone, con l'Australia e la Nuova Zelanda, appartiene all'area degli "altri paesi industriali" e rappresenta oltre il 74% delle esportazioni nell'area.

hanno tratto vantaggio dalla loro specializzazione nel settore tessile-abbigliamento; anche per il Piemonte questo settore è stato il più significativo, seguito dagli autoveicoli, le cui vendite, superando 121 miliardi, sono più che raddoppiate.

La vivace crescita delle esportazioni italiane verso i *PVS dell'America Latina* (24%) è dovuta principalmente ai mezzi di trasporto. All'aumento hanno contribuito le regioni specializzate in questo settore: il Piemonte per quasi la metà (le vendite di autoveicoli e parti sono quasi triplicate); il Lazio (con gli autoveicoli e gli aeromobili) e la Toscana (con i natanti e parti) per circa un quarto. Brillante, anche se meno significativa per la dimensione dei flussi, è stata la *performance* della Campania, le cui vendite di autoveicoli in quest'area sono quadruplicate.

ESPORTAZIONI DELLE RIPARTIZIONI ITALIANE PER DESTINAZIONE GEOGRAFICA
(variazioni percentuali 1993-1994)

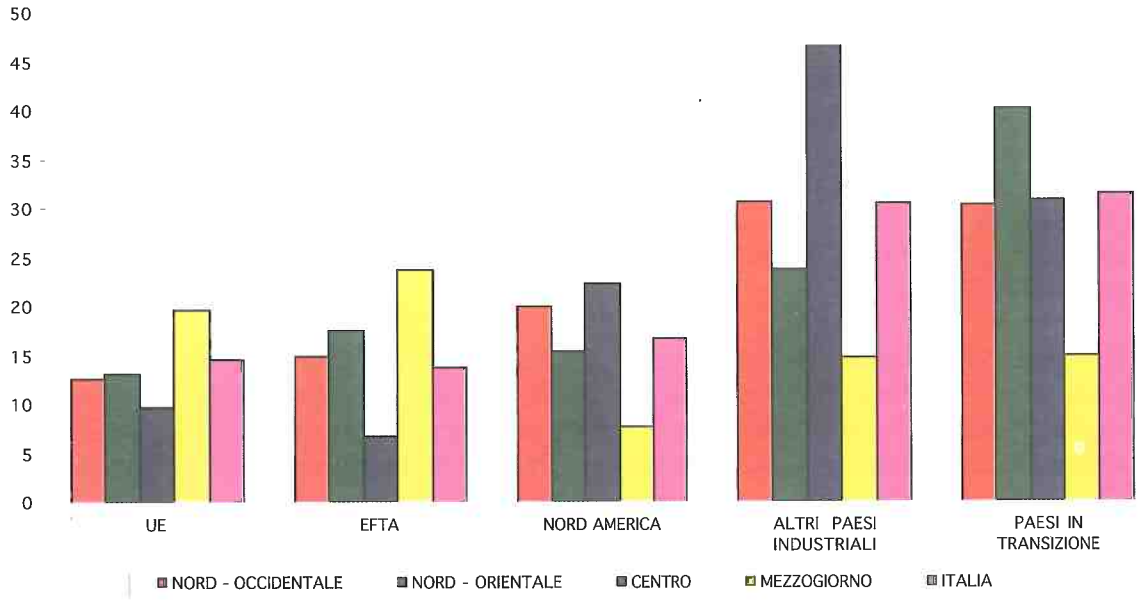


Grafico 7.1 a

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

ESPORTAZIONI DELLE RIPARTIZIONI ITALIANE PER DESTINAZIONE GEOGRAFICA
(variazioni percentuali 1993-1994)

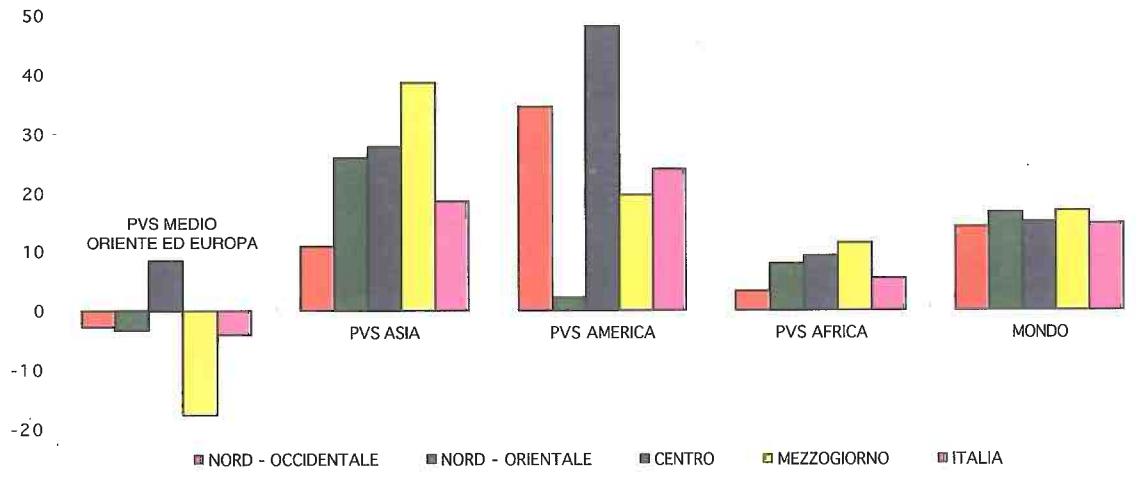


Grafico 7.1 b

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Nel 1994 le esportazioni nazionali verso i *PVS asiatici* sono ritornate a crescere a tassi più moderati (18,4%) rispetto all'esplosione dell'anno precedente (58,1%). Alla decelerazione ha contribuito una più lenta crescita delle vendite lombarde (12,3%), su cui ha a sua volta inciso la perdita riportata sul mercato cinese (-15,5%) (cfr. cap.7.2). Il Veneto ha partecipato per circa il 20% all'incremento delle esportazioni nazionali del settore metalmeccanico verso l'area in questione. Nel 1994, accanto alle principali regioni esportatrici, anche le regioni meridionali hanno svolto un ruolo rilevante, grazie alla buona *performance* della Campania (61%) per il settore pelli e cuoio e della Sicilia (29%) per la chimica.

Quasi la metà della crescita delle vendite italiane verso il *Nordamerica* (16,8%) è attribuibile a due sole regioni: Lombardia (macchine e apparecchi, tessile, calzature e altri) e Toscana (calzature e oreficeria). L'incremento fatto registrare dalle esportazioni delle regioni meridionali verso quest'area è stato piuttosto modesto (9,6%), per una forte perdita nel settore chimico, imputabile alla Sicilia e alla Sardegna.

In *Europa*, la ripresa della domanda, sollecitata dalla crescita dell'attività produttiva, ha favorito soprattutto le esportazioni di alcune regioni specializzate negli autoveicoli, nella meccanica e nella chimica (Lombardia, Piemonte, Veneto, Emilia Romagna, Marche, Abruzzo, Basilicata, Sicilia), in contrasto con quanto avvenuto nel 1993, quando erano state avvantaggiate le regioni esportatrici di prodotti tradizionali.

In confronto alle altre ripartizioni, le regioni meridionali hanno registrato l'incremento maggiore delle esportazioni (19,7%).

La flessione registrata dal nostro paese (-3,8%) nell'area *mediorientale*, la cui domanda di importazioni si è presentata in flessione (cfr. cap.1 e 5), si è riflessa soprattutto sulle esportazioni di alcune regioni meridionali, particolarmente orientate verso questi mercati. La maggior parte delle regioni italiane ha riportato comunque delle perdite. Tra le variazioni positive è da notare quella del Lazio (37,5%) che, in controtendenza rispetto alle altre regioni, ha quadruplicato le vendite di mezzi di trasporto (aeromobili).

ESPORTAZIONI DELL'ITALIA E DELLE RIPARTIZIONI TERRITORIALI PER AREE GEOGRAFICHE NEL 1994
(distribuzione percentuale)

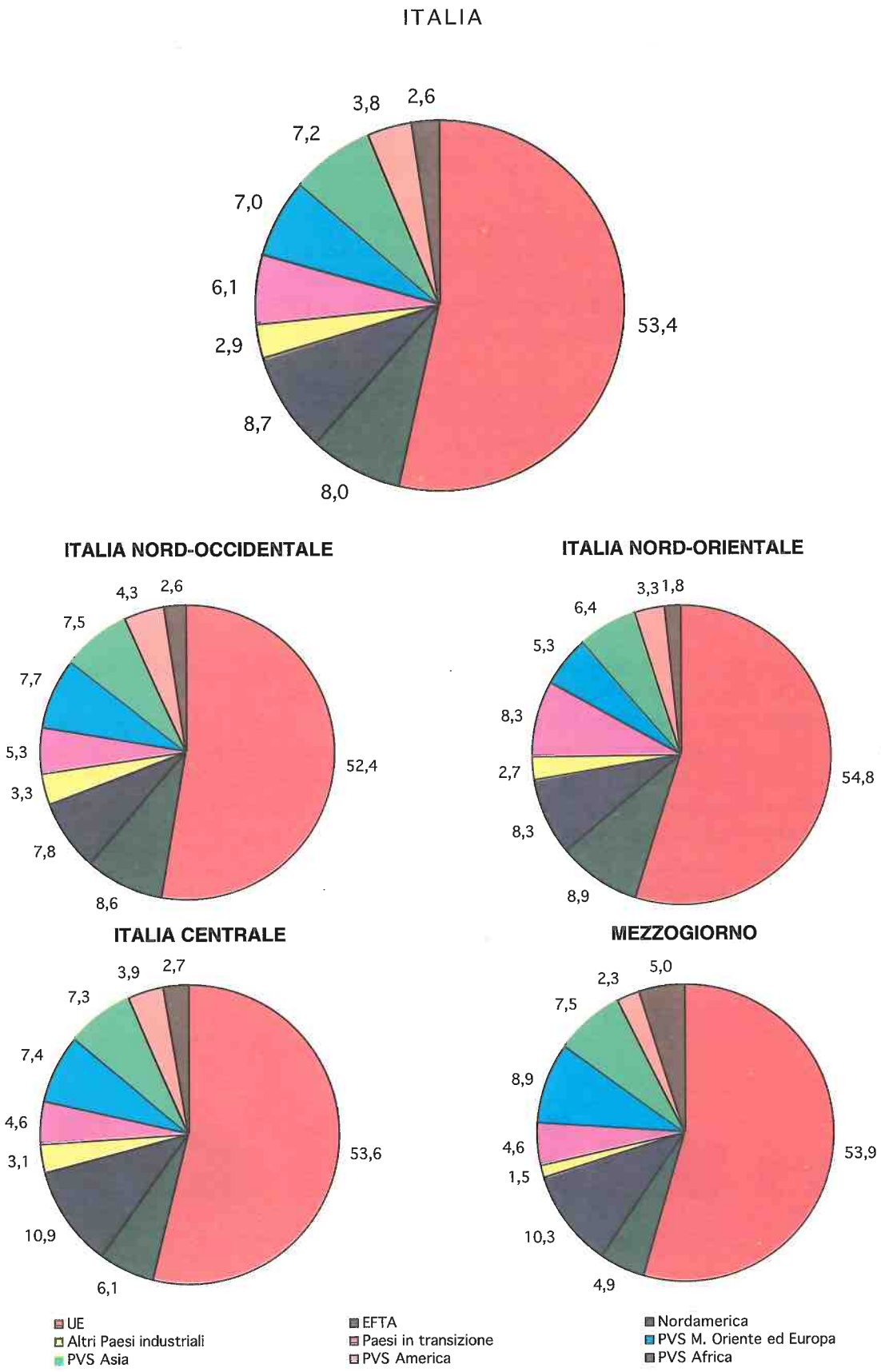


Grafico 7.2

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Il contributo regionale alla crescita delle esportazioni italiane per settori

Nel 1994 è stata particolarmente sostenuta la crescita delle esportazioni italiane di *autoveicoli e parti* (26,4%), soprattutto verso i paesi dell'Unione Europea (29,4%), dell'EFTA (28,7%) e i PVS dell'America Latina (118,5%) (v. a proposito cap. 6).

La crescita è stata stimolata dalla ripresa della domanda estera[7] e dal successo dell'ultimo prodotto della FIAT (la Punto) soprattutto nei paesi europei. Si sono avvantaggiate tutte le regioni specializzate in autoveicoli e componenti ad eccezione del Lazio, ma il tasso di crescita è aumentato di più nelle regioni produttrici della "Punto", ossia il Piemonte, la Basilicata (Melfi) e la Sicilia (Termini Imerese).

Il Piemonte e alcune regioni del Mezzogiorno (Abruzzo, Campania, Basilicata e Sicilia) hanno contribuito per oltre il 65% alla crescita nazionale. Se nei mercati europei le regioni del Mezzogiorno hanno dato il maggior contributo alla crescita (il 40% circa), al Piemonte è invece quasi totalmente attribuibile la crescita delle esportazioni italiane nei PVS dell'America Latina. Nell'EFTA anche il Veneto ha dato un significativo contributo (oltre il 20%).

Nel settore delle *calzature e delle pelli e cuoio* e con riferimento alle prime tre regioni esportatrici, Toscana, Veneto e Marche (che rappresentano il 65% del totale), soltanto la prima ha confermato il buon andamento del 1993. Veneto e Marche, limitatamente alle calzature, hanno rallentato le loro vendite sul mercato europeo, dopo l'eccezionale *performance* del 1993. Un significativo contributo alla crescita nazionale è venuto dalla Lombardia dopo la flessione del 1993, dalla Puglia per le calzature, nonostante la crescita più moderata nei paesi UE, e dalla Campania (pelli e cuoio).

Da segnalare il cospicuo incremento delle esportazioni di gran parte di queste regioni verso i paesi dell'Europa Orientale, il che può sottintendere probabili processi di delocalizzazione produttiva non rilevabili statisticamente[8].

Nell'*abbigliamento,* le tre principali regioni esportatrici (Lombardia, Veneto e Emilia Romagna) hanno contribuito per circa il 70% alla crescita nazionale del 19,9%.

La Lombardia, ma soprattutto l'Emilia Romagna, hanno registrato una *performance* migliore rispetto al 1993, con incrementi nettamente superiori alla media nazionale, grazie all'accelerazione delle esportazioni nei paesi UE e in Giappone. Alcune regioni meridionali (Molise, Campania, Basilicata, Sicilia) hanno confermato, anche nel 1994, la buona dinamicità del settore, con incrementi delle esportazioni superiori a quelle nazionali.

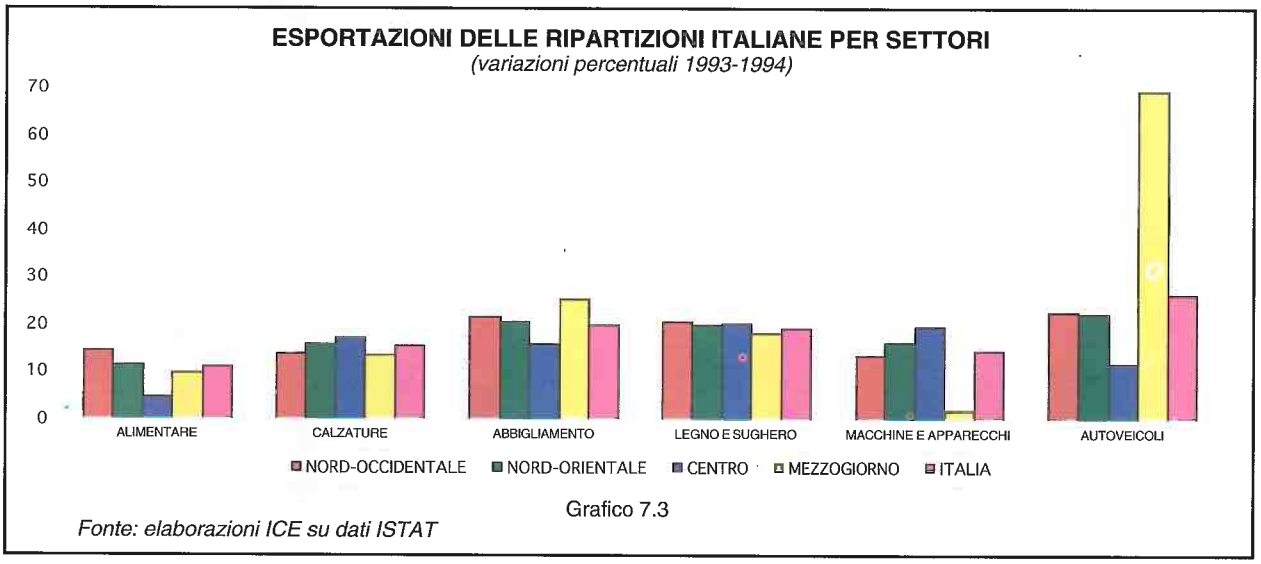


Grafico 7.3

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

[7] La ripresa del ciclo degli investimenti in Europa ha favorito le vendite di veicoli industriali e commerciali, (cfr. Relazione annuale della Banca d'Italia, 31 maggio 1995).

[8] Nei dati provinciali ISTAT mancano le rilevazioni sulle esportazioni temporanee; le esportazioni soggette a fasi di lavorazione all'estero tipiche del TPP (traffico di perfezionamento passivo).

L'*industria del mobile e legno* è stata un settore particolarmente dinamico anche nel 1994 (le esportazioni italiane sono cresciute del 19,3%). Le regioni nord-orientali rappresentano oltre il 50% delle esportazioni nazionali, non sorprende pertanto che il Friuli (polo della sedia) e il Veneto, prima e seconda regione esportatrice abbiano contribuito quasi alla metà dell'incremento.

Rilevante è stato anche il contributo della Lombardia, delle Marche (cucine e mobili per la casa) e della Puglia (l'imbottito).

Più di un terzo della crescita delle esportazioni italiane di *prodotti di minerali non metalliferi*, pari al 17,5%, è attribuibile all'Emilia Romagna, la prima regione esportatrice (piastrelle e ceramiche); il Veneto (marmo e vetro) e la Toscana (marmi e graniti), seconda e terza regione esportatrice, hanno contribuito per un altro 35%.

La crescita nazionale negli *altri manufatti* (16,7%) va attribuita per circa la metà alla Lombardia e al Veneto. Buono è stato il contributo del Piemonte, anche se inferiore al biennio precedente, e dell'Emilia Romagna.

Nel settore delle *macchine e apparecchi* delle prime tre regioni esportatrici (Lombardia, Emilia Romagna e Veneto), cui si deve il 65% delle esportazioni complessive, soltanto il Veneto ha presentato tassi di crescita superiori alla media nazionale. Significativo il contributo alla crescita complessiva del Piemonte (del 18%), dopo il rallentamento del 1993, e delle Marche.

All'aumento delle esportazioni italiane nel *settore tessile* (13,8%) hanno partecipato le quattro regioni che da sole detengono la quasi totalità dei mercati esteri: Lombardia, Piemonte, Toscana, e Veneto. Soltanto le prime due hanno registrato tassi di crescita superiori alla media nazionale. È da sottolineare che tutte queste regioni hanno presentato rilevanti incrementi delle esportazioni nei paesi extra-europei (Giappone, paesi dell'Est e paesi asiatici), mentre sono in decisa decelerazione (in particolare per la Lombardia) le vendite nei paesi europei.

Le esportazioni nazionali nell'*industria metallurgica*[9] non hanno confermato nel 1994 la dinamica particolarmente vivace dell'anno precedente, per una flessione delle vendite pugliesi (siderurgia) e per un forte rallentamento di quelle venete (oreficeria). Sono cresciute, invece, ad un tasso decisamente superiore alla media nazionale le esportazioni di prodotti siderurgici di Lombardia, Piemonte ed Emilia Romagna, in particolare verso i paesi dell'Unione Europea.

Nel 1994 il valore delle esportazioni del settore dell'oreficeria, di cui Veneto e Toscana sono le principali regioni esportatrici con una quota rispettivamente del 42% e del 33%, ha registrato un incremento piuttosto modesto (+0,2%), dopo la significativa crescita dell'anno precedente, per un forte rallentamento delle vendite in Nordamerica (imputabile al Veneto), principale mercato di sbocco, e per una perdita riportata nei paesi mediorientali (-10%), al secondo posto tra i nostri clienti.

La crescita delle esportazioni italiane (11,7%) nella *chimica e affini* (il settore include i derivati del petrolio) è stata determinata dalle regioni nord-occidentali, che rappresentano la metà delle esportazioni nazionali. Il Piemonte, la seconda regione esportatrice dopo la Lombardia, ha registrato una rilevante crescita delle sue esportazioni, soprattutto nei paesi UE ed in Nordamerica. Buono anche il contributo dell'Emilia Romagna.

Nonostante sia un settore molto significativo per le regioni meridionali, che esportano il 20% circa del totale delle vendite italiane, il loro contributo alla crescita nazionale è rimasto poco rilevante. Sicilia e Sardegna, che detengono le quote maggiori, hanno presentato, come nel 1993, degli andamenti molto variabili[10] e tra loro difformi: nel 1994, ad una ripresa delle esportazioni siciliane si è contrapposta una diminuzione di quelle della Sardegna (-14%); l'anno precedente era avvenuto il contrario.

---

[9] Il settore comprende i prodotti della siderurgia e l'oreficeria.

[10] L'andamento dell'industria petrolchimica è legato alla congiuntura, ai prezzi internazionali, ed è maggiormente esposto alle strategie aziendali di produzione per la predominante presenza di grandi gruppi.

Oltre il 40% della modesta crescita delle esportazioni italiane nell'*industria alimentare* (che include le bevande) è dovuta alle due principali regioni esportatrici: Piemonte e Lombardia. Soltanto quest'ultima ha comunque registrato incrementi superiori alla media nazionale.

Di rilievo la crescita delle esportazioni venete, mentre sono apparse in rallentamento quelle dell'Emilia Romagna (terza regione esportatrice) per una flessione nei paesi in transizione e in quelli mediorientali. Tra le regioni meridionali soltanto l'Abruzzo, la Puglia e la Sicilia hanno mostrato incrementi delle esportazioni superiori alla media nazionale. La Basilicata e la Calabria hanno riportato delle secche perdite.

Nell'*agricoltura, silvicoltura e pesca* le regioni del Nord-Est hanno contribuito per quasi la metà alla crescita nazionale (18%), grazie soprattutto alla *performance* dell'Emilia Romagna, prima regione esportatrice. Il Mezzogiorno vi ha invece partecipato per un 30% circa; la sua quota sulle esportazioni nazionali ha però registrato una sensibile flessione, passando dal 34% a 32,5%, per un rallentamento delle vendite della Puglia (seconda regione esportatrice) e della Campania.

ESPORTAZIONI DELL'ITALIA E DELLE RIPARTIZIONI TERRITORIALI PER SETTORI NEL 1994
(distribuzione percentuale)

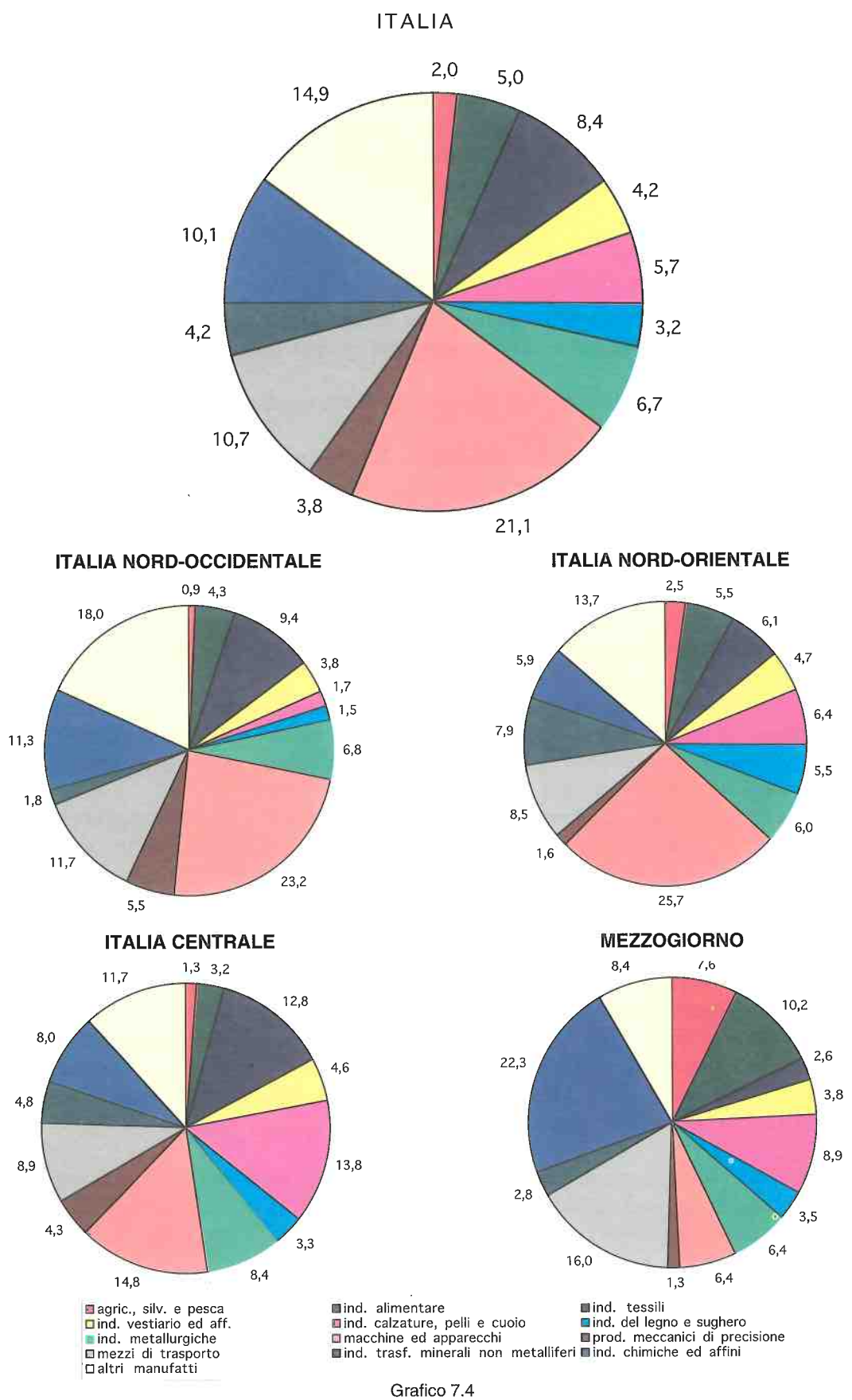


Grafico 7.4

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.2 LE ESPORTAZIONI REGIONALI PER AREE GEOGRAFICHE E CATEGORIE DI PRODOTTI

In questo paragrafo viene descritto l'andamento delle singole regioni nel 1994, incrociando i dati (in valore) di orientamento geografico delle esportazioni con quelli settoriali[1].

Nel 1994 gran parte delle regioni ha risentito della vivace ripresa della domanda europea e della forte flessione di quella proveniente dai paesi mediorientali. Questo ha comportato un'inversione della tendenza, che era apparsa evidente nell'ultimo triennio, di una crescente importanza dei mercati dei paesi in via di sviluppo a discapito dei paesi europei.

Piemonte

Il 1994 è stato un anno decisamente positivo per le esportazioni piemontesi: superando i 40.000 miliardi di lire sono cresciute ad un tasso nettamente più elevato di quello nazionale, dopo il rallentamento del 1993.

Il risultato è dovuto in buona parte agli autoveicoli, le cui vendite cresciute del 25% hanno toccato livelli record: 9.000 miliardi circa.

La quota della regione sulle esportazioni italiane ha registrato un miglioramento (dal 12,8% al 13,1%), determinato dalla *performance* della regione in tre mercati: i paesi UE, gli "altri paesi industriali" e i PVS dell'America Latina. Nel primo, le esportazioni sono aumentate di oltre 3.000 miliardi (15,6%), grazie ai due settori di punta dell'export piemontese: gli autoveicoli e le macchine e apparecchi.

La ripresa della domanda europea di autoveicoli, la ritrovata competitività di prezzo del prodotto italiano e il successo dell'ultimo modello (la Punto) della casa torinese hanno determinato un incremento delle vendite di autoveicoli nei paesi UE di 944 miliardi. Forti incrementi si sono registrati soprattutto in Francia, Regno Unito e Spagna.

Anche nel settore delle macchine e apparecchi, il Piemonte, beneficiando della ripresa della domanda europea, ha potuto aumentare sensibilmente le sue vendite ad un tasso (23,8%) nettamente superiore a quello nazionale (14,7%). La sua quota in questo settore, dopo un quinquennio, è quindi sensibilmente migliorata, passando dall'11% al 12%.

La crescita delle esportazioni di macchine e apparecchi piemontesi è stata maggiore di quella italiana in quasi tutte le aree considerate, ad eccezione dei PVS asiatici (dove ha inciso la perdita del 21% riportata in Cina), con punte più elevate in Nordamerica (50%). A differenza delle altre regioni, positiva è risultata la *performance* nei mercati mediorientali.

Negli "altri paesi industriali", particolarmente in Giappone, è stato significativo l'incremento delle vendite di prodotti tessili e di autoveicoli.

Nei PVS dell'America Latina la quota della regione sulle esportazioni nazionali, già molto elevata, ha registrato un forte aumento, passando dal 16% al 22%. Questa *performance* è stata determinata dalla crescita delle esportazioni nel settore degli autoveicoli (127%). In particolare vi è stata nel 1994 una forte richiesta di autovetture (Tipo) proveniente dal Brasile: le esportazioni verso questo paese sono passate da 350 miliardi a oltre 1.000. Buoni incrementi hanno registrato anche le vendite di prodotti alimentari e di meccanica di precisione.

Riguardo ai settori, nella meccanica di precisione (*personal computer*), in cui la regione è fortemente specializzata, la quota è sensibilmente migliorata (da 21,5% a 23,2%) per l'andamento delle esportazioni nei paesi extraeuropei (principalmente in Nordamerica), dopo la flessione del 1993.

[1] I dati cui si fa riferimento si trovano nella sezione D dell'Appendice. Per ogni regione viene presentato un grafico (da 7.5 a 7.25) dove si mostra l'andamento unicamente dei settori di specializzazione relativa, ossia i comparti produttivi in cui la regione detiene una quota sulle esportazioni italiane superiore a quella registrata per il complesso delle esportazioni.

Anche nel settore tessile[2] la quota della regione è cresciuta (dal 12% al 13%) per il secondo anno consecutivo, confermando in questo caso una tendenza di più lungo periodo. Le vendite piemontesi di prodotti tessili sono cresciute più della media nazionale, oltre che in Giappone, nel mercato europeo (13,9%) e nei PVS asiatici (58,9%).

Per l'industria alimentare (prodotti dolciari e vino) il 1994 è stato meno favorevole, la quota della regione si è ridotta dopo un triennio di sostenuta crescita. Le esportazioni di questi prodotti sono rallentate nei paesi industriali (diminuite verso l'importante mercato nordamericano), mentre hanno avuto forti incrementi in mercati, come i paesi dell'Est (soprattutto in Russia) e i PVS dell'America Latina (l'Argentina è diventata il terzo consumatore di cioccolata italiana).

PIEMONTE
Quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori

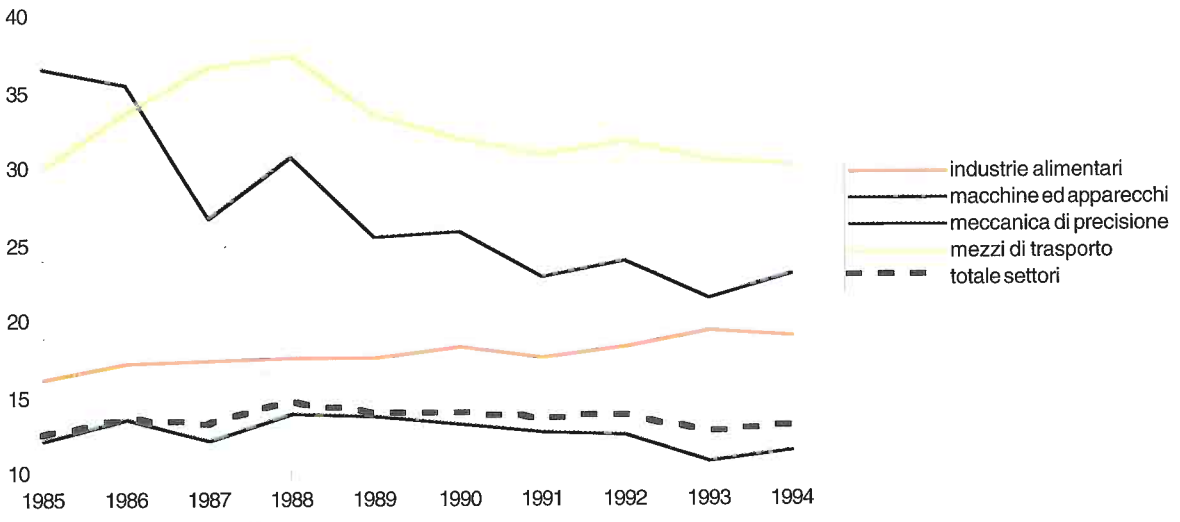


Grafico 7.5

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Valle d'Aosta

Nel 1994 le esportazioni della regione sono cresciute ad un tasso molto moderato (2,8%), dopo l'esplosione dell'anno precedente (56,9%), determinata in primo luogo dagli incrementi delle vendite di autoveicoli e di macchine di precisione nei paesi UE. La crescita, per il primo settore in particolare, era un fenomeno alquanto anomalo per una regione non produttrice, dovuto alle cosiddette "esportazioni parallele" (cfr. cap. 6.3). I consumatori dei paesi vicini, incentivati dai prezzi resi molto vantaggiosi dalla svalutazione della lira e dalla politica commerciale adottata dalle case automobilistiche straniere, venivano ad acquistare in Italia, presso i concessionari localizzati nelle zone di confine le autovetture, non sempre di fabbricazione italiana (lo stesso fenomeno si è riscontrato in Trentino Alto Adige e in Friuli Venezia Giulia).

[2] Un ruolo di rilievo è stato svolto dall'opera di ristrutturazione attuata da quasi tutte le aziende del settore tessile-abbigliamento, per mantenere competitivi i propri prodotti rispetto alla concorrenza di molti paesi asiatici. Negli ultimi dieci anni, nel tessile, l'Italia è il paese che più degli altri ha modernizzato il proprio parco macchine. La ristrutturazione ha incluso crescenti operazioni in subfornitura con paesi a basso costo del lavoro. Rilevanti fenomeni di decentramento produttivo si vanno realizzando verso i paesi del Nord Africa, verso il Sud-Est asiatico, la Cina e nuovi produttori tessili come Thailandia e Vietnam, nonchè verso i paesi dell'Est (quest'area è preferita soprattutto dalle aziende di minori dimensioni). A. Forti e G. Viesti "Il settore tessile-abbigliamento" in L'impresa motore dello sviluppo - Edizioni SIPI 1994.

Nel 1994 le esportazioni verso i paesi UE sono cresciute relativamente poco; le vendite di autoveicoli sono rimaste stazionarie mentre quelle della meccanica di precisione si sono ridotte del 25%. Questa perdita è stata solo in parte compensata dalla crescita dei prodotti metallurgici, l'altro settore in cui la regione risulta specializzata (graf. 7.6), e da quella delle macchine e apparecchi.

In quasi tutte le aree qui considerate la regione ha riportato delle perdite. Soltanto in Nordamerica e nei PVS asiatici la crescita delle sue esportazioni, attribuibile ai prodotti metallurgici, è stata superiore a quella nazionale.

VALLE D'AOSTA
Quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori

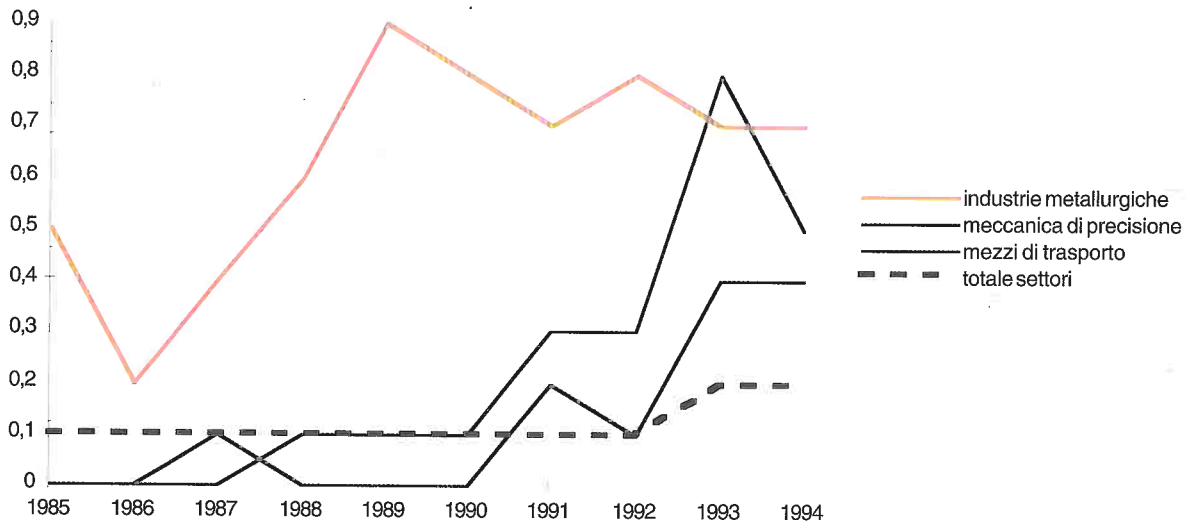


Grafico 7.6

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Lombardia

Le esportazioni lombarde hanno continuato a crescere, anche nel 1994, ad un ritmo (12,8%) più lento della media nazionale (14,7%); in particolare la regione ha presentato tassi di crescita inferiori alla media nazionale nei paesi in via di sviluppo (4,7%), contrariamente al 1993, e nei paesi dell'Unione Europea (12,4%), dove si è invece confermato l'andamento dell'anno precedente.

Sulla *performance* nei paesi in via di sviluppo ha profondamente inciso la perdita riportata nei paesi mediorientali (-4,5%) e il forte rallentamento nei PVS asiatici (imputabile principalmente alla caduta di oltre il 15% delle esportazioni in Cina), entrambi importanti mercati di sbocco, dove la regione detiene quote di circa il 40% dell'export nazionale.

Ciò si è riflesso sui settori maggiormente coinvolti negli scambi con questi paesi e soprattutto sulle macchine e apparecchi, la cui quota sulle esportazioni nazionali si è sensibilmente ridotta passando da 36,8% a 35,5% dopo un triennio di crescita, e sui prodotti delle industrie metallurgiche.

In particolare, la Lombardia, ha maggiormente risentito delle conseguenze sia delle misure di controllo della crescita interna adottate dal governo cinese per contenere le pressioni inflazionistiche, sia dei processi di ristrutturazione delle grandi imprese statali in crisi appartenenti al settore tessile, siderurgico e delle industrie minerarie, che hanno di fatto ridotto, o addirittura bloccato, i loro acquisti. Dopo il boom del 1993, le vendite di macchine tessili sono diminuite del 65% circa, quelle dei prodotti siderurgici (tondini in acciaio, utilizzati nell'edilizia) si sono dimezzate.

Le esportazioni della regione verso i paesi dell'Unione Europea hanno subito un rallentamento,

nonostante la ripresa della domanda proveniente da questi paesi abbia sicuramente favorito alcuni settori dell'export lombardo (industrie metallurgiche, metalmeccanica, mezzi di trasporto e prodotti in pelle e cuoio), la cui crescita non ha però compensato il forte rallentamento delle vendite di prodotti tessili, settore di punta dell'export della regione, e la leggera decelerazione di quelle della chimica e degli altri manufatti.

Tra gli altri mercati le esportazioni lombarde hanno registrato tassi di incremento superiori alla media nazionale soltanto nei paesi EFTA (tessile e industrie metallurgiche), in Nordamerica (metalmeccanica, altri manufatti e tessile) e nei paesi dell'Est. Verso questi ultimi sono state particolarmente elevate le vendite di pelli e cuoio, prodotti tessili, dell'industria del legno e sughero e di altri manufatti che, come sottolineato in precedenza, potrebbero essere spiegati da una crescita delle "esportazioni temporanee": prodotti esportati che dopo aver subito una o più fasi di lavorazione in paesi a più basso costo del lavoro (cosiddetto traffico di perfezionamento passivo) vengono reimportati in Italia[3].

Passando all'analisi per settori, va segnalato come le vendite di prodotti in pelle e cuoio lombarde (40%) abbiano avuto forti incrementi in quasi tutti i mercati, con punte più elevate nei PVS asiatici (65%).

L'espansione delle esportazioni di abbigliamento (24,1%) soprattutto in Giappone (secondo mercato di sbocco dopo i paesi UE) e nei PVS asiatici ha permesso alla Lombardia di recuperare in parte

LOMBARDIA
Quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori

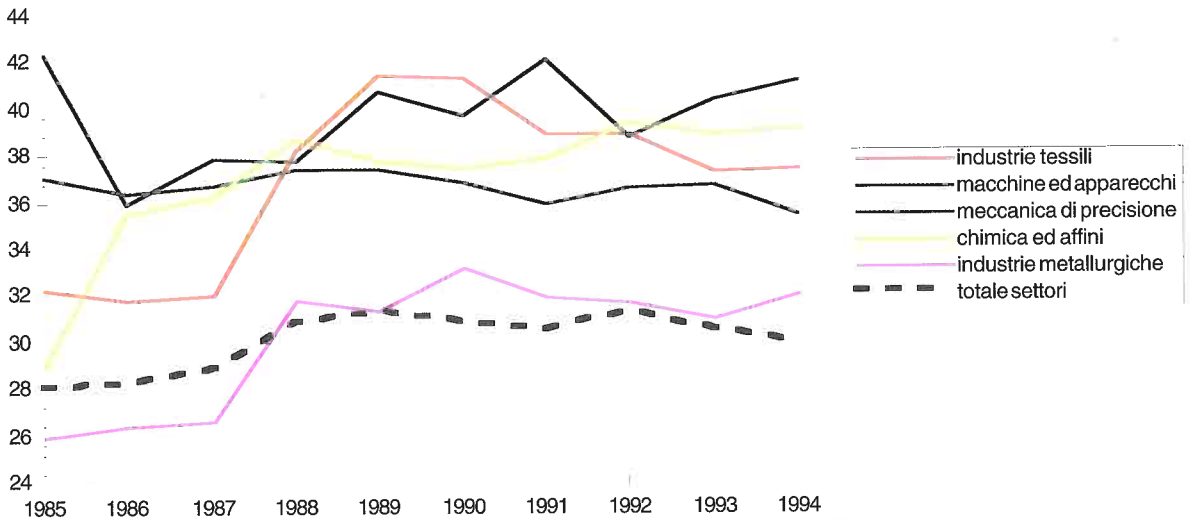


Grafico 7.7

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

la sua posizione sulle esportazioni nazionali, dopo la perdita del 1993. Anche i prodotti tessili hanno registrato una crescita rilevante in questi due mercati.

Tra i settori in cui la Lombardia è specializzata (graf. 7.7), le esportazioni di chimica (12,3%) sono state favorite dalla domanda in crescita proveniente dai PVS asiatici. Nella meccanica di precisione (in buona parte *personal computer*) la regione ha ulteriormente rafforzato la sua posizione sulle esportazioni nazionali; nell'ultimo biennio la quota è aumentata di quasi 3 punti.

[3] Per un maggior approfondimento si rinvia al contributo monografico di A. Forti "Il traffico di perfezionamento passivo nel tessile-abbigliamento", in questo Rapporto.

Per gli alimentari il 1994 è stato ancora un anno positivo (18%); la quota della regione è aumentata per il terzo anno consecutivo. Come visto per il Piemonte, i prodotti lombardi (prodotti lattiero-caseari, pasta e vino) hanno registrato buoni incrementi soprattutto nei mercati extraeuropei (Nordamerica, Giappone, paesi dell'America Latina).

Liguria

Le esportazioni liguri sono cresciute del 16,8%, un tasso leggermente superiore alla media nazionale, che comunque non è stato sufficiente a migliorare la quota della regione sulle esportazioni nazionali, rimasta invariata (1,9%).

La crescita delle esportazioni è attribuibile alla *performance* nei paesi industriali, e in qualche mercato dei paesi in via di sviluppo, soprattutto Medio Oriente e paesi africani. In queste aree, dove la quota della regione rimane relativamente alta, l'andamento delle esportazioni nel 1994 non è stato così positivo come l'anno precedente per il crollo delle vendite di prodotti dell'industria metallurgica (siderurgia) nei PVS asiatici[4].

Nei paesi UE, in Nordamerica e negli altri paesi industriali la crescita delle vendite della Liguria è stata nettamente superiore a quella della media delle altre regioni. Forti incrementi hanno registrato le vendite di prodotti dell'agricoltura (floreali), gli alimentari (quasi raddoppiati), la siderurgia, le macchine e apparecchi (macchine per la lavorazione del marmo) e i prodotti della meccanica di precisione.

Contrariamente alle altre regioni, le vendite liguri nei paesi dell'Est sono rimaste praticamente stazionarie.

LIGURIA
Quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori

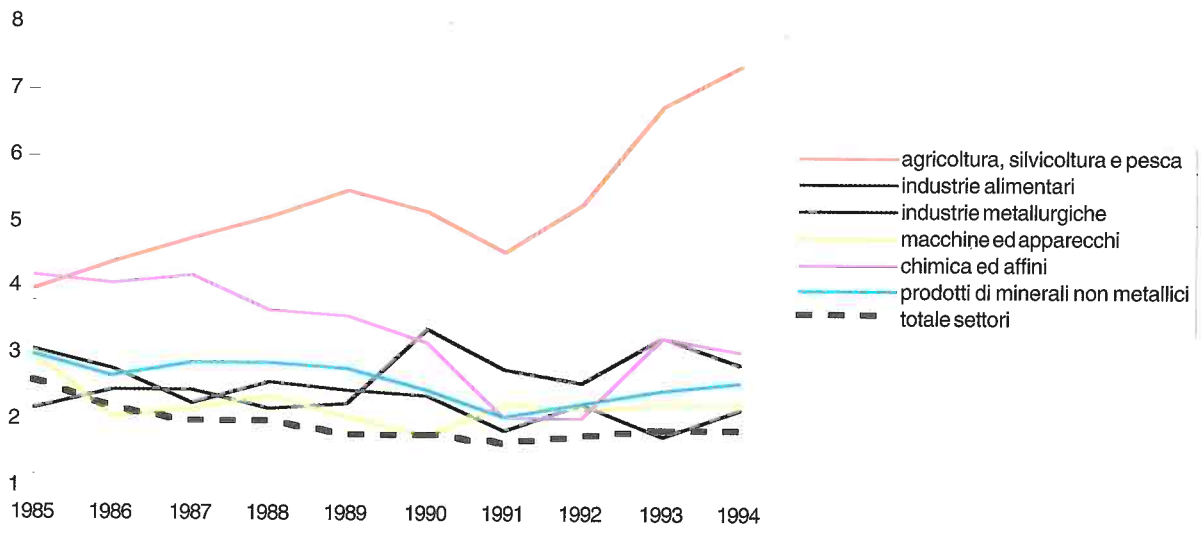


Grafico 7.8

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Le esportazioni liguri sono concentrate soprattutto in due settori (metalmeccanica e chimica) che insieme occupano quasi il 45% dell'intero export. Nel decennio mentre la metalmeccanica si è raffor-

[4] Come evidenziato per la Puglia, la ripresa della domanda interna e di quella europea di acciaio, ha orientato le forniture dell'ILVA, azienda presente in questa regione (Novi Ligure), verso questi mercati piuttosto che quelli extraeuropei.

zata la chimica (di base, derivati del petrolio) si è andata progressivamente ridimensionando[5]: nel 1994 ha subito una decelerazione, dopo l'esplosione dell'anno precedente, per una perdita del 20% registrata nei paesi mediorientali.

Significativa la crescita, nell'ultimo triennio, dell'agricoltura, la cui quota è passata dal 4,6% al 7,4% dell'export nazionale.

Trentino Alto Adige

Il 1994 è stato un anno positivo anche per questa regione. Le esportazioni, raggiungendo 5.600 miliardi, sono cresciute, dopo il rallentamento dell'anno precedente, a tassi nettamente superiori (21,7%) alla media delle altre regioni; la quota è passata dall'1,7% all'1,8%.

Questa ripresa è legata ad un "effetto mercato" positivo: l'alto grado di specializzazione della regione verso i paesi europei (sia UE che EFTA), destinatari di circa l'80% del totale esportato, le ha consentito di cogliere le opportunità di un mercato in decisa crescita. In entrambe le aree le esportazioni della regione sono aumentate oltre la media nazionale. I prodotti dell'agricoltura, insieme con gli autoveicoli e gli altri manufatti, hanno partecipato maggiormente alla crescita delle esportazioni verso i paesi UE (18,7%); nell'EFTA (22,1%) hanno contribuito le industrie del legno e sughero (sedie), l'abbigliamento, gli autoveicoli e le macchine e apparecchi (impianti di preparazione piste, impianti funiviari) .

La buona *performance* della regione in questi mercati ha comportato un forte miglioramento della sua quota nel settore dell'agricoltura (da 5,1% a 5,9%), dopo il crollo del 1993 (graf. 7.8).

TRENTINO ALTO ADIGE
Quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori

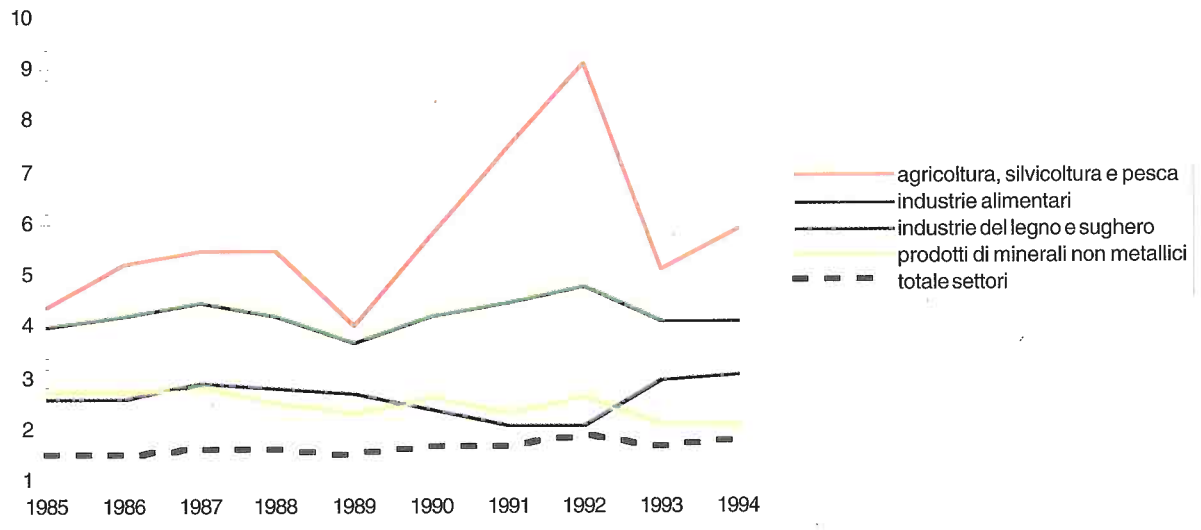


Grafico 7.9

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

[5] Si rammenta come in questa regione vi sia una forte presenza (quasi la metà del totale aziende) delle imprese a partecipazione statale che operano nei settori dell'impiantistica, cantieristica, siderurgia e chimica (di base, derivati del petrolio): aziende coinvolte in processi di riorganizzazione e ristrutturazione.

Veneto

Il 1994 è stato un anno molto positivo anche per le esportazioni venete che, cresciute del 18%, hanno superato i 42.000 miliardi. La quota della regione sulle esportazioni nazionali ha continuato ad aumentare, per il terzo anno consecutivo, passando da 13,5% a 13,8%. Il miglioramento è attribuibile al buon andamento delle esportazioni venete in tre aree: l'Unione Europea (15,5%), i paesi dell'Est (49%) e i PVS asiatici (36,7%). Le prime due aree rappresentano i più significativi mercati di sbocco della regione, con quote rilevanti sulle esportazioni nazionali (rispettivamente del 14% e 20,2%) e in crescita.

La ripresa della domanda europea ha favorito soprattutto le esportazioni venete di beni d'investimento e di prodotti intermedi utilizzati nell'attività produttiva (metalmeccanica, mezzi di trasporto e chimica) piuttosto che quelle di beni di consumo come era avvenuto nel 1993; anche i prodotti alimentari (vino e pasta), in pelle e cuoio e le industrie del legno e sughero hanno però registrato degli incrementi significativi.

Nell'Europa dell'Est, area diventata più significativa per la regione nell'ultimo quinquennio, quasi tutti i settori hanno presentato forti incrementi. Rilevanti quelli registrati nella metalmeccanica, settore in cui la regione solo di recente vanta una specializzazione, negli altri manufatti (occhiali e montature), nel tessile-abbigliamento, nel cuoio-calzature e nelle industrie del legno e sughero. Anche per questa regione, una spiegazione di questi forti incrementi potrebbero essere crescenti processi di delocalizzazione produttiva, messi in atto soprattutto dalle aziende di piccole e medie dimensioni per mantenere competitivi i propri prodotti, verso paesi a più basso costo del lavoro, che per la loro vicinanza sono maggiormente raggiungibili. A tal proposito si sottolinea che nell'ultimo biennio la Croazia e la Slovenia sono diventati importanti mercati di sbocco per le esportazioni venete (destinatarie del 30% circa delle esportazioni verso i paesi orientali) e che nel 1994 questi due paesi hanno contribuito in larga parte ai rilevanti incrementi delle vendite registratesi nel settore tessile e delle calzature.

Nei PVS asiatici hanno avuto forti incrementi le vendite di prodotti della metalmeccanica, che

VENETO
Quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori

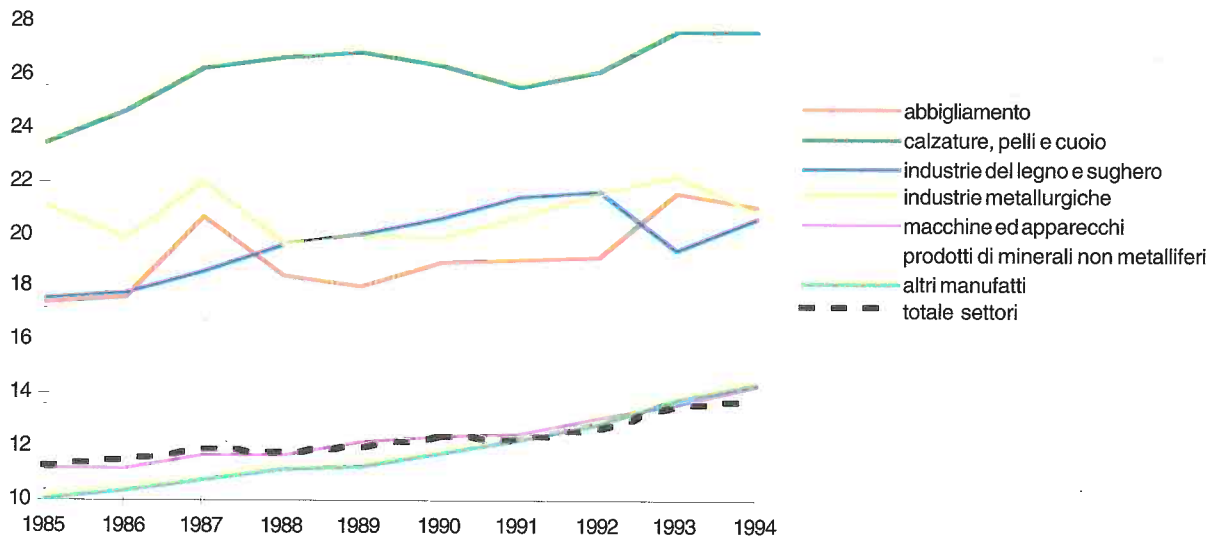


Grafico 7.10

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

hanno toccato i 1.000 miliardi, il tessile-abbigliamento[6], le calzature e le industrie di trasformazione dei minerali non metalliferi (marmo).

In Nordamerica, pur essendo un mercato verso cui la regione è particolarmente orientata, nel 1994 non sono stati colti i vantaggi offerti da una domanda d'importazione in forte espansione: le esportazioni sono rallentate rispetto all'anno precedente per le perdite registrate dall'oreficeria (la voce che prevale di gran lunga sui restanti prodotti), che hanno provocato una flessione della quota della regione sulle esportazioni nazionali, passata dal 16,4% a 15,8%.

Friuli Venezia Giulia

Le esportazioni della regione sono tornate a crescere a ritmi molto più moderati (13,4%), rispetto al 1993, e leggermente inferiori alla media nazionale.

Il rallentamento è stato determinato dal ridimensionamento delle esportazioni verso i PVS dell'America Latina (-38,9%), il cui valore nel 1993 era fortemente cresciuto per due forniture navali destinate alle Bahamas.

Verso i paesi dell'Est, significativo mercato di sbocco, la quota della regione sulle esportazioni nazionali, passando da 8,9% a 9,3%, è aumentata per il secondo anno consecutivo, dopo il crollo del 1992. A determinare questo risultato sono stati soprattutto due settori: le industrie del legno e sughero (88%) e la metalmeccanica. Tutti i settori hanno comunque registrato forti incrementi delle vendite. Le esportazioni del Friuli sono state particolarmente dinamiche in alcuni paesi dell'Est: verso la Croazia sono passate dai 275 miliardi del 1993 a oltre 480 del 1993, verso la Slovenia nello stesso periodo da 535 miliardi a 581.

FRIULI VENEZIA GIULIA
Quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori

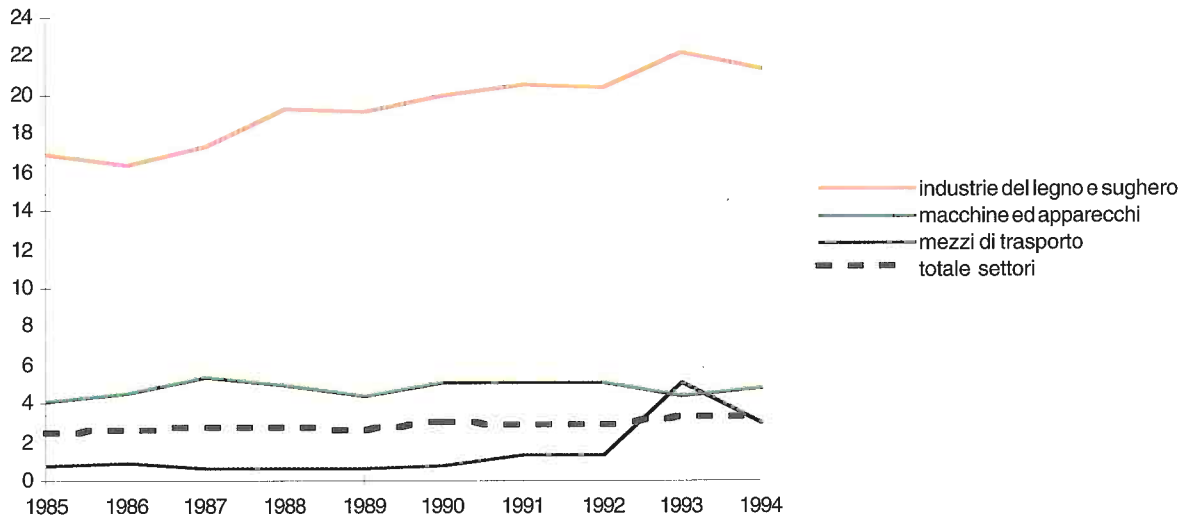


Grafico 7.11

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

[6] Crescenti processi di internazionalizzazione (decentramento produttivo) possono giocare un ruolo significativo sui dati di commercio estero (rapporto tra casa- madre e filiali). Nel Veneto nel settore tessile-abbigliamento accanto ad imprese di piccole e medie dimensioni operano colossi come Benetton che hanno intensificato anche le iniziative verso i paesi asiatici: il fatturato è passato tra il 1987 ed 1992 da 12 a 425 miliardi, i negozi da 226 a 1.075.

Tra i settori in cui il Friuli vanta una specializzazione, soltanto nelle industrie del legno e sughero (sedie) la quota sulle esportazioni nazionali si è ridotta (dal 22,2% a 21,3%), dopo quattro anni di sostenuta crescita, per un rallentamento delle vendite nei paesi UE, imputabile principalmente al mercato tedesco. Nel 1994 accanto ai tradizionali mercati di sbocco, le esportazioni friulane del legno e sughero hanno registrato incrementi delle vendite particolarmente elevati nei PVS asiatici (81%) e in quelli dell'America Latina (73%), che testimoniano il successo delle aziende friulane nella ricerca di nuovi mercati caratterizzati da migliori prospettive di domanda.

Emilia Romagna

Il 1994 non è stato così positivo come l'anno precedente per le esportazioni emiliane, che sfiorando i 34.000 miliardi, sono cresciute del 14,9%, in linea con la media delle altre regioni. La quota sulle esportazioni nazionali è rimasta invariata: più lenta è stata la crescita delle sue esportazioni, rispetto alla media nazionale, negli altri paesi industriali (Giappone) e nei paesi dell'Est, mentre è stata superiore in Europa, nei PVS asiatici e dell'America Latina.

EMILIA ROMAGNA
Quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori

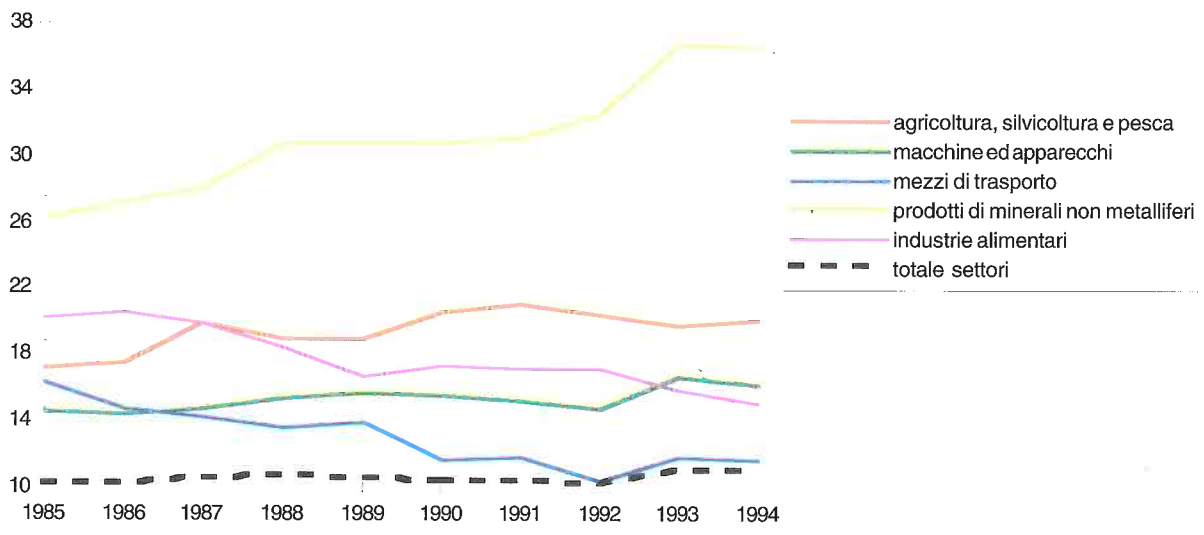


Grafico 7.12

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Negli "altri paesi industriali" la quota della regione sulle esportazioni nazionali, dopo un triennio di sostanziale crescita, si è sensibilmente ridotta passando dal 13% al 12,3%. L'Emilia Romagna non ha tratto beneficio dalla sua specializzazione in questo mercato. La forte dinamicità della domanda di importazioni giapponese nel 1994, ha favorito principalmente le vendite dei beni di consumo (pelletteria, tessile-abbigliamento) che hanno presentato vivaci incrementi (in Giappone le vendite di abbigliamento sono cresciute di oltre 50 miliardi, con un incremento del 59%), piuttosto che quelle delle macchine e apparecchi, settore di gran lunga più rilevante.

Anche nei paesi dell'Europa Orientale le macchine e apparecchi sono cresciute (10%) meno della media, mentre per gli alimentari (-22,7%) le vendite nel biennio sono passate da 262 miliardi circa a 136. Particolarmente vivace è stato invece l'aumento delle vendite dei prodotti di minerali non metalliferi (piastrelle di ceramica), dell'abbigliamento e delle industrie del legno e sughero.

Nei paesi UE la ripresa della domanda ha favorito le vendite delle industrie metallurgiche, degli autoveicoli, della chimica (plastica) e dell'abbigliamento, che hanno più che compensato il rallentamento delle vendite di piastrelle, di macchine e apparecchi e di prodotti alimentari, i tre principali punti di forza dell'export emiliano. Per questi ultimi settori, la *performance* poco brillante nei paesi UE ha comunque influenzato l'andamento complessivo, determinando un sensibile calo della quota della regione sulle esportazioni nazionali; per le piastrelle si è interrotto un trend positivo in costante espansione da un triennio.

Nei PVS asiatici, dove la regione detiene una quota relativamente alta, le aziende emiliane hanno saputo diversificare la loro offerta nel 1994: sono rallentate le vendite di metalmeccanica, mentre sono aumentate quelle di molti settori (tessile-abbigliamento, alimentari, calzature, mezzi di trasporto, chimica e altri).

Nei PVS dell'America Latina, alla decelerazione del settore metalmeccanico, la voce di gran lunga preminente, si è contrapposta la crescita di molti settori, tra cui i mezzi di trasporto e gli alimentari.

Passando all'analisi per settori, l'abbigliamento sta diventando un punto di forza dell'export emiliano. Nel 1994 la quota della regione è passata da 9,8% a 10,3% per il successo che i prodotti hanno avuto in quasi tutte le aree qui considerate (ad eccezione del Nordamerica e dei paesi mediorientali). Da un biennio sono in forte crescita le esportazioni nei paesi dell'Est e in quelli asiatici.

In miglioramento anche la quota nell'agricoltura, silvicoltura e pesca grazie all'andamento delle esportazioni verso i PVS africani (248%), dove probabilmente hanno giocato un ruolo determinante recenti accordi[7] tra imprese emiliane ed alcuni paesi africani.

Toscana

Il 1994 è stato un anno positivo per le esportazioni toscane, cresciute del 17%. La quota della

TOSCANA
Quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori

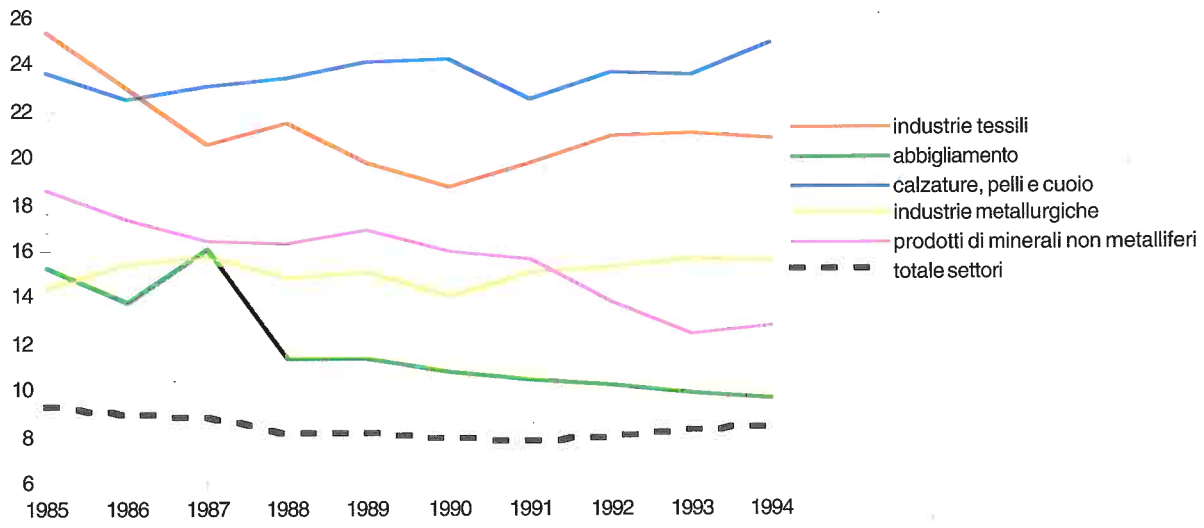


Grafico 7.13

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

[7] Recenti accordi sono stati conclusi da aziende della regione in Etiopia, Kenya, Egitto, Marocco e Tunisia per la coltivazione di primizie: le aziende italiane forniscono le sementi, l'assistenza tecnico-agronomica e le anticipazioni finanziarie, il partner straniero mette a disposizione la terra e la manodopera, ovviamente a basso costo.

regione sulle esportazioni nazionali, in ascesa da un triennio, ha raggiunto l'8,4% ed è migliorata in quasi tutte le aree qui considerate, ad eccezione dei paesi europei e dei PVS africani.

Le aziende toscane, nettamente specializzate in beni di consumo (tessile[8]-abbigliamento, calzature e pelli e cuoio, oreficeria), sono state pronte a cogliere le opportunità offerte dai mercati caratterizzati da migliori prospettive di domanda, incrementando maggiormente le loro esportazioni, rispetto alla media delle altre regioni, verso il Nordamerica (26,4%), verso gli altri paesi industriali (41,2%), i PVS asiatici (23,4%) e quelli dell'America Latina (40,6%).

In Nordamerica, dove le vendite hanno raggiunto quasi i 3.600 miliardi con un incremento del 26,4%, la quota sulle esportazioni nazionali è sensibilmente migliorata, passando dal 12,5% al 13,5%. Quasi la metà di questa crescita è attribuibile alle calzature e all'oreficeria, i due settori più significativi.

