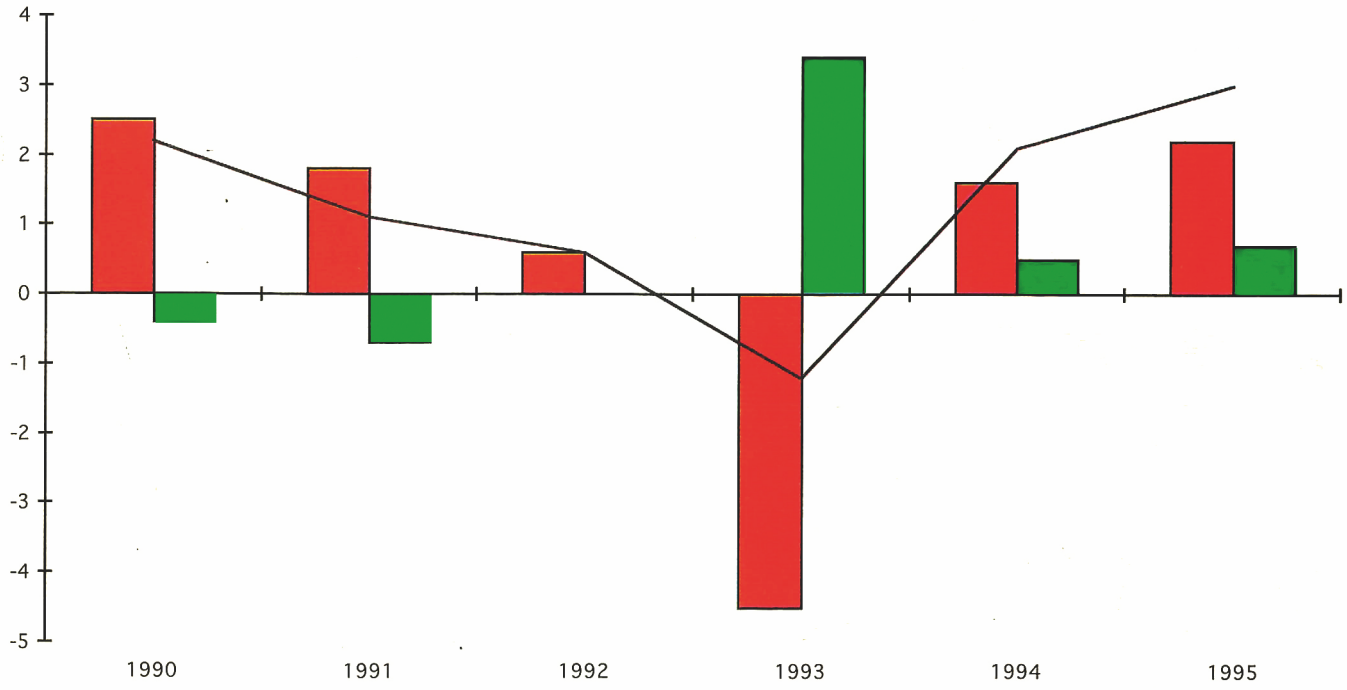
95

Istituto nazionale per il Commercio Estero



Rapporto sul Commercio Estero

ENRICA

95

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: Simonetta Di Tommaso

Redazione:
Cinzia Bruno, Gianpaolo Bruno, Corrado Cipollini, Erica Di Giovancarlo, Elena Mazzeo, Silvia Molinari, Tindaro Paganini, Marco Saladini e Giancarlo Salone

Hanno partecipato alla redazione Gianfranco Caprioli (Ministero del Commercio con l'Estero), Carmela Ottaviano (Ufficio Marketing Strategico dell'ICE), Raffaele Quarto (Eurostat)

Assistenza al coordinamento ed elaborazioni dati:
Sabina Carducci, Loriana Ceccarelli e Paolo Gozzoli, in collaborazione con ICE I.T.

Il Rapporto è stato realizzato con la supervisione di un Comitato Scientifico presieduto da Giorgio Basevi e composto da Giuliano Conti, Riccardo Faini, Sergio Mariotti, Pier Carlo Padoan, Luigi Prosperetti, Salvatore Rossi e Pia Saraceno

Revisione dei testi e stesura della sintesi generale: Lelio Iapadre

Hanno collaborato anche Americo Beviglia Zampetti, Stefano Cima, Sergio de Nardis, Paolo Ferrucci, Enzo Grilli, Marco Mira d'Ercole, Roberto Malaman, Marco Malgarini, Stefano Menghinello e Marco Mutinelli

Si ringraziano tutti per la collaborazione

ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO

Roma, giugno 1996

Il grafico di copertina rappresenta i contributi della domanda interna (istogrammi in rosso) e delle esportazioni nette (istogrammi in verde) alla crescita del PIL in Italia (spezzata). I contributi alla crescita sono calcolati come rapporti percentuali tra le variazioni della domanda interna, o delle esportazioni nette, e i livelli del PIL nell'anno precedente a prezzi costanti.

INDICE

PREFAZIONE Pag. VII

1. IL COMMERCIO MONDIALE

Sintesi

1.1 La congiuntura economica internazionale » 4

Paesi industriali
Paesi in transizione
Paesi in via di sviluppo

1.2 La dinamica del commercio mondiale » 11

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

1.3 Le partite correnti e il debito estero » 21

Saldi delle partite correnti e bilance commerciali
Il debito estero

1.4 La polarizzazione del commercio mondiale » 28

1.5 Gli investimenti diretti internazionali » 31

2. IL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA

Sintesi

2.1 La collocazione dell'Unione Europea nel commercio mondiale » 38

Quote sul commercio mondiale, grado di apertura e bilancia commerciale
L'intensità del commercio intraregionale in Europa

2.2 L'orientamento geografico del commercio estero dell'Unione Europea » 41

La destinazione delle esportazioni
La provenienza delle importazioni
I saldi commerciali

2.3 La collocazione degli Stati membri nel commercio estero dell'Unione Europea » 42

Riquadro: Il Mercato Unico e la caduta delle frontiere interne: la riforma del sistema Intrastat » 52

3. LE POLITICHE COMMERCIALI

Sintesi

3.1 Tendenze recenti delle politiche commerciali » 57

L'Organizzazione Mondiale del Commercio
Progressi nei negoziati multilaterali
L'Accordo multilaterale sugli investimenti
Progressi nei negoziati plurilaterali
Sviluppi a livello regionale
Relazioni commerciali bilaterali e misure unilaterali

3.2 La politica commerciale dell'Unione Europea Pag. 66

Il regime delle importazioni e delle esportazioni
Le relazioni commerciali bilaterali
Le relazioni commerciali regionali

4. I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA

Sintesi

4.1 L'economia italiana e la bilancia dei pagamenti » 75

Il quadro macroeconomico
Le partite correnti
Le transazioni finanziarie connesse con il commercio estero

4.2 Le esportazioni » 80

4.3 Le importazioni » 83

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

Sintesi

5.1 La distribuzione geografica dell'interscambio e delle quote di mercato » 86

I principali *partner* commerciali dell'Italia
La specializzazione geografica delle esportazioni italiane rispetto all'Europa

5.2 Il commercio estero dell'Italia per aree geografiche e principali paesi » 93

Paesi industriali
Unione Europea

Riquadro: L'interscambio tra Italia e Francia » 95

EFTA
Nordamerica
Altri paesi industriali
Paesi in transizione

Riquadro: I rapporti economici tra l'Italia e i paesi in transizione associati all'Unione Europea: scambi commerciali e investimenti diretti » 105

Paesi in via di sviluppo
Medio Oriente ed Europa
Asia
America Latina
Africa

6. LA STRUTTURA SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA

Sintesi

6.1 Confronti intersettoriali » 120

6.1.1 Gli scambi di merci » 120
Saldi
Esportazioni
Importazioni

6.1.2 Gli scambi di servizi » 127
Saldi
Crediti
Esborsi

6.2 L'apertura internazionale dell'industria italiana Pag. 130

L'internazionalizzazione commerciale
L'internazionalizzazione produttiva

6.3 L'evoluzione degli scambi commerciali dei principali settori » 136

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 1996-97 » 164

7. LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE

Sintesi

7.1 Il contributo delle regioni all'andamento delle esportazioni italiane » 172

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

7.2 Le esportazioni regionali per aree geografiche e categorie di prodotti » 182

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 » 212

Il credito agevolato all'esportazione e la sua assicurazione
Il finanziamento dei programmi di penetrazione commerciale e della partecipazione a gare internazionali

8.2 Il sostegno finanziario alla costituzione di imprese miste » 218

8.3 I servizi reali per l'internazionalizzazione delle imprese » 219

La domanda
L'offerta
L'informazione
L'attività di informazione dell'ICE
La promozione
L'attività di promozione dell'ICE
L'assistenza
L'attività di assistenza dell'ICE
La formazione
L'attività di formazione dell'ICE
I servizi dell'ICE per il settore agro-alimentare

Riquadro: La legge 394/81 sulla penetrazione commerciale all'estero: linee di modifica delle disposizioni di attuazione e delle procedure Pag. 231

Riquadro: Il sostegno al processo di internazionalizzazione dei sistemi locali di piccole imprese: il caso della Regione Toscana » 235

CONTRIBUTI MONOGRAFICI

Sezione A - Tendenze dell'economia internazionale

Riccardo Faini,
Gli accordi di associazione Euro-Magreb: una prima valutazione » 242

Pier Carlo Padoan,
Gli effetti della liberalizzazione commerciale sui paesi periferici dell'Unione Europea » 251

Sezione B - Aspetti della collocazione internazionale dell'economia italiana

Stefano Cima e Roberto Malaman,
Il commercio italiano di prodotti ed impianti per la protezione ambientale » 268

Giuliano Conti e Stefano Menghinello,
Territorio e competitività: l'importanza dei sistemi locali per le esportazioni italiane di manufatti. Un'analisi per province (1985-94) » 286

Sergio de Nardis e Marco Malgarini,
Commercio estero e occupazione in Italia: una stima con le tavole intersettoriali » 304

Lelio Iapadre,
Stabilità qualitativa ed attenuazione degli squilibri nel modello di specializzazione dell'economia italiana (1973-95) » 314

Sergio Mariotti e Marco Mutinelli,
Gli investimenti diretti italiani all'estero ed esteri in Italia nel triennio 1993-95 » 332

Luigi Prosperetti,
L'interscambio italiano di beni e servizi nella filiera delle telecomunicazioni » 349

Salvatore Rossi,
Due episodi a confronto di riequilibrio dell'interscambio commerciale italiano: 1975-78 e 1993-95 » 355

APPENDICE (in volume separato)

Sezione A - Il commercio mondiale

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

Sezione C - La struttura settoriale degli scambi con l'estero dell'Italia

Sezione D - Le esportazioni delle regioni italiane

Sezione E - Le politiche di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese italiane

NOTA STATISTICA

PREFAZIONE

Una lira non più sottovalutata, una fase ciclica europea non favorevole solo in parte compensata da un buon andamento dell'economia americana e delle economie asiatiche, una manovra di aggiustamento della finanza pubblica in Italia di entità rilevante, che ostacola o riduce gli stanziamenti a favore del sistema produttivo: ecco un quadro in cui il processo di internazionalizzazione delle imprese italiane, nell'industria come nei servizi, deve trovare nuovo slancio e attingere a piene mani all'ampio serbatoio di risorse di creatività e capacità tecnica imprenditoriale che caratterizza il nostro paese.

Il *Rapporto sul Commercio Estero* dell'ICE, giunto alla sua decima edizione, vuole essere uno strumento di informazione e di analisi, incentrato su aspetti macro-settoriali, per aree geografiche e per regioni d'origine del nostro interscambio, utile agli operatori e alle categorie produttive per fotografare e spiegare il recente passato, cogliere in un quadro statistico alquanto articolato la posizione del sistema paese, dei suoi concorrenti e dei mercati. Le imprese e le loro rappresentanze collettive vivono nel quotidiano avvicendarsi dei dati del proprio settore, grande o piccolo, spesso nella specificità pronunciata del proprio micro-settore, ma non per questo possono essere insensibili ai segnali del macro-sistema, alle linee di tendenza, ai comportamenti dei mercati entro cui vanno a promuovere ed espandere le proprie capacità. Accanto ai servizi di informazione tecnica, promozione collettiva, assistenza personalizzata, formazione di quadri e tecnici del commercio estero, l'ICE con il suo Ufficio Studi Economici offre anche questo servizio di conoscenza e di analisi, che poi durante l'anno si articola nelle Note di Aggiornamento predisposte mensilmente in collaborazione con la Segreteria dell'Osservatorio Economico del Ministero del Commercio con l'Estero.

Come istituto pubblico che svolge un ruolo centrale nella promozione e assistenza del sistema produttivo proiettato sui mercati internazionali, l'ICE, ormai prossimo ad una troppo tormentata riforma, affronta una grande sfida di riorganizzazione, qualificazione e rilancio, anche nell'interesse degli organismi locali e regionali che crescentemente cercano di favorire l'internazionalizzazione del proprio tessuto imprenditoriale. In tutto questo dovrà soccorrere anche un più attento coordinamento delle diverse competenze ministeriali che complessivamente operano in questa vastissima area. Il momento è favorevole per un'azione incisiva, le aspettative degli operatori non possono più essere a lungo deluse, le sfide dei mercati e dei concorrenti non mancano. Nella grande riforma delle istituzioni che deve accompagnare il paese nell'Europa del 2000 anche la rete dei servizi per l'internazionalizzazione deve dare il suo contributo di rinnovamento, di progettualità, di servizio di qualità.

Fabrizio Onida
Amministratore Straordinario ICE

1. IL COMMERCIO MONDIALE

Sintesi

Nel 1995, secondo le stime del Fondo Monetario Internazionale, la produzione mondiale è cresciuta ad un tasso del 3,5% rispetto all'anno precedente, mostrando segnali di rallentamento ciclico negli ultimi mesi dell'anno, a causa dell'indebolimento dell'attività economica dei paesi più industrializzati. Nell'ambito dei paesi in via di sviluppo, al relativo peggioramento della situazione in America Latina, temporaneamente indotto dalla crisi messicana, ha fatto riscontro un miglioramento, che potrebbe diventare strutturale, nei paesi dell'Africa e del Medio Oriente, mentre è proseguita a ritmi sostenuti, anche se leggermente inferiori rispetto agli anni precedenti, la crescita dei paesi asiatici. Nel 1995, i paesi in transizione, e in particolare quelli che più si sono aperti alle economie di mercato ad essi più prossime, hanno accelerato o consolidato la loro ripresa, grazie ai notevoli progressi compiuti nell'attuazione delle politiche di stabilizzazione e di riforma.

Le pressioni inflazionistiche sono apparse generalmente contenute, mentre anche il processo di riequilibrio fiscale ha realizzato dei progressi, pur se recentemente attenuati, in taluni paesi europei, dal rallentamento delle loro economie, nel cui contesto gli stessi tentativi di risanamento stanno giocando un ruolo frenante. Non hanno invece mostrato apprezzabili miglioramenti gli squilibri sui mercati del lavoro, soprattutto in taluni paesi dell'Unione Europea, ove i tassi di disoccupazione sono rimasti eccezionalmente elevati, in particolare rispetto a quelli degli altri principali paesi industrializzati.

Nonostante diffusi segnali di rallentamento nei primi mesi del 1996, gli organismi internazionali non ritengono che questi rappresentino un rischio di recessione. Il Fondo Monetario Internazionale indica un tasso di sviluppo del 3,8% per l'economia mondiale nel 1996.