Nei PVS asiatici un buon contributo è stato fornito, oltre che dai beni di consumo, dagli altri mezzi di trasporto (motocicli e parti), le cui vendite sono raddoppiate, e dai prodotti di minerali non metalliferi (marmi e graniti). In netta flessione sono state invece le vendite di macchine e apparecchi (-6,5%), il settore più rilevante.

Nei PVS dell'America Latina l'incremento delle vendite, di oltre 300 miliardi, è attribuibile all'oreficeria, alle macchine e apparecchi e agli altri mezzi di trasporto (motociclette, natanti e parti).

Nei paesi dell'Unione Europea le vendite hanno sfiorato i 13.000 miliardi. Il tessile, settore più significativo, ha mostrato una crescita delle esportazioni molto modesta (7,4%), inferiore alla media nazionale, dopo tre anni di buona espansione. Nel 1994 sono state favorite dalla ripresa della domanda europea soprattutto le esportazioni di mezzi di trasporto (motocicli e veicoli ferroviari), delle macchine e apparecchi e della pelletteria.

Umbria

Le esportazioni della regione, superando i 2.500 miliardi, hanno avuto anche nel 1994 una cre-

UMBRIA
Quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori

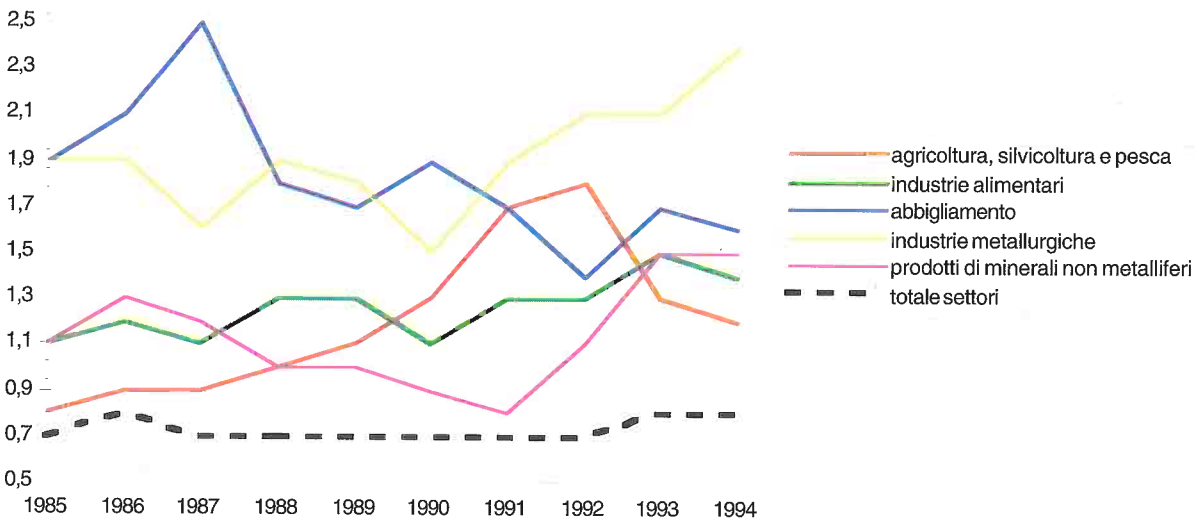


Grafico 7.14

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

[8] Il distretto pratese è una delle aree monoculturali nelle quali è concentrata la produzione tessile del nostro paese. La specializzazione produttiva del distretto è costituita da tessuti per l'abbigliamento esterno e da filati-fantasia per maglierie, un'attività questa in cui Prato occupa una posizione di *leadership* a livello mondiale. Agli inizi del 1989 le aziende presenti nell'area erano 10.863, di cui 8.907 di dimensione artigianale. A. Lucchini e A. Martini "Il distretto di Prato", CESPRI, I distretti industriali: crisi o evoluzione?, GEA 1992.

scita (20,1%) significativa e superiore alla media nazionale, anche se a tassi più contenuti rispetto a quelli fatti registrare nel 1993.

Rispetto alla media delle altre regioni, particolarmente elevate sono state le vendite nel mercato europeo, in Giappone e nei PVS asiatici.

La regione, che ha tratto vantaggio dalla sua specializzazione in alcuni beni di consumo (alimentari, tessile-abbigliamento), ha quasi raddoppiato le sue vendite in Giappone, sfiorando i 61 miliardi.

Nei paesi UE, dove le vendite hanno superato i 1.500 miliardi, contrariamente a quanto è avvenuto per le altre regioni, il tessile, anche nel 1994 ha dato un buon contributo (oltre un quarto) alla crescita delle esportazioni della regione (20,5%). Anche la metallurgia, i prodotti di minerali non metalliferi (industrie delle ceramiche, terracotta, lavorazione di pietre e altri manufatti) e la chimica hanno dato un sostanziale apporto; mentre meno positivo è stato l'andamento degli altri due settori di specializzazione della regione: gli alimentari e l'abbigliamento, quest'ultimo ha segnato una battuta d'arresto.

Nei PVS asiatici i settori trainanti sono stati la metallurgia (siderurgia) e la metalmeccanica.

La decelerazione delle vendite in Nordamerica, rispetto alle altre regioni, è imputabile alla metallurgia, settore preminente, in cui l'Umbria è spiccatamente specializzata[9].

Nonostante la buona dinamicità delle esportazioni nell'ultimo biennio, la regione mantiene una quota marginale sulle esportazioni italiane, che non arriva all'1%; inoltre l'Umbria, rispetto alla media dell'Italia Centrale, presenta un minor grado di apertura verso i mercati esteri (cfr. tav. 7.3).

Marche

Il 1994 è stato un anno decisamente positivo per le esportazioni marchigiane che, cresciute di oltre 1.600 miliardi, hanno presentato incrementi superiori alla media nazionale. Più della metà di

MARCHE
Quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori

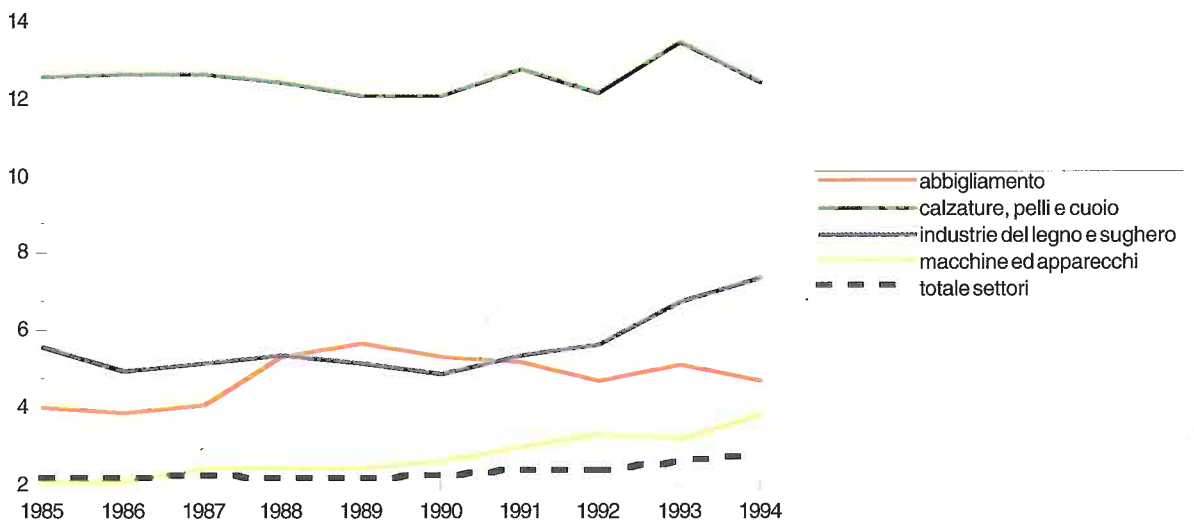


Grafico 7.15

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

[9] Nel 1994 lo stabilimento siderurgico di Terni è stato privatizzato. Con la privatizzazione si dovrebbe conseguire una maggiore crescita delle esportazioni, data la presenza di imprese straniere (Krupp) molto orientate sui mercati esteri. Prometeia, Analisi dei settori industriali, giugno 1995.

questa crescita è attribuibile all'ottima *performance* nei paesi UE, destinatari di oltre 60% del totale.

La quota sulle esportazioni nazionali, ulteriormente migliorata, passando dal 2,6% al 2,8%, è aumentata in tutte le aree qui considerate, ma maggiormente nei paesi dell'Est (da 2,6% a 3,4%). Nel 1994 questi paesi sono diventati il secondo mercato di sbocco, dopo i paesi UE.

Nell'Unione Europea, le macchine e apparecchi[10], in cui la regione vanta una spiccata specializzazione insieme a qualche settore tradizionale (calzature, abbigliamento, mobili, giocattoli, strumenti musicali e carta), hanno contribuito per oltre la metà alla crescita della regione (20,5%). E ciò diversamente da quanto era avvenuto nel 1993, quando il settore aveva subito una netta flessione e i beni di consumo avevano mostrato una buona espansione.

La regione, forte di una posizione sul mercato europeo assai rilevante[11], a cui si è aggiunto il vantaggio di cambio nei confronti dei principali concorrenti (i produttori tedeschi), ha incrementato le vendite di macchine di oltre 450 miliardi, di cui 264 spettano agli elettrodomestici[12].

In questo mercato hanno avuto incrementi significativi anche gli autoveicoli e le industrie del legno e sughero; mentre, contrariamente al 1993, le calzature e l'abbigliamento hanno registrato una battuta d'arresto.

Nei paesi dell'Est le calzature, insieme alle macchine e apparecchi, hanno invece dato il maggior contributo alla crescita della regione (72,7%): le vendite delle prime sono passate da 58 miliardi a oltre 112, quelle delle macchine e apparecchi sono passate da 113 miliardi a 181, di cui 76 sono elettrodomestici. Anche le industrie del legno e sughero hanno avuto una crescita significativa, da 29 miliardi a oltre 75.

Nel 1994 la regione, superando l'Emilia Romagna, è diventata la quarta regione esportatrice di prodotti in legno e sughero (mobili per cucine, arredamento) insieme alla Toscana, con una quota del 7,4% dell'export nazionale.

Da sottolineare come nel corso del decennio questo settore, insieme alle macchine, si vada sempre più rafforzando sulle esportazioni della regione, mentre l'abbigliamento e le calzature vedono ridurre la loro importanza.

Lazio

Il 1994 non è stato un anno positivo per il Lazio[13]. Le esportazioni, cresciute di 600 miliardi circa, hanno registrato un incremento molto modesto (5,1%), nettamente al di sotto della media nazionale.

La quota sulle esportazioni nazionali si è sensibilmente ridotta, passando dal 4,2% al 3,8%, per un crollo delle esportazioni di prodotti della meccanica di precisione (*computer* e sistemi di telecomunicazioni) e di autoveicoli nei paesi UE, entrambi settori di forte specializzazione regionale.

Le vendite in questo significativo mercato di sbocco sono diminuite di 131 miliardi (-2%). Tra il 1993 ed il 1994 le esportazioni di meccanica di precisione (la principale voce) sono passate da 1.629

---

[10] In questo settore si trovano gli elettrodomestici, il cui peso sul totale è superiore alla metà.

[11] Confindustria, Evoluzione dei settori industriali nel 1994, maggio 1995.

[12] Si rammenta che in questa regione, a Fabriano, è presente il gruppo Merloni, che è oggi tra i primi cinque produttori in Europa nel settore dell'elettrodomestico bianco. Con una produzione totale di 4.200.000 pezzi il gruppo impiega quasi 6.000 addetti, di cui oltre 2.000 all'estero. L. Jachia, "Il settore degli elettrodomestici bianchi", in L'impresa motore dello sviluppo, SIPI, 1994.

[13] L'area di Pomezia (Roma) è caratterizzata dalla presenza di grandi aziende, molte delle quali appartenenti a gruppi multinazionali dei settori chimico-farmaceutico, elettronico, grafico e alimentare, insediatisi tra gli anni sessanta e gli anni settanta, con i contributi della Cassa per il Mezzogiorno. Negli anni 1990-94 è cessata l'attività della Cassa per il Mezzogiorno e quindi i finanziamenti non sono stati più erogati. Questa soppressione insieme alla crisi economica nazionale hanno comportato in questi anni un processo di deindustrializzazione dell'area e di selezione delle imprese. Il settore tessile e quello edile sono stati oggetto di un forte ridimensionamento; le aziende di *software* hanno subito negli anni novanta una forte crisi. L'area di Pomezia ha perso la propria caratterizzazione multisettoriale e si è delineata una duplice specializzazione produttiva, in cui il settore elettronico ha un peso maggiore del chimico-farmaceutico. Accanto ai grandi gruppi è cresciuto un tessuto di piccole imprese, anche artigianali, impegnate nella sub-fornitura di prodotti e componenti, di qualità standard, a costi contenuti. Cfr. "Tra verticalizzazione e decentramento: due diversi modelli di organizzazione produttiva del distretto di Pomezia" , CENSIS, aprile 1995.

a 1.320 miliardi, quelle di autoveicoli da 1.044 miliardi a 816.

Il calo delle esportazioni è dovuto ad un cambiamento delle strategie delle aziende che vi opera-

LAZIO
Quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori

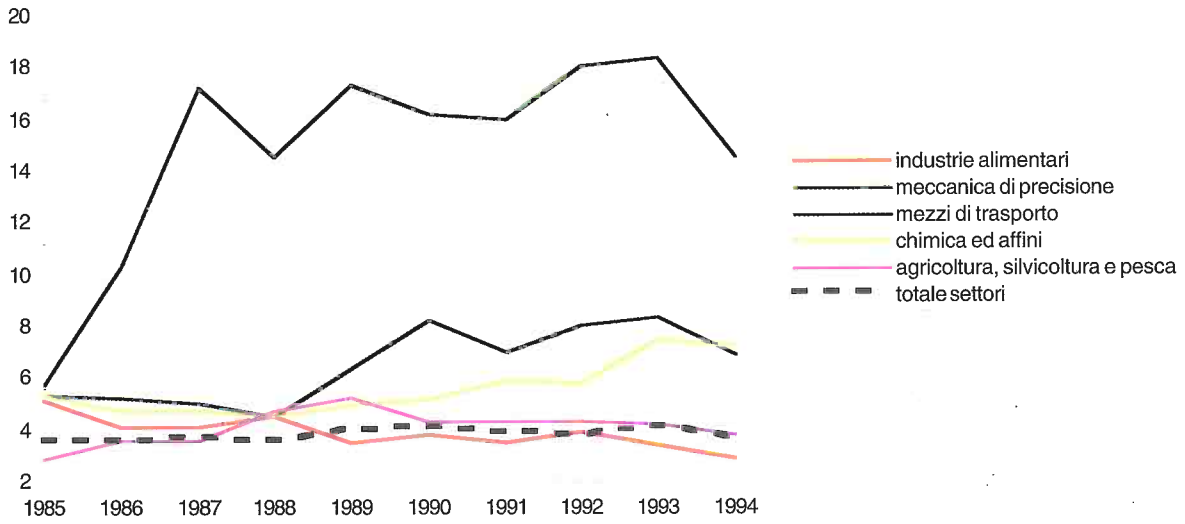


Grafico 7.16

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

no: per la meccanica di precisione, significative sono state le dismissioni, avvenute nel 1994, di due multinazionali leader del settore, che in parte hanno trasferito la loro attività produttiva in altre sedi, ed in parte l'hanno ceduta ad aziende concorrenti, che hanno avviato un'altra politica di vendita[14]. Per gli autoveicoli sono in corso rilevanti processi di ristrutturazione degli impianti di Cassino[15] per modificare l'attuale produzione (Tipo e Tempra) a favore di nuovi modelli, che stanno per essere lanciati sul mercato.

Nei paesi UE sono invece migliorate di oltre 2.200 miliardi le vendite dei prodotti chimici (farmaceutica) e sono invece diminuite quelle degli alimentari, settori in cui la regione mostra una spiccata specializzazione insieme ai prodotti dell'agricoltura (graf. 7.16).

Tra le aree qui considerate, soltanto verso i paesi in via di sviluppo, e in particolare i paesi mediorientali, significativi mercati di sbocco, il Lazio ha avuto una *performance* migliore rispetto alla media nazionale.

Verso i PVS dell'America Latina la quota è passata dal 3,2% al 4,5%. In quest'area hanno contribuito alla crescita delle esportazioni (75,2%) i mezzi di trasporto per oltre la metà e per oltre un quarto il settore metalmeccanico. Le vendite di autoveicoli sono passati dai 27 miliardi ai 73 miliardi, di cui oltre 60 sono stati realizzati nel mercato brasiliano. Le vendite di altri mezzi di trasporto, migliorate di 71 miliardi, hanno riguardato principalmente gli aeromobili e il materiale ferroviario.

---

[14] Lo stabilimento Texas Instruments di Cittaducale (RI), specializzato nell'assemblaggio e collaudo di memorie elettroniche MOS, è stato ceduto alla fine del 1994 a una multinazionale di Hong Kong, leader mondiale nel settore dell'assemblaggio e collaudo di circuiti integrati, subfornitrice delle grandi imprese elettroniche. La Texas Instruments ha invece potenziato gli impianti di Avezzano. La società Telectra che opera nel settore delle telecomunicazioni è stata in parte ceduta all'Alcatel.

[15] Gli impianti di Cassino producono la Tipo e la Tempra, modelli obsoleti sul mercato europeo, sorpassati dal più recente prodotto (la Punto). I processi di ristrutturazione, con evidenti ripercussioni sull'occupazione, sono stati avviati per produrre nuovi modelli (Bravo e Brava)

Gli altri mezzi di trasporto sono stati il settore trainante anche nei paesi mediorientali (37,5%), dove la quota della regione è passata dal 3,8% a 5,5%. La forte crescita delle esportazioni di aeromobili ha più che compensato le perdite riportate in molti altri settori (chimica, macchine e apparecchi). Nei PVS asiatici e in quelli africani la crescita è stata determinata dalla metalmeccanica.

Verso i paesi EFTA (relativamente ai prodotti della meccanica di precisione e agli altri mezzi di trasporto) e l'Europa Orientale (alimentari, metalmeccanica e autoveicoli) il Lazio ha invece riportato delle perdite.

Tra i settori di specializzazione, si segnala il crescente peso della chimica sulle esportazioni della regione negli ultimi quattro anni.

Rispetto alle altre regioni centrali il Lazio presenta il minor grado di apertura verso i mercati esteri, dovuto anche alla forte incidenza sul PIL dei servizi della pubblica amministrazione.

Abruzzo

Il 1994 è stato un anno decisamente positivo per le esportazioni abruzzesi[16] che, cresciute del 34%, hanno superato i 4.000 miliardi. La quota sulle esportazioni nazionali è passata dal 1,1% al 1,3%, dopo la flessione del 1993.

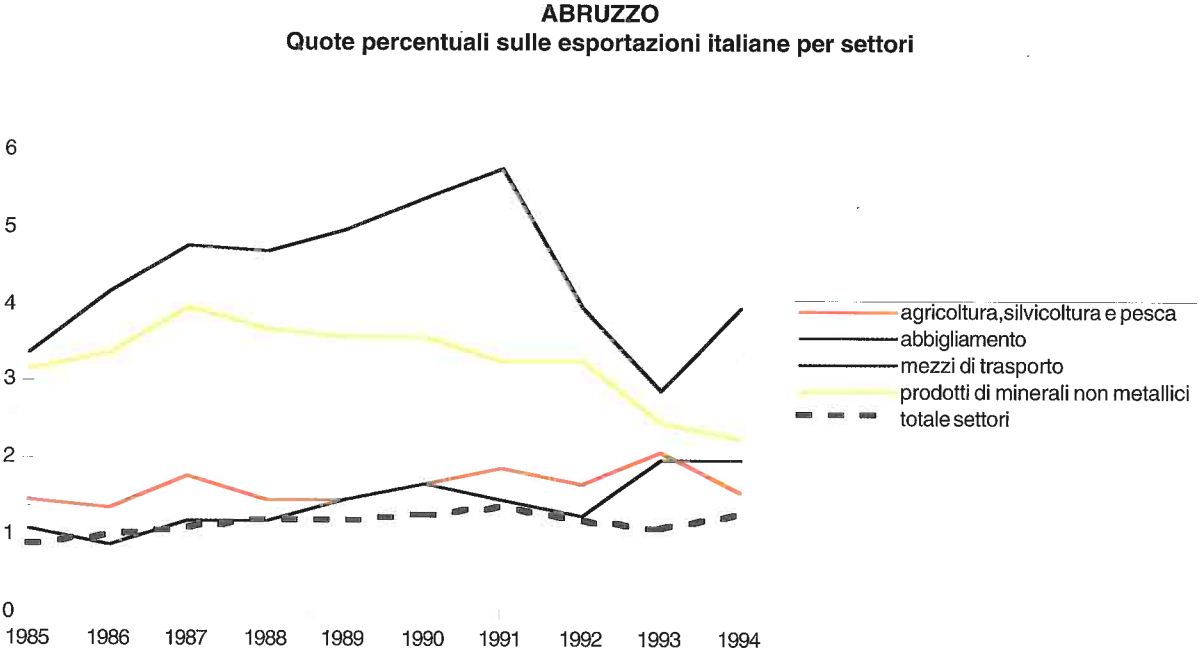


Grafico 7.17

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

La regione è stata favorita dalla ripresa della domanda nei paesi europei, dove destina oltre il 75% delle sue esportazioni. Le vendite nel mercato UE, superando i 3.000 miliardi, sono aumentate

[16] Il sistema industriale abruzzese è caratterizzato dalla diffusa presenza di piccole e medie imprese con scarso orientamento al mercato estero, data anche l'alta percentuale di esse che opera nell'area della subfornitura. La positiva *performance* delle esportazioni regionali è da attribuire ad imprese di grande dimensione, espressione di gruppi imprenditoriali extraregionali, la cui localizzazione nella regione si inquadra nella strategia di decentramento produttivo perseguita dall'imprenditoria del Nord Italia e del Nord Europa, nei settori dei mezzi di trasporto, della chimica-farmaceutica, del vetro e della ceramica e dell'elettronica. Cfr. Rapporto sulla economia abruzzese, CRESA, 1993.

ad un tasso (35,7%) nettamente superiore alla media nazionale. Il 60% di questa crescita è dovuta agli autoveicoli (veicoli commerciali leggeri), settore di forte specializzazione della regione (graf.7.17). Significativo l'aumento delle vendite verso il mercato francese (529 miliardi)[17]. Sempre verso i paesi UE, da segnalare il forte incremento delle vendite di meccanica di precisione (*personal computer*)[18], di chimica (farmaceutica) e degli altri manufatti.

La regione ha registrato una buona *performance* nell'EFTA (metalmeccanica e chimica) e nei paesi dell'Est (tessile-abbigliamento, legno e sughero, autoveicoli e metalmeccanica). Quest'ultima area nell'ultimo triennio è cresciuta di peso sulle esportazioni della regione.

Tra i settori in cui la regione è specializzata (agricoltura, abbigliamento, mezzi di trasporto e prodotti di minerali non metalliferi), soltanto i mezzi di trasporto, che pesano oltre il 30% del totale esportato, hanno avuto una crescita nettamente superiore a quella nazionale.

L'Abruzzo è tra le regioni meridionali quella con il maggior grado di apertura sui mercati esteri.

Molise

Le esportazioni del Molise, per il secondo anno consecutivo, hanno registrato forti incrementi (36,9%). Il miglioramento delle vendite all'estero, di oltre 120 miliardi, ha modificato la posizione della regione nella graduatoria nazionale, che è passata dal ventesimo posto al diciottesimo, superan-

MOLISE
Quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori

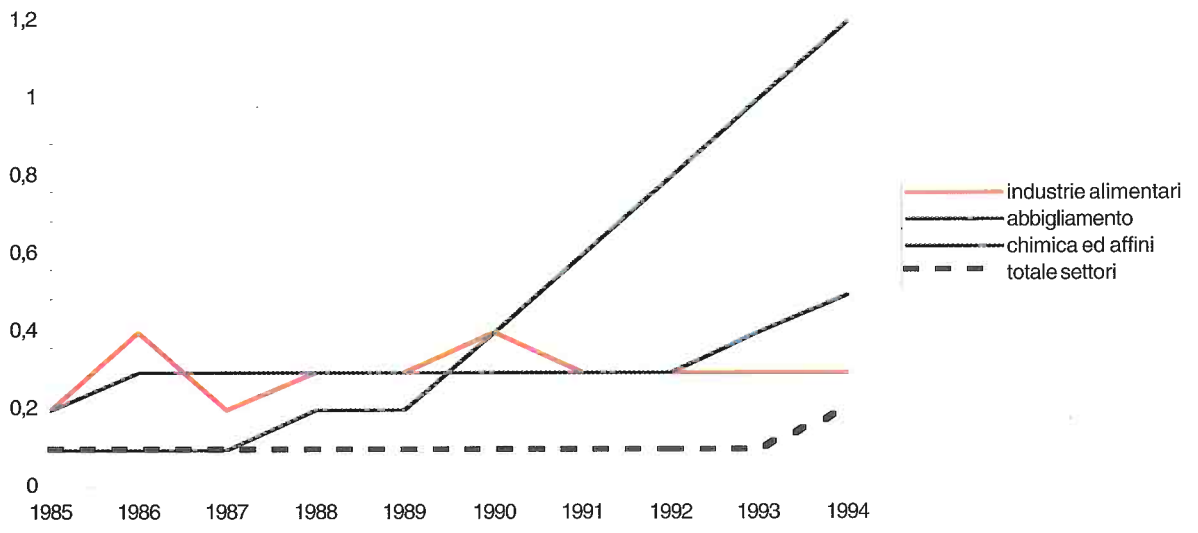


Grafico 7.18

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

do la Calabria e la Valle D'Aosta.

Questo risultato è stato determinato dall'andamento di due settori, l'abbigliamento (46,1%) e la chimica (52,1%), in cui la regione concentra il 70% circa delle sue esportazioni totali.

---

[17] In questa regione, ad Atessa, è localizzata la Sevel, azienda a partecipazione Fiat (50%) e Peugeot (50%), produttrice di veicoli commerciali leggeri. Una parte della produzione (italo-francese) è destinata al mercato francese, e questo spiega il forte incremento delle esportazioni.

[18] È presente in questa regione la Texas Instruments, multinazionale americana leader nel settore dell'informatica. L'impianto di Avezzano è uno dei più avanzati centri di ricerca. Alla fine del 1994 è stato ulteriormente potenziato, con nuovi investimenti.

La *performance* nei paesi UE (30,4%) spiega oltre la metà della crescita; le vendite di prodotti dell'abbigliamento sono passati da 58 miliardi a 79, quelle dei prodotti chimici da 88 miliardi a 125. Verso questo significativo mercato di sbocco, dove il Molise destina il 60% delle sue esportazioni, anche il settore tessile ha conseguito incrementi notevoli mentre l'industria alimentare, altro settore in cui la regione è specializzata, ha registrato un netto rallentamento.

In quasi tutte le aree qui considerate, con qualche eccezione (altri paesi industriali, paesi mediorientali e dell'America Latina), la regione ha avuto una *performance* migliore rispetto alla media nazionale.

Nei paesi EFTA e nei PVS asiatici[19] le vendite sono più che raddoppiate. Forti incrementi sono stati registrati verso i paesi dell'Est e quelli africani.

L'analisi per settori evidenzia il tendenziale aumento nell'ultimo quinquennio del settore abbigliamento sulle esportazioni regionali, mentre diminuiscono di importanza la chimica e gli alimentari.

Campania

Il 1994 è stato un anno sicuramente positivo per la Campania, che tra le regioni del Mezzogiorno, detiene la quota più elevata sulle vendite italiane all'estero. Le esportazioni sono cresciute di oltre 1.400 miliardi, con un incremento del 21,9%; la quota è aumentata, passando dal 2,4% al 2,6%.

CAMPANIA
Quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori

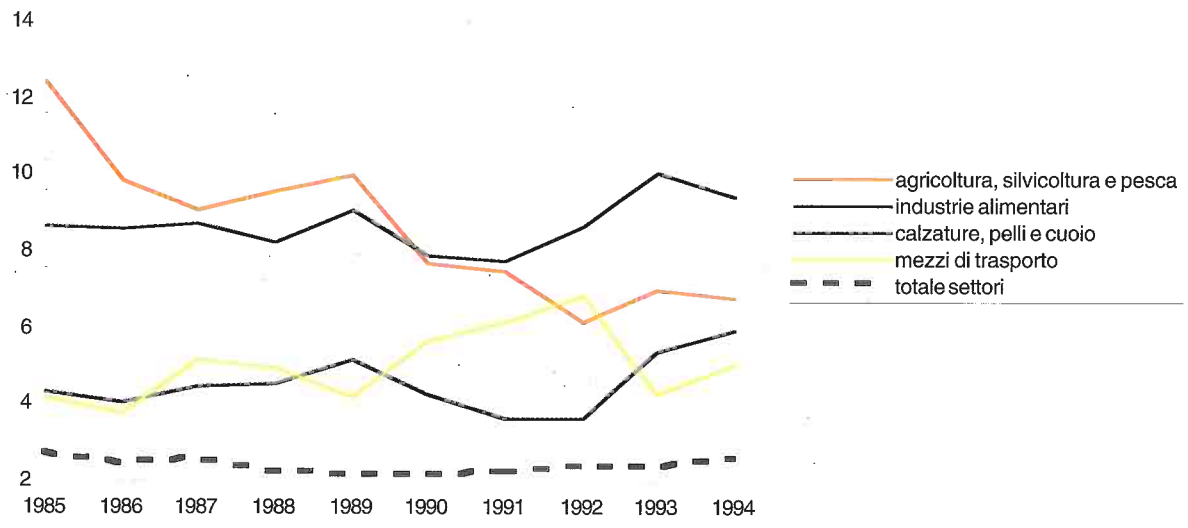


Grafico 7.19

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Il miglioramento è stato determinato dall'andamento delle esportazioni in due significativi mercati di sbocco: i paesi UE e i PVS asiatici, destinatari del 60% del totale esportato.

[19] Per quanto riguarda il settore tessile-abbigliamento, va considerato che la crescita delle economie asiatiche e sudamericane ha aperto nuovi mercati di sbocco e si è rafforzato l'orientamento delle imprese del *made in Italy* ad allargare la gamma produttiva a fasce di prezzo meno elevate che godono di mercati più ampi. Cfr. Ufficio Studi di Federtessile, "La svalutazione e l'industria italiana del tessile-abbigliamento", XVII Rapporto CSC, Confindustria, maggio 1995.

L'aumento delle esportazioni verso i partner europei (18,6%), è dovuto principalmente agli autoveicoli, il settore più rilevante: le esportazioni sono ammontate a 877 miliardi con un incremento del 41,9%, grazie soprattutto all'incremento delle vendite in Francia e in Spagna, mentre in Germania si è registrata una flessione.

La ripresa della domanda europea e la ritrovata competitività hanno comunque sensibilmente migliorato le esportazioni di molti settori (tessile-abbigliamento, industrie legno e sughero, aeromobili[20], chimica). Non è stato un anno positivo per il settore agro-alimentare, in cui la regione risulta fortemente specializzata insieme ai mezzi di trasporto e al settore pelli e cuoio (graf. 7.19). Il rallentamento delle vendite di prodotti dell'agro-alimentare, soprattutto verso il mercato tedesco, ha contribuito alla flessione della quota della regione sulle esportazioni nazionali in entrambi i settori, dopo la forte crescita del 1993. Il settore alimentare in particolare ha mostrato una crescita piuttosto modesta in molti mercati qui considerati, riportando, in alcuni, delle perdite (EFTA e paesi dell'Est).

La Campania ha saputo cogliere l'emergere di diversificate domande provenienti da paesi in fase di maggiore sviluppo, come i PVS asiatici o quelli dell'America Latina; la sua quota sulle esportazioni nazionali è sensibilmente migliorata in questi mercati.

Le esportazioni nei PVS asiatici, che hanno sfiorato i 900 miliardi, sono aumentate grazie soprattutto al settore pelli e cuoio (Solofra[21]), la voce di gran lunga preminente, le cui vendite sono passate da 346 a 565 miliardi. In questo settore i PVS asiatici, destinatari del 71% del totale esportato, rappresentano il primo mercato di sbocco.

Forti incrementi hanno registrato in questo mercato molti altri settori (agro-alimentare, tessile-abbigliamento, natanti e parti, chimica e altri).

Nei PVS dell'America Latina la crescita (90,2%) è attribuibile ai mezzi di trasporto (autoveicoli e natanti).

Anche verso il mercato nordamericano la quota della regione è migliorata (da 3,4% a 3,8%), grazie agli altri mezzi di trasporto (aeromobili e parti).

Puglia

Il 1994 non è stato così positivo come l'anno precedente per le esportazioni della Puglia[22] che sono cresciute del 13%, un tasso di crescita inferiore alla media nazionale.

A determinare questo rallentamento è stato il settore metallurgico (il primo per valore delle esportazioni) che ha segnato una battuta d'arresto, dopo la rilevante crescita del 1993, per una forte flessione nei paesi mediorientali (-53%), significativo mercato di sbocco.

Questo calo scaturirebbe da una logica aziendale. La buona ripresa della domanda interna di acciaio nonchè di quella europea (dopo la crisi del 1992-93) ha indotto le aziende produttrici a rifornire prioritariamente questi mercati piuttosto che i paesi terzi[23]. Infatti, tranne qualche eccezione (PVS asiatici ed africani), le vendite di prodotti siderurgici degli stabilimenti di Taranto sono crollate in tutti i mercati extraeuropei.

Nei mercati più rilevanti (UE, Nordamerica, EFTA) le esportazioni della regione, che mostra una

---

[20] In questa regione sono localizzate due grandi aziende l'Alfa Romeo/Avio e l'Alenia con più di 500 addetti, che operano nel settore aeronautico, la prima esporta turbo reattori e turbine a gas; la seconda oltre che materiale per la navigazione aerea e spaziale, materiale elettrico e apparecchi ottici di fotografia e misurazione.

[21] Nel 1987 erano presenti nel comprensorio 127 aziende con oltre 10 addetti, appartenenti al settore della concia, e almeno 60 le aziende con un numero inferiore a 10 addetti. Il polo nato esclusivamente per l'industria calzaturiera si è oggi sviluppato, anche con la produzione di pellami per l'abbigliamento. Cfr. Il sistema Italia e le economie locali, ICE, 1989.

[22] La Puglia tra le regioni del Mezzogiorno si caratterizza per la presenza, accanto alle grandi aziende pubbliche, di numerose aziende di piccole-medie dimensioni, alcune delle quali hanno raggiunto una buona competitività sui mercati esteri. Basta pensare al gruppo Natuzzi, il fenomeno industriale più interessante degli ultimi anni nel settore dei mobili (imbottito), che da piccola azienda nata negli anni settanta, si è trasformata in un'azienda che conta quasi 2.000 addetti e che esporta circa il 96% della sua produzione; oppure al polo di Barletta, dove sono localizzate 1.334 aziende di piccole dimensioni, di cui 100 calzaturifici (le altre appartengono al settore tessile, alimentare, legno) che esportano tra il 70% e il 90% della produzione; ed ancora il distretto calzaturiero di Casarano (Lecce), che secondo i dati del CERVED contava nel 1989 oltre 3.000 addetti.

[23] Questo fa parte della strategia di fondo dell'ILVA: fornire prioritariamente l'Italia e i paesi dell'Unione Europea.

spiccata specializzazione nella metallurgia e nei prodotti tradizionali (agro-alimentare, calzature, tessile-abbigliamento, mobili e legno), sono cresciute oltre la media nazionale.

PUGLIA
Quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori

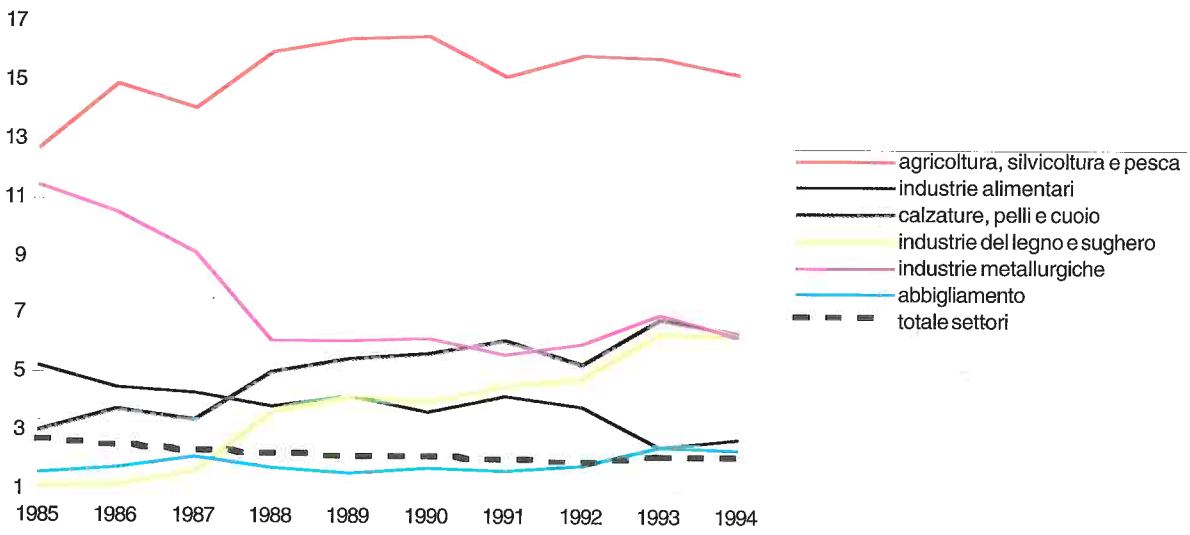


Grafico 7.20

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Le vendite nei paesi UE, sfiorando i 4.000 miliardi, sono cresciute del 18%. Quasi la metà di questa crescita è attribuibile a tre settori: la siderurgia, gli alimentari e gli autoveicoli. Contrariamente alle altre regioni, le vendite di prodotti alimentari in questo mercato hanno registrato incrementi del 58%, che hanno portato ad un miglioramento della quota della regione sulle esportazioni nazionali. Buona anche la crescita della chimica e del mobile e legno; mentre le calzature e l'agricoltura, i due settori preminenti, hanno subito un rallentamento e l'abbigliamento ha segnato una battuta d'arresto.

Le calzature e l'abbigliamento hanno determinato la buona *performance* nei paesi EFTA (24,6%); mentre in Nordamerica all'origine della crescita vi sono il buon andamento di metalmeccanica ed altri mezzi di trasporto (aeromobili e parti).

Si nota nel corso dell'ultimo decennio una tendenziale crescita del tessile-abbigliamento[24] e delle calzature sulle esportazioni della regione.

Basilicata

Il 1994 è stato un anno molto positivo per le esportazioni della Basilicata che sono cresciute del 30,5%, confermando la buona *performance* dell'anno precedente. La crescita è attribuibile al settore degli autoveicoli, le cui vendite nel 1994 sono quasi quadruplicate superando i 176 miliardi.

Nel 1994 a Melfi si è messa a regime la produzione dell'ultimo modello della FIAT, che ha registrato particolare successo nei paesi UE.

In questo significativo mercato di sbocco (destinatario del 70% del totale esportato), quasi tutti i

[24] In provincia di Lecce, a Galatina ha sede uno stabilimento del Gruppo Tessile Miroglio, uno dei colossi dell'abbigliamento, posizionati su fasce di mercato medie e medio-alte.

settori (mobili e legno[25], chimica e agricoltura) in cui la regione è specializzata (graf.7.21), sono cresciuti a tassi d'incremento superiori a quelli nazionale, ad eccezione degli alimentari, che hanno invece registrato una secca perdita (-8,4%), attribuibile al Regno Unito (-39%). Nel 1994 la cattiva *performance* del settore alimentare[26] nei paesi UE, ma anche in altri mercati (paesi dell'Est, Nordamerica, paesi mediorientali), ha interrotto la tendenziale crescita.

BASILICATA
Quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori

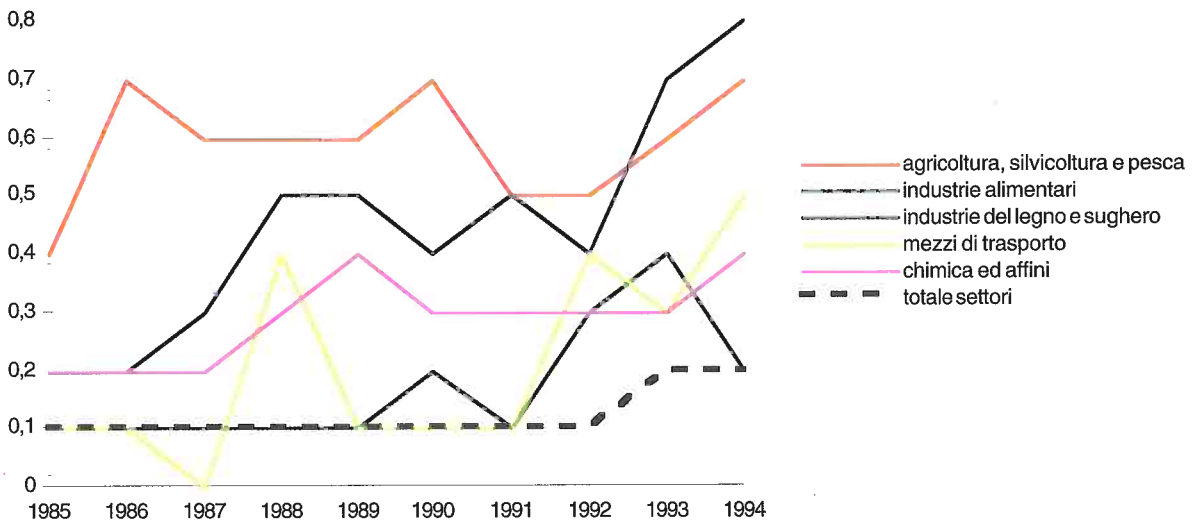


Grafico 7.21

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

La Basilicata, che detiene una quota molto marginale sulle esportazioni italiane (0,2%), ha mostrato tassi di aumento maggiori delle altre regioni in molti mercati (Nordamerica, altri paesi industriali e PVS dell'America Latina).

Calabria

Il 1994 non è stato un anno positivo per le esportazioni della Calabria, diversamente dall'anno precedente. Le esportazioni della regione, diminuite del 22%, hanno registrato una perdita di oltre 87 miliardi. Questo risultato è stato determinato principalmente dalla *performance* nei paesi UE (-18%) e nel Medio Oriente, dove le vendite sono diminuite del 64%.

Nell'Unione Europea la perdita di oltre 42 miliardi è attribuibile agli altri mezzi di trasporto (veicoli ferroviari). La forte flessione (circa 80 miliardi) riportata in questo settore è stata compensata dall'agricoltura e dalla chimica, due settori preminenti in cui la regione risulta specializzata (graf. 7.22), e da qualche settore (tessile, mobili e legno, autoveicoli) di minore rilievo che comunque ha mostrato una buona dinamicità. In netto calo si sono mostrate invece le vendite nella UE di prodotti alimentari e metallurgici.

La regione ha fatto riscontrare segni negativi in quasi tutte le aree qui considerate. Insieme alla flessione nei paesi mediorientali, significativo mercato di sbocco, attribuibile ai prodotti metalmecca-

[25] La produzione della Natuzzi (divani) si espande anche nella provincia di Matera.
[26] In questa regione accanto all'imprenditoria locale (lattiero-caseario, bieticolo-saccarifero, vinicolo) operano alcune tra le principali imprese produttrici di prodotti alimentari come Barilla, Ferrero, Findus e Parmalat.

nici, metallurgici e chimici, si segnala quella riportata dalla regione nei paesi dell'Est per il settore chimico.

Tra le regioni del Mezzogiorno, la Calabria è quella che presenta una minore apertura verso i mercati esteri, soprattutto se confrontata con il Molise e la Basilicata ad essa comparabili per dimensione.

CALABRIA
Quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori

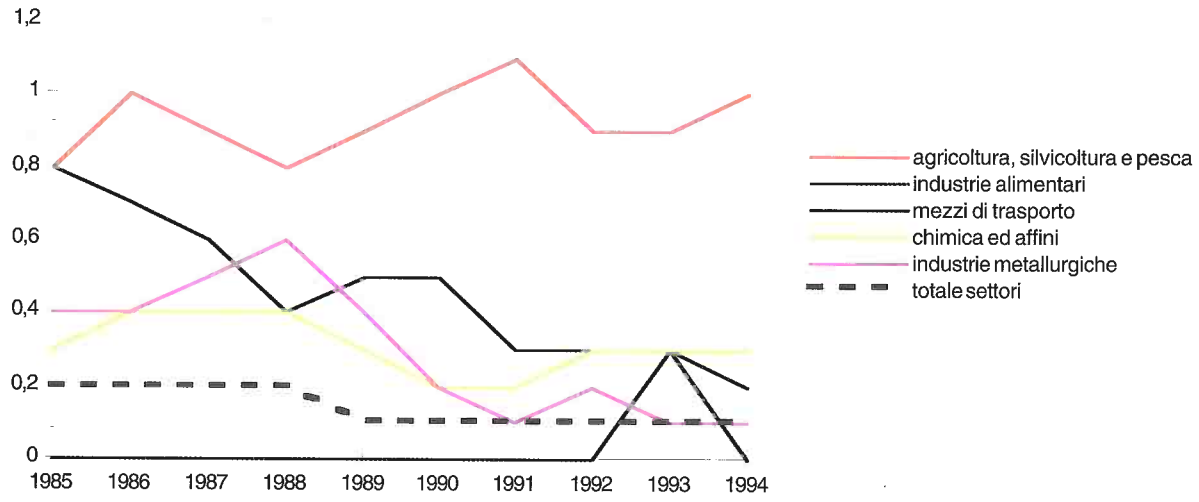


Grafico 7.22

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Sicilia

Nel 1994 le esportazioni della Sicilia, sfiorando i 4.300 miliardi, sono cresciute del 18,5%, dopo la flessione dell'anno precedente (-11,8%).

Questo risultato è stato determinato dalla *performance* nei paesi UE (44,3%) e oltre la metà di questa crescita è dovuta al settore degli autoveicoli, le cui vendite nell'Unione Europea sono più che triplicate, passando da 126 miliardi a 456. Favorita dalla ripresa della domanda europea, e dal successo dell'ultimo modello della casa torinese, che viene prodotto negli stabilimenti di Termini Imerese (Palermo), la Sicilia ha registrato forti incrementi soprattutto verso la Francia (da 37 miliardi a 142) e la Spagna (da 8 miliardi a 81).

Un buon contributo alla crescita è stato fornito anche dagli alimentari e dalla chimica (chimica di base), settori in cui la Sicilia è nettamente specializzata (graf. 7.23), cresciuti più della media nazionale; l'incremento delle esportazioni di prodotti dell'agricoltura si è invece mantenuto in linea con quello nazionale. Le vendite di prodotti alimentari verso i paesi UE sono passate da 148 miliardi a oltre 241; la crescita è stata particolarmente rilevante verso il mercato francese (141%).

Altri settori (tra cui metalmeccanica e metallurgia) hanno presentato apprezzabili incrementi in questo mercato, e ciò testimonia un primo processo di diversificazione produttiva.

Le esportazioni della Sicilia, come quelle della Sardegna, sono, com'è noto, fortemente concen-

trate nel settore della chimica[27] (petrolchimica) che, pesando oltre il 50% del totale esportato, condiziona fortemente l'andamento complessivo[28]. Nel corso del decennio l'importanza di questo settore sulle esportazioni della regione è comunque diminuita, mentre è aumentata quella degli alimentari e della metalmeccanica.

Superiore alla media nazionale sono stati gli incrementi delle vendite di prodotti chimici registrati nei PVS asiatici e africani, significativi mercati di sbocco insieme ai paesi mediorientali. Mentre una forte perdita si è registrata nel mercato nordamericano (-36%).

SICILIA
Quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori

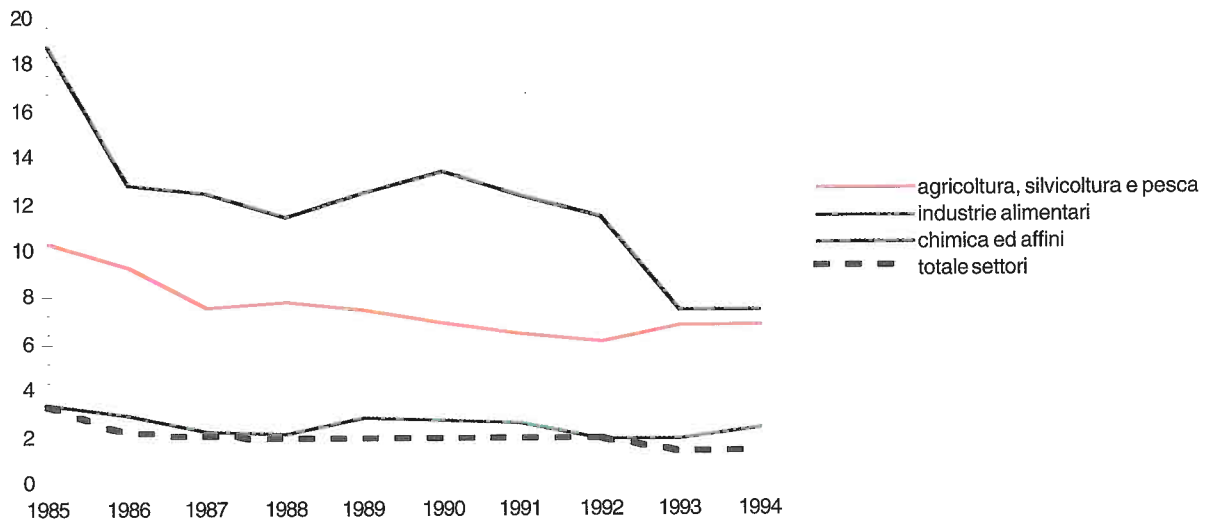


Grafico 7.23

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Sardegna

Il 1994 è stato decisamente un anno negativo per le esportazioni della Sardegna, che hanno registrato una flessione dell'8,3%, dopo la brillante *performance* del 1993. Questo andamento è stato determinato dal settore della chimica (petrolchimica), le cui vendite sono diminuite, passando da 2.043 miliardi a 1.764 miliardi.

Le esportazioni della Sardegna, riflesso ovviamente della struttura produttiva, rimangono fortemente condizionate, ancora di più della Sicilia, dall'industria petrolchimica, che costituisce oltre il 70% circa del totale esportato. Le vendite in questo comparto sono crollate nei più importanti mercati di sbocco: Nordamerica (-33%), paesi mediorientali (-26%) e PVS asiatici (-12%). Queste perdite sono state solo in parte compensate dal positivo andamento delle esportazioni nel settore chimico nei paesi europei, dove sono cresciute più della media nazionale.

---

[27] La forte concentrazione dell'export in questo settore è, secondo alcuni, una conseguenza delle scelte politiche di incentivazione. L'industria meridionale è caratterizzata dalla presenza massiccia dell'industria di base, petrolchimica e siderurgia in primo luogo, frutto principalmente dell'intervento pubblico nel tentativo di porre le basi per un più esteso processo di industrializzazione, Cfr. G. Viesti, "L'export nel Sud Italia nella seconda metà degli anni ottanta", Rapporto sul commercio con l'estero, ICE, 1991.

[28] La prevalenza di settori rigidi come quelli di base, piu legati alla congiuntura e ai prezzi internazionali, rende maggiormente instabili i flussi di esportazione dell'area meridionale. Cfr. M. Benetti, "Le esportazioni del Mezzogiorno", Gli effetti della maggiore integrazione comunitaria sulle economie locali: il caso del Mezzogiorno d'Italia , ICE, 1993.

Come detto anche per la Sicilia, l'andamento di questo settore è legato alle fasi cicliche dell'economia mondiale e alle quotazioni internazionali; inoltre esso si presenta esposto maggiormente alle

SARDEGNA
Quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori

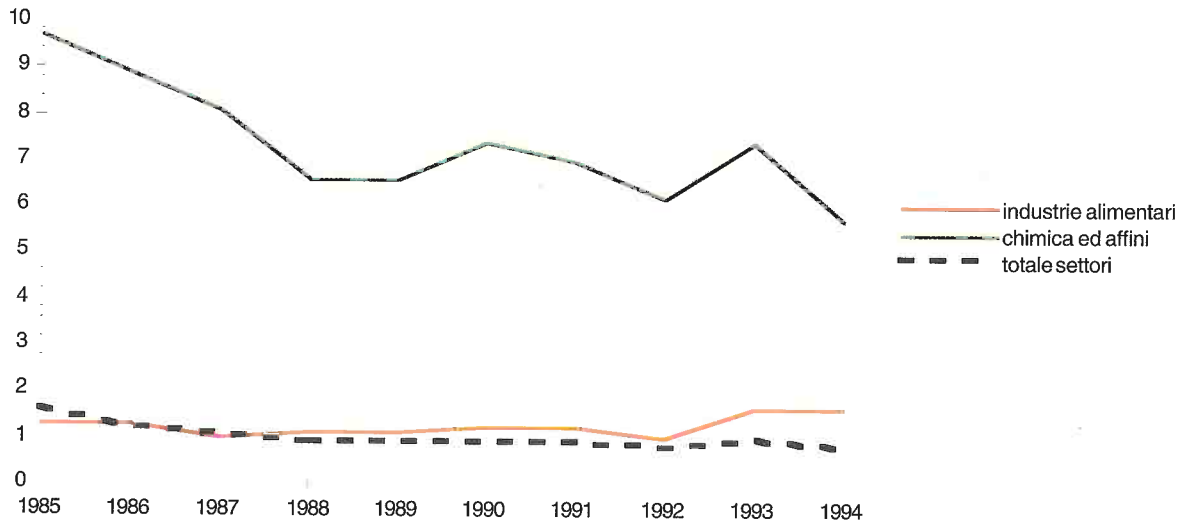


Grafico 7.24

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

strategie aziendali di grandi gruppi esterni alla regione.

Il 1994 non è stato un anno favorevole neanche per gli alimentari (prodotti lattiero-caseari), l'altro settore di specializzazione regionale, le cui vendite sono cresciute meno della media nazionale per una flessione registrata nell'Unione Europea (-11,6%), imputabile ai Paesi Bassi (principale cliente tra i paesi UE), e per un rallentamento riportato nel mercato nordamericano. Anche in questa regione, come appena visto relativamente alla Sicilia, l'importanza di questo settore va aumentando, mentre si sta riducendo quella della chimica.

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

Sintesi

L'intervento finanziario a sostegno dell'esportazione, tramite l'erogazione di credito agevolato sia agli esportatori (credito fornitore) sia agli importatori (credito acquirente o finanziario) da parte di Mediocredito Centrale, ha registrato nel 1994 una vivace ripresa dopo la battuta d'arresto del 1989-1991 e la recessione del 1993.

A tale ripresa hanno concorso in misura determinante alcune operazioni di grande entità, come il finanziamento del progetto di gasdotto siberiano, e fortemente concentrate in alcuni paesi (Panama, Liberia) per consegna di navi, imbarcazioni e altri mezzi di trasporto. Ma anche al netto di queste voci, le operazioni agevolate hanno risentito favorevolmente di due elementi del quadro macroeconomico: una ripresa sostenuta della domanda mondiale dopo il rallentamento del 1991-93 e un riaprirsi della forbice tra tassi di mercato (in risalita) e tassi agevolati (fermi o lentamente rivisti verso l'alto). Ciò ha comportato un accresciuto impegno di spesa a carico del bilancio di Mediocredito Centrale e il rapido esaurirsi delle riserve disponibili già nella primavera di quest'anno. Secondo alcune stime le richieste di intervento da parte delle imprese e delle banche saranno quasi triple rispetto ai fondi disponibili.

Sul fronte assicurativo l'impegno verso la Russia per il gasdotto siberiano ha da solo assorbito quasi metà degli impegni a medio-lungo termine della SACE. La flessione del numero e del valore delle garanzie concesse per le altre operazioni, prevalentemente legate a crediti finanziari, riflette sia l'indebolirsi della domanda da parte di alcuni paesi africani e medio-orientali, sia soprattutto l'adozione di criteri crescentemente prudenziali da parte della stessa SACE, a seguito dell'evolversi sfavorevole del quadro internazionale quanto a rapporto fra premi incassati e indennizzi. Con indennizzi deliberati per 2.917 miliardi, la perdita dell'esercizio SACE nel 1994, pari 2.328 miliardi, è stata decisamente maggiore di quella del 1993. Dato l'incremento di 2.340 miliardi nel Fondo di Dotazione previsto nella Legge Finanziaria 1995, il disavanzo previsto di cassa per il corrente anno è di poco superiore a 600 miliardi.

Le nuove garanzie concesse nel 1994 hanno rappresentato il 4,5% delle esportazioni nazionali ed il 39,7% di quelle verso i PVS. Sia il plafond annuale su operazioni a medio-lungo termine (12.000 miliardi) sia il plafond rotativo su operazioni con dilazioni di pagamento fino a 12 mesi (18.000 miliardi) sono comunque rimasti per circa un terzo inutilizzati.

All'interno delle linee direttrici in materia di garanzie su crediti agevolati all'esportazione, fissate dal "Consensus" in ambito OCSE, la SACE ha partecipato attivamente al riesame dei tassi di premio e delle metodologie di valutazione del rischio-paese, anche con ricorso a modelli econometrici, il tutto finalizzato a contenere le emergenti perdite della gestione assicurativa del rischio politico a carico dei bilanci pubblici, nonché a limitare le distorsioni della concorrenza. Nella nuova classificazione, i paesi vengono classificati entro 5 fasce di rischio, secondo un grado crescente di rischiosità e di condizionalità del FMI. A livello di Unione Europea, la SACE partecipa ai lavori miranti a regolamentare una più nitida separazione fra operazioni assicurabili a condizioni di mercato, in cui le Agenzie pubbliche dovranno operare con le stesse regole delle compagnie private (es. COFACE francese), e operazioni a carattere esclusivamente pubblicistico.

Gli impegni assicurativi in essere della SACE (oltre 45.000 miliardi) erano a fine 1994 per circa il 50% concentrati su 5 paesi (Algeria, Russia, Iran, ex URSS, Cina). Tra gli spostamenti di quota più rilevanti, sono da registrare un calo dell'Algeria, dell'Iran e della Polonia, a fronte di incrementi vistosi per la Russia, la Cina ed il Qatar.

Nel 1994 l'ICE ha ottenuto risultati reddituali e di attività positivi.

Il contributo statale di funzionamento è stato ridotto del 5%, ma l'esercizio si è chiuso con un avanzo economico di 267 milioni e un incremento del patrimonio netto di 2.254 milioni.

La revisione dei contenuti dei servizi di assistenza ha portato ad una maggiore personalizzazione di quelli standardizzati con lo scopo di soddisfare con più accuratezza le esigenze dei clienti; sono state introdotte inoltre le nuove tariffe e i ricavi derivanti dalla vendita di servizi sono in continuo aumento.

Tra i paesi di sbocco i cui operatori richiedono l'assistenza dell'ICE si evidenziano in modo particolare quelli appartenenti all'Unione Europea, al Sud-est asiatico e al Nordamerica. I settori interessati sono quelli tradizionali con una prevalenza del tessile-abbigliamento, e inoltre la meccanica strumentale ed il comparto agro-alimentare.

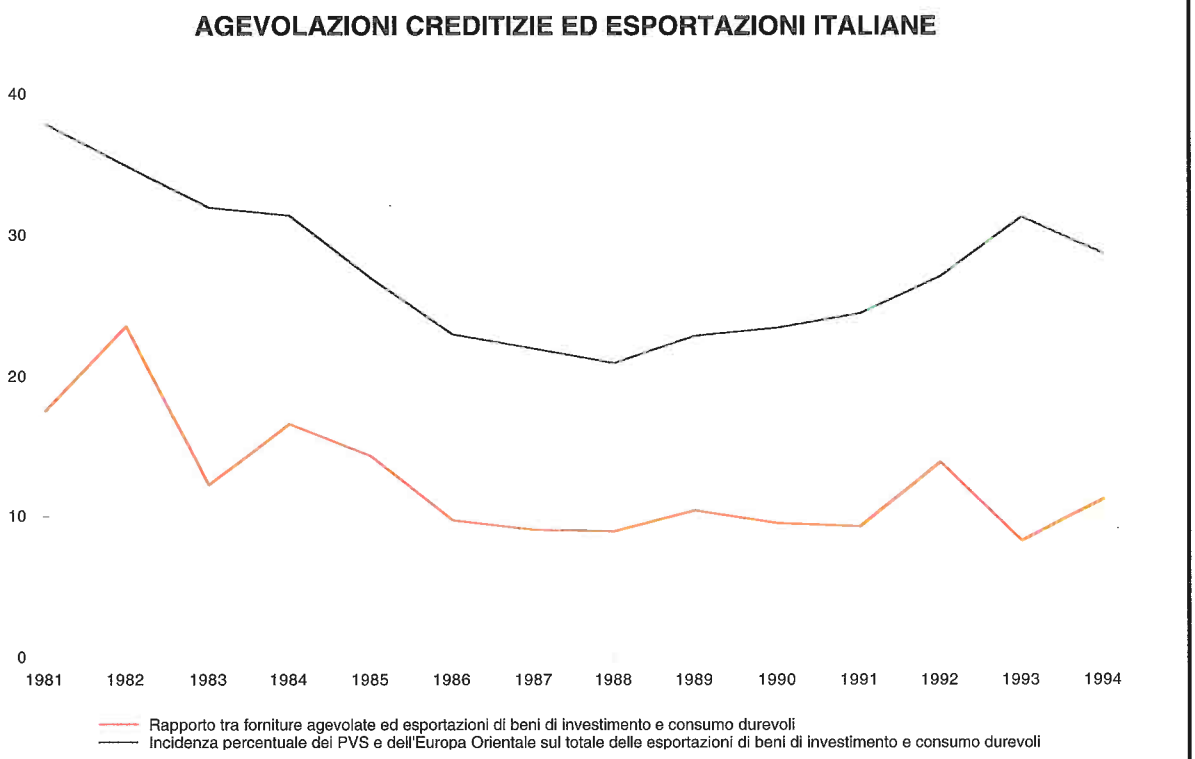
Sono stati sottoscritti nuovi accordi e convenzioni con alcuni clienti istituzionali e si è proseguito nello sviluppo di progetti che hanno dato risultati positivi negli anni precedenti (Progetto Globale Moda, Progetto Mezzogiorno, Progetto Europa, Programma di Promozione degli Investimenti Esteri).

Nel campo della cooperazione l'attività dell'Istituto si è orientata verso aree di interesse per nuovi insediamenti italiani (Europa centro-orientale, Asia ed America Latina).

8.1 LE AGEVOLAZIONE CREDITIZIE

Il credito agevolato all'esportazione e la sua assicurazione

Nel corso del 1994 l'attività del Mediocredito Centrale si è notevolmente espansa rispetto all'anno precedente; infatti le agevolazioni creditizie a medio e lungo termine per le esportazioni hanno mostrato un notevole incremento, sia come ammontare dei finanziamenti, sia come numero delle operazioni. Le operazioni approvate ammontano a 808 per 14.077 miliardi di lire di credito capitale dilazionato, corrispondenti a 16.805 miliardi di forniture di beni di investimento e consumo durevoli (cfr. tav. E/1 e graf. 8.1).



Fonte: elaborazioni ICE su dati Mediocredito Centrale

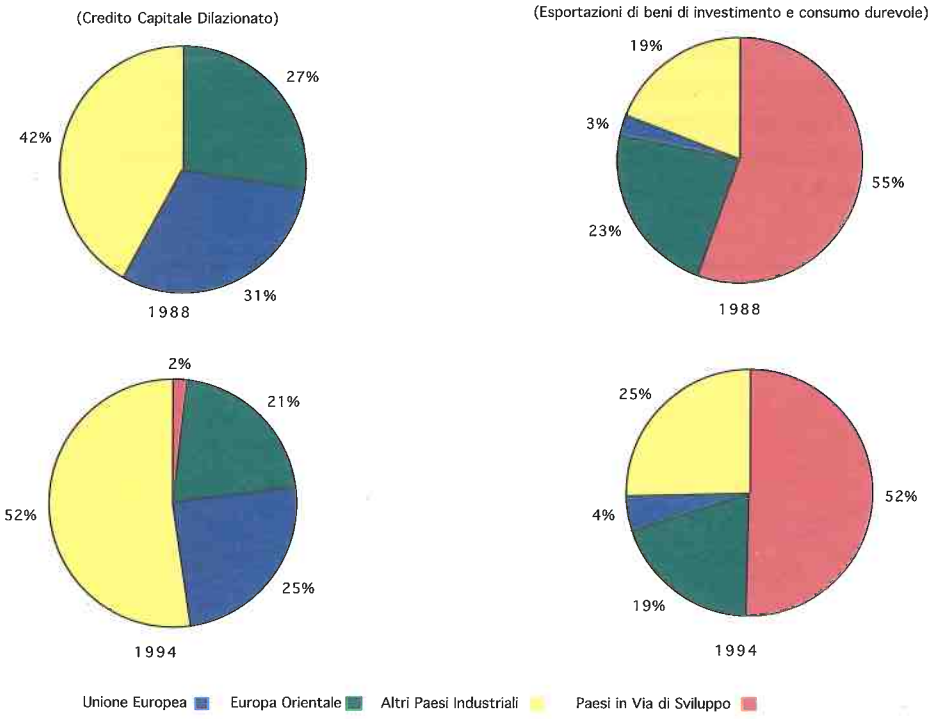
Grafico 8.1

La ripresa dell'attività del Mediocredito riflette la consistente crescita delle esportazioni di beni di investimento e consumo durevoli che ha fatto rilevare un aumento del 15,2% rispetto al 1993 (cfr. tav. E/3). Inoltre è cresciuta la propensione degli operatori all'utilizzo di schemi agevolativi in presenza di aspettative al rialzo dei tassi di mercato.

Dopo la discesa del 1993 il rapporto tra forniture agevolate ed esportazioni italiane di beni di investimento e di consumo durevoli è tornato a salire superando l'11%.

La quota più consistente dei finanziamenti accolti è rappresentata dai paesi in via di sviluppo, anche se risulta notevolmente ridimensionata rispetto agli anni 1992 e 1993. Infatti questi paesi con 622 operazioni per 7.408 miliardi di credito capitale dilazionato (CCD) costituiscono il 52,6% dei crediti accolti nel 1994 (tav. E/2 e graf. 8.2).

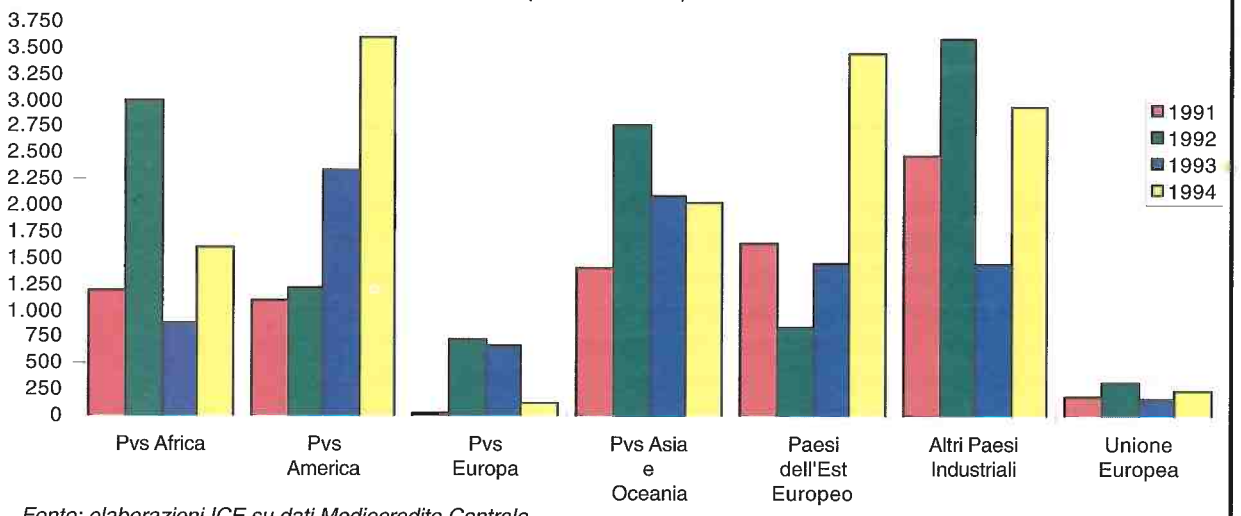
DISTRIBUZIONE DELLE ESPORTAZIONI DI BENI DI INVESTIMENTO E CONSUMO DUREVOLE E DEL CREDITO CAPITALE DILAZIONATO ACCOLTO PER AREE GEOGRAFICHE
(in percentuale)



Fonte: elaborazioni ICE su dati Mediocredito Centrale

Grafico 8.2

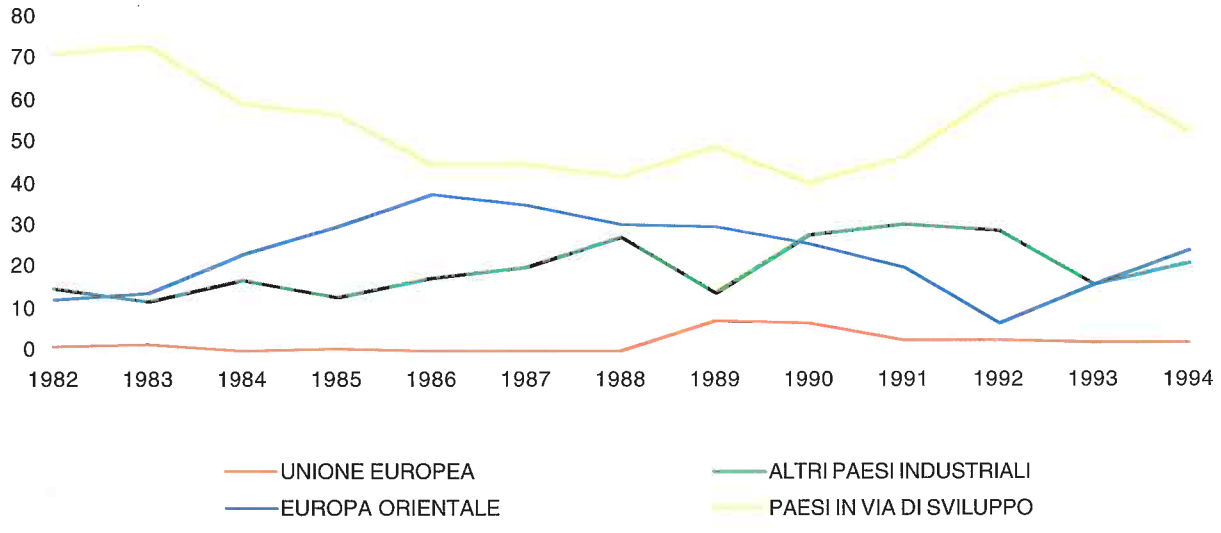
DISTRIBUZIONE PER AREE DELLE OPERAZIONI ACCOLTE (1991-1994)
(in miliardi di lire)



Fonte: elaborazioni ICE su dati Mediocredito Centrale

Grafico 8.3

DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DEL CREDITO CAPITALE DILAZIONATO ACCOLTO PER AREE GEOGRAFICHE



Fonte: elaborazioni ICE su dati Mediocredito Centrale

Grafico 8.4

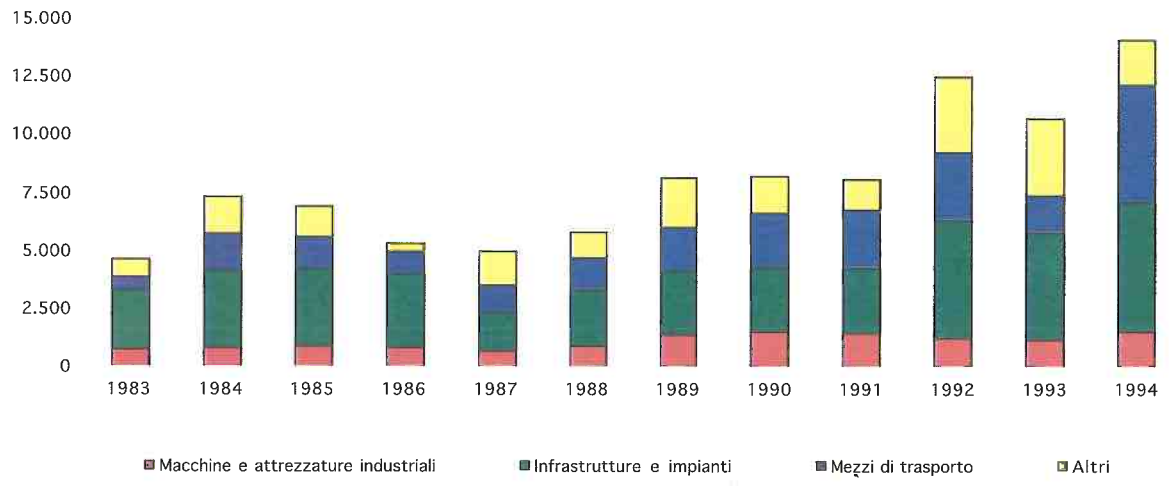
Tra i paesi in via di sviluppo, i paesi dell'America Latina risultano essere i principali destinatari dei finanziamenti agevolati (Panama, Brasile, Argentina e Messico) (graf. 8.3 e 8.4). L'aumento dei finanziamenti verso questi paesi è dovuto in particolare alla ripresa delle esportazioni verso l'Argentina, il Brasile e il Messico e al rilevante volume dei crediti verso Panama (1.888 mld) che si riferiscono, prevalentemente, a forniture di veicoli su strada destinate a paesi diversi. Per quanto riguarda l'importo dei finanziamenti agevolati in favore dei paesi in via di sviluppo dell'Africa è opportuno evidenziare che il notevole incremento è dovuto ad alcune forniture di navi di rilevante importo alla Liberia; in realtà escludendo tali forniture il credito accolto per esportazioni verso tale area risulterebbe sensibilmente ridotto.

Si distinguono per la loro dinamicità alcuni mercati dell'Asia nei quali si concentrano quote significative dei finanziamenti accolti (Cina, Singapore, India).

Nel 1994 i paesi dell'Europa centro-orientale hanno ottenuto una quota di CCD accolto maggiore rispetto all'anno scorso. Di rilevante importanza la Russia con operazioni per 3.099 miliardi (cfr. tavv. E/4, E/5), tra le quali è compresa un'operazione di importo notevole realizzata da un consorzio misto di banche nazionali ed estere per il finanziamento della ristrutturazione di una rete di gasdotti; la Romania con operazioni per 194 miliardi e la Polonia con operazioni per 139 miliardi. Anche i flussi di CCD verso i paesi industriali aumentano in maniera piuttosto consistente e la loro quota passa dal 18% del 1993 al 23% del 1994. Tra questi paesi si nota un considerevole aumento degli importi accolti riguardanti sia i paesi dell'Unione Europea, dovuto, peraltro, ad un'operazione di realizzazione di una centrale elettrica in Grecia, sia il gruppo degli altri paesi industriali tra i quali si nota la Svizzera per forniture di autoveicoli e containers destinate a paesi diversi.

La tavola E/6 illustra la distribuzione merceologica dei finanziamenti accolti in valore e in percentuale. Se si analizza la distribuzione in valore si nota una crescita del 54,2% rispetto al 1993. Il settore infrastrutture e impianti occupa il primo posto con 5.598 miliardi di CCD, anche se subisce una riduzione di peso per la prima volta dal 1991, poiché il valore cresce in misura inferiore alla crescita del totale. Segue il settore mezzi di trasporto con 5.029 miliardi. Questo settore è particolarmente interessante perché è aumentato rispetto all'anno scorso del 213%; tale crescita si giustifica con l'aumento delle esportazioni e quindi anche dei finanziamenti per forniture di veicoli su strada verso Panama e America Latina, e per forniture di navi di rilevante importo alla Liberia (graf. 8.5).

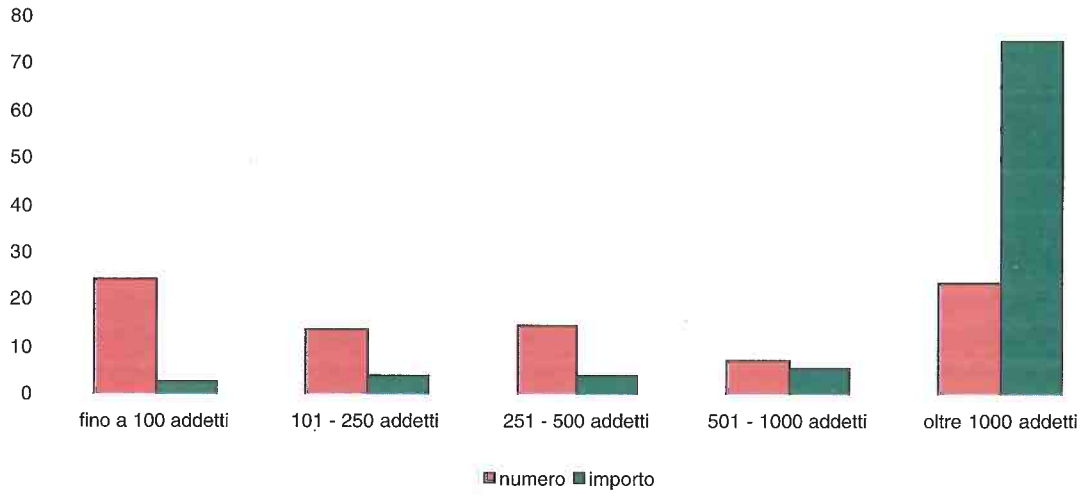
DISTRIBUZIONE DEL CREDITO CAPITALE ACCOLTO PER SETTORI MERCEOLOGICI
(in miliardi di lire)



Fonte: elaborazioni ICE su dati Mediocredito Centrale

Grafico 8.5

DISTRIBUZIONE PERCENTUALE DEL C.C.D. PER DIMENSIONE DI IMPRESA (1994)



Fonte: elaborazioni ICE su dati Mediocredito Centrale

Grafico 8.6

I finanziamenti accolti ammontano a 14.077 miliardi. I dati ripartiti per tipo di operazione mostrano che i finanziamenti con provvista sui mercati esteri sono circa il 99% del totale, con 801 operazioni e un importo del CCD di 14.047 miliardi. Gli ex istituti di credito speciale coprono la restante parte dei finanziamenti pari a 29,7 miliardi (0,1%). Le operazioni con provvista sui mercati esteri si suddividono in smobilizzi di titoli di credito (7.734 miliardi), prestiti (1.128 miliardi) e operazioni triangolari (5.185 miliardi). Se si confrontano tali dati con quelli del 1993 si nota una considerevole riduzione in termini di CCD (-84,6%) delle operazioni con provvista in lire sul mercato

interno, e un incremento del 57,2% delle operazioni con provvista in valuta; tra queste ultime particolarmente rilevante è la crescita degli smobilizzi, mentre i prestiti e le operazioni triangolari hanno subito una riduzione rispettivamente del 45,5% e del 41,5% (cfr. tav. E/7).

Risulta evidente dall'analisi di questi dati la tendenza degli operatori a ricorrere a schemi di finanziamento che non richiedano la copertura assicurativa - operazioni di smobilizzo pro soluto - anche a causa della poca disponibilità della SACE nei confronti di paesi con rilevanti importazioni dall'Italia, che presentano maggiori rischi di insolvenza. Ciò comporta inoltre un aumento del costo dell'agevolazione

Diverse sono le variabili che concorrono alla formazione degli oneri per contributi agli interessi sulle operazioni di credito a medio e a lungo termine all'esportazione accolte dal Mediocredito Centrale in base alla legge "Ossola": il costo della provvista, i tassi di interesse a carico degli acquirenti e la durata delle operazioni accolte.

È possibile valutare il costo dell'operazione attraverso il rapporto tra l'impegno di spesa considerato al momento di accoglimento delle operazioni e l'ammontare del CCD ammesso all'agevolazione. Nel corso del 1994 il costo dell'operazione ha assunto un valore superiore a quello dell'anno precedente.

Il dollaro e la lira sono le valute più utilizzate nel regolamento delle forniture. L'andamento dei tassi di interesse di mercato di queste valute unito alla nuova metodologia adottata per la determinazione degli impegni di spesa - che considera in modo particolare le possibili variazioni dei tassi di interesse e dei tassi di cambio - hanno causato la crescita degli oneri finanziari.

Nonostante nel corso del 1994 si sia assistito ad un aumento generalizzato dei tassi di interesse, nel secondo semestre del 1994 il tasso agevolato medio risulta ridotto (5,73%) se confrontato al dato del periodo corrispondente del 1993 (6,28%).

Il possibile aumento del costo dell'agevolazione nei prossimi mesi potrebbe essere causato dallo sfasamento temporale che esiste tra il momento della rilevazione in sede internazionale dei parametri per la determinazione dei tassi agevolati, il momento della stipula del contratto e il momento dell'applicazione dei tassi di finanziamento. Tutto ciò perché ci troviamo in un periodo di tassi crescenti.

Sulla base dell'andamento delle richieste di finanziamento per il 1994, è possibile fare delle previsioni per l'anno in corso.

Il principale fattore che ha determinato un significativo aumento delle esportazioni italiane è l'accresciuta competitività dei prodotti italiani a seguito del deprezzamento della lira e della positiva evoluzione congiunturale relativa. È possibile che la domanda di forniture italiane all'estero continui a tenere con la conseguenza di una prevedibile crescita dei finanziamenti agevolati all'esportazione.

La situazione delle disponibilità non è però così florida poiché mancano nuovi stanziamenti e le richieste sono destinate a crescere nel corso dell'anno. Il totale delle disponibilità impegnabili al 1° gennaio 1995 per interventi secondo la legge 227/77 ammontano a 905,5 miliardi. Le richieste previste per l'intero 1995 sono pari ad un credito capitale dilazionato di circa 19.200 miliardi e un impegno di spesa di circa 2.500 miliardi; i fondi sarebbero quindi sufficienti ad accogliere solo il 35% circa delle domande previste.

Nel corso del 1994, in un contesto internazionale in cui l'andamento delle esportazioni italiane è stato positivo, le misure di politica assicurativa adottate dalla SACE sono state orientate al fine di sostenere gli operatori sui mercati più critici. Si è cercato inoltre di contenere il più possibile le perdite che si sarebbero potute verificare in quei paesi verso i quali si dirige la domanda di coperture assicurative.

La classificazione dei paesi assicurati è stata rivista e si è passati da tre a sei categorie. Oltre a consentire una maggiore considerazione delle differenti intensità di rischio e un calcolo più adeguato del premio assicurativo, questa nuova classificazione adegua il numero delle categorie di rischio a quelle previste da uno studio comunitario che, pur non avendo carattere vincolante, utilizza metodologie e strumenti tecnici avanzati di cui la SACE ha tenuto conto nella riclassificazione. Nella riclassificazione si è tenuta in considerazione anche la situazione economica dei paesi. I paesi classificati sono stati ridotti da 227 a 185; sono state infatti escluse quelle economie di cui è difficile conoscere la situazione interna. L'esclusione di questi paesi non comporta comunque la completa non conside-

razione da parte della SACE; infatti la Sezione può sempre garantire operazioni anche in quei paesi, però dopo aver effettuato un'approfondita analisi del rischio.

Un'altra novità del 1994 è la revisione della politica di riassicurazione sul piano nazionale. In passato la SACE aveva un rapporto quasi esclusivo con un solo assicuratore primario: la Società Assicurazione Crediti (SIAC) S.p.a.. Si è pensato invece di coinvolgere anche altre compagnie assicurative per evitare che si creino delle situazioni di monopolio. È stato stipulato quindi il nuovo Trattato di riassicurazione per il solo rischio commerciale dei crediti con durata fino a 24 mesi, con la SIAC e con LA VISCONTEA con decorrenza 1° gennaio 1995.

La revisione della politica riassicurativa della SACE vuole anticipare una possibile regolamentazione dell'Unione Europea per l'assicurazione dei crediti all'esportazione. È infatti in atto "un gruppo di studio" per la redazione di una norma europea che disciplinerebbe i settori dei crediti export in due modi differenti: nel settore per i rischi assicurabili a condizioni di mercato (rischi commerciali) le agenzie pubbliche di assicurazione dovrebbero operare con le stesse regole delle compagnie private, nell'altro a carattere esclusivamente pubblicistico (rischi politici) sarebbe prevista la presenza soltanto di assicuratori che operano in nome o per conto dello Stato.

Sono inoltre state fissate le norme procedurali da applicare nei confronti dei paesi con limitazione del debito; è stato definito il comportamento da adottare nel caso si verifichino sostanziali modifiche delle situazioni economiche dei paesi a maggior rischio, anche facendo riferimento alla politica messa in atto dalle altre agenzie che assicurano il credito all'esportazione.

Al fine di una maggiore responsabilizzazione dell'assicurato nell'utilizzo dei macchinari, sono state rivedute le disposizioni previste nelle Condizioni Generali di Polizza (CGP) relative al rischio di distruzione, danneggiamento, etc.; di conseguenza è stata riformulata parte dell'art. 12 delle CGP approfondendo l'esposizione degli adempimenti necessari per ottenere il risarcimento e dei relativi oneri probatori.

I dati d'insieme dell'anno fanno rilevare un sensibile aumento dell'importo delle operazioni presentate ed accolte, ma una diminuzione del numero delle stesse.

Nell'analizzare l'andamento delle coperture assicurative si può affermare che la crescita è determinata in modo particolare dalle operazioni a medio e lungo termine. Si nota invece una contrazione nelle operazioni a breve termine. La chiusura verso paesi quali Algeria e Iran sono la principale causa della diminuzione delle domande e delle coperture a breve termine. La copertura di alcuni grandi progetti è la componente maggiore della ripresa delle coperture: da ricordare il progetto GASPROM in Russia e altri progetti in Cina, Pakistan, Medio Oriente e Argentina. Si prevede una ripresa della domanda per grandi progetti infrastrutturali e di pubblica utilità dalla Cina e dall'Asia.

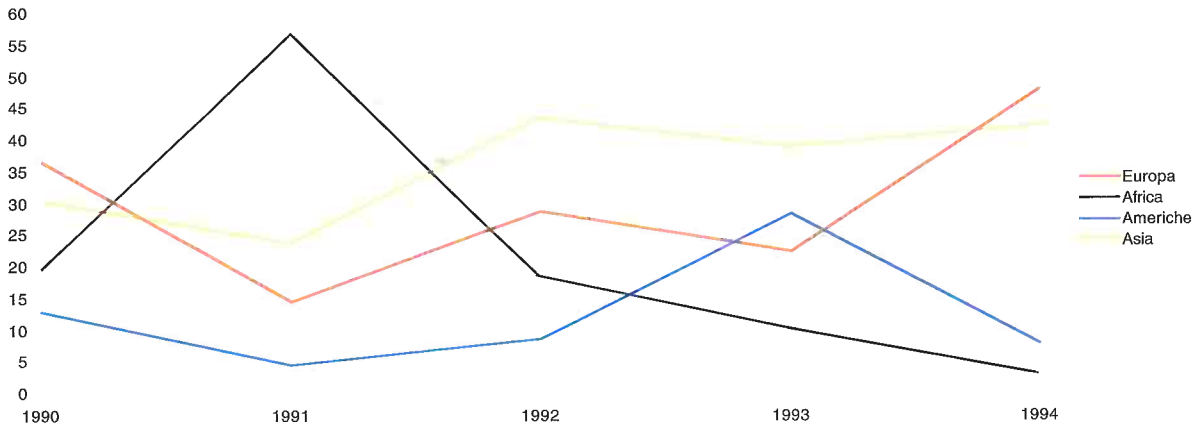
L'attività della SACE si va quindi orientando verso interventi più specializzati, per rispondere meglio alle esigenze di alcune aree.

Nel corso del 1994 sono pervenute alla SACE 731 domande di nuove coperture assicurative, di cui 492 richieste di nuove garanzie e 239 di promesse. Si nota una flessione nel numero delle domande pervenute rispetto al 1993 (-44,6%) (cfr. tav. E/9). Una riduzione si è avuta anche nel numero delle nuove garanzie concesse che passano dalle 472 del 1993 alle 264 del 1994. È evidente invece un miglioramento degli importi delle operazioni assicurate. Gli impegni assunti ammontano a 9.303 miliardi, derivanti per 8.087 da impegni assunti a fronte di operazioni con dilazione di pagamento a medio e lungo termine e per 1.216 da quelli per transazioni a breve termine (cfr. tav. E/10).

L'operazione di ammodernamento e di ottimizzazione del sistema del trasporto del gas naturale in Russia e lo sviluppo dell'industria del gas incidono notevolmente sull'aumento, rispetto all'anno precedente, del totale garantito (+77,6%). Una riduzione invece si rileva nel campo del breve termine (-42,7%).

Se si considera la distribuzione geo-economica delle esportazioni italiane e l'attività diretta della SACE, emerge che le garanzie emesse nel periodo in esame coprono lo 0,3% delle esportazioni verso i paesi industriali, il 5,4% di quelle verso i PVS e il 28,7% di quelle dirette verso i paesi dell'Europa centro-orientale e le economie asiatiche socialiste (cfr. tav. E/11).

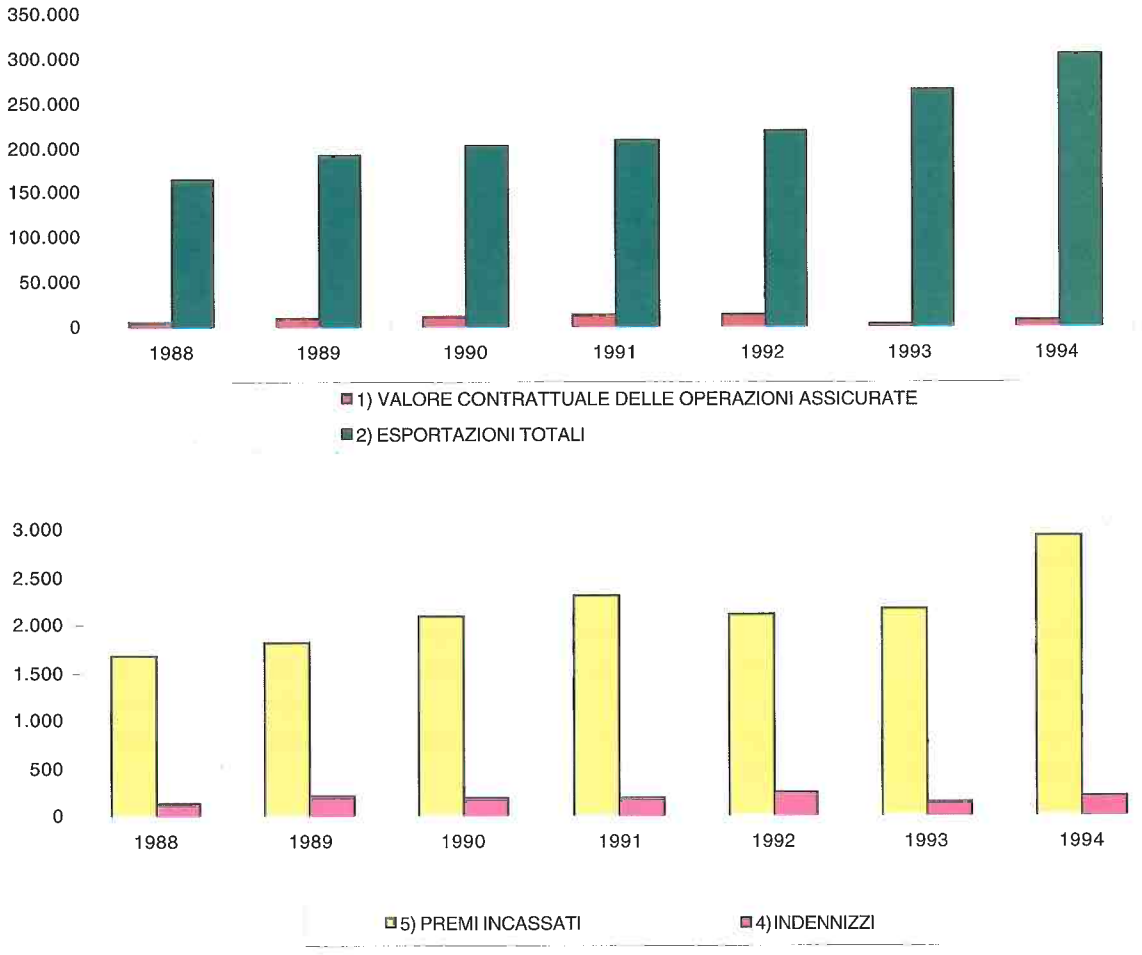
RIPARTIZIONE PER AREE GEOGRAFICHE DELLE GARANZIE CONCESSE (1990-1994)
(percentuali)



Fonte: elaborazioni ICE su dati SACE

Grafico 8.7

ANDAMENTO DELLA GESTIONE ASSICURATIVA DELLA SACE ED ESPORTAZIONI ITALIANE
(miliardi di lire)



Fonte: elaborazioni ICE su dati SACE

Grafico 8.8

Alla fine del 1994 il plafond annuale utilizzato ammonta a 8.500 miliardi circa (fissato dalla legge di bilancio in 12.000 miliardi) se, oltre alle nuove garanzie concesse, si considerano anche gli impegni assunti per variazioni accordate ad operazioni assicurate negli anni precedenti.

Alla stessa data il plafond rotativo presenta una disponibilità residua di 7.150 miliardi al netto dei 6.000 miliardi accantonati per il trattato di riassicurazione con la SIAC. Tale plafond era stato stabilito con legge di bilancio in 18.000 miliardi per il 1994 ed era destinato alle operazioni con dilazione di pagamento fino a 12 mesi.

Considerati i nuovi impegni assunti e quelli scaduti nel corso dell'anno, alla fine del 1994 l'esposizione della SACE ammonta a 45.581 miliardi, di cui 40.818 per impegni a medio e lungo termine e 4.763 per impegni a breve termine. Tra i paesi che più sono ricorsi all'intervento della SACE sono da menzionare i paesi OPEC con il 39,5% del totale dell'importo degli impegni, seguiti dai paesi a commercio di Stato o in via di trasformazione con il 31,6%. Il totale degli impegni assunti può raggiungere i 65.624 miliardi se si aggiungono gli impegni relativi ai crediti scaduti e non onorati. Confrontando i dati del 1993 si rileva una riduzione, seppur contenuta (-0,5%), dovuta ad una flessione del 44% degli impegni a medio/lungo termine, contro un incremento del 9,6% degli impegni a breve termine.

Nel medio e lungo termine si è avuto un aumento delle incidenze relative alle aree industrializzate (+3,3%) e in via di trasformazione (+5,7%) e una riduzione per i paesi OPEC (-6,2%) e per gli altri PVS (-2,8%). Per quanto riguarda il breve termine si è avuto un aumento della quota percentuale solo per le economie europee ed asiatiche a commercio di Stato o in via di trasformazione.

Nel 1994 la SACE ha accusato una perdita di 2.328,4 miliardi, il 40,2% in più rispetto all'anno precedente.

Vi è stato comunque nel corso dell'anno un aumento del 36,4% dei premi lordi incassati, dovuti ad un incremento del 41,4% delle entrate a fronte dell'attività diretta e del 7,8% relativo all'attività di riassicurazione.

Le nuove garanzie assicurative emesse dalla SACE per 9.303 miliardi, sono costituite per 7.328 miliardi da crediti finanziari e per 1.975 miliardi da crediti fornitori. Considerando solo i crediti fornitori si rileva che le grandi imprese hanno assorbito il 77,7% del totale garantito e le piccole e medie imprese il rimanente 22,3%. Questo fenomeno dimostra un'inversione di tendenza rispetto al 1993, anno in cui a breve, a medio e a lungo termine le piccole e medie imprese avevano evidenziato le incidenze più elevate.

La distribuzione per aree economiche delle garanzie concesse nel 1994 è chiaramente illustrata nella tavola E/12.

Se si osserva la tavola E/15 si ha un quadro completo della composizione merceologica delle garanzie concesse a fronte dei crediti fornitore nel 1994. La voce "impianti completi" è quella che ha la percentuale più rilevante del totale garantito (38,5%), seguita da "altri prodotti manufatti" e "lavori". La graduatoria è però differente se si considera il settore breve termine in cui "altri prodotti manufatti" ha il 63,5% del totale, seguita da "impianti completi" con il 24,8%. Nel medio/lungo termine preminenti sono state le coperture rilasciate per il settore "impianti completi" e per il comparto "lavori".

Nell'analizzare la provenienza regionale delle nuove garanzie concesse nel corso del 1994 a fronte dei crediti fornitori, si nota che il 90,2% del totale garantito riguarda le regioni dell'Italia settentrionale, il 9,3% quelle dell'Italia centrale e solo lo 0,4% l'Italia meridionale. Rispetto al 1993 si rileva una lieve riduzione delle coperture provenienti dalle regioni settentrionali e un leggero aumento di quelle dalle regioni centrali e meridionali.

Il finanziamento dei programmi di penetrazione commerciale e della partecipazione a gare internazionali

Nel 1994 il numero dei programmi di penetrazione commerciale finanziati dal Mediocredito Centrale (legge 394/81) è tornato a salire dopo il brusco calo del 1993. Le operazioni esaminate sono

153 di cui 87 accolte, per un ammontare di 161,9 miliardi a fronte delle 37 operazioni per 73,7 miliardi nel 1993 (cfr. tav. E/17).

Le imprese beneficiarie provengono principalmente dal settore dell'industria (85%), il 12,5% dal settore del commercio e solo una piccola percentuale proviene dal settore dei servizi (2,5%) (cfr. tav. E/18); tali imprese sono per la maggior parte dell'Italia settentrionale (58,6%).

Gli Stati Uniti sono i principali destinatari dei programmi di penetrazione commerciale, come anche è avvenuto negli anni scorsi, con il 27% del totale; la percentuale del Canada invece si è ridotta (cfr. tav. E/19). Sono stati finanziati 27 programmi anche nei paesi dell'Europa Orientale. L'Estremo Oriente ha totalizzato 18 programmi per un ammontare complessivo di circa 25 miliardi. Seguono poi l'America Latina con 8 programmi, il Medio Oriente con 4 e l'Africa con 2; al contrario non è stata finanziata alcuna azione promozionale nei paesi dell'Oceania.

I finanziamenti concessi al 31.12.1994 sono 780 per un ammontare di 1.271 milioni e la disponibilità residua è di 187 milioni di lire circa.

In base alla legge 304/90 *(finanziamenti agevolati per la partecipazione delle imprese a gare internazionali)*, nel 1994 sono state accolte 42 domande, contro le 58 esaminate, per un ammontare di 14,9 miliardi. Si nota un notevole aumento delle operazioni accolte rispetto al 1993. È però da sottolineare che il dato del 1994 è in linea con l'andamento generale degli anni passati; il dato anomalo è quello del 1993, anno in cui le proposte presentate non sono risultate particolarmente interessanti per il Comitato che, di conseguenza, ne ha accolte solo 17.

Le domande riguardano prevalentemente i paesi dell'Africa seguiti dalla Cina, dal Medio Oriente e dall'Europa. Nonostante ci sia una notevole differenza tra i vari paesi nel numero delle operazioni accolte, il divario tra gli importi non è così rilevante. Tali operazioni riguardano principalmente lavori idroelettrici e lavori stradali.

I crediti di aiuto allo sviluppo

Nel corso del 1994 il Mediocredito ha concesso 12 nuovi crediti di aiuto per un ammontare pari a circa 290 miliardi di lire.

Anche per il 1994 i paesi dell'Africa sono risultati i principali destinatari di crediti di aiuto seguiti dai paesi dell'Asia e dall'Albania.

La notevole affluenza di crediti di aiuto in Africa, in particolare nella sub-sahariana, si spiega perché questa regione è la più povera del mondo; ha una bassa capacità di utilizzo e sfruttamento delle risorse fornite dagli aiuti allo sviluppo in forma pressoché gratuita e attraverso la rete multilaterale. L'Italia è uno dei principali donatori, insieme alla Francia, alla Germania e al Regno Unito, verso l'Africa Subsahariana. Per interrompere il circolo vizioso della povertà estrema si cerca di stimolare l'utilizzo efficiente delle risorse indirizzandole a settori particolarmente importanti per lo sviluppo dell'area.

Altre aree importanti per l'Italia sono l'America Latina, anche a seguito dei progressi nel campo dello sviluppo economico, l'Asia e l'Africa settentrionale. Tali aiuti dovranno però essere diretti verso altri paesi poiché le nuove direttive OCSE vietano la concessione di crediti alle nazioni con reddito pro-capite superiore ai 2.795 dollari.

Con la legge 17 gennaio 1994 n. 46 si è istituita una Commissione parlamentare d'inchiesta sull'attuazione della politica di cooperazione dell'Italia con i Paesi in via di sviluppo. Tale Commissione ha il compito di accertare le modalità di gestione dei fondi pubblici destinati alla cooperazione allo sviluppo ai sensi delle leggi n. 38/79, 73/85, 49/87. Deve accertare inoltre le modalità di intervento del Mediocredito Centrale, della SACE, dell'ICE, della SIMEST e degli altri organismi finanziari che abbiano operato nell'ambito della cooperazione allo sviluppo. In modo particolare dovrà svolgere accertamenti relativi ai risultati economici e sociali degli interventi finanziati a titolo bilaterale o multilaterale, con doni o crediti di aiuto, all'esistenza di sprechi o distorsioni nell'uso delle risorse, alle eventuali responsabilità politiche, amministrative, civili e penali.

È stato convertito in legge n. 121 del 17 febbraio 1994 il decreto n. 543 del 28 dicembre 1993 con il quale si autorizza il Ministro degli affari esteri ad istituire una Commissione incaricata di effettuare analisi giuridiche, economiche ed amministrative sullo stato degli interventi in corso di realizzazione nel campo della cooperazione con i PVS.

Si prevede che nell'anno in corso l'Italia riduca le risorse finanziarie pubbliche destinate all'aiuto per lo sviluppo dei PVS.

Il Development Assistance Committee (DAC) raccomanda specifiche riforme di gestione dell'aiuto:
- introdurre una programmazione nazionale per la sistematica revisione e valutazione dei progetti;
- migliorare la gestione dei progetti introducendo procedure di approvvigionamento concorrenziali;
- essere in grado di disegnare e implementare politiche per lo sviluppo del settore privato;
- fornire l'amministrazione del personale necessario, incrementandone il numero ed espandendone la formazione.

8.2 IL SOSTEGNO FINANZIARIO ALLA COSTITUZIONE DI IMPRESE MISTE

Nel corso del 1994 non sono stati emanati da parte del Ministro del Tesoro nuovi decreti rivolti ad autorizzare il Mediocredito Centrale a concedere finanziamenti ex art. 7 della legge 49/1987; inoltre nel periodo in esame non sono stati stipulati nuovi contratti di finanziamento.

Nel corso del primo semestre sono state effettuate 4 erogazioni per un ammontare complessivo di 17,3 miliardi di lire, a fronte dei contratti di finanziamento già stipulati. Queste erogazioni si riferiscono a finanziamenti concessi per iniziative in Cina, Egitto, Albania e India.

Gli impegni in essere al 31.12.1994, corrispondenti alla differenza tra l'importo autorizzato con i decreti finora emanati e l'importo delle erogazioni effettuate, ammontano a circa 14,6 miliardi di lire. Le disponibilità del Fondo al netto delle erogazioni effettuate ammontano a circa 98 miliardi.

I criteri operativi per la concessione dei finanziamenti agevolati alle imprese italiane per il parziale finanziamento della loro quota capitale di rischio nelle imprese miste all'estero partecipate dalla SIMEST sono trattati nella circolare n. 24 del 30.5.1994. Tale circolare prevede:
- il recepimento della disciplina comunitaria in materia di limiti dell'intensità degli aiuti di Stato a favore delle grandi, piccole e medie imprese;
- l'adeguamento ai parametri dimensionali stabiliti dalla UE per la distinzione tra le imprese suddette;
- la possibilità per le piccole e medie imprese di ottenere finanziamenti superiori all'importo massimo di 3 miliardi di lire, previa valutazione dei singoli casi.

Nel 1994 la SIMEST ha intensificato la propria azione istituzionale sul piano della presenza esterna, della promozione e dei servizi di assistenza alle imprese.

La SIMEST ha intrattenuto rapporti a scopo promozionale con Istituzioni pubbliche e private in Lussemburgo, E.A.U., Egitto, Tunisia, Turchia, Messico, Repubblica Slovacca, Polonia, Romania, Ungheria, Cina e India; ha potenziato i rapporti con le Banche internazionali di sviluppo regionale e ha intensificato la collaborazione con le Istituzioni operanti per l'internazionalizzazione in Italia e all'estero; in applicazione degli accordi tra SIMEST, ICE e Confindustria, sono state incrementate le attività congiunte finalizzate ad informare le imprese sulle opportunità offerte dalla legge 100/90. Inoltre sono stati avviati contatti con l'ICE e il Mediocredito Centrale per la partecipazione della SIMEST alla costituzione di sportelli polifunzionali di servizio alle imprese.

L'attività di assistenza alle imprese, nel corso del 1994, si è concentrata in modo particolare sulla revisione e preparazione dei progetti e sul reperimento di strumenti finanziari per il sostegno delle fasi di pre-investimento e investimento.

Al 31.12.1994 il Consiglio di Amministrazione della SIMEST ha approvato complessivamente 127 progetti di joint ventures con un impegno finanziario di 159 miliardi di lire, finalizzati all'acquisizione di quote di partecipazione in società miste che realizzeranno investimenti per oltre 4.700 miliardi. Di questi 127 progetti 35 sono stati approvati nel corso del 1994 (46 nel 1993, 44 nel 1992 e 2 sono di pertinenza del 1991): 20 in paesi europei non appartenenti alla UE (di cui 5 in Polonia, 4

in Romania e 4 in Ungheria) e 15 in altri paesi (di cui 4 in Cina e 3 in Argentina). Questi dati testimoniano il prevalente interesse delle imprese italiane per l'Europa centro-orientale, l'America Latina e l'Estremo Oriente. In particolare alcuni paesi come l'Argentina, la Cina e l'India offrono importanti opportunità agli operatori italiani che investono con attese di ritorno di medio periodo.

I settori particolarmente interessanti continuano ad essere il tessile-abbigliamento, l'agroalimentare e il metallurgico-siderurgico.

8.3 I SERVIZI REALI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

Nel complesso panorama di soggetti che, come l'Istituto per il Commercio con l'Estero, offrono servizi per l'internazionalizzazione alle imprese italiane è possibile distinguere strutture pubbliche, private e miste.

Si tratta spesso di soggetti "intermedi" che hanno la triplice natura di produttori di servizi alternativi a quelli dell'ICE, di acquirenti per il sistema delle imprese e di utilizzatori in proprio dei servizi dell'Istituto.

Fra i fruitori di risorse pubbliche, oltre all'ICE, si segnalano i soggetti appartenenti al sistema camerale nazionale, (102 Camere di Commercio, 15 Centri Esteri delle Camere di Commercio delle varie Regioni, 19 Unioni Regionali delle CCIAA) e le loro strutture di servizi specializzate su singoli segmenti, quali la Formazione (Formaper a Milano, Istituto G. Tagliacarne a Roma, etc.), la promozione sui mercati esteri (Promos a Milano, Sinim a Reggio Emilia, etc.), l'informazione su politiche e normative comunitarie (Eurosportelli).

Nell'ambito del sistema pubblico anche le Regioni e le province autonome destinano parte dei propri fondi al finanziamento di attività per la produzione di servizi per l'internazionalizzazione delle imprese locali, spesso attraverso strutture create appositamente (Ervet, Aster e Svex, in Emilia Romagna, Finpiemonte in Piemonte, Finest e Informest in Friuli, Venezia Giulia, etc.), anche con la partecipazione di altri soggetti locali (Banche, Comuni e Province, Camere di Commercio, Associazioni di categoria, etc.). Le Regioni, attraverso i Comitati di coordinamento, sono tenute a coordinare le proprie iniziative promozionali all'estero con quelle che l'ICE svolge per conto del Ministero per il Commercio con l'Estero nell'ambito del programma promozionale istituzionale.

Anche alcuni istituti bancari e finanziari pubblici (es. BNL, MPS, etc.) forniscono alle imprese esportatrici servizi che vanno dalle semplici informazioni sui mercati e sulle operazioni di export alla consulenza vera e propria. Altre strutture pubbliche, che forniscono in prevalenza servizi di natura informativa, sono gli uffici commerciali delle Ambasciate e dei consolati esteri in Italia ed italiani all'estero.

Fra i soggetti che utilizzano invece risorse pubbliche e private, sono da annoverare i Consorzi export che, in base alla legge 83 del 1989, usufruiscono complessivamente di un contributo annuo di 30 miliardi da parte del Ministero del Commercio con l'Estero, nonché di contributi e partecipazioni di altri soggetti (Camere di Commercio, Associazioni di categoria, etc.). La maggior parte di essi è associata alla Federexport, che fa capo alla Confindustria e li rappresenta a livello nazionale. Fra i soggetti che utilizzano risorse di fonte "mista" rientrano ancora le Camere di Commercio binazionali che sono spesso emanazione di soggetti pubblici e privati, che si appoggiano alle comunità di imprenditori locali.

Nell'ambito dell'offerta di servizi del sistema misto, a partecipazione pubblica e privata, va citata anche la SIMEST, Società Italiana per le Imprese Miste all'Estero, che fornisce informazione e assistenza per la creazione di imprese miste all'estero, in base alla Legge 100 del 1990.

Un altro soggetto che utilizza risorse "miste", è la struttura camerale Mondimpresa, già agenzia delle Camere di Commercio per la mondializzazione dell'impresa, trasformata nel 1994 in società consortile per azioni, partecipata da Unione Italiana delle Camere di Commercio e Confindustria.

Le Camere di Commercio italiane all'estero, associazioni di imprenditori italiani già presenti nei mercati esteri, sono finanziate anch'esse in parte con fondi pubblici quando ottengono il ricono-

scimento da parte del Governo italiano. Attualmente sono più di 50, presenti in prevalenza in Europa e in America, e offrono servizi di informazione e assistenza ai propri associati e alle comunità italiane all'estero.

Gli Enti fieristici sono invece, prevalentemente soggetti privati, talvolta con partecipazione pubblica, che si occupano dell'organizzazione di manifestazioni fieristiche in Italia e in alcuni casi forniscono alle aziende servizi promozionali complementari per l'estero attraverso proprie società di servizi (es. Fiera Milano attraverso "Milanfair Overseas Exhibitions").

Fra i privati hanno un ruolo primario le associazioni di categoria, molte delle quali si sono dotate di società di servizi per assistere le imprese sul fronte dell'internazionalizzazione (es. Artex per CNA e Confartigianato della Toscana), anche se in prevalenza le associazioni trovano nell'ICE un partner privilegiato nel concordare l'attività di promozione che va inserita nel piano istituzionale finanziato dal Ministero per il Commercio Estero.

Vanno infine citati i consulenti privati, che, fatta eccezione per le grandi società (Dun & Bradstreet-Kosmos, C & L Belmont, Databank, Peat Marwick, Ernst & Young, etc.) coprono solo singoli segmenti, offrendo servizi altamente specializzati in particolari nicchie di mercato (es. creazione di *joint ventures* in Est Europa, fornitura di informazioni commerciali, consulenza su normative e programmi UE, studi di mercato, etc.).

Un'attività di informazione e assistenza su alcuni mercati esteri viene inoltre svolta dalle rappresentanze in Italia di Fiere ed enti esteri, sia pubblici che privati, che si occupano di commercio estero.

A tutti i soggetti citati, grazie anche all'intervento di fondi comunitari, si sono affiancate altre strutture che forniscono servizi alle imprese si tratta dei Business Innovation Centre (BIC) centri per la promozione dell'innovazione e della tecnologia nelle Pmi, gli Euro Info Centre (EIC), che forniscono informazioni e consulenza alle Pmi in materia comunitaria, i consulenti del Business Cooperation Network (BC-Net), che mettono a disposizione una banca dati per la ricerca di partner nell'UE e in altri Paesi terzi, i Parchi Tecnologici, infrastrutture di supporto ad aziende che concentrano la propria attività nella ricerca e nell'innovazione.

Infine, con l'art. 21 della legge 317 del 1991, che dispone gli interventi per l'innovazione e lo sviluppo delle piccole e medie imprese, è stata individuata un'altra tipologia di soggetti rappresentativi delle imprese, che possono agire per la loro promozione e internazionalizzazione. Si tratta dei "distretti industriali", designati come aree sistema caratterizzate da una elevata concentrazione di piccole imprese con accentuata specializzazione produttiva (es. Prato, Brianza, Biella, etc.). Ogni distretto, specializzato in un particolare settore (es. seta, sedie, occhiali, calzature, strumenti musicali, etc.) si caratterizza per le esigenze di particolari strategie di promozione, sia all'interno che all'estero. I distretti non sono ad oggi identificabili come "soggetti" veri e propri trattandosi di aree sistema, insiemi di imprese, che in molti casi le Regioni (es. Lombardia) si sono assunte il compito di individuare e designare come destinatarie di contributi regionali e comunitari. Si fanno portavoce delle esigenze dei vari distretti le organizzazioni locali più rappresentative Camere di Commercio, Associazioni industriali e altre organizzazioni di categoria. Nel 1994 è nato il Club dei distretti industriali che li rappresenta a livello nazionale.

La maggior parte dei soggetti censiti oltre ad erogare servizi di produzione propria, ne acquista dall'Istituto, fungendo da distributore nei confronti delle aziende o utilizzandoli in proprio per la realizzazione di servizi più complessi.

In molti casi l'ICE stipula convenzioni con i cosiddetti "grandi clienti" (Regioni, Confederazioni, Consorzi, Associazioni di categoria, Enti Fiera, etc.) ai quali propone pacchetti di servizi da destinare ad imprese con esigenze comuni e ben definite.

Il 70% dei Consorzi associati alla Federexport, ad esempio, acquista servizi di assistenza dall'Istituto e li propone alle aziende associate. Analoghe forme di collaborazione si realizzano con alcune organizzazioni di settore per alcuni servizi di promozione (es. missioni di operatori esteri presso le fiere internazionali di settore in Italia).

L'ICE si trova quindi spesso ad operare con una serie di soggetti che, talvolta in collaborazione e sinergia, talvolta in coordinamento, ma tal altra in un clima di vera e propria concorrenza, si presentano sul mercato dei servizi per l'internazionalizzazione delle imprese.

L'attività dell'ICE

Il 1994 è stato un anno molto particolare per l'Istituto. Nel mese di agosto 1994 è stato nominato l'Ufficio Commissariale, insediatosi dopo un periodo durante il quale l'ICE era rimasto totalmente privo degli organi di amministrazione e della rappresentanza legale. Solo il 28 ottobre, con la conversione in legge del decreto n. 427 del 1.7.1994, sono state ripristinate le condizioni per un ordinato funzionamento dell'ente.

L'Istituto ha comunque conseguito, nel corso dell'anno, risultati reddituali e di attività piuttosto positivi. L'esercizio si è infatti chiuso con un avanzo economico di 267 milioni (al netto delle imposte) e un incremento del patrimonio netto di 2.254 milioni, malgrado sia stato effettuato un taglio di 10.000 milioni al contributo statale.

Le risorse finanziarie assorbite dall'Istituto nel 1994 per il funzionamento e l'attività hanno avuto un lieve incremento (+0,4%).

La rete degli Uffici all'estero ha assorbito la quota maggiore di risorse, seguita dalla Sede centrale, su cui gravano i costi generali di gestione delle tre reti di produzione, e dalla rete Italia (cfr. tav. 8.1).

COSTI DI PRODUZIONE DELL'ATTIVITÀ NEL 1994

(in milioni di lire)

	Sede		Rete Estera		Rete Italia		Consolidato	
AREE DI ATTIVITÀ	Val. assol.	Val. %	Val. assol.	Val. %	Val. assol.	Val. %	Val. assol.	Val. %
Informazione	5.335	15,6	27.3234	79,7	1.647	4,8	34.305	100
Assistenza	4.996	7,8	52.045	80,8	7.334	11,4	64.375	100
promozione	26.964	49,1	24.904	45,0	3.030	5,5	54.898	100
Formazione	2.389	66,2	179	5,0	1.041	28,9	3.608	100
Servizi tecnico-agricoli	2.059	7,4	-	-	25.829	92,6	27.888	100
Totale servizi finali	41.743	22,6	104.452	56,4	38.881	21,0	185.074	100
Costi generali per reti di produzione	17.658	36,4	20.124	41,5	10.756	22,2	48.538	100
TOTALE	59.401	25,4	124.575	53,3	49.637	21,3	233.613	100

Fonte: dati ICE

Tavola 8.1

Il volume dei ricavi di vendita è stato di 31.928 milioni, con un aumento del 21,1% rispetto all'anno precedente (cfr. tav. 8.2). Quelli relativi ai servizi personalizzati, che hanno un più alto valore aggiunto, hanno segnato un notevole incremento, nonostante il numero dei clienti si sia ridimensionato (-14%).

RICAVI

(milioni di lire)

FONTI DI ENTRATA	ESERCIZIO 1993	ESERCIZIO 1994	VAR. % 1993-1994
A. Ricavi promozionali	**129.204**	**136.440**	**5,6**
1) Attività promozionale realizzata	***94.401***	***92.176***	***-2,4***
di cui :			
Programma MINCOMES	82.614	79.401	-3,9
Altre commesse promozionali	11.787	12.775	8,4
2) Contributi	***28.656***	***39.395***	***37,5***
Contributi ditte	19.760	25.761	30,4
contributi regioni	4.532	6.628	46,2
contributi altri enti pubblici	4.364	7.006	60,5
3) Altri ricavi promozionali	***6.147***	***4.869***	***-20,8***
B. Entrate istituzionali	**238.758**	**233.879**	**-2,0**
4) Corrispettivi per prestazioni di servizi	***26.356***	***31.928***	***21,1***
di cui:			
Assistenza	11.335	13.955	23,1
Informazione	469	557	18,8
Promozione	10.082	11.121	10,3
Controlli tecnico-agricoli	4.470	6.295	40,8
5) Ricavi istituzionali	***211.707***	***201.951***	***-4,9***
di cui :			
Proventi finanziari e diversi	11.707	11.951	2,1
Rimanenze finali	-	-	-
Contributo di funzionamento	200.000	190.000	-5,0
TOTALE RICAVI (A + B)	**367.267**	**370.319**	**0,6**

Fonte: dati ICE

Tavola 8.2

COSTI

(milioni di lire)

CATEGORIE	ESERCIZIO 1993	ESERCIZIO 1994	VAR. % 1993-1994
A. Costi promozionali	**129.204**	**136.440**	**5,6**
1) Acquisto di beni	7.829	6.219	-20,6
2) Prestazioni di servizi	109.181	119.566	9,5
3) Costo del lavoro	4.781	8.495	77,7
4) Altri costi promozionali	7.143	2.160	-70,9
B. Costi istituzionali	**240.527**	**233.613**	**-2,9**
1) Acquisto di beni	4.607	3.929	-14,7
2) Prestazioni di servizi	48.993	49.117	0,3
3) Costo del lavoro	169.023	167.228	-1,1
4) Altri costi promozionali	17.904	13.339	-25,5
TOTALE COSTI (A + B)	**369.731**	**370.053**	**0,1**

Fonte: dati ICE

Tavola 8.3

L'assistenza

L'erogazione dei servizi di assistenza è concentrata nelle unità operative della rete estera, sia sul piano del volume dei servizi, sia in termini di ricavi.

Di particolare importanza nel 1994 è stata l'introduzione delle nuove tariffe dei servizi, insieme ad una revisione dei contenuti degli stessi che ha portato ad una maggiore "personalizzazione" di quelli standardizzati con l'obiettivo di soddisfare più puntualmente le esigenze dei clienti.

Il ricavo per i servizi di assistenza erogati nel 1994 è di 13.402 milioni di lire, di cui 11.669 di competenza della rete estera (cfr. tav. 8.4). La crescita del fatturato di questa rete dipende soprattutto dall'incremento dei servizi personalizzati (+58,6%).

L'incidenza di questi ultimi è elevata sopratutto in Asia (graf. 8.9), mentre i settori più interessati sono il tessile-abbigliamento e la meccanica strumentale.

RICAVI DERIVANTI DAI SERVIZI DEGLI UFFICI ICE ALL'ESTERO PER AREE GEO-ECONOMICHE NEL 1994

(milioni di lire)

AREE	(A) TOTALE SERVIZI	VAR. % 1993-1994	(B) SERVIZI PERSONALIZZATI	VAR. % 1993-1994	(B/A%)
UE	3.252	16,9	1.844	51,1	56,7
ALTRI PAESI EUROPEI*	1.843	15,6	929	43,6	50,4
NORDAMERICA	1.639	83,7	1.144	121,3	69,8
PACIFICO	2.256	42,1	1.805	68,8	80,0
AFRICA + MEDIO ORIENTE	1.070	16,8	693	66,2	64,8
ASEAN + INDIA	939	5,2	737	8,9	78,5
AMERICA LATINA	668	30,5	465	83,1	69,6
MONDO	11.669	27,2	7.616	58,6	65,3

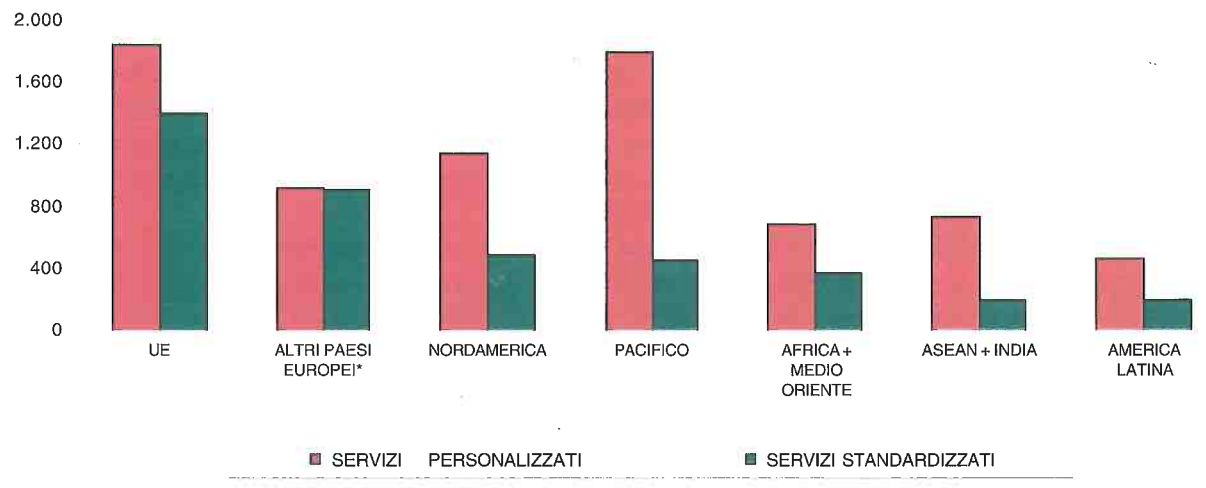
* 1993 EFTA+ TURCHIA + PECO+JUGOSLAVIA

Fonte: dati ICE

Tav. 8.4

RICAVI DERIVANTI DAI SERVIZI DEGLI UFFICI ALL'ESTERO - 1994

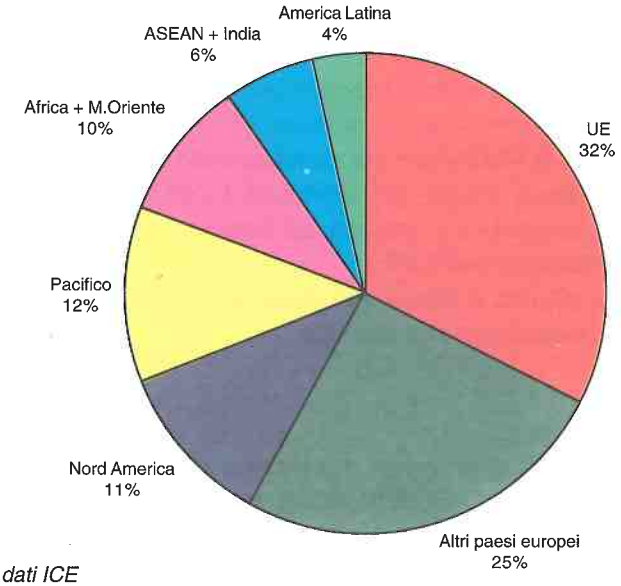
(milioni di lire)



Fonte: elaborazioni su dati ICE

Grafico 8.9

VOLUME DEI SERVIZI EROGATI ALL'ESTERO PER AREE AMMINISTRATIVE NEL 1994



Fonte: elaborazioni su dati ICE

Grafico 8.10

I servizi standardizzati, invece, subiscono una contrazione della richiesta, nonostante sia stata operata una revisione dei contenuti per soddisfare più puntualmente le esigenze della clientela.

Il costo diretto di produzione dei servizi di assistenza ammonta nel 1994 ad oltre 64 miliardi e solo una minima parte grava sulla clientela. Si è verificato un aumento rispetto al 1993, anche se piuttosto contenuto. Le tipologie di servizi che più incidono sui costi complessivi sono quelli personalizzati, le informazioni generali fornite gratuitamente e, a causa della forte richiesta, il servizio standardizzato di fornitura nominativi.

Esistono inoltre altri servizi standardizzati che hanno un costo unitario elevato. Si tratta di prestazioni che richiedono una certa professionalità: ricerche di controparti, assistenza per la soluzione di vertenze, informazioni su gare internazionali, acquisto di capitolati, organizzazione di incontri.

La promozione

Anche nel 1994 l'attività promozionale dell'Istituto è stata diretta a favorire il processo di internazionalizzazione dell'economia nazionale mediante: il consolidamento della presenza all'estero nei settori di tradizionale specializzazione del modello esportativo italiano; la selezione dei mercati e l'individuazione di poli di crescita più dinamici; una maggiore messa in rilievo della qualità del prodotto italiano; l'armonizzazione e il coordinamento dei programmi territoriali con quelli nazionali; una maggiore proiezione internazionale nel settore della subfornitura; una nuova attenzione ai bacini produttivi, rafforzando l'attività di formazione in favore delle imprese in grado di affrontare i mercati esteri e dando impulso alla realizzazione di forme associative.

Il proseguimento del "Progetto Globale Moda" per il terzo anno consecutivo ha attirato l'attenzione dei consumatori americani e giapponesi sull'Italia. Tale progetto coinvolge i settori della moda in tutte le loro componenti, dal semilavorato al prodotto finito; è un progetto di immagine gestito da una commissione tecnico-consultiva composta da Federazioni del settore, MINCOMES e ICE. Si ricorda a tale proposito la mostra "Sala Bianca" presso il Guggenheim Museum di New York realizzata in autunno.

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.

La spesa promozionale è stata pari a 136.442 milioni, di cui 117.663 milioni destinati ad iniziative del Ministero del Commercio con l'Estero.

ATTIVITÀ PROMOZIONALE NEL 1994

(importo per tipo di iniziativa in milioni di lire)

	(1) COSTO	(2) CONTRIBUTO	% sul totale iniziativa	(3) CORRISPETTIVO	% sul totale iniziativa
Fiere e uffici informazioni	65.085	25.680	39,5	516	0,8
Mostre autonome	6.768	3.496	51,7	656	9,7
Azioni di comunicazione	4.703	468	9,9	302	6,4
Nuclei operativi	5.104	23	0,5	17	0,3
Corsi di formazione	3.292	795	24,1	319	9,7
Missioni	4.302	7	0,2	376	8,7
Convegni, seminari e workshops	2.007	101	5,0	266	13,2
Ricerche e indagini di mercato	1.021	16	1,6	2	0,2
Grandi magazzini	1.526	0	0,0	-	0,0
Altre iniziative promozionali	20.900	2.116	10,1	621	3,0
IMPORTO TOTALE	114.707	32.701	28,5	9.075	7,9

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

STRUTTURA SETTORIALE DEI FONDI PROMOZIONALI* E DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

(pesi percentuali)

SETTORI	FONDI 1991	ESPORTAZ. 1991	FONDI 1992	ESPORTAZ. 1992	FONDI 1993	ESPORTAZ. 1993	FONDI 1994	ESPORTAZ. 1994	FONDI 1995
AGRICOLTURA, SILVICOLTURA, PESCA, ALIMENTARI, BEVANDE TABACCHI	11,5	7,2	10,1	7,4	11,4	7,2	8,8	7,1	13,4
di cui:									
Bevande, Vini, Liquori	1,4	1,4	1,9	1,4	2,0	1,1	1,2	0,6	1,1
Altri	10,1	5,8	8,2	6,0	2,4	6,1	7,6	6,5	11,2
PRODOTTI ENERGETICI	-	2,2	-	2,1	-	2,2	-	1,7	-
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	-	4,3	-	4,1	-	4,5	-	4,4	-
MINERALI E PROD. NON METALLICI	7,1	4,1	4,7	4,2	6,5	4,2	4,5	4,2	5,3
PRODOTTI CHIMICI	1,0	7,5	0,2	7,9	0,2	7,9	0,2	8,0	1,3
PRODOTTI METALMECCANICI	41,2	34,3	30,2	34,3	35,4	34,9	30,1	34,7	45,6
di cui:									
Macchine lavorazione metalli	4,4	1,1	6,6	0,9	7,2	2,2	6,2	2,2	9,6
Macchine tessili	5,2	1,0	2,7	1,1	1,7	1,2	2,9	1,0	2,8
Macchine agricole e per zootecnia	3,2	0,5	1,9	0,5	1,4	0,9	1,7	8,9	2,0
Macchine industria alimentare	1,6	1,8	1,0	1,7	1,9	2,8	1,7	1,8	2,3
Altri	26,8	30,0	18,2	30,0	23,3	27,8	17,7	20,8	28,9
MEZZI DI TRASPORTO	2,2	10,6	2,4	10,0	2,5	9,0	3,5	9,5	5,4
TESSILI, CUOIO, ABBIGLIAMENTO	24,4	17,6	41,3	17,6	33,5	17,3	34,7	17,7	15,2
LEGNO, CARTA, GOMMA, ALTRI PRODOTTI INDUSTRIALI	12,6	12,2	11,1	12,4	10,5	12,9	11,1	12,9	13,8
di cui:									
Oreficeria, Argenteria, Gioielleria	5,6	2,2	3,5	2,2	3,2	2,5	2,3	2,3	3,7
Altri	7,0	10,0	7,6	10,2	7,3	10,4	8,7	10,6	10,1

*dati di preventivo

Fonte: elaborazioni su dati ICE ed ISTAT

Tavola 8.6

I dati esposti nella tavola 8.6 pongono in evidenza come la presenza dell'ICE sia stata sempre piuttosto consistente nella metalmeccanica e nei prodotti agro-alimentari.

Nei fondi per il 1995, i prodotti metalmeccanici hanno ricevuto un consistente aumento delle erogazioni. Nel settore dell'agricoltura, silvicoltura e pesca, dopo il calo del 1994, lo stanziamento è stato riportato ai livelli degli anni precedenti. I fondi stanziati nel 1995 per il settore tessile, cuoio e abbigliamento sono stati invece decisamente ridimensionati rispetto agli anni passati, nonostante la quota settoriale sulle esportazioni complessive si sia mantenuta stabile. Questo ridimensionamento è probabilmente causato dal fatto che il "Progetto Globale Moda" negli anni passati era nella fase iniziale, quando era necessaria una maggiore quantità di fondi per avviare le varie attività.

Nel 1994 l'attività per la promozione dei prodotti agro-alimentari si è articolata in numerose iniziative (campagne di propaganda e pubblicità, fiere), inserite nel programma promozionale MINCOMES e nei programmi di intervento del Ministero delle Risorse Agricole Alimentari e Forestali. Le aree più interessate sono state l'Europa, il Nordamerica e l'Asia. Nel settore l'ICE continua a svolgere una serie di servizi tecnici: controlli qualitativi e interventi di mercato, tenuta degli albi nazionali e gestione delle normative che trattano la normalizzazione dei prodotti ortofrutticoli e i relativi imballaggi.

I programmi di penetrazione commerciale nei paesi extra-UE assumono sempre maggiore importanza. L'ICE ha il compito di seguire le procedure delle leggi 394/81 e 304/90 e elaborare progetti regionali che mirano alla valorizzazione dei prodotti tipici e di qualità. Questi programmi sono finanziati a tasso agevolato e devono rispettare alcune regole, come ad esempio prevedere strutture fisse ed attività destinate alla realizzazione di una presenza stabile sui mercati esteri di interesse. I contributi possono essere richiesti dalle imprese che presentino progetti-pilota da realizzare entro due anni dalla data del decreto di concessione del contributo. Nel 1994 sono stati erogati 3.352 milioni a 40 ditte.

E' opportuno citare i più importanti progetti speciali che l'Istituto ha proposto nel corso dell'anno o dei quali ha proseguito la realizzazione.

Progetto Mezzogiorno: inserito nel Programma Operativo Multiregionale "Industria e Servizi" e in particolare nel "Programma di interventi a favore delle attività di commercializzazione e dell'apertura internazionale delle Piccole e Medie Imprese (PMI) industriali del Mezzogiorno" cofinanziato dalla UE, viene realizzato nell'arco di cinque anni (1991-1995) e riguarda informazione, assistenza e consulenza, programmi di penetrazione commerciale, conferenze di commercializzazione, marchi di qualità e certificazione dei prodotti.

Nell'ambito delle iniziative per il Mezzogiorno, è stata rinnovata la convenzione tra l'ICE e l'Assessorato Cooperazione, Commercio, Artigianato e Pesca della Regione Sicilia per la promozione di alcuni dei principali prodotti siciliani (artigianato, prodotti agro-alimentari, vino marsala, materiali lapidei).

Progetto Europa, il cui scopo è diffondere all'interno dell'Istituto e tra le imprese la conoscenza e quindi l'utilizzo degli strumenti comunitari a sostegno delle PMI. Nell'ambito di questo progetto l'Istituto ha partecipato ai programmi dell'Unione Europea con l'elaborazione e la presentazione di offerte; inoltre è stata potenziata una rete di informazione sui programmi UE, operativa già dall'aprile del 1993, che assicura un servizio costante a disposizione delle imprese presso gli Uffici di Bari, Firenze, Genova, Napoli e Milano.

Progetto Artigianato. E' stata ultimata l'attività nell'ambito della convenzione tra l'ICE e il Ministero dell'Industria, Commercio e Artigianato, che si è svolta in due campi distinti di intervento:

- in campo promozionale, agevolando la partecipazione delle imprese artigiane a fiere internazionali o realizzando fiere autonome;
- in campo di assistenza e consulenza marketing per le imprese artigiane, al fine di migliorare la loro efficienza organizzativa e la capacità di esportare.

Per il 1994 il mercato di interesse prioritario è stato il Giappone, le cui importazioni dall'Italia hanno un andamento piuttosto positivo, in particolare per quanto riguarda l'artigianato artistico (lavori di oreficeria e argenteria, in ceramica, vetro, legno, pelle).

Si deve infine menzionare il Programma di Promozione degli Investimenti Esteri in Italia: anche l'Italia, con la legge 16 del 1993, concorre al finanziamento di programmi di promozione di investimenti esteri con un fondo straordinario di 30 miliardi, volti a stimolare gli investitori stranieri attraverso la realizzazione di condizioni di vantaggio localizzativo.

Sono stati finora presentati 28 progetti, per un importo complessivo di 36,8 miliardi, da parte di Consorzi di sviluppo industriale e parchi tecnologici, Regioni ed altri Enti locali, con l'offerta di aree attrezzate per accogliere insediamenti industriali o servizi produttivi. I progetti ammessi ai benefici sono 18 per un finanziamento complessivo di 8,5 miliardi. L'ICE partecipa all'elaborazione dei programmi e collabora alla loro esecuzione.

L'informazione

L'informazione è un'attività fondamentale per le scelte strategiche ed operative aziendali. L'ICE può rispondere in tempo reale alle esigenze dei clienti grazie al prodotto distribuito per via informatica tramite il Sistema Informativo di Commercio Estero (SICE).

Attraverso il SICE le aziende hanno la possibilità di conoscere e selezionare i mercati, individuare opportunità di affari, valutare possibili canali distributivi, definire le azioni di marketing, avviare contatti con potenziali partners commerciali.

Nel corso dell'anno, la Società ICE Informazioni Telematiche (ICE I.T.), costituita nel 1992 con conferimenti dell'ICE (per il 60%) e della CERVED (per il restante 40%), ha dato un assetto più stabile al settore e un contributo all'individuazione di una politica dei servizi informatici, in direzione di una loro più efficiente distribuzione. ICE I.T. fornisce non solo basi dati e supporti informativi, ma anche servizi di redistribuzione dei dati prodotti da terzi, accessi telematici e consulenze.

E' stato rilanciato il settimanale "Sistema Italia", apportando modifiche nei contenuti e nella distribuzione; questa viene effettuata, per la Lombardia, con la collaborazione della Camera di Commercio di Milano.

La cooperazione

L'attività che l'Istituto svolge nel campo della cooperazione si esplica in diverse aree:
- la cooperazione multilaterale
- la collaborazione industriale
- il countertrade

LA COOPERAZIONE MULTILATERALE. La notevole entità di fondi che i più importanti organismi internazionali utilizzano nel campo della cooperazione economica è motivo d'interesse per tutti quei paesi che le cui aziende possiedono le specifiche capacità richieste dai bandi di gara. L'attività delle imprese italiane all'estero chiamate a realizzare misure o progetti richiesti dagli organismi internazionali è oramai da anni un dato acquisito. Di particolare interesse strategico è quindi l'attività che l'Istituto ha svolto e continua a svolgere in questo settore.

E' stata data quindi particolare attenzione ai servizi di assistenza personalizzata per poter fornire alle aziende notizie aggiornate. Tali informazioni, grazie al sistema computerizzato delle Nazioni Unite "Scan-a-bid" sono state divulgate attraverso la stampa ICE e comunicazioni mirate ed altra stampa specializzata, fornendo elementi informativi e qualificanti per circa 1.000 progetti dei diversi Organismi Internazionali. Workshops, convegni e missioni hanno trattato le problematiche della presentazione di offerte per servizi di consulenza alla BERS, l'attività della Banca Mondiale, il programma comunitario PHARE e la Banca Africana di Sviluppo.

LA COLLABORAZIONE INDUSTRIALE. Con l'attività di collaborazione industriale si ha il prioritario obiettivo di facilitare gli insediamenti strategici italiani sul mercato internazionale median-

te la realizzazione di investimenti all'estero.

Le aree verso le quali l'ICE ha stimolato l'interesse delle imprese sono l'Europa centro-orientale, il Sud-est asiatico e l'America Latina. Relativamente all'Europa centro-orientale, si segnalano gli accordi specifici con INFORMEST, di ausilio per le aziende del Triveneto che vogliono operare in questa area geografica.

Sull'Asia le maggiori iniziative si sono riferite a Malaysia, Thailandia e Cina, mediante i lavori della Commissione Mista di cui l'ICE tiene la segreteria tecnica per conto del MINCOMES.

Per quanto riguarda i settori innovativi, sono state create società di servizi professionali nell'ambito del Progetto Terziario Avanzato ed è proseguita l'attività (newsletters, convegni, etc.) del Centro di Alta Tecnologia di New York.

PROGETTO COUNTERTRADE. Avviato nel 1988 il Progetto Countertrade ha come obiettivo quello di favorire presso gli operatori italiani questa particolare forma di scambio fornendo informazioni ed assistenza operativa.

Secondo quanto già delineato nell'anno precedente, l'attività del 1994 si è incentrata nell'area della CSI (ad esempio, in occasione della fiera "Inglemash" di Mosca è stato realizzato un seminario sul tema).