Il valore delle esportazioni mondiali di merci, espresso in dollari, è aumentato del 19% nel 1995, secondo le stime preliminari della nuova Organizzazione Mondiale per il Commercio. Meno rapida (14%) è risultata, per il secondo anno consecutivo, la dinamica degli scambi di servizi commerciali (trasporti, turismo, telecomunicazioni, assicurazioni, servizi bancari e altri servizi professionali), che rappresentano ormai circa un quarto degli scambi di merci. A questo divario potrebbe aver contribuito il sostenuto andamento dei prezzi internazionali di alcune materie prime che ha dilatato la crescita nominale degli scambi di merci.

Pur rallentando lievemente rispetto al 1994, l'espansione quantitativa del commercio mondiale è stata ancora molto sostenuta, a un tasso stimato tra l'8 e il 9% e superiore al 10% per gli scambi di manufatti. Queste cifre confermano la tendenza ormai radicata del commercio internazionale a crescere molto più velocemente dell'attività produttiva. È un segno chiaro della sempre più stretta integrazione dei mercati e della differenziazione della domanda. Inoltre la globalizzazione delle imprese fa sì che ogni incremento di prodotto richieda un aumento più che proporzionale nei flussi internazionali di beni intermedi, semilavorati e componenti: singole fasi di uno stesso ciclo produttivo vengono dislocate in luoghi diversi del mondo per sfruttare i divari nei costi, le innovazioni tecniche, le opportunità dei mercati.

I prezzi in dollari delle principali merci oggetto di commercio internazionale sono stati sospinti al rialzo, nel 1995, dal deprezzamento della valuta di riferimento, mentre, in termini relativi, non si sono discostati notevolmente dalle loro tendenze di lungo periodo. Le ragioni di scambio non hanno fatto registrare variazioni di rilievo, né per i paesi industriali né per i paesi in via di sviluppo.

Come avviene ormai da molti anni, i protagonisti più dinamici del commercio internazionale non sono stati i paesi industriali. L'area dell'Estremo Oriente ha continuato ad accrescere il volume delle sue esportazioni e delle sue importazioni a tassi molto superiori alla media mondiale, ma il fenomeno ha coinvolto più o meno intensamente anche altre regioni in via di sviluppo, non esclusi alcuni paesi africani. Una rapida accelerazione ha inoltre caratterizzato il commercio estero dei paesi dell'Est europeo. Tra i principali mercati dell'area industriale, il più dinamico è stato quello del Giappone,

nonostante la perdurante stagnazione dell'attività economica.

Smentendo alcuni timori circolanti, si può affermare che nell'ultimo quindicennio non vi sia stata una chiara tendenza del commercio internazionale a polarizzarsi all'interno di blocchi regionali. Correttamente misurata, l'intensità relativa degli scambi intraregionali è anzi lievemente diminuita, almeno fino al 1992. Nei due anni seguenti si è tuttavia manifestata un'inversione di tendenza e la polarizzazione del commercio mondiale ha ripreso a crescere. Ne è stata protagonista l'Europa occidentale, forse per effetto dell'intensificarsi del suo processo di integrazione. Ma vi hanno contribuito anche aree come il Medio Oriente e l'Africa, per le quali l'aumento degli indici di introversione commerciale, che continua quasi ininterrottamente dalla fine degli anni settanta, va piuttosto interpretato come un segno di progressiva marginalizzazione dalla dinamica del commercio internazionale.

Nel 1995, pur attenuandosi leggermente rispetto al recente passato, si sono confermati ampi squilibri delle partite correnti tra le principali aree geo-economiche e, all'interno di esse, tra i vari paesi. Considerando le grandi aree, nel 1995 il saldo corrente aggregato dei paesi industriali è tornato in attivo, dopo la contrazione del 1994, mentre alla leggera riduzione del deficit dei paesi in transizione si è contrapposto l'ulteriore ampliamento del disavanzo dei paesi in via di sviluppo.

Nell'ambito dei paesi industriali, l'inversione del segno del saldo corrente deve attribuirsi al forte ampliamento dell'avanzo registrato complessivamente dai paesi dell'Unione Europea e alla consistente contrazione del deficit canadese. Negli Stati Uniti il disavanzo corrente è lievemente aumentato (2,1% del PIL), ma la dinamica delle esportazioni di merci è stata superiore a quella delle importazioni, grazie all'andamento più sostenuto della domanda estera rispetto a quella interna e agli effetti del deprezzamento reale del dollaro. Il Giappone ha ridotto dal 2,8% al 2,2% il peso del proprio avanzo di parte corrente rispetto al PIL, anche per effetto degli svantaggi competitivi accumulati in conseguenza del prolungato apprezzamento dello yen. Nell'Unione Europea si segnala, in particolare, la sensibile espansione dell'attivo della Francia, passato dallo 0,7% all'1,2% del PIL, e la brillante evoluzione del surplus della bilancia corrente dell'Italia, che ha raggiunto una quota del 2,5% sul PIL. Si è inoltre ridotto il disavanzo corrente della Germania, grazie al buon andamento degli scambi di merci.

Il deficit delle partite correnti dei paesi in transizione ha avuto nel 1995 una leggera contrazione, risultato combinato del peggioramento registrato dai saldi dei paesi dell'Europa centro-orientale e dell'incremento del surplus mercantile della Russia.

L'ampliamento del deficit della bilancia corrente dei paesi in via di sviluppo è da ascriversi principalmente al peggioramento dei conti con l'estero dei paesi asiatici. La rapida crescita delle importazioni, trainata dall'espansione della domanda interna, ha appesantito fortemente le bilance commerciali di tutti i paesi dell'area, ad eccezione della Cina. Si sono inoltre ampliati i disavanzi delle partite correnti dei paesi del Medio Oriente e dell'Africa. Il deficit delle partite correnti dei paesi dell'America Latina ha subito invece una consistente contrazione. Le politiche di aggiustamento seguite alla crisi messicana hanno imposto una generale decelerazione dell'attività economica e quindi della domanda d'importazioni. Dall'altro lato, anche le esportazioni sono aumentate in misura considerevole, favorite, in molti casi, da deprezzamenti dei tassi di cambio o da aumenti nei prezzi delle materie prime.

Nel 1995, il debito estero totale dei paesi in via di sviluppo e dei paesi in transizione è ancora aumentato, in termini nominali, superando i 2.000 miliardi di dollari. Tuttavia il rapporto tra debito ed esportazioni di beni e servizi è decisamente diminuito.

Per i paesi in via di sviluppo dell'America Latina, nel 1995 l'incremento del debito è stato determinato dall'aumento dei flussi finanziari internazionali resisi necessari per cercare di impedire che la crisi messicana generasse gravi turbolenze finanziarie. I paesi in via di sviluppo dell'Africa hanno continuato a far registrare il più elevato quoziente tra debito ed esportazioni.

Anche nei paesi in transizione la forte crescita delle esportazioni ha più che compensato la crescita del debito. In Russia il rapporto tra debito ed esportazioni, pur essendosi ridotto, resta nettamente al di sopra della media.

Nel 1994 i flussi globali degli investimenti diretti esteri (IDE) hanno fatto registrare una stasi,

dopo la sostenuta ripresa dell'anno precedente. Le prime stime per il 1995 indicano un nuovo, anche se più moderato incremento, fino ad un valore complessivo di circa 230 miliardi di dollari.

Rispetto alla media annuale del periodo 1983-88, nei sei anni successivi (1989-94) i flussi medi annuali in uscita sono quasi raddoppiati, a conferma del fatto che gli IDE stanno diventando una componente strutturale di rilevanza sempre maggiore nell'evoluzione degli scenari dell'economia mondiale. La loro crescita, infatti, non è ascrivibile soltanto a fattori macroeconomici di natura ciclica, ma anche ad una sempre più ampia liberalizzazione dei regimi d'investimento e alla notevole accelerazione dei processi di privatizzazione.

I paesi industriali hanno ancora una posizione dominante nell'attività di investimento internazionale, ma l'importanza dei paesi in via di sviluppo è progressivamente cresciuta, sia in termini di flussi che di stock.

All'interno dell'aggregato dei paesi in via di sviluppo, sono stati i paesi asiatici, ed in particolare la Cina, ad attrarre i flussi di IDE più consistenti.

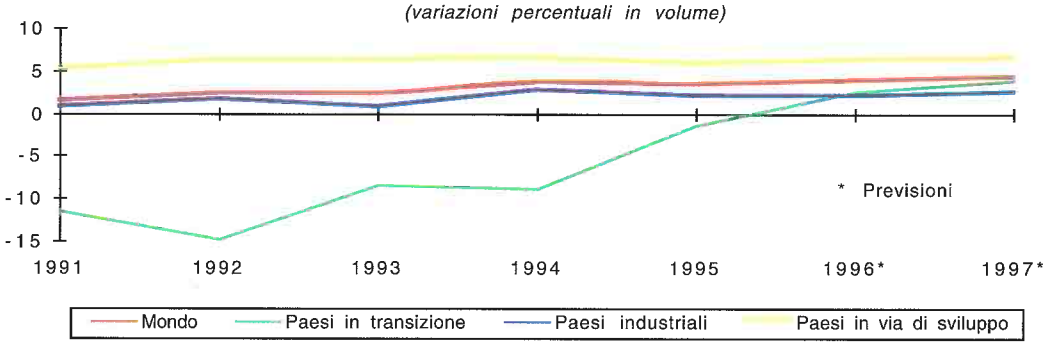
I flussi di investimenti diretti verso i paesi in transizione, pur essendo cresciuti a tassi considerevoli negli ultimi anni, rappresentano ancora una quota molto ridotta rispetto al totale mondiale, con una distribuzione che tende a privilegiare i paesi che hanno realizzato i maggiori progressi nei processi di privatizzazione.

1.1 LA CONGIUNTURA ECONOMICA INTERNAZIONALE

Nel 1995, secondo le stime del Fondo Monetario Internazionale, l'economia mondiale è cresciuta ad un tasso del 3,5% rispetto all'anno precedente, mostrando segnali di rallentamento ciclico negli ultimi mesi, a causa dell'indebolimento dell'attività economica dei paesi industriali, i quali continuano a generare oltre la metà del prodotto interno lordo del pianeta (cfr. tavola A/1 e grafici 1.1 e 1.2). Nell'ambito dei paesi in via di sviluppo, al peggioramento della situazione in America Latina, indotto dalla crisi messicana, ha fatto riscontro un miglioramento della *performance* economica dei paesi dell'Africa e del Medio Oriente, mentre è proseguita a ritmi sostenuti, anche se leggermente inferiori rispetto agli anni precedenti, la crescita dei paesi asiatici. Nei paesi in transizione sono apparsi solidi, anche se non generalizzati, segni di ripresa, grazie ai notevoli progressi compiuti nell'attuazione delle politiche di stabilizzazione macroeconomica e di riforme strutturali.

PRODOTTO INTERNO LORDO

(variazioni percentuali in volume)

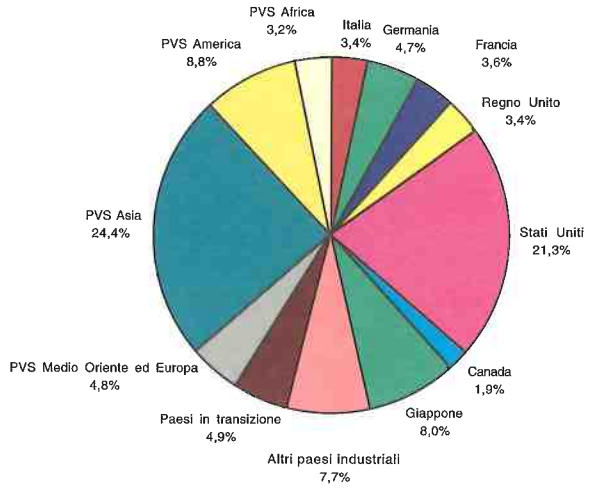


Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1.1

QUOTE SUL PIL MONDIALE (1995)

(in percentuale)



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1.2

Le pressioni inflazionistiche sono apparse generalmente contenute, con rallentamenti significativi conseguiti anche al di fuori dell'area industrializzata (cfr. tavola A/3), mentre il processo di risanamento fiscale ha realizzato dei progressi, sia pur non tali da incidere strutturalmente sulla dinamica dei disavanzi pubblici. Non hanno invece mostrato apprezzabili miglioramenti gli squilibri del mercato del lavoro, soprattutto nell'Unione Europea.

Nonostante la comparsa di segnali di rallentamento nei primi mesi del 1996, gli organismi inter-

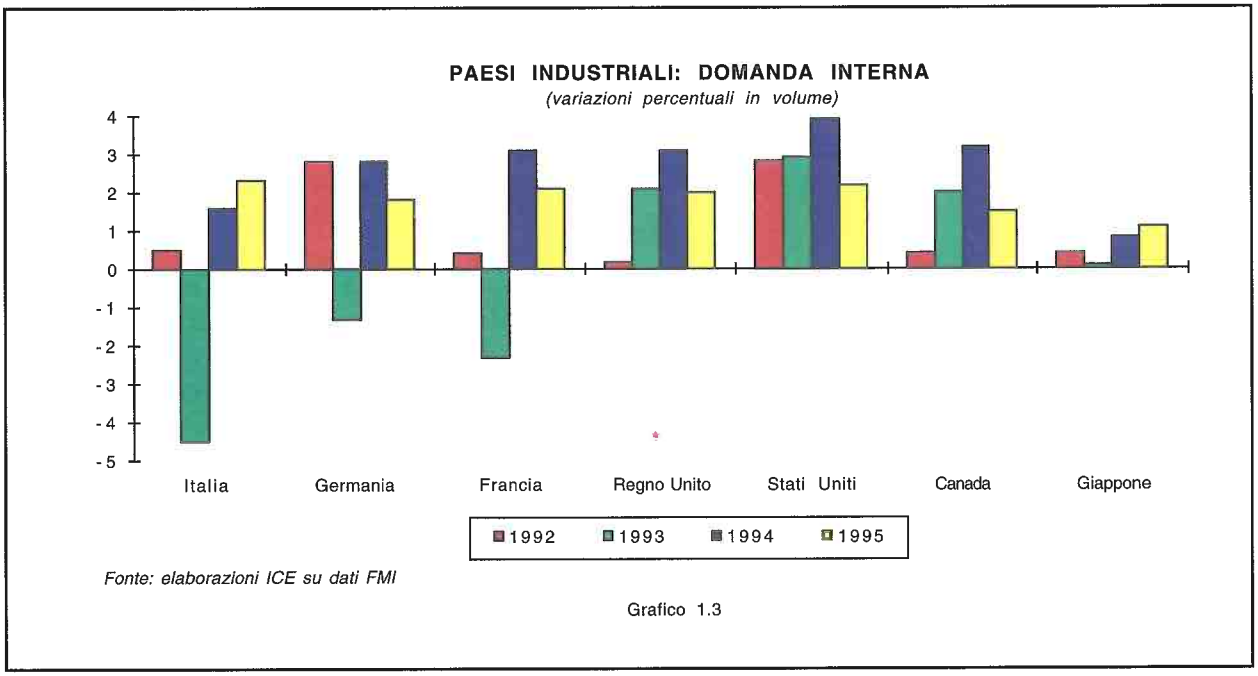
nazionali non ritengono che questi rappresentino un rischio di degenerazione recessiva. Le previsioni di crescita per l'anno in corso restano improntate ad un moderato ottimismo, in quanto le condizioni strutturali, sottese agli scenari di evoluzione congiunturale, vengono considerate complessivamente favorevoli. Il Fondo Monetario indica un tasso di sviluppo del 3,8% per l'economia mondiale nel 1996.

Paesi industriali

La crescita aggregata dei paesi industriali nel 1995 è risultata pari al 2,1%, in rallentamento rispetto al 2,8% registrato nell'anno precedente. Tuttavia, l'indebolimento del profilo ciclico dell'area, accentuatosi alla fine dell'anno, non si è distribuito con uniformità in tutti i paesi.