La formazione

FORMAZIONE GIOVANI. Con lo scopo di immettere nel mercato del lavoro e nel tessuto produttivo italiano nuove professionalità, si è svolta nel 1994 un'intensa attività. Ai tradizionali corsi di specializzazione post-laurea si sono affiancati nuovi programmi di formazione che si concentrano su campi economici di grande attualità quali quello ecologico e ambientale.

Riguardo ai corsi istituzionali, è da segnalare lo sforzo che l'Istituto ha compiuto per il corso "F. DE FRANCESCHI". Con l'apertura a 150 neo-laureati si è cercato di favorire una sempre maggiore e qualificata cultura d'impresa sui temi dell'internazionalizzazione. A tale proposito si è voluta innovare la tradizionale struttura del corso realizzando tre sottospecializzazioni riservate alle figure professionali di Export Promotion Manager, Area Manager e International Project Manager.

Notevole è stata l'attività anche nello svolgimento dei corsi regionali e in quelli cofinanziati dall'Unione Europea.

FORMAZIONE IMPRESE. Secondo le direttrici già decise nel 1991 e allo scopo di raggiungere entro il 1996 un sistema di formazione aziendale continua, anche nel 1994 la Formazione Imprese ha erogato, a titolo oneroso e in regime di accesa concorrenza, una serie di servizi utili all'internazionalizzazione delle PMI.

All'attività di formazione svolta secondo le tipologie dei programmi regionali pluriennali e dei programmi comunitari si è affiancata un'attività di ricerca, studio e programmazione.

FORMAZIONE INTERNAZIONALE. Si consente alle imprese e alle altre istituzioni italiane di entrare in contatto con enti e imprese straniere e poter impostare accordi di collaborazione industriale e commerciale.

Nel 1994 le aree prioritarie d'intervento sono state ancora una volta i paesi dell'Est Europa e dell'Estremo Oriente.

Si segnala l'attività istituzionale dell'ICE nell'ambito dello IATTO (International Association of Trade Training Organisations), che raggruppa gli enti, ufficialmente riconosciuti dalle rispettive autorità nazionali, primariamente interessati alla formazione dei dirigenti d'azienda in materia di commercio internazionale.

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 procapite 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, nonchè 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 riacquistata 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 dall'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.

CONTRIBUTI MONOGRAFICI

Sezione A
Tendenze dell'economia internazionale

CRESCITA, SPECIALIZZAZIONE COMMERCIALE E INNOVAZIONE IN QUATTRO PAESI EUROPEI

di Luca De Benedictis* e Pier Carlo Padoan**

Introduzione

Negli ultimi anni si è assistito a una vigorosa ripresa di interesse per le tematiche della crescita economica e, all'interno di queste, delle relazioni tra crescita e commercio internazionale. Tale nuovo interesse si è sviluppato sia nell'ambito della teoria tradizionale, sulla scia della cosidetta «nuova teoria della crescita» (vedi per esempio Grossamn e Helpman 1990) che in quella «eterodossa» (Dosi Pavitt e Soete 1988). I contributi teorici e, molto meno numerosi, quelli empirici, si sono soffermati in particolare sul ruolo della innovazione tecnologica e sulla sua diffusione quale motore della crescita in mercato aperto e quale determinante delle diversità nei tassi di crescita dei paesi.

Minore attenzione è stata rivolta ai legami tra specializzazione produttiva — che richiede necessariamente la considerazione di modelli a più settori — produzione e diffusione della tecnologia, e crescita. In altri termini poca attenzione è stata rivolta alle relazioni tra la struttura di una economia e la sua capacità di crescere attraverso il commercio internazionale.

Questo tema è, ovviamente, assai vasto e complesso e una sua trattazione esula dagli scopi di questo contributo. Più limitatamente in questo lavoro ci si pone la seguente domanda: in quale modo e attraverso quali canali la struttura economica, e in particolare la specializzazione commerciale, influenza il tasso di crescita di un paese? Quale ruolo giocano la accumulazione e la diffusione di tecnologia in questo processo? In quanto segue proporremo un semplice modello di riferimento che possa essere suscettibile di analisi empirica e esporremo alcuni risultati preliminari relativi ai quattro principale paesi europei: Francia, Germania, Italia e Regno Unito.

Specializzazione, tecnologia e crescita in economia aperta

Sono due i canali attraverso i quali la struttura di un sistema economico influenza il tasso di crescita. Un primo canale, che possiamo per comodità definire «effetto Pasinetti» a seguito dei lavori di Pasinetti (1981), che ha più di altri analizzato questo aspetto, è attivato dal fatto che la crescita del reddito nazionale non è altro che la media ponderata della crescita dei settori presenti nell'economia. Assumendo che la crescita della domanda mondiale dei diversi beni sia diversa la crescita aggregata sarà tanto maggiore quanto maggiore è il peso nella specializzazione produttiva e commerciale del paese dei settori la cui domanda mondiale è elevata. Va però notato che in questo modo il sistema economico resta definito come una semplice aggregazione di settori. Non viene presa in considerazione, cioè la reciproca influenza dei settori e di questi sul sistema produttivo nel suo complesso.

Un secondo canale riguarda le relazioni tra settori ed è quello che sottolinea il ruolo della produzione e diffusione di tecnologia. Sotto questo aspetto la struttura produttiva è rilevante in quanto è attraverso le relazioni tra settori che la capacità di produrre innovazioni da parte di un settore si riversa sugli altri, si coglie cioè il ruolo delle esternalità prodotte dalla attività di innovazione (Bernstein e Nadiri 1991, Guerrieri 1993). Una considerazione implicita è che una elevata capacità di utilizzazione della tecnologia, sia tramite la attività di innovazione che quella di diffusione, aumenta la capacità di crescita. Considerando assieme i due effetti si può allora affermare che la crescita di un sistema economico sarà tanto più elevata quanto maggio-

* Università di Macerata
** Università "La Sapienza", Roma, CER

re è il peso dei settori a domanda mondiale elevata e quanto maggiore è il peso dei settori produttori di innovazioni e generatori di esternalità. In molti casi questi due tipi di settori coincidono.

Un problema empirico non marginale nello studio di questi effetti è rappresentato dalla scelta dei settori in base alla l'ora capacità di produrre e o utilizzare innovazioni. Nello schema che segue adotteremo la classificazione per macrosettori proposta da Pavitt (1984) all'interno di un modello nel quale si assume che, nel lungo periodo, la capacità di crescita di un'economia è vincolata dalla bilancia dei pagamenti nel senso che un paese non può sopportare indefinitivamente uno squilibrio (in particolare un deficit) di parte corrente in quanto ciò implicherebbe un accumulo crecente di attività (o di passività nel caso di deficit) finanziarie sull'estero.

Come punto di partenza consideriamo l'ipotesi di Thirlwall (1979) e Fagerberg (1988) assumendo equilibrio nelle partite correnti (merci e servizi, esclusi i redditi dei fattori).

Sarà perciò

$PxX = PmZM$ (1)

ove Px è il prezzo delle esportazioni in valuta nazionale, X la quantità di esportazioni, Pm il prezzo delle importazioni in valuta estera, M la quantità di importazioni, Z il tasso di cambio. Chiamando W la domanda mondiale e Y il reddito nazionale possiamo scrivere

$WPxX/W = YPmZM/Y$

e ponendo,

$SX = X/W$, *quota in valore delle esportazioni nazionali sul commercio mondiale*
$SM = M/Y$, *quota in valore delle importazioni sulla domanda nazionale, la (1) si può scrivere come*

$Y = WSX/SM$ (2)

e considerando i logaritmi (lettere minuscole)

$y^* = w+s_x-s_m$ (3).

La (3) definisce il livello di reddito nominale (di «equilibrio») compatibile con l'equilibrio di bilancia commerciale di lungo periodo.

Per definire il tasso di crescita introduciamo una equazione che esprime, sia pure in modo sintetico, la «funzione di reazione» delle autorità di politica economica, nell'ipotesi che l'obiettivo di queste ultime sia di mantenere, nel lungo periodo, il livello del reddito al valore di equilibrio definito dalla (3). Cioè assumiamo che il paese non desideri accumulare attività finanziarie nette sull'estero. Avremo perciò, (dove D è la derivata rispetto al tempo)

$Dy = a_1 (y^*-y)$ (4)

ove a_1 esprime la velocità di reazione delle autorità a una divergenza di y dal valore di equilibrio y^*. È evidente che quando $y>y^*$ il paese accumula debiti sull'estero, mentre accumula crediti nel caso contrario.

Si tratta ora di spiegare l'andamento delle componenti dell'equazione (3) introducendo esplicitamente le determinanti della competitività. Ciascuna delle equazioni considerate sarà espressa come una equazione di aggiustamento della variabile al suo valore di equilibrio parziale.

Come detto consideriamo una disaggregazione settoriale in base alla tassonomia di Pavitt. L'evoluzione nel tempo della quota di esportazioni aggregate non sarà altro che la media pon-

derata (v. equazione 11) della evoluzione delle quote di esportazioni settoriali. Per semplicità tralasciamo di considerare una disaggregazione settoriale anche per le importazioni.

La quota delle esportazioni dei beni tradizionali s_A è funzione solo del prezzo relativo p, che per semplicità supponiamo esogeno, per cui sarà

$Ds^*_A = a_2 (s^*_A - s_A)$ (5)
dove $s^*_A = g_1 + b_1 p$

La quota delle esportazioni dei beni ad alta intensità di scala (s_B) e dei prodotti specializzati (s_C) saranno funzione sia del prezzo relativo che del rapporto tra stock di tecnologia nazionale (t) e tecnologia estera (t_W), anche se con diverse elasticità

$Ds^*_B = a_3 (s^*_B - s_B)$ (6)
dove $s^*_B = g_2 + b_2 p + b_3 (t - t_W)$

$Ds^*_C = a_4 (s^*_C - s_C)$ (7)
dove $s^*_C = g_4 + b_4 p + b_5 (t - t_W)$

La quota dei prodotti basati sulla ricerca (S_D) sarà funzione unicamente della tecnologia relativa

$Ds^*_D = a_5 (s^*_D - s_D)$ (8)
dove $s^*_D = g_5 + b_6 (t - t_W)$

Si suppone che ogni paese produce uno stock di tecnologia nazionale che si accumula in funzione della spesa in R&S (f). Tale processo è tanto più efficace, per un dato ammontare di f, quanto maggiore è il peso del settore di prodotti basati sulla scienza in quanto è in quest'ultimo che si effettua la più intensa attività di innovazione. Questa, a sua volta produce esternalità sul resto del sistema economico che si appropria, sia pure con diversa intensità, dei risultati di tale attività. Lo stock di tecnologia nazionale, inoltre, si accresce nella misura in cui la tecnologia estera produce effetti di spill over sul paese in questione, in altri termini, nella misura in cui vi è diffusione internazionale di tecnologia

$Dt^* = a_6 (t^* - t) + b_9 t_W$ (9)
dove $t^* = g_5 + b_7 f + b_8 s_D$

La quota di importazioni aggregate (s_M) dipende sia dal prezzo relativo che dalla tecnologia relativa

$Ds^*_M = a_7 (s^*_M - s_M)$ (10)
dove $s^*_M = g_6 + b_{10} (t - t_W) + b_{11} p$

Infine definiamo la variazione della quota aggregata di esportazioni (s_X) come media ponderata delle variazioni delle quote settoriali

$Ds_X = (Ds_A + l_A) (W_A/W) (S_A/S_X) + (Ds_B + l_B) (W_B/W) (S_B/S_X)$
$+ (Ds_C/l_C) (W_C/W) (S_{CA}/S_X) + (Ds_D + l_D) (W_D/W) (S_D/S_X)$ (11)

dove l_A, etc. rappresentano i tassi di crescita della domanda mondiale in ciascuno dei quattro settori e W_A, etc. i livelli iniziali delle stesse variabili.

Analisi empirica. Primi risultati

Il modello sopra esposto, che è espresso come un sistema di equazioni differenziali non lineari, è stato utilizzato per calcolare il tasso di crescita di equilibrio dei quattro principali paesi europei, definito come il tasso di crescita del reddito compatibile con l'equilibrio di parte corrente. Ciò che ci si attende da tale analisi è la individuazione di differenze nei tassi di crescita di equilibrio dei paesi, a loro volta dipendenti dalla diversa struttura della specializzazione commerciale. Il procedimento è il seguente. In primo luogo si è proceduto al calcolo dei parametri del modello composto dalle equazioni (4) - (11) e successivamente il modello è stato risolto per determinare il sentiero di Dy, il tasso di crescita del reddito per i quattro paesi.

Una soluzione soddisfacente al problema del calcolo dei parametri richiede la stima simultanea del sistema di equazioni differenziali (4) - (11). Purtroppo non si dispone di dati sufficienti a garantire una stima robusta dei parametri del modello con metodi sumultanei. La serie storica delle quote di esportazioni disaggregate per settori Pavitt, infatti, comprende solo 11 osservazioni (1980-1990). (V. Appendice). I parametri usati nelle simulazioni qui riportate sono stati ottenuti attraverso semplici correlazioni tra le variabili. Da questo punto di vista i risultati qui presentati si devono considerare di natura preliminare. I parametri utilizzati sono riportati nella tavola 1. Ricordiamo che i valori dei coefficienti di aggiustamento, a_1 - a_7, sono stati tutti fissati al valore di 0.5, che implica che le variabili endogene si aggiustano al valore di equilibrio parziale con un tempo medio di circa due anni (1). Malgrado i valori dei parametri debbano essere considerati con estrema cautela una loro ispezione consente comunque già di apprezzare importanti differenze nella capacità competitiva dei paesi. Tali differenze sono particolarmente rilevanti per quel che riguarda il ruolo dello stock di conoscenza sulla competitività.

VALORI DEI PARAMETRI UTILIZZATI

Parametro	Germania	Francia	Italia	Regno Unito
a_1	0.5	0.5	0.5	0.5
a_2	0.5	0.5	0.5	0.5
a_3	0.5	0.5	0.5	0.5
a_4	0.5	0.5	0.5	0.5
a_5	0.5	0.5	0.5	0.5
a_6	0.5	0.5	0.5	0.5
a_7	0.5	0.5	0.5	0.5
b_1	-0.53	-0.75	-0.69	-0.71
b_2	-0.65	-0.92	-0.3	-0.48
b_3	0.6	0.5	0.14	0.16
b_4	-0.39	-0.3	-0.88	-0.61
b_5	0.37	0.06	0.05	0.39
b_6	1.48	1.17	0.29	0.84
b_7	0.05	0.04	0.03	0.05
b_8	0.023	0.02	0.008	0.017
b_9	0.011	0.014	0.015	0.021
b_{10}	0.47	0.068	0.025	0.067
b_{11}	0.51	1.25	0.47	0.97

Tavola 1

Cominciamo con il considerare il valore di b_3, l'elasticità alla tecnologia relativa dei beni a intensità di scala. Questo è elevato per Francia e Germania e decisamente più basso per Italia e Regno Unito. Una situazione in parte diversa si riscontra per b_5, l'elasticità alla tecnologia relativa dei beni specializzati. In questo caso sono la Germania e il Regno Unito a registrare i valori più elevati rispetto a Francia e Italia. Nel caso dei beni basati sulla ricerca, fermo restando il valore più elevato in valore assoluto per la Germania, i tre paesi maggiori presentano valori decisamente più elevati di quello dell'Italia. In sostanza questi valori sugge-

riscono che la Germania e l'Italia rappresentano due casi estremi relativamente al ruolo della capacità tecnologica nella competitività internazionale. Questo dato è confermato dai valori di b_{10}, l'elasticità delle importazioni aggregate alla tecnologia relativa.

Consideriamo infine i valori dei parametri presenti nell'eq. (9) che spiega la accumulazione di tecnologia. Mentre non vi sono apprezzabili differenze nel valore di b_7, l'elasticità della accumulazione di tecnologia alla spesa per R&S, differenze si notano nel valore di b_8, il parametro che vuole cogliere l'effetto di spill over del settore basato sulla scienza sulla produzione aggregata di tecnologia. Tale effetto sembra essere di qualche rilievo per tre paesi su quattro, fa eccezione l'Italia. Va notato infine che il valore di b_9, il parametro che vuole cogliere il grado di spill over internazionale di tecnologia è elevato per tutti e quattro i paesi, ma in particolare per il Regno Unito.

I valori dei parametri sopra discussi, per quanto di natura del tutto provvisoria, sembrano confermare un'idea diffusa sul ruolo della tecnologia nella capaictà competitiva dei quattro paesi considerati. Mentre Francia, Germania e Regno Unito, sia pure in misura e con caratteristiche diverse, traggono dalla attività di accumulazione di tecnologia un importante fattore di competitività internazionale, il nostro paese si discosta da questo modello sia dal punto di vista della capacità di produrre che di sfruttare conoscenza tecnologica, mentre sembra collocarsi allo stesso livello degli altri paesi per quel che riguarda la capacità di beneficiare della diffusione internazionale di tecnologia.

Passiamo infine a valutare i risultati della simulazione del modello relativamente ai valori del tasso di crescita di equilibrio. La tavola 2 riporta per i quattro paesi i valori del tasso di crescita osservato (O), quello calcolato dal modello (E) e il segno della bilancia corrente osservato in ogni anno di simulazione (BC).

Come è lecito attendersi i tassi di crescita di equilibrio mostrano un andamento con minori oscillazioni rispetto al tasso osservato ma, sopratutto sono coerenti con l'ipotesi che la robustezza della specializzazione commerciale, e in particolare il peso svolto dalla accumulazione e dall'utilizzo della tecnologia, influenzano la capacità di crescita di lungo periodo delle economie nazionali considerate.

TASSI DI CRESCITA NOMINALI OSSERVATI E DI EQUILIBRIO

	Italia			Francia		
	O	E	BC	O	E	BC
1980	18	4	-	12	6	-
1981	19	4	-	14	6.5	-
1982	17.5	3.5	-	13	6	-
1983	16	3	-	10.5	6	-
1984	14.5	3	-	7.5	4.5	-
1985	11.0	3	-	8.5	5	-
1986	10.5	3	+ *	7.0	4	-
1987	9.0	3.5	-	19	5	-
1988	10.5	4	-	7.5	6	-
1989	9.5	4	-	7	6	-
1990	10	3	+ *	5	4	-
	Germania			Regno Unito		
	O	E	BC	O	E	BC
1980	4	7	+	13	6	+ *
1981	4.5	7	+	9.5	7	+ *
1982	3.5	6	+	9.5	8	+ *
1983	6.0	7	+	8.5	7	+ *
1984	4.0	6	+	7	6	+ *
1985	4.5	5	+	9.5	6	+ *
1986	5.2	5	+ *	7.5	6	-
1987	3.5	5	+	10.5	7	-
1988	5.0	5	+	11	8	-
1989	6.5	6	+ *	8.5	8	-
1990	9.0	5	+ *	6.0	7	- *

Tavola 2

Cominciamo con il notare che il tasso di crescita di equilibrio di Francia, Italia, e Regno Unito è inferiore al tasso osservato mentre il contrario vale, con l'eccezione degli ultimi due anni, per la Germania. In secondo luogo il tasso di crescita di equilibrio della Germania è superiore, in media a quello francese e italiano. Il tasso di crescita di equilibrio del Regno Unito, invece, presenta i valori più elevati in assoluto.

Naturalmente questi risultati, dobbiamo ripeterlo, vanno presi con estrema cautela in quanto dipendono dai valori dei parametri sopra discussi. Una prima indicazione sulla loro affidabilità qualitativa si può ottenere osservando i segni assunti dalla bilancia corrente dei vari paesi negli anni della simulazione. In base alla definizione di tasso di cambio di equilibrio da noi adottata un tasso di crescita di equilibrio inferiore (superiore) a quello osservato comporta un surplus (deficit) di parte corrente.

I valori con asterisco nella tavola 2 indicano gli anni in cui la coerenza con l'ipotesi teorica non è rispettata. La coerenza è rispettata sempre nel caso della Francia e, con l'eccezione di due anni, nel caso dell'Italia. Gli anni di non coerenza per la Germania sono tre ma gli ultimi due potrebbero riflettere le conseguenze dell'unificazione tedesca. I risultati meno incoraggianti si registrano nel caso del Regno Unito e sono concentrati nella prima metà del decennio a indicare che, in quest'ultimo caso, devono probabilmente intervenire altri elementi nel calcolo del tasso di crescita di equilibrio.

Conclusioni

In questo lavoro abbiamo presentato un primo tentativo di analizzare le relazioni tra tasso di crescita di equilibrio (inteso come il tasso di crescita compatibile con l'equilibrio della bilancia dei pagamenti) e la specializzazione commerciale dei quattro principali paesi europei. In particolare si vuole sostenere l'ipotesi che la «struttura» di specializzazione «conta» nel determinare tale tasso di crescita e ciò in duplice senso. In primo luogo perchè la domanda mondiale dei diversi gruppi di beni cresce a tassi diversi e quindi un paese specializzato in beni che fronteggiano tassi di crescita della domanda più elevati ne trarrà benefici in termini di tasso di crescita aggregato. In secondo luogo la struttura intesa come interrelazione tra settori può essere più o meno efficiente nel produrre e utilizzare innovazioni e con esse accrescere la capacità competitiva.

Allo scopo di verficare empiricamente queste ipotesi abbiamo adottato una disaggregazione settoriale basata sulla tassonomia di Pavitt che, come è noto, ben si adatta a cogliere gli effetti della produzione e diffusione di innovazioni.

I risultati sono stati ottenuti calibrando il modello di crescita e bilancia dei pagamenti con parametri ottenuti attraverso un semplice esercizio di correlazione. La stima dei parametri infatti non è al momento possibile per la insufficenza di osservazioni. Malgrado questi dati vadano considerati con estrema cautela i risultati sono incoraggianti. Le simulazioni infatti mostrano una significativa differenza tra i tassi di crescita di equilibrio e quelli osservati e una sostanziale coerenza con l'ipotesi teorica adottata. Emerge inoltre una «gerarchia» tra i tassi di crescita di equilibrio dei quattro paesi — che vede al primo posto la Germania e all'ultimo l'Italia — che sostanzialmente conferma il ruolo delle diverse strutture di specializzazione nel determinare le potenzialità di crescita delle economie considerate.

Fermi restando i limiti posti dalla disponibilità di dati, futuri sviluppi di questa linea di ricerca potranno riguardare, tra l'altro, una più precisa definizione dei modelli nazionali e una valutazione dei medesimi nel riprodurre l'evoluzione delle quote di esportazioni settoriali.

Appendice

I dati utilizzati sono i seguenti: Esportazioni nazionali e mondiali (G7) per macrosettori Pavitt, fonte ICE. Importazioni di manufatti, fonte ICE. Tassi di cambio effettivi reali, fonte ICE. Tassi di crescita del reddito, fonte OCSE. Spesa in R&S, fonte CNR. Numero di brevetti, fonte CNR.

(1) In realtà tale aggiustamento è solo in parte completo. V Gandolfo 1981.

Riferimenti bibliografici

Bernstein J., I. Nadiri (1991), Product Demand, Cost of Production, Spillovers, and the Social Rate of Return to R&D, NBER Working Paper n. 3625.

Dosi G., K. Pavitt, L. Soete (1990) The Economics of Technical Change and International Trade, Harvester Wheatsheaf.

Fagerberg J. (1988) International Competitiveness, Economic Journal, vol 98.

Gandolfo G. (1981) Qualitative Analysis and Econometric Estimation of Continuous Time Dynamic Models, North Holland.

G.Grossman. E. Helpman (1991) Innovation and Growth in the Global Economy, MIT Press.

Guerrieri P. (1994) International Competitiveness, Trade Integration and Technological Interdependence, in C. Bradford (ed.) The New Paradigm of Systemic Competitiveness: Toward More Integrated Policies in Latin America, OECD.

Pasinetti L.L. (1981) Structural Change and Economic Growth, Cambridge University Press.

Pavit K. (1984) Sectoral Patterns of Technical Change. Toward a Taxonomy and a Theory, Research Policy vol 13.

Thirlwall J. (1979) Balance of Payments Constraints as an Explanation to Economic Growth, BNL Quarterly Review.

CRESCITA E INTEGRAZIONE REGIONALE
Un confronto fra i paesi dell'area mediterranea e altri paesi in via di sviluppo

di Riccardo Faini *

1. Introduzione

Quali sono gli effetti del commercio internazionale sulla crescita economica ? La risposta a tale domanda non è sempre stata univoca. Per molti anni, gli economisti teorici hanno sostenuto che l'apertura agli scambi commerciali con l'estero avrebbe esercitato un effetto significativo sul livello del reddito di un paese, ma non poteva modificarne il tasso di crescita di equilibrio (Deardorff, 1973). A fronte di questi risultati teorici, si contrapponeva però la convinzione molto radicata fra economisti applicati e soprattutto fra i 'policy-makers' che il sistema di scambi con l'estero e quindi la politica commerciale svolgeva un ruolo di rilievo nel determinare il tasso di crescita dell'economia. Negli anni '50 e '60, in particolare, numerosi paesi in via di sviluppo adottavano politiche di sostituzione delle importazioni nella convinzione che un processo prematuro di integrazione nell'economia mondiale avrebbe condannato tali paesi a un modello di specializzazione subalterno, compromettendone le prospettive di crescita. Il clima intellettuale e politico muta però in maniera radicale e, a partire dagli anni '70, organizzazioni internazionali come la Banca Mondiale e il Fondo Monetario Internazionale ripetono con sempre maggiore insistenza il loro invito ai paesi in via di sviluppo ad abbandonare le politiche di protezione delle importazioni e a perseguire con decisione politiche di piena integrazione nel sistema di scambi internazionali. Mutano quindi gli orientamenti della politica economica, ma rimane intatta la convinzione che le politiche di commercio con l'estero abbiano un effetto di rilievo sul processo di crescita economica.

Il distacco fra economisti teorici ed economisti applicati si ricompone negli anni '80, con lo sviluppo dei modelli di crescita endogena. Da tali modelli infatti scaturisce una conclusione che conferma le intuizioni dei 'policy-makers' e degli economisti applicati: le politiche economiche valgono a determinare sia il livello che il tasso di crescita di un sistema economico. Ci si interroga nuovamente quindi, con l'ausilio di modelli e di metodologie più adeguate, sugli effetti delle politiche commerciali sulla crescita. Le conclusioni non sono però univoche. I modelli di crescita endogena incorporano meccanismi più complessi rispetto alle impostazioni teoriche precedenti, mettendo in luce l'effetto di comportamenti non concorrenziali, di tecnologie con rendimenti crescenti e delle esternalità determinate dall'accumulazione del capitale umano e dal progresso tecnologico. Da tali elaborazioni emerge come gli effetti dell'apertura di un sistema agli scambi con l'estero siano più numerosi e, potenzialmente, molto più cospicui di quelli previsti dalle teorie tradizionali, ma che, perlomeno da un punto di vista teorico, esista la possibilità che alcuni di questi effetti abbiano un effetto negativo sulla crescita dell'economia. L'integrazione nell'economia mondiale infatti da un lato produce effetti benefici in quanto consente di ampliare i mercati di sbocco dei produttori e quindi di meglio sfruttare la presenza di economie di scala, indebolisce le posizioni di potere monopolistico sui mercati interni e fornisce infine un accesso al bacino di conoscenze tecnologiche dell'economia mondiale. Ma, a fronte di questi effetti, vi è la possibilità che l'integrazione nell'economia mondiale induca un paese a specializzarsi in una tipologia di beni per i quali gli effetti esterni dinamici non sono presenti o risultano più deboli con effetti negativi sul tasso di crescita.

A fini di politica economica, particolarmente dibattuta è la questione se processi di integrazione parziale nell'economia mondiale (che risultano per esempio dalla creazione di un mercato comune o di un'area di commercio libero) abbiano effetti significativamente diversi da

* Università di Brescia e IGIER

quelli di un processo di liberalizzazione multilaterale. Numerosi autori (si veda per tutti Grilli, 1994) hanno messo in luce come nell'ultimo decennio si siano intensificati i fenomeni di regionalizzazione degli scambi di beni e servizi, che riflettono a loro volta la proliferazione di accordi regionali di liberalizzazione con effetti quindi discriminatori nei confronti dei paesi non partecipanti all'accordo. Il rapporto ICE in particolare dedica da numerosi anni ampio spazio all'analisi dei fenomeni di polarizzazione degli scambi internazionali. Rimane aperta la questione se un processo di liberalizzazione degli scambi possa avere effetti diversi sulla dinamica della crescita a seconda che avvenga su basi multilaterali (e quindi non discriminatorie) o su basi regionali. Da un punto di vista empirico, gli studi sull'argomento sono sorprendentemente scarsi. Secondo de Melo, Panagariya e Rodrik (1993), accordi regionali non svolgono un ruolo di rilievo nell'influenzare il processo di crescita. A conclusioni opposte giungono però gli studi di Ben-David (1993, 1994) secondo cui il processo di integrazione europea ha esercitato effetti pronunciati sul processo di crescita e convergenza delle economie europee. L'attualità di tali questioni è particolarmente viva per i paesi in via di sviluppo. De Melo, e Panagariya (1993) mettono in luce come il regionalismo negli anni '80 sia caratterizzato dall'integrazione fra aree con livelli di sviluppo diverso, mentre negli anni '60 prevalevano accordi fra paesi relativamente omogenei. Si è passati in altri termini da un processo di integrazione Nord-Nord (o Sud-Sud) a una fase in cui prevalgono gli accordi Nord-Sud.

Scopo di queste note è di analizzare gli effetti del regionalismo nella tipologia degli scambi internazionali sulla crescita economica. Sono principalmente due gli interrogativi che si pone questo studio. In primo luogo, ci proponiamo di determinare l'effetto sulla crescita dell'apertura al commercio internazionale. In secondo luogo, analizziamo in quale misura l'integrazione privilegiata con un partner industrializzato influenzi le prospettive di crescita di un paese in via di sviluppo.

Il lavoro è organizzato nella maniera seguente. Nel prossimo paragrafo, viene descritta la struttura del nostro campione e vengono analizzati alcuni indici di polarizzazione commerciale. Nel paragrafo successivo, dopo una breve digressione metodologica, vengono presentati i nostri risultati econometrici. Seguono alcune brevi riflessioni conclusive.

2. Crescita e regionalismo

Come rilevato nell'introduzione, il regionalismo negli anni '80 si caratterizza per la prevalenza di accordi che coinvolgono paesi con diversi livelli di sviluppo. Nell'America del Nord, ad esempio, Canada e Stati Uniti aderiscono insieme al Messico all'accordo NAFTA. In Europa, l'Unione Europea ha concluso accordi di integrazione commerciale con la maggioranza dei paesi dell'Est Europeo, molti dei quali presentano indici di sviluppo molto bassi. Contemporaneamente, l'Unione Europea sta negoziando una serie di accordi preferenziali con diversi paesi del Nord Africa. Infine, anche nel continente asiatico si ripetono i tentativi di identificare forme di collaborazione commerciale in cui inevitabilmente il Giappone verrebbe a svolgere un ruolo fondamentale insieme a paesi ancora in via di sviluppo.

Dal punto di vista delle aree più arretrate, il processo di integrazione con un'area a sviluppo avanzato presenta sia chiari vantaggi che potenziali controindicazioni. Da un lato, tale processo consente di accedere ad un ampio mercato con la garanzia che tale libertà di accesso non risulti esposta a ventate protezionistiche nei paesi di importazione. Malgrado i progressi compiuti sulla via della liberalizzazione degli scambi, gli accordi GATT non riescono ancora a fornire garanzie analoghe in materia di sicurezza di accesso. La possibilità di accedere ad un mercato di grandi dimensioni esalta poi i vantaggi, descritti nel paragrafo precedente, in termini di specializzazione, sfruttamento di economie di scala e riduzione del potere dei monopoli interni.

Ma a fronte di tali vantaggi esiste anche però la possibilità che prevalgano fenomeni di diversione commerciale (che obbligherebbe per esempio il Messico ad acquistare beni a più caro prezzo dagli Stati Uniti che non da altri partner commerciali) e il rischio che le imprese industriali e agricole nell'area arretrata non resistano alla concorrenza troppo agguerrita dei produttori nel paese a sviluppo più avanzato.

Ad un processo di integrazione regionale viene spesso contrapposto uno schema di liberalizzazione multilaterale degli scambi che, se attuato nel quadro di un rafforzamento degli strumenti di controllo e di protezione della libertà degli scambi, fornisce vantaggi analoghi alla liberalizzzione su basi regionali, ma evita fenomeni di diversione commerciale. In tale contesto, è quasi di prammatica il paragone fra i paesi dell'America Latina e del Nord Africa da un lato, che hanno privilegiato schemi di integrazione regionale con Stati Uniti e Europa rispettivamente, e i paesi del Sud-Est Asiatico che hanno invece proceduto speditamente lungo la via dell'integrazione nell'economia mondiale. Si consideri in particolare la Tabella 1 che riporta il tasso di crescita medio per lustro nel periodo 1970-1990 per un campione di paesi del Nord Africa, dell'America Latina e del Sud Est Asiatico. Nella tabella 2 vengono poi riportati i dati relativi al peso nel commercio di ciascun paese del partner industrializzato, ovvero rispettivamente l'Europa per i paesi del Nord Africa, gli Stati Uniti per i paesi dell'America Latina e il Giappone per i paesi asiatici. Da questi dati si evince una relazione negativa fra il peso del partner industrializzato e il tasso di crescita del PIL pro-capite in un dato paese. Si considerino in particolare gli anni '80. Con l'eccezione delle Filippine nel primo quinquennio, i paesi asiatici registrano un tasso di crescita molto sostenuto e allo stesso tempo risultano meno dipendenti nei loro scambi con l'estero dal partner industrializzato. Considerazioni di segno opposto valgono invece per i paesi del Nord Africa e dell'America Latina, in cui preponderante risulta il peso sugli scambi con l'estero rispettivamente di Europa e Stati Uniti, ma relativamente più lenta è la dinamica del reddito. Anche all'interno di ciascun raggruppamento regionale, si rilevano differenze significative.

Sembrerebbe quindi di potere evincere da questa breve disamina che una struttura del commercio con l'estero eccessivamente squilibrata in senso geografico possa avere effetti negativi sui risultati di crescita. In altri termini, un processo di integrazione multilaterale nell'economia mondiale comporterebbe una dinamica più rapida della crescita economica in paragone ad un'apertura regionale e selettiva dell'economia nazionale agli scambi con l'estero. Tale conclusione però risulterebbe sotto molti aspetti affrettata, per diverse ragioni. In primo luogo, se consideriamo l'intero periodo 1970-'90, non sembra possibile individuare una chiara relazione negativa fra tasso di crescita del reddito pro-capite e peso nel commercio di un dato paese del partner industrializzato (Fig. 1). In secondo luogo, come rilevato anche in altra parte del rapporto ICE, i dati sulle quote geografiche del commercio con l'estero (e quindi anche i dati sulla quota del partner industrializzato) dipendono da numerosi fattori, quali la dimensione economica del partner, la distanza geografica ed economica che separa i paesi considerati e le politiche di integrazione commerciale. Attribuire l'andamento di una data quota geografica esclusivamente all'effetto delle politiche commerciali può condurre a conclusioni fuorvianti e potenzialmente erronee. Infine, la letteratura empirica sulla crescita economica ha dimostrato come l'andamento della crescita sia influenzato da numerosi fattori, in particolare la propensione al risparmio, l'accumulazione di capitale umano, il livello di reddito iniziale e il tasso di crescita della popolazione. Un'analisi di correlazione semplice fra la struttura geografica del commercio con l'estero e il tasso di crescita economica non consente quindi di trarre conclusioni affidabili. E' necessario infatti tenere conto anche degli altri fattori che influenzano il processo di crescita prima di potere attribuire un effetto negativo sulla crescita a una composizione geografica giudicata distorta del commercio con l'estero. Nel prossimo paragrafo, presenteremo un'analisi della relazione fra struttura geografica del commercio estero e crescita economica che tiene conto di queste critiche.

3. Un'analisi econometrica

Si sono moltiplicati negli anni più recenti i contributi empirici volti a individuare le determinanti del processo di crescita economica. A fornire un impulso in tale senso sono valsi sia i progressi della teoria economica (che con i modelli di crescita endogena ha dimostrato come i comportamenti degli agenti e le politiche dei governi influenzano anche il tasso di crescita del reddito) che la disponibilità di una nuova banca dati, frutto di un progetto congiunto delle Nazioni Unite, della Banca Mondiale e dell'Università della Pennsylvania, che fornisce informazioni di contabilità nazionale comparabili per un ampio numero di paesi.

L'analisi teorica e quella empirica hanno individuato una tipologia a dir poco voluminosa delle caratteristiche di un sistema economico che ne determinano il tasso di crescita. Fra questi vanno ricordati perlomeno la propensione ad investire in ricerca e sviluppo, in capitale fisico, in capitale umano, la spesa pubblica, la politica del settore finanziario, la politica commerciale, le distorsioni indotte dall'intervento pubblico, la distribuzione del reddito, la stabilità macroeconomica . Questa proliferazione di studi ha indotto alcuni autori a verificare la robustezza dei diversi risultati facendo ricorso a metodologie econometriche (la 'extreme bounds analysis') che consentono di individuare quali variabili vadano sistematicamente incluse in un'analisi della crescita nella misura in cui la significatività del loro effetto non risulta dipendere dall'inclusione o meno di altre variabili nell'equazione di regressione. Secondo Levine e Renelt (1992), le seguenti variabili hanno un effetto 'robusto' nello spiegare la dinamica della crescita: il rapporto fra investimenti e PIL (con segno atteso positivo), il tasso di crescita della popolazione (con segno atteso negativo), il livello iniziale del reddito (con segno atteso negativo) e la dotazione iniziale di capitale umano (con segno atteso positivo).

A tali variabili vanno poi aggiunte le caratteristiche delle politiche pubbliche. Particolare rilievo assume ai nostri fini la strategia di politica commerciale. Il lavoro di Easterly (1993) dimostra, a livello sia teorico che empirico, come distorsioni indotte dalle politiche pubbliche possano avere effetti pronunciati sull'andamento della crescita. La politica commerciale svolge in tale ottica un ruolo di grande importanza come dimostrato per esempio da Edwards (1989). Più limitati risultano gli studi diretti ad analizzare l'effetto sulla crescita di politiche regionali, e quindi selettive, di apertura agli scambi con l'estero. De Melo, Panagariya e Rodrik (1994) introducono nell'equazione base della crescita una variabile che indica se un dato paese ha aderito ad un accordo di integrazione commerciale. In nessun caso, il coefficiente di tale variabile risulta significativamente diverso da zero, inducendo gli autori a concludere che accordi di integrazione regionale non influenzano il processo di crescita. A conclusioni opposte giungono invece le analisi di Ben-David (1993, 1994), che dimostra come il processo di convergenza delle economie europee vada attribuito pressochè esclusivamente alla liberalizzazione degli scambi commerciali indotta dalla creazione della Comunità Europea.

Sia i lavori di Ben-David (1993, 1994) che lo studio di de Melo, Panagariya e Rodrik (1994) non consentono di trarre conclusioni definitive sull'efficacia delle strategie di integrazione regionale. I lavori di Ben-David considerano solo il caso europeo e sembra quindi difficile generalizzare le sue conclusioni alle politiche di integrazione regionale negli anni '80, caratterizzate come già rilevato da una ben maggiore disomogeneità dei paesi membri. Inoltre, vi sono fondate ragioni per reputare che l'effetto positivo del processo di integrazione europea non trovi riscontri in altri schemi di integrazione che, soprattutto nei paesi in via di sviluppo, non sono mai sfociati in un aumento cospicuo degli scambi all'interno dell'area . Lo studio di de Melo, Panagariya e Rodrik (1994) d'altro canto tiene conto in maniera molto imperfetta dell'effetto dei processi di integrazione regionale: gli autori infatti dividono i diversi paesi in due categorie a seconda che facciano parte o meno di un dato schema di integrazione regionale. In tale modo, però, si prescinde dalla possibilità che un dato schema di integrazione regionale eserciti effetti diversi, inducendo ad esempio fenomeni più o meno accentuati di diversione

commerciale, sui diversi paesi aderenti all'accordo. Inoltre risulta impossibile valutare gli effetti di schemi meno formali ma altrettanto importanti, che portano per esempio Europa e Stati Uniti a privilegiare attraverso concessioni tariffarie gli scambi rispettivamente con i paesi del Nord Africa e quelli dell'America Latina.

In quanto segue, utilizziamo un approccio diverso. In un primo stadio, stimiamo un'equazione di commercio bilaterale che determina il livello 'normale' degli scambi di un dato paese del nostro campione con il rispettivo partner industrializzato in funzione del reddito e della dimensione di tali paesi. Utilizziamo i residui di tale regressione come misura della distorsione della struttura geografica del commercio di tale paese. Ripetiamo poi tale procedura analizzando il grado di apertura complessiva del paese in esame rispetto agli scambi con l'estero. Otteniamo quindi due misure di distorsione, la prima relativa al grado di apertura complessiva degli scambi con l'estero, la seconda che misura il peso sul totale degli scambi del partner industrializzato. In una seconda fase dell'analisi, utilizziamo questi due indicatori in un'equazione di crescita che include anche tutte le variabili individuate nello studio di Levine e Renelt (1992). Con un siffatto approccio, siamo in grado di tenere conto delle obiezioni formulate nel paragrafo precedente. In primo luogo, nell'equazione di crescita compaiono altre caratteristiche, oltre a quelle della struttura degli scambi con l'estero, che influenzano il processo di crescita. In secondo luogo, teniamo conto del fatto che altri fattori, in aggiunta alle politiche di integrazione commerciale, condizionano la struttura geografica degli scambi con l'estero di un dato paese.

I risultati dell'analisi econometrica sono presentati nella Tabella 3. Il periodo 1970-1990 è stato diviso in quattro sotto-periodi di cinque anni ciascuno . I dati sono tratti per la maggior parte dalla banca dati di Summers e Heston. Il livello iniziale di capitale umano è misurato dal livello di istruzione della popolazione. Tale variabile non è però disponibile per tutto il campione. Vengono quindi presentate due regressioni, la prima delle quali include il livello di istruzione (il cui coefficiente non risulta però significativamente diverso da zero) e la seconda che copre un campione più ampio ma che non include fra i regressori il livello di istruzione.

Va rilevato anzitutto come tutte le variabili nella seconda regressione abbiano il segno atteso anche se il coefficente del tasso di crescita della popolazione non risulta significativamente diverso da zero. Svolgono invece un ruolo statisticamente importante nel determinare il tasso di crescita del prodotto pro-capite il tasso di investimento e il livello del reddito iniziale. Quest'ultima variabile appare con un coefficiente negativo a confermare l'esistenza di un processo di convergenza relativa per cui paesi con un più alto livello iniziale del reddito tendono a crescere più lentamente. Una conferma grafica di tale tendenza è fornita dalla Fig. 2, che raffigura la relazione fra tasso di crescita su tutto il periodo 1970-'90 e il livello iniziale di reddito nel 1970. Si verifica che in generale i paesi con un livello di reddito relativamente più basso nel 1970 hanno registrato tassi di crescita più rapidi. L'analisi econometrica conferma la validità di tale relazione anche quando si introducono nell'equazione le altre determinanti della crescita.

Nell'ambito di queste note, assumono particolare rilievo i risultati relativi alle variabili di commercio. Come già rilevato, nell'equazione di stima sono stati inclusi due indicatori della struttura dei flussi commerciali: il primo di tali fattori ('apertura complessiva') misura lo scostamento del grado di apertura complessivo del paese rispetto alla norma, il secondo ('integrazione regionale') fornisce una stima della distorsione nell'orientamento geografico degli scambi con l'estero a favore del partner industrializzato. In entrambi i casi, si sono considerati solamente i valori positivi dello scostamento dalla norma. I risultati econometrici confermano l'ipotesi che paesi più aperti ai flussi di commercio internazionale registrino tassi di crescita più rapidi. Contestualmente, si dimostra che un processo di integrazione troppo pronunciato con il

paese industrializzato produce effetti negativi sull'andamento dinamico dell'economia.

4. Conclusioni

L'ipotesi di lavoro di queste note è che un processo di apertura selettivo agli scambi internazionali, che ad esempio attraverso accordi regionali privilegi alcune aree geografiche a scapito di altre, produce effetti negativi sulla crescita specie se paragonato a una strategia di liberalizzazione multilaterale, e quindi globale, degli scambi con l'estero.

I risultati econometrici sembrano fornire una conferma di tale ipotesi. Per giungere a conclusioni più definitive, è necessario però da un lato ampliare il campione di analisi in maniera da includere un numero più vasto di paesi, in secondo luogo utilizzare metodologie più sofisticate per misurare la distorsione nella struttura dei flussi commerciali. Rimane però vero che i nostri risultati forniscono un'ulteriore chiave di lettura della migliore performance economica registrata nei paesi del Sud Est Asiatico che può essere, perlomeno in parte, attribuita a un processo di integrazione nell'economia mondiale che si contrappone alle scelte di apertura selettiva, su basi principalmente regionali, che ha contraddistinto le politiche commerciali dei paesi in America Latina e nel Nord Africa.

---

(1) Nella terminologia di Grossman e Helpman (1991), questo effetto è denominato "resource allocation effect".

(2) Per una descrizione di tale banca dati, si veda il lavoro di Summers e Heston (1991).

(3) Per una lista più completa e relativamente aggiornata di tali studi, si veda il contributo di Easterly ed al. (1994).

(4) Sul fallimento degli schemi di integrazione regionale nei paesi in via di sviluppo, si vedano i contributi raccolti nel volume di de Melo e Panagariya (1994).

(5) Questa suddivisione ha due vantaggi da un punto di vista econometrico. Da un lato consente di potere disporre di un maggior numero di osservazioni e quindi di più ampi gradi di libertà per la stima. Dall'altro mantiene una relazione più stretta fra le condizioni iniziali (relative per esempio al tasso di scolarizzazione) e il tasso di crescita nel periodo considerato. Tale relazione si attenuerebbe nel caso in cui la crescita fosse misurata su un periodo troppo lungo.

Riferimenti bibliografici.

Ben-David D. (1993), "Equalizing exchange: trade liberalization and income convergence", Quarterly Journal of Economics, 108, 653-679.

Ben-David D. (1994), "Income disparity among countries and the effects of freer trade", in L. Pasinetti e R. Solow (a cura di), Economic Growth and the Structure of Long-Term Development, Macmillan, Londra.

Deardorff A. (1973), "The gains from trade in and out of steady-state growth", Oxford Economic Papers,, 25, 173-191.

Easterly W. (1993), "How much do distortions affect growth ?", Journal of Monetary Economics, 32.

Easterly W., Kremer M., Pritchett L. e Summers L. (1993), "Good policy or good luck ? Country growth performance and temporary shocks", Journal of Monetary Economics, 32, 459-483.

Edwards S. (1989), "Openess, outward orientation, trade liberalization and economic performance in developing countries", NBER Working Paper n. 2908, Cambridge.

Grilli E. (1994), "Regionalism and multilateralism: conflict or coexistence ?", di prossima pubblicazione su R. Faini e Enzo Grilli (a cura di), Regionalism and Multilateralism after the Uruguay Round, MacMillan, Londra.

Grossman G. e E. Helpman (1991), Innovation and Growth in the Global Economy, The MIT Press, Cambridge.

Levine R. e Renelt D. (1992), "A sensitivity analysis of cross-country growth regressions", American Economic Review, 82, 942-963.

de Melo J. e A. Panagariya (1993), New Dimensions in Regional Integration, Cambridge University Press, Cambridge.

de Melo J., A. Panagariya e D. Rodrik (1993), "The new regionalism: a country perspective", in de Melo J. e A. Panagariya (a cura di), op. cit.

Summers R. e Heston A. (1991), "The Penn World Tables (Mark 5): an expanded set of international comparisons", Quarterly Journal of Economics, 106, 327-367.

Tabella 1 - Quota del partner industrializzato sul commercio totale del paese

	1971-75	1976-80	1981-85	1986-90
Egitto	0.248	0.407	0.430	0.392
Giordania	0.250	0.334	0.266	0.221
Israele	0.380	0.345	0.343	0.407
Marocco	0.619	0.600	0.512	0.548
Siria	0.379	0.445	0.360	0.373
Tunisia	0.642	0.691	0.636	0.688
Turchia	0.500	0.427	0.318	0.423
Corea	0.343	0.282	0.198	0.243
Filippine	0.319	0.247	0.184	0.187
Tailandia	0.308	0.250	0.208	0.230
Cile	0.538	0.584	0.618	0.550
Colombia	0.696	0.652	0.727	0.704
Messico	0.847	0.854	0.750	0.849
Peru	0.670	0.630	0.688	0.566

Tabella 2 - Tasso di crescita del PIL pro-capite

	1971-75	1976-80	1981-85	1986-90
Egitto	1.94	5.21	3.33	-0.23
Giordania	1.30	10.98	0.87	-3.37
Israele	4.29	1.12	1.10	1.79
Marocco	2.82	4.38	0.23	1.33
Siria	9.51	3.82	-1.05	-0.42
Tunisia	7.15	4.24	1.77	1.11
Turchia	5.28	0.09	1.41	3.86
Corea	6.54	5.85	6.25	n.d.
Filippine	3.39	2.86	-4.14	2.80
Tailandia	1.94	5.09	2.39	7.51
Cile	-4.86	5.95	-3.74	4.17
Colombia	2.98	3.43	-0.01	1.94
Messico	3.22	4.13	-1.52	0.33

Tabella 3 - Determinanti del tasso di crescita del PIL pro-capite

	coeffic.	err. st.	coeffic.	err. st.
costante	.16	.05	.22	.05
d80	-.03	.009	-.03	.009
POP	-.51	.97	-.27	.94
INV	.16	.089	.11	.06
LY	-.017	.007	-.025	.006
APERTURA	.35	.18	.27	.17
INTEGRAZIONE	-.20	.10	-.17	.007
ISTRUZIONE	-.003	.002	—	—
R2	.42		.35	

Legenda:
d80: dummy temporale (1981-'85), POP: tasso di crescita della popolazione, INV: rapporto investimento-PIL, LY: reddito pro-capite nell'anno iniziale, APERTURA: grado di apertura al commercio con l'estero, INTEGRAZIONE: grado di integrazione con il partner industrializzato, ISTRUZIONE: tasso di istruzione medio.

Figura 1
Crescita in funzione del commercio

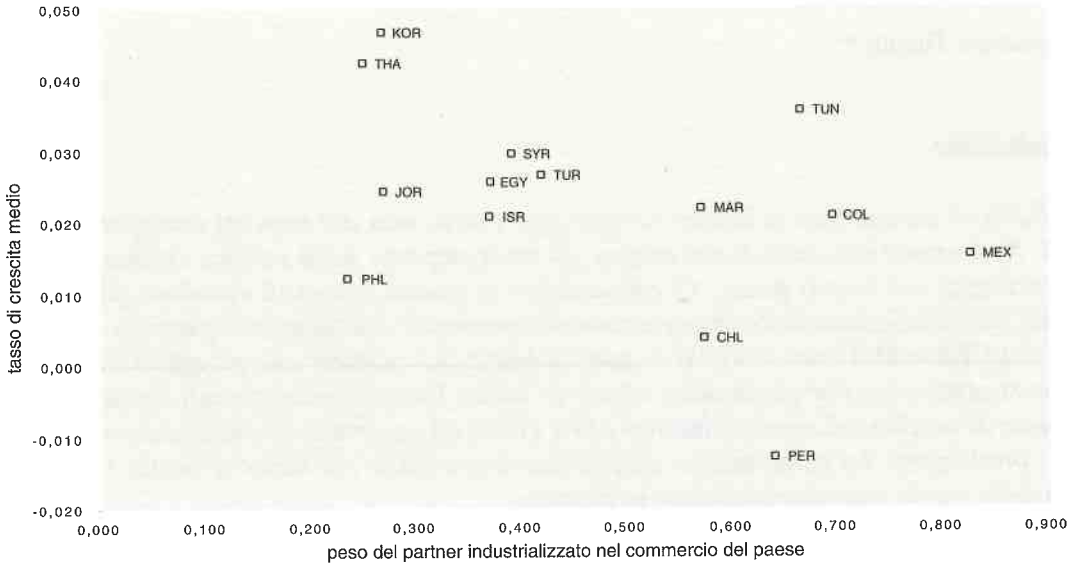
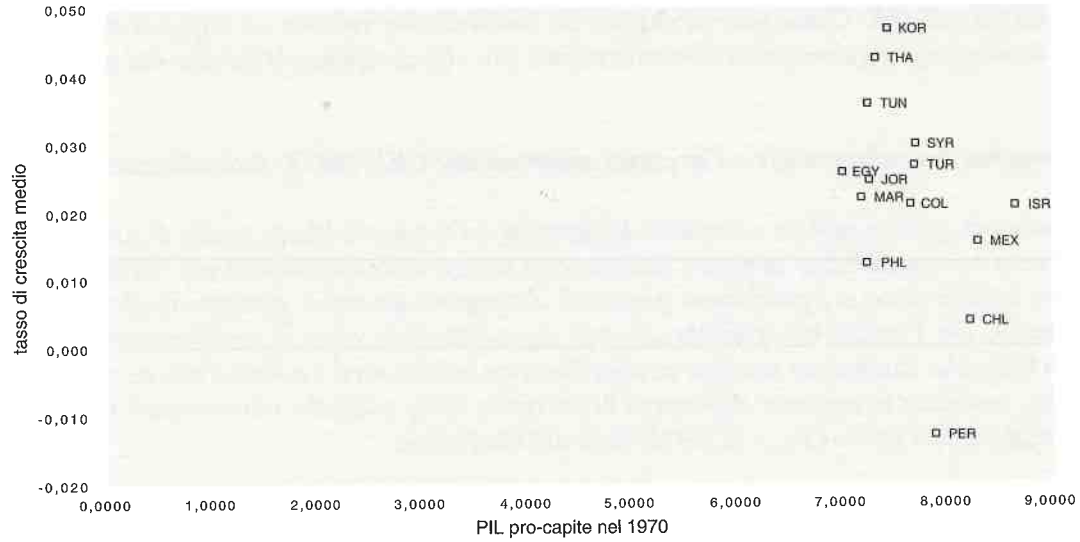


Figura 2
Crescita in funzione del PIL iniziale



LA GRADUALE LIBERALIZZAZIONE DELLE IMPORTAZIONI DI AUTOMOBILI DAL GIAPPONE: ALCUNE SIMULAZIONI DI POLITICA COMMERCIALE

di Alessandro Turrini *

1. Introduzione

L'Italia si caratterizza a livello europeo per essere uno dei mercati tradizionalmente più protetti. Nonostante ciò, sono assai carenti gli studi empirici sulla politica commerciale che si sono focalizzati sul nostro paese. Ci proponiamo in questo lavoro di simulare gli effetti della graduale liberalizzazione delle importazioni di automobili dal Giappone prevista dall'accordo siglato tra CEE e MITI nel 1991. Vi è ogni elemento per ritenere che gli effetti di questo programma si sentiranno con particolare vigore in Italia. I produttori nazionali detengono un'elevata quota di vendite sul mercato interno (40% circa) ed esportano in media solo un terzo della propria produzione. La penetrazione giapponese è poi tra le più basse a livello Ue, in conseguenza delle rigide restrizioni adottate in passato.

Come in analoghi precedenti lavori (in particolare Dixit (1988), Laussel et al. (1988), Smith e Venables (1991), rappresentiamo il settore automobilistico attraverso un modello di oligopolio internazionale, che calibriamo in modo da riprodurre i valori di prezzi e quantità del 1993, il primo anno di operatività dell'accordo.

In base alle caratteristiche dell'accordo abbiamo scelto di modellare l'effetto della autolimitazione nelle consegne di "auto gialle" assimilandolo a quello di una quota massima in termini percentuali sul totale delle vendite. A questo modo, agli effetti tradizionalmente associati dalla teoria economica all'adozione di VERs (restrizioni volontarie all'esportazione), si aggiunge un effetto anticompetitivo sul comportamento delle imprese. Una quota così definita modifica infatti la congettura che i produttori nazionali hanno relativamente al comportamento degli esportatori esteri (Smith e Venables (1991)).

Le simulazioni mostrano che la parziale eliminazione della VER prevista dal regime transitorio è in grado di aumentare il benessere nazionale di quasi 800 miliardi di lire all'anno, mentre i guadagni minimi ottenibili dalla liberalizzazione totale prevista per il 2000 sono superiori di almeno 50 miliardi. Come già riscontrato da simili analisi relative ad altri paesi, il beneficio che i consumatori traggono dalla liberalizzazione più che compensa le perdite dei produttori.

2. La penetrazione giapponese e l'accordo commerciale CEE-MITI: fatti stilizzati

Operatori, policy-makers e studiosi lamentano da tempo l'elevato grado di segmentazione del mercato automobilistico europeo. Il divario di prezzo delle automobili tra i diversi paesi Ue è tuttora significativo e i produttori nazionali detengono quote di mercato molto al di sopra della media. Tra i motivi che giustificano tale segmentazione, oltre al regolamento 123/'85 del Trattato Cee, *che ratifica un sistema di distribuzione selettivo ed esclusivo per le case automobilistiche, va citata la marcata differenza nella storia delle politiche commerciali nazionali nei confronti dei paesi extra-Cee, e in particolare del Giappone.*

* CESPRI - Bocconi, Milano

RESTRIZIONI QUANTITATIVE NELLA CEE PRIMA DELL'ACCORDO DEL 1991

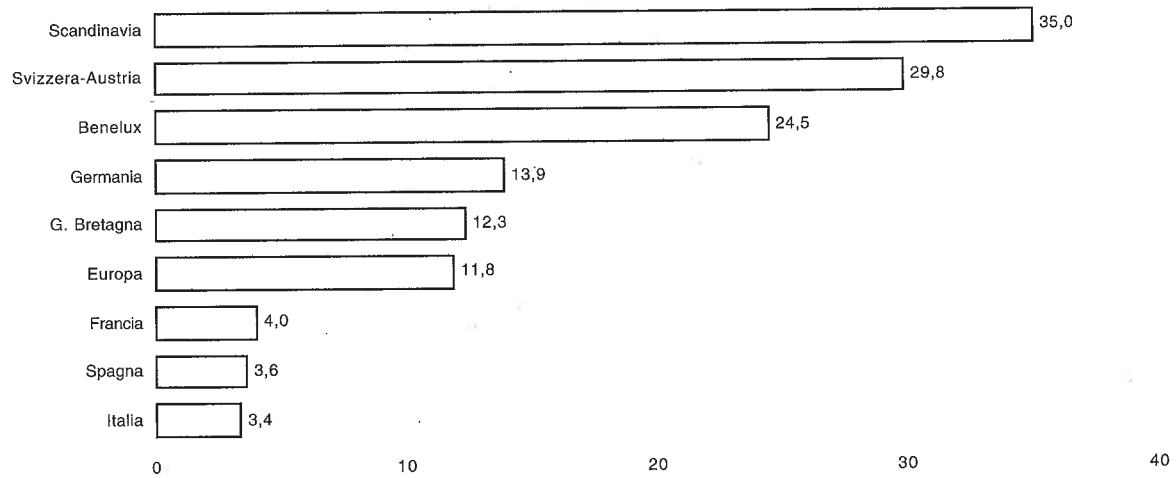
	Grado di protezione	Forma
Italia	2.800 vetture di import diretto +23.000 (stima '91) import "libera pratica" da altri paesi Cee (totale=2% circa del mercato)	Accordo bilaterale su richiesta dei giapponesi nel 1956; salvaguardia ex-art.115 Trattato Cee per limitare libera pratica
Francia	3%	Blocco unilaterale
Spagna	1.200 veicoli di import diretto+12.000 (stima '91) import "libera pratica" da altri paesi Cee (totale=3% circa del mercato)	Accordo bilaterale; salvaguardia ex-art.115 Trattato Cee per limitare libera pratica
Germania	15%	Gentlemen Agreement
Gran Bretagna	11%	Gentlemen Agreement
Portogallo	7%	Sorveglianza import diretto

Fonte: Gatt (1991)

Tavola 1

La Svizzera, il Benelux e i paesi Scandinavi hanno da sempre avuto un atteggiamento liberoscambista, mentre Francia, Italia, Spagna e Portogallo sono tradizionalmente protezionisti. Meno rigido l'atteggiamento tedesco e britannico, seppur ispirato a principi di managed trade. *Tale difformità nelle legislazioni commerciali ha dato luogo a tassi di import-penetration giapponese molto disuguali sul suolo europeo (cfr. figura 1.).*

Figura 1. Distribuzione delle quote di mercato giapponesi in Europa (anno 1992)



Fonte: Elaborazioni su dati Anfia

L'Italia è da sempre uno dei paesi europei maggiormente protetti nei confronti del Giappone nel settore dell'auto. Il primo accordo bilaterale di limitazione reciproca, siglato nel 1956 su iniziativa del Giappone era estremamente vincolante: 2.800 vetture annue. Durante gli anni ottanta la quota di mercato delle case del Sol Levante in Italia si è accresciuta principalmente a causa delle importazioni parallele. I governi italiani sono comunque riusciti ad arginare questa forma di penetrazione ottenendo dalla Commissione CEE la concessione della clausola di salvaguardia (ex art. 115 del Trattato). A partire dal 1986, poi, la quota di mercato giapponese ha cominciato a crescere velocemente per effetto delle importazioni provenienti dai transplants nipponici in Gran Bretagna.

LA PENETRAZIONE GIAPPONESE IN ITALIA

Anni	Import (unità)	Import (% su totale import)	Vendite (unità)	Vendite (% su totale vendite)
1983	2.000	0,3	2.249	0,13
1984	2.149	0,27	2.916	0,17
1985	2.064	0,23	2.738	0,15
1986	1.665	0,2	8.662	0,47
1987	3.560	0,36	13.750	0,69
1988	2.026	0,2	19.890	0,91
1989	1.977	0,16	33.391	1,4
1990	4.270	0,33	46.018	1,95
1991	3.699	0,27	62.117	2,65
1992	36.478	2,76	72.078	3,04
1993	38.800	3,72	79.193	4,19

Fonte: Elaborazioni su dati Anfia.

Tavola 2

Dal 1 Gennaio 1993 il regime commerciale nei confronti dell'"auto gialla" è unificato a livello UE. Il programma di completamento del Mercato Unico prevedeva infatti l'uniformazione tra gli Stati Membri della politica commerciale nei confronti di paesi terzi. Le diverse misure nazionali sono pertanto state rimpiazzate da una VER transitoria a livello comunitario per effetto di un accordo (non ufficiale) conclusosi tra la CEE e il MITI nel 1991 e denominato "Elements of Consensus". Il governo giapponese si impegna a limitare le proprie esportazioni sul suolo europeo fino all'anno 1999, dopodiché ogni forma di controllo dovrebbe essere abolita[1]. Durante la fase transitoria il tetto massimo di esportazioni è rivisto semestralmente per tener conto dell'andamento congiunturale della domanda. L'accordo prevede inoltre la definizione separata delle quote per i paesi tradizionalmente più protetti (Italia, Francia, Spagna, Portogallo, Regno Unito). L'obbiettivo del regime controllato infatti è quello di permettere una penetrazione graduale di questi mercati evitando repentine cadute nella quota di mercato dei produttori nazionali. Nella bozza preliminare dell'accordo CEE-MITI, inoltre, i limiti proposti consideravano esplicitamente anche la produzione dei transplants giapponesi in Europa (Cerretelli 1991), e in quella definitiva, all'art. 14 degli "Elements of Consensus", la parte giapponese si impegna a "rendere nota ai propri costruttori la preoccupazione espressa dalla CEE circa un'effettiva concentrazione delle vendite provenienti dai transplants su specifici mercati". è lecito supporre pertanto che, nel decidere l'entità dell'autocontingentamento, le parti si basino sul monitoraggio della quota di mercato globale delle marche giapponesi.

"ELEMENTS OF CONSENSUS"

	Esportazioni giapponesi nel 1999	Immatricolazioni totali previste per il 1999	Penetrazione dell' import giapponese (%)
Francia	158.000	2.850.000	5,26
Italia	138.000	2.600.000	5,29
Spagna	79.000	1.475.000	5,35
Portogallo	23.000	275.000	8,36
Regno Unito	190.000	2.700.000	7,04
Altri	650.000	5.200.000	12,52
Totale CEE	1.230.000	15.100.000	8,14

Fonte: Commissione CEE (1993)

Tavola 3

Nel 1993 la quota assegnata agli esportatori giapponesi sul territorio Ue è ammontata a 980.000 unità, di cui 38.800 destinate al mercato italiano. A causa della forte contrazione nella domanda avutasi tra il 1992 e il 1993, la quota prevista a fine '92 era stata drasticamente ridotta nel successivo incontro semestrale, in modo da ridurre l'export giapponese nella Ue del 18,3%, a fronte di una contrazione leggermente più marcata nel totale delle immatricolazioni. Nel 1994, la quota globale è stata definita in 993.000 unità (47.300 destinate al mercato italiano), quota che non è stata pienamente utilizzata dalle case esportatrici, causa la forte rivalutazione dello yen. Nel 1995 il mercato automobilistico europeo appare in decisa ripresa; i rappresentanti giapponesi hanno ottenuto una quota al di sopra del milione di unità: 1.105.000 vetture, di cui 56.800 dirette in Italia [2].

3. Il modello

Il modello che sviluppiamo presenta numerose analogie con quello proposto da Dixit (1988) per gli Usa, il "capostipite" dei modelli calibrati di oligopolio. Si tratta di un modello di oligopolio internazionale (à-la Cournot) con beni differenziati "à-la Armington" (si veda appendice 1 per un'esposizione più dettagliata). Ogni impresa, cioè, differenzia il proprio prodotto secondo analoghi standard a seconda della propria localizzazione geografica. I mercati vengono considerati segmentati nel senso indicato da Brander e Krugman (1983), ossia, le imprese sono in grado di disporre diverse strategie di prezzo o quantità sui diversi mercati perchè l'attività di arbitraggio non è sufficientemente sviluppata. I competitori sono tre gruppi di imprese: i produttori nazionali, gli esportatori europei e gli esportatori giapponesi.

Il modello proposto si distingue in alcuni aspetti da quelli presentati nella letteratura sull'argomento. Il primo aspetto da sottolineare è il metodo di calibrazione seguito (si rimanda a Turrini 1995). Secondariamente, modelliamo esplicitamente l'imposizione indiretta, aspetto ignorato nella stragrande maggioranza degli studi analoghi al nostro, nonostante il cuneo fiscale tra prezzi alla produzione e al consumo rivesta un ruolo notevole nell'influenzare le considerazioni di benessere.

(1) Il 1999 come data massima per il mantenimento della VER è sancita anche dalla ratifica degli accordi dell'Uruguay Round del GATT.
(2) Il mercato di riferimento dell'accordo è mutato nel 1995 a causa dell'entrata nell'Ue di Austria Svezia, e Finlandia. I negoziatori europei sono riusciti a far prevalere la linea secondo la quale il mercato dei suddetti paesi, precedentemente libero, debba ora essere assoggettato all'accordo CEE-Miti. *(Il Sole 24 ore, 1 Aprile 1995).*

Come già esposto nella sezione 2, assumiamo che la VER sia definita sotto forma di quota massima sulle vendite globali che può essere detenuta dagli esportatori giapponesi. Nel modello da noi proposto, una VER definita in termini percentuali alza il livello dei prezzi per due motivi. Il primo, comune ad ogni barriera all'importazione, si deve al fatto che essa limita artificialmente la quantità offerta. Il secondo, e più indiretto motivo, risiede nella modificazione nelle congetture dei competitori non soggetti a contingente. Questi, essendo a conoscenza della reazione degli esportatori vincolati, saranno infatti in grado di fissare prezzi più alti senza temere di perdere consistenti quote di mercato a favore delle importazioni.

L'attività di produzione e consumo di automobili genera benessere economico. Nel caso particolare di preferenze quasi lineari che noi consideriamo, questo benessere è misurabile attraverso una somma di rendite. Vi sarà pertanto una parte di rendita di cui si appropriano i consumatori, una che va ai fattori della produzione, una che si trasferisce nei profitti, ed una di cui si appropria il governo. La rendita del consumatore è data dal sovrappiù di utilità ottenuta dal consumo di automobili. La rendita dei produttori è data dalla somma dei profitti delle imprese nazionali. La rendita dei fattori produttivi è data poi dal maggior salario che i lavoratori ottengono se impiegati nel settore automobilistico. Infine, il sovrappiù del governo è semplicemente la somma delle imposte indirette. La misura del benessere totale è data dalla somma di queste componenti.

4. La calibrazione

Il modello viene calibrato in modo da riprodurre i valori di prezzi e quantità osservati nell'anno 1993, il primo anno di operatività dell'accordo commerciale siglato tra Cee e Miti[3]*. I dati sulle quantità di automobili vendute sono stati raccolti dalle statistiche pubblicate dall'ANFIA (Associazione Nazionale fra Industrie Automobilistiche). Il prezzo medio d'acquisto delle vetture italiane, europee, giapponesi è stato costruito ponderando con le vendite il prezzo di ciascun modello, pubblicato sulla rivista di settore "Quattroruote". I valori sono presentati alla tavola 4.*

QUANTITÀ E PREZZI DELLE AUTOMOBILI ITALIANE, EUROPEE E GIAPPONESI IN ITALIA NEL 1993

Quantità	X1	X2	X3
	848.661	915.619	79.193
Prezzi (.000 £)	p1	p2	p3
	18.810	24.206	26.186

(Fonte: nostre elaborazioni su dati Anfia e Quattroruote).

Tavola 4

(3) Occorre dire che il 1993 non è un anno molto rappresentativo per i valori delle variabili di nostro interesse a causa della profonda recessione economica che ha depresso in modo significativo la domanda di autoveicoli in Europa e, segnatamente, in Italia. Si può presumere che la recessione abbia riguardato significativamente solo il livello medio delle vendite, senza aver sostanzialmente quote di mercato e prezzi relativi. Turrini (1995) propone comunque un'analisi di sensibilità rispetto ai parametri di domanda e costo. Da un punto di vista formale tale esercizio è equivalente a ricalibrare il modello in corrispondenza a dati relativi ad una diversa annata.

I dati di quantità osservati permettono poi di calcolare il valore in termini percentuali del contingente nei confronti dei giapponesi e del parametro dell'equazione (7) in appendice 1.