Negli Stati Uniti il ciclo economico ha vissuto nel 1995 una fase di maturità ed il rallentamento della crescita, intervenuto dopo un periodo di prolungata espansione, è da attribuirsi probabilmente ad una strategia di *soft landing* delle politiche economiche, finalizzata a contenere i rischi di surriscaldamento dell'economia, che ha frenato la dinamica di consumi e investimenti. Contrariamente all'evoluzione dell'attività economica degli altri principali paesi industriali, in Giappone, verso la fine dell'anno, sono emersi dei timidi segnali di uscita dalla lunga fase di stagnazione, cominciata nel 1992, che alimentano prospettive di un prossimo consolidamento della ripresa. Nel primo trimestre 1996, solo Stati Uniti e Giappone, tra i principali paesi industriali, sembrano aver mostrato un miglioramento della congiuntura.

In Europa, occorre distinguere i paesi la cui valuta è ancorata ai meccanismi del Sistema Monetario, in particolare Francia e Germania, da quelli che hanno subito un deprezzamento del cambio negli anni recenti. Nel primo gruppo, dalla metà del 1995, si è registrata una stagnazione dell'attività produttiva e un peggioramento della situazione occupazionale. Nel secondo gruppo, costituito principalmente da Italia e Spagna, l'evoluzione delle variabili macroeconomiche si è dimostrata complessivamente più favorevole, soprattutto per il sostegno della domanda estera. Tuttavia è il Regno Unito che ha fatto segnare il più accentuato rallentamento del tasso di crescita del prodotto lordo.



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1.3

Nel 1995 gli Stati Uniti hanno fatto registrare un incremento del prodotto interno lordo pari al 2% in termini reali, il più basso dal 1992, anno iniziale della fase ascendente del ciclo. Il rallentamento congiunturale è stato determinato da una serie di fattori collegati all'intonazione più restrittiva assunta dalla politica monetaria della Federal Reserve, finalizzata a contenere il rafforzamento delle

aspettative inflazionistiche suscitate dall'elevato grado di utilizzazione della capacità produttiva raggiunto nel corso della prolungata espansione. A ciò occorre aggiungere una nota di cautela nell'interpretazione delle statistiche statunitensi, a causa della nuova metodologia di tenuta della contabilità nazionale che ha comportato una revisione al ribasso delle stime di crescita del prodotto interno lordo. Tuttavia, non sembra esistano le condizioni di una inversione recessiva del ciclo economico, in quanto la strategia di *soft landing* perseguita dalle autorità americane ha sortito effetti positivi, assicurando il mantenimento della crescita, associata a pressioni inflazionistiche contenute e ad un leggero miglioramento della situazione occupazionale. Inoltre, gli elevati livelli di produttività raggiunti e la moderata dinamica salariale hanno posto le basi per una futura riduzione dei tassi d'interesse. Sull'economia statunitense però incombe il rischio di una reazione di sfiducia da parte dei mercati finanziari, nell'eventualità che non si realizzi l'obiettivo di annullamento del disavanzo federale entro il 2002, che è stato oggetto di un accordo tra Amministrazione e Congresso. Le previsioni del Fondo Monetario indicano che l'economia statunitense continuerà a percorrere un sentiero di crescita moderata, con un tasso pari all'1,8% per l'anno in corso e al 2,2% per il 1997.

In Canada, la cui economia è strettamente correlata con quella degli Stati Uniti, la crescita reale del PIL nel 1995 ha subito un netto rallentamento al 2,2%, rispetto all'incremento del 4,6% registrato nell'anno precedente. Le esportazioni, che avevano contribuito in misura rilevante a stimolare la ripresa, hanno risentito della decelerazione dell'economia statunitense, pur continuando a crescere ad un tasso molto sostenuto. La dinamica della domanda interna si è indebolita per l'aumento dei tassi d'interesse, per la caduta del reddito disponibile e per il peggioramento del clima di fiducia indotto dall'orientamento restrittivo della politica monetaria e fiscale e dalle incertezze della situazione politica (cfr. tavola A/2 e grafico 1.3). In seguito al referendum sul Quèbec del 30 ottobre, i tassi d'interesse sono diminuiti in misura sostanziale, determinando un miglioramento delle aspettative di crescita. Per il 1996, il Fondo Monetario prevede ancora un rallentamento all'1,9%, cui seguirà un'accelerazione al 2,9% nell'anno successivo.

In Giappone l'economia si è mossa anche nel 1995, per il quarto anno consecutivo, lungo un percorso di crescita debole: si tratta del periodo di stagnazione più lungo dal dopoguerra. Secondo il Fondo Monetario, il prodotto reale si è accresciuto soltanto dello 0,9%, a causa dei contraccolpi sulle variabili reali provocati dal terremoto di Kobe e dal marcato apprezzamento dello yen nel primo semestre dell'anno. Per il 1996 sembrano sussistere le condizioni di una ripresa più sostenuta, grazie all'orientamento decisamente espansivo assunto dalle politiche fiscali e monetarie ed alla tendenza al progressivo deprezzamento dello yen. Le previsioni indicano una robusta crescita del 2,7% nel 1996, la più elevata fra i principali paesi industriali, e un ulteriore consolidamento della fase espansionistica nell'anno successivo.

L'Unione Europea ha fatto registrare una crescita aggregata del 2,6% nel 1995, ma la dinamica delle singole economie non si è mostrata uniforme. In particolare, per i paesi appartenenti all'area del marco, il deterioramento congiunturale, verificatosi nella seconda parte dell'anno, ha riflesso sia l'intonazione restrittiva assunta dalle politiche fiscali e monetarie, finalizzate ad ottenere gli aggiustamenti strutturali necessari per rispettare i parametri di convergenza del trattato di Maastricht, sia la perdita di competitività collegata alla prolungata fase di apprezzamento dei tassi di cambio, con effetti depressivi sul clima di fiducia interno. In questi paesi, al rallentamento della produzione, indotto da un naturale processo di smaltimento delle scorte, si è accompagnata una decelerazione dei consumi e degli investimenti. Per i paesi a valuta debole, invece, l'andamento del ciclo si è mostrato più virtuoso, grazie al positivo andamento della domanda estera, a cui si è accompagnato, all'interno, un contenimento delle pressioni inflazionistiche.

In tutta l'area occorre registrare tassi d'interesse a breve e a lungo termine ancora elevati, mentre la situazione occupazionale non ha mostrato segnali di miglioramento. Tuttavia gli scenari delle previsioni non contemplano una vera e propria involuzione recessiva, in quanto si ritiene che, nella seconda parte dell'anno, si potrebbe verificare un'accelerazione dell'attività economica. La crescita del 1996 viene stimata al 2% e se ne prevede un discreto rafforzamento nel 1997.

Passando all'esame dell'evoluzione congiunturale dei singoli paesi, si rileva che in Germania, nel 1995, l'economia è cresciuta ad un tasso dell'1,9% rispetto all'anno precedente, ma l'attività ha subito un netto rallentamento nel secondo semestre. Tale indebolimento è stato indotto principalmente dalla perdita di competitività associata alla fase di apprezzamento del tasso di cambio che, combinata con gli elevati costi unitari del lavoro e con il peggioramento della situazione economica nell'area industrializzata, ha prodotto effetti depressivi sulla domanda estera. Le aspettative di una ripresa delle esportazioni e di un progressivo allentamento della politica monetaria fanno prevedere un miglioramento del quadro macroeconomico tedesco soltanto verso la fine del 1996, con il rischio che il peggioramento della situazione occupazionale possa però deprimere ulteriormente la domanda interna. Il Fondo Monetario prevede una crescita del PIL limitata all'1% nel 1996 con una accelerazione al 2,9% nel 1997.

In Francia il prodotto si è accresciuto del 2,4% nel 1995, ma l'attività ha subito un netto rallentamento nel corso dell'anno, a causa del combinato effetto di fattori sia esterni che interni. Tra i primi, occorre segnalare l'indebolimento della domanda estera e l'accresciuta penetrazione delle importazioni, connessi all'apprezzamento del tasso di cambio. Tra i fattori interni, la politica fiscale di segno restrittivo, volta a ridurre il deficit pubblico per poter rispettare i parametri di Maastricht, ha rappresentato un motivo di depressione del clima di fiducia, aggravato dall'ondata di scioperi di fine anno. Il peggioramento delle aspettative, sulle quali ha influito l'appesantimento della situazione occupazionale, ha indotto una netta decelerazione dei consumi e degli investimenti privati, mentre è risultata sotto controllo la pressione inflazionistica. Le previsioni indicano per la Francia un modesto tasso di crescita annuale nel 1996, pari all'1,3%, mentre per il 1997 il quadro appare più ottimistico, in quanto viene atteso un progressivo allentamento delle condizioni monetarie e una graduale ripresa della domanda interna ed estera.

Il profilo ciclico dell'economia del Regno Unito ha mostrato un rallentamento al 2,4% nel 1995, rispetto al 3,8% registrato nell'anno precedente. Tale evoluzione deve attribuirsi principalmente all'indebolimento degli investimenti - a causa dell'intonazione restrittiva delle politiche fiscali e monetarie - e delle esportazioni, influenzate dal rallentamento della domanda nei paesi industriali. Tuttavia, è migliorata la situazione occupazionale e le spinte inflazionistiche sono rimaste contenute. Le prospettive per il 1996 appaiono favorevoli al mantenimento di un ritmo di crescita moderato e senza squilibri, sostenuto da una positiva dinamica della domanda interna ed estera.

Sospinta dalla sempre consistente domanda estera, ma anche dalla ripresa degli investimenti, l'economia italiana nel 1995 è cresciuta ad un tasso del 3%, il più elevato tra i principali sette paesi industriali. Maggiori dettagli sull'evoluzione congiunturale del nostro paese verranno forniti nel capitolo 4 di questo *Rapporto.*

Tra gli altri paesi dell'Unione Europea, si segnalano tassi di crescita particolarmente sostenuti in Svezia, Finlandia e Irlanda, grazie al rapido sviluppo delle esportazioni e ai successi della politica fiscale. In Spagna, invece, l'accelerazione del prodotto nel 1995 è stata trainata dall'aumento degli investimenti privati, con effetti favorevoli sulla situazione occupazionale, peraltro ancora pesante. Alla positiva evoluzione di questi paesi, si è contrapposto il rallentamento della crescita in Belgio, Austria e Danimarca. Anche Grecia e Portogallo hanno manifestato segnali di rafforzamento della ripresa, grazie al miglioramento del clima di fiducia che ha stimolato le componenti della domanda interna, mentre è proseguita a ritmi sostenuti l'espansione economica dei Paesi Bassi, sospinta da investimenti ed esportazioni.

Al di fuori dell'Unione, si rileva il netto rallentamento accusato dalla Svizzera, a causa della perdita di competitività indotta dall'apprezzamento del franco, e la decelerazione dell'economia norvegese lungo un sentiero di crescita più sostenibile, ad un tasso pari al 3,7% rispetto al 1994, anno in cui l'espansione aveva raggiunto il picco del 5,7%.

Australia e Nuova Zelanda sono cresciute rispettivamente del 3,5% e del 3,2% nel 1995. Per entrambi i paesi, ma in modo particolare per l'Australia, la crescita si è mostrata più moderata rispetto all'anno precedente, quale riflesso delle restrizioni monetarie adottate in funzione antinflazionistica.

Per il complesso dei paesi industriali, le prospettive appaiono ancora orientate lungo un percorso di crescita moderata e non inflazionistica; il graduale allentamento della politica monetaria, insieme ai progressi nel processo di risanamento fiscale in atto in molti paesi e ad un assestamento dei tassi di cambio intorno ai loro valori di equilibrio, dovrebbero assicurare il permanere delle condizioni di espansione ciclica. Il Fondo Monetario prevede per l'intera area industrializzata, nel 1996, un tasso di crescita pari al 2%, con un'ulteriore accelerazione al 2,6% nell'anno successivo.

Paesi in transizione

Il panorama congiunturale per i paesi in transizione verso l'economia di mercato è stato caratterizzato da un consolidamento della fase di ripresa nella maggior parte dei paesi dell'Europa centro-orientale e dalla comparsa di timidi segnali di inversione ciclica in Russia. Il tasso di contrazione del prodotto aggregato si è quindi rivelato nel 1995 il più basso dall'inizio del processo di dissoluzione dell'ex-URSS, pari all'1,3%. Occorre peraltro evidenziare dinamiche molto differenziate fra i singoli paesi. In particolare, nell'ambito dell'Europa centro-orientale, una fase di espansione sostenuta si è realizzata in Polonia, nelle Repubbliche Ceca e Slovacca e in Slovenia (con tassi di crescita rispettivamente del 6,5%, del 5%, del 7,4% e del 4,8% nel 1995), paesi nei quali sono stati conseguiti notevoli progressi nelle politiche di stabilizzazione economica e di riforma strutturale che hanno permesso un'elevata *performance* delle esportazioni e una forte crescita degli investimenti diretti esteri di fonte privata. Da sottolineare l'ingresso nell'OCSE della Repubblica Ceca, primo fra i paesi dell'Est ad essere accolto in tale organizzazione dei paesi industriali. Una forte accelerazione del prodotto (6,9%) si è registrata anche in Romania, ma essa si è accompagnata ad un sensibile peggioramento dei conti con l'estero. Tassi di crescita più modesti hanno invece caratterizzato Ungheria e Bulgaria (1,9% e 2,5%), la prima a causa della necessità di comprimere la domanda interna per riassorbire lo squilibrio di bilancia dei pagamenti, registrato nel 1994, e l'altra per i problemi e i ritardi nell'attuazione delle politiche di riforma strutturale e dei processi di privatizzazione. L'Albania è stato il paese che nel 1995 ha manifestato, per il terzo anno consecutivo, la dinamica di crescita più brillante della regione, pari all'8,6% rispetto all'anno precedente, grazie al rapido incremento del prodotto in agricoltura e nel settore delle costruzioni e agli apprezzabili risultati conseguiti nel controllo delle tensioni inflazionistiche.

Per le repubbliche baltiche, il quadro congiunturale del 1995 è stato caratterizzato da un rafforzamento della crescita in Estonia e Lituania (4% e 5,3%), soprattutto grazie alla stabilità monetaria conseguita, cui si è contrapposto un indebolimento in Lettonia (0,4%), a causa dei problemi generati dal fallimento di importanti istituzioni finanziarie e dal mancato contenimento del disavanzo pubblico.

In Russia, la caduta della produzione è fortemente rallentata e l'economia ha mostrato evidenti segnali di miglioramento e significativi, anche se non ancora definitivi, si sono rivelati i progressi sul fronte della lotta all'inflazione e del contenimento del disavanzo pubblico. Nelle altre repubbliche dell'ex-URSS, gli effetti virtuosi delle politiche di riforma si sono manifestati in termini di tassi positivi di crescita soltanto in Armenia, in Kirghizistan e in Mongolia. Tutti gli altri paesi hanno continuato a far registrare, sia pure con dinamiche in rallentamento e con sensibili differenziazioni, nette flessioni del prodotto, particolarmente accentuate nelle repubbliche caucasiche, in Ucraina e in Bielorussia.

In generale, il relativo miglioramento della congiuntura che ha caratterizzato, nel complesso, le economie in transizione va attribuito sia all'effetto trainante esercitato dalla forte crescita delle esportazioni, derivante dalla rapida integrazione di questi paesi nel commercio internazionale e dalla rivitalizzazione dei flussi intra-area, sia alla dinamica della domanda interna e allo sviluppo del settore privato. Tuttavia, per quanto in rallentamento, le tensioni inflazionistiche rappresentano ancora un fattore potenziale di rischio ed anche la disoccupazione resta a livelli elevati. Notevoli sono stati gli afflussi di capitale straniero che, in molti casi, hanno generato apprezzamenti nei tassi di cambio.

Le previsioni del Fondo Monetario attribuiscono all'aggregato dei paesi in transizione il ritorno, dopo sei anni consecutivi di flessione, ad un tasso di crescita positivo pari al 2,5% nel 1996, con

un'ulteriore accelerazione al 3,8% nell'anno successivo, dinamiche che sottendono peraltro una convergenza dei percorsi di sviluppo delle singole economie della regione.

Paesi in via di sviluppo

Nel loro complesso, i paesi in via di sviluppo sono cresciuti ad un tasso pari al 5,9% nel 1995, continuando a costituire il principale motore di espansione dell'economia mondiale. Se i paesi asiatici anche l'anno scorso hanno rappresentato l'area a più rapido tasso di crescita, occorre sottolineare anche i segnali di ripresa nei paesi del Medio Oriente ed Europa e la conferma del miglioramento delle condizioni cicliche in Africa. In rallentamento, invece, la crescita del prodotto in America Latina, a causa delle conseguenze della crisi messicana su molte economie della regione, pur meno gravi del previsto e meno dirompenti rispetto al passato.

Nonostante i segnali di decelerazione, tra i paesi in via di sviluppo l'area più dinamica è stata dunque ancora quella asiatica, cresciuta ad un tasso dell'8,4% nel 1995. Tale crescita è stata attivata ancora dall'incremento delle esportazioni, dalla dinamica della domanda interna e dal forte afflusso di investimenti diretti esteri, soprattutto giapponesi.

Tuttavia, nella regione sono cominciati ad apparire colli di bottiglia nelle infrastrutture e problemi di scarsità di offerta di lavoro che hanno creato pressioni dal lato dei costi e un forte incremento della domanda di importazione di beni capitali, necessari per sostenere gli elevati investimenti. La decelerazione intercorsa nella seconda parte del 1995 è da ascrivere quindi all'intonazione restrittiva delle politiche monetarie, al fine di contenere l'aumento della domanda interna, e agli effetti dell'apprezzamento delle singole valute nei confronti dello yen.

In Cina nel 1995 è stata attuata una politica di controlli amministrativi sul credito e sui prezzi, finalizzata a rallentare la domanda interna e le pressioni inflazionistiche, che ha determinato una leggera decelerazione dell'attività economica rispetto all'anno precedente, con un tasso di espansione comunque ancora elevato, pari al 10,2%. Nonostante il rallentamento della domanda interna, la pressione sulla capacità produttiva è mantenuta forte dalla crescita delle esportazioni. Il controllo della dinamica dei prezzi permane quindi difficile, malgrado i progressi realizzati l'anno scorso, e continuerà a rappresentare un fattore di rischio nel prossimo futuro.

In India, il ritmo di espansione del prodotto è stato pari al 6,2%, il più elevato dalla fine degli anni ottanta, grazie alla crescita degli investimenti e al forte incremento delle esportazioni. Tuttavia, la crescita della domanda interna ha provocato una eccessiva dilatazione del deficit mercantile che ha reso necessaria una consistente svalutazione del tasso di cambio, destinata peraltro a stimolare ulteriormente l'espansione della domanda estera.

Tra le quattro economie asiatiche abitualmente raggruppate nella categoria delle NIEs *(Newly Industrializing Economies)*, è stata la Corea del Sud a far registrare il tasso di crescita più elevato, pari al 9%, sospinto al rialzo da esportazioni e investimenti. Hong Kong e Singapore hanno invece sperimentato una lieve decelerazione dell'attività (dal 5,4% del 1994 al 5% del 1995 per Hong Kong e dal 10,1% all'8,9% per Singapore), mentre Taiwan ha replicato il tasso di crescita del 1994, pari al 6,4%. Tra i paesi emergenti dell'area, occorre sottolineare le brillanti *performances* di Indonesia, Malaysia, Thailandia e Vietnam, nei quali però le pressioni inflazionistiche e i crescenti deficit delle partite correnti stanno provocando una reazione restrittiva da parte delle autorità monetarie. Dall'altro lato, le Filippine hanno visto consolidarsi la fase di ripresa, grazie all'attuazione di riforme fiscali e strutturali e al sostegno degli investimenti. Negli altri paesi del Sud-est asiatico, Cambogia, Laos, Myanmar (ex Birmania) e Pakistan, l'attività economica ha continuato a svilupparsi a tassi sostenuti, dimostrando così di beneficiare del circolo virtuoso di crescita innescatosi nell'ambito intraregionale.

Le previsioni aggregate del Fondo Monetario per i paesi in via di sviluppo asiatici indicano una lieve decelerazione della crescita nel 1996, ad un tasso pari all'8,2%, a causa della necessità da parte di molti paesi di attuare politiche restrittive al fine di alleviare le pressioni inflazionistiche e ridurre gli squilibri delle partite correnti.

In America Latina la crescita del prodotto ha subito una netta decelerazione nel 1995, passando

ad un tasso dello 0,9%, rispetto al 4,7% registrato nell'anno precedente, a causa dei contraccolpi provocati dalla crisi messicana della fine del 1994. Tuttavia, nel corso dell'anno, il quadro congiunturale è andato sensibilmente migliorando, grazie al continuo afflusso di capitali dall'estero e agli effetti positivi delle prudenti politiche macroeconomiche attuate dalla maggior parte dei paesi dell'area. Oltre al Messico, quella dell'Argentina è stata l'economia che ha maggiormente subito l'impatto della crisi messicana, in termini di contrazione del prodotto, pari rispettivamente al 6,9% e al 4,4%, che peraltro è risultata attenuata dagli aggiustamenti apportati alle politiche monetarie e fiscali per promuovere la ripresa degli investimenti e ristabilire la fiducia dei consumatori. Il Brasile, dall'altro lato, ha realizzato nel 1995 un tasso di crescita pari al 4,2%, grazie ai successi conseguiti nel controllo delle tensioni inflazionistiche e nella stabilizzazione dei rapporti di cambio. Tuttavia, la pressione della domanda interna ha generato una forte crescita delle importazioni. Il Cile, paese con la più vistosa accelerazione del tasso di crescita, passato dal 4,2% del 1994 all'8,5% del 1995, e il Perù, protagonista invece di un altrettanto netto rallentamento, con una crescita passata nel 1995 al 6,9% dal 12,8% del 1994, sono stati i paesi più dinamici della regione, grazie al raggiungimento di sostanziali equilibri nelle principali grandezze macroeconomiche. Per contro, in Venezuela l'attività ha ristagnato su una variazione limitata al 2,2%, sospinta soltanto dall'incremento della produzione nel settore petrolifero che ha compensato lo sviluppo molto modesto degli altri settori dell'economia.

Lo scenario futuro delineato dal Fondo Monetario attribuisce all'intera area una accelerazione del ritmo di crescita ad un tasso pari al 3,1% nel 1996 e al 4,8% nell'anno successivo, grazie alla graduale ripresa delle economie del Messico e dell'Argentina e al consolidamento della stabilità macroeconomica complessiva della regione.

Nei paesi del Medio Oriente ed Europa, pur con notevoli divergenze all'interno dell'area, è stata registrata nel 1995 una crescita aggregata del 3,7%, grazie ai risultati conseguiti delle politiche di stabilizzazione macroeconomica e di riforma strutturale. Tra i paesi con i ritmi di crescita più elevati si annoverano Israele, Giordania, Libano e Turchia, con tassi compresi tra il 6% e il 9%. Al contrario, per i molti paesi produttori di petrolio, afflitti da consistenti deficit pubblici e dalla debolezza delle quotazioni del greggio, l'attività ha ristagnato o si è addirittura contratta, come nel caso dell'Arabia Saudita e in Kuwait, per effetto di politiche fiscali fortemente restrittive.

Le prospettive dell'area appaiono incerte, essendo legate sia all'evoluzione delle variabili esogene internazionali, sia alla capacità di attuare politiche economiche coerenti. Il Fondo Monetario prevede una decelerazione del tasso di crescita al 3,1% nel 1996 e un ulteriore incremento al 3,8% nel 1997.

Nel 1995 si è consolidata la fase di ripresa economica dell'area africana, il cui prodotto è cresciuto del 3,2%, grazie ai positivi risultati delle politiche di riforma introdotte da molti paesi, pur con notevoli differenziazioni tra di essi. Per la prima volta dal 1989, il reddito *pro capite* ha fatto registrare una variazione positiva.

In Nord Africa, la forte siccità ha contribuito alla netta flessione del prodotto in Marocco (-6%) e ha limitato la crescita al 3,5% in Tunisia, mentre migliori condizioni meteorologiche e lo sviluppo del settore agricolo hanno favorito il ritorno di una crescita positiva del 3,9% in Algeria, dopo due anni di flessione dell'attività.

Nell'Africa sub-sahariana, la crescita aggregata è balzata al 4,8%, dopo anni di perenne stagnazione.

In Sudafrica, l'economia più importante della regione, il prodotto è cresciuto del 3,4%, grazie alla forte espansione del settore manifatturiero e alla reintegrazione del paese nel commercio internazionale. Il rafforzamento della crescita dipenderà dalla capacità di mantenere stabili le principali variabili macroeconomiche e di controllare la pericolosa situazione sociale. Tra le altre nazioni della regione meridionale, Mozambico e Angola hanno forse iniziato a raccogliere i "dividendi" della pace, mentre la siccità ha provocato la contrazione del prodotto in Zimbabwe e ha penalizzato gli sforzi di sviluppo di Zaire e Zambia.

In Nigeria, la seconda economia della regione, la crescita è stata sostenuta dalla ripresa della produzione del settore petrolifero, dopo le interruzioni causate dagli scioperi del 1994, e del settore agricolo, mentre continua ad apparire incerta la situazione politica interna.

La svalutazione competitiva del 1994 e i favorevoli andamenti dei prezzi delle materie prime hanno sostenuto l'accelerazione della crescita, trainata dalle esportazioni, della maggior parte dei paesi dell'area CFA (*Communauté Financière Africaine*), nell'Africa centro-occidentale. Le elevate quotazioni delle materie prime hanno anche stimolato i consistenti tassi di sviluppo fatti registrare dai paesi dell'Africa orientale, in particolare Kenia, Tanzania e Uganda, nei quali sono state attuate importanti riforme nelle politiche fiscali, commerciali e valutarie.

Ancora migliori, rispetto al 1995, appaiono le previsioni di crescita per il 1996. Il Fondo Monetario indica un tasso di incremento del 5,3% per l'intera regione, anche se esistono dei rischi legati alla capacità di proseguire nell'attuazione delle politiche di riforma strutturale, recentemente introdotte da molti paesi, e al deterioramento delle ragioni di scambio, indotto dall'indebolirsi delle quotazioni internazionali delle materie prime.

Nel 1996 i paesi in via di sviluppo continueranno a rappresentare la componente più dinamica dell'economia mondiale, con un tasso di crescita pari al 6,3%, e seguiteranno a beneficiare dei fattori che ne hanno modellato la congiuntura nel 1995, quali la moderata e non inflazionistica crescita dei paesi industriali, la propria maggiore integrazione in un commercio mondiale in continua espansione, i consistenti afflussi di capitali, il rafforzamento del ciclo nei paesi in transizione e la crescita della quota delle dinamiche economie asiatiche sul prodotto aggregato.

1.2 LA DINAMICA DEL COMMERCIO MONDIALE

Merci e servizi

Nel 1995, secondo le stime preliminari dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), il valore complessivo delle esportazioni mondiali di merci è stato pari a 4.875 miliardi di dollari, registrando un aumento del 19,2% sul valore del 1994 (cfr. tavola 1.1). Tale incremento, che rappresenta una forte accelerazione rispetto alla già consistente crescita del 12,7% fatta registrare nel 1994, è ascrivibile non soltanto alla sottostante espansione dei volumi di interscambio, ma anche all'effetto contabile indotto dal deprezzamento del dollaro nei confronti delle altre valute[1], nonchè all'incremento delle quotazioni internazionali di alcune importanti materie prime oggetto di scambio internazionale, verificatosi nel corso del 1995.

ESPORTAZIONI MONDIALI DI MERCI E SERVIZI
(miliardi di dollari e variazioni percentuali)

	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995 stime
Merci (1)	2.133	2.510	2.859	3.088	3.440	3.509	3.655	3.630	4.090	4.875
var. %	9,6	17,7	13,9	8,0	11,4	2,0	4,2	-0,7	12,7	19,2
Servizi commerciali	474	559	630	705	855	890	1.017	1.000	1.080	1.230
var. %	17,0	17,9	12,7	11,9	21,3	4,1	14,3	-1,7	8,0	13,9
Totale	2.607	3.069	3.489	3.793	4.295	4.399	4.672	4.630	5.170	6.105
var. %	10,8	17,7	13,7	8,7	13,2	2,4	6,2	-0,9	11,7	18,1

(1) incluse le riesportazioni di Hong Kong e Singapore

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

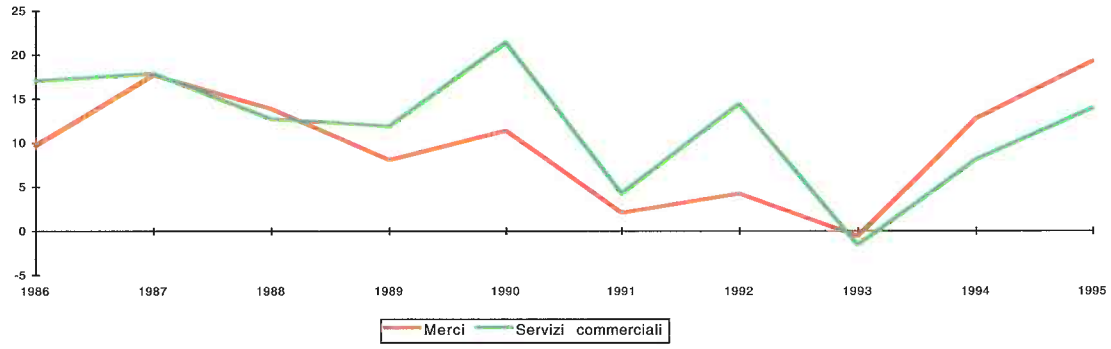
Tavola 1.1

[1] Il deprezzamento medio del dollaro rispetto allo yen è stato pari al 9%, mentre rispetto all'ECU la valuta americana ha subito un indebolimento pari all'8%.

Anche i servizi commerciali hanno fatto registrare un netto movimento ascendente. Nel 1995 le esportazioni di questi servizi, che includono i trasporti, il turismo, le telecomunicazioni, le assicurazioni, i servizi bancari e gli altri servizi professionali, sono aumentate ad un tasso prossimo al 14%, raggiungendo un valore di 1.230 miliardi di dollari. Per il secondo anno consecutivo la dinamica di crescita del commercio di servizi si è rivelata inferiore al ritmo di incremento del valore degli scambi di merci, anche se le statistiche relative a queste due variabili non sono perfettamente comparabili (cfr. grafico 1.4). All'interno dell'aggregato, occorre segnalare una diversa evoluzione tra le singole categorie di servizi. In particolare, la categoria residuale degli altri servizi commerciali, che comprende assicurazioni, servizi bancari e di telecomunicazione, e che rappresenta circa il 40% del totale, ha fatto registrare una espansione superiore alla media, mentre i servizi di trasporto e di turismo hanno mostrato una crescita più contenuta.

TASSI DI CRESCITA DELLE ESPORTAZIONI MONDIALI DI MERCI E SERVIZI

(variazioni percentuali calcolate su valori in dollari correnti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Grafico 1.4

Le ragioni di questa recente divaricazione fra il ritmo di espansione degli scambi di servizi e di quelli mercantili sono probabilmente da attribuirsi, oltre che alla sostenuta dinamica dei prezzi delle materie prime, anche ai modesti risultati dei negoziati sulla liberalizzazione dei servizi finanziari e di telecomunicazione in ambito multilaterale, come vedremo più approfonditamente nel capitolo 3 di questo *Rapporto*.