Una volta ottenute tutte le informazioni necessarie sulle elasticità di domanda e di sostituzione e sui costi è possibile calibrare il modello (si veda appendice 2). Ponendo in sistema le equazioni di domanda e offerta si attribuiscono residualmente valori ai restanti parametri incogniti, vale a dire le intercette delle equazioni di domanda e il numero dei competitori. I risultati sono mostrati nella tavola 5. (si veda appendice 1 per la descrizione della struttura parametrica del modello).

VALORI CALIBRATI DEI PARAMETRI (VALORI CENTRALI DI ELASTICITÀ E COSTI).

Parametri calibrati						
Domanda inversa	a_1	37.629	a_2	48.443	a_3	51.486
	b_1	0,0126	b_2	0,0180	b_3	0,1087
	k_{12}	0,0081	k_{13}	0,0081	k_{23}	0,0106
Domanda diretta	$^*_1$	169.50	$^*_2$	182.45	$^*_3$	16.723
	$^*_1$	112,78	$^*_2$	79,902	$^*_3$	9.880
	$^*_{12}$	48,676	$^*_{13}$	3.708	$^*_{23}$	4.168
Numero di competitori "Cournot"	n_1	7,332			n_2	13,272

Tavola 5

5. Le simulazioni

Mostriamo nella tavola 6 i valori dell'indicatore di benessere e delle sue componenti nella situazione di status-quo in cui è stato calibrato il modello. Nelle tavole in cui esporremo gli effetti della politica commerciale indicheremo sempre le variazioni che il benessere totale e le sue componenti subiscono rispetto ai valori di status quo di tavola 6. Si noti come la rendita fiscale sia la più elevata dopo quella del consumatore. Non tenere in considerazione questa componente (ad esempio, Dixit (1988) non distingue tra prezzi alla produzione e al consumo) rischia pertanto di pesare in modo significativo sulle valutazioni di benessere.

BENESSERE TOTALE E SUE COMPONENTI IN PRESENZA DELLA VER DEL 1993 (STATUS QUO)

	(miliardi di lire)
Sovrappiù del consumatore	20.085,9
Profitti	1.074,34
Rendita sindacale	175,711
Gettito fiscale	6.417,35
Totale	27.753,3

Tavola 6

Nel simulare gli effetti del programma commerciale nei confronti del Giappone distinguiamo la "fase transitoria" dalla liberalizzazione totale prevista a partire dall'anno 2000. Durante la fase transitoria la VER nei confronti delle vetture nipponiche verrà gradualmente resa meno vincolante, lasciando così crescere la quota di mercato giapponese in Italia. Sulla base delle informazioni disponibili circa l'accordo commerciale Cee-Miti (si veda il para-

*grafo 2.) assumiamo che al termine della fase transitoria l'8 % della domanda italiana sia soddisfatta da automobili di marca giapponese. Nel nostro modello ciò corrisponde ad imporre un valore doppio al parametro * [4]. I risultati di questa procedura sono illustrati nella tavola 7.*

EFFETTI DI UNA LIBERALIZZAZIONE PARZIALE (RADDOPPIO DELLA QUOTA GIAPPONESE IN TERMINI %)

Prezzi (.000 £)	*p1*	*p2*	*p3*
	18.801	24.188	18.692
Quantità	*X1*	*X2*	*X3*
	821.336	884.918	153.156
	livello (miliardi di lire)	variazione (miliardi di lire)	var. %
Sovrappiù del consumatore	20.975,4	889,50	4,43
Profitti	1.034,04	-40,30	-3,75
Rendita sindacale	170,072	-5,64	-3,21
Gettito fiscale	6.340,41	-76,94	-1,20
Benessere totale	28.519,9	766,60	2,76

Tavola 7

Si noti la marcata riduzione nel prezzo delle automobili giapponesi, che scende di circa il 30 %. Assai minore è invece la reattività di prezzi e volumi di vendita italiani ed europei. Questi produttori infatti agiscono strategicamente: essendo a conoscenza della curva di reazione degli esportatori giapponesi, durante il periodo di transizione essi riducono il proprio output in misura inferiore a quanto accadrebbe con una competizione à-la Cournot.

Il benessere totale si accresce di 766 miliardi di lire, vale a dire del 2,76 %. Questa variazione va imputata esclusivamente al maggiore potere d'acquisto dei consumatori. La rendita dei consumatori cresce infatti di poco più del 4 %, a fronte di una riduzione di circa il 3 % nei profitti e nella rendita sindacale e dell'1 % nelle entrate governative. I profitti calano a causa della flessione nel prezzo di vendita e nell'output, mentre la rendita sindacale si riduce solo per la seconda causa. Utilizzando un metodo di calcolo approssimativo, è possibile poi effettuare una stima del numero di posti di lavoro persi a causa della liberalizzazione. Moltiplicando il numero di automobili che l'Italia smette di produrre (27.600) per l'inverso della produttività del lavoro (101,5 ore-uomo) si ottiene il numero di totale di ore-uomo perdute. Dividendo per il numero medio di ore lavorate in un anno da un addetto dell'industria automobilistica (1700[5]) si arriva a stimare una perdita di 1648 posti di lavoro[6]. Anche assumendo che, per qualche motivo, questi lavoratori non siano in grado di trovare un'occupazione in altri settori, in linea teorica sarebbe possibile erogare loro un sussidio di 465 milioni annui (!) senza peggiorare la situazione di altri individui.

La simulazione degli effetti della liberalizzazione totale richiede la sostituzione dell'equazione d'offerta giapponese (7) con la (5) (si veda appendice 1). In questo caso l'offerta delle automobili nipponiche non può più essere approssimata ad una percentuale del mercato italiano. Le imprese giapponesi venderanno liberamente in Italia sulla base dei propri costi di pro-

(4) Si ricorda che *=*/(1-*), dove * è la quota di mercato giapponese. Raddoppiando, * viene a valere 0,088. A ciò corrisponde una quota di mercato giapponese dello 0,0808.
(5) Fonte: Confindustria (1993), *Rassegna di statistiche del lavoro.*
(6) La stima dipende dal modo in cui viene formalizzata la tecnologia di produzione. Non teniamo conto inoltre degli effetti indotti sugli altri settori dell'economia. Per effettuare un calcolo dell'impatto intersettoriale della liberalizzazione sarebbe necessario adottare un modello calibrato in equilibrio generale. Gli studi che hanno adottato questo approccio (es. De Melo e Tarr (1992) non giungono comunque a conclusioni qualitative molto diverse da quelle derivanti dalle analisi di equilibrio parziale.

duzione e delle condizioni di domanda. Effettuando questa sostituzione, però, non è più possibile ottenere il numero dei competitori giapponesi dalla calibrazione in modo residuale, una volta fissato il costo marginale. Esiste comunque un'informazione implicita che permette di definire, se non altro, un valore limite al numero d'imprese. La VER dell'8 % è infatti vincolante. Ciò significa che, una volta eliminata, il volume di esportazioni giapponesi può soltanto crescere o, tutt'al più, restare invariato. Questa considerazione permette di determinare il numero minimo di "competitori Cournot" che giustifica la restrittività della VER, una volta fissato il costo di produzione. Tale numero si ottiene imponendo un numero invariato di vendite giapponesi (rispetto alla situazione di liberalizzazione parziale) nell'equazione di offerta (5). Una volta ottenuto il numero minimo di produttori giapponesi è possibile simulare gli effetti della liberalizzazione commerciale.

Siccome imponiamo l'invarianza del volume di vendite giapponesi l'esercizio equivale alla sostituzione della VER in termini percentuali con una VER equivalente definita in volumi di vendita. L'ipotesi d'invarianza nelle vendite ci permette quindi di simulare separatamente i due effetti conseguenti alla liberalizzazione totale. Il primo effetto consiste nella modificazione del contesto strategico. La curva di reazione delle imprese vincolate si modifica in modo tale da rendere ottimale un aumento di output per i produttori non vincolati.

Il secondo effetto della liberalizzazione totale consiste in un aumento delle vendite delle marche giapponesi a discapito delle case italiane ed europee. Questo effetto sarà tanto più pronunciato quanto minori i costi di produzione nipponici e maggiore il numero di imprese giapponesi intenzionate a competere per conquistare una fetta del mercato italiano. Sebbene in oligopolio sia impossibile sostenere a priori la desiderabilità di una liberalizzazione commerciale, la quasi totalità degli studi empirici in materia testimoniano che ciò è comunque vero nella pratica. Anche nel nostro caso, a fronte di una maggiore penetrazione dell'import giapponese l'aumento nel surplus del consumatore sopravanza di molto la riduzione delle rendite dei produttori e dei fattori produttivi.

La tavola 8 mostra che l'entità del beneficio attribuibile unicamente alla modificazione del contesto strategico è tutt'altro che trascurabile. Il guadagno netto per l'Italia è di circa 44 miliardi superiore a quello ottenuto al termine della fase transitoria. Ciascun concorrente riduce i propri prezzi di vendita, compresi i giapponesi, che per mantenere invariate le proprie consegne sono costretti a fissare prezzi più competitivi. A fronte del guadagno dei consumatori in termini di potere d'acquisto si ha un calo nei profitti per tutte le imprese. In tal senso la rimozione della VER non sarebbe nell'interesse dei produttori giapponesi esattamente come è stato mostrato da Harris (1985) nel caso di competizione à-la-Bertrand e restrizioni definite in termini quantitativi.

EFFETTI MINIMI DI UNA LIBERALIZZAZIONE TOTALE
(IPOTESI DI INVARIANZA NELLE IMPORTAZIONI GIAPPONESI)

Prezzi (.000 £)	p1 18.728	p2 24.126	p3 18.638
Quantità	X1 826.425	X2 886.084	X3 153.156
	livello (miliardi di lire)	variazione (miliardi di lire)	var. %
Sovrappiù del consumatore	21.099,1	1.013,20	5,04
Profitti	989,41	-84,93	-7,91
Rendita sindacale	171,10	-4,61	-2,62
Gettito fiscale	6.340,3	-77,05	-1,20
Benessere totale	28.600	846,70	3,05

Tavola 8

I risultati esposti nella tavola 8 si riferiscono ai benefici minimi di una liberalizzazione totale. è ora opportuno invece definire un limite massimo all'entità di tali benefici. Essendovi una sostanziale incertezza sui parametri d'offerta per il Giappone, preferiamo ripetere la simulazione in corrispondenza di diversi valori per i costi. La monotonicità (locale) dell'indicatore del benessere rispetto alle vendite giapponesi (d'equilibrio) permette di misurare il massimo beneficio della liberalizzazione una volta sostitutita la condizione del primo ordine relativa al Giappone con la condizione di operatività delle imprese:

$$p_3 \geq c_3 \qquad (1)$$

Il massimo ammontare di vendite si ha quando il vincolo definito dalla (1) diventa operante[7]*. Assumiamo che lo spettro di valori plausibili per i costi marginali giapponesi (al lordo della tariffa comune e dell'imposizione indiretta) vada da 15 a 18 milioni.*

EFFETTO MASSIMO DELLA RIMOZIONE DELLA VER IN CORRISPONDENZA DI DIVERSE IPOTESI SUI COSTI GIAPPONESI

Costi* giapponesi (decine di milioni di lire)	Var.% vendite giapponesi (base 153.156)	Quota di mercato giapponese (%)	Benessere (miliardi di lire)	Benessere (var %)
1,8	4	8,52	28.694,5	3,39
1,75	7,2	8,79	28.764,6	3,64
1,7	10,4	9,04	28.839	3,91
1,65	13,7	9,3	28.907,5	4,16
1,6	16,8	9,55	28.980,1	3,39
1,55	20	9,81	29.055,8	4,69
1,5	23,2	10,06	29.133	4,97

* Gravati dalle imposte indirette

Tavola 9

Anche nell'ipotesi piu prudente, in cui i costi sono massimi per i giapponesi e le loro vendite crescono solo del 4 %, il maggior guadagno rispetto al caso minimo (invarianza delle importazioni) è tutt'altro che trascurabile 135 miliardi annui aggiuntivi. Nel caso più favorevole ai produttori nipponici , poi, di una crescita del 20 % dell'import, il guadagno aggiuntivo diventa di 574 miliardi; quasi quanto ottenuto al termine della liberalizzazione parziale.

La tavola 9 mostra un risultato non scontato. Anche assumendo un vantaggio di costo molto cospicuo per i giapponesi, è assai improbabile che le vendite nipponiche superino il 10% del mercato nazionale una volta rimossa la VER. Ciò è da attribuire alle condizioni di domanda, e non ad un comportamento più aggressivo da parte di italiani ed europei.

6. Conclusioni

Le simulazioni indicano che la rimozione delle restrizioni all'importazione di automobili dal Giappone produrrebbe benefici ai consumatori che compensano ampiamente le perdite di imprese e sindacati. L'ammontare del guadagno derivante dalla liberalizzazione permetterebbe di compensare i lavoratori licenziati con un sussidio molto superiore al salario medio.

Il guadagno del consumatore non deriva unicamente dall'eliminazione di una barriera al commercio; benefici non trascurabili si hanno grazie alla riduzione del potere di mercato delle imprese che la liberalizzazione comporta.

(7) In realtà, effettuando le simulazioni è necessario mantenere il grezzo leggermente superiore al costo marginale onde evitare un numero infinito di imprese.

Anche assumendo condizioni di costo molto vantaggiose per gli esportatori giapponesi, una volta liberalizzato il commercio la quota di mercato nipponica non dovrebbe superare il 10% del mercato nazionale. La preferenza accordata dai consumatori ai prodotti nazionali impedisce infatti uno spostamento molto pronunciato nelle quote.

Turrini (1995) mostra che questi risultati sono robusti rispetto a diversi possibili modelli di comportamento assunti per le imprese (Cournot, Bertrand), mentre modificazioni nei valori delle elasticità di domanda e dei costi usate per le calibrazioni generano differenze più significative nei risultati. Al contrario, modellando esplicitamente il comportamento del sindacato, si nota che l'endogenizzazione dei salari non comporta variazioni considerevoli nei risultati. Rilevante è invece il ruolo giocato dalla ricomposizione per segmenti dell'export giapponese: una volta rimossa la VER gli esportatori si orienterebbero verso segmenti di mercato più bassi di quelli attuali, con un conseguente ridimensionamento della stima dei benefici della liberalizzazione.

L'esercizio di simulazione va comunque interpretato in modo corretto. La staticità del modello utilizzato e la rappresentazione estremamente stilizzata dal lato dell'offerta (la tecnologia) non consentono di considerare gli aspetti competitivi legati all'apprendimento e all'innovazione, fattori cruciali per effettuare valutazioni di lungo termine. Dal lato della domanda, inoltre, il modello non permette di cogliere l'effetto sulle scelte dei consumatori di possibili investimenti nipponici in pubblicità e in strutture distributive e di assistenza che seguirebbero la liberalizzazione. Resta indubbia però l'utilità di questo strumento per definire alcuni ordini di grandezza rilevanti. In questo senso il nostro lavoro conferma quanto già riscontrato in tutti gli studi analoghi.

Appendice 1: Le equazioni del modello

La domanda

L'agente rappresentativo massimizza, sotto vincolo, una funzione di utilità quasi lineare. La sub-utilità relativa al consumo di servizi automobilistici è quadratica nel numero di vetture domandate, cosicché le condizioni del primo ordine per la soluzione del problema di massimizzazione forniscono un sistema di domanda (inversa) lineare:

$$(2) \qquad p_i = a_i - b_i X_i - \sum_{j \neq i} k_{ij} X_j \qquad ij = 1,2,3$$

Indichiamo con X_1, X_2, X_3 il numero di, rispettivamente, auto italiane, europee e giapponesi (useremo nel resto della trattazione l'indice 1, 2, 3 per indicare questi paesi). Con p_i si indica il prezzo delle automobili prodotte dalle imprese del paese i. Invertendo il sistema costituito dalle (1) si derivano le funzioni di domanda diretta:

$$(3) \qquad X_i = \alpha_i - \beta_i p_i + \sum_{j \neq i} k_{ij} p_{ij} \qquad i,j = 1,2,3$$

L'offerta

Le automobili sono prodotte da tre gruppi di imprese: italiane, europee e giapponesi. Denotiamo con i il gruppo delle imprese di nazionalità i. Il numero di imprese appartenenti a ciascun gruppo può differire e viene indicato n_i la numerosità del gruppo i. Assumiamo che le automobili siano prodotte con un medesimo tipo di tecnologia da tutte le imprese. I costi di produzione, però, possono differire per produttori appartenenti a diversi paesi, vuoi per un divario di produttività, vuoi per una differenza nel costo dei fattori produttivi. La produzione di vetture comporta l'esborso di un costo fisso e di un costo commisurato alla quantità prodotta. Il costo variabile è di tipo Leontief, ossia è derivabile da una funzione di produzione a coefficienti fissi. Il nostro interesse si limita a distinguere il costo del lavoro dalle rimanenti voci di costo per le imprese nazionali. Possiamo quindi semplificare la notazione indicando il salario con w, l'in-

verso della produttività del lavoro con A e riassumendo nel termine B la componente di costo non relativa al lavoro ottenendo

(4) $$C_1 = x_1 \cdot (Aw + B)$$

In assenza di restrizioni quantitative all'importazione tutte le imprese competono à la Cournot. Esse massimizzano indipendentemente e simultaneamente il proprio profitto rispetto al numero di vetture da consegnare al mercato. L'unico equilibrio di Nash per questo gioco si ottiene in corrispondenza di un vettore di congetture tale per cui ciascuna impresa ritiene che la reazione dei rivali ad una variazione del proprio output sia nulla.

Sfruttando la simmetria dell'equilibrio è possibile risparmiare sulla notazione e omettere l'indice relativo all'impresa. Le condizioni del primo ordine possono esprimersi in modo da ottenere un sistema di equazioni di offerta che pongono in relazione il prezzo al consumo con la quantità aggregata di ciascun tipo di vettura:

(5) $$p_i = c_i \ (1 + t_i) + b_i \frac{X_i}{n_i}, \qquad i = 1,2,3$$

dove c_i e t_i denotano, rispettivamente, il costo marginale e il margine di maggiorazione del prezzo al consumo rispetto al prezzo di vendita per il gruppo i[8].

Assumiamo ora che il gruppo di imprese giapponesi sia soggetto ad una VER che impone una quota del mercato italiano non superiore ad una percentuale . Supponiamo inoltre che il vincolo costituito dalla autolimitazione dell'esportazione sia stringente e che pertanto le imprese giapponesi offrano tutto l'output che è loro concesso. La congettura secondo cui i produttori giapponesi non reagiranno a variazioni nelle quantità delle imprese non soggette a contingente èin questo caso non giustificabile. La VER costituisce infatti un'informazione supplementare per le imprese italiane ed europee. Esse dispongono di un elemento oggettivo su cui basare una congettura circa la reazione degli esportatori nipponici, e ciò conferisce loro un "first-mover advantage". Le equazioni di offerta saranno cosi'modificate:

(6) $$p_i = c_i \ (1 + t_i) + (b_i + \gamma k_{i3}) + \frac{X_i}{n_i}, \qquad i = 1,2$$

(7) $$\gamma = \frac{X_3}{X_1 + X_2}$$

Appendice 2: Il procedimento di calibrazione

Al fine di ottenere un valore per ogni parametro del modello il numero di equazioni e identità deve almeno eguagliare il numero di parametri incogniti. Al sistema costituito dalle tre equazioni di domanda si aggiungono le due equazioni di offerta (6). Restano incogniti nove parametri di domanda e quattro di offerta (numero dei concorrenti e costi per italiani ed europei). È pertanto necessario introdurre valori stimati per i parametri o aggiungere nuove relazioni al sistema. La nostra strategia consiste nell'imporre valori ai costi marginali e al minor numero possibile di elasticità della domanda, utilizzando le relazioni di simmetria negli effetti di sostituzione per ridurre i gradi di libertà del sistema.

La forma funzionale dei costi che abbiamo supposto fornisce giustificazione teorica all'utilizzo dei metodi di calcolo dei costi marginali seguita dagli autori dei precedenti studi (Dixit

(8) Includiamo nel termine t_i le imposte indirette, i margini dei distributori, i dazi doganali...

(1988), Laussel et al. (1988), Krishna et al. (1994)). In questi studi si assume infatti che il costo marginale di produzione di un'autovettura consista nella somma dei costi unitari degli acquisti (componenti, materiali, semilavorati) e del lavoro. L'assunzione relativa alla costanza del costo marginale, inoltre, appare empiricamente giustificata. Le economie di scala nel settore automobilistico derivano quasi totalmente dallo sfruttamento dei costi fissi (Ludwigsen (1988), Smith (1994)). Il lavoro è considerato un costo interamente variabile. Ci siamo serviti quindi delle tavole input-output dell'economia italiana e dei dati aggregati di bilancio per l'industria degli autoveicoli pubblicati da Mediobanca per costruire una stima del costo marginale dei produttori italiani di autovetture. Si nota che in il margine sui costi è in media di circa l'8 %, stima in linea con quelle fornite negli altri lavori[9]*. Per ottenere un valore del costo marginale per i produttori è sufficiente quindi eliminare il mark-up dal costo di produzione, ottenibile una volta detratte le imposte indirette dal prezzo di vendita. Al lordo dell'aliquota delle imposte indirette del 19% si ottiene per i produttori italiani un costo marginale di 17,3 milioni* [10]*. Per il calcolo dei costi marginali delle case europee occorre tenere in considerazione il maggior costo sopportato da queste imprese per l'attività di esportazione. In assenza di stime attendibili per questa componente di costo, assumiamo semplicemente un mark-up del 5 % per le imprese europee in Italia, ottenendo un costo di 22,9 milioni* [11]*.*

I dati pubblicati dall'Istat (tavola input-output), Confindustria e Mediobanca sono serviti poi per il calcolo del coefficiente di produttività del lavoro e della quota dei costi di acquisto.

Lucifora (1994) ha stimato per l'Italia il premio salariale dovuto all'azione del sindacato nel settore manifatturiero, che risulta essere in media di poco superiore al 5 %. Assumendo un premio del 7 % nell'industria automobilistica, e tenendo conto che il costo medio orario del lavoro è di circa 29 mila lire (dato Mediobanca) otteniamo una stima di 31,4 mila lire per il costo del lavoro orario per il settore automobilistico[12]*.*

Passando al lato della domanda, descriviamo una serie di relazioni tra le elasticità di cui ci serviamo per calibrare il modello. La linearità della domanda permette di esprimere in termini di parametri e variabili d'equilibrio l'elasticità diretta (e_i) e incrociata (e_{ij}) della domanda al prezzo per le vetture prodotte dal generico paese i e le elasticità di sostituzione (e_{ij}). L'elasticità totale per il bene automobile (e) consiste, nel nostro approccio, nell'elasticità della quantità globale domandata di vetture rispetto al loro prezzo medio ponderato. Per costruzione, si origina quindi una relazione tra il valore delle elasticità dirette e incrociate di ciascun tipo di automobile e il valore dell'elasticità globale. Assegnando un valore ad una qualsiasi elasticità si aggiunge pertanto un'equazione nei parametri di domanda del modello.

Infine, la simmetria degli effetti di sostituzione impone:

$$(8) \qquad e_{ij} = e_{ji} \quad ij = 1,2,3; \qquad i \neq j$$

Sfruttando le tre relazioni di simmetria (8) è sufficiente imporre valori a tre elasticità per

(9) Per la Francia, Messerlin e Becuwe (1987) stimano anch'essi un mark-up dell'8%. Laussel et al. (1988) ipotizzano invece un mark-up pari al 5% dei ricavi unitari per Regno Unito, Francia e Olanda. In Canada, Hazledine e Wigington (1987) stimano ancora un mark-up dell'8%. Per gli Stati Uniti, Breshanan (1981), in un noto studio econometrico stima un margine di circa il 10% e Dixit (1988) presenta valori ancora vicini all'8%. Si noti come, pur differendo nella metodologia, tali stime differiscano poco anche in diversi contesti storici e geografici.

(10) Come generalmente accade in questo tipo di lavori, ipotizziamo che i produttori siano completamente integrati a valle per semplificare l'analisi di benessere. Ciò è possibile una volta che si assume perfetta concorrenza (e quindi profitti nulli) al livello della distribuzione. Non scorporiamo pertanto la quota del costo marginale dovuta all'attività di intermediazione dei concessionari. Vogliamo però precisare che il valore aggiunto d'intermediazione costituisce una quota importante del prezzo di vendita delle automobili, giungendo fino al 35% dello stesso e che circa metà è di competenza dei concessionari (Volpato (1993)).

(11) Data la forma della domanda che abbiamo assunto, un aggravio dei costi viene in parte assorbito da una riduzione nel mark-up delle imprese. Pertanto, anche ipotizzando un mark-up dell'8% per i produttori europei sul mercato italiano in assenza di costi di trasporto e commercializzazione, tale margine sarà ridotto una volta introdotti i maggiori costi per l'esportazione (si veda Helpman e Krugman) (1989)).

(12) Assumiamo che il differenziale salariale nel settore automobilistico sia esclusivamente imputabile all'azione sindacale. I dati da noi analizzati suggeriscono un differenziale più basso per l'Italia rispetto a quello osservato in altri paesi (De Melo e Tarr (1992)). Anche il mark-up sindacale manifatturiero è piuttosto modesto in Italia rispetto all'estero (Lucifora (1994)).

eguagliare il numero di equazioni e incognite nel sistema di domanda. Nell'assegnare i valori alle elasticità occorre però tener conto dei vincoli sui parametri di domanda costituiti dalle disequazioni per la concavità della funzione di utilità e dalle relazioni di simmetria della matrice Hessiana. Imponendo valori a due elasticità si può ottenere un intervallo di valori per una terza elasticità all'interno del quale i vincoli sono soddisfatti. Abbiamo scelto di fissare l'elasticità globale e l'elasticità diretta per le vetture italiane. Da ciò deriviamo un intervallo di valori per l'elasticità di sostituzione tra auto italiane ed europee[13]. Assumiamo quindi il valore mediano all'interno di questo intervallo per calibrare il modello.

Purtroppo non siamo a conoscenza di stime utili per l'Italia effettuate in studi esistenti, e pertanto ci serviamo delle stime effettuate per l'estero[14]. L'elasticità della domanda globale è stata stimata da numerosi autori (Toder (1978), Hess (1977), Laussel et al. (1988),...), con valori che oscillano tra 0,5 e 2.

Al fine di rendere più agevole il confronto tra i risultati del nostro modello e quelli dei precedenti studi (Dixit (1988), Laussel et al. (1988), Krishna (1994)), usiamo anche noi l'unità come valore per l'elasticità della domanda globale. Circa l'elasticità della domanda per un singolo tipo di macchina, i valori stimati differiscono tra loro in modo più marcato a seconda dei contesti osservati (Cowling e Cubbing (1971), Messerlin e Becuwe (1987), Breshanan (1981), Levinsohn (1988)...). Scegliamo (arbitrariamente) un valore mediano tra questi e fissiamo a 2,5 il valore per l'elasticità della domanda di vetture italiane. Una volta determinati i valori per queste elasticità otteniamo l'intervallo per l'elasticità di sostituzione tra automobili di produzione italiana ed europea e scegliamo 3,5. Tale valore è in linea con quelli stimati nelle ricerche econometriche. Valori attorno a 3,5 per le elasticità di sostituzione sono usati poi in numerosi altri studi empirici per la politica commerciale: Smith e Venables (1991) adottano un valore pari a 4, Smith (1994) pari a 3.

(13) Si veda Turrini (1995) per una dettagliata descrizione del procedimento seguito.
(14) Annunziato (1993) stima l'elasticità della quota di mercato italiana dei produttori automobilistici tramite una regressione edonica. Purtroppo le ipotesi alla base di queste stime non sono compatibili col modello da noi proposto.

Riferimenti bibliografici

Altschuler, A. et al., (1984), The Future of the Automobile: the Report of the Mit's International Automobile Program, Allen & Unwi, London.

Anfia (varie annate), L'automobile in cifre, Ufficio Studi Anfia, Torino.

Annunziato, P., (1993), "Pricing practices in markets with product differentiation. The case of the automobile industry in Europe". Centro Studi Confindustria Ricerche, n. 81

ASAP, (1994), Rapporto sui salari 1993, Milano, Franco Angeli.

Bourdet, Y., (1988), International Integration, Market Structure and Prices, Routledge, London.

Brander, J. e Krugman, P., (1983), "A reciprocal dumping model of international trade", Journal of International Economics, 15, 313-21

Breshanan, T., (1981), "Departures from marginal-cost pricing in the american automobile industry", Journal of Econometrics, 17, 201-27.

Cerretelli, A., (1991), "Quell'intesa degli equivoci tra Cee e Giappone", Mondo Economico n. 46.

Commission of the European Communities (1992), The European Motor Vehicle Industry: Situation, Isssues at Stake and Proposals for Action, Communication from the Commission to the Council, the European Parliament and Social Committee, May 1992

Commission of the European Communities (1993), Statement by Mr. Andriessen, Vice-President of the Commission of the European Coomunities, Brussels, 31st July 1991.

Confindustria (1993), Rassegna di statistiche del lavoro, Roma, Ufficio Studi Confindustria.

Cowling, K. e Cubbin, J., (1971), "Price, quality and advertising competition: an econometric investigation of the United Kingdom car market", Economica, 38.

Crandall,R., (1987), "The effects of U.S. trade protection for autos and steel", Brookings Papers on Economic Activity, 1, 271-88.

Dell'Aringa, C., (1976), Egualitarismo e Sindacato, Milano, Vita e Pensiero.

Dixit, A., (1988), "Optimal trade and industrial policy for the U.S. automobile industry", in Feenstra, R., (ed.), Empirical Research in International Trade, Cambridge, Mit press.

GATT (1991), Examen des Politiques Commerciales: les Communautés Européennes, Ginevra, Gatt Publication Office.

Harris, R., (1985), "Why voluntary export restraints are voluntary", in Canadian Journal of Economics, 3, 541-56.

Hess, A. C., (1977), "A comparison of automobile demand equations", Econometrica, 45, 683-701.

ISTAT (1991), "Tavole intersettoriali dell'economia italiana", Collana Informazioni n. 43

Katz, L., Summers, L., (1989), "Can interindustry wage differentials justify strategic trade policy ?", in Feenstra, R., Trade Policies for International Competitiveness, Chicago, University of Chicago Press.

Krishna, K., (1989), "Trade restrictions as facilitating practices", Journal of International Economics, 26, 251-70.

Krishna, K., et al. ,(1994), "The non-optimality of optimal trade policies: the U.S. automobile industry revisited. In P. Krugman e A. Smith (eds.) Empirical Studies of Strategic Trade Policies, London: CEPR and NBER.

Krueger, A., Summers, L., (1988), "Efficiency wages and the interindustry wage structure", Econometrica, 56, 259-94.

Laussel, D, et al., (1988), "Optimal trade policy under oligopoly: a calibrated model for the Europe-Japan rivalry in the EEC car market", European Economic Review, 32, 1547-66.

Levinsohn, J., (1988), "Empirics of taxes on differentiated products: the case of tariffs in the U.S. automobile industry", in Baldwin, R. (ed.), Trade Policy Issues and Empirical Analysis, Chicago, Chicago University Press.

Lucifora, C., (1994), "La contrattazione collettiva in Italia: un'analisi empirica degli effetti del sindacato sulla determinazione dei salari", in ASAP, Rapporto sui salari 1993, Milano, Franco Angeli.

Ludwigsen & Associates (1988), "The EC 92 automobile sector", Commission of European Communities, Research on the Cost of Non-Europe, Basic findings, vol. 11, Luxembourg: European Communiites Publication Office.

Markusen, J.R., (1981), "Trade and gains from trade with imperfect competition", Journal of International Economics, 11, 531-551.

Mediobanca (1993), Dati cumulativi di 1807 società italiane, Ufficio Studi Mediobanca, Milano.

Melo de, J., (1988), "Effect of VERs in the European countries", European Economic Review, 7, 1988.
Melo de, J. e Messerlin, P., (1988), "Price, quality and welfare effects of European VERs on Japanese autos", European Economic Review, 32, 1527-46.
Melo de, J. e Tarr, D., (1992), A General Equilibrium Analysis of U.S. Foreign Trade Policy, London, The Mit Press.
Mertens, Y. e Ginsburgh, V., (1985), "Product differentiation and price discrimination in the European Community: tha case of automobiles", Journal of Industrial Economics 34, 151-66.
Messerlin, P. e Becuwe, S., (1987), "French trade and competition policies in the car industry", in OECD, The Costs of Restricyting Imports: the Automobile Industry, Parigi, OECD Publication Office
Mondo Economico n. 21, 1992, n. 13, 1994., Milano, Il Sole 24 ore.
Norman, V., (1990), "Assessing trade and welfare effects of trade liberalization", European Economic Review, 34, 725-751.
OECD (1983), Long Term Outlook for the Automobile Industry, Paris, OECD Publication Office.
Onida, F., (1984), Economia degli scambi internazionali, Bologna, Il Mulino.
Prestovitz, C. et al. (1992), The future of the auto industry: it can compete, it can survive?, ESI and the Office for the Study of Automobile Transportation University of Michigan.
Quattroruote 1993 (vari numeri), Milano, ed. Quattroruote.
Silva, F. et al. ,(1982), Il mercato automobilistico italiano nel contesto europeo, Milano, Franco Angeli.
Smith, A., (1994), "Strategic trade policy in the European car market", in P. Krugman e A. Smith (eds.), Empirical Studies of Strategic Trade Policies, London, CEPR e NBER.
Smith, A. e Venables, A., (1991), "Counting the cost of voluntary export restraints in the European car market", in Helpman, H. e Razin A., International Trade and Trade Policy, Cambridge Mass., The Mit Press.
Tiròle, J., (1988), The Theory of Industrial Organization, Cambridge Mass., The Mit Press.
Toder, E., (1978), Trade Policy and the U.S. Automobile Industry, Praeger, New York.
Turrini, A., (1994a), "L'economia politica del protezionismo: un'indagine empirica relativa al caso dell'Italia", Politica Economica, in pubblicazione
Turrini, A., (1995), Simulazioni di politica commerciale. Liberalizzazione e politiche ottime in oligopolio: l'industria automobilistica italiana, tesi di dottorato non pubblicata.
Volpato, G., (1983), L'industria automobilistica internazionale: espansione, crisi e riorganizzazione, Cedam, Padova
Volpato, G., (1993), "L'oligopolio dei motori", Mondo Economico, 4 Aprile 1993
Winston, C. & associates, (1987), Blind Intersection? Policy and the Automobile Industry, Washington, Brookings Institution.
Womack, J. P. et al., (1990), The Machine that Changed the World, Rawson Associates, New York.

CONTRIBUTI MONOGRAFICI

Sezione B
Aspetti della collocazione internazionale dell'economia italiana

ESPORTAZIONI E MARGINI DI PROFITTO DELLE IMPRESE MANIFATTURIERE ITALIANE NEL 1993-1994

di Piero Cipollone * **

1. Introduzione

Nel biennio 1993-1994 la quota del risultato lordo di gestione[1] sul valore aggiunto nella trasformazione industriale è aumentata in Italia di 4,1 punti percentuali, passando dal 29,7 per cento del 1992 al 33,8 del 1994; si è così interrotta la discesa in atto dal 1989 (Grafico 1).

Il recupero dei profitti non è stato una peculiarità dell'Italia; ha interessato tutti i paesi del G7, con la sola eccezione del Giappone. Questa omogeneità di andamenti non stupisce per quel che concerne il 1994, anno di ripresa ciclica per tutti i paesi; appare, invece, singolare nel 1993 quando i paesi industriali erano caratterizzati da forti divari nei tassi di crescita: Italia, Germania e Francia attraversavano una fortissima recessione; Stati Uniti, Regno Unito e Canada erano nel pieno di una fase espansiva. Se si prende però a riferimento l'ultimo anno di recessione in questi ultimi tre paesi, il 1991, si vede come la quota dei profitti vi fosse allora sensibilmente diminuita, confermandone la tendenza prociclica già osservata nei primi anni ottanta. Anche nei tre grandi paesi dell'Europa continentale il precedente rallentamento ciclico si era associato con una flessione della quota di valore aggiunto destinata alle imprese[2].

In Italia, l'anomalia è stata nel 1993 particolarmente vistosa, con un aumento dei margini pari a 0,5 punti percentuali di valore aggiunto, in presenza di una caduta del PIL dell'1,2 per cento e del valore aggiunto industriale del 2,4 per cento. In questo lavoro si analizza l'andamento dei margini di profitto delle imprese manifatturiere italiane nel biennio 1993-1994, cercando di cogliere le determinanti legate all'eccezionale aumento delle esportazioni registrato in quegli anni.

Una semplice disaggregazione dei risultati fra branche con alta o bassa propensione all'esportazione, come quella riportata nella Tavola 1, è indicativa ma imprecisa, poichè molte imprese vendono simultaneamente sia sul mercato domestico sia su quello estero. Si è allora cercato di sviluppare uno schema di analisi dei dati che consenta di valutare quanta parte della variazione dei margini di profitto sia attribuibile alle vendite interne e quanta parte alle esportazioni.

Il lavoro è organizzato come segue. Nel paragrafo 2 si descrive lo schema concettuale che permette di separare gli effetti dei due mercati. Nel paragrafo 3 si presentano i risultati dell'applicazione dello schema all'industria trasformatrice italiana negli anni 1993 e 1994. Nel paragrafo 4 sono riportate le conclusioni.

2. Lo schema concettuale

Dalla identità della distribuzione del reddito per fattori della produzione:

Valore aggiunto = reddito da lavoro + risultato lordo di gestione

si ricava la quota del risultato lordo di gestione (d'ora in poi, profitti) come il complemento a uno del rapporto tra il reddito da lavoro per unità di lavoro (d'ora in poi, salario) e il valore aggiunto per unità di lavoro (d'ora in poi, produttività del lavoro): $s \frac{K}{Y} = 1 - w \frac{L}{Y} = 1 - \frac{w}{\pi}$

* Banca d'Italia, Servizio Studi
** Con la supervisione di Salvatore Rossi

dove i simboli assumono gli usuali significati. La variazione Δ *della quota dei profitti tra t-1 e t può essere espressa come differenza tra il tasso di crescita della produttività e quello del salario tra t-1 e t, corretta per un fattore moltiplicativo pari al salario al tempo t-1 scontato per la crescita della produttività:*

$$\Delta = (1 - \frac{w_t}{\pi_t}) - (1 - \frac{w_{t-1}}{\pi_{t-1}}) = (1 - \frac{1+r_w}{1+r_\pi}) \frac{w_{t-1}}{\pi_{t-1}} = (r_\pi - r_w) \frac{w_{t-1}}{(1+r_\pi)\pi_{t-1}}$$

dove la lettera r denota tassi di variazione. Poichè $r_\pi = \frac{Y_t L_{t-1}}{Y_{t-1} L} - 1$, *se si definisce il valore aggiunto come quota del valore della produzione:* $Y_t = \lambda_t P_t Q_t$, *possibile riscrivere la variazione della produttività come* $r_\pi = \frac{L_{t-1}}{L_t} \frac{\lambda_t P_t Q_t}{\lambda_{t-1} P_{t-1} Q_{t-1}} - 1$. *La variazione della quota dei profitti diventa:*

$$\Delta = \left(\frac{(1+r_\lambda)}{(1+r_L)} \frac{P^e_{t-1} Q^e_{t-1} (1+r_{pe})(1+r_{Qe})}{P_{t-1} Q_{t-1}} + \frac{(1+r_\lambda)}{(1+r_L)} \frac{P^i_{t-1} Q^i_{t-1} (1+r_{pi})(1+r_{Qi})}{P_{t-1} Q_{t-1}} - (1+r_w) \right) \frac{w_{t-1}}{(1+r_\pi)\pi_{t-1}}$$

dove Q^e, Q^i, Q *indicano le quantità esportate, quelle collocate sul mercato interno e quelle totali;* P^e, P^i, P *indicano i prezzi all'esportazione, quelli praticati all'interno e quelli totali.*

Indicando con PE il rapporto tra il valore della produzione esportata e quello della produzione totale, e notando che: $(1+r_W) = PE_{t-1}(1+r_W) + (1-PE_{t-1})(1+r_W)$, *la variazione della quota può essere riscritta, dopo le opportune semplificazioni:*

$$\Delta = \left(\frac{(1+r_{pe})}{(1+r_{pe})} \frac{(1+r_{Qe})}{(1+r_Q)} - \frac{(1+r_w)}{(1+r_\pi)} \right) PE_{t-1} \frac{W_{t-1}}{\pi_{t-1}} + \left(\frac{(1+r_{pi})}{(1+r_p)} \frac{(1+r_{Qe})}{(1+r_Q)} - \frac{(1+r_w)}{(1+r_\pi)} \right) (1-PE_{t-1}) \frac{w_{t-1}}{\pi_{t-1}}$$

avendo rammentato che: $\frac{1}{(1+r_\pi)} = \frac{(1+r_L)}{(1+r_\lambda)} \frac{1}{(1+r_p)(1+r_Q)}$.

Definiamo le seguenti variabili:

1) Contributo percentuale non ponderato delle esportazioni:

$$CPENP = \frac{(1+r_{pe})}{(1+r_p)} \frac{(1+r_{Qe})}{(1+r_Q)} - \frac{(1+r_w)}{(1+r_\lambda)}$$

2) Contributo percentuale non ponderato delle vendite interne:

$$CPMINP = \frac{(1+r_{pi})}{(1+r_p)} \frac{(1+r_{Qi})}{(1+r_Q)} - \frac{(1+r_w)}{(1+r_\pi)}$$

3) Contributo delle esportazioni alla variazione assoluta della quota:

$$CAE = CPENP\ PE_{t-1} \frac{W_{t-1}}{\pi_{t-1}}.$$

4) Contributo delle vendite interne alla variazione assoluta della quota:

$$CAMI = CPMINP\ (1 - PE_{t-1}) \frac{W_{t-1}}{\pi_{t-1}}.$$

5) Contributo delle esportazioni alla variazione percentuale della quota:

$$CPE = CPENP\ PE_{t-1} \frac{\frac{W_{t-1}}{\pi_{t-1}}}{1 - \frac{W_{t-1}}{\pi_{t-1}}}.$$

6) Contributo delle vendite interne alla variazione percentuale della quota:

$$CPMI = CPMINP\,(1 - PE_{t-1})\,\frac{\frac{W_{t-1}}{\pi_{t-1}}}{1 - \frac{W_{t-1}}{\pi_{t-1}}}.$$

I contributi percentuali non ponderati sono composti ciascuno di due termini, così interpretabili: il primo termine è il rapporto tra la dinamica del valore della produzione venduta su uno dei due mercati (quello interno o quello estero) e la dinamica della produzione totale; esso è a sua volta il prodotto della dinamica della propensione ad esportare (o della propensione al mercato interno) a prezzi costanti e della variazione della profittabilità relativa delle esportazioni (o delle vendite interne). Questa scomposizione è utile in quanto permette di capire il ruolo giocato dai prezzi e dalle quantità nel determinare l'impulso redistributivo. Il secondo termine è il rapporto tra dinamica del salario e dinamica della produttività nominale; esso è quindi intepretabile come la variazione del CLUP; nel paragrafo successivo ci si riferisce a questo rapporto come al CLUP.

Lo schema presentato permette di scomporre la variazione della quota dei profitti nei contributi delle esportazioni e delle vendite interne. Questi ultimi sono a loro volta scomponibili nelle loro determinanti ultime: l'andamento della profittabilità relativa delle esportazioni (vendite interne) e quello della propensione ad esportare (a vendere sul mercato interno) a prezzi costanti.

Prima di applicare lo schema ai dati vanno sottolineate alcune sue limitazioni:

1) esso è uno schema di natura contabile ex-post e non un modello comportamentale. Non è quindi utilizzabile per esercizi di simulazione;

2) applicato ai dati del 1993 e del 1994, anni di boom delle esportazioni, esso probabilmente sovrastima l'effetto del mercato estero sull'andamento della quota dei profitti. Infatti, la crescita del salario non viene scomposta in una parte attribuibile alle lavorazioni per l'esportazione e in una attribuibile alle lavorazioni per il mercato interno. Quindi, ad esempio, la crescita relativa della produttività nominale delle esportazioni viene confrontata con la crescita del salario medio e non con quella specifica dei comparti che lavorano per l'estero. È però ragionevole pensare che in un anno di boom delle esportazioni si sarebbe osservata, ove fosse stato possibile, una dinamica del salario di coloro che producono per l'estero più rapida di quella del salario degli addetti ai comparti che lavorano per il mercato interno;

3) una ulteriore conseguenza di questo discusso sub 2) è che i confronti tra branche diventano problematici, data la dipendenza della dinamica del salario medio dalla propensione ad esportare della branca.

3. Esportazioni e profitti: un'analisi settoriale

La tavola 2 riporta i risultati della applicazione dello schema del paragrafo precedente alle branche della trasformazione industriale italiana negli anni 1993 e 1994. La variazione assoluta della quota dei profitti è stata scomposta in due componenti: quella attribuibile alle esportazioni e quella attribuibile alle vendite interne di ciascuna branca.

In tutti i settori si osserva lo stesso fenomeno: la crescita delle esportazioni nel 1993 e nel 1994 si è tradotta in un vero e proprio boom dei profitti da esportazioni (Cfr. Tavola 2, variabile CAE). Al contrario, le vendite interne hanno contribuito alla variazione della quota dei profitti in modo opposto tra il 1993 e il 1994 (Cfr. Tavola 2, variabile CAMI). Nel primo anno, la

recessione interna ha provocato una riduzione della quota dei profitti, in linea con quanto previsto dalla teoria e con gli andamenti passati. Nel 1994, con l'attivarsi della ripresa, anche le vendite interne hanno dato un consistente contributo all'aumento dei margini di profitto.

Comunque, nel complesso della trasformazione industriale l'impulso ai profitti dato dalla domanda estera ha prevalso in entrambi gli anni. Ciò si è riflesso in una crescita della quota di 0,5 punti nel 1993, nonostante il contributo avverso del mercato interno (-2,7 punti percentuali; cfr. variabile CAMI della Tavola 2), e di 3,6 punti nel 1994, quando l'effetto redistributivo è stato favorevole su entrambi i mercati (2,2 dei 3,6 punti di aumento sono attribuibili alle esportazioni e i restanti 1,4 punti al mercato interno; cfr. variabili CAE e CAMI della Tavola 2).

Nel Grafico 2 l'andamento dei margini di profitto della trasformazione industriale è stato scomposto nelle due componenti "estera" e "interna", messe a confronto con l'andamento dei rispettivi mercati. L'andamento prociclico della quota dei profitti risulta con sufficiente chiarezza. In entrambi i mercati una espansione ciclica della domanda induce normalmente una variazione nella stessa direzione della quota.

Per dare conto della articolazione a livello settoriale dell'andamento della quota dei profitti nei due mercati, le branche della trasformazione industriale sono state aggregate in due gruppi, secondo il livello della propensione ad esportare. Nel gruppo A sono presenti le branche con propensione ad esportare nel 1992 maggiore del 20 per cento, nel gruppo B quelle con propensione ad esportare inferiore al 20 per cento[3].

Questi due gruppi, pur avendo avuto una dinamica molto simile delle esportazioni nei due anni considerati (Cfr. Tavola 1), hanno fatto registrare variazioni di quota molto diverse. Nel gruppo A si osserva un aumento di 1,6 punti nel 1993 e 3,8 punti nel 1994, essenzialmente a causa dell'impulso redistributivo della domanda estera (5,6 punti nel 1993 e 3,1 nel 1994; cfr. variabile CAE nella Tavola 2). Nel gruppo B, invece, la quota diminuisce nel 1993 quando l'impulso dovuto alla domanda interna (-2,2 punti; cfr. variabile CAMI nella Tavola 2) prevale sull'aumento indotto dalla domanda estera (1,7 punti). Questa contrapposizione scompare nel 1994.

La Tavola 3 riporta i contributi alla variazione percentuale della quota dei profitti: CPENP per le esportazioni e CPMINP per le vendite interne. Nel complesso della trasformazione industriale il contributo delle esportazioni è stato sensibilmente più forte di quello del mercato interno. Il divario, valutabile intorno al 24 per cento nel 1993, si è ridotto nel 1994 a poco meno del 9 per cento.

Anche in questo caso è utile guardare ai due gruppi di branche con alta e bassa propensione all'esportazione. Nel 1993, la quota dei profitti da esportazioni ha subito un aumento molto più forte nei settori più aperti (il CPENP è stato pari al 21 per cento nel gruppo A e al 17,5 per cento nel gruppo B; Cfr Tavola 3). Queste variazioni indicano che i settori più aperti agli scambi internazionali sono anche quelli che più prontamente hanno reagito allo sfasamento ciclico dell'economia italiana. Gli altri settori si sono mossi con maggiore lentezza nel 1993, ma l'anno dopo hanno saputo cogliere le opportunità offerte dalla crescita delle esportazioni meglio di quanto non abbiano fatto i settori del gruppo A (nel 1994 il CPENP del gruppo B è stato superiore a quello del gruppo A di circa 2,2 punti percentuali).

L'andamento dei profitti da vendite interne è stato migliore, in entrambi gli anni, nei settori meno aperti. Nel primo anno questi hanno saputo difendere la loro quota di profitti meglio di quanto abbiano fatto quelli del gruppo A (Il CPMINP è stato pari a -8,4 per cento nel gruppo A e a -3,9 per cento nel gruppo B). Nel 1994, essi sono stati più pronti ad approfittare dell'inver-

sione nel ciclo della domanda interna (il CPMINP del gruppo A è stato pari all'1,7 per cento, al 3,8 per cento nel gruppo B).

Sulla base di questi risultati si può avanzare l'ipotesi che nel 1994 i settori meno propensi all'esportazione abbiano tentato di compensare la perdita di margini di profitto subita nel 1993, in due direzioni. Da un lato, hanno tentato un recupero di quota rispetto al lavoro. Si ricorda che il guadagno complessivo di margini ottenuto dalle imprese di questo gruppo nel 1994 è stato pari a 3,5 punti percentuali di valore aggiunto. Come è evidente dal Grafico 3, essi non solo hanno compensato la lieve perdita del 1993, ma sono riusciti a tornare quasi ai livelli del 1990, storicamente tra i più alti. Dall'altro, hanno cercato di recuperare il favorevole divario di margini rispetto ai settori con più forte propensione ad esportare, fortemente ampliatosi nei primi anni di recessione e lievemente eroso nel 1993.

La parte restante di questo lavoro è dedicata proprio a questo secondo aspetto. Come illustrato nel paragrafo precedente, la dinamica dei profitti, ad esempio, da esportazioni, è pari alla differenza tra la dinamica del costo del lavoro per unità di prodotto e la dinamica del rapporto esportazioni/produzione a prezzi correnti. Quest'ultima è a sua volta il prodotto della dinamica della propensione ad esportare a prezzi costanti e della variazione della profittabilità relativa delle esportazioni.

Il CLUP è stato importante nella redistribuzione del reddito tra imprese e lavoro soprattutto nel 1994, quando si è contratto del 5 per cento; questa riduzione è stata uniforme nei due gruppi e non ha inciso sui margini relativi, come aveva fatto nel 1993 quando aveva favorito i margini del gruppo A (nel gruppo A si era avuta una contrazione del 2 per cento e nel gruppo B una crescita dell'1 per cento) grazie a una dinamica della produttività nominale (6 per cento) più rapida di quella del salario (4 per cento).

Nel 1993, nella media della trasformazione industriale, l'aumento del 18 per cento della quota venduta all'estero del prodotto è da attribuire per il 12 per cento alla crescita delle quantità e solo per il 6 per cento a quella dei prezzi. I rispettivi valori per il 1994 sono stati 7 per cento e -1 per cento. L'effetto redistributivo dalle esportazioni è dunque dipeso molto più dalla dinamica relativa delle quantità che non da quella dei prezzi.

Il gruppo dei settori più aperti ha giocato un ruolo da protagonista nel determinare questi esiti contrapposti dei prezzi e delle quantità. Nel 1993, questo gruppo ha aumentato i prezzi all'esportazione, rispetto a quelli medi, del 5 per cento (6 per cento l'aumento del gruppo B), mentre il corrispondente aumento delle quantità è stato del 13 per cento (11 per cento l'aumento del gruppo B). Nel 1994 questa strategia è proseguita. Sempre per il Gruppo A i prezzi all'esportazione sono aumentati di circa un punto percentuale meno di quelli medi (+1 per cento l'analogo numero riferito al gruppo B) mentre la quota delle quantità collocate all'estero è cresciuta del 6 per cento (stesso aumento si è avuto per il gruppo B).

4. Conclusioni

In questo lavoro si è analizzata l'influenza che la forte espansione delle esportazioni ha esercitato sull'aumento dei profitti delle imprese manifatturiere italiane nel biennio 1993-1994. Lo schema concettuale usato ha permesso di verificare come il lieve aumento della quota aggregata dei profitti sul valore aggiunto nel 1993 sia stato il risultato del prevalere degli effetti della forte crescita della domanda estera sull'impulso negativo impresso dalla caduta della domanda interna. Nel 1994 la quota dei profitti è stata spinta nella stessa direzione di crescita da entrambi i mercati.

Si è inoltre articolata l'analisi a livello settoriale. Questo ha permesso di verificare come la crescita dei margini abbia riguardato nel 1993 quasi esclusivamente le branche con forte propensione ad esportare. Al contrario, dove l'orientamento verso il mercato interno è preponderante si è avuta in quell'anno una brusca flessione dei margini. Nel 1994 l'effetto redistributivo a favore dei profitti si è generalizzato, in ragione delle mutate condizioni cicliche della domanda interna.

Infine, si è potuto osservare come la redistribuzione funzionale abbia implicato anche una rilevante alterazione della redditività tra settori. Nel biennio esaminato i settori i più aperti alla concorrenza internazionale hanno visto aumentare la loro quota relativa di profitti rispetto a quella media della trasformazione industriale, dopo quasi un decennio di continuo declino.

---

(1) Calcolata imputando ad ogni unità di lavoro (standard) autonoma un reddito da lavoro pari a quello medio delle unità di lavoro standard dipendenti.

(2) La tesi di un andamento prociclico della quota dei profitti, quindi di un andamento anticlico della quota dei redditi da lavoro, ha robusti fondamenti teorici. L'andamento della quota da lavoro dipendente è legata alla dinamica del salario nominale (per unità di lavoro dipendente) relativamente a quella della produttività nominale del lavoro (valore aggiunto a prezzi correnti per unità di lavoro dipendente). Nella letterarura si fa spesso riferimento a salario e produttività reali del lavoro (Faustini 1984). Le due formulazioni sono equivalenti quando si deflazioni il reddito da lavoro dipendente per unità di lavoro con il deflatore del valore aggiunto. La letteratura sul comportamento dei salari reali durante il ciclo economico è vastissima (Brandolini 1995). Ai nostri fini basta richiamare il filone di analisi teso a ricercare le ragioni della rigidità salariale. Sono stati sviluppati diversi modelli, dai contratti impliciti (Azaradis 1975, Baily 1974, Gordon 1974), ai modelli di bargaining che incorporano gli effetti sul salario della presenza dei sindacati (Oswald 1985, Pencavel 1993), ai cosiddetti efficiency wages (Stiglitz 1986). È fuori dall'interesse di questo lavoro entrare nei dettagli dei singoli modelli; da tutta questa letteratura emerge comunque una indicazione chiara: la rigidità dei salari reali, oltre che dalle frizioni di breve periodo, è il risultato di un processo ottimizzante degli operatori e come tale è caratteristica strutturale del sistema economico. L'andamento prociclico della produttività media di un singolo occupato deriva dal fatto che nel breve periodo le imprese soddisfano una maggiore domanda di output senza variare proporzionalmente l'occupazione. Il fenomeno del *labour hoarding* è spesso invocato per spiegare questa capacità delle imprese. Una delle motivazioni usate per spiegare la presenza nelle imprese di input di lavoro diversi da quelli ottimali è l'esistenza di costi di aggiustamento degli *input* produttivi. Per giustificare l'esistenza del *labor hoarding* non è necessario entrare nella irrisolta questione relativa alla forma della funzione dei costi di aggiustamento (Hamermesh 1989). L'esistenza di costi di aggiustamento, siano essi convessi o fissi, può indurre l'impresa a non adeguare l'esistente stock di capitale e lavoro al livello ottimale. In fasi di espansione la produttività media degli inputs tenderà ad aumentare, perchè l'impresa utilizzerà con maggiore intensità l'esistente dotazione di capitale e lavoro, adeguandola solo in parte o non adeguandola affatto ai livelli ottimali di lungo periodo. Altre motivazioni che spiegano la presenza di capacità produttiva in eccesso possono essere rintracciate nella letteratura sui comportamenti strategici assunti dalle imprese per impedire l'entrata nel proprio mercato di altre imprese concorrenti (Tirole 1990). Se la tecnologia è tale da non permettere una piena sostituibilità tra capitale e lavoro, allora alla capacità produttiva in eccesso dovrà associarsi anche un eccesso di fattore lavoro. In sintesi, l'andamento controciclico della quota del lavoro deriva dal fatto che i salari reali si adeguano alle oscillazioni cicliche meno rapidamente della produttività.

(3) Nel gruppo A sono compresi i seguenti settori: macchine agricole e industriali, macchine per ufficio, materiale elettrico, tessile-abbigliamento e cuoio e calzature, mezzi di trasporto e gomma e plastica. Nel gruppo B sono invece confluiti i settori minerali ferrosi e non ferrosi, minerali e prodotti non metalliferi, chimici e farmaceutici, prodotti in metallo escluse le macchine, legno e mobili, carta e cartotecnica.

Bibliografia

AZARADIS, C., 1975: 'Implicit Contracts and Underemployement Equilibria', *Journal of Political Economy*, 83.

BAILY, M., 1974: 'Wage and Employment under Uncertain Demand', *Review of Economic Studies*, 41.

BRANDOLINI, A., 1995: 'In Search of a Stylised Fact: Do Real Wages Exhibit a Consistent Pattern of Cyclical Variability?', *Journal of Economic Survey*, Vol. 9 , No. 2.

FAUSTINI,G., 1984: 'Real Wage Gap e Occupazione', *Rassegna di Statistiche del Lavoro*.

GORDON, D., 1974: 'A Neoclassical Theory of Keynesian Unemployment', *Economic Inquiry*, 12.

HAMERMESH, D.: 'Labor Demand and the Structure of Adjustment Cost', *American Economic Review*, 79, 4.

OSWALD, A., 1985: 'The Economic Theory of Trade Unions: An Introductory Survey', *Scandinavian Journal of Economics*, 87, 2.

PENCAVEL, J., 1991: *Labor Markets under Trade Unionism: Employment, Wages and Hours*, Oxford: Blackwell.

STIGLITZ, J., 1986: 'Theories of Wage Rigidities' In: J.L. Butkiewicz e altri (ed.), *Keynes' Economic Legacy: Contemporary Economic Theories*, New York: Praeger.

TIROLE, J., 1990: *The Theory of Industrial Organization*, Cambridge: MIT Press.

MARGINI LORDI DI PROFITTO NEL SETTORE DELLA TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE (1), ESPORTAZIONI E PROPENSIONE A ESPORTARE, PER BRANCA

(punti percentuali)

BRANCHE	1993				1994			
	MARGINI livello	MARGINI var %	ESPORT. var%	PROP. ESPORT.	MARGINI livello	MARGINI var %	ESPORT. var%	PROP. ESPORT.
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	40,0	21,7	32,7	21,7	48,6	21,3	12,4	20,8
MINERALI E PRODOTTI NON METALLIFERI	31,4	-11,7	21,0	20,7	33,7	7,4	17,6	23,5
PRODOTTI CHIMICI E FARMACEUTICI	35,8	4,6	20,5	23,3	44,2	23,4	16,1	24,9
PRODOTTI IN METALLO ESCLUSE MACCHINE	31,8	-1,8	21,5	22,4	36,9	15,9	16,5	24,0
MACCHINE AGRICOLE E INDUSTRIALI	31,9	17,1	24,1	55,5	35,7	11,8	12,4	56,7
MACCHINE PER UFFICIO	24,2	11,8	26,4	64,9	33,1	36,5	9,6	61,4
MATERIALE ELETTRICO	29,4	2,3	25,0	39,6	29,6	0,7	16,4	43,2
MEZZI DI TRASPORTO	19,4	4,1	9,8	32,6	29,4	51,6	27,1	36,6
ALIMENTARI BEVANDE E TABACCO	41,0	-4,2	18,5	10,6	37,5	-8,6	7,8	11,0
TESSILE-ABBIGLIAMENTO, CUOIO-CALZATURE	29,2	2,9	19,0	36,7	31,5	8,0	17,1	39,2
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	30,2	-2,2	22,4	18,0	32,8	8,4	19,8	20,2
CARTA E CARTOTECNICA	31,9	-5,7	25,2	9,4	33,5	4,9	15,4	9,9
GOMMA E PLASTICA	35,6	3,2	20,6	27,8	37,7	6,0	16,6	28,7
TOTALE TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE	30,2	1,7	21,8	28,5	33,8	11,9	15,5	30,2
A - BRANCHE CON ALTA PROPENSIONE ALL'ESPORTAZIONE (2)	26,9	6,5	21,5	42,7	30,7	14,1	15,7	44,8
B - BRANCHE CON BASSA PROPENSIONE ALL'ESPORTAZIONE (3)	33,3	-1,4	22,5	17,4	36,8	10,5	15,0	18,6

(1) Quota percentuale del risultato lordo di gestione (al netto dei redditi da lavoro degli autonomi) sul valore aggiunto al costo dei fattori.
(2) Branche con propensione ad esportare superiore al 20% nel 1992: macchine agricole e industriali, macchine per ufficio, materiale elettrico, tessile abbigliamento e cuoio e calzature, mezzi di trasporto, gomma e plastica.
(3) Branche con propensione ad esportare inferiore al 20% nel 1992: minerali ferrosi e non ferrosi, minerali e prodotti non metalliferi, chimici, prodotti in metallo, legno e mobili, carta e cartotecnica.

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 1

VARIAZIONE ASSOLUTA DELLA QUOTA DEI PROFITTI E CONTRIBUTI DELLE ESPORTAZIONI E DELLE VENDITE INTERNE, PER BRANCA

(punti percentuali)

	1993			1994		
	DELTA (1)	CAE (2)	CAMI (3)	DELTA (1)	CAE (2)	CAMI (3)
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	7,1	4,3	2,8	8,5	1,3	7,2
MINERALI E PRODOTTI NON METALLIFERI	-4,2	1,9	-6,1	2,3	2,5	-0,2
PRODOTTI CHIMICI E FARMACEUTICI	1,6	2,5	-0,9	8,4	3,0	5,4
PRODOTTI IN METALLO ESCLUSE MACCHINE	-0,6	2,9	-3,5	5,1	2,2	2,9
MACCHINE AGRICOLE E INDUSTRIALI	4,7	5,6	-0,9	3,8	2,9	0,9
MACCHINE PER UFFICIO	2,6	12,6	-10,0	8,8	3,1	5,7
MATERIALE ELETTRICO	0,7	4,7	-4,0	0,2	2,7	-2,5
MEZZI DI TRASPORTO	0,8	5,8	-5,0	10,0	6,5	3,5
ALIMENTARI BEVANDE E TABACCO	-1,8	0,4	-2,2	-3,5	-0,1	-3,4
TESSILE-ABBIGLIAMENTO, CUOIO-CALZATURE	0,8	3,9	-3,1	2,3	2,7	-0,4
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	-0,7	1,9	-2,6	2,5	2,0	0,5
CARTA E CARTOTECNICA	-1,9	0,6	-2,5	1,6	0,5	1,1
GOMMA E PLASTICA	1,1	3,2	-2,1	2,1	1,2	0,9
TOTALE TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE	0,5	3,2	-2,7	3,6	2,2	1,4
A - BRANCHE CON ALTA PROPENSIONE ALL'ESPORTAZIONE (4)	1,6	5,6	-4,0	3,8	3,1	0,7
B - BRANCHE CON BASSA PROPENSIONE ALL'ESPORTAZIONE (5)	-0,5	1,7	-2,2	3,5	1,4	2,1

(1) Variazione assoluta della quota del risultato lordo di gestione (al netto dei redditi da lavoro degli autonomi) sul valore aggiunto al costo dei fattori.
(2) Variazione dovuta alle esportazioni.
(3) Variazione dovuta al mercato interno.
(4) Branche con propensione ad esportare superiore al 20% nel 1992: macchine agricole e industriali, macchine per ufficio, materiale elettrico, tessile abbigliamento e cuoio e calzature, mezzi di trasporto, gomma e plastica..
(5) Branche con propensione ad esportare inferiore al 20% nel 1992: minerali ferrosi e non ferrosi, minerali e prodotti non metalliferi, chimici, prodotti in metallo, legno e mobili, carta e cartotecnica

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 2

CONTRIBUTI (NON PONDERATI E PONDERATI) DELLE ESPORTAZIONI E DELLE VENDITE INTERNE ALLA VARIAZIONE PERCENTUALE DELLA QUOTA DEI PROFITTI

(punti percentuali)

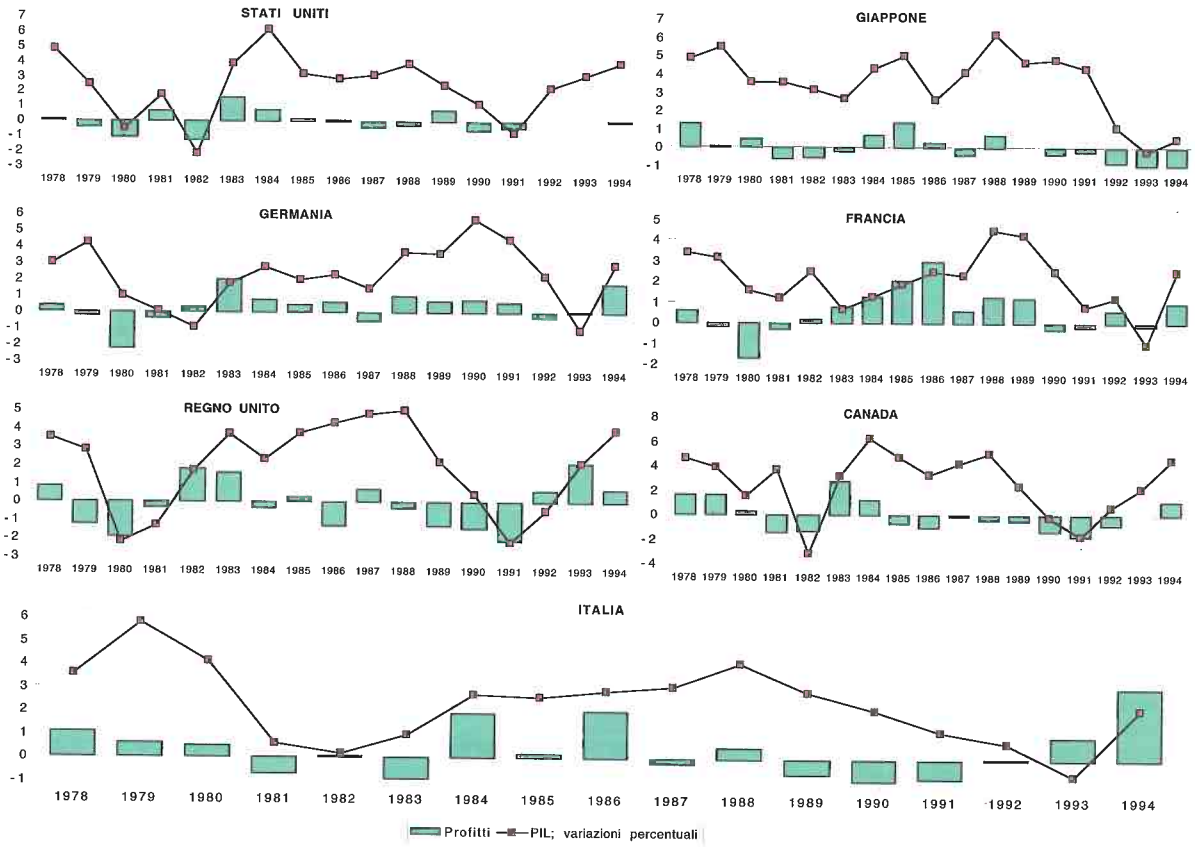
BRANCHE	1993				1994			
	CPENP (1)	CPMINP (2)	CPE (3)	CPMI (4)	CPENP (1)	CPMINP (2)	CPE (3)	CPMI (4)
MINERALI FERROSI E NON FERROSI	37,7	5,0	13,1	8,5	10,0	15,4	3,2	18,1
MINERALI E PRODOTTI NON METALLIFERI	18,2	-11,3	5,5	-17,2	17,3	-0,3	7,8	-0,5
PRODOTTI CHIMICI E FARMACEUTICI	19,2	-1,8	7,4	-2,8	20,0	11,0	8,4	15,1
PRODOTTI IN METALLO ESCLUSE MACCHINE	23,9	-6,2	8,9	-10,7	14,7	5,3	7,1	8,8
MACCHINE AGRICOLE E INDUSTRIALI	15,0	-2,6	20,4	-3,3	7,6	3,0	9,0	2,8
MACCHINE PER UFFICIO	31,9	-25,9	58,1	-46,3	6,3	21,6	12,8	23,7
MATERIALE ELETTRICO	19,8	-8,5	16,3	-14,0	9,5	-5,8	9,0	-8,4
MEZZI DI TRASPORTO	27,5	-8,3	30,9	-26,8	24,8	6,4	33,6	18,0
ALIMENTARI BEVANDE E TABACCO	7,0	-4,2	0,9	-5,1	-2,1	-6,4	-0,3	-8,2
TESSILE-ABBIGLIAMENTO, CUOIO-CALZATURE	17,1	-6,2	13,7	-10,8	10,4	-0,8	9,2	-1,2
LEGNO E MOBILI IN LEGNO	18,0	-4,4	6,1	-8,3	15,9	0,9	6,6	1,8
CARTA E CARTOTECNICA	10,1	-4,1	1,6	-7,4	8,2	1,7	1,6	3,3
GOMMA E PLASTICA	21,2	-4,2	9,3	-6,2	6,7	2,0	3,4	2,6
TOTALE TRASFORMAZIONE INDUSTRIALE	19,0	-5,1	10,8	-9,1	11,2	2,8	7,3	4,6
A - BRANCHE CON ALTA PROPENSIONE ALL'ESPORTAZIONE (5)	21,0	-8,4	22,3	-15,8	9,9	1,7	11,5	2,6
B - BRANCHE CON BASSA PROPENSIONE ALL'ESPORTAZIONE (6)	17,5	-3,9	5,0	-6,5	12,0	3,8	4,2	6,3

(1) Variazione percentuale della quota attribuibile alle esportortazioni
(2) Variazione percentuale della quota attribuibile al mercato interno
(3) Variazione percentuale della quota totale attribuibile alle esportazioni
(4) Variazione percentuale della quota totale attribuibile al mercato interno
(5) Branche con propensione ad esportare superiore al 20% nel 1992: macchine agricole e industriali, macchine per ufficio, materiale elettrico, tessile abbigliamento e cuoio e calzature, mezzi di trasporto, gomma e plastica.
(6) Branche con propensione ad esportare inferiore al 20% nel 1992: minerali ferrosi e non ferrosi, minerali e prodotti non metalliferi, chimici, prodotti in metallo, legno e mobili, carta e cartotecnica.