COMMERCIO MONDIALE IN VOLUME PER GRANDI CATEGORIE MERCEOLOGICHE

(variazioni percentuali sull'anno precedente)

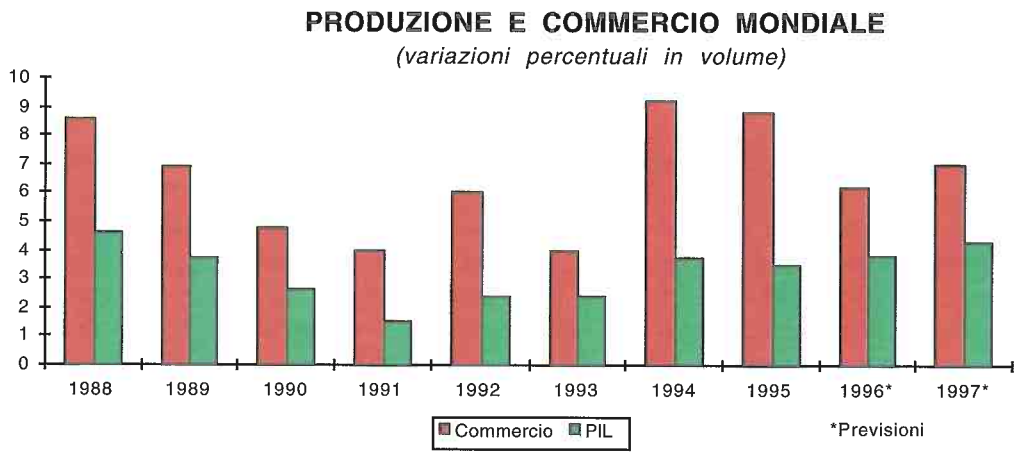
Categorie merceologiche	media 1978-87	media 1988-95	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996 previsioni	1997 previsioni
Merci (FMI) (1)	4,0	6,5	8,6	6,9	4,8	4,0	6,0	4,0	9,2	8,8	6,2	7,0
Merci (OMC) (2)	3,1	6,7	9,0	6,8	4,9	3,0	4,5	3,5	9,5	8,0	...	...
Merci (OCSE) (3)	3,9	7,5	8,3	7,3	4,5	4,2	5,3	4,6	10,5	9,2	8,3	8,3
di cui:												
Manufatti	5,0	7,5	10,2	8,5	4,7	4,5	5,9	4,4	12,1	10,3	8,7	8,8
Materie prime energetiche	-0,7	4,3	5,8	3,0	3,9	3,7	2,8	4,4	6,2	4,5	7,0	6,5
Materie prime non energetiche	3,3	4,2	2,7	4,2	1,5	1,0	4,2	4,0	9,2	7,5	7,3	7,1
Prodotti alimentari	3,8	4,7	3,0	5,6	5,1	3,2	4,8	2,8	6,1	6,6	6,4	6,5

(1) maggio 1996
(2) marzo 1996
(3) dicembre 1995

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, OMC e OCSE

Tavola 1.2

A prezzi costanti, nel 1995 le esportazioni mondiali di merci sono cresciute ad un tasso valutato tra l'8% e il 9%, leggermente più basso rispetto a quello fatto registrare nel 1994, ma comunque superiore alla media dell'ultimo decennio che si aggira intorno al 7% (cfr. tavola 1.2). Risulta quindi confermato il fenomeno, ormai strutturalmente radicatosi negli ultimi anni, della elevata elasticità globale delle esportazioni rispetto alla produzione, nel senso che il profilo evolutivo degli scambi mondiali tende a superare di un ampio margine il tasso di crescita della produzione (cfr. grafico 1.5). Tra i motivi tradizionali che vengono addotti dagli economisti per spiegare questo fenomeno occorre ricordare i processi di integrazione regionale, che hanno intensificato la crescita degli scambi di prodotti similari tra paesi che presentano strutture economiche analoghe, l'abilità dei produttori nell'articolare la catena del valore aggiunto, attraverso il frazionamento del processo produttivo in fasi collocate in località geografiche diverse, la nascita di "superpotenze" commerciali, ossia di paesi con elevati rapporti tra l'interscambio e la produzione e, infine, lo sviluppo di forti correnti di esportazione di manufatti da paesi a basso costo del lavoro a paesi ad elevato livello salariale. In particolare, va segnalato il ruolo crescente assunto dai paesi in via di sviluppo negli ultimi anni nel cosiddetto traffico di perfezionamento passivo, ossia la specializzazione da essi acquisita nell'assemblaggio di beni manufatti attraverso l'utilizzo di prodotti intermedi e di componenti importate dai paesi industriali, fenomeno che ha indotto una moltiplicazione del numero dei passaggi transfrontalieri delle merci.



Fonte. elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1.5

Manufatti e materie prime: quantità e prezzi

Disaggregando la crescita delle quantità scambiate per principali categorie merceologiche, si osserva che, nel 1995, la componente più dinamica del commercio mondiale è stata ancora una volta rappresentata dai manufatti, i cui volumi hanno fatto registrare un incremento del 10,3% rispetto all'anno precedente, in lieve rallentamento dopo la forte impennata del 1994, anno della ripresa economica dei paesi industriali. Secondo le prime anticipazioni dell'OMC, l'espansione degli scambi di manufatti è da ascrivere principalmente al forte incremento delle esportazioni di macchine per ufficio ed attrezzature di telecomunicazione, che hanno più che compensato il forte rallentamento delle vendite di prodotti tessili. Le altre categorie di merci, segnatamente le materie prime energetiche e non energetiche, hanno manifestato ritmi di crescita inferiori alla media, anche per effetto del rallentamento del ciclo nei paesi industriali.

I prezzi in dollari delle principali merci oggetto di commercio internazionale nel 1995 sono stati sospinti al rialzo dal deprezzamento della valuta di riferimento, mentre, in termini relativi, non si sono discostati notevolmente dalla loro dinamica tendenziale di lungo periodo (cfr. tavola 1.3).

PREZZI IN DOLLARI DEL COMMERCIO INTERNAZIONALE
(variazioni percentuali)

Categorie merceologiche	media 1978-87	media 1988-95	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996 previsioni	1997 previsioni
Merci (1)	4,3	2,8	5,2	1,3	8,5	-1,1	1,4	-4,5	3,0	9,3	0,7	0,7
Manufatti (2)	5,4	3,2	6,6	-0,6	9,8	-0,4	3,7	-5,8	3,2	10,2	-1,4	1,0
Petrolio (3)	..	-0,7	-18,9	21,2	28,7	-15,8	-1,6	-11,6	-6,8	9,5	1,3	-7,3
Materie prime non energetiche (4) di cui:	0,6	3,9	24,2	-1,6	-6,4	-5,7	0,1	1,8	13,6	8,5	-1,4	-1,7
Alimentari (5)	-0,3	3,8	28,8	1,8	-9,6	-0,9	2,3	-1,3	5,1	8,1	4,3	-7,6
Bevande (5)	-6,9	1,5	2,8	-17,2	-12,7	-6,5	-13,9	6,3	74,9	0,9	-24,7	-1,4
Materie prime agricole (5)	5,2	5,4	7,9	3,3	2,8	-3,6	2,7	16,2	10,1	4,6	0,1	2,5
Minerali e metalli (5)	2,5	2,9	49,5	-5,7	-10,7	-14,3	-2,3	-14,2	16,6	19,5	-3,3	0,1
Fertilizzanti (5)	1,6	1,4	15,4	2,1	-4,5	3,2	-5,0	-15,4	8,0	10,6	5,9	2,0
Dollaro USA (6)	..	-2,9	-12,3	-6,3	5,2	-2,0	-1,7	2,1	-1,4	-5,6	..	..

(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 West Texas Intermediate - (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 1.3

In particolare, i prezzi del petrolio greggio hanno subito nel 1995 un incremento medio del 9,5% e, alla fine dell'anno, il livello delle quotazioni del Brent si è attestato intorno ai 17 dollari al barile. Nei primi cinque mesi, i prezzi dei prodotti petroliferi hanno fatto registrare una netta tendenza al rialzo, indotta dall'inattesa impennata della domanda, a cui non ha fatto riscontro una parallela variazione dell'offerta, a causa della decisione del cartello petrolifero OPEC di non modificare le quote di produzione stabilite. Tuttavia, l'aumento della domanda è stato parzialmente compensato dall'espansione dell'offerta da parte dei paesi non appartenenti all'OPEC, soprattutto dal Mare del Nord e dall'America Latina, circostanza che ha favorito la flessione delle quotazioni nella seconda parte dell'anno. Le previsioni a medio termine indicano una tendenza ulteriormente discendente per i prezzi del petrolio, a causa delle prospettive di progressiva espansione dell'offerta, sia per il probabile ingresso sul mercato del prodotto iracheno, sia per la possibilità di un aumento delle esportazioni da parte delle ex repubbliche sovietiche.

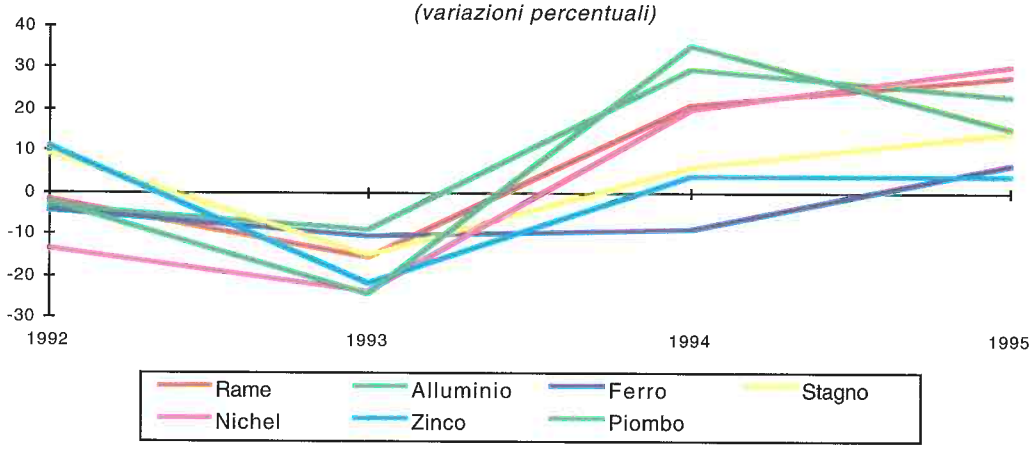
I prezzi in dollari delle materie prime non energetiche hanno subito nel 1995 un rallentamento rispetto alle forti pressioni al rialzo sperimentate nel 1994, a causa del progressivo indebolimento della domanda delle economie industriali. All'interno dell'aggregato, si segnala tuttavia l'ulteriore impennata delle quotazioni dei minerali e prodotti metalliferi, che appare difficile da spiegare in base alle condizioni strutturali dei mercati. Queste ultime, anzi, forniscono indicazioni opposte, nel senso che le pressioni dal lato della domanda sono diminuite, in conseguenza del rallentamento dell'attività economica e, nel contempo, dal lato dell'offerta, sono aumentate le quantità prodotte a causa delle elevate quotazioni. Tale evoluzione ha caratterizzato in particolar modo il comparto dei metalli non ferrosi, quali rame, alluminio, piombo, nickel e stagno, mentre, per quanto riguarda i minerali di ferro, il profilo di crescita delle quotazioni si è rivelato molto più moderato, a causa della sensibile riduzione dei prezzi dell'acciaio (cfr. grafico 1.6).

I prezzi delle materie prime alimentari (cfr. grafico 1.7) hanno subito un rallentamento rispetto al tasso di crescita del 1994, ma le quotazioni dei singoli prodotti hanno tenuto andamenti divergenti. In particolare, alla decelerazione dei prezzi del caffè, che ha fatto seguito alla forte ascesa del 1994, ha corrisposto un sensibile incremento dei prezzi dei cereali e della soia, causato dall'incremento della domanda, associato alla fase di ripresa ciclica, e dalla parallela riduzione dell'offerta, dovuta ai cattivi raccolti negli Stati Uniti e nell'ex URSS. I prezzi delle bevande nel 1995 hanno fatto registrare una stasi dopo l'eccezionale impennata dell'anno precedente.

Tra le materie prime di origine agricola, si segnalano in particolare gli aumenti nelle quotazioni della gomma naturale, della lana e del cotone, verificatisi nei primi mesi del 1995 (cfr. grafico 1.8), a causa di una temporanea scarsità di offerta, parzialmente riassorbitasi nel corso dell'anno.

PREZZI DI ALCUNI METALLI

(variazioni percentuali)

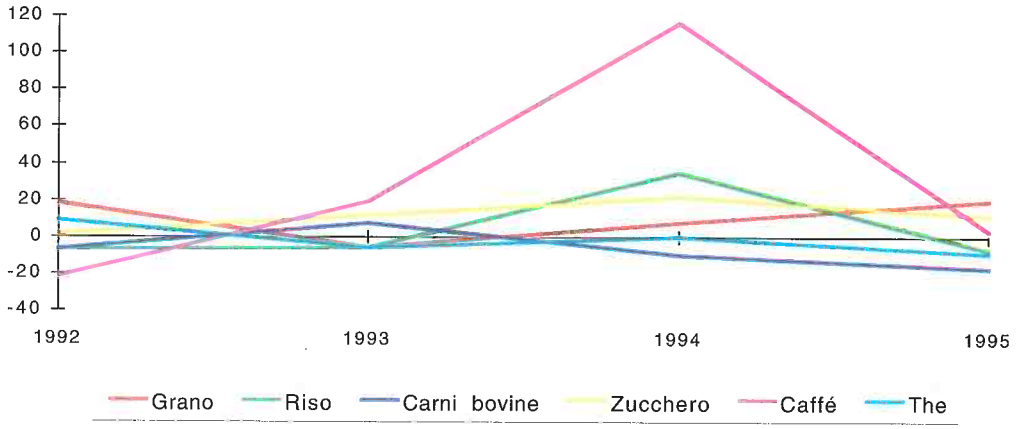


Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1.6

PREZZI DI ALCUNE MATERIE PRIME ALIMENTARI

(variazioni percentuali)

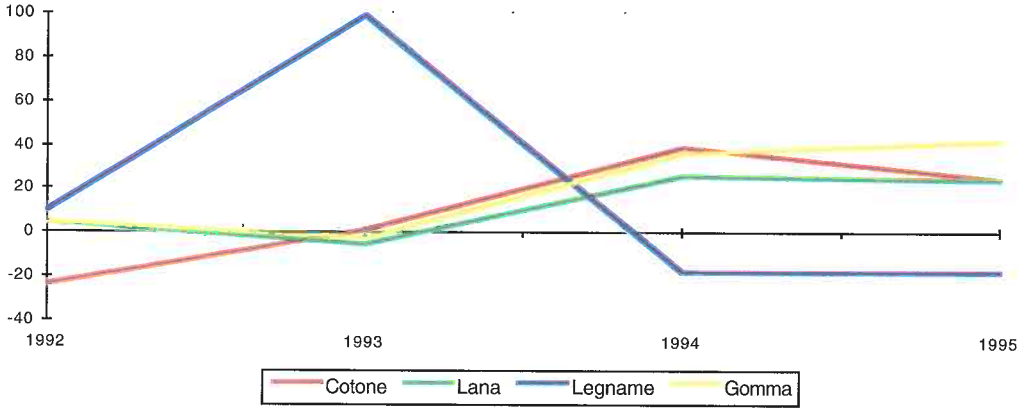


Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1.7

PREZZI DI ALCUNE MATERIE PRIME AGRICOLE

(variazioni percentuali)



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1.8

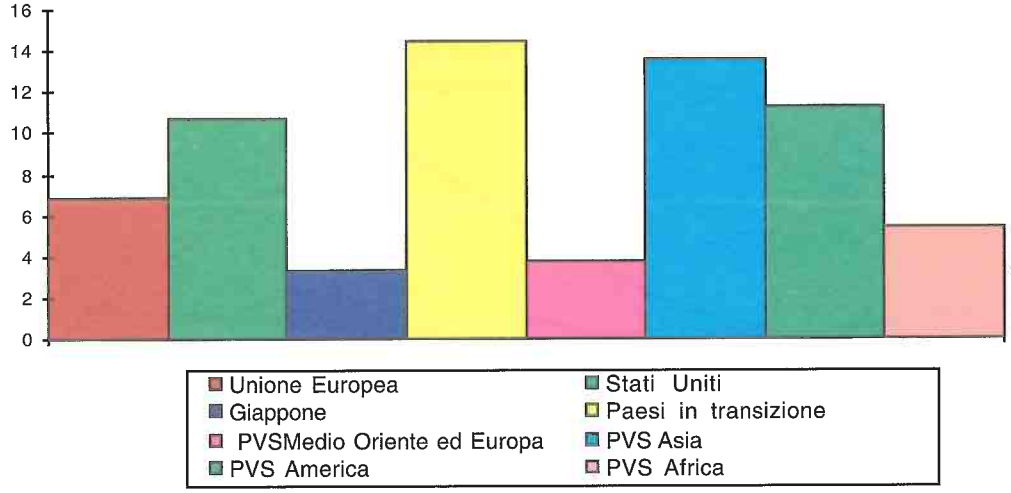
Aree geografiche e principali paesi

Le ragioni di scambio non hanno fatto registrare variazioni di rilievo né per i paesi industriali né per i paesi in via di sviluppo (cfr. tavola A/15). Tra i primi si segnala la marcata flessione per l'Italia e il Regno Unito, a causa degli effetti del deprezzamento delle rispettive valute, ed il sensibile incremento per il Canada, sospinto dai rialzi nei corsi dei cereali. Nell'ambito dei paesi in via di sviluppo, notevole è stata la perdita di ragioni di scambio del Medio Oriente, nonostante l'aumento del prezzo del petrolio, mentre un netto miglioramento è stato conseguito dai paesi dell'America Latina.