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 3

DINAMICA DEL PIL E VARIAZIONE DEI MARGINI LORDI DI PROFITTO NELLE ECONOMIE DEL G7 (1)
(punti percentuali)



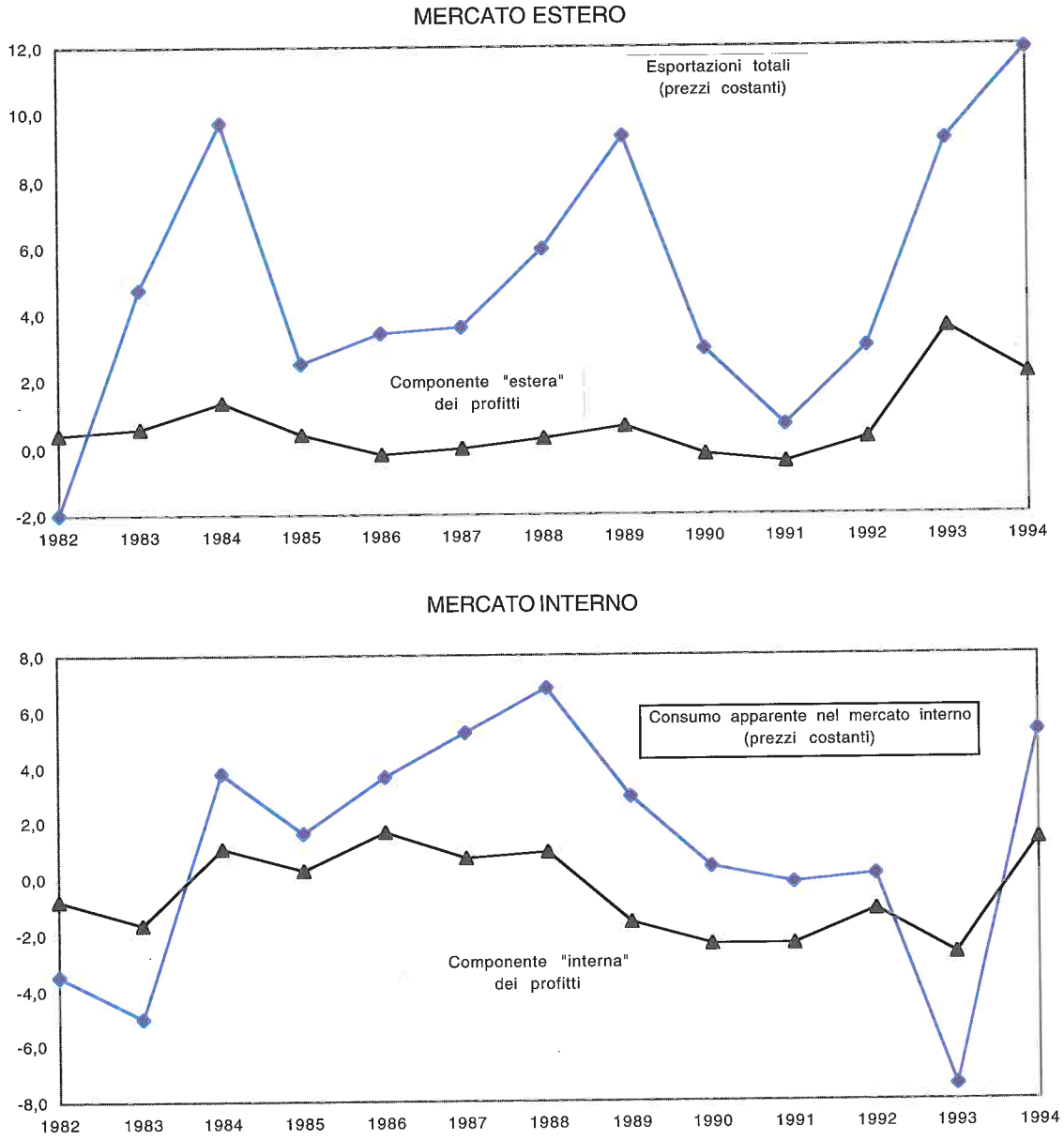
(1) Variazione assoluta della quota percentuale del risultato lordo di gestione sul valore aggiunto nel settore dei beni e servizi per il mercato (dati depurati dai redditi dei lavoratori autonomi); tassi di variazione del PIL.

Fonte: elaborazioni su dati OCSE.

Grafico 1

CONTRIBUTI "INTERNO" ED "ESTERO" ALLA VARIAZIONE DELLA QUOTA DEI PROFITTI E DINAMICA DEI RISPETTIVI MERCATI

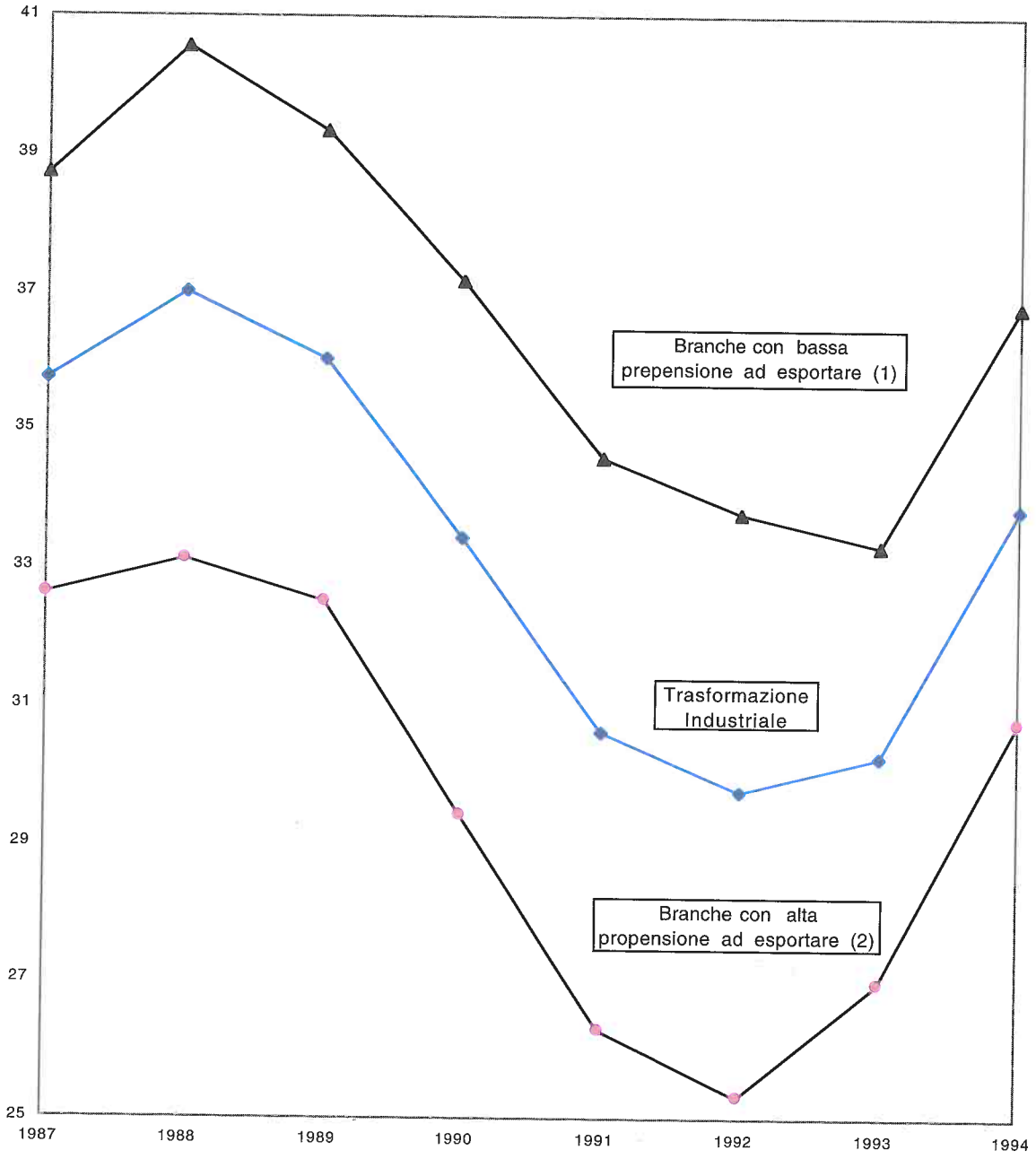
(punti percentuali)



Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Grafico 2

QUOTA DEI PROFITTI PER GRUPPI DI BRANCHE
(punti percentuali)



(1) Branche con propensione ad esportare inferiore al 20 per cento nel 1992: minerali ferrosi e non ferrosi, minerali e prodotti non metalliferi, chimichi, prodotti in metallo, legno e mobili, carta e cartotecnica.
(2) Branche con propensione ad esportare superiore al 20 per cento nel 1992: macchine agricole e industriali, macchine per ufficio, materiale elettrico, tessile e abbigliamento, cuoio e calzature, mezzi di trasporto, gomma e plastica.

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Grafico 3

I SISTEMI ESPORTATIVI ITALIANI: UN'ANALISI PER PROVINCE SU DATI 1985-1993

Giuliano Conti *

1.

Nei modelli tradizionali di commercio internazionale e, soprattutto, nelle analisi empiriche sulle determinanti strutturali del commercio estero di un paese la variabile spazio, riferita agli squilibri territoriali esistenti al suo interno, non è stata affatto considerata.

Si ipotizza infatti, in modo più o meno esplicito, che le dotazioni fattoriali (sino a comprendere in esse il fattore organizzativo-imprenditoriale) presentino delle differenze apprezzabili tra paesi, ma non tra le diverse aree o regioni di uno stesso paese. A questa conclusione, tipicamente neoclassica, si arriva in base all'assunzione di una elevata mobilità interna dei fattori produttivi, esclusa, o meno rilevante, tra paesi. L'esperienza dimostra, piuttosto, che questa ipotesi può essere valida entro certi limiti e solo per determinati fattori (ad esempio, capitale finanziario), ma non per altri (ad esempio, il fattore organizzativo-imprenditoriale). In effetti, il capitale umano, inteso in senso lato, è in larga misura specifico di un territorio. Si determinano dunque differenze significative nelle dotazioni fattoriali e nelle condizioni ambientali (dotazione di infrastrutture materiali ed immateriali), che si traducono in situazioni di svantaggio o di vantaggio comparato in specifiche produzioni. Ne derivano, pertanto, modelli di specializzazione differenti che per le regioni o aree più industrializzate sono talvolta simili a quelli delle nazioni più sviluppate. Ipotizzare ogni paese come una entità senza collocazione spaziale non permette dunque di valutare alcune componenti essenziali della competitività internazionale di un paese, individualizzabili nella sua articolazione territoriale in sistemi produttivi locali.

Di recente, la direzione degli studi in tema di vantaggi competitivi ha tuttavia subito una chiara inversione di tendenza. I contributi di Krugman (1991), di Porter (1991), di Becattini - Rullani (1993), unitamente ai risultati di alcune indagini empiriche [1], *confluiscono nell'attribuire alla dimensione geografica una particolare importanza nello spiegare la competitività e la specializzazione internazionale. Mercati imperfetti, esistenza di esternalità positive, importanza dei contesti in cui si svolge la produzione e delle loro specificità socio-ambientali conducono a soluzioni storicamente e geograficamente condizionate ed a forti processi cumulativi. In altri termini, le condizioni iniziali (dotazioni fattoriali intese in senso lato), la storia, il particolare contesto socio-economico finiscono per condizionare fortemente l'effettivo sentiero di sviluppo; in un processo che sotto certe condizioni tende a rafforzare i propri fattori di vantaggio e a modificarli nel tempo in modo da rispondere efficacemente alle nuove sfide competitive derivanti dalle mutate condizioni esterne* [2].

È a questo punto agevole esemplificare le implicazioni del nuovo modo di porsi di fronte ai problemi della competitività internazionale. Se i principali punti di forza del nostro export si riferiscono a produzioni organizzate territorialmente in distretti o aree sistema, come si può evitare, nello stimare le loro prospettive di crescita sui mercati esteri, di valutare la capacità di tenuta e/o di evoluzione di tali sistemi? L'interrogativo non si pone solo per la produzione di merci, si pensi infatti all'esportazione di servizi ed al ruolo e rilevanza dei distretti turistici.

In conclusione, è evidente che, per una lettura più approfondita delle peculiarità della collocazione italiana sui mercati internazionali, non si può prescindere da un'analisi delle caratteristiche dello sviluppo economico regionale o locale. In altri termini, la considerazione delle differenziazioni territoriali, o meglio, dei contesti produttivi in cui si svolge la produzione può fornire validi elementi per spiegare sia la performance complessiva di un paese sui mercati esteri sia le tendenze di fondo del suo modello di specializzazione.

---

* Università di Ancona - Dipartimento di Economia. L' autore intendere esprimere la propria gratitudine al Dott. Stefano Menghinello per la preziosa collaborazione nell'elaborazione dei dati.

2.

Prima di procedere nell'analisi empirica, è bene sottolineare il grado di attendibilità delle statistiche attualmente disponibili e precisare poi il significato dei risultati.

La serie dei dati ISTAT, che a partire dal 1985 attribuisce le esportazioni ad ogni singola provincia, non è esente da carenze legate alla possibilità che i diffusi fenomeni di lavorazioni conto terzi siano effettivamente colti, attribuendo l'ammontare delle esportazioni alle province di semplice commercializzazione e non a quelle di produzione (Cfr. Viesti, 1993).

I risultati dell' export non vanno poi interpretati nell' accezione macroeconomica della contabilità nazionale. Essi riguardano infatti solo una parte dei flussi di beni verso il resto del mondo, che nel significato macro comprende anche le altre regioni del paese. Rimane invece valida l'interpretazione microeconomica del dato export: esso testimonia la capacità delle imprese (e dei sistemi locali) di sapere allargare il proprio orizzonte operativo al di là del mercato interno; di essere in grado quindi di fronteggiare le continue sfide competitive dei mercati globali agendo sulle leve della innovazione tecnologica (di processo e di prodotto) ed organizzativa; di sapere superare i limiti e gli ostacoli che la piccola dimensione produttiva pone ad una stabile presenza sui mercati esteri. La capacità di esportazione fornisce dunque un parametro particolarmente significativo per valutare la efficienza e la competitività di una regione o di un sistema produttivo locale.

Ciò premesso, la presente indagine si limita ad individuare, a livello provinciale, la esistenza di sistemi esportativi e l'emergere di nuove aree di vantaggio comparato. La unità di analisi è la provincia. Ciò consente di accertare la presenza di sistemi esportativi, cioè di sistemi che vanno al di là delle consuete divisioni amministrative in regioni,più estesamente utilizzate nelle analisi già disponibili in questo stesso Rapporto (cfr. cap. 7). Seguendo l'impostazione dell' indagine del CERPEM (cfr. Viesti, 1993), definiamo i sistemi esportativi come insiemi di province limitrofe significativamente esportatrici in ciascun comparto produttivo (per convenzione: province con almeno l'1% dell'export settoriale nel 1993). Saranno, comunque, indicati i sottosistemi esportativi, il grado di concentrazione territoriale e in alcuni casi, tramite l'ispezione grafica,sarà possibile osservare la distribuzione territoriale delle maggiori province esportatrici (sempre nell'accezione di cui sopra). Avremo così modo di individuare situazioni più vicine ai cosiddetti distretti industriali.

L'intervallo temporale considerato sarà il 1985-93; scelta condizionata dalle statistiche disponibili al momento della presente indagine. Evidentemente, risultati significativi possono essere unicamente ottenuti facendo ricorso a categorie produttive piuttosto disaggregate. Siamo, pertanto, partiti dai 236 gruppi merceologici della classificazione ISTAT per poi riaggregarli per categorie significative. Per contenere le dimensioni del presente contributo, abbiamo circoscritto la nostra analisi ad un campione di comparti produttivi che rappresentassero in modo adeguato i principali punti di forza delle esportazioni italiane. Abbiamo, comunque, considerato alcuni settori di nostro relativo svantaggio (prodotti ad alta tecnologia) per trarre dalla loro localizzazione geografica utili informazioni sui fattori di competività internazionale. In questo caso ci siamo esclusivamente limitati all'analisi tramite cartine geografiche, più idonee a rendere evidenti i fenomeni di forte concentrazione territoriale.

La modalità usata per individuare i sistemi esportativi (e/o le singole aree con le migliori performance) privilegia, evidentemente, le province di maggiore dimensione economica, presenti spesso in modo significativo su di una gamma alquanto diversificata di produzioni esportate. Risultano invece penalizzate le province di minori dimensioni, solitamente specializzate in poche produzioni, che non sempre raggiungono soglie dimensionali significative a livello di export nazionale. Se vogliamo, dunque, tener conto dei due aspetti del fenomeno esportativo:

- *struttura attuale dell'offerta;*
- *struttura attuale dei vantaggi comparati (grado di specializzazione relativa);*

dobbiamo affiancare, all'indicatore già utilizzato (quote assolute sull'export nazionale), un altro indicatore dato dalle cosiddette quote normalizzate: ottenute dividendo la quota di ciascu-

na provincia sul totale nazionale dell'esportazione di un dato prodotto con la quota della stessa provincia sul totale delle esportazioni italiane. I risultati dell'analisi congiunta dei due indicatori saranno illustrati unicamente tramite cartine geografiche in quanto consentono una visione immediata e particolarmente efficace delle tendenze in atto (cfr. fig. 1-9; per l'esattezza, il grafico 2 si riferisce al comparto indicato nella tab.3) [3].

Evito qui di sommergere il lettore con spiegazioni particolareggiate delle singole tabelle e figure e passo subito a dare un quadro sommario delle indicazioni che si possono ricavare dai dati (cfr. tab. 1-15).

Esistono, per le nostre principali produzioni, estesi sistemi esportativi con forti elementi di contiguità geografica, che vanno al di là delle consuete divisioni amministrative in regioni, in quanto interessano province limitrofe di due o più regioni.

Sono individuabili, all'interno di queste aree, sotto-sistemi chiaramente riferibili ai distretti produttivi.

L'elevato grado di concentrazione territoriale e, per gran parte dei casi, la sostanziale stabilità delle quote di esportazione testimoniano la presenza di forti fenomeni di cumulatività nei vantaggi di localizzazione [4].

Differente risulta, comunque, il grado di diffusione territoriale della capacità di esportazione. Pur nei limiti dell'indicatore prescelto (influenzato, tra l'altro, dal livello di disaggregazione utilizzato), esso è generalmente meno elevato per le produzioni cosiddette tradizionali che per quelle a tecnologia più avanzata (cfr. fig. 7-9) [5]. *Rilevanti eccezioni sono rappresentate dalle lavorazioni di metalli preziosi, dai tessuti, dalla ceramica e dai prodotti in pelli e cuoio. Da notare, con riferimento ai poli di esportazione delle produzioni a maggior contenuto tecnologico, come la loro localizzazione sia prevalentemente situata nell'intorno dei grandi centri urbani, dove possono usufruire, tra l'altro, delle indispensabili infrastrutture di ricerca sia private che pubbliche. In alcuni casi le strategie delle imprese multinazionali possono essere state decisive in questi processi di localizzazione (unitamente alle politiche di incentivazione da parte del settore pubblico). Qui è sufficiente ricordare che il grado di internazionalizzazione passiva (rapporto tra gli addetti delle imprese partecipate dall' estero e gli addetti nell'industria italiana nelle imprese con almeno 20 addetti) è risultato pari al 46, 7% per i settori ad alta tecnologia (contro una media nazionale, sempre per il 1994, del 16,0 %). Particolarmente rilevante è la presenza estera nei settori dell'elettronica, delle telecomunicazioni e della farmaceutica (cfr. R.Cominotti e S. Mariotti, 1994). Inoltre, vale la pena di rimarcare che l'unica presenza significativa nel settore dei tessuti di fibre naturali ed artificiali al di fuori dei tradizionali poli di esportazione è costituita dalla provincia di Frosinone, dove operano due multinazionali, una delle quali di dimensioni piuttosto rilevanti in termini di addetti e fatturato.*

A fronte di una industria tessile concentrata territorialmente (in termini di flussi di esportazione), sta un'industria dell'abbigliamento diffusa, ma quasi sempre nella forma di sistemi locali, su gran parte del territorio. Si conferma, anche per questa via, una crescente differenziazione strutturale per questi due settori.

Decisivo risulta, di frequente, il contesto economico-sociale: alcune province sono letteralmente saltate nei processi di diffusione territoriale delle produzioni. Emblematico, per il settore dell'abbigliamento, è il caso della provincia di Brindisi (compresa tra i poli di Bari e di Lecce). Ma l'osservazione dei dati suggerisce molte altre situazioni [6].

L'esame dell'indicatore delle quote normalizzate evidenzia tuttavia il sorgere di aree di vantaggio comparato sia con riferimento ai settori tradizionali che a quelli tecnologicamente avanzati. Nei casi di province di piccole dimensioni può accadere che un'improvvisa accelerazione nelle esportazioni di uno specifico settore possa far risultare una specializzazione relativa (per convenzione, nel presente lavoro, un valore delle quote normalizzate superiore all'1,1 %), che può non essere poi mantenuta nel tempo. Se questo deve suggerire la necessaria cautela nell'interpretazione dei dati (specie per i settori high-tech), dobbiamo tuttavia qui rimarcare che in varie situazioni l'emergere di una specializzazione relativa si accompagna a quote asso-

lute crescenti ed ormai prossime alla soglia da noi ritenuta significativa [7]. Ciò premesso , è comunque interessante osservare come in alcuni casi le nuove province di vantaggio comparato siano confinanti con i sistemi esportativi esistenti (cfr. fig. 1-9), talora colmando spazi non interessati, in precedenza, da significativi flussi di esportazione (è questa, ad esempio, la situazione della provincia di Rovigo; cfr. fig.2-3) [8].Ciò testimonia, ulteriormente, della importanza dei contesti socio-economici nei processi di diffusione territoriale delle produzioni. A questo riguardo, merita qui di sottolineare come la diffusione verso le aree del Mezzogiorno, in generale poco presenti come fonte di significativi flussi di esportazione, si realizzi talora più facilmente per produzioni caratterizzate da imprese di grandi dimensioni e fortemente integrate, che non necessitano quindi di un particolare contesto socio-economico per acquisire dei particolari vantaggi competitivi che non siano quelli derivanti da una mera riduzione dei costi di produzione, spesso ottenuta anche con l'ausilio dell'intervento pubblico. L'esempio più immediato è quello degli autoveicoli o del settore chimico-farmaceutico. Eccezioni particolarmente significative sono invece costituite dal caso delle calzature (Bari e Lecce) e del mobile (Bari e Matera). Ma altri esempi potrebbero essere addotti di sviluppo di produzioni locali in cui i fattori endogeni hanno avuto un netta prevalenza sulle influenze esterne. Non bisogna infine trascurare le situazioni in cui le imprese del Centro-Nord decentrano le produzioni direttamente all'estero piuttosto che nelle regioni meridionali, soprattutto per quei beni o per quelle fasi di produzione a maggior intensità di lavoro non qualificato, relativamente standardizzate (e quindi organizzabili per lotti abbastanza grandi) e meno bisognose di un contatto diretto e continuo con l'impresa committente (CER-IRS,1995).

L' analisi congiunta di entrambi gli indicatori mostra, infine, che le aree forti (da noi definite aree esportatrici e specializzate; cfr. fig. 1-9) sono territorialmente molto concentrate per gran parte dei settori considerati.

Evidentemente, non c'è dato di stabilire in qual misura i precedenti risultati siano stati influenzati dal particolare periodo prescelto (vincolato dai dati disponibili al momento della presente indagine). A questo riguardo, sarà interessante accertare, in successivi aggiornamenti, l'effetto del prolungato deprezzamento nel valore esterno della nostra moneta.

3.

La precedente analisi ha mostrato l'esistenza, per le nostre principali produzioni, di ampi sistemi esportativi, territorialmente ben individuati. All'interno di queste aree sono chiaramente distinguibili dei sotto-sistemi o più propriamente dei veri e propri distretti industriali. In molti casi le prospettive di crescita delle nostre esportazioni vengono dunque a coincidere con le prospettive di tenuta e/o di evoluzione di questi sistemi produttivi. A questo riguardo si è di recente sviluppato un vivace dibattito sulla crisi o evoluzione dei distretti industriali. La tesi generalmente sostenuta è che, accanto ai suoi punti di forza rappresentati, in particolare, dalla stretta connessione tra atteggiamenti competitivi e atteggiamenti cooperativi o collaborativi con ciò che ne segue in termini di capacità di generare e diffondere innovazioni produttive ed organizzative, "la struttura distrettuale per propria natura ha diseconomie in funzioni dove la dimensione dell'organizzazione è importante: ad esempio nei processi di acquisizione e di diffusione delle innovazioni che richiedono risorse di R&S (specialmente sviluppo) appositamente dedicate; o per l'esportazione; e che a contrastare tali diseconomie va indirizzato l'intervento pubblico o comunque di un operatore di livello pubblico, consortile, attraverso la fornitura di servizi reali, economicamente efficienti su scala più ampia della singola impresa" (cfr. G. Viesti, 1992, pag. 19). Più in generale, l'idea di fondo nelle proposte di politica economica ed industriale, avanzate di recente, è che il centro della produzione non è l'apparato produttivo per sè, considerato in isolamento dal contesto, ma il sistema produttivo completo. "Il punto decisivo è che cambia il destinatario, l'obiettivo delle politiche. Il riferimento non è più l'impresa, ma la comunità, e le diverse e specifiche comunità, a livello nazionale o locale" (cfr. S.

Brusco, 1994, pag. 74) [9].

Se spostiamo ora l'attenzione all'analisi della esperienza degli interventi fino ad ora realizzati, i risultati non sono sempre stati all'altezza delle attese : accanto a pochi esperimenti particolarmente positivi, abbiamo avuto numerose esperienze deludenti se non fallimentari (cfr. A. Falzoni, 1992). Le stesse Regioni, pur nei limiti imposti dal dettato costituzionale e dalle norme comunitarie, non hanno saputo impostare efficaci programmi di valorizzazione delle produzioni locali. L'esperienza della Regione Toscana fornisce, in positivo, molti elementi di riflessione al riguardo (cfr. R. Elefante, 1994).

Accanto a queste forme di intervento pubblico, di recente si è assistito ad una evoluzione spontanea verso nuove modalità organizzative della produzione all'interno dei distretti (cfr. G. Viesti ,1992; L. Ferrucci e R. Varaldo, 1993; V. Balloni,1994). Queste nuove modalità, siano esse riferite a imprese capofila, imprese leader, a gruppi di imprese ed a imprese rete plurilocalizzate, rispondono tutte all'esigenza di accrescere il coordinamento delle attività all'interno dei distretti e di elaborare strategie in grado di rispondere efficacemente ai cambiamenti ambientali. Disponendo di migliori informazioni sull'andamento dei mercati, sulle tendenze della tecnologia, di più facile accesso ai mercati finanziari, possono infatti elaborare, in modo più efficace, piani di evoluzione della produzione e della commercializzazione [10]. E questo senza dover rinunciare a godere dei vantaggi forniti dal particolare contesto economico-sociale costituito dal distretto. Queste nuove forme organizzative tendono piuttosto ad internalizzare ed a esaltare le economie esterne tipiche del distretto marshalliano [11]. Si tratterà, in futuro, di approfondire l'analisi di queste prime esperienze dei nuovi modelli evolutivi, di valutarne la consistenza e quindi le prospettive, anche perché ne discendono implicazioni rilevanti non solo in termini analitici ma soprattutto con riferimento all'impostazione delle relative politiche economiche ed industriali [12].

---

(1) Cfr. G. Conti (1987) e, in particolare, la ricerca empirica coordinata da G.Viesti (1993).

(2) Da segnalare i lavori di G. Becattini e E. Rullani (1993) e G. Becattini (1994 a). L'idea di fondo è che, nel determinare lo sviluppo, ancor prima dell'accumulazione di capitale, il fattore decisivo sia costituito dal saper fare nelle sue varie forme (conoscenza scientifica e tecnica ed il saper fare degli uomini). "La conoscenza esplicita incorporata nelle macchine, nei manuali, nelle formule organizzative, può essere acquistata, infatti - disponendo del potere di acquisto - da chiunque, e facilmente trasferita. Ciò che non si può acquistare e comunque non si può trasferire altrettanto facilmente e rapidamente, è il sedimento di conoscenze tacite incorporate in ogni sistema produttivo locale. È questo dunque che quando riesce ad interagire col sapere tacito rilevante (cioè con il sapere scientifico-tecnico che, unito al sapere tacito di un sistema locale, produce beni e servizi che si collocano sul mercato mondiale), conferisce uno specifico vantaggio competitivo ad un determinato sistema produttivo locale" (cfr. G. Becattini, 1994 a. pag. 124-125). È evidente che l'importanza del contesto sociale, delle istituzioni, dei valori che reggono delle comunità è venuta crescendo man mano che perdeva rilevanza il fordismo, che aveva imposto, a livello mondiale, pochi standard tecnologici ed organizzativi.

(3) Le fig.1-9 vanno lette nel modo seguente:
- aree solo esportatric : province con almeno l'1% dell' export nazionale;
- aree solo specializzate: province con meno dell'1% dell'export nazionale, ma con quote normalizzate superiori all'1,1%;
- aree esportatrici e specializzate: province con quote assolute e normalizzate superiori ai valore appena definiti.

(4) Perdite apprezzabili si registrano, soprattutto, per la provincia di Firenze nelle produzioni di abiti (dal 13,0% al 6,9%), di tessuti (dal 37,7% al 27,0%),dei filati (14,6% al 6,85%); per la provincia di Pavia nelle calzature in pelle (dal 4,2% all'1,5%) ; per la provincia di Como e Milano nel mobile (rispettivamente, dal 7,1% al 4,5% e dal 13,2 % al 10,1 %). La natura strutturale o congiunturale di queste variazioni di quote potrà essere accertata negli aggiornamenti della presente indagine.

(5) Più esattamente, il grado di concentrazione è risultato pari , nel 1993, a:

73% per gli apparecchi di telecomunicazione e loro parti (gruppo merc. 187); province esportatrici (con almeno l'1% dell'export nazionale): AT (1,14%), BG (1,50%), BO (1,48%), CO (1,18%), GE (3,36%), AQ (1,60%),MI (51,66%), NA (2,33%),PN (3,52%), RE (1,05%), RM (11,57%), TO (2,13%), TS (2,54%), VA (1,01).

74% per la meccanica di precisione (gruppi merc. 185-86); province esportatrici: BG (2,72%), BO (2,36%), CO (1,11%), FI (2,50%), MI (32,21%), MO (2,31%), RI (2,44%), RM (16,24%), TO (20,44%), VA (1,77%).

72% per i prodotti e preparazioni chimico-farmaceutiche (gruppo merc. 210); province esportarici :FI (4,82%), FR (2,18%), LT (13,67%), MI (39,33%), NA (2,11%), PR (1,09%), PV (2,99%), RM (8,31%), TO (2,87%), VA (2,20%), VR (5,54%).

Gli stessi calcoli, non riportati nel testo, per la cosiddetta chimica fine (gruppi merc. 208,209,214) hanno dato un valore del grado di concentrazione pari al 65%.

Qualora fossero state considerate, per tutti i settori prescelti, le prime dieci province esportatrici, le valutazioni relative non sarebbero cambiate. Per il caso degli abiti, della maglieria e delle calzature, avremmo avuto, rispettivamente, i seguenti valori: 58%, 70% 68%.

(6) Nel caso specifico delle province di Bari e Taranto, l'assenza di imprese dell'abbigliamento è probabilmente da imputarsi all'effetto spiazzamento sul mercato del lavoro creato dall'insediamento di grandi stabilimenti siderurgici e petrolchimici.

(7) Un aspetto che vale la pena di rimarcare è che alcune province che nel 1985 risultavamo essere specializzate in certe produzioni, secondo l'indicatore delle quote normalizzate, ma non significativamente esportatrici (meno dell'1% dell'export nazionale), lo siano poi diventate nel 1993. In alcuni casi, l'indicatore di vantaggio comparato sembra quindi anticipare l'evoluzione verso una significativa presenza sui mercati di esportazione. Possiamo qui citare gli esempi di Isernia per l'abbigliamento (abiti), di Massa Carrara e Pordenone per le macchine utensili; di Ascoli Piceno e La Spezia per gli apparecchi per la applicazione dell'elettricità e loro parti.

(8) Segnaliamo qui i casi delle province di Macerata, di Pescara e Benevento per gli abiti; di Siena per il mobile e la chimica-farmaceutica; di Caserta per gli apparecchi per l'applicazione della elettricità e loro parti e per la chimica-farmaceuitica.

(9) "Non si tratta qui, per ogni dato paese, di inseguire l'ottima struttura settoriale (...) o una generica promozione o protezione dell'attività industriale, ma di cercare di cogliere le specificità e le potenzialità apparenti e nascoste, di ogni patrimonio culturale nazionale, per estrarne il contributo specifico ed irripetibile al processo complessivo di produzione e circolazione di conoscenza, valori, istituzioni e.... merci" (Cfr. G. Becattini e E. Rullani,1993, pag46). Ed ancora: "se, per giunta, un paese è confinato nel parallelogramma delle forze economiche e politiche e mondiali, in settori della divisione internazionale del lavoro che si caratterizzano per una bassa dimensione media e per un intenso ricambio di imprese, e quindi per una domanda rilevante di nuova imprenditorialità, c'è da domandarsi se una politica di secondamento e magari di promozione dei distretti industriali, non sia una strada quasi obbligata" (cfr. G. Becattini, pag.138, 1994 b). Che il distretto abbia una capacità di promozione di imprenditorialità, che non si ritrova in molte altre situazioni, è una circostanza riconosciuta da molti (cfr. A. Falzoni, F. Onida e G. Viesti, 1992, per il caso del distretto di Pavia e per l'area -sistema di Lumezzane).

(10) Nella stilizzazione fornita da V. Balloni l'impresa rete-plurilocalizzata è una entità strategico-organizzativa con i seguenti caratteri: a) elevato grado di apertura organizzativa verso l'esterno; b) visione anticipatrice dei cambiamenti ambientali; c) capacità di risposta rapida e programmata agli eventi inattesi; d) abilità di apprendere e sviluppare conoscenze o routine di ordine superiore (nel marketing, nella ricerca e sviluppo, nella produzione, nel coordinamento e controllo); e) plurilocalizzazione delle proprie attività di produzione e di smercio; f) capacità di interazione e guida nei rapporti con altre imprese. (cfr,. V. Balloni, 1995, pag.21). Secondo questa interpretazione possono far parte della impresa rete-plurilocalizzata sia unità controllate direttamente sia unità del tutto indipendenti.

(11) Le prime evidenze empiriche disponibili non porterebbero a considerare superata l'idea del distretto marshalliano e della sua funzione. Si osserva, infatti, come esista una forte interazione delle impresa rete plurilocalizzata con il suo distretto originario (cfr. V. Balloni, 1995, pag.23).

(12) Questa circostanza è chiaramente avvertita da G. Becattini nel suo commento all'articolo di Ferrucci-Varaldo, pubblicato nello stesso numero della Rivista. Pur con modalità e in contesti molto differenti rispetto al passato, si riporterebbe l'impresa, anche se distrettuale (per usare la terminologia di Ferrucci-Varaldo), al centro dell'analisi.

Riferimenti bibliografici.

1) V. Balloni, Le metamorfosi del sistema industriale marchigiano, Mimeo, 1995.

2) G. Becattini e E. Rullani, Sistema globale e mercato globale, in Ecomomia e Politica Industriale, n. 80, 1993.

3) G. Becattini, Per una nuova comunità locale, in Sviluppo Locale, n. 1, settembre, 1994.

4) G. Becattini, Effetti ed implicazioni degli studi sui distretti industriali, in Studi in onore di Siro Lombardini: Benessere, Equilibrio e Sviluppo, Vita e Pensiero, 1994 b, Milano.

5) S. Brusco, Sistemi globali e sistemi locali, in Economia e Politica Industriale, n. 84, 1994.

6) CER-IRS, La ricostruzione industriale, Settimo Rapporto CER-IRS sull'industria e la politica industriale italiana, il Mulino, 1995.

7) R. Cominotti e S.Mariotti (a cura di), Italia Multinazionale 1994, ETAS LIBRI, 1994.

8) G. Conti, L'interscambio con l' estero delle regioni italiane, in Rapporto sul Commercio Estero: 1987, ICE, Roma.

9) R. Elefante, Le politiche di promozione all' estero e di internazionalizzazione della Regione Toscana, mimeo, dicembre 1994.

10) A.M. Falzoni, F. Onida e G. Viesti (a cura di), I distretti industriali: crisi o evoluzione ?, Egea, 1992.

11) A. M. Falzoni, L'offerta di servizi reali per lo sviluppo delle PMI operanti nei distretti industriali: evoluzione recente, esperienze, limiti, opportunità, in Falzoni-Onida-Viesti (a cura di), 1992.

12) L. Ferrucci e R. Varaldo, La natura e la dinamica dell' impresa distrettuale, in Economia e Politica Industriale, n. 80, 1993

13) M. Porter, The Competitive Advantage of Nations, The MacMillan Press, 1990.

14) P. Krugman , Geography and Trade, The MIT Press, 1991.

15) G. Viesti, Crisi ed evoluzione dei distretti industriali, in Falzoni-Onida -Viesti (a cura di), 1992.

16) G.Viesti (a cura di), La geografia delle esportazioni italiane: un'analisi su dati 1985-91, CERPEM, Bari, 1993.

Tab. 1 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Industrie delle pelli e del cuoio
(Valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
VENETO		VI VR PD UD	30,96	29,52
EMILIANO-TOSCANO		BO FI PI	26,66	27,92
	Toscano		25,46	26,51
MARCHIG.-ABRUZZESE		MC AP TE	3,78	3,49
	Marchigiano		2,78	2,20
CAMPANO		NA AV	8,33	10,18
ALTRE PROVINCE		BA	0,50	1,31
		EN	0,10	2,21
Grado di concentrazione: Prime 5 province			61,27	68,19

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
Gruppi Merc.: 95, 96, 97, 98.

Tab. 2 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Industria dell'abbigliamento
(Maglieria e calze di fibre vegetali, di lana, di seta, di fibre sintetiche)
(Valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
PIEMONTESE-LOMBARDO				
	Piemontese	NO VC	2,33	2,39
	Lombardo	VA CO MI BG BS MN	27,29	31,00
VENETO		VR VI TV PD	14,36	19,70
EMILIANO-TOSCANO				
	Emiliano	RE MO BO	20,52	14,07
	Toscano	PT FI	19,94	16,47
ALTRE PROVINCE		PG	1,80	1,62
		BA	1,31	1,36
Grado di concentrazione: Prime 5 province			55,70	48,80

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
Gruppi Merc.: 118, 119, 120, 121.

Tab. 3 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Industria dell'abbigliamento
(oggetti cuciti di fibre vegetali, di lana, di seta, di altre fibre tessili artificiali e sintetiche; altri prodotti)
(Valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
PIEMONTESE-LOMBARDO-TRIVENETO-				
EMILIANO-TOSCANO-MARCHIG.-UMBRO				
	Piemontese	CN TO VC NO	9,53	8,83
	Lombardo	VA CO MI BG BS MN	27,85	29,63
	Triveneto	TN VR VI PD TV VE	18,90	22,67
	Toscano-Emiliano	RE MO BO AR FI	22,03	17,67
		Emiliano	7,60	9,50
	Umbro-Marchigiano	PG PS AN	4,96	5,45
ALTRE PROVINCE		TE	0,60	1,37
		IS	0,15	1,03
		NA	1,32	1,09
		BA	0,84	1,02
		LE	0,95	1,50
Grado di concentrazione: Prime 5 province			44,41	42,49

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
Gruppi Merc.: 130, 131, 132, 133, 140.

Tab. 4 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Filati di cotone, di lana, di cascami di seta, di fibre tessili artificiali e sintetiche
(valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
PIEMONTESE-LOMBARDO-TRIVENETO				
	Piemontese	CN TO VC NO	26,00	25,83
	Lombardo	VA CO MI BG BS MN	37,30	35,79
	Triveneto	TN VI TV VE UD	11,25	16,76
TOSCANO		PT FI	15,28	8,61
Grado di concentrazione: Prime 5 province			71,08	57,00

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT.
Gruppi Merc.: 107, 108, 109, 110, 111, 112

Tab. 5 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Tessuti di fibre naturali ed artificiali
(valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
PIEMONTESE-LOMBARDO				
	Piemontese	CN TO VC NO	10,38	14,51
	Lombardo	VA CO MI BG BS	37,69	41,85
VENETO		VI VR TV	3,97	4,62
TOSCANO		FI PT	38,98	28,53
ALTRE PROVINCE		FR	3,15	2,53
Grado di concentrazione: Prime 5 province			73,24	70,40

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
Gruppi Merc.:113, 114, 115, 116, 117, 122

Tab. 6 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Calzature in pelle
(valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
LOMBARDO		MI PV BS	8,97	4,97
VENETO		VR PD TV VE	19,84	21,60
TOSCANO-EMILIANO				
	Toscano	PI PT LU FI AR	25,57	24,33
	Emiliano	BO RA FO	5,45	3,08
MARCHIGIANO		AN MC AP	18,41	21,97
ALTRE PROVINCE		NA	2,34	1,84
		BA	2,63	3,20
		LE	1,36	5,87
Grado di concentrazione: Prime 5 province			43,76	45,85

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
Gruppi Merc.:136

Tab. 7 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Industria del mobile
(valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
LOMBARDO-VENETO				
	Lombardo	CO BG MI	22,53	14,60
	Veneto	VR VI PD VE TV PN UD	42,08	44,09
EMILIANO-TOSCANO-MARCHIG.		BO FO PT FI PS AN	16,76	18,28
	Toscano		4,84	5,35
	Pesaro-Ancona		6,54	7,49
PUGLIESE		BA MT	1,33	9,03
Grado di concentrazione: Prime 5 province			54,92	51,28

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
Gruppi Merc.: 144

Tab. 8 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Lavorazione dei metalli preziosi
(valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
VENETO		TV VI	48,17	44,35
ALTRE PROVINCE		AL	8,55	5,86
		AR	23,95	29,84
		MI	11,29	12,17
		RM	1,57	1,24
Grado di concentrazione: Prime 5 province			93,58	92,21

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
Gruppi Merc.: 167

Tab. 9 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Materiali da costruzione di terracotta e di materie refrattarie, porcellane, maioliche e terraglie
(valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
LOMBARDO-VENETO				
	Mantova		0,63	1,13
	Veneto	VR VI TV	7,31	5,94
TOSCANO-EMILIANO				
	Emiliano	RE MO BO RA	50,90	65,28
	Toscano	FI	5,32	2,55
ALTRE PROVINCE		MI	4,75	2,87
		PG	0,84	1,46
		VT	2,21	2,24
		SP	0,28	1,08
Grado di concentrazione: Prime 5 province			58,84	68,63

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
Gruppi Merc.: 202-203.

Tab. 10 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Macchine ed apparecchi per l'industria tessile e del vestiario
(valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
LOMBARDO-PIEMONTESE				
	Piemontese	CN TO VC NO	7,43	7,92
	Lombardo	VA CO MI PV BG BS MN	56,32	57,24
VENETO		VI TV PN	15,06	14,04
TOSCANO-EMILIANO		BO FI	13,34	11,36
ALTRE PROVINCIE		GO	0,43	1,14
Grado di concentrazione: Prime 5 province			58,03	58,98

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
Gruppi Merc.: 174

Tab. 11 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Macchine utensili per la lavorazione dei metalli ed altre macchine utensili
(valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
PIEMONTESE		TO AL	11,32	6,66
LOMBARDO-VENETO				
	Lombardo	VA CO BG BS MI PC CR	37,63	37,16
	Veneto	VR VI PD TV PN UD	17,23	18,28
EMILIANO-TOSCANO-MARCHIGIANO				
	Emiliano-Toscano	MS RE MO BO FE FO FI	16,63	19,81
	Pesaro		1,94	4,40
Grado di concentrazione: Prime 5 province			44,76	40,91

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
Gruppi Merc.: 169, 170

Tab. 12 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Apparecchi per l'applicazione dell'elettricità e loro parti
(valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
LOMBARDO-VENETO				
	Lombardo	VA CO MI BG BS	38,19	36,48
	Veneto	VI PD TV PN	15,72	22,68
LIGURE		GE SP	4,33	2,96
EMILIANO-TOSCANO		RE MO BO FI FO	8,81	9,94
	Emiliano		7,13	8,60
CENTRO ITALIA		RM RI AP	2,65	3,53
ALTRE PROVINCE		TO	9,84	5,18
		AN	6,37	8,52
		NA	2,48	3,05
Grado di concentrazione: Prime 5 province			53,93	48,48

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
Gruppi Merc.: 183

Tab. 13 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Autoveicoli e parti staccate di autoveicoli
(valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
LOMBARDO-EMILIANO				
	Lombardo	MI BG BS MN	18,48	16,78
	Emiliano	RE MO BO FE	14,57	9,40
ALTRE PROVINCE		TO	35,20	35,39
		BZ	1,96	2,38
		CH	5,24	3,84
		FR	3,06	5,63
		NA	3,29	3,86
		FG	0,39	1,02
	per memoria	*PZ*	*0,01*	*0,26*
		PA	*0,55*	*0,69*
Grado di concentrazione: Prime 5 province			62,46	57,06

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
Gruppi Merc.: 189, 191

Tab. 14 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Macchine e apparecchi agricoli
(valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
LOMBARDO-VENETO-EMILIANO				
	Lombardo	CO CR MN	14,13	21,05
	Veneto	VR VI PD TV PN	33,86	33,79
	Emiliano	RE MO BO FE RA FO	24,47	27,07
Grado di concentrazione: Prime 5 province			52,75	41,54

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
Gruppi Merc.: 172

Tab. 15 - I SISTEMI ESPORTATIVI
Materie plastiche e resine sintetiche
(valori percentuali)

SISTEMA	di cui	Province	1985	1993
PIEMONTESE		CN TO	4,74	6,05
LOMBARDO-PIEMONTESE				
	Piemontese	AL NO	2,50	4,38
	Lombardo	VA CO BG MI PV	47,68	43,80
EMILIANO		BO FE RA	10,23	8,00
ALTRE PROVINCE		VE	2,85	1,93
		VI	0,93	2,29
		LI	2,01	1,24
		TR	0,83	1,52
		CE	0,49	1,44
		MT	0,08	1,06
Grado di concentrazione: Prime 5 province			51,59	43,09

Fonte: Nostre elaborazioni su dati ISTAT
Gruppi Merc.: 216

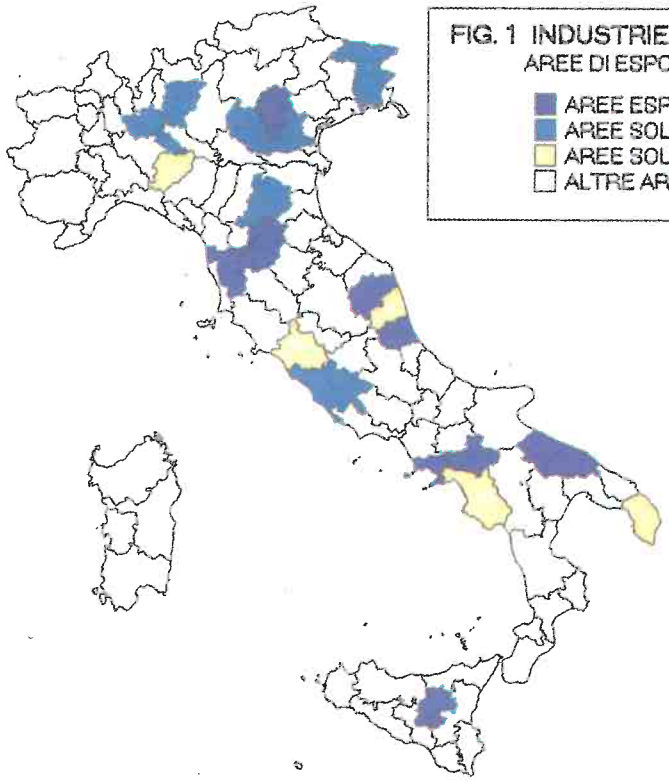


FIG. 1 INDUSTRIE DELLE PELLI E DEL CUOIO (1993)
AREE DI ESPORTAZIONE E DI SPECIALIZZAZIONE

AREE ESPORTATRICI E SPECIALIZZATE	(10)
AREE SOLO ESPORTATRICI	(8)
AREE SOLO SPECIALIZZATE	(5)
ALTRE AREE	(80)

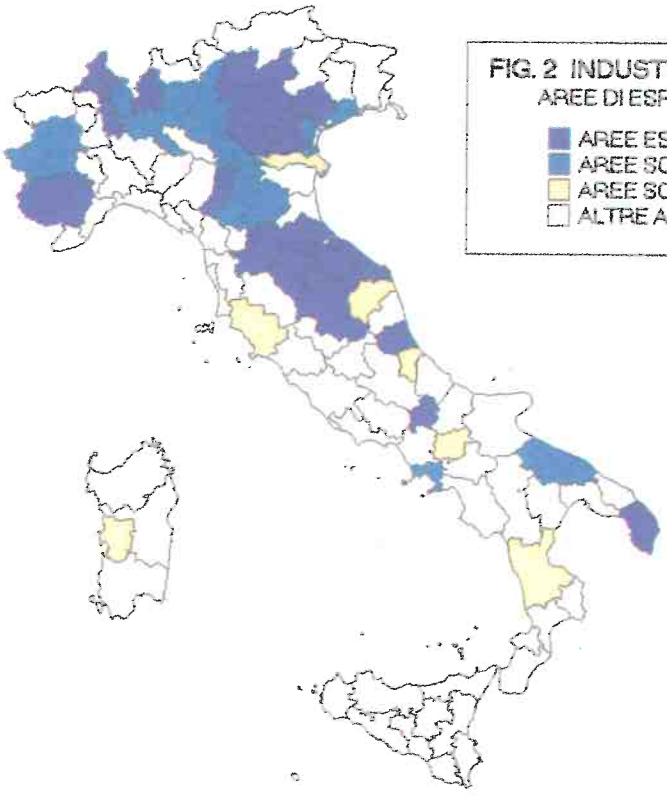


FIG. 2 INDUSTRIE DELL'ABBIGLIAMENTO (1993)
AREE DI ESPORTAZIONE E DI SPECIALIZZAZIONE

AREE ESPORTATRICI E SPECIALIZZATE	(22)
AREE SOLO ESPORTATRICI	(12)
AREE SOLO SPECIALIZZATE	(7)
ALTRE AREE	(62)

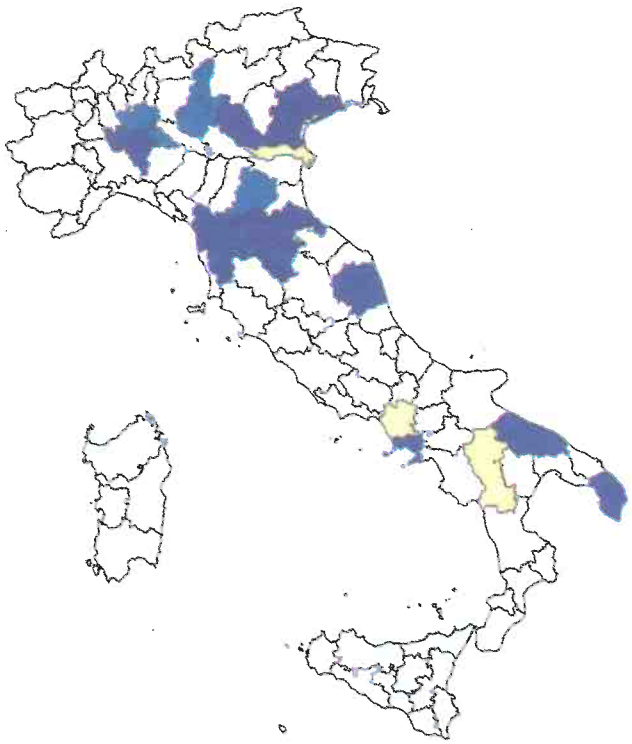


FIG. 3 CALZATURE IN PELLE (1993)
AREE DI ESPORTAZIONE E DI SPECIALIZZAZIONE

- AREE ESPORTATRICI E SPECIALIZZATE (18)
- AREE SOLO ESPORTATRICI (4)
- AREE SOLO SPECIALIZZATE (3)
- ALTRE AREE (76)

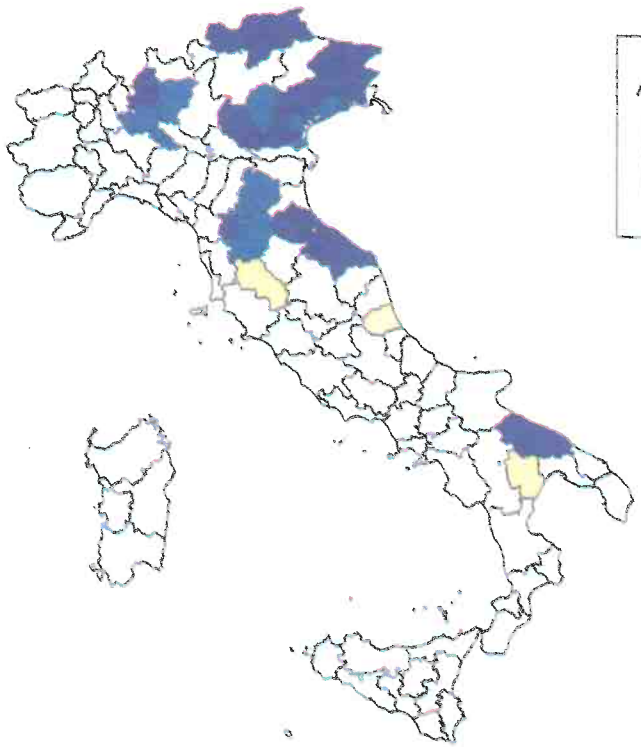


FIG. 4 INDUSTRIE DEL MOBILE (1993)
AREE DI ESPORTAZIONE E DI SPECIALIZZAZIONE

- AREE ESPORTATRICI E SPECIALIZZATE (14)
- AREE SOLO ESPORTATRICI (6)
- AREE SOLO SPECIALIZZATE (3)
- ALTRE AREE (78)

FIG. 5 TESSUTI DI FIBRE NATURALI ED ARTIFICIALI (1993)
AREE DI ESPORTAZIONE E DI SPECIALIZZAZIONE

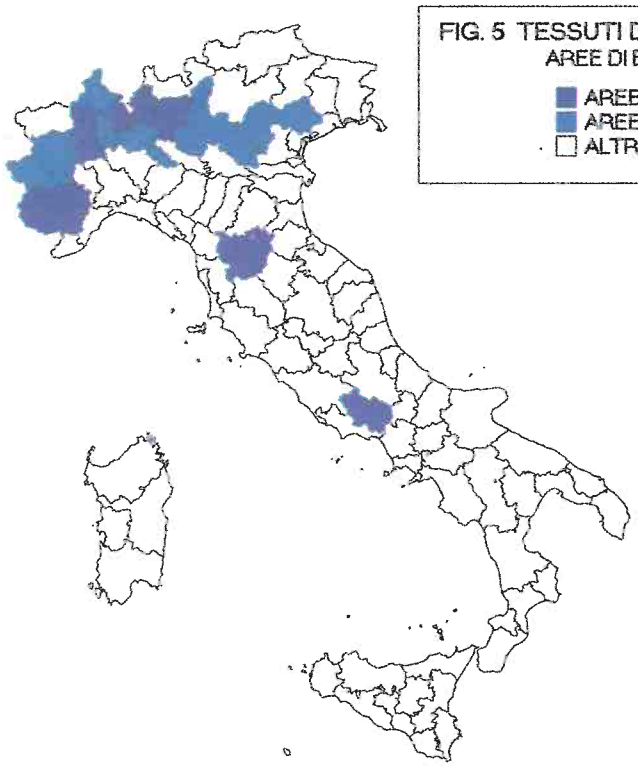
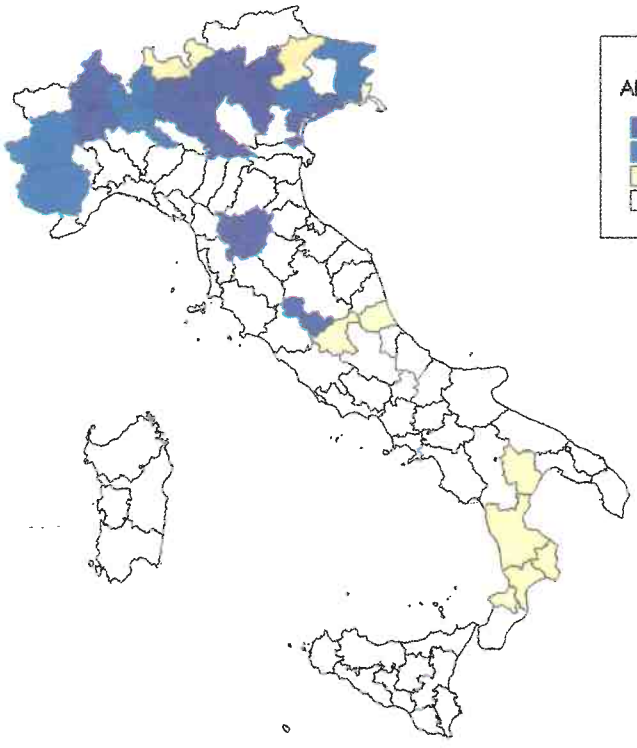
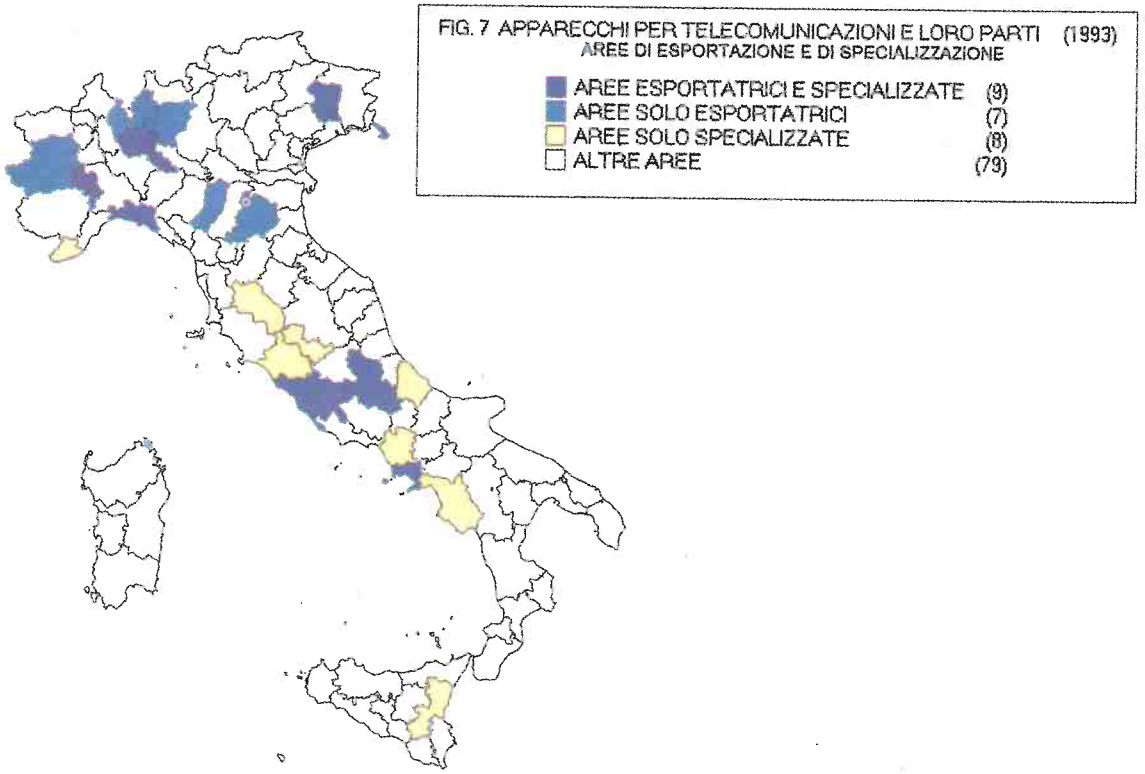
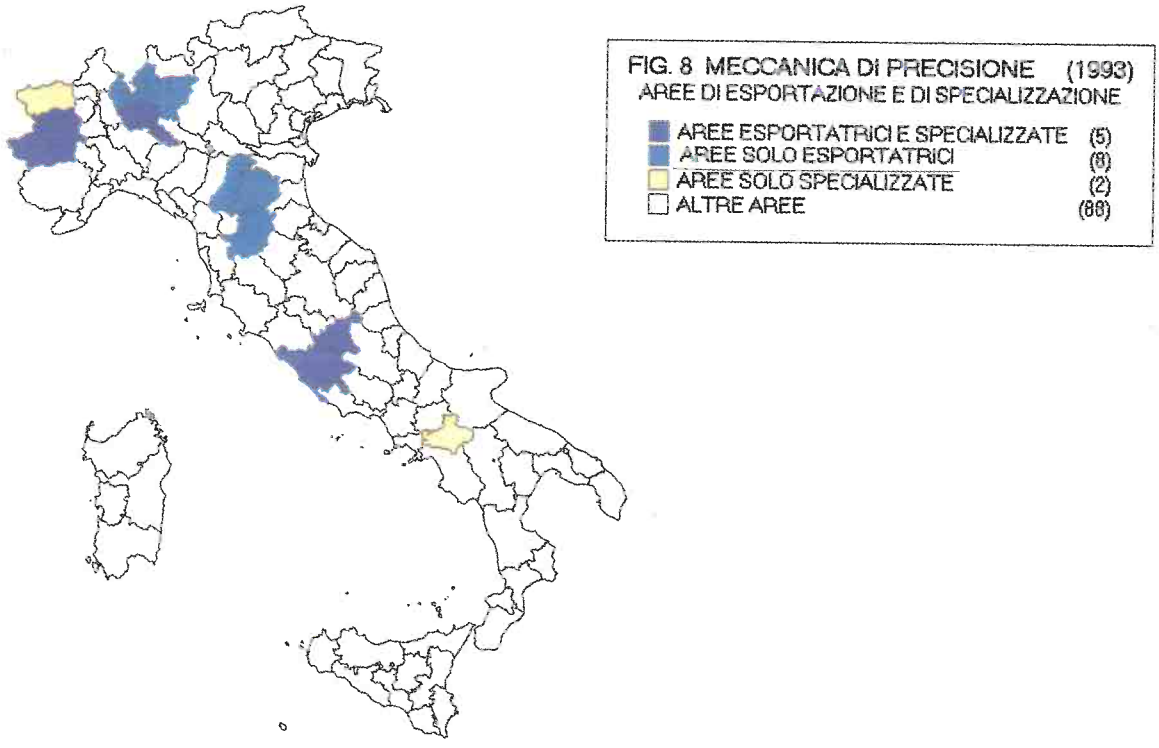
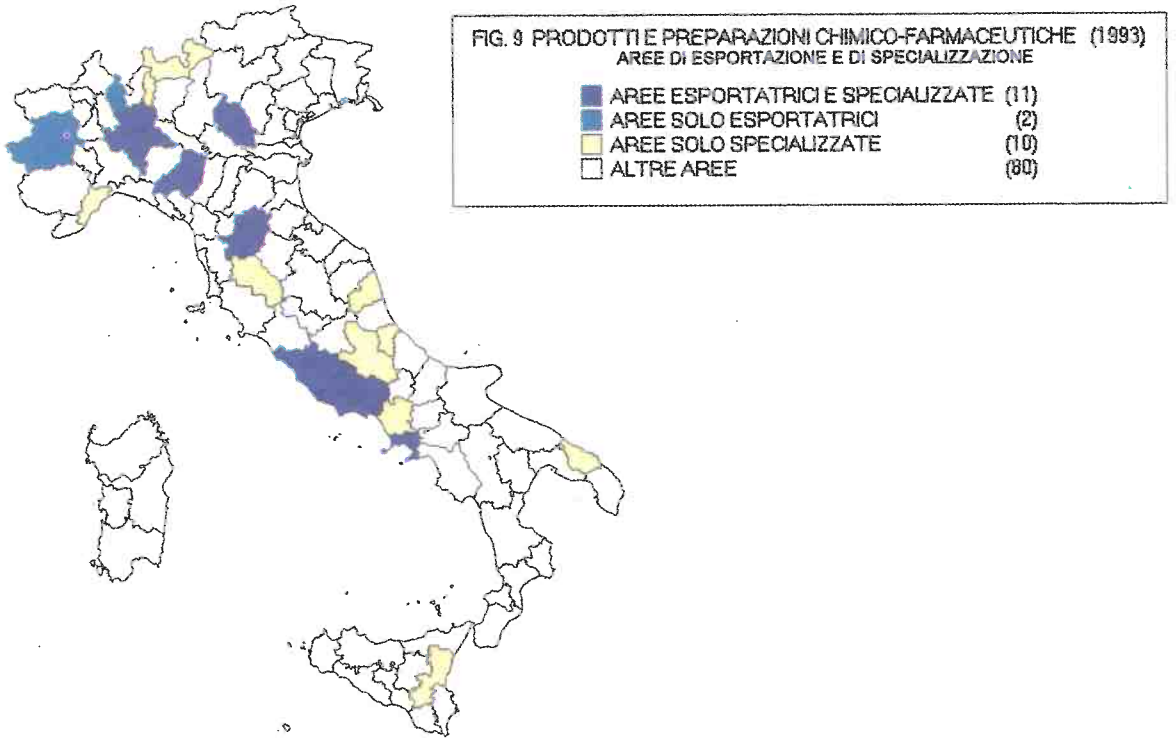


FIG. 6 FILATI VARI (1993)
AREE DI ESPORTAZIONE E DI SPECIALIZZAZIONE




FIG. 7 APPARECCHI PER TELECOMUNICAZIONI E LORO PARTI (1993)
AREE DI ESPORTAZIONE E DI SPECIALIZZAZIONE
AREE ESPORTATRICI E SPECIALIZZATE (9)
AREE SOLO ESPORTATRICI (7)
AREE SOLO SPECIALIZZATE (8)
ALTRE AREE (79)


FIG. 8 MECCANICA DI PRECISIONE (1993)
AREE DI ESPORTAZIONE E DI SPECIALIZZAZIONE
AREE ESPORTATRICI E SPECIALIZZATE (5)
AREE SOLO ESPORTATRICI (8)
AREE SOLO SPECIALIZZATE (2)
ALTRE AREE (88)


FIG. 9 PRODOTTI E PREPARAZIONI CHIMICO-FARMACEUTICHE (1993)
AREE DI ESPORTAZIONE E DI SPECIALIZZAZIONE
AREE ESPORTATRICI E SPECIALIZZATE (11)
AREE SOLO ESPORTATRICI (2)
AREE SOLO SPECIALIZZATE (10)
ALTRE AREE (80)

IL TRAFFICO DI PERFEZIONAMENTO PASSIVO NELLE NUOVE STRATEGIE DELLE IMPRESE ITALIANE DEL TESSILE-ABBIGLIAMENTO

di Andrea Forti *

Il traffico di perfezionamento passivo e il decentramento internazionale della produzione

Gli sviluppi del traffico di perfezionamento passivo (TPP) costituiscono un interessante e tempestivo sintomo del mutamento in corso dall'inizio del decennio nelle strategie delle imprese italiane del tessile-abbigliamento.

Secondo il codice doganale comunitario[1], si definisce TPP la temporanea esportazione di merci al di fuori del territorio doganale dell'Unione Europea (UE), effettuata allo scopo di sottoporle a determinate trasformazioni (perfezionamento) e successivamente reimportarle in esenzione (parziale) dai dazi all'importazione. Il beneficio è dato dal prelievo della tariffa sul solo valore delle lavorazioni svolte nel paese perfezionatore, e non sull'intero valore del prodotto (che include anche i semilavorati). I due aspetti principali che caratterizzano il TPP sono dunque: (i) la convenienza economica ad esportare merci per sottoporle a trasformazione (normalmente legata al costo della manodopera, ma a volte anche a considerazioni di specializzazione); (ii) la possibilità di reimportare il prodotto delle operazioni di perfezionamento senza sopportare l'intero onere dei dazi che colpiscono di norma le importazioni. Il TPP è dunque essenzialmente uno strumento di politica industriale, volto a rafforzare la competitività dei produttori europei. Ad esigenze di politica industriale risponde anche il vincolo secondo cui le merci temporaneamente esportate devono essere di origine comunitaria[2]: si vuole infatti salvaguardare, nei limiti del possibile, l'integrità delle filiere produttive presenti sul mercato interno[3].