Per quanto riguarda le quantità, al rallentamento della crescita dei volumi esportati ed importati dai paesi industriali nel 1995, ha fatto riscontro la sostenuta dinamica dei flussi mercantili in entrata ed in uscita dai paesi in via di sviluppo e la forte impennata di entrambe le correnti di scambio per i paesi in transizione (cfr. grafici 1.9 e 1.10 e tavole A/10 e A/12).

VOLUME DELLE ESPORTAZIONI - 1995

(variazioni percentuali)

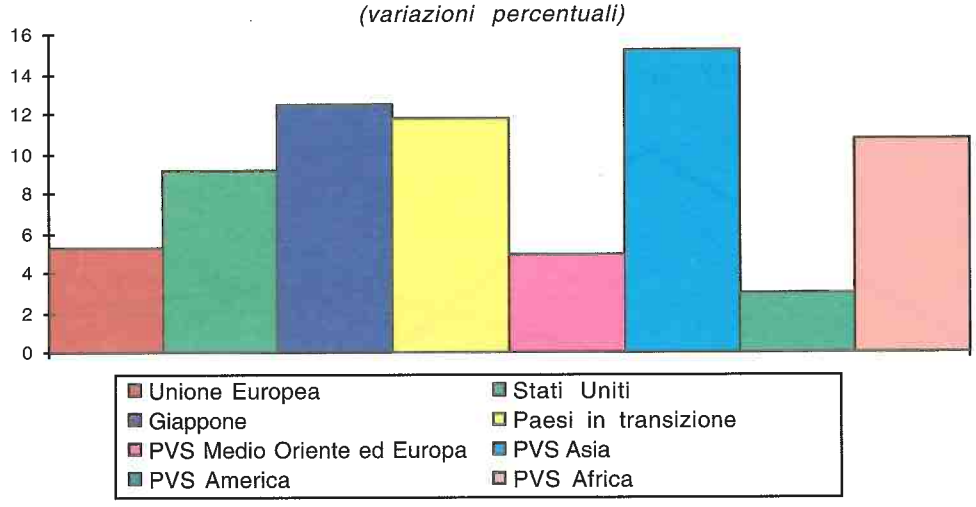


Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e OCSE

Grafico 1.9

VOLUME DELLE IMPORTAZIONI - 1995

(variazioni percentuali)



Fonte elaborazioni ICE su dati FMI e OCSE

Grafico 1.10

La decelerazione al 6,8% delle quantità importate dai paesi industriali, rispetto al 10,3% del 1994, è derivata dalla contrazione della crescita della domanda interna in Nordamerica, dove tuttavia l'espansione degli acquisti ha continuato a ritmi sostenuti (9,1% per gli Stati Uniti e 9,8% per il Canada, secondo le ultime statistiche dell'OCSE) e in alcuni paesi dell'Unione Europea, tra cui Germania, Francia e Regno Unito. In questi paesi la crescita della domanda ha subito una contrazione (cfr. tavola A/2), a causa delle descritte politiche fiscali e monetarie di carattere restrittivo e, di conseguenza, è rallentata anche la dinamica delle quantità importate, passate nel 1995 al 2,1% per la Germania, rispetto al 7,9% dell'anno precedente, al 5,7% per la Francia, dal 7,3% del 1994, e al 2,4% per il Regno Unito, decelerando nettamente rispetto al 6,3% dell'anno prima. D'altro canto, l'Italia (cfr. capitolo 4), pur avendo sperimentato una lieve accelerazione della domanda interna in termini reali, passata dall'1,6% al 2,3% dal 1994 al 1995, ha ridimensionato l'aumento dei volumi importati, dal 12,4% del 1994 all'8,7% dell'anno successivo.

Fa eccezione a tale quadro il Giappone dove, nonostante la prolungata fase di stagnazione, le importazioni hanno continuato a crescere, per il secondo anno consecutivo, a ritmi molto sostenuti. L'incremento annuale delle quantità acquistate dall'estero è stato infatti pari al 12,5%, a causa dell'apprezzamento dello yen, dell'aumento degli acquisti di manufatti dai nuclei produttivi *off-shore* e del migliorato accesso al mercato nipponico, consentito dai processi di deregolamentazione e di liberalizzazione.

Per quasi tutti i paesi OCSE nel 1995 si è verificato un aumento del grado di penetrazione delle importazioni, cioé dell'indice del grado di apertura internazionale dell'economia, misurato dal rapporto fra importazioni e domanda interna, calcolate a prezzi costanti (cfr. tavola A/14).

Dal lato delle quantità esportate, nel 1995, l'Unione Europea ha fatto registrare un tasso di crescita inferiore alla dinamica del commercio mondiale, come risultato della decelerazione delle vendite di Germania e Regno Unito, passate rispettivamente al 3,6% e al 5,9% rispetto al 9% e al 12,9% del 1994, a cui si è contrapposto sia l'eccezionale incremento dei volumi esportati dall'Italia, pari all'11,9%, sospinti dai forti guadagni di competitività, sia l'accelerazione delle esportazioni francesi (dal 6,5% del 1994 al 7,6% del 1995). In Nordamerica, all'espansione del 10,7% delle vendite degli Stati Uniti, favorite dal deprezzamento del cambio nominale, ha fatto riscontro la decelerazione di quelle canadesi, passate da un tasso di crescita del 14,7% nel 1994 al 12,3% nel 1995, probabilmente influenzate dall'indebolimento della domanda interna negli Stati Uniti che sono il loro principale mercato di sbocco. La crescita delle esportazioni del Giappone è tornata ad un tasso di incremento (3,3%) simile a quelli espressi alla fine degli anni ottanta, favorita soprattutto dalla sostenuta dinamica della domanda dei paesi asiatici, ma è rimasta, per il quinto anno consecutivo, inferiore all'espansione del commercio mondiale.

Ad esclusione di Danimarca, Norvegia e Turchia, tutti gli altri paesi OCSE nel 1995 hanno fatto registrare incrementi nella propensione all'esportazione, misurata dal rapporto tra esportazioni di beni e servizi e prodotto interno lordo a prezzi costanti (cfr. tavola A/13), con aumenti particolarmente significativi per Canada, Svezia, Italia e Paesi Bassi. Quest'ultimo paese presenta il livello più elevato sia dell'indicatore di propensione all'esportazione sia di quello di penetrazione delle importazioni.

Al di fuori dell'area dei paesi industriali, si segnala la consistente dilatazione dei flussi mercantili dei paesi in transizione, che riflette i progressi da essi compiuti nel processo di trasformazione economica e la loro crescente integrazione con i mercati dell'Europa occidentale, sottolineata dalla proliferazione di Accordi di Associazione con l'Unione Europea e di altri accordi commerciali preferenziali con i paesi dell'EFTA. A prezzi costanti, le esportazioni dell'area sono aumentate nel 1995 del 14,5%, un ritmo di espansione nettamente superiore a quello del commercio mondiale. Sono cresciute sensibilmente (11,8%), ma ad un tasso inferiore rispetto alle esportazioni, anche le importazioni, sospinte dall'aumentato fabbisogno di beni d'investimento per i processi di ristrutturazione economica, sempre più spesso attivati e finanziati da capitali esteri.

I paesi in via di sviluppo svolgono un ruolo sempre più rilevante nell'evoluzione del commercio mondiale. Nel 1995, le importazioni aggregate dell'area sono cresciute ad un tasso dell'11,6%, superiore di oltre tre punti percentuali a quello dell'anno precedente, mentre anche le esportazioni, salite

dell'11,3%, hanno espresso un dinamismo superiore alla media degli scambi mondiali.

All'interno del raggruppamento, si distinguono ancora una volta i paesi asiatici, dove le importazioni sono cresciute ad un tasso del 15,2% nel 1995, quasi il doppio della crescita del commercio mondiale, a causa del forte aumento della domanda interna e in particolare degli acquisti di beni d'investimento, necessari anche per espandere la capacità produttiva dei settori orientati ai mercati esteri. Dal lato delle esportazioni, le quantità hanno fatto registrare un robusto incremento (13,6%), favorite anche dai guadagni di competitività indotti dall'apprezzamento dello yen.

Nel 1995, l'attività commerciale dei paesi del Medio Oriente ed Europa ha avuto un'espansione complessivamente più contenuta rispetto alla dinamica del commercio mondiale e alla media dei paesi in via di sviluppo. Mentre le importazioni hanno ripreso a crescere ad un tasso del 4,9%, recuperando vitalità dopo la forte contrazione del 1994, le esportazioni sono aumentate del 3,7%, in misura inferiore sia al tasso di crescita del volume degli acquisti, sia al tasso di crescita da esse fatto registrare nell'anno precedente. Su tale regione ha pesato il marcato deterioramento delle ragioni di scambio che ha colpito soprattutto i paesi la cui base esportativa è fortemente concentrata nel settore petrolifero, a causa della continua erosione dei prezzi del greggio in termini reali. I ridotti introiti da esportazioni, a loro volta, hanno limitato la capacità di importazione.

Dopo la fase di sostenuta espansione cominciata nel 1990, le importazioni dell'America Latina hanno subito un netto rallentamento, essendo passate da un tasso di crescita del 13% nel 1994 ad uno del 3% nell'anno successivo. Questo risultato può essere ricondotto alla forte contrazione dei flussi di capitali privati in Messico e in Argentina e agli aggiustamenti macroeconomici imposti dallo scoppio della crisi messicana. Tuttavia, le esportazioni dell'area sono cresciute dell'11,3%, favorite dal deprezzamento dei tassi di cambio e dal rallentamento della domanda interna, che ha liberato risorse da destinare ai mercati esteri. Il Brasile si è differenziato da questo profilo di evoluzione regionale, in quanto l'apprezzamento del tasso di cambio reale e la forte crescita dei consumi privati hanno contribuito ad un'ampia dilatazione delle importazioni e ad una parallela contrazione delle esportazioni.

Nei paesi in via di sviluppo dell'Africa, il 1995 ha rivelato un maggiore dinamismo delle statistiche di interscambio aggregato, rispetto alle tendenze degli ultimi anni. I volumi importati sono infatti cresciuti del 10,7%, a causa della ripresa della domanda, favorita dai più elevati introiti da esportazioni per il crescente livello dei prezzi delle materie prime scambiate, e della migliore *performance* macroeconomica di paesi che, come il Sudafrica, hanno attuato politiche di stabilizzazione e di riforma strutturale. La crescita delle esportazioni, pari al 5,4%, è da attribuirsi alla fase ciclica moderatamente espansiva dei paesi industriali, principali mercati di sbocco per le produzioni dei paesi africani, e al più realistico livello assunto dai tassi di cambio di molti di essi, in particolare dei paesi della *Communauté Financière Africaine* (CFA), che nel 1994 avevano proceduto ad una consistente svalutazione del franco, la loro valuta comune.

Per effetto delle citate dinamiche congiunturali nei volumi esportati, le quote di mercato sulle esportazioni mondiali, calcolate a prezzi costanti (cfr. tavola A/11), hanno continuato a far registrare una flessione per i paesi industriali e un parallelo incremento per i paesi in via di sviluppo, a cui si è accompagnato un marginale miglioramento dell'incidenza dei paesi in transizione.

Nonostante gli ampi mutamenti nei tassi di cambio, intervenuti fra il 1994 e il 1995, la graduatoria dei primi venti esportatori ed importatori mondiali non ha subito variazioni sostanziali (cfr. tavole 1.4 e 1.5). In particolare, si segnala, sia dal lato dei valori esportati che da quello delle importazioni, fra le posizioni di vertice, l'ascesa dei Paesi Bassi e della Corea del Sud. I Paesi Bassi si sono piazzati al settimo posto nella lista dei principali paesi esportatori, superando Canada e Hong Kong, e in ottava posizione, precedendo il Canada, nella graduatoria dei paesi importatori, mentre la Corea del Sud ha superato la posizione di Singapore, tra gli esportatori, e quella della Cina, tra gli importatori, andando ad occupare rispettivamente l'undicesimo e il dodicesimo posto. Fra le posizioni di coda, si segnala l'arretramento del Messico in entrambe le graduatorie e l'ascesa della Thailandia, che ha scavalcato l'Austria nella classifica degli importatori.