Nel tessile-abbigliamento (TA) e nelle calzature, settori ad alta intensità di lavoro, il TPP ha storicamente agevolato la realizzazione delle fasi del ciclo produttivo a più elevata intensità di lavoro (soprattutto la confezione) in paesi a bassi salari geograficamente non lontani dal territorio dell'Unione.

Il TPP in fortissima espansione. Cresce la quota italiana

Le importazioni di abbigliamento in TPP dell'UE nel 1994 sono cresciute del 18 per cento in quantità rispetto al 1993; nello stesso anno le importazioni totali sono aumentate solo dell'8,7 per cento, cosicché la quota del TPP sulle importazioni totali è salita all'11,8 per cento (Tabella 1). Nel 1990 tale quota era del 9,2 per cento; tra il 1990 e il 1994, le importazioni totali di abbigliamento dell'UE sono cresciute del 55 per cento, quelle in TPP del 98,3 per cento. Il peso della Germania sulle importazioni di abbigliamento in TPP dell'UE si è appena leggermente ridotto negli ultimi anni, passando dal 63,5 per cento del 1990 al 62,6 nel 1994. La crescita più vistosa, seppur ancora limitata quantitativamente, è senza dubbio quella dell'Italia, che passa da un modesto 0,6 per cento nel 1990 al 10 per cento nel 1994. Il peso dei

* Coordinatore di ricerca presso l'IRS di Milano. L'Autore desidera ringraziare il dott. Alberto Manferrari e il dott. Marco Ricchetti, di Federtessile, e il dott. Giovanni Brovia, di Modindustria, per aver reso disponibili utilissimi commenti e informazioni. Il contenuto di queste pagine resta ovviamente di esclusiva responsabilità dell'Autore.

(1) Si veda l'art. 145 del regolamento (CE) n. 2913/92 del 12 ottobre 1992, nella Gazzetta Ufficiale delle Comunità Europee n. L./302 del 12 ottobre 1992.

(2) Oppure messa in libera pratica, il che avviene quando una merce, pur non essendo di origine comunitaria, ha acquisito il diritto alla libera circolazione sul territorio dell'UE a seguito del pagamento di un dazio.

(3) Altri settori dove sono presenti flussi non irrilevanti di TPP sono quelli della costruzione di aeromobili e di lampade elettriche.

due principali produttori europei, presi congiuntamente, passa dal 64 per cento del 1990 al 73 del 1994, con un aumento di circa 10 punti percentuali che coincide sostanzialmente con la crescita della quota italiana.

Il comparto tessile è interessato dal TPP in una misura ancora modestissima, ma anch'essa crescente (dallo 0,2 per cento del 1990 all'1 per cento del 1994) (Tabella 2). Anche in questo caso, il TPP cresce più delle importazioni totali, sia nella media UE che per i principali paesi membri. Tra il 1990 e il 1994, mentre queste ultime crescevano del 25 per cento, il TPP aumentava infatti di quasi sei volte. La quota della Germania è non solo quella maggiore (80 per cento del totale), ma è ancora crescente, a conferma della determinazione con cui le tradizionali strategie tedesche di delocalizzazione iniziano ormai ad investire i segmenti a monte della filiera. La quota italiana, esilissima, è tuttavia in forte aumento, sia per le importazioni totali che per quelle in TPP. Si noti per inciso che le importazioni tessili dell'Italia hanno mostrato il tasso di crescita più forte fra i principali paesi membri, a conferma della previsione (argomentata più oltre) secondo cui proprio all'Italia sarebbe toccato assorbire in misura maggiore degli altri l'impatto delle importazioni dai paesi terzi. I dati in valore confermano le tendenze osservate. Dalla Tabella 3, riferita ai tessuti e ai prodotti finali dell'abbigliamento, risulta inoltre che l'aumento delle reimportazioni in valore è sistematicamente inferiore a quello in quantità. A prescindere dalle probabili discrepanze statistiche, si può spiegare l'osservazione con l'ipotesi che i prodotti realizzati in TPP appartengano a fasce di mercato tuttora mediamente inferiori a quelle in cui si colloca la produzione nazionale.

L'Europa centrale e orientale, partner privilegiato

Dall'esame della distribuzione geografica delle importazioni in TPP, e della sua evoluzione negli ultimi anni (Tabelle 4, 5 e 6), emerge con grande evidenza:

a. *il progressivo irrobustirsi dei flussi di reimportazioni dai paesi dell'Europa centrale e orientale (PECO), un anno dopo l'altro, verosimilmente per l'effetto* snowball *generato dalla diffusione delle informazioni da parte dei primi* esploratori *e dalla convenienza ad allacciare rapporti stabili con i subfornitori localizzati in questi paesi in vista della completa liberalizzazione dei loro scambi con l'Unione Europea (v. sotto);*

b. *il ruolo chiave di Ungheria e Romania, che rappresentano congiuntamente oltre tre quarti delle reimportazioni totali dell'Italia nel tessile-abbigliamento. La quota di questi due paesi sul totale, già elevatissima, tende a consolidarsi e il TPP, come si è già visto, cresce più delle importazioni totali;*

c. *la comparsa di flussi di reimportazioni di prodotti intermedi (filati e tessuti di cotone dall'Ungheria, tessuti in lana dalla Polonia, fibre chimiche e tessuti in fibra chimica ancora dall'Ungheria, ecc.) (Tabelle 7 e 8), più recenti di quelli di prodotti finali perché generati dal consolidarsi dei processi di rilocalizzazione produttiva (v. oltre).*

Il vantaggio competitivo dei PECO è dato da un mix di:

- *tradizione industriale preesistente (infrastrutture, manodopera, know-how);*
- *esperienza accumulata, in particolare nel settore dell'abbigliamento, grazie anche agli effetti di apprendimento associati alla delocalizzazione tedesco-occidentale;*
- *livelli di costo del lavoro talmente inferiori a quelli italiani e dell'Europa occidentale, che qualsiasi ragionevole ammontare di svalutazione non potrebbe compensarli che assai parzialmente e temporaneamente;*
- *prossimità geografica (i loro luoghi più lontani sono raggiungibili in non più di due giorni di camion dall'Italia del Nord, dove è localizzata gran parte dell'industria nazionale), che costituisce un ingrediente essenziale delle odierne strategie di risposta rapida alle domande dei consumatori e della distribuzione organizzata.*

I flussi di importazioni in TPP individuati dalle statistiche disponibili non rappresentano l'unica forma possibile di delocalizzazione. E' opinione diffusa tra gli operatori che una parte degli scambi associati a forme di perfezionamento passivo non godano del beneficio del regime doganale noto come TPP (si evita così una trafila burocratica particolarmente rischiosa per i newcomers, *che potrebbero scoprire di aver perso tempo perchè i contingenti sono esauriti: v. oltre). E' inoltre ragionevole ritenere che non siano affatto irrilevanti i flussi di importazioni* strategiche *(cioè comandate da imprese localizzate sui mercati di sbocco) che incorporano semilavorati non comunitari e che vengono rilevati alle dogane come importazioni* definitive.

Il modello tedesco e quello italiano

I due principali produttori comunitari, Italia e Germania hanno tenuto atteggiamenti storicamente assai diversi in fatto di TPP. Mentre l'industria tedesca faceva del decentramento internazionale della produzione una componente fondamentale delle sue strategie (facilitata dall'affinità linguistica, culturale e storica con la Germania dell'Est, coi vicini paesi dell'Europa centrale e con la penisola balcanica), le imprese italiane decentravano essenzialmente in direzione di altre imprese italiane piccole e piccolissime, localizzate prevalentemente nelle vicinanze del committente.

Gli elementi essenziali del modello italiano tradizionale sono stati:

- *la ridotta dimensione media delle imprese (assai inferiore a quella media delle imprese tedesche o francesi negli stessi comparti), a proprietà e gestione prevalentemente familiare, che nella stragrande maggioranza dei casi non disponevano delle risorse finanziarie e manageriali necessarie ad organizzare il decentramento internazionale;*
- *l'esistenza di un fitto tessuto di subfornitori, organizzati in sistemi territoriali di piccole imprese o in distretti industriali, capaci di notevoli performances in termini di costi, flessibilità, qualità e tempestività nelle consegne. Punti di forza tradizionali di questi insediamenti sono sempre stati il forte elemento di identità rappresentato dal lavoro industriale, la rapida ed efficace circolazione delle informazioni, l'esistenza di rapporti di lungo periodo tra le persone, atti a permanere al di là della storia specifica di ogni singola impresa;*
- *le strategie prevalenti in termini di produzione e distribuzione, basate sullo sviluppo di elementi di competitività non di prezzo (creatività, moda, qualità intrinseca, ecc.) e finalizzate all'occupazione delle fasce di mercato alte e medie, che consentono di realizzare un più elevato valore aggiunto per unità di prodotto.*

Perché anche le imprese italiane vanno ora all'estero

Nel corso dell'ultimo decennio, le strategie delle imprese italiane del TA hanno subito un radicale riorientamento, di cui una delle più significative manifestazioni è il progressivo allontanarsi dai tradizionali luoghi del decentramento, prossimi al committente, alla ricerca di localizzazioni che permettano di abbassare drasticamente i costi del lavoro. Se nella seconda metà degli anni Ottanta si assiste ad un'intensificarsi dei contratti di subfornitura passati nelle regioni meridionali dell'Italia, e soprattutto in Puglia, è con gli anni Novanta che si sviluppano rapidi processi di delocalizzazione all'estero, in particolare verso i PECO. Questo mutamento di strategia costituisce una risposta all'aumento della concorrenza sui mercati mondiali provocato dall'ampio e articolato processo di riduzione delle barriere agli scambi messo in moto:

- *dagli accordi bilaterali tra la CEE e i PECO, entrati in vigore nel 1993, che prevedono la creazione di un'area di libero scambio tra i due blocchi al termine di un periodo transitorio di dieci anni[4]. Nel TA i rapporti coi PECO sono avvantaggiati sia dall'anticipo della*

(4) Durante il quale i PECO sono avvantaggiati dal criterio generale della reciprocità asimmetrica (la CEE liberalizza le importazioni più rapidamente di loro).

completa liberalizzazione degli scambi all'inizio del 1998 (per Bulgaria e Romania il termine è posticipato di un anno) che dall'esenzione totale *dal dazio delle merci reimportate in TPP* all'interno dei contingenti specifici*;*

- *dalla conclusione dell'Uruguay Round del GATT, che prevede tra l'altro il reinserimento del commercio del TA nelle regole generali della neonata Organizzazione Mondiale del Commercio al termine di un periodo transitorio di dieci anni durante il quale verrà attuato un graduale* phasing out *dell'Accordo Multifibre;*
- *dal completamento del mercato interno dell'Unione Europea. L'abolizione dei controlli sulle merci alle frontiere interne ha portato, a partire dal gennaio 1993, al superamento delle migliaia (!) di quote nazionali accumulatesi nel corso degli anni per mezzo dell'art.115 del Trattato di Roma. E' ragionevole prevedere che il completamento del mercato interno dell'UE porterà ad una redistribuzione delle importazioni dai paesi terzi a sfavore dell'Italia. Nonostante in sede ufficiale la Commissione abbia minimizzato questa eventualità[5], essa appare tutt'altro che improbabile a causa: (i) del probabile aumento delle importazioni globali dell'UE, che si distribuiranno presumibilmente sul territorio dell'Unione* in proporzione alle dimensioni dei relativi mercati*; essendo la penetrazione delle importazioni in Italia tradizionalmente inferiore alla media, il loro aumento sarà più rilevante in termini percentuali; (ii) del rapido diffondersi in Italia delle strategie di delocalizzazione all'estero, che comportano, a parità di altre condizioni, un aumento delle importazioni; (iii) dei processi di concentrazione in corso nella distribuzione (v. oltre), che favoriscono a loro volta una maggiore penetrazione delle importazioni.*

L'internazionalizzazione delle imprese italiane del TA è stata favorita dalla crescita dimensionale di un significativo numero di imprese grandi, ma anche medie, che ha generato le risorse necessarie non solo ad avviare impegnative strategie di delocalizzazione, ma anche ad esplorare nuovi mercati di sbocco installandovisi non di rado mediante l'acquisto di imprese locali. Alcune analisi recenti mostrano ormai che le acquisizioni sui mercati di sbocco, in rapida crescita, sono effettuate non più solo da grandi gruppi, ma anche da gruppi e imprese di media dimensione[6].

Quando la delocalizzazione dell'abbigliamento supera una certa massa critica, può dimostrarsi conveniente, per ragioni non solo di costo (il costo del lavoro incide assai meno che nell'abbigliamento sui costi totali) ma soprattutto di più efficiente organizzazione della filiera, effettuare l'approvvigionamento di tessuti in prossimità delle aree in cui maggiormente si concentrano le operazioni di confezione. La produzione tessile nei PECO (presso imprese locali o di proprietà di investitori esteri, a volte controllate da produttori dell'UE) può anche dar luogo ad esportazioni verso l'UE, a volte risultanti da operazioni di perfezionamento.

Ad accrescere la concorrenza interviene infine, dal lato della domanda, un mutamento qualitativo, concordemente segnalato dagli operatori, nelle preferenze dei consumatori occidentali, assai meno disponibili di quanto non fossero dieci anni fa a riconoscere alle griffes e ai marchi un premio di prezzo, e desiderosi di ottenere un migliore rapporto tra qualità e prezzo.

Un fattore di cambiamento tutto italiano: la concentrazione tardiva della distribuzione

Se le caratteristiche citate del modello italiano hanno consentito ai produttori nazionali di ottenere nei decenni trascorsi straordinarie performances in termini di produzione, di esportazione e di occupazione[7], è anche per la condizione di relativo favore di cui l'industria italiana

(5) Pur senza negarla: si veda la Comunicazione della Commissione sulla realizzazione del mercato interno degli scambi di prodotti tessili e dell'abbigliamento (documento n. 7006/92) del giugno 1992.
(6) Si veda: Italia multinazionale 1994, Rapporto R&P per il CNEL a cura di R. Cominotti e S. Mariotti, Milano, Etas Kompass, 1995.
(7) L'occupazione nel tessile-abbigliamento italiano è costantemente diminuita negli ultimi venti anni, come del resto in tutti i paesi di antica industrializzazione, ma con ritmi incomparabilmente più lenti che negli altri paesi.

ha goduto a valle, sul versante dei rapporti con la distribuzione.

In Italia, il settore della distribuzione di abbigliamento (come di gran parte dei beni di consumo, alimentari e non) sta però rapidamente evolvendo da una struttura frammentatissima, basata sul piccolo negozio despecializzato, ad una più concentrata, del tipo di quella che caratterizza alcuni tra i principali paesi più avanzati. Protagonisti di questo cambiamento sono la grande distribuzione (ipermercati, supermercati, ecc.) e le catene di negozi specializzati, di fronte ai quali i produttori sono costretti ad una radicale revisione delle loro strategie. La grande distribuzione è infatti dotata di un potere contrattuale sconosciuto ai piccoli operatori. Dove questi ultimi, piazzando ordini di modesta incidenza rispetto al fatturato del produttore, erano costretti ad accettare i prezzi e le altre condizioni che questi offriva loro, la grande distribuzione, piazzando ordinativi ingenti, è in grado di contrattare condizioni per sè più favorevoli (in termini sia di prezzo che di tempi di consegna a altri aspetti di servizio*). Il piccolo negozio sceglie le merci in base ai campionari che il produttore ha concepito, mentre la grande distribuzione interviene sulle caratteristiche del prodotto. Il primo non è in grado di imporre tempi di consegna stringenti, la seconda sì. Il piccolo negozio non è normalmente in grado di monitorare ed analizzare l'andamento delle vendite (anche per la scarsa rappresentatività delle informazioni a sua disposizione), la grande distribuzione invece è in grado di farlo, e su questa capacità fonda strategie di approccio ai consumatori che tendono a costruire una* store loyalty *contrapposta alla tradizionale* brand loyalty. *È ormai diffuso anche l'utilizzo di marchi propri del distributore (*own brands*), che rafforzano la fedeltà ai punti di vendita del distributore e contendono ulteriori quote di mercato ai marchi dei produttori. Da ultimo, ma non per importanza, il grande distributore è in grado, a differenza del piccolo, di approvvigionarsi in aree del mondo anche molto lontane dalla sua, scegliendo quali prodotti realizzare e controllando in loco la qualità dell'esecuzione e la tempestività del servizio. Così facendo, anche la grande distribuzione contribuisce ad accrescere il grado di concorrenza sui mercati.*

La regolamentazione del TPP fino al 1994

Se la regolamentazione comunitaria del TPP ha preso da tempo in considerazione le particolari esigenze dell'industria dell'abbigliamento, le sue concrete modalità di attuazione nei singoli paesi hanno di fatto ricalcato la diversa propensione dei due principali protagonisti, Italia e Germania, a servirsi di questo strumento.

Fino al 1982, *il TPP tessile non aveva una sua regolamentazione specifica dal punto di vista settoriale, e veniva quindi gestito come per qualsiasi altra categoria merceologica di prodotti colpita da dazio al momento dell'importazione nella CEE. Le importazioni di TA nella Comunità erano però sottomesse, oltre che al pagamento del dazio, a limitazioni quantitative, stabilite a partire dal 1974 nel quadro dell'Accordo Multifibre (MFA). Tali quote venivano negoziate dalla Comunità con ciascun paese terzo interessato e per ciascuna categoria di prodotti, e venivano quindi ripartite tra i singoli Stati membri. Alcune quote (le cd. quote regionali) venivano istituite per proteggere specificamente un singolo paese. Il fatto di dover effettuare il TPP all'interno delle quote stabilite dall'MFA per ciascun prodotto/paese costituiva indubbiamente una limitazione non solo per le importazioni interamente di origine non comunitaria, ma anche per le reimportazioni delle imprese comunitarie intenzionate a darsi strategie di delocalizzazione (a quell'epoca, prevalentemente tedesche e olandesi), che si scontravano spesso con l'esaurimento delle quote disponibili.*

Il regolamento n.636 *del 1982*[8] *riconobbe il problema, stabilendo un regime specifico di TPP per il TA caratterizzato da:*

– contingenti specifici per le reimportazioni in TPP distinti ed aggiuntivi rispetto a quelli

(8) Regolamento (CEE) n. 636/82, in: GUCE n. L/76 del 20/3/1982.

preesistenti, utilizzabili in base al rilascio di un'autorizzazione che, essendo preventiva, eliminava il rischio di non poter reimportare il prodotto perfezionato;

– *riserva del beneficio ai soli produttori comunitari di beni allo stesso stadio di fabbricazione di quelli perfezionati. Impedendo l'accesso al beneficio dei puri traders, il regolamento intendeva difendere l'insediamento produttivo nella Comunità. Era tuttavia fatta eccezione per i diritti acquisiti dai commercianti (essenzialmente tedeschi e olandesi) che più di tutti avevano praticato il TPP in precedenza.*

Fino all'inizio degli anni Novanta, i principali beneficiari delle autorizzazioni sono stati, per le ragioni sopra richiamate, i produttori tedeschi. La quota così elevata di questi ultimi sul TPP complessivo della Comunità è anche conseguenza di un criterio fondamentale di applicazione che tuttora caratterizza la normativa: il riconoscimento dei diritti acquisiti. L'ottenimento di un'autorizzazione è sempre stato ed è tuttora, in sostanza, condizione necessaria e sufficiente per vedersela confermare in futuro per gli stessi quantitativi. Il criterio è tutt'altro che insensato: dato che l'esistenza di differenziali salariali tali da rendere conveniente l'operazione è destinata a permanere nel lungo periodo, le imprese devono essere in condizione di poter integrare stabilmente la delocalizzazione di quote della produzione nei loro comportamenti. Del resto, l'altro grande produttore comunitario, l'Italia, esprime una richiesta assai scarsa di autorizzazioni. La situazione inizia a cambiare con la stipula dei citati accordi di associazione tra CEE e PECO e con la rapidissima diffusione del TPP in Italia.

Il nuovo regolamento del 1994 e i problemi applicativi

All'inizio del 1993, l'eliminazione dei controlli sulle merci alle frontiere interne rende tecnicamente inservibile lo strumento delle quote nazionali: i contingenti specifici per prodotto/paese possono essere ormai solo comunitari, e vengono ripartiti tenendo conto prima di tutto dei diritti acquisiti e solo successivamente, se le quote non sono esaurite, dei nuovi venuti. Le informazioni sulle autorizzazioni e sul grado di utilizzazione delle quote, necessarie a sorvegliare il buon funzionamento del sistema, vengono raccolte dalla Commissione in tempo reale per mezzo di un sistema informatizzato.

Il nuovo contesto imponeva di affrontare senza più indugi il principale punto dolente della vicenda: la necessità di riformulare il regolamento comunitario n.636/82 sul TPP per evitare le distorsioni di concorrenza generate dal fatto che l'applicazione del regolamento stesso da parte delle autorità nazionali (a cui è affidata la concessione delle autorizzazioni all'interno dei contingenti stabiliti) ha luogo in base a criteri tutt'altro che omogenei. Il problema riguardava in modo particolare:

1. la natura dei beneficiari (solo produttori o anche puri commercianti? solo produttori in proprio, come stabiliva il regolamento n.636 o anche terzisti, come chiedevano gli italiani?)

2. le quantità massime realizzabili in TPP per ciascun prodotto/paese (assai più permissiva la Germania, alquanto restrittiva l'Italia, che determina tali quantità in percentuale - attualmente il 30% - del cd. fatturato convenzionale *dell'impresa, ottenuto moltiplicando il numero dei suoi operai per il fatturato medio per addetto rilevato dall'Istat nell'anno precedente).*

Queste disparità, tollerabili in presenza di barriere non tariffarie, non lo sono più in un'area integrata dove la concorrenza è ancora più viva che in passato. Il nuovo regolamento n.3036 dell'8 dicembre 1994[9] avvia a soluzione i problemi sul tappeto, prevedendo quanto segue:

1. i benefici del TPP continueranno ad essere riservati a coloro che dimostreranno (i) di

(9) GUCE n. L./322 del 15 dicembre 1994.

essere produttori di prodotti simili (allo stesso stadio di lavorazione), e in particolare di realizzare almeno i principali passaggi del processo produttivo (cucitura, assemblaggio, produzione di capi a maglia) (ii) in propri stabilimenti posti all'interno dell'Unione, (iii) utilizzando semilavorati di origine comunitaria (fatte salve le eccezioni motivate dall'insufficiente offerta comunitaria di un particolare semilavorato, nel qual caso il citato criterio dell'origine può essere derogato fino ad un massimo del 14 per cento del valore totale delle merci per cui è stata richiesta l'autorizzazione preliminare). E' ammesso che i beneficiari non abbiano le caratteristiche di cui sopra (cioè che possano anche essere commercianti) laddove si tratti di salvaguardare i diritti acquisiti;

2. i contingenti specifici (a livello di prodotto/paese) saranno stabiliti a livello comunitario e quindi ripartiti tra i richiedenti, badando a garantire in primo luogo chi ha già ottenuto (e utilizzato) autorizzazioni nel passato, e quindi ad accomodare i nuovi venuti (inclusi coloro che aspirano ad accrescere le quantità già autorizzate nel passato) secondo l'ordine cronologico di presentazione delle domande (principio del "primo venuto, primo servito");

3. a ciascun beneficiario è imposto un limite così concepito: il valore di perfezionamento dei prodotti reimportati (cioè il loro valore al netto di quello dei semilavorati temporaneamente esportati) non può superare il 50 per cento del valore della sua produzione comunitaria. Tale limite verrà inoltre proporzionalmente ridotto in presenza di riduzioni occupazionali;

4. è stato generalizzato (con effetto retroattivo a partire dall'1/1/94) il principio secondo cui l'intero valore di tutte le reimportazioni dai PECO a seguito di TPP è esente da dazio. In questo caso il TPP, in quanto regime doganale, ha ancora ragione di esistere solo in quanto prevede contingenti aggiuntivi rispetto a quelli normali.

Il nuovo regime è entrato in vigore dal primo gennaio 1995. Esso prevede anche che le eventuali richieste non soddisfatte vengano prese in esame all'inizio di ogni anno dal Comitato, composto da rappresentanti degli Stati membri e della Commissione, a cui la Commissione demanda la gestione dell'intera normativa e il potere di proporre soluzioni ai problemi sul tappeto. E' presumibile che, in presenza di un volume elevato di richieste e in assenza di problemi sociali urgenti o di paralizzanti conflitti di interesse, la decisione della Commissione (o del Consiglio, nei casi controversi) vada sistematicamente nel senso di un aumento dei contingenti.

Nel momento in cui queste pagine vengono scritte, sono in discussione a livello comunitario le norme di applicazione del nuovo regolamento. Nel dibattito, a quanto è dato di sapere, si sta riproponendo la tradizionale disparità di vedute tra gli utilizzatori più tradizionali del TPP e l'Italia, in particolare per quanto riguarda (i) la nozione di valore della produzione comunitaria, base indispensabile per stabilire il valore di perfezionamento massimo ammesso (secondo la Germania dovrebbe riferirsi anche alla produzione dei subfornitori del richiedente; secondo l'Italia no), (ii) l'opportunità di fissare i massimali realizzabili in TPP in base alla produzione (tesi tedesca) piuttosto che agli addetti (tesi italiana, comprensibile in un paese che conserva tuttora una quota elevata di occupazione tessile sul totale manifatturiero), (iii) i possibili mezzi per tutelare l'interesse dei newcomers *dall'inesorabile logica dei diritti acquisiti (in presenza di contingentamento delle importazioni).*

Osservazioni conclusive

La diffusione del TPP è conseguenza e segnale del diffondersi rapido delle strategie di delocalizzazione da parte dei produttori italiani di abbigliamento e ora anche di tessuti. Questa tendenza è dovuta a mutamenti sia sul versante della domanda (i consumatori si muovono massimizzando il rapporto qualità/prezzo; la disponibilità a pagare prezzi elevati è assai limitata e non muta di fronte a griffes e marchi non corrispondenti a un accettabile contenuto di qualità intrinseca) che su quello dell'offerta (emersione di nuovi concorrenti e loro progressivo miglioramento qualitativo, anche per effetto della delocalizzazione).

I PECO sono l'area di gran lunga più preferita, per ragioni di costo, know-how e convenienza logistica. Il processo è assai rapido, e la prossima liberalizzazione completa degli scambi tra UE e PECO lo rende irreversibile. Per il TA, i PECO sono da considerarsi ormai come il cortile di casa. *Diversi indizi fanno supporre che altri flussi di delocalizzazione si dirigano verso i paesi del Nordafrica e la Turchia. La documentazione statistica della delocalizzazione verso queste aree è assai ardua, poichè in questo caso le importazioni strategiche o (i) non sono effettuate a seguito di TPP, oppure (ii) non sono registrate come TPP per non rischiare lungaggini e costi burocratici a fronte di vantaggi tariffari esigui quando non inesistenti a causa di politiche commerciali comunitarie preferenziali.*

La delocalizzazione italiana procede fronteggiando due conflitti di interessi. Uno, esterno al settore, è quello con i diritti acquisiti di Germania e Olanda. La soluzione naturale del conflitto (accelerare la liberalizzazione) accrescerebbe in modo indesiderato la concorrenza. La soluzione che verrà infine adottata per le norme di applicazione del nuovo regolamento comunitario potrà avere un impatto più o meno rilevante sugli utilizzatori newcomers *del TPP (nel caso peggiore, dovranno attendere circa un anno prima di veder soddisfatte le proprie richieste). Per il TA nel suo insieme, l'esito della disputa di oggi non sembra destinato a modificare in modo sostanziale lo scenario dei prossimi anni: il concetto stesso di TPP, per quanto riguarda i PECO, perderà di significato di fronte alla completa rimozione delle barriere agli scambi.*

Il secondo conflitto di interessi, interno al settore, è quello tra la parte a valle e quella a monte della filiera. Questo secondo conflitto è più delicato e denso di conseguenze per il futuro. I produttori di abbigliamento internazionalizzati - ormai non più solo i grandi gruppi, ma anche un numero crescente di medie imprese - sono obiettivamente interessati alla caduta delle barriere, che fornisce loro, attraverso la delocalizzazione, l'opportunità di diventare più competitivi. I subfornitori nazionali sono direttamente colpiti. Fra di loro è da tempo in corso una selezione che premierà solo coloro che avranno saputo dotarsi di assets diversi dal costo. Sono colpite anche diverse imprese tessili, spiazzate dalla delocalizzazione dei loro clienti tradizionali di cui pure la prossimità geografica dei PECO modera l'impatto. Per il tessile, lo scenario probabile sembra quello di un aumento ulteriore della delocalizzazione, ma non necessariamente ciò spiazzerà in misura decisiva la produzione interna.

La condizione affinché la delocalizzazione accresca invece la competitività della filiera, limitando di conseguenza le prevedibili perdite di occupazione all'interno del paese, è che essa venga assecondata con giudizio *sia dalla politica commerciale che dalla politica industriale (in particolare, con un progressivo allentamento dei vincoli alle quantità producibili in TPP nei prossimi anni).*

Tabella 1

IMPORTAZIONI TOTALI E IN TPP DI ABBIGLIAMENTO DI CEE, GERMANIA E ITALIA (000 TONNELLATE)

	1990	1994 (*)	1994/93 Variaz. %	1994/90 Variaz. %
UE				
Import. TPP	98,8	195,9	18,0	98,3
Import. totali	1068,6	1656,2	8,7	55,0
Quota TPP	9,2	11,8		
GERMANIA				
Import. TPP	62,7	122,6	23,6	95,5
Import. totali	426,3	625,5	6,0	46,7
TPP (% di imp. tot.)	14,7	19,6		
TPP (% di TPP UE)	63,5	62,6		
ITALIA				
Import. TPP	0,6	20,0	79,0	3233,3
Import. totali	62,5	130,9	14,6	109,4
TPP (% di imp. tot.)	1,0	15,3		
TPP (% di TPP UE)	0,6	10,2		
FRANCIA				
Import. TPP	15,7	17,2	-29,3	9,6
Import. totali	176,3	254,3	9,1	44,2
TPP (% di imp. tot.)	8,9	6,8		
TPP (% di TPP UE)	15,9	8,8		
REGNO UNITO				
Import. TPP	1,6	9,3	306,8	481,3
Import. totali	198,3	309,3	6,8	56,0
TPP (% di imp. tot.)	0,8	3,0		
TPP (% di TPP UE)	1,6	4,7		

(*) gennaio-settembre

Fonte: OETH su dati Eurostat

Tabella 2

IMPORTAZIONI DIRETTE E IN TPP DI PRODOTTI TESSILI DI CEE, GERMANIA E ITALIA (000 TONNELLATE)

	1990	1994 (*)	1994/93 Variaz. %	1994/90 Variaz. %
UE				
Import. TPP	5,5	32,6	70,5	492,7
Import. totali	2664,5	3363,9	21,9	26,2
Quota TPP	0,2	1,0		
GERMANIA				
Import. TPP	3,4	26,0	119,4	664,7
Import. totali	608,0	717,9	13,8	18,1
Quota TPP	0,6	3,6		
TPP (% di imp. tot.)	0,6	3,6		
TPP (% di TPP UE)	61,8	79,8		
ITALIA				
Import. TPP	0,3	5,3	126,1	1666,7
Import. totali	493,2	660,2	38,0	33,9
Quota TPP	0,1	0,8		
TPP (% di imp. tot.)	0,1	0,8		
TPP (% di TPP UE)	5,5	16,3		
FRANCIA				
Import. TPP	1,1	3,1	76,2	181,8
Import. totali	265,5	269,3	3,8	1,4
Quota TPP	0,4	1,2		
TPP (% di imp. tot.)	0,4	1,2		
TPP (% di TPP UE)	20,0	9,5		
REGNO UNITO				
Import. TPP	0,2	2,3	19,8	1050,0
Import. totali	460,2	562,0	9,4	22,1
Quota TPP	0,0	0,4		
TPP (% di imp. tot.)	0,0	0,4		
TPP (% di TPP UE)	3,6	7,1		

(*) gennaio-settembre

Fonte: OETH su dati Eurostat

Tabella 3

IMPORTAZIONI DIRETTE E IN TPP DI TESSUTI E ABBIGLIAMENTO DELL'ITALIA
(milioni di lire correnti)

	1988	1993	1994	94/93 (***)	94/88 (***)
Reimportazioni					
-tessuti (*)	6.467	21.468	57.130	166,12	783,41
-maglieria(**)	1.380	87.453	153.057	75,02	6237,17
-abbigliamento	8.491	286.141	491.285	71,69	3269,93
Importazioni					
-tessuti (*)	3.865.694	4.416.158	5.487.234	24,25	41,95
-maglieria(**)	745.632	1.786.178	1.912.071	7,05	156,44
-abbigliamento	1.494.430	3.495.947	3.895.910	11,44	160,70
Reimportaz. in % delle importaz. totali					
-tessuti (*)	0	0	1		
-maglieria(**)	0	5	5		
-abbigliamento	1	8	13		

* da non confondere con l'insieme dei prodotti tessili: il dato include qui solo i tessuti propriamente detti
**prodotti finali (calzetteria, maglieria), escluse cioè le stoffe a maglia
***variazioni percentuali

Fonte: Federtessile su dati ISTAT

Tabella 4

IMPORTAZIONI DI ABBIGLIAMENTO IN TPP DELL'ITALIA DAI PRINCIPALI PARTNERS
(milioni di lire correnti)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1994 (%)
Ungheria	737	4.126	9.165	28.977	48.295	89.575	102.548	28,4
Romania	3.540	6.406	1.623	1.227	22.359	72.751	179.660	49,8
Cecoslovacchia*	0	0	0	5.601	17.016	22.285	24.002	6,7
Polonia	0	0	702	4.657	8.969	17.175	27.318	7,6
Bulgaria	0	334	207	271	4.855	12.427	27.353	7,6
Totale 5 paesi	4.277	10.866	11.697	40.733	101.494	214.213	360.881	100,0
Variaz.% sul periodo preced.								
TPP		154,1	7,6	248,2	149,2	111,1	68,5	
Importazioni totali		13,4	0,9	3,8	4,3	1,4	29,7	

* dal 1993 Repubblica Ceca più Slovacchia

Fonte: Politecnico di Milano su dati ISTAT

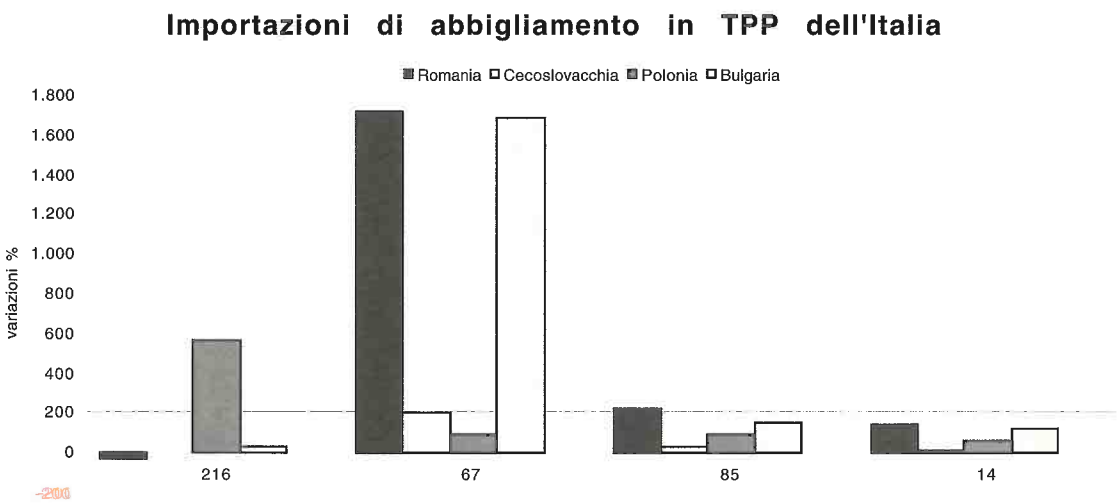


Tabella 5

IMPORTAZIONI DI MAGLIERIA (*) IN TPP DELL'ITALIA DAI PRINCIPALI PARTNERS
(milioni di lire correnti)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1994 (%)
Ungheria	0	0	741	4.493	14.779	14.773	19.236	20,7
Romania	0	62	0	524	2.474	13.924	24.674	26,6
Cecoslovacchia (**)	0	0	0	1.125	6.346	13.091	24.401	26,3
Polonia	0	0	162	1.690	7.501	12.733	14.740	15,9
Bulgaria	0	0	602	1.690	6.976	6.521	9.870	10,6
Totale 5 paesi	0	62	1.505	9.522	38.076	61.042	92.921	100,0
Variaz.% sul periodo preced.								
TPP		0,0	2327,4	532,7	299,9	60,3		
Importazioni totali		13,4	0,9	3,8	4,3	1,4	29,7	

* solo prodotti finali (calzetteria, maglieria), escluse cioè le stoffe a maglia
* * dal 1993 Repubblica Ceca più Slovacchia

Fonte: Politecnico di Milano su dati ISTAT

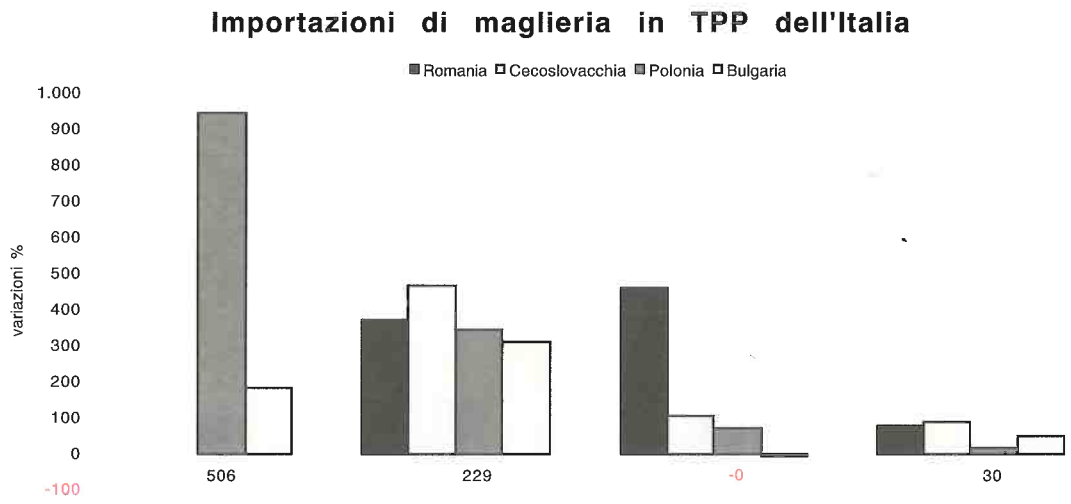


Tabella 6

IMPORTAZIONI DI PRODOTTI TESSILI IN TPP DELL'ITALIA DAI PRINCIPALI PARTNERS
(milioni di lire correnti)

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1994 (%)
Ungheria	0	0	0	0	2365	6968	23907	78,6
Romania	0	0	0	0	1258	1031	959	3,2
Cecoslovacchia (*)	0	0	0	0	134	745	2898	9,5
Polonia	0	0	0	2	28	1009	2433	8,0
Bulgaria	0	0	0	1	59	325	204	0,7
Totale 5 paesi	0	0	0	3	3843	10078	30401	100
Variaz.% sul periodo preced.								
TPP		0,0	0,0	0,0	110815,5	162,2		
Importazioni totali		13,4	0,9	3,8	4,3	1,4	29,7	

*dal 1993 Repubblica Ceca più Slovacchia

Fonte: Politecnico di Milano su dati ISTAT

Tabella 7 - **IMPORT ITALIANO DALLA UNGHERIA** *(milioni di lire)*

	Categoria	Reimport.	1988 Totale	Reimport.	1989 Totale	Reimport.	1990 Totale	Reimport.	1991 Totale	Reimport.	1992 Totale	Reimport.	1993 Totale	Reimport.	1994 Totale
11	Cotone	0	2628	0	1995	0	2472	0	1653	0	1010	0	1658	0	2933
12	Lana	0	4733	0	5308	0	2874	0	3806	0	3274	0	697	0	1499
13	Fiocco chimico	0	2475	0	2790	0	3670	0	7768	0	4205	0	883	0	2209
14	Altre	0	1162	0	620	0	599	0	794	0	170	0	71	0	148
21	Nastri cotone	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
22	Nastri lana	0	177	0	756	0	744	0	636	0	922	0	265	0	5248
23	Nastri fiocco chimico	0	0	0	0	0	1410	0	2685	0	61	0	0	0	149
24	Nastri seta	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
31	Filati cotone	0	1712	0	846	0	1052	0	354	2263	4276	2544	5214	1809	8631
32	Filati lana	0	0	0	0	0	3	0	5	0	27	0	83	0	196
33	Filati fiocco chimico	0	8223	0	11322	0	9004	0	2605	0	2963	427	3477	172	2711
34	Filati continui chimici lisci e HT	0	23	0	732	0	859	0	210	0	33	4	574	213	1353
35	Filati continui chimici torti e test.	0	603	0	750	0	1014	0	1279	0	1455	370	3698	2915	10953
36	Filati altri	0	985	0	1930	0	1352	0	2481	0	2899	0	5261	0	2755
37	Cucirini	0	148	0	633	0	26	0	7	0	76	0	80	0	600
41	Tessuti cotone	0	1570	0	1422	0	1589	0	1045	12	1728	1864	4057	8503	9503
42	Tessuti lana	0	150	0	534	0	120	0	577	2	556	116	678	29	257
43	Tessuti fiocco chimico	0	497	0	38	0	107	0	203	3	436	31	341	63	572
44	Tessuti filo continuo	0	6362	0	8756	0	4704	0	412	78	317	1597	3004	9829	11076
45	Tessuti seta	0	3	0	0	0	0	0	38	0	2	0	9	0	0
46	Tessuti altre fibre	0	1110	0	1545	0	1629	0	935	0	1204	3	424	105	1745
51	Spaghi e corde	0	2508	0	2184	0	1812	0	2072	0	2826	0	1920	0	1944
52	Atri articoli + tessili spec.	0	1302	0	867	0	1963	0	2762	6	2123	12	1389	84	2775
53	Cappelli	0	1	0	11	0	89	0	4	0	1	0	108	3	142
61	Prodotti per la casa	0	1575	0	1636	0	1707	0	1469	0	1136	0	394	182	727
71	Stoffe a maglia	0	9	0	0	0	359	0	240	0	189	80	281	0	275
72	Calzetteria	0	0	0	0	485	837	2549	3056	5138	5544	1341	1374	1307	1345
73	Maglieria	0	278	0	175	256	2451	1944	7383	9641	15462	13432	17862	17709	24316
	Totale tessile	0	38235	0	44850	741	42446	4493	44479	17143	52893	21821	53804	42923	94063
81	Vestiario esterno maschile	0	250	611	1193	2373	4318	4971	10317	14375	19649	23749	29556	28833	32582
82	Vestiario esterno femminile	737	1036	3451	4117	6763	7420	22286	24286	29647	49971	57417	61826	62715	66327
83	Biancheria maschile	0	662	0	756	0	1196	1606	3244	3656	4535	6567	8045	8341	10300
84	Biancheria femminile	0	0	0	39	0	0	2	7	0	0	239	239	826	844
85	Cravatte	0	0	0	0	0	0	0	44	0	0	0	5	0	8
86	Altri accessori vestiario	0	1062	0	892	0	1048	0	1164	132	1070	607	1021	1160	2031
88	Varie	0	99	64	72	30	46	113	507	485	2480	996	1927	673	1451
91	Vestiario in pelle		915		594		2078		5318		9615		7481		10937
92	Bottoni		43		26		0		0		24		10		6
	Totale abbigl.	737	4068	4126	7689	9165	16106	28977	44888	48295	87345	89575	110111	102548	124487
	Totale	737	42303	4126	52539	9906	58552	33470	89367	65438	140238	111396	163915	145471	218550

Tabella 8 - **IMPORT ITALIANO DALLA ROMANIA** *(milioni di lire)*

	Categoria	Reimport.	1988 Totale	Reimport.	1989 Totale	Reimport.	1990 Totale	Reimport.	1991 Totale	Reimport.	1992 Totale	Reimport.	1993 Totale	Reimport.	1994 Totale
11	Cotone	0	135	0	0	0	4	0	168	0	71	0	41	0	77
12	Lana	0	77	0	0	0	0	0	29	0	758	0	1760	0	2475
13	Fiocco chimico	0	3135	0	3451	0	1635	0	3221	0	4619	0	2703	0	3686
14	Altre	0	490	0	0	0	0	0	28	0	54	0	296	0	525
21	Nastri cotone	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1
22	Nastri lana	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	52	0	747
23	Nastri fiocco chimico	0	494	0	164	0	275	0	88	0	47	0	0	0	0
24	Nastri seta	0		0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0
31	Filati cotone	0	29	0	0	0	0	0	0	0	45	10	1306	0	9600
32	Filati lana	0	6	0	0	0	0	0	0	0	53	21	48	34	41
33	Filati fiocco chimico	0	157	0	101	0	0	0	0	0	1645	0	3619	0	5749
34	Filati continui chimici lisci e HT	0	0	0	0	0	0	0	0	0	3863	0	2304	0	2710
35	Filati continui chimici torti e test.	0	62	0	421	0	21	0	571	0	1800	0	2356	0	3401
36	Filati altri	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	771	0	4014
37	Cucirini	0	2	0	0	0	0	0	0	0	3	0	0	7	119
41	Tessuti cotone	0	584	0	497	0	573	0	267	0	546	16	968	123	3904
42	Tessuti lana	0	52	0	144	0	8	0	0	0	15	0	164	67	97
43	Tessuti fiocco chimico	0	1454	0	2632	0	116	0	94	0	45	0	385	10	340
44	Tessuti filo continuo	0	239	0	433	0	0	0	11	0	23	0	57	33	245
45	Tessuti seta	0	5	0	0	0	0	0	0	0	2	0	47	0	0
46	Tessuti altre fibre	0	81	0	93	0	8	0	31	0	27	0	565	0	483
51	Spaghi e corde	0	220	0	138	0	70	0	4	0	0	0	0	0	33
52	Atri articoli + tessili spec.	0	160	0	415	0	352	0	235	1258	1881	904	1975	424	1410
53	Cappelli	0	8	0	38	0	23	0	30	0	12	80	128	237	267
61	Prodotti per la casa	0	11345	0	12192	0	12380	0	13054	0	9624	0	7155	24	5314
71	Stoffe a maglia	0	0	0	0	0	0	0	0	0	9	26	40	16	138
72	Calzetteria	0	992	62	185	0	26	0	0	0	16	203	410	43	1300
73	Maglieria	0	2555	0	2030	0	4083	524	4563	2474	10641	13721	24264	28146	36006
	Totale tess.	0	22282	62	22932	0	19573	524	22394	3732	35800	14982	51412	29164	82684
81	Vestiario esterno maschile	1831	61124	3765	69621	688	43535	319	34955	16069	74435	33566	90410	84260	134096
82	Vestiario esterno femminile	1600	20664	2453	20512	886	15891	615	16829	4948	28651	22844	52715	47036	77051
83	Biancheria maschile	0	1932	0	3016	0	1390	292	1527	1126	6558	13700	19788	37992	47352
84	Biancheria femminile	0	247	0	113	0	0	0	0	64	80	328	417	722	784
85	Cravatte	0	5	0	0	0	0	0	0	0	20	0	0	0	14
86	Altri accessori vestiario	0	0	0	0	0	0	0	0	0	34	197	552	838	1636
88	Varie	109	1114	188	1069	49	469	0	924	153	4061	2116	6940	8812	12448
91	Vestiario in pelle		1		47		184		782		2075		1918		2637
92	Bottoni		0		2		0		16		1		8		18
	Totale abbigl.	3540	85088	6406	94379	1623	61468	1227	55034	22359	115915	72751	172749	179660	276037
	Totale	3540	107370	6468	117311	1623	81041	1751	77428	26091	151715	87733	224161	208824	358721

LE ESPORTAZIONI ITALIANE E LA GEOGRAFIA DELLA DOMANDA ESTERA (1948-1994)

di P. Lelio Iapadre *

1. Introduzione

Un aspetto relativamente trascurato nelle analisi sui modelli di specializzazione internazionale è quello geografico. La distribuzione del commercio estero per paesi di origine e destinazione dei flussi di interscambio riflette un insieme complesso di fattori territoriali, storici ed economici. Specializzazione geografica e specializzazione merceologica risultano quindi intrecciate e almeno in parte congiuntamente determinate dalla struttura dei vantaggi comparati di ciascun paese.

D'altra parte l'orientamento geografico degli scambi - ed in particolare la sua conformità alle tendenze strutturali della domanda mondiale - influenza in misura rilevante l'andamento complessivo del commercio estero. Se i vantaggi comparati di un paese sono concentrati nei flussi di interscambio con le aree più dinamiche nel commercio internazionale, ne deriva, a parità di altre circostanze, un buon andamento dei dati aggregati. Viceversa, se tende ad aumentare l'incidenza sugli scambi mondiali delle aree con le quali un paese ha rapporti commerciali meno favorevoli, i risultati complessivi del commercio estero ne risentono negativamente. Si tratta della cosiddetta efficienza macroeconomica *del modello di specializzazione geografica del commercio estero*[1].

Le analisi effettuate finora sulla distribuzione geografica delle esportazioni italiane[2] *confermano l'opinione diffusa sulla loro notevole mobilità geografica, anche se talvolta si rileva una certa asimmetria, nel senso che alla rapidità con cui le nostre imprese colgono le opportunità offerte dalle aree più dinamiche, non sembra corrispondere altrettanta prontezza a ritrarsi dai mercati nelle fasi di ripiegamento della domanda (Guerrieri e Milana, 1990, pp. 252-53). Il giudizio che si dà su questi fenomeni è rilevante anche per le sue possibili implicazioni per i criteri ispiratori dell'azione pubblica a sostegno delle esportazioni.*

In questo lavoro l'orientamento geografico delle esportazioni italiane sarà esaminato in un arco di tempo molto ampio (1948-94), nei suoi nessi con la distribuzione della domanda estera e a confronto con altri paesi industriali. Nel paragrafo 2 saranno presentate brevemente le tendenze di lungo periodo che caratterizzano la ripartizione per aree geografiche della domanda estera, approssimata dalle esportazioni dei paesi industriali[3]*. Nel paragrafo 3 si cercherà di capire in che misura tali tendenze si riflettano nell'orientamento geografico delle esportazioni dell'Italia e degli altri principali paesi industriali, in particolare di quelli europei. Si proporrà inoltre una semplice valutazione quantitativa del grado di flessibilità dei loro modelli di specializzazione geografica. Il paragrafo 4 sarà dedicato ad approfondire il nesso tra l'orientamento geografico e le quote di mercato delle esportazioni italiane, attraverso un'analisi* constant-market-shares. *Infine nel paragrafo 5 saranno riassunte le principali conclusioni.*

2. Tendenze di fondo nella distribuzione geografica delle esportazioni dei paesi industriali

Usando la tradizionale e grossolana distinzione tra paesi industriali e paesi in via di sviluppo[4]*, il periodo successivo alla seconda guerra mondiale può essere facilmente diviso in quattro fasi, caratterizzate da andamenti opposti delle quote di esportazioni dei paesi industriali dirette all'interno o all'esterno della propria area (graf. 1):*

1948-72: *l'importanza dei paesi in via di sviluppo diminuisce progressivamente, man mano che*

* Università "La Sapienza" - Roma

i vecchi legami commerciali di origine coloniale si indeboliscono, a vantaggio dei flussi di interscambio generati dalla liberalizzazione multilaterale del commercio nell'ambito del GATT e dai processi di sviluppo ed integrazione delle aree industrializzate;

1972-81: *le crisi petrolifere e l'aumento delle quotazioni internazionali delle materie prime migliorano la ragione di scambio e la capacità di importazione dei paesi in via di sviluppo, la cui quota sulle esportazioni dei paesi industriali si accresce rapidamente, pur senza tornare ai livelli degli anni cinquanta;*

1981-87: *il ribasso dei prezzi delle materie prime, l'eccessivo indebitamento di molti paesi, le tendenze protezionistiche e i processi di integrazione regionale nelle aree industriali ridimensionano nuovamente il peso dei paesi in via di sviluppo, portandolo al punto minimo del dopoguerra;*

1987-94: *nonostante il permanere di alcuni dei fattori appena citati, la quota dei paesi in via di sviluppo riprende a salire, sospinta dalla loro crescente partecipazione al commercio internazionale di manufatti.*

Questo schema, tuttavia, nasconde le notevoli divergenze che si riscontrano all'interno dei grandi raggruppamenti di paesi considerati.

*Le fasi di ascesa dell'area in via di sviluppo derivano prevalentemente dai risultati conseguiti dai paesi di recente industrializzazione dell'*Asia, *che già negli anni settanta, ma ancor più a partire dal 1988, aumentano considerevolmente la propria importanza come mercati di sbocco per le esportazioni dei paesi industriali. Tuttavia mentre nel periodo 1973-81 un contributo determinante viene anche dai paesi petroliferi del* Medio Oriente, *all'attuale fase espansiva concorre, sia pure in misura minore, l'*America Latina, *invertendo così la lunga tendenza discendente prevalsa per quasi tutto il dopoguerra. Appare invece pressoché ininterrotto il progressivo declino di importanza dei paesi in via di sviluppo dell'*Africa.

Nell'area industriale la quota dei paesi europei *mostra una chiara tendenza ascendente di lungo periodo: la fase di crescita più rapida si colloca tra il 1958 e il 1964, negli anni di avvio del processo di integrazione; segue un periodo caratterizzato da ampie fluttuazioni, fino al 1979; all'inizio degli anni ottanta, anche per effetto della recessione, l'importanza del mercato europeo diminuisce drasticamente, per poi tornare a salire tra il 1984 e il 1990*[5].

Appare invece tendenzialmente stazionaria l'incidenza del mercato nordamericano sulle esportazioni dei paesi industriali (intorno al 17%). Le sue oscillazioni sono però molto marcate e riflettono sia le fasi del ciclo economico sia gli effetti dei movimenti dei prezzi e dei tassi di cambio. Dopo aver toccato nel 1980 il livello minimo del dopoguerra (13,1%), il peso del Nordamerica raggiunge in cinque anni il suo massimo (21,7%), per poi ridiscendere più lentamente nella seconda metà degli anni ottanta e salire nuovamente con l'avvio della ripresa economica a partire dal 1992.

*Il gruppo formato da Giappone, Australia e Nuova Zelanda (*altri paesi industriali*) assorbe in media il 5,3% delle esportazioni dei paesi industriali. Dopo una fase discendente tra il 1973 e il 1980, la sua quota, pur fluttuando considerevolmente, tende ad aumentare.*

La piccola quota di esportazioni dei paesi industriali dirette verso l'Europa centrale ed orientale (gli attuali paesi in transizione*) cresce dall'1% circa nell'immediato dopoguerra a quasi il 3% all'inizio degli anni novanta, pur attraversando una fase di netto declino tra il 1975 e il 1983.*

3. La destinazione delle esportazioni italiane: fattori geografici e flessibilità delle imprese

L'orientamento geografico del commercio estero di un paese è in buona parte un dato strutturale, condizionato, tra l'altro, dalla sua collocazione territoriale, dalle dotazioni relative di risorse produttive e da fattori storico-politici. Tuttavia tale orientamento si modifica nel tempo, adattandosi più o meno rapidamente alle tendenze nella distribuzione geografica della domanda.

La tav. 1 mostra la ripartizione percentuale delle esportazioni italiane per aree, calcolata intorno ai punti di svolta delle quattro fasi delineate nel par. 2. Nell'immediato dopoguerra l'Italia parte con una struttura geografica delle esportazioni caratterizzata da una forte incidenza dei paesi in via di sviluppo, in particolare di quelli dell'America Latina, mentre meno di un terzo delle nostre vendite si dirige verso i paesi che avrebbero successivamente aderito all'Unione Europea. I mutamenti verificatisi negli anni seguenti riflettono, in qualche misura, le tendenze della domanda: osservando i dati, sono facilmente percepibili le ripercussioni di fattori come il processo di integrazione europea, gli sfasamenti dei cicli economici e le fluttuazioni dei prezzi delle materie prime, che concorrono a modificare la distribuzione della domanda tra le varie aree. Tuttavia gli aspetti puramente geografici restano determinanti: ad esempio, il fatto che, pur aumentando notevolmente, la quota di esportazioni italiane assorbita dai paesi dell'Estremo Oriente resti alquanto modesta, rispetto all'importanza assunta da questi paesi nel commercio mondiale, si può spiegare anche come un semplice effetto della loro maggiore distanza.

Una misura sintetica del grado di conformità tra la struttura geografica delle esportazioni di un paese e quella della domanda estera può essere ottenuta calcolando gli indici di dissomiglianza *tra le corrispondenti distribuzioni percentuali*[6]*. L'andamento di questi indici per i principali paesi industriali è rappresentato nel graf. 2. Dopo una fase di tendenziale convergenza, sembra ora prevalere un innalzamento degli indici, che segnala una maggiore specializzazione nell'orientamento geografico delle esportazioni dei singoli paesi considerati. Per la maggior parte di essi (Francia, Germania, Regno Unito e Giappone) la convergenza è molto rapida negli anni cinquanta, più incerta nel ventennio successivo e il punto di svolta si colloca vicino al 1980. Fanno eccezione gli Stati Uniti, che partono da un indice molto basso e fin dagli anni cinquanta si differenziano progressivamente dagli altri paesi industriali. Per l'Italia la tendenza divergente inizia già nella prima metà degli anni sessanta, si arresta tra il 1966 e il 1979, ma si ripresenta con decisione nell'ultimo quindicennio. Purtuttavia l'Italia appare oggi seconda soltanto al Regno Unito come conformità dell'orientamento geografico delle proprie esportazioni rispetto alla distribuzione della domanda.*

Per valutare meglio il legame tra l'orientamento delle esportazioni italiane e la distribuzione della domanda si possono usare gli indici di orientamento relativo, *dati dai rapporti tra i pesi delle singole aree sulle esportazioni dell'Italia e sulla domanda totale (rappresentata in questo caso dalle esportazioni dei paesi industriali). La tav. 2 mostra tali indici, che nel loro insieme rappresentano quello che può essere definito come il* modello di specializzazione geografica *delle esportazioni italiane. La distanza vi appare chiaramente come il fattore dominante: le aree nelle quali gli indici raggiungono i livelli più elevati sono collocate in Europa, nel Medio Oriente e in Africa, mentre il peso dei mercati americani e asiatici sulle nostre esportazioni è pari a circa la metà della loro importanza nel commercio mondiale. Esaminando la tavola si vede anche che i caratteri fondamentali di questo modello di specializzazione geografica, pur essendo alquanto diversi da quelli dell'immediato dopoguerra, non si modificano di molto nell'ultimo quarto di secolo.*

Per depurare l'analisi dall'influenza della distanza, sia pure non completamente, può essere interessante considerare la distribuzione delle esportazioni italiane per aree a confronto con quella dell'Unione Europea, in modo da mettere in evidenza le caratteristiche specifiche del nostro modello di specializzazione geografica rispetto a quelli di paesi vicini e simili.

La tav. 3 mostra che i paesi industriali, ed in particolare quelli europei, visti come mercati di sbocco delle esportazioni, hanno per l'Italia un'importanza minore della media UE. Per contro le nostre vendite all'estero sono relativamente più orientate verso i paesi in transizione dell'Est europeo e verso i paesi in via di sviluppo, soprattutto quelli del Medio Oriente. Nel corso degli anni ottanta si manifesta però una certa convergenza e nel complesso l'entità dei divari tra le strutture geografiche si smorza: tutti gli indici di orientamento relativo tendono a ridurre la propria distanza da 100, ad eccezione di quelli verso il Nordamerica e verso i paesi in transizione[7]*. Va sottolineato in particolare il mutamento che avviene verso i paesi in via di sviluppo asiatici: all'inizio degli anni ottanta essi assorbono una quota di esportazioni italiane*

nettamente inferiore alla media comunitaria (l'indice di orientamento relativo non raggiunge il 75%), mentre oggi la situazione appare rovesciata.

Tuttavia il quadro dei modelli di specializzazione geografica delle esportazioni dei maggiori paesi dell'Unione Europea al principio degli anni novanta si presenta ancora molto diversificato (cfr. tav. 4). La convergenza che si è realizzata non ne ha cancellato i tratti distintivi, ma si è limitata ad attenuarne l'intensità.

Paragonando questo quadro alle attuali tendenze della domanda mondiale, caratterizzata dal dinamismo dei mercati dell'Estremo Oriente e del continente americano, si nota subito la posizione favorevole in cui si trova l'Italia, con indici di orientamento relativo superiori a 100 in tutte le aree più dinamiche. Va però sottolineata positivamente anche la specializzazione geografica del Regno Unito, che nel Nordamerica e in Estremo Oriente fa registrare indici nettamente superiori a quelli di tutti gli altri paesi considerati.

I vantaggi comparati dell'Italia nelle aree attualmente più dinamiche sono un'acquisizione recente: all'inizio degli anni ottanta sono assenti o appaiono più tenui. D'altra parte negli anni settanta, quando la crescita della domanda si concentra nei paesi petroliferi, le esportazioni italiane accentuano fortemente il proprio tradizionale orientamento relativo verso tali paesi e nella prima metà degli anni ottanta, dopo la fine della recessione, le nostre imprese si rilanciano con grande prontezza verso i mercati più dinamici dell'area industriale.

Tutto ciò, come già accennato nell'introduzione, ha spinto molti osservatori a sottolineare la particolare flessibilità del nostro modello di specializzazione geografica,. cioè la grande rapidità con cui i nostri esportatori sanno cogliere le nuove opportunità offerte dai mercati in espansione.

Quando la domanda proveniente da un mercato cresce più rapidamente della media, è ovvio che, a parità di competitività, tale mercato tenda ad acquisire un peso crescente sulle esportazioni di ciascuno dei suoi fornitori. Per poter parlare di flessibilità *del modello di specializzazione geografica di un paese, quindi, è necessario qualcosa in più: si richiede che nelle fasi in cui un mercato è relativamente dinamico, le esportazioni del paese in esame tendano ad accentuare il proprio orientamento* relativo *verso quel mercato, mentre nelle fasi di lentezza della domanda, se ne dovrebbe osservare un veloce allontanamento, sempre in termini relativi. In altre parole nei mercati dinamici le quote del paese in esame sulle esportazioni della UE dovrebbero crescere più della media e viceversa nei mercati lenti.*

Una misura sintetica di questa flessibilità può essere ottenuta calcolando il grado di correlazione lineare tra le variazioni degli indici di orientamento relativo delle esportazioni e le variazioni dei pesi delle singole aree sulla domanda complessiva. La tav. 5 mostra i risultati di questa elaborazione per i principali paesi dell'Unione Europea e conferma l'opinione diffusa sulla capacità di adattamento degli esportatori italiani ai mutamenti nella distribuzione della domanda. Gli indici di correlazione non sono mai molto elevati, ma l'Italia è l'unico paese per cui si registri una correlazione positiva in tutte e quattro le fasi considerate. Nell'arco dell'intero periodo 1948-94 la flessibilità geografica delle esportazioni italiane è lievemente inferiore a quella della Francia, ma ciò riflette essenzialmente il divario accumulato nella prima fase, fino al 1972. Negli anni settanta ed ottanta il grado di flessibilità del nostro modello di specializzazione geografica si innalza progressivamente e supera quello di tutti gli altri paesi considerati. Nell'ultimo periodo diminuisce sensibilmente, ma è scavalcato soltanto da quello della Germania.

4. Specializzazione geografica, competitività e quote di mercato delle esportazioni

Per spiegare l'andamento complessivo delle esportazioni di un paese si fa di solito ricorso ad un modello aggregato in cui le principali variabili esplicative sono il volume della domanda estera e un indicatore di competitività. In mancanza di misure attendibili dei fattori qualitativi di competitività, ci si accontenta di introdurre nel modello una qualche specificazione del tasso di cambio reale, visto come indicatore dei fattori di prezzo. La quota di mercato aggregata pertanto (la percentuale di domanda estera soddisfatta dalle esportazioni del paese in esame)

viene a dipendere esclusivamente dalle variazioni dei cambi e dei prezzi relativi.

Questo modello appare spesso inadeguato a spiegare l'evoluzione delle quote di mercato, non solo perchè non tiene conto dei fattori di competitività diversi dal prezzo, ma anche perché trascura l'influenza esercitata dai fattori strutturali e cioè dall'interazione tra il modello di specializzazione del paese e i mutamenti nella distribuzione della domanda estera.

A parità di altre condizioni, infatti, la quota di mercato aggregata di un paese aumenta se il suo modello di specializzazione internazionale è concentrato nei segmenti più dinamici della domanda estera o, in altri termini, se la domanda estera cresce più rapidamente della media nei settori e/o nei mercati in cui il paese in esame gode di una posizione di vantaggio comparato.

Il metodo statistico usato comunemente per misurare questa influenza è una tecnica di decomposizione nota come analisi constant-market-shares *(CMS). Il suo nome deriva dalla sua capacità di mettere in evidenza che, anche qualora tutte le quote di mercato elementari restino invariate, la quota aggregata potrebbe comunque modificarsi per effetto dei suddetti fattori strutturali. Esistono numerose e diverse specificazioni delle formule di analisi, ma tutte mirano a decomporre la variazione della quota di mercato aggregata in due o più termini, dei quali uno rappresenta gli effetti della competitività (in senso ampio) e gli altri catturano l'influenza dei fattori strutturali*[8].

In genere l'analisi CMS è stata usata per studiare congiuntamente gli aspetti settoriali e geografici dei modelli di specializzazione e la loro interazione con i fattori di competitività. In questo lavoro si prescinde dalla dimensione settoriale e si concentra l'analisi sul ruolo svolto dall'orientamento geografico delle esportazioni italiane per l'andamento della loro quota di mercato nei paesi industriali, in un arco di tempo molto lungo (1948-94).

Le quote di mercato sono calcolate a prezzi e tassi di cambio correnti. Ciò indubbiamente preclude la possibilità di valutare l'effetto della competitività di prezzo sulla dinamica delle quantità esportate. Ma se si adotta una definizione più ampia di competitività, che faccia riferimento non solo ai prezzi ma a tutto l'insieme di caratteristiche che possono rendere un prodotto preferibile rispetto a quelli dei concorrenti (qualità, immagine, organizzazione di vendita, etc.), allora la quota a prezzi correnti può essere utile, perché riflette l'influenza complessiva di tali fattori di competitività sul valore delle esportazioni. Infatti, ad esempio, la quota di mercato aggregata in valore può migliorare sia nel caso in cui la maggiore convenienza di prezzo della produzione nazionale stimoli in misura adeguata un incremento del volume delle esportazioni, sia nel caso in cui l'aumento del valore delle vendite di prodotti nazionali sia determinato prevalentemente da caratteristiche qualitative che consentano di praticare prezzi medi più elevati o comunque di collocarsi con successo nei segmenti di mercato più remunerativi.

Avendo come unico criterio di disaggregazione quello geografico, la formula di decomposizione usata in questo lavoro è relativamente semplice:

$$S^t - S^{t-1} = \sum_{i=1}^{n} (s_i^t - s_i^{t-1}) \frac{W_i^t + W_i^{t-1}}{2} + \sum_{i=1}^{n} (w_i^t - w_i^{t-1}) \frac{s_i^t + s_i^{t-1}}{2}$$

in cui:

S^t *: quota di mercato dell'Italia sulle importazioni totali dei paesi industriali nell'anno t;*

s_i^t *: quota di mercato dell'Italia sulle importazioni del paese i mo nell'anno t;*

w_i^t*: peso del paese i mo sulle importazioni totali dei paesi industriali nell'anno t.*

Il primo termine della formula è il cosiddetto effetto competitività *e rappresenta la media ponderata delle variazioni delle quote di mercato italiane in ciascuno dei 22 paesi industriali considerati dal FMI. In realtà va ricordato che tali quote elementari variano non soltanto per effetto dei diversi aspetti della competitività, ma anche in seguito all'azione di fattori connessi ai modelli di specializzazione merceologica, non considerati in questo lavoro.*

Il secondo termine può essere definito effetto specializzazione geografica, *perché misura il*

contributo arrecato alla variazione della quota di mercato aggregata dall'interazione tra l'orientamento geografico delle nostre esportazioni e i mutamenti nella distribuzione della domanda per paesi importatori. In altri termini tale effetto è positivo quando i mercati più dinamici tendono a coincidere con i paesi nei quali l'Italia gode di quote più elevate[9].