I PRIMI VENTI ESPORTATORI MONDIALI NEL 1995
(valori in miliardi di dollari FOB)

Paesi	(*)	1995	var. % 1994-95	quota % 1994	quota % 1995
1) Stati Uniti	1	583,9	13,8	12,3	11,6
2) Germania	2	506,4	20,0	10,1	10,1
3) Giappone	3	443	11,6	9,5	8,8
4) Francia	4	284,5	20,6	5,6	5,7
5) Regno Unito	5	239,9	17,0	4,9	4,8
6) Italia	6	232,5	23,0	4,5	4,6
7) Paesi Bassi	9	197,5	32,6	3,6	3,9
8) Canada	7	192,1	15,7	4,0	3,8
9) Hong Kong (1)	8	173,8	13,6	3,7	3,5
10) Belgio-Lussemburgo	10	165,9	26,6	3,1	3,3
11) Cina	11	148,8	23,0	2,9	3,0
12) Corea del Sud	13	125,2	30,4	2,3	2,5
13) Singapore (1)	12	118,6	23,5	2,3	2,4
14) Taiwan	14	111,4	19,8	2,2	2,2
15) Spagna	15	92,1	26,2	1,7	1,8
16) Svizzera	16	81,3	16,1	1,7	1,6
17) Svezia	18	79,8	33,0	1,4	1,6
18) Messico	17	79,8	30,8	1,5	1,6
19) Malaysia	19	74	25,4	1,4	1,5
20) Russia	20	64,8	35,0	1,1	1,3
	TOTALE	3.995	19,7	79,8	79,6
	MONDO	5.020	20,0	100	100
Memorandum: Unione Europea		2.021	22,0	39,6	40,3

(*) posto occupato in graduatoria nel 1994
(1) incluse le riesportazioni

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.4

I PRIMI VENTI IMPORTATORI MONDIALI NEL 1995
(valori in miliardi di dollari CIF)

Paesi	(*)	1995	var. % 1994-95	quota % 1994	quota % 1995
1) Stati Uniti	1	770,8	11,9	15,9	14,9
2) Germania	2	441,7	17,2	8,7	8,6
3) Giappone	3	335,9	22,1	6,4	6,5
4) Francia	4	272,4	18,4	5,3	5,3
5) Regno Unito	5	264,7	16,6	5,3	5,1
6) Italia	6	203,4	22,5	3,8	3,9
7) Hong Kong (1)	7	197,6	15,0	3,8	3,8
8) Paesi Bassi	9	177,5	26,8	3,2	3,4
9) Canada	8	171,8	10,1	3,6	3,3
10) Belgio-Lussemburgo	10	152,5	21,0	2,9	3,0
11) Corea del Sud	12	135,1	32,5	2,4	2,6
12) Cina	11	132	13,8	2,7	2,6
13) Singapore (1)	13	124,7	22,3	2,4	2,4
14) Spagna	14	115,2	23,9	2,2	2,2
15) Taiwan	15	103,8	22,1	2,0	2,0
16) Svizzera	17	80,2	17,9	1,6	1,6
17) Malaysia	18	77,7	31,7	1,4	1,5
18) Messico	16	72,5	-9,4	1,9	1,4
19) Thailandia	20	69,1	25,6	1,3	1,3
20) Austria	19	67,3	22,4	1,3	1,3
	TOTALE	3.966	17,9	77,9	76,9
	MONDO	5.160	19,4	100	100
Memorandum: Unione Europea		2.008	21,0	38,4	38,9

(*) posto occupato in graduatoria nel 1994
(1) incluse le importazioni temporanee

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.5

1.3 LE PARTITE CORRENTI E IL DEBITO ESTERO

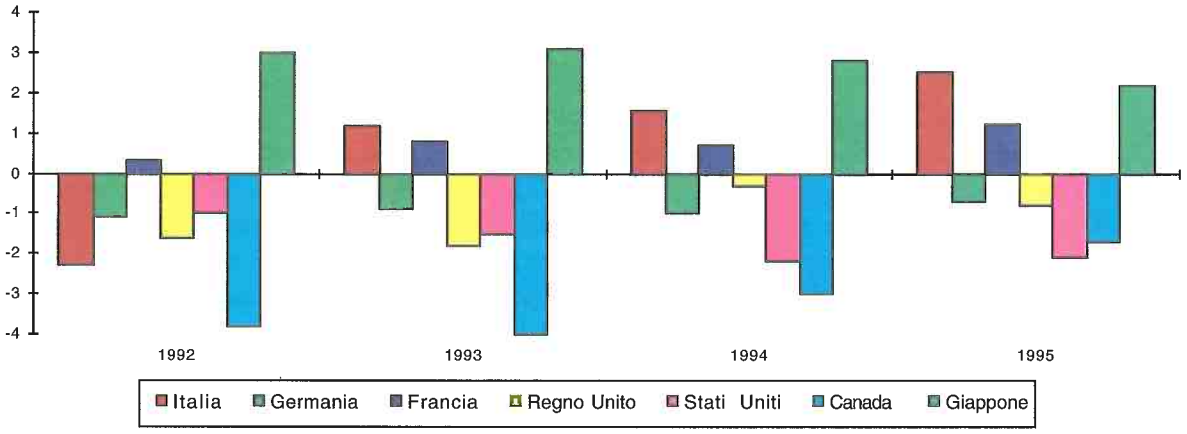
Saldi delle partite correnti e bilance commerciali

Nel 1995, pur attenuandosi leggermente rispetto al recente passato, si sono confermati ampi squilibri delle partite correnti tra le principali aree geo-economiche e, all'interno di esse, tra i vari paesi. Nell'analizzare gli sviluppi delle transazioni internazionali, occorre comunque tener presente l'effetto statistico del deprezzamento del dollaro che ha influito in modo differenziato tra le varie regioni e i diversi paesi, a seconda delle rispettive valute di riferimento nella fatturazione degli scambi commerciali.

Considerando le grandi aree, nel 1995 il saldo corrente aggregato dei paesi industriali è tornato in attivo, dopo la contrazione del 1994, mentre alla leggera riduzione del deficit dei paesi in transizione si è contrapposto l'ulteriore ampliamento del disavanzo dei paesi in via di sviluppo (cfr. tavola A/4).

Nell'ambito dei paesi industriali la variazione positiva di 22 milioni di dollari, che ha comportato l'inversione del segno del saldo, deve attribuirsi al forte ampliamento dell'avanzo registrato complessivamente dai paesi dell'Unione Europea, più che raddoppiato rispetto all'anno precedente, e alla consistente contrazione del deficit canadese. Alla riduzione dell'avanzo giapponese ha invece fatto da contrappunto un leggerissimo ampliamento del deficit degli Stati Uniti che resta a livelli molto elevati in rapporto al prodotto interno lordo (2,1%) (cfr. grafico 1.11).

G7: SALDI DELLE PARTITE CORRENTI IN PERCENTUALE DEL PIL

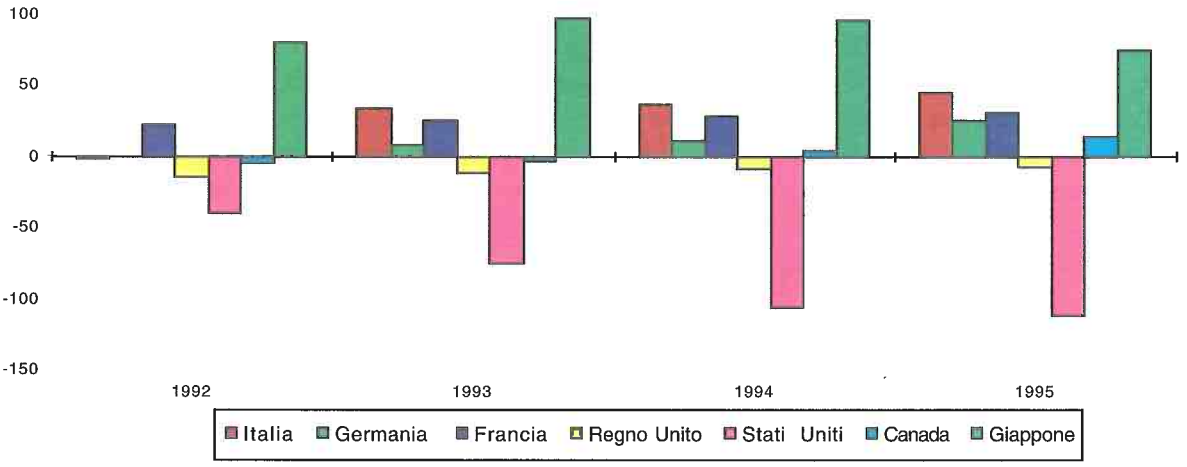


Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e, per l'Italia, ISTAT

Grafico 1.11

G7: SALDI DEGLI SCAMBI DI MERCI E SERVIZI

(miliardi di dollari)



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

Grafico 1.12

Sottostante a questa stabilità del disavanzo corrente degli Stati Uniti, si rileva un nuovo netto ampliamento del deficit commerciale, ma si tratta di un fenomeno di "trascinamento statistico" dovuto alle elevate dimensioni iniziali dello squilibrio: con una ragione di scambio quasi invariata, infatti, la dinamica delle esportazioni è stata superiore a quella delle importazioni, sia in quantità che in valore, grazie all'andamento più sostenuto della domanda estera rispetto a quella interna e agli effetti del deprezzamento reale del dollaro.

Il Giappone nel 1995 ha ridotto il peso del proprio avanzo di parte corrente rispetto al PIL al 2,2%, dal 2,8% dell'anno precedente, come risultato di una contrazione dell'avanzo mercantile e di un ampliamento del deficit dei servizi. In termini di scambi commerciali FOB-CIF, ad un aumento del 12,1% delle esportazioni di merci ha fatto riscontro l'incremento del 22,5% del valore delle importazioni, producendo una flessione dell'avanzo di circa 14 miliardi di dollari (cfr. tavole A/5, A/6 e A/7). Il forte aumento del grado di penetrazione delle importazioni è stato favorito dagli svantaggi competitivi accumulati in conseguenza del prolungato apprezzamento del tasso di cambio.

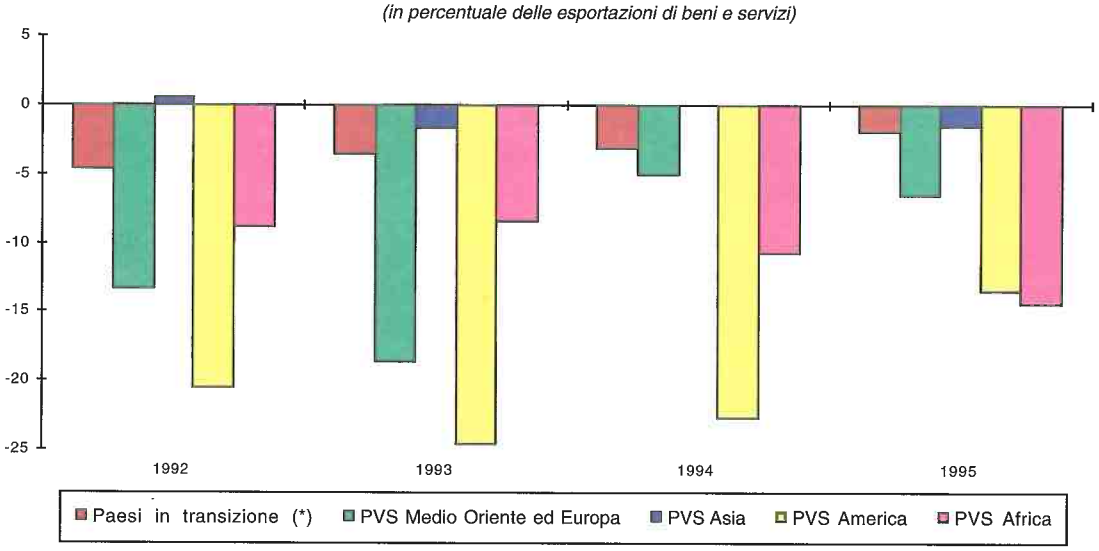
Il Canada ha fatto registrare una netta contrazione del proprio deficit di bilancia corrente, che si è ridotto di oltre un punto percentuale rispetto al PIL, dal 3% del 1994 all'1,7% del 1995, quale risultato del forte incremento dell'avanzo commerciale. La sostenuta crescita delle esportazioni è stata ottenuta anche grazie ai vantaggi di competitività acquisiti con il deprezzamento del cambio e ai processi di ristrutturazione industriale che hanno generato forti incrementi di produttività nel settore manifatturiero.

Nell'Unione Europea, solo Regno Unito, Austria, Danimarca, Grecia e Portogallo hanno fatto registrare un peggioramento dei loro saldi di parte corrente. Tutti gli altri paesi hanno contribuito alla forte espansione dell'attivo aggregato, passato dai 30 miliardi di dollari del 1994 ai 67 miliardi nel 1995. In particolare, si segnalano la sensibile espansione dell'attivo della Francia, passato dallo 0,7% all'1,2% del PIL, grazie all'aumento del surplus mercantile e alla riduzione del passivo nella voce relativa ai redditi, e la brillante evoluzione del surplus della bilancia corrente dell'Italia, che ha raggiunto una quota del 2,5% sul PIL (cfr. capitolo 4). Nel Regno Unito, anche a causa dell'ampliamento del deficit commerciale, il disavanzo corrente è passato dallo 0,3% allo 0,8% del PIL. In Germania il deficit delle partite correnti è passato dall'1% allo 0,7% del PIL tra il 1994 e il 1995, principalmente per il favorevole andamento degli scambi di merci. Tra gli altri paesi dell'Unione, si segnalano, in particolare, i brillanti risultati conseguiti da Spagna, Svezia e Finlandia, favoriti dai forti guadagni di competitività che hanno stimolato una rapida crescita delle loro esportazioni.

Le stime del Fondo Monetario per il 1996 e il 1997 non prevedono grossi mutamenti nella consistenza del deficit statunitense, in quanto all'accelerazione della crescita in Messico e Giappone, tradizionali mercati di sbocco, si contrapporrà il tono sostenuto della domanda interna che manterrà relativamente elevata l'espansione delle quantità importate dagli Stati Uniti, malgrado il progressivo miglioramento della posizione competitiva delle imprese americane. Anche in Giappone, se, da un lato, le attuali tendenze dei tassi di cambio concederanno forse maggiore spazio alle esportazioni, dall'altro lato, l'accelerazione della domanda interna alimenterà la crescita delle importazioni e, di conseguenza, il peso dell'attivo corrente in relazione al PIL non varierà di molto. Per il Canada si prevede il perdurare dell'attuale tendenza alla riduzione del deficit. In Europa, oltre all'ampliamento degli attivi di Italia e Svezia, si prevede una contrazione del surplus della Francia e la riduzione dei deficit di Germania e Regno Unito.

PAESI IN TRANSIZIONE E PAESI IN VIA DI SVILUPPO:
SALDI DELLE PARTITE CORRENTI

(in percentuale delle esportazioni di beni e servizi)



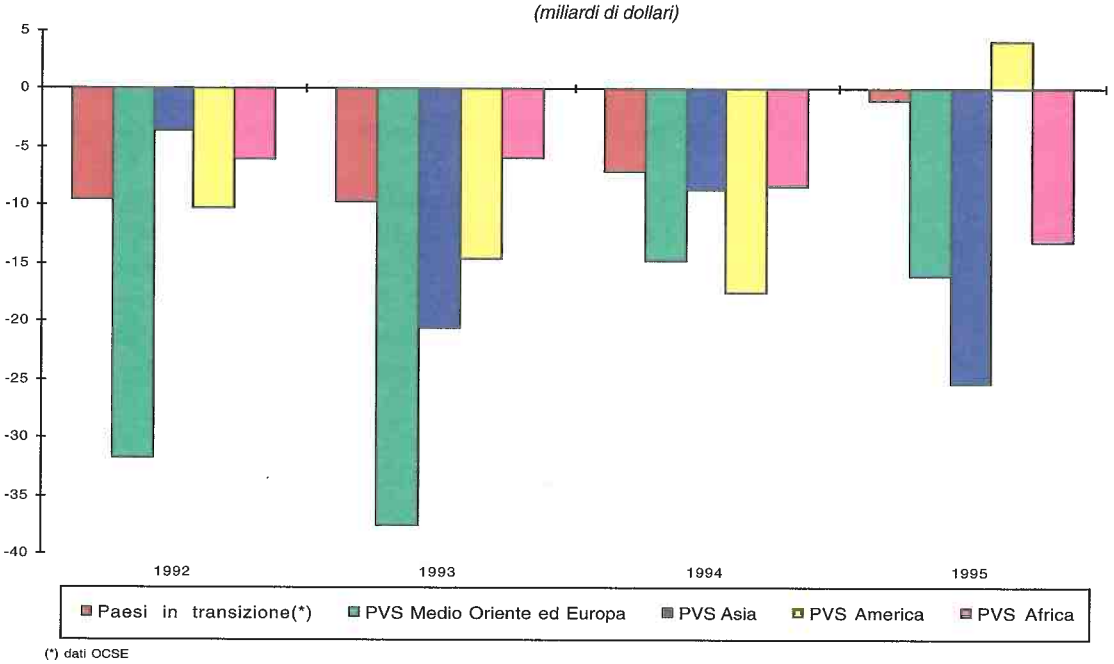
(*) in percentuale delle esportazioni di beni; dati OCSE

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e OCSE

Grafico 1.13

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

(miliardi di dollari)



(*) dati OCSE

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e OCSE

Grafico 1.14

Il deficit aggregato delle partite correnti dei paesi in transizione nel 1995 ha avuto una leggera contrazione, risultato combinato del peggioramento registrato dal saldo dei paesi dell'Europa centro-orientale, in presenza di una notevole dinamica di entrambe le correnti di scambio, e dell'incremento del surplus mercantile della Russia. Particolarmente consistente appare il peggioramento del disavanzo commerciale della Polonia, che è scaturito da una crescita del 36,9% degli acquisti e dal parallelo aumento del 20,3% delle vendite all'estero, mentre anche Repubblica Ceca e Slovenia hanno fatto registrare pesanti variazioni negative nei propri deficit FOB-CIF, superiori rispettivamente a 1,5 e a 1 miliardo di dollari. Anche la posizione esterna dell'Ungheria è rimasta molto vulnerabile. Gli scenari previsti contemplano un nuovo peggioramento dei disavanzi correnti dei paesi in transizione nei prossimi anni, in quanto l'ulteriore consolidamento della fase di ripresa è destinato ad esercitare notevoli pressioni dal lato della domanda di importazioni.