*La tav. 6 mostra i risultati dell'analisi, che è stata condotta anno per anno per tutto il periodo considerato. Fino al 1980 l'*effetto competitività *appare dominante e l'orientamento geografico delle esportazioni esercita un'influenza quasi sempre marginale. Ma negli ultimi quindici anni l'importanza dell'*effetto specializzazione geografica *si fa più evidente: la sua entità media cresce e in qualche occasione arriva a sovrastare l'effetto competitività, risultando determinante per spiegare l'andamento della quota di mercato. Ad esempio la perdita di quota subita nel 1984 è interamente attribuibile all'effetto negativo della specializzazione geografica, ed in particolare alla relativa debolezza delle esportazioni italiane sul mercato statunitense, allora in piena ripresa. Al contrario nel 1990-91 lo straordinario dinamismo del mercato tedesco, alimentato dalle ripercussioni della riunificazione, favorisce le esportazioni italiane, che vi detengono una quota molto elevata, e nel complesso questa influenza positiva sopravanza l'effetto dei fattori di competitività.*

Nel 1993 la quota italiana subisce un calo senza precedenti, che viene recuperato solo marginalmente l'anno successivo[10]*. Va ricordato che la quota è misurata a prezzi correnti: evidentemente la crescita delle quantità esportate, stimolata dal deprezzamento del cambio, pur superando nettamente la dinamica della domanda estera, non è ancora sufficiente a compensare l'impatto negativo della svalutazione sui prezzi relativi. Alla flessione della quota, inoltre, concorre in misura non trascurabile l'effetto specializzazione geografica: la crescita della domanda infatti torna a concentrarsi in mercati (in particolare quello nordamericano) nei quali la presenza italiana, nonostante i recenti progressi, resta relativamente debole.*

5. Conclusioni

Volendo riassumere schematicamente le principali conclusioni di questo lavoro, si può affermare che:

a) negli ultimi cinquanta anni i mutamenti nella distribuzione geografica della domanda mondiale sono stati molto intensi ed hanno coinvolto non solo le quote complessive dei due maggiori raggruppamenti (paesi industriali e paesi in via di sviluppo) ma anche quelle delle singole aree al loro interno;

b) l'orientamento geografico delle esportazioni dei singoli paesi è determinato soprattutto da fattori strutturali legati alla distanza (costi di trasporto), alle dotazioni fattoriali e alla storia politica e sociale, ma le sue variazioni risentono dei mutamenti nella distribuzione della domanda;

c) tra il 1948 e il 1980 si è realizzato un processo di convergenza nelle strutture geografiche delle esportazioni di quasi tutti i principali paesi industriali, ma negli ultimi quindici anni si è affermata una chiara tendenza alla diversificazione; per l'Italia la divergenza è iniziata già nella prima metà degli anni sessanta;

d) tra i paesi dell'Unione Europea la tendenza convergente è stata ancora più forte, ha coinvolto anche l'Italia e si è arrestata soltanto verso la fine degli anni ottanta; tuttavia i modelli di specializzazione geografica dei principali paesi presentano ancora rilevanti differenze;

e) negli anni settanta e ottanta le esportazioni italiane si caratterizzavano per un grado di flessibilità geografica (una capacità di adattamento ai mutamenti nella direzione della domanda) maggiore di quello di tutti i principali paesi europei; recentemente questo vantaggio sembra essersi lievemente attenuato;

f) soprattutto a partire dal 1980, la specializzazione geografica delle esportazioni italiane ha concorso in misura non trascurabile a determinare l'andamento della nostra quota di mercato aggregata sulle importazioni dei paesi industriali; talvolta il suo effetto è stato superiore a quello dei fattori di competitività.

Questo contributo aveva soltanto ambizioni descrittive. Resta ovviamente aperto il dibattito sul modello di specializzazione geografica delle esportazioni italiane ed in particolare sulle implicazioni della sua particolare flessibilità. Essa ha aspetti positivi (come abbiamo visto, concorre talvolta a sostenere la nostra quota di mercato aggregata), ma anche negativi (si sottolinea spesso la fragilità del potere di mercato delle nostre imprese, che tenderebbero a cedere posizioni non appena le condizioni della domanda si fanno meno favorevoli).

Resta conseguentemente sospeso anche il giudizio sul ruolo che possono svolgere gli strumenti di sostegno pubblico: qualora la flessibilità delle esportazioni venga interpretata come un segno di fragilità, all'azione pubblica potrebbe essere assegnato il compito di sostenere le piccole e medie imprese nei loro sforzi per stabilizzare la propria presenza sui mercati più difficili, indipendentemente dalle tendenze della domanda. Nel caso contrario, l'intervento pubblico potrebbe concentrarsi soprattutto su servizi di informazione e consulenza volti ad individuare tempestivamente nuove opportunità di mercato.

---

(1) Con riferimento alla struttura settoriale delle esportazioni, il concetto di *efficienza macroeconomica* del modello di specializzazione internazionale è stato analizzato, tra gli altri, da Modiano (1984).

(2) Tra gli studi che analizzano più specificamente l'orientamento geografico delle esportazioni italiane si ricordano quelli di Goglio (1988), Cipolletta e De Nardis (1988) e Guerrieri e Milana (1990, cap. V), nonchè il *Rapporto sul commercio estero* dell'ICE, che dedica ogni anno un capitolo intero all'argomento.

(3) La fonte statistica usata per questo lavoro (i nastri del FMI, *Direction of Trade Statistics*) contiene anche dati sulle esportazioni mondiali, ma soltanto a partire dal 1981. Perciò ho preferito basare l'analisi sui dati relativi al totale dei paesi industriali, che invece sono disponibili fin dal 1948. Peraltro, effettuando sui dati mondiali, per il periodo 1981-94, elaborazioni analoghe a quelle presentate nel testo e svolte sui dati dei paesi industriali, si giunge a risultati molto simili. Inoltre appare ragionevole assumere che il mercato su cui competono le esportazioni italiane sia approssimato meglio dalle esportazioni dei paesi industriali che non da quelle mondiali, sulle quali incidono molto gli scambi di materie prime.

(4) La classificazione dei paesi in aree geografiche è quella usata nel *World Economic Outlook* del FMI e ripresa anche nel *Rapporto sul commercio estero* dell'ICE (cfr. nota statistica in appendice al *Rapporto*). Per facilitare i confronti temporali, la composizione delle aree geografiche è mantenuta costante per tutto il periodo analizzato (1948-95). In particolare l'Unione Europea e l'EFTA appaiono nella loro composizione del 1994 (rispettivamente a 12 e a 6 paesi).

(5) A partire dal 1993 il peso dell'Unione Europea sul commercio mondiale diminuisce bruscamente, ma il fenomeno appare legato soprattutto alla sottovalutazione statistica degli scambi intra-comunitari, a causa dei problemi di applicazione del nuovo sistema di rilevazione (*Intrastat*) istituito dopo l'abolizione dei controlli doganali interni all'Unione.

(6) Tali indici sono calcolati secondo la formula:

$$ID = \frac{1}{2} \sum_{i=1}^{n} |a_i - b_i|$$

in cui a_i e b_i indicano i pesi percentuali di ogni area sulle esportazioni rispettivamente del paese considerato e dell'insieme dei paesi industriali. L'indice varia da un minimo di 0 (massima somiglianza) a un massimo di 100 (massima dissomiglianza).

L'indice ovviamente risente delle dimensioni del paese considerato, nel senso che i paesi più grandi tendono più facilmente ad "assomigliare" all'area di cui fanno parte. Per evitare questo problema, si potrebbe sottrarre il paese considerato dal totale dei paesi industriali. Tuttavia, così facendo, si perderebbe l'omogeneità del termine di paragone, perché ogni paese verrebbe confrontato con un diverso insieme di "altri paesi industriali". Pertanto si è preferito calcolare tutti gli indici con riferimento al totale dei paesi industriali, senza detrazioni. Dai risultati non sembra che la distorsione dovuta alle diverse dimensioni sia molto rilevante.

(7) L'indice di dissomiglianza tra la distribuzione geografica delle esportazioni italiane e quella delle esportazioni UE scende dal 9,9% nel 1981 al 3,9% nel 1991, toccando il punto minimo del dopoguerra, per poi risalire leggermente negli ultimi anni (5,6% nel 1994). L'indice era diminuito molto rapidamente tra il 1948 (26,2%) e il 1973 (5,3%), ma negli anni settanta il processo di convergenza si era arrestato.

(8) Sull'analisi CMS cfr., tra gli altri, Milana (1988), Benedetto (1992) e Iapadre (1995).

(9) Ai dati in esame è stata applicata anche una formula leggermente più complicata, che individua un terzo termine (*effetto adattamento geografico*), legato all'interazione tra le variazioni delle quote di mercato elementari e i *mutamenti* nella distribuzione geografica della domanda. Tale effetto è però risultato di entità trascurabile.

(10) L'entità del calo potrebbe essere stata lievemente amplificata dalle già menzionate distorsioni create dall'introduzione del nuovo sistema di rilevazione degli scambi intra-europei (cfr. nota 5).

Riferimenti bibliografici

G. BENEDETTO, "*La constant-market-shares analysis*: una *survey* della letteratura critica ed applicativa", *Rivista di Politica Economica*, n. 4, 1992, pp. 45-97.

I. CIPOLLETTA e S. DE NARDIS, "Flessibilità geografica e quote di mercato delle esportazioni italiane nell'ultimo decennio", ICE, *Rapporto sul commercio estero 1987*, Roma, 1988, pp. 114-123.

A. GOGLIO, "Struttura settoriale e geografica del commercio estero italiano", in F. Onida (a cura di), *L'industria italiana nella competizione internazionale - Un quadro generale*, ICE, Roma, 1988, pp. 141-186.

P. GUERRIERI e C. MILANA, *L'Italia e il commercio mondiale*, Bologna, Il Mulino, 1990.

P. L. IAPADRE, "Structural Factors and Competitiveness in International Trade: A Reformulation of the Constant-Market-Shares Analysis Method", in T. Paul, D. Peguin, A. Souberayn (eds.), *Recent Developments in International Economics*, Proceedings of an International Conference sponsored by ADRES and GREQAM, Aix en Provence, 14-16 giugno 1995.

ICE, *Rapporto sul commercio estero*, Roma, 1987-1994.

C. MILANA, "Constant-Market-Shares Analysis and Index Number Theory", *European Journal of Political Economy*, n. 4, 1988, pp. 453-478.

P. MODIANO, "La collocazione internazionale dell'industria italiana: un tentativo di interpretazione di alcune tendenze recenti", *Economia Italiana*, n. 3, 1984, pp. 425-457.

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE
(percentuali su medie triennali)

	1948-50	1971-73	1980-82	1987-89	1992-94
Unione Europea	32,6	54,5	48,7	56,6	54,8
EFTA	13,7	8,7	8,4	9,6	8,1
Nordamerica	6,8	10,4	7,1	10,1	8,3
Altri paesi industriali	1,8	1,7	1,7	2,8	2,7
TOTALE PAESI INDUSTRIALI	54,9	75,3	65,8	79,2	73,9
Paesi in transizione	4,4	4,4	2,5	4,2	5,5
PVS Africa	3,0	4,5	5,8	3,3	2,7
PVS Medio Oriente/Europa	10,1	6,2	15,4	6,3	7,6
PVS Asia	8,2	1,9	2,6	4,1	6,4
PVS America Latina	16,2	3,8	4,1	2,2	3,3
TOTALE PVS	37,5	16,3	27,9	15,8	20,1
Altre destinazioni	3,2	4,0	3,8	0,8	0,5
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Tavola 1

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE
Indici di orientamento relativo rispetto ai paesi industriali
(percentuali su medie triennali)

	1948-50	1971-73	1980-82	1987-89	1992-94
Unione Europea	92,6	129,7	119,7	131,2	132,9
EFTA	185,3	99,7	110,9	121,9	120,3
Nordamerica	46,1	57,7	48,7	55,4	48,1
Altri paesi industriali	34,8	30,1	34,5	52,9	53,8
TOTALE PAESI INDUSTRIALI	87,9	101,3	97,4	106,1	105,1
Paesi in transizione	515,5	263,0	179,8	182,9	198,4
PVS Africa	37,2	106,9	123,8	146,8	145,9
PVS Medio Oriente/Europa	256,4	159,1	187,1	163,7	188,9
PVS Asia	93,6	32,5	32,3	44,2	50,7
PVS America Latina	135,0	67,0	68,7	56,9	65,1
TOTALE PVS	114,0	83,3	103,6	82,8	85,1
Altre destinazioni	81,7	90,9	92,3	20,9	14,7
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Tavola 2

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE
Indici di orientamento relativo rispetto all'Unione Europea (a 12)
(percentuali su medie triennali)

	1948-50	1971-73	1980-82	1987-89	1992-94
Unione Europea	89,9	99,2	89,8	95,6	94,4
EFTA	122,5	76,6	83,1	90,7	84,7
Nordamerica	97,0	110,0	98,8	111,6	103,7
Altri paesi industriali	27,2	67,3	89,8	104,0	99,1
TOTALE PAESI INDUSTRIALI	90,4	96,2	89,8	97,0	94,3
Paesi in transizione	253,0	165,8	127,1	141,1	131,8
PVS Africa	21,1	82,5	95,0	101,4	98,2
PVS Medio Oriente/Europa	185,3	149,0	179,6	142,3	157,6
PVS Asia	99,4	68,9	74,7	94,4	106,8
PVS America Latina	204,4	104,2	133,4	110,3	131,7
TOTALE PVS	104,8	102,2	131,4	113,7	124,4
Altre destinazioni	158,6	126,7	105,5	52,4	40,1
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Tavola 3

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI
Indici di orientamento relativo rispetto all'Unione Europea (a 12)
(percentuali su medie 1992-94)

	Italia	Francia	Germania	Regno Unito	Spagna
Unione Europea	94,4	101,1	86,8	87,7	119,8
EFTA	84,7	67,2	160,9	77,2	42,0
Nordamerica	103,7	95,0	99,8	174,3	67,1
Altri paesi industriali	99,1	87,9	115,7	140,9	50,7
TOTALE PAESI INDUSTRIALI	94,3	95,8	98,2	97,2	102,4
Paesi in transizione	131,8	60,3	175,5	45,0	51,4
PVS Africa	98,2	207,2	63,7	97,9	139,3
PVS Medio Oriente/Europa	157,6	85,7	94,3	127,7	71,5
PVS Asia	106,8	96,6	113,0	136,2	61,7
PVS America Latina	131,7	143,4	94,5	71,4	209,8
TOTALE PVS	124,4	119,6	96,1	116,9	101,4
Altre destinazioni	40,1	240,4	17,3	215,4	100,5
MONDO	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Tavola 4

FLESSIBILITÀ DEI MODELLI DI SPECIALIZZAZIONE GEOGRAFICA
(Grado di correlazione lineare tra le variazioni degli indici di orientamento relativo alla UE-12 e le variazioni della distribuzione geografica delle esportazioni dei paesi industriali)

Paesi	1948-72	1972-81	1981-88	1988-94	1948-94
Italia	0,003	0,183	0,275	0,063	0,066
Francia	0,143	-0,051	0,145	-0,018	0,079
Germania	-0,022	0,182	-0,165	0,104	-0,013
Regno Unito	-0,100	-0,224	-0,158	0,054	-0,094

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Tavola 5

ANALISI CMS DELLA QUOTA DI MERCATO DELL'ITALIA SULLE IMPORTAZIONI DEI PAESI INDUSTRIALI

(percentuali su valori correnti)

	1949	*1950*	*1951*	*1952*	1953	1954	1955	1956
Quota di mercato	1,8	2,0	2,0	1,8	1,8	2,0	2,0	2,1
variazione assoluta	0,2	0,2	0,0	-0,2	0,0	0,2	0,0	0,1
di cui: *EC*	0,1	0,3	0,0	-0,2	0,1	0,1	0,0	0,1
ESG	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,0

	1957	1958	1959	1960	1961	1962	1963	1964
Quota di mercato	2,2	2,4	2,7	2,9	3,1	3,5	3,4	3,6
variazione assoluta	0,1	0,2	0,3	0,2	0,2	0,4	0,0	0,1
di cui: *EC*	0,1	0,2	0,3	0,2	0,2	0,3	0,0	0,1
ESG	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

	1965	1966	1967	1968	1969	1970	1971	1972
Quota di mercato	4,1	4,1	4,2	4,4	4,4	4,3	4,5	4,7
variazione assoluta	0,5	0,0	0,1	0,2	0,0	-0,1	0,2	0,2
di cui: *EC*	0,4	0,1	0,2	0,2	-0,1	-0,1	0,1	0,1
ESG	0,1	-0,1	-0,1	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0

	1973	1974	1975	1976	1977	1978	1979	1980
Quota di mercato	4,2	3,7	4,1	3,9	4,1	4,5	4,4	4,0
variazione assoluta	-0,4	-0,5	0,4	-0,2	0,2	0,4	-0,1	-0,4
di cui: *EC*	-0,4	-0,4	0,3	-0,2	0,2	0,3	-0,1	-0,4
ESG	0,0	-0,2	0,1	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0

	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988
Quota di mercato	3,7	4,0	4,1	3,9	4,1	4,8	5,1	5,0
variazione assoluta	-0,3	0,3	0,1	-0,2	0,2	0,7	0,2	-0,1
di cui: *EC*	-0,1	0,2	0,1	0,0	0,2	0,6	0,1	-0,1
ESG	-0,2	0,0	0,0	-0,2	0,0	0,2	0,1	0,0

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Quota di mercato	5,0	5,3	5,2	5,1	4,4	4,5
variazione assoluta	0,0	0,3	-0,1	-0,1	-0,7	0,1
di cui: *EC*	0,0	0,1	-0,2	-0,1	-0,5	0,1
ESG	0,0	0,2	0,1	0,0	-0,3	0,0

EC: *effetto competitività* (media ponderata delle variazioni di quota nei singoli paesi a prezzi correnti)
ESG: *effetto specializzazione geografica*

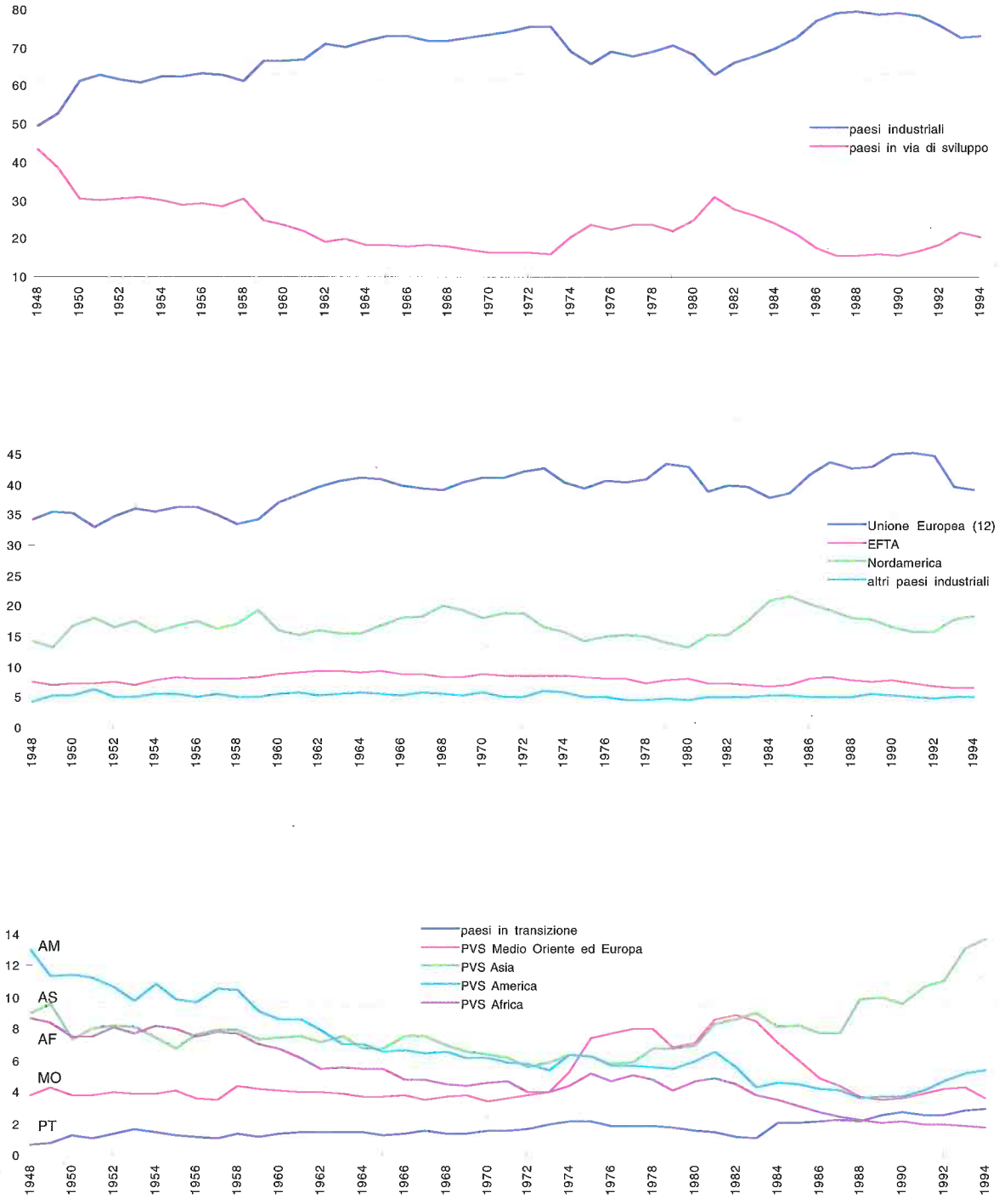
Nota: la somma dei due effetti può non corrispondere perfettamente alla variazione della quota di mercato per ragioni di arrotondamento.

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Tavola 6

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI DEI PAESI INDUSTRIALI

(percentuali su valori correnti)

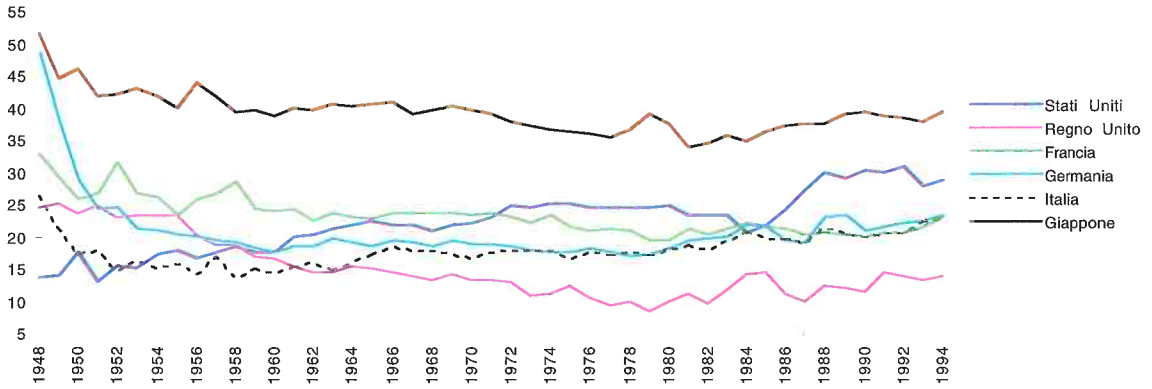


Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Grafico 1

ORIENTAMENTO GEOGRAFICO DELLE ESPORTAZIONI E STRUTTURA DELLA DOMANDA

(indici di dissomiglianza rispetto alle esportazioni dei paesi industriali)



Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Grafico 2

TIPOLOGIA E MOTIVAZIONI DEGLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI DELL'INDUSTRIA ITALIANA IN EUROPA ORIENTALE

di Sergio Mariotti* e Marco Mutinelli**

1. Il decollo degli IDE in Europa orientale

L'apertura dei paesi dell'Europa orientale[1] agli investitori esteri ha avuto luogo in un momento segnato da importanti modifiche negli orientamenti geografici dei flussi mondiali di capitali destinati agli investimenti diretti esteri (IDE). Dopo la polarizzazione intra-OCSE verificatasi nel corso degli anni ottanta, gli IDE hanno ripreso ad affluire nelle economie meno sviluppate, al punto che negli anni 1993-'94 il peso dei PVS come aree di destinazione ha riguardato più del 40% del totale, quota che non veniva raggiunta dal lontano 1970.

I primi anni della decade in corso hanno anche segnato il decollo dei flussi di capitali destinati all'acquisizione o alla creazione di attività produttive e di servizio nei paesi dell'Europa orientale, cresciuti quasi 20 volte dagli 0,3 miliardi di dollari del 1990 ai 5 miliardi di dollari del 1993. Tali valori rappresentano tuttavia poco più del 2,5% del totale mondiale e dunque appaiono complessivamente modesti se raffrontati alla quota relativa ad altri paesi in via di sviluppo[2]. A fronte delle interessanti opportunità di investimento offerte da tale area - mercati con buone prospettive di sviluppo, salari reali di un ordine di grandezza inferiori a quelli occidentali a fronte di un talvolta elevato livello delle risorse umane, ampia disponibilità di materie prime ed altre risorse naturali, vicinanza geografica agli altri paesi europei - la risposta delle imprese occidentali è stata dunque improntata ad una certa cautela, dovendosi scontare una serie di fattori negativi, quali le difficoltà incontrate da tali paesi nella transizione dall'economia pianificata all'economia di mercato e l'instabilità politica della Russia e dell'ex Jugoslavia.

L'analisi della distribuzione degli IDE tra i diversi paesi dell'Europa orientale è complicata dalle differenze talvolta anche significative nelle metodologie di rilevazione e nei tempi che hanno scandito la rimozione delle preesisenti restrizioni alla libera circolazione dei capitale e l'avvio dei processi di liberalizzazione e privatizzazione[3]. I dati provenienti dalle bilance dei pagamenti (tab. 2) indicano una notevole concentrazione dei flussi di investimento verso Ungheria, Polonia, Repubblica Ceca e Russia. Tale rilievo è confermato dall'analisi dei progetti registrati (tab. 3), il cui valore complessivo risulta principalmente suddiviso tra le repubbliche ex sovietiche (6,8 miliardi di dollari), Ungheria (6 miliardi), Polonia e repubblica Ceca (2 miliardi ciascuna).

Per quanto concerne la provenienza dei flussi di investimento, sempre secondo le stime delle Nazioni Unite circa il 75-80% del capitale complessivamente sottoscritto in società miste a partecipazione estera proviene dall'Europa occidentale. In quest'ambito, un ruolo non marginale spetta all'Italia: anche se la frammentarietà delle informazioni disponibili non consente di stabilire graduatorie precise tra i paesi investitori, l'Italia contende all'Austria il terzo posto dietro a Germania ed USA, mentre più distanziati figurano Regno Unito, Francia, Svizzera, Svezia, Paesi Bassi, Canada e Finlandia. Prossimità geografiche e legami storici e culturali hanno favorito lo sviluppo di assi preferenziali di investimento. La Germania è così il principale investitore europeo nella repubblica Ceca ed in Slovenia; gli investimenti austriaci si sono preferenzialmente diretti verso Slovenia, Slovacchia ed Ungheria, quelli italiani prevalgono in Polonia ed Albania, mentre dalla Grecia origina oltre la metà degli IDE in entrata in Bulgaria.

* Politecnico di Milano
**Università degli Studi di Pavia. Il presente saggio è frutto comune del lavoro degli autori. Tuttavia, Sergio Mariotti è responsabile della stesura dei paragrafi 1 e 4, mentre Marco Mutinelli ha curato i paragrafi 2 e 3.

Una quota considerevole degli IDE nelle repubbliche baltiche provengono da Finlandia e Svezia. Nelle rimanenti repubbliche ex sovietiche assumono infine un certo rilievo anche gli investimenti provenienti dagli altri paesi dell'Europa orientale e dai paesi asiatici (Corea del Sud innanzitutto, ma anche Turchia, India, Iran e Pakistan).

I pochi dati disponibili a livello settoriale mostrano come almeno nelle prime fasi della transizione (1989-'93) i flussi di investimento abbiano privilegiato il manifatturiero, sul quale si concentra la nostra attenzione, mentre solo più recentemente si è avuto un certo sviluppo anche nel terziario[4]*. A favorire l'interesse degli investitori occidentali sulle attività estrattive e produttive si sono intrecciate motivazioni* market, labour e resource seeking[5]*. Le potenzialità di sviluppo dei mercati locali sono finora state un importante motivo di attrazione. In particolare, tra gli investitori* market seeking *più attivi nei primi anni della nuova fase si sono distinte le grandi multinazionali operanti nei settori dei beni di consumo non durevoli (alimentari, bevande, sigarette, detergenti, jeans, ecc.), settori nei quali i principali mercati nazionali apparivano in rapida crescita ed attraenti anche considerati singolarmente*[6]*, visti anche i significativi vantaggi competitivi che le multinazionali occidentali potevano far valere nei confronti delle imprese locali (soprattutto in termini di gestione della politica di marca, attenzione alla qualità e servizio al cliente). Nei settori dei prodotti durevoli (ad es. gli elettrodomestici) le prospettive per una rapida crescita dei mercati sono invece meno favorevoli, in quanto i livelli di diffusione sono già elevati e gli introiti delle famiglie insufficienti per indurre una regolare domanda di sostituzione. L'unica ma rilevante eccezione è costituita dalle auto, settore nel quale si registrano alle due acquisizioni in assoluto di maggiore entità tra quelle finora effettuate nei paesi dell'Europa orientale (Volkswagen-Skoda e FIAT-FSM) si aggiungono gli investimenti di General Motors (FSO), Daewoo e Suzuki.*

In altri settori l'obiettivo principale degli IDE industriali nei paesi dell'Europa orientale consiste nell'assicurare accesso privilegiato ad inputs essenziali del processo produttivo (quali manodopera e semilavorati a basso costo, materie prime, altre risorse naturali, ecc.) scarsi o affatto disponibili nel paese di origine dell'investitore. In tal caso, a differenza di quello degli investimenti market seeking, *la produzione delle partecipate estere è prevalentemente destinata alla casa-madre ed alle sue consociate occidentali. Al riguardo, una prima tipologia di IDE è quella degli investimenti* labour seeking, *finalizzati alla delocalizzazione di attività ad elevata intensità di lavoro e favoriti da salari reali attestati su standard notevolmente inferiori a quelli occidentali. Esempi significativi si possono riscontrare negli elettrodomestici, nell'elettronica di consumo e nella componentistica auto, oltre che nei settori tradizionali (mobile, tessile, abbigliamento, calzature). La seconda è quella degli investimenti* resource seeking, *volti a favorire l'accesso privilegiato a materie prime e prodotti intermedi disponibili a basso costo nella regione, spesso in conseguenza a croniche eccedenze produttive (ad es. nel caso delle industrie estrattive e della prima trasformazione dei metalli e dei minerali non metalliferi). E' tuttavia necessario osservare come per le multinazionali occidentali le modalità prevalenti per delocalizzare le attività* labour-intensive *o approvvigionarsi di materie prime e semilavorati rimangono quelle tradizionali della subfornitura (accordi contrattuali o acquisti tramite* trading companies*). La scelta tra IDE e relazioni di mercato o quasi-mercato viene principalmente determinata dal* trade-off *tra la flessibilità nella gestione degli approvvigionamenti e le esigenze in termini di qualità del prodotto, tempi di consegna e sicurezza dell'accesso alle risorse.*

*È peraltro evidente come talvolta un singolo IDE non possa essere rigidamente classificato in una singola categoria tra quelle sopra individuate (*market seeking, labour seeking e resource seeking*). In generale, le imprese multinazionali tendono a perseguire nella loro attività una pluralità di obiettivi, per cui non infrequentemente è possibile riconoscere nella stessa iniziativa una combinazione di più motivazioni o riscontrare situazioni particolari non interpretabili secondo lo schema precedente. Ad esempio, nel caso dell'Europa orientale determinati targets di investimento possono risultare particolarmente attrattivi dal punto di vista della strategia globale delle imprese multinazionali. E' ad esempio il caso della serrata competizione scatenatasi tra le grandi case automobilistiche europee per l'acquisizione di Skoda e FSO, per il com-*

binarsi delle opportunità legate alla conquista di importanti quote del mercato regionale, da un lato, e alla possibilità di assemblare a basso costo auto destinate alle fasce più basse dei mercati occidentali, dall'altro. La presenza industriale in Europa orientale può dunque risultare un importante fattore competitivo nel quadro di più ampie strategie di riorganizzazione degli assets su scala europea anche in settori quali gli elettrodomestici, l'abbigliamento, il tabacco e l'elettromeccanica. In altri casi, l'investimento diretto (che tipicamente riguarda in questo caso una quota minoritaria del capitale di un'impresa di nuova formazione) è per la partecipante una condizione necessaria per concludere contratti di fornitura di impianti chiavi in mano e di trasferimento di know-how, secondo canoni già affermatisi in passato con riguardo ai paesi in via di sviluppo.

2. L'IDE italiano nei paesi dell'Europa centrale ed orientale

Le imprese italiane hanno offerto un contributo non trascurabile al flusso di capitali destinati all'acquisizione ed alla creazione di attività produttive nei paesi dell'Europa orientale nei primi anni novanta. Le informazioni fornite dal database Reprint costituiscono una eloquente testimonianza a tale proposito.[7] All'inizio del 1990 le imprese industriali a partecipazione italiana operative in Europa orientale erano in tutto solo 16, con poco più di 6.100 addetti, per un'incidenza sul totale degli IDE industriali italiani pari all'1,5-1,6% (tab. 4). A distanza di soli quattro anni, le imprese a partecipazione italiana sono salite a 182, per oltre 95.700 addetti ed un fatturato superiore ai 5.100 miliardi di lire. Ciò significa che in Europa orientale è localizzato il 12,5% della totalità delle imprese estere a partecipazione italiana ed il 16,6% dei relativi addetti. Spostando l'attenzione ai dati di flusso, il rilievo assunto da tali paesi quali destinazione dell'IDE industriale italiano è efficacemente testimoniato dall'incidenza in termini di addetti coinvolti dalle nuove partecipazioni, che ha raggiunto il 31,9% del totale nel 1992 ed addirittura il 57,4% nel 1993.

E' necessario precisare i dati sopra discussi si riferiscono alle sole iniziative industriali formalizzate e divenute operative entro la fine del 1993 e con tutta probabilità stimano per difetto l'effettiva consistenza del fenomeno. La rapida crescita del processo di internazionalizzazione dell'industria italiana negli anni più recenti e soprattutto il massiccio coinvolgimento delle piccole imprese, la cui attività è in genere poco pubblicizzata, inducono a ritenere che alla rilevazione - pur guidata dall'ambizioso obiettivo di pervenire ad un completo censimento del fenomeno - non possa non essere sfuggito un certo numero di IDE dei quali non vi è alcun riscontro nelle fonti informative usualmente disponibili. Nell'opinione degli autori, la consistenza di tale sottostima non dovrebbe tuttavia superare il 10% del totale, almeno in termini di addetti delle imprese partecipate, essendo state certamente censite tutte le iniziative di maggiore rilevanza. Tale valutazione può sorprendere studiosi ed operatori abituati a scorrere le lunghe "liste" delle società miste a partecipazione estera predisposte dalle varie agenzie ed enti governativi dei paesi dell'Europa orientale. Bisogna tuttavia osservare che la grande maggioranza delle joint ventures riguarda attività commerciali o di trading e che un'elevata percentuale delle società miste regolarmente sottoscritte e registrate è rimasta semplice dichiarazione di intenti, non avendo avuto alcun seguito operativo.[8]

La ripartizione dell'IDE industriale italiano tra i diversi paesi rispecchia le differenze in termini di dimensioni del mercato, situazione economica e apertura nei confronti degli investimenti esteri (tab. 5). L'Ungheria ospita il maggior numero di imprese (44, con quasi 18.000 addetti), mentre la Polonia prevale in termini di addetti (28.400 in 27 imprese partecipate). In Russia le imprese partecipate dall'Italia sono 39 ed occupano circa 13.100 addetti, mentre 15 imprese e 2.600 addetti si distribuiscono nelle rimanenti repubbliche ex sovietiche. La presenza italiana ha un certo rilievo anche in Romania (17 imprese partecipate e 14.800 addetti). Residuano poco meno di 19.000 addetti, che si ripartiscono tra i rimanenti paesi. La Repubblica Ceca ospita 10 imprese a partecipazione italiana, 9 la Slovenia, 8 l'Albania, 7 la

Bulgaria, 3 la Serbia, 2 la Croazia e la Slovacchia.

Dal punto di vista settoriale (tab. 6) la maggior parte delle iniziative (95, pari al 65,8% del totale) si concentra nei settori tradizionali (alimentare, tessile, abbigliamento, cuoio, legno, altre industrie manifatturiere); in termini di occupazione, il peso di tali imprese è peraltro limitato al 29,8% del totale (poco più di 28.500 addetti), i quali viceversa si concentrano in tre settori ad elevata intensità di scala: mezzi di trasporto (25.000 addetti, in gran parte dovuti alle attività polacche del gruppo FIAT), siderurgia e lavorazione dei metalli (10.800 addetti), minerali non metalliferi (10.400 addetti). Di un certo rilievo anche in termini di occupazione indotta gli IDE italiani nel settore degli impianti meccanici (7.800 addetti), mentre complessivamente modesta è la consistenza delle partecipazioni nei settori dell'alta tecnologia: nessuna impresa partecipata nel settore farmaceutico, 7 imprese con poco più di 4.100 addetti nell'insieme dei settori dell'informatica, elettronica, telecomunicazioni e strumentazione. Tale situazione riflette sia la debole capacità competitiva internazionale delle imprese italiane operanti in tali comparti, sia le limitate opportunità offerte dalla maggior parte dei paesi considerati.

Infine, dall'analisi delle partecipazioni in funzione della dimensione dell'investitore (tab. 7) emerge un dato assai interessante: le opportunità di investimento offerte dai paesi dell'Europa orientale hanno attirato non solo gli IDE di multinazionali di grandi e medio-grandi dimensioni, ma anche un numero significativo di iniziative di piccole e medie imprese, molte delle quali risultano nuovi protagonisti nel processo di internazionalizzazione produttiva. Le 182 partecipazioni italiane sono infatti ascrivibili ad un totale di 124 soggetti investitori (imprese e/o gruppi industriali); di questi, ben 94 sono di piccola e piccolissima dimensione (meno di 500 addetti), 80 dei quali hanno effettuato in tale occasione il loro primo IDE industriale. Gli investitori con meno di 500 addetti sono responsabili di ben 110 iniziative (60,4% del totale), per un totale di 34.800 addetti (36,3%).

3. Obiettivi e motivazioni dell'IDE italiano

L'importanza assunta dall'Europa orientale tra le destinazioni dell'IDE industriale italiano negli anni più recenti, la carenza di indagini empiriche sul fenomeno e l'eterogeneità di obiettivi e motivazioni che possono aver guidato le imprese italiane ad investire in tale area inducono ad un approfondimento delle caratteristiche del fenomeno. In occasione del più recente aggiornamento del database Reprint gli IDE nei paesi dell'Europa orientale sono stati così oggetto di un supplemento d'indagine, volto ad individuare gli orientamenti strategici che condotto le imprese italiane ad investire in attività industriali nell'area.

Dall'indagine sul campo è uscito un quadro composito, illustrato nei suoi tratti fondamentali in tab. 8. Agli intervistati è stata lasciata facoltà di indicare eventualmente più motivazioni, specificando in tal caso quale fosse la più importante. In 133 casi su 182 (pari al 73,1% del totale) l'investitore ha comunque indicato un'unica motivazione. In particolare, la penetrazione del mercato locale (o di altri paesi dell'area) è stata indicata in 62 casi quale obiettivo esclusivo dell'IDE. In almeno 6 casi la decisione di investire in un paese dell'Europa orientale è stata incentivata dalla possibilità di seguire clienti abituali che a loro volta dispongono di unità produttive nel paese target, secondo una logica follow-the-customer*: è ad esempio il caso di alcuni produttori di componentistica auto abituali fornitori del gruppo FIAT, insediatisi in Polonia al seguito della casa automobilistica torinese. In 46 casi (25,2%) l'IDE rappresenta invece una delocalizzazione "pura" di attività produttive alla ricerca di manodopera a basso costo, essendo esclusivamente finalizzato alla produzione di semilavorati o prodotti finiti destinati ad essere riesportati verso la casa-madre e venduti in Italia o negli altri paesi occidentali. In 14 casi (7,7%) l'investimento è stato determinato dalla necessità di favorire l'approvvigionamento di materie prime. Infine, in 11 casi (6,0%) sono state indicate altre motivazioni non riconducibili alle tre tipologie principali (*market, labour o resource seeking*); la situazione più frequente è quella in cui l'impresa italiana assume una partecipazione (tipicamente minoritaria) nell'impre-*

sa estera quale condizione necessaria per concludere contratti di fornitura di impianti chiavi in mano e di trasferimento di know-how.

In 49 casi (26,9% del totale) sono state indicate due distinte motivazioni alla base dell'IDE. La casistica più frequente (27 casi) è quella che vede la combinazione di obiettivi market seeking e labour seeking, con la produzione dell'impresa estera destinata in parte al mercato locale ed in parte all'esportazione verso i mercati occidentali. Altre due situazioni si presentano con una certa regolarità: in 10 casi (5,5%) l'iniziativa permette al tempo stesso all'investitore italiano di veicolare tecnologia verso la sussidiaria estera e di stabilire una presenza diretta sul mercato locale, mentre in 7 casi (3,8%) l'investimento diretto consente all'impresa italiana di attivare un canale preferenziale per l'approvvigionamento di materie prime ed al tempo stesso di sfruttare i vantaggi connessi al minor costo della manodopera per effettuare in loco alcune fasi della trasformazione industriale.

Ripartendo gli IDE sulla base della motivazione principale dell'investimento, la categoria maggiormente rappresentata si conferma quella degli investimenti market seeking (79, pari al 43,4% dei casi), a fronte di 68 iniziative (37,4% del totale) in cui l'IDE è soprattutto volto alla ricerca di manodopera a basso costo. In 18 casi (9,9%) l'investimento è principalmente finalizzato alla cessione di tecnologie e know-how, mentre la ricerca di vantaggi connessi al costo e/o alla disponibilità degli inputs fisici della produzione risulta la motivazione fondamentale di 17 IDE (9,3% del totale).

Significative polarizzazioni emergono dall'analisi geografica, che evidenzia in primo luogo una stretta correlazione tra l'incidenza degli investimenti market seeking e le dimensioni dei singoli mercati nazionali (tab. 9). La penetrazione del mercato locale risulta tra gli obiettivi dell'IDE in oltre i due terzi delle partecipazioni industriali italiane in Polonia, Ungheria e Repubblica Ceca e poco al di sotto di tale soglia per quelle in Russia. Di converso, la ricerca di manodopera a basso costo rappresenta la motivazione di gran lunga prevalente degli IDE italiani in Albania, Bulgaria, Romania e nell'ex Jugoslavia, mentre gli investimenti resource seeking e quelli effettuati a supporto di contratti di fornitura di impianti "chiavi in mano" risultano particolarmente numerosi in Russia, Polonia e nelle altre repubbliche ex sovietiche.

L'analisi della distribuzione dell'IDE per settori (tab. 10) evidenzia come le motivazioni connesse alla penetrazione del mercato locale prevalgano nella maggior parte dei settori con forti economie di scala (industria cartaria, minerali non metalliferi, metallurgia, prodotti in metallo, prodotti elettrici, mezzi di trasporto), così come nell'alimentare, nell'editoria e nei settori specialistici della meccanica strumentale e dell'elettromeccanica. Nei settori tradizionali (tessile, abbigliamento, cuoio e calzature, legno e mobilio, altre industrie manifatturiere) gli investimenti hanno invece una prevalente connotazione labour seeking, mentre gli investimenti resource seeking mostrano l'incidenza più elevata nelle industrie alimentare, del legno, chimica, metallurgica e nelle altre industrie manifatturiere. Infine, gli IDE finalizzati al trasferimento di tecnologie si concentrano principalmente nel comparto metalmeccanico e nel settore calzaturiero.

Netta appare infine la divaricazione nell'orientamento strategico dell'IDE in relazione alla dimensione del soggetto investitore (tab. 11). La totalità degli investimenti effettuati da imprese e gruppi di grandi dimensioni (oltre 5.000 addetti) risulta almeno in parte finalizzato alla penetrazione del mercato locale; la quota di investimenti market seeking scende al 52,9% per gli investitori di medie e medio-grandi dimensioni (da 500 a 5.000 addetti) ed al 40% per quelli con meno di 500 addetti. Viceversa, gli investimenti labour seeking, resource seeking e di supporto risultano sensibilmente più frequenti nel caso l'investitore abbia meno di 500 addetti (tali motivazioni sono state indicate rispettivamente nel 56,4%, nel 18,2% e nel 17,3% dei casi, contro il 30,6%, il 2,8% e l'8,3% riferiti all'insieme degli investitori con più di 500 addetti).

L'evidente concentrazione delle partecipazioni delle imprese di minori dimensioni nei settori tradizionali induce ad interrogarsi se quanto qui esposto sia frutto di una relazione spuria ove le dimensioni sono in realtà proxies del settore di appartenenza. Il compito di chiarire tale dubbio è stato demandato in un recente studio (Mutinelli e Piscitello 1995) ad un'analisi econo-

metrica, che ha posto in relazione gli orientamenti strategici degli IDE italiani in Europa orientale con le principali caratteristiche strutturali delle imprese investitrici. L'esercizio ha dimostrato come la probabilità che l'IDE abbia un orientamento strategico market seeking *sia negativamente e significativamente influenzata dalla dimensione e dall'esperienza internazionale dell'impresa investitrice.*

Questi risultati appaiono peraltro coerenti con quelli di altre indagini relative al comportamento delle multinazionali di medie o piccole dimensioni e sono largamente spiegabili se si considerano il diverso atteggiamento che esse hanno nei confronti del rischio ed i limiti di natura finanziaria e manageriale che ne condizionano l'attività.

In generale, l'investimento diretto all'estero comporta rispetto a quello domestico maggiori rischi, che derivano dalla mancanza di familiarità nei confronti del contesto economico e socioculturale locale e dalla conseguente minore capacità di prevedere i futuri "stati della natura". Peraltro, l'entità del rischio connesso all'IDE varia anche in funzione della tipologia delle attività coinvolte e dunque dell'orientamento strategico dell'investimento. Ceteris paribus, si può ritenere che gli IDE finalizzati alla penetrazione del mercato locale comportino un rischio maggiore rispetto alle altre tipologie discusse in precedenza, in quanto richiedono un più intenso utilizzo di risorse economiche e manageriali. Oltre allo svolgimento dell'attività produttiva, l'investimento market seeking *comporta lo sviluppo di adeguate reti distributive e/o di supporto tecnico e lo svolgersi di attività* information-intensive *relative al mercato di destinazione, che non sono invece necessarie quando la produzione della consociata estera è prevalentemente destinata alla casa-madre. Un'insufficiente conoscenza del mercato locale potrebbe condurre l'impresa a decisioni inappropriate, ad esempio a riguardo della scelta tra produrre localmente o importare dalla casa-madre determinati inputs, della selezione del partner locale, della quantità da produrre, degli adattamenti del prodotto alle richieste del mercato, ecc..*

Tutto ciò condiziona le strategie di internazionalizzazione delle PMI. Da un lato, esse sono particolarmente sensibili al rischio, in quanto un esito fallimentare dell'IDE potrebbe metterne in discussione la stessa sopravvivenza. Dall'altro, esse sono meno strumentate delle grandi imprese per ridurre il livello di incertezza associato all'IDE. La teoria economica insegna che il possibile antidoto all'incertezza è l'informazione, sia essa accumulata tramite esperienza o raccolta con investimenti sistematici in conoscenza. In entrambi i casi, le piccole imprese risultano svantaggiate nei confronti delle imprese di maggiore dimensione. Le grandi imprese dispongono in genere di numerose consociate estere, attraverso le quali apprendono utili informazioni sul come debbano essere gestite e sviluppate attività all'estero e vengono in contatto con contesti economici e socio-politici diversi. Al contrario, le piccole imprese hanno nella maggior parte dei casi un'esperienza internazionale limitata e spesso non hanno mai gestito in precedenza attività industriali all'estero. In tal caso, l'internazionalizzazione produttiva implica l'ingresso in un terreno complesso. L'impresa deve prendere in considerazione molti fattori con i quali è poco familiare e che non è in grado di gestire sulla base dell'esperienza acquisita nel proprio paese di origine.

Per supportare il processo decisionale è allora necessario raccogliere ed elaborare informazioni riguardanti il mercato estero, attività che richiedono un utilizzo intensivo di risorse finanziarie e manageriali. Ma mentre le grandi imprese possono sostenere costi di informazione anche elevati, è unanimemente riconosciuto come le PMI siano fortemente condizionate nell'attività di raccolta delle informazioni da vincoli sulle risorse disponibili. E non sempre il talento dell'imprenditore e dei suoi pochi collaboratori può sostituire la necessità di attività altamente time-consuming *da parte di manager competenti. La mancanza di esperienza nella gestione di attività all'estero ed i vincoli derivanti dalla scarsità di risorse umane e manageriali portano le PMI ad operare in condizioni di razionalità limitata e dunque ad adottare strategie di internazionalizzazione ispirate alla prudenza ed alla minimizzazione del rischio, all'interno delle quali l'investimento* market seeking *appare fortemente penalizzato.*

4. Conclusioni

Sul piano degli indicatori quantitativi, gli investimenti diretti verso l'Europa orientale hanno avuto un peso notevole nell'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane dei primi anni '90. L'indagine sul campo, limitata alle sole iniziative industriali formalizzate e divenute operative entro la fine del 1993, ha consentito di individuare in tali paesi 182 imprese industriali a partecipazione italiana, che occupano oltre 95mila addetti. Secondo i dati provvisori estratti dal database Reprint, nel corso del 1994 sono state avviate almeno altre 35 nuove iniziative, con il coinvolgimento di oltre 9.000 addetti locali.

Vi sono certamente buone ragioni per valutare in maniera complessivamente positiva il fenomeno, che appare destinato a proseguire anche nei prossimi anni. In particolare, esso corrisponde all'avvio del processo di internazionalizzazione produttiva di numerose piccole e medie imprese. Ciò favorisce l'affermarsi di una più solida cultura internazionale e l'avvio di un processo di apprendimento sull'"andare all'estero" che accrescerà la capacità competitiva del sistema delle piccole e medie imprese italiane.

Vari fattori sono alla base dello sviluppo dell'IDE italiano nell'area: dimensione e potenzialità di crescita di alcuni mercati nazionali, bassi costi totali di produzione, salari reali ridotti a fronte di un talvolta elevato livello delle risorse umane, ampia disponibilità di risorse naturali e relativa vicinanza geografica all'Italia ed agli altri mercati europei, soprattutto comparativamente ai paesi in via di sviluppo. L'analisi delle motivazioni che hanno spinto le imprese italiane ad intraprendere attività industriali nei paesi dell'Europa orientale ha tuttavia mostrato la presenza di evidenti limiti nelle prospettive strategiche di una parte non trascurabile delle iniziative. Ad investimenti volti alla conquista duratura di quote di mercato si affiancano fenomeni di pura delocalizzazione di attività labour intensive *e* joint-ventures *formate unicamente al fine di garantire all'investitore italiano l'acquisizione di contratti di cessione di know-how e fornitura di impianti chiavi in mano. In particolare, l'orientamento dell'IDE risulta limitato nel suo respiro strategico dalle caratteristiche dimensionali dell'investitore, in relazione ai vincoli di natura finanziaria e manageriale che condizionano la capacità delle piccole e medie imprese nel far fronte ai rischi connessi allo svolgimento delle attività all'estero. E' questo un campo in cui l'attività di assistenza (istituzionale e non) può giuocare un ruolo fondamentale nel fornire le risorse complementari necessarie a consentire la piena valorizzazione dei vantaggi competitivi in dotazione alle imprese minori del paese.*

---

(1) La dizione "Paesi dell'Europa orientale" è qui utilizzata n senso esteso, includendo anche Albania ed ex Jugoslavia oltre a tutti i paesi ex aderenti al Patto di Varsavia.

(2) Basti osservare come nel 1992 flusso di IDE in entrata in Europa orientale sia risultato inferiore a quello diretto verso il Messico e di poco superiore a quello in entrata in Malesia. Ancora, lo *stock* complessivo di IDE in Europa orientale è stimato ad inizio 1994 in 13 miliardi di dollari, mentre il valore complessivo riferito al totale dei progetti di investimento (includendo dunque anche gli IDE non ancora operativi) non raggiunge i 20 miliardi di dollari, contro i 34 miliardi di dollari che nel 1994 quantificano a consuntivo il flusso di IDE in entrata in Cina.

(3) Per una rassegna delle leggi relative agli IDE varate tra il 1989 ed il 1992 cfr. Frydman (1993). In generale, le legislazioni delle repubbliche ex sovietiche sono rimaste relativamente più restrittive. Cfr. anche United Nations (1992).

(4) Cfr. Meyer (1994).

(5) Questa semplice tassonomia delle motivazioni dell'IDE è assai diffusa nell'ambito degli studi sull'internazionalizzazione delle imprese. Cfr. Dunning (1993).

(6) A questo proposito occorre osservare come le speranze di molti investitori esteri che la presenza in un unico paese avrebbe potuto garantire facile accesso anche agli altri mercati dell'Europa orientale area sono rapidamente svanite a causa del crollo del commercio intra-area, anche se tale prospettiva appare ancora realistica in un'ottica di medio-lungo periodo.

(7) Il *database* Reprint censisce le imprese industriali estere a partecipazione italiana, le imprese industriali italiane a partecipazione estera ed i rispettivi investitori. Esso è stato sviluppato presso il Dipartimento di Economia e Produzione del Politecnico di Milano nell'ambito di un pluriennale progetto di ricerca promosso dal CNEL ed è aggiornato con cadenza biennale. I dati completi relativi alla più recente versione del *database* sono pubblicati in Cominotti e Mariotti (1994). A tale testo si rimanda chi fosse interessato ad una puntuale descrizione della metodologia di ricerca e delle fonti informative utilizzate per la costruzione e l'aggiornamento della banca dati.

(8) Alla fine del 1990 la percentuale di *joint ventures* operative non superava il 20% di quelle registrate in Ungheria ed il 35% per l'allora Unione Sovietica. Cfr. United Nations (1992).

(9) Nessun investitore ha indicato più di due motivazioni.

(10) Cfr. Buckley (1989) e UNCTAD (1993).

Riferimenti bibliografici

Buckley P.J. (1989), "Foreign Direct Invstment by Small and Medium-sized Enterprises: The Theoretical Background", Small Business Economics, 1.
Cominotti R. e Mariotti S. (a cura di) (1994), *Italia Multinazionale* 1994, Etas Libri, Milano.
Dunning J. (1993), *Multinational Enterprises and the Global Economy,* Wokingham: Addison Wesley.
Frydman R., et al. (1993), The Privatization Process in Central Europe, Central European University Press.
Meyer K. (1994), "Direct Foreign Investment in Central and Eastern Europe: Understanding the Statistical Evidence", CIS-Middle Europe Centre Discussion Papers, N. 12, London Business School.
Mutinelli M. e Piscitello L. (1995), Understanding the Strategic Orientation of Italian Foreign Direct Investments in Central and Eastern Europe, ESF/EMOT Workshop "Dynamics of Industrial Transformation: East-Central European and East Asian Comparison", Budapest.
UNCTAD (1993), Small and Medium-sized Transnational Corporations, New York.
UNCTAD (1994), World Invstment Report, New York.
United Nations (1992), World Invstment Directory, vol. 2 Central and Eastern Europe, New York.

Tabella 1 - Flussi mondiali di IDE, per paese di destinazione, 1981-'93

	'81-'85 (valore medio annuo)	'86-'87 (valore medio annuo)	1988	1989	1990	1991	1992	1993
Miliardi di US $								
Paesi industrializzati	37	87	131	168	176	121	102	109
Paesi in via di sviluppo	13	19	28	27	31	39	51	80
Europa centrale ed orientale	0,02	0,1	0,015	0,3	0,3	2	4	5
Totale	50	106	159	196	208	162	158	194
Ripartizione %								
Paesi industrializzati	74	82	82	86	85	75	65	56
Paesi in via di sviluppo	26	18	18	14	15	24	32	41
Europa centrale ed orientale	0,04	0,09	0,01	0,15	0,14	1	3	3
Totale	100	100	100	100	100	100	100	100
Tasso annuo di crescita								
Paesi industrializzati	1	24*				-32	-5	7
Paesi in via di sviluppo	-4	17*				25	32	54
Europa centrale ed orientale	1	90*				716	85	25
Totale	-0,1	23*				-22	-2	23

* Tasso medio annuo di crescita (CAGR) 1986-1990.

Fonte: United Nations (1994).

Tabella 2 - Flussi di IDE in entrata in Europa orientale ed in alcuni paesi in via di sviluppo, 1989-'93

(dati relativi alla bilancia dei pagamenti, in milioni di US $)

	Flussi di investimenti diretti esteri in entrata					Stock di IDE	Flussi di IDE/Investimenti netti lordi	
	1989	1990	1991	1992	1993	1992	1991	1992
Albania			0	19	30	19	0	n.d.
Bulgaria		4	56	42	48	102	3,3	2,9
ex Cecoslovacchia	257	173	593	1.055	529	2.167		
- Repubblica Ceca	171	120	511	983	409		8,6	15,4
- Slovacchia	86	53	82	72	120		2,8	2,2
Polonia	11	89	291	678	380	1.289	2,4	7,1
Romania	-	112	40	77	48	117	0,9	3,2
Ungheria	215	354	1.462	1.479	2.238	2.944	21,7	25,9
ex Unione Sovietica	n.d.	n.d.	200	1.190		n.d.	n.d.	n.d.
- Azerbaijan				40				
- Bielorussia				7				
- Estonia				58				
- Georgia				3				
- Kazakistan				100				
- Kirghistan				0				
- Lettonia				14				
- Lituania				10				
- Moldavia				17				
- Russia			100	700	400		0,7	0,4
- Turkmenistan				1				
- Ucraina				200				
- Uzbekistan				40				
ex Yugoslavia			119	175		439	n.d.	n.d.
- Slovenia	-	-	41	111		n.d.	2,0	5,7
Totale Europa orientale	397	679	2.720	4.735		8.531		
Cina	3.393	3.487	4.366	11.156	26.000			
Malesia	1.668	2.332	4.073	4.118	n.d.			
Messico	2.648	2.548	4.742	5.366	n.d.			
Totale PVS	25.804	31.445	39.624	50.388	80.000	420.000		

Fonte: elaborazioni su dati United Nations (1994) e Meyer (1994).

Tabella 3 - Numero di progetti di IDE registrati nei paesi dell'Europa orientale e valore (in milioni di US$), 1993

Paese	Progetti di investimento registrati in entrata			Distribuzione per paese di origine (in base al valore in miliardi di dollari)							
	N.	Miliardi US $	%	USA	UE	EFTA	Eur.Or.	CDN	PVS	Altri	Totale
Albania	n.d.	n.d.	n.d.								
Bulgaria	2.300	200	1,0								
ex Cecoslovacchia	9.350	2.433	12,5	26	52	14	2	..	1	6	100
- Repubblica Ceca	5.000	2.053	10,5	28	55	11	..	..	..	7	100
- Slovacchia	4.350	380	1,9	15	37	31	12	2	4	-	100
Polonia	6.800	2.100	10,8	39	51	8	1	..	-	11	100
Romania	29.115	755	3,9	10	63	4	3	7	7	7	100
Ungheria	21.468	6.006	30,8	5	54	24	5	1	-	12	100
ex Unione Sovietica	27.200	6.800	34,9								
- C.I.S.	17.200	6.300	32,3								
- Bielorussia	1.200	340	1,7	8	27	6	50	..	5	5	100
- Federazione Russa	7.989	3.153	16,2	14	31	18	15	2	7	14	100
- Ucraina	2.800	600	3,1								
- altre C.I.S.	5.211	2.207	11,3								
- Estonia	4.150	220	1,1	5	9	68	14	1	1	3	100
- Lettonia	2.850	150	0,8								
- Lituania	3.000	140	0,7	13	26	18	39	3	-	1	100
ex Yugoslavia	n.d.	n.d.	n.d.								
- Slovenia	3.300	1.200	6,2	1	68	24	2	-	-	5	100
Totale Europa orientale	99.533	19.494	100,0								

Fonte: United Nations (1994).

Tabella 4 - Dinamica recente degli IDE industriali italiani nei paesi dell'Europa orientale ed incidenza sul totale degli IDE italiani

	Stock al 1.1.1990	Nuovi investimenti				Stock al 1.1.1994
		1990	1991	1992	1993	
Imprese estere a partecipazione italiana						
- Europa orientale (A)	16	20	38	60	48	182
- Totale (B)	994	184	214	269	136	1.457
- % A / B	1,6	10,9	17,8	22,3	35,3	12,5
Addetti delle imprese estere a partecipazione italiana						
- Europa orientale (A)	6.130	6.351	14.951	33.193	35.115	95.740
- Totale (B)	422.121	56.675	87.109	104.148	61.141	575.069
- % A / B	1,5	11,2	17,2	31,9	57,4	16,6

Fonte: database Reprint, CNEL - Politecnico di Milano.

Tabella 5 - Imprese industriali a partecipazione italiana in Europa orientale, al 1.1.1994, per paese

Settore	Totale imprese partecipate			Partecipazioni di controllo		
	Imprese N.	Addetti N.	Fatturato (Md. lire)	Imprese N.	Addetti N.	Fatturato (Md. lire)
Albania	8	5.380	25,7	5	1.780	13,9
Bulgaria	7	1.104	13,4	6	1.094	12,9
ex Cecoslovacchia	12	5.390	341,7	10	5.124	301,7
- Repubblica Ceca	10	4.640	296,3	8	4.374	256,3
- Slovacchia	2	750	45,4	2	750	45,4
Ungheria	44	17.822	1.249,5	32	11.246	980,1
Polonia	27	28.419	2.627,9	20	25.851	2.465,9
Romania	17	14.820	208,0	11	13.222	128,1
ex Unione Sovietica	53	15.704	515,4	15	4.269	188,3
- Azerbaijan	1	150	13,0	-	-	-
- Bielorussia	3	531	17,5	1	200	3,1
- Kazakistan	2	710	30,3	-	-	-
- Kirghistan	1	68	3,2	1	68	3,2
- Russia	39	13.095	383,6	12	3.997	181,8
- Tajikistan	1	220	23,0	-	-	-
- Ukraina	4	210	19,7	1	4	0,2
- Uzbekistan	2	720	25,1	-	-	-
ex Jugoslavia	14	7.101	160,8	6	702	84,7
- Croazia	2	189	6,6	1	29	2,0
- Serbia	3	4.009	40,4	-	-	-
- Slovenia	9	2.903	113,8	5	673	82,7
Totale	182	95.740	5.142,4	105	63.288	4.175,4

Fonte: database Reprint, CNEL - Politecnico di Milano.

Tabella 6 - Imprese industriali a partecipazione italiana in Europa orientale, al 1.1.1994, per settore

Settore	Totale imprese partecipate			Partecipazioni di controllo		
	Imprese N.	Addetti N.	Fatturato (Md. lire)	Imprese N.	Addetti N.	Fatturato (Md. lire)
Alimentare e bevande	28	7.069	862,7	22	6.109	771,9
Tessile	13	4.444	180,9	6	1.768	49,7
Abbigliamento	19	7.867	187,5	15	7.067	151,4
Cuoio e prodotti in cuoio	18	7.461	115,7	8	1.970	25,4
Legno e mobilio	11	1.576	31,4	4	546	13,6
Industria cartaria	3	1.496	170,2	2	1.310	150,2
Editoria e stampa	5	1.043	114,0	5	1.043	114,0
Industria petrolifera	1	80	3,0	-	-	-
Chimica, farmaceutica e fibre	7	2.377	237,3	3	217	36,4
Prodotti in gomma e plastica	4	620	9,4	3	500	3
Minerali non metalliferi	13	10.397	291,4	7	3.722	164,1
Estrazione e prima lavorazione dei metalli	8	10.836	552,6	6	9.692	530
Prodotti in metallo	7	825	67,9	1	5	0,4
Impianti meccanici	21	7.792	201,5	11	4.598	78,7
Elettromeccanica e prodotti elettrici	6	2.218	94,9	2	2.076	90
Informatica, elettronica, tlc e strumentazione	7	4.159	135,4	5	3.887	117,5
Mezzi di trasporto e relativa componentistica	7	25.040	1.879,0	4	18.528	1.873
Altre industrie manifatturiere	4	440	7,6	1	250	6,0
Totale	182	95.740	5.142,4	105	63.288	4.175,4

Fonte: database Reprint, CNEL - Politecnico di Milano.

Tabella 7 - Imprese industriali a partecipazione italiana in Europa orientale, al 1.1.1994, per classe dimensionale dell'investitore

Settore	Totale imprese partecipate			Partecipazioni di controllo		
	Imprese N.	Addetti N.	Fatturato (Md. lire)	Imprese N.	Addetti N.	Fatturato (Md. lire)
Fino a 500 addetti	110	34.799	1.136,3	58	24.415	610,8
Da 500 a 5.000 addetti	34	19.004	742,8	20	10.069	658,7
Oltre 5.000 addetti	38	41.937	3.263,3	27	28.804	2.905,9
Totale	182	95.740	5.142,4	105	63.288	4.175,4

Fonte: database Reprint, CNEL - Politecnico di Milano.

Tabella 8 - Motivazioni degli IDE industriali italiani in Europa orientale operativi al 1.1.1994

Motivazioni dell'IDE	Motivazione dell'IDE		N. segnalazioni quale motivazione principale		Numero totale di segnalazioni	
	N.	%	N.	%	N.	%
Market seeking	62	34,1	79	43,4	100	54,9
Labour seeking	46	25,3	68	37,4	80	44,0
Resource seeking	14	7,7	17	9,3	22	12,1
Altre motivazioni	11	6,0	18	9,9	25	13,7
Market seeking & labour seeking	27	14,8				
Market seeking & resource seeking	1	0,5				
Market seeking & altre motivazioni	10	5,5				
Labour seeking & resource seeking	7	3,8				
Labour seeking & altre motivazioni	4	2,2				
Resource seeking & altre motivazioni	-	-				
Totale IDE industriali italiani al 1.1.1994	182	100,0				

Fonte: database Reprint, CNEL - Politecnico di Milano.

Tabella 9 - Motivazioni IDE industriali italiani in Europa orientale operativi al 1.1.1994, per paese (a)

Paese	Totale IDE		Market seeking		Labour seeking		Resource seeking		Altre motivazioni	
	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%	N.	%
Albania	8	100,0	-	-	7	87,5	1	12,5	1	12,5
Bulgaria	7	100,0	1	14,3	6	85,7	-	-	-	-
ex Cecoslovacchia	12	100,0	8	66,7	4	33,3	1	8,3	1	8,3
- Repubblica Ceca	10	100,0	7	70,0	3	30,0	1	10,0	1	10,0
- Slovacchia	2	100,0	1	50,0	1	50,0	-	-	-	-
Ungheria	44	100,0	30	68,2	19	43,2	4	9,1	-	-
Polonia	27	100,0	19	70,4	11	40,7	4	14,8	4	14,8
Romania	17	100,0	3	17,6	14	82,4	-	-	1	5,9
ex Unione Sovietica	53	100,0	33	62,3	15	28,3	7	13,2	17	32,1
- Azerbaijan	1	100,0	1	100,0	-	-	-	-	1	100,0
- Bielorussia	3	100,0	2	66,7	2	66,7	-	-	1	33,3
- Kazakistan	2	100,0	-	-	-	-	1	50,0	1	50,0
- Kirghistan	1	100,0	-	-	1	100,0	1	100,0	-	-
- Russia	39	100,0	25	64,1	9	23,1	5	12,8	12	30,8
- Tajikistan	1	100,0	-	-	-	-	-	-	1	100,0
- Ukraina	4	100,0	3	75,0	2	50,0	-	-	1	25,0
- Uzbekistan	2	100,0	2	100,0	1	50,0	-	-	-	-
ex Jugoslavia	14	100,0	6	42,9	8	57,1	5	35,7	1	7,1
- Croazia	2	100,0	-	-	1	50,0	2	100,0	-	-
- Serbia	3	100,0	2	66,7	1	33,3	-	-	1	33,3
- Slovenia	9	100,0	4	44,4	6	66,7	3	33,3	-	-
Totale	182	100,0	147	80,8	111	61,0	35	19,2	44	24,2

(a) Vi possono essere più motivazioni per uno stesso IDE.

Fonte: database Reprint, CNEL - Politecnico di Milano.

Tabella 10 - Motivazioni degli IDE industriali italiani nei paesi dell'Europa orientale operativi al 1.1.1994, per settore (a)

Settore	Totale IDE N.	%	Market seeking N.	%	Labour seeking N.	%	Resource seeking N.	%	Altre motivazioni N.	%
Alimentare e bevande	28	100,0	20	71,4	5	17,9	8	28,6	2	7,1
Tessile	13	100,0	5	38,5	10	76,9	1	7,7	1	7,7
Abbigliamento	19	100,0	8	42,1	14	73,7	-	-	-	-
Cuoio e prodotti in cuoio	18	100,0	1	5,6	13	72,2	1	5,6	7	38,9
Legno e mobilio	11	100,0	4	36,4	7	63,6	6	54,5	1	9,1
Industria cartaria	3	100,0	2	66,7	1	33,3	-	-	-	-
Editoria e stampa	5	100,0	5	100,0	-	-	-	-	-	-
Industria petrolifera	1	100,0	1	100,0	-	-	-	-	-	-
Chimica, farmaceutica e fibre	7	100,0	5	71,4	3	42,9	2	28,6	1	14,3
Prodotti in gomma e plastica	4	100,0	1	25,0	3	75,0	-	-	-	-
Minerali non metalliferi	13	100,0	7	53,8	2	15,4	1	7,7	3	23,1
Estraz. e prima lav. dei metalli	8	100,0	5	62,5	3	37,5	1	12,5	1	12,5
Prodotti in metallo	7	100,0	7	100,0	2	28,6	-	-	2	28,6
Impianti meccanici	21	100,0	12	57,1	10	47,6	-	-	4	19,0
Elettromeccanica e prodotti elettrici	6	100,0	6	100,0	1	16,7	-	-	1	16,7
Inform., elettronica, tlc e strumentaz.	7	100,0	4	57,1	4	57,1	-	-	1	14,3
Mezzi di trasporto e componenti	7	100,0	6	85,7	3	42,9	-	-	1	14,3
Altre industrie manifatturiere	4	100,0	1	25,0	3	75,0	2	50,0	-	-
Totale	152	100,0	100	65,8	84	55,3	22	14,5	25	16,4

(a) Vi possono essere più motivazioni per uno stesso IDE.

Fonte: database Reprint, CNEL - Politecnico di Milano.

Tabella 11 - Motivazioni degli IDE industriali italiani in Europa orientale operativi al 1.1.1994, per classe dimensionale dell'investitore (a)

Classe dimensionale dell'investitore	Totale IDE N.	%	Market seeking N.	%	Labour seeking N.	%	Resource seeking N.	%	Altre motivazioni N.	%
Fino a 500 addetti	110	100,0	44	40,0	62	56,4	20	18,2	19	17,3
Da 500 a 5.000 addetti	34	100,0	18	52,9	15	44,1	2	5,9	5	14,7
Oltre 5.000 addetti	38	100,0	38	100,0	7	18,4	-	-	1	2,6
Totale	152	100,0	100	65,8	84	55,3	22	14,5	25	16,4

(a) Vi possono essere più motivazioni per uno stesso IDE.

Fonte: database Reprint, CNEL - Politecnico di Milano.