L'ampliamento del deficit della bilancia corrente dei paesi in via di sviluppo, passato da 67,3 miliardi di dollari nel 1994 a 79 miliardi nel 1995, è da ascriversi principalmente al peggioramento dei conti con l'estero dei paesi asiatici. La forte crescita delle importazioni, trainata dall'espansione della domanda interna, ha appesantito fortemente le bilance commerciali di tutti i paesi dell'area, ad eccezione della Cina. Il Fondo Monetario si attende una riduzione dei deficit di molti paesi asiatici nell'orizzonte di previsione, per effetto delle politiche correttive intraprese per ridurre gli squilibri generati dal dinamismo economico degli ultimi anni; tuttavia, in termini nominali, si stima che il deficit aggregato continui ad aumentare.

Il deficit delle partite correnti dei paesi in via sviluppo dell'America Latina nel 1995 ha subito una consistente contrazione, sia in valore assoluto, passando da 47 miliardi del 1994 a circa 33 miliardi di dollari nel 1995, sia in rapporto alle esportazioni di beni e servizi (cfr. grafico 1.13). Quest'ultimo indicatore è passato dal 22,7% del 1994 al 13,4% dell'anno successivo e, per la prima volta dal 1991, si è rivelato inferiore a quello fatto registrare dai paesi africani. Tale situazione è stata determinata dai contraccolpi della crisi messicana, a causa delle conseguenti politiche di aggiustamento che hanno imposto una generale decelerazione dell'attività economica e quindi della domanda d'importazioni. Dall'altro lato, anche le esportazioni sono aumentate in misura considerevole, favorite, in molti casi, da deprezzamenti dei tassi di cambio o da aumenti nei prezzi delle materie prime vendute. Il Messico si segnala per il formidabile miglioramento della bilancia commerciale, generato dalla svalutazione del peso all'indomani della crisi finanziaria del paese: il saldo è passato da un deficit di oltre 15 miliardi di dollari registrato nel 1994 ad un attivo di circa 6 miliardi di dollari nel 1995. Anche l'Argentina e il Venezuela hanno contribuito significativamente al miglioramento del saldo commerciale globale della regione, mentre, in controtendenza, in Brasile la fortissima impennata delle importazioni ha determinato un peggioramento di circa 13 miliardi di dollari nel saldo della bilancia commerciale, passato da un attivo di oltre 6 miliardi di dollari nel 1994 ad un deficit di 6,5 miliardi nel 1995. Per questi paesi è previsto un nuovo ampliamento dei disavanzi di parte corrente nei prossimi anni, di pari passo con il rafforzamento della loro crescita economica e con la probabile perdita di ragioni di scambio.

Per i paesi del Medio Oriente ed Europa nel 1995 il disavanzo di parte corrente è aumentato al 6,5% in rapporto alle esportazioni di beni e servizi, a causa della forte crescita delle importazioni conseguente al miglioramento della congiuntura economica. Particolarmente accentuato il peggioramento del deficit mercantile della Turchia, passato da 5,1 a 12,3 miliardi di dollari, con una crescita delle importazioni pari al 45%. Nel 1996 e nel 1997 non dovrebbero verificarsi, secondo le previsioni del Fondo, variazioni significative nel segno e nella consistenza dei saldi correnti per questo gruppo di paesi.

Nel 1995, il disavanzo delle partite correnti dei paesi africani è cresciuto di oltre 5 miliardi di dollari in valore assoluto e di circa quattro punti percentuali in relazione al totale delle esportazioni di beni e servizi. Vi ha contribuito il generalizzato incremento delle importazioni di manufatti e prodotti alimentari, connesso alle migliorate condizioni economiche di molti paesi, primo fra i quali il Sudafrica, anche se, ad eccezione della Tunisia, la maggior parte dei paesi africani ha fatto registrare discreti aumenti anche nei valori delle vendite all'estero, sostenuti dalla crescita delle quotazioni di molte materie prime. Per i prossimi anni, nonostante il prevedibile continuo incremento delle importazioni, correlato alla fase ascendente del ciclo economico, e il declino delle quotazioni delle principali *commodities*, si prevede un graduale miglioramento del deficit di parte corrente dell'Africa, grazie all'evoluzione del processo di liberalizzazione commerciale, che è destinato a stimolare la crescita dei volumi esportati.

Il debito estero

Nel 1995, il debito estero totale dei paesi in via di sviluppo, comprendente il debito a medio e lungo termine di fonte pubblica e privata ma non il debito nei confronti del Fondo Monetario, ha superato i 1.790 miliardi di dollari, aumentando, in termini nominali, di circa l'8,2% rispetto al 1994 (cfr. tavola 1.6). La posizione debitoria dei paesi in transizione ha raggiunto circa 270 miliardi di dollari, con un incremento del 9,8% rispetto all'anno precedente.

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

	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	previsioni 1996	1997
DEBITO TOTALE										
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	1.147	1.176	1.255	1.341	1.410	1.525	1.655	1.790	1.878	1.991
Medio Oriente ed Europa	203,5	205,9	227,4	247,6	255,7	280,1	281,9	288,3	290,3	297,0
Asia	324,1	341,2	366,2	406,4	448,2	496,1	570,9	636,2	695,4	766,3
America	415,6	417,9	437,1	452,6	473,3	506,9	547,9	594,6	611,3	635,2
Africa	203,9	211,1	224,2	234,0	232,7	242,1	253,9	271,1	281,1	292,3
PAESI IN TRANSIZIONE	144,6	153,0	202,6	209,9	212,2	229,1	245,1	269,2	286,3	310,2
Europa centro-orientale	..	..	..	114,5	105,1	114,8	119,5	132,6	143,8	153,1
Russia	..	..	..	95,3	105,4	110,4	119,8	129,4	132,9	144,6
Altri	..	..	..	0,1	1,7	3,9	5,8	7,2	9,6	12,6
RAPPORTO PERCENTUALE TRA DEBITO ED ESPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI										
PAESIIN VIA DI SVILUPPO	148,7	135,4	127,0	128,8	122,6	124,2	117,5	107,0	100,4	95,1
Medio Oriente ed Europa	138,4	119,1	110,8	131,0	124,9	141,0	137,3	127,7	122,3	110,5
Asia	78,3	73,5	70,1	68,4	66,1	65,9	63,5	58,1	55,6	54,1
America	317,5	284,6	268,5	279,9	276,8	277,9	263,8	242,9	229,7	222,8
Africa	256,7	248,4	228,3	243,8	241,5	259,0	266,6	252,4	241,3	236,2
PAESI IN TRANSIZIONE	67,0	72,7	103,7	118,3	135,6	127,4	122,1	108,4	104,9	105,1
Europa centro-orientale	..	..	..	144,4	119,5	113,7	107,1	93,0	92,5	91,3
Russia	..	..	..	154,8	183,4	169,4	155,4	142,8	134,7	138,2
Altri	..	..	..	0,2	15,2	28,8	48,3	47,3	50,9	55,3
PAGAMENTI PER IL SERVIZIO DEL DEBITO (2)										
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	140,0	143,5	149,7	159,9	182,5	193,8	214,8	267,5	248,5	255,6
Medio Oriente ed Europa	17,7	18,6	17,4	19,8	23,8	24,8	34,2	32,7	33,0	29,6
Asia	42,9	45,8	45,7	46,8	55,1	61,2	67,7	85,5	90,8	98,8
America	56,2	52,7	55,9	63,2	74,4	82,3	90,7	116,3	93,1	93,1
Africa	23,2	26,3	30,7	30,1	29,3	25,5	22,3	33,0	31,7	34,1
PAESI IN TRANSIZIONE	26,8	26,3	31,5	28,1	22,0	14,7	17,9	23,0	27,2	27,3
Europa centro-orientale	..	..	..	11,8	9,4	9,6	14,3	18,2	18,3	18,5
Russia	..	..	..	16,3	12,6	5,0	3,0	3,2	7,7	7,5
Altri	..	..	..	0,0	0,1	0,1	0,6	1,6	1,2	1,3
RAPPORTO TRA PAGAMENTI PER IL SERVIZIO DEL DEBITO ED ESPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI										
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	18,1	16,5	15,1	15,4	15,9	15,8	15,3	16,0	13,3	12,2
Medio Oriente ed Europa	12,0	10,8	8,5	10,5	11,6	12,5	16,6	14,5	13,9	11,0
Asia	10,4	9,9	8,7	7,9	8,1	8,1	7,5	7,8	7,3	7,0
America	42,9	35,9	34,4	39,1	43,5	45,1	43,6	47,5	35,0	32,7
Africa	29,3	31,0	31,2	31,3	30,4	27,2	23,4	30,7	27,2	27,5
PAESI IN TRANSIZIONE	12,4	12,5	16,1	15,8	14,1	8,2	8,9	9,3	10,0	9,3
Europa centro-orientale	..	..	..	14,8	10,6	9,5	12,8	12,7	11,8	11,0
Russia	..	..	..	26,5	21,9	7,7	3,9	3,6	7,9	7,2
Altri	..	..	..	0,0	0,6	0,8	4,9	10,5	6,1	5,6

(1) sono esclusi il debito ed il servizio del debito dovuti al FMI
(2) comprendono gli interessi sul debito totale e le rate di ammortamento del debito a lunga scadenza

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 1.6

La dinamica dei flussi finanziari internazionali nel 1995 è stata fortemente condizionata sia dal deprezzamento del dollaro sia dal varo delle misure finanziarie straordinarie, resesi necessarie per tamponare la crisi messicana, mentre la quota del debito rappresentata da risorse private ha proseguito la sua tendenza in ascesa.

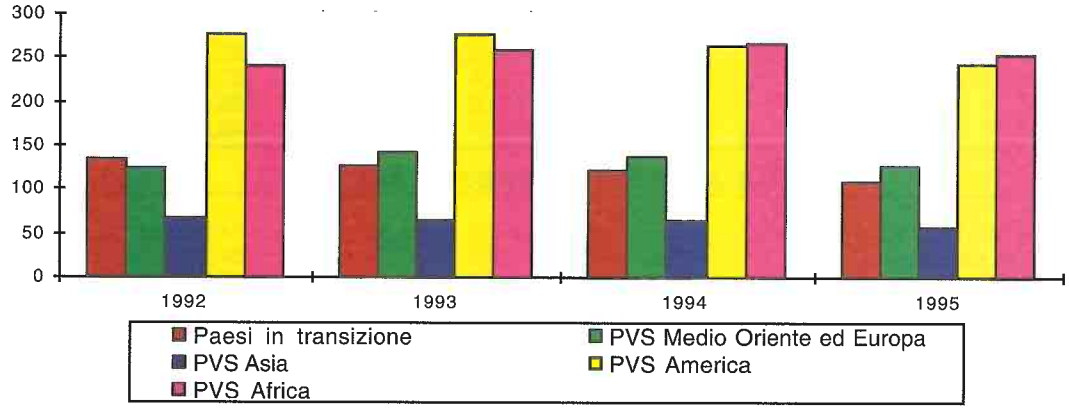
Il rapporto tra debito ed esportazioni di beni e servizi ha fatto registrare un miglioramento sia per l'aggregato dei paesi in via di sviluppo, per i quali è passato dal 117,5% nel 1994 al 107% nel 1995,

sia per i paesi in transizione, nei quali è sceso dal 122% del 1994 al 108% del 1995 (cfr. grafico 1.15). Tuttavia, tali miglioramenti, indotti dalla forte crescita delle esportazioni, nascondono dinamiche divergenti fra i singoli paesi. Mentre, infatti, tende complessivamente a migliorare la situazione debitoria dei paesi con buona *performance* macroeconomica e con maggior grado di liberalizzazione commerciale, restano molto allarmanti le condizioni dei paesi più poveri e maggiormente indebitati, nonostante i massicci interventi della comunità finanziaria internazionale.

I pagamenti per il servizio del debito, che comprendono la quota interessi e l'ammortamento della quota capitale sul debito a lungo termine, hanno fatto registrare un incremento, in termini nominali, pari al 24,5% per i paesi in via di sviluppo, nei quali sono passati da 214,8 miliardi di dollari del 1994 a 267,5 miliardi nel 1995, e pari al 28,5% per i paesi in transizione (da 17,9 miliardi di dollari del 1994 a 23 miliardi del 1995). Il rapporto fra pagamenti per il servizio del debito ed esportazioni di beni e servizi, che rappresenta un indicatore della sostenibilità del debito, nel 1995 è leggermente peggiorato sia per l'aggregato dei paesi in via di sviluppo, essendo passato dal 15,3% al 16%, sia per i paesi in transizione, per i quali si è passati dall'8,9% del 1994 al 9,3% del 1995 (cfr. grafico 1.16).

RAPPORTO TRA DEBITO ESTERO ED ESPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI

(in percentuale)

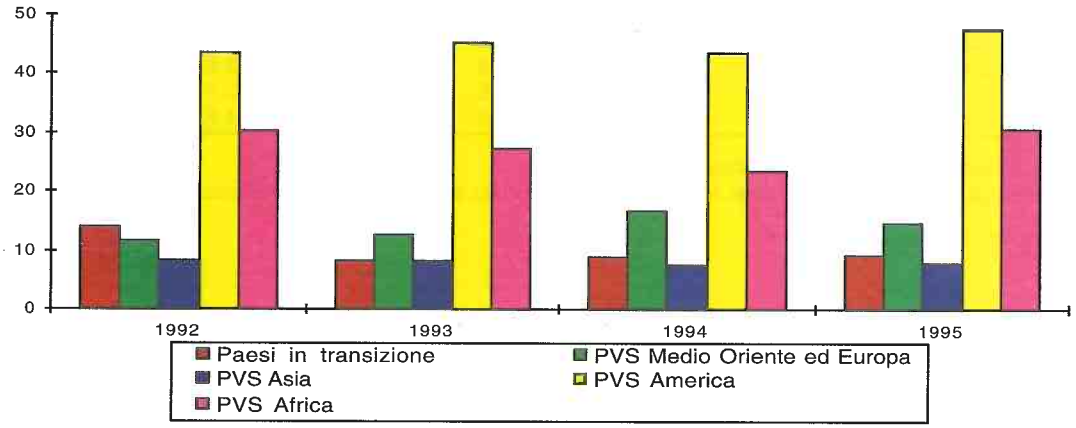


Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1.15

RAPPORTO TRA PAGAMENTI PER IL SERVIZIO DEL DEBITO (*) ED ESPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI

(in percentuale)



(*) i pagamenti per il servizio del debito comprendono gli interessi sul debito totale e le rate di ammortamento del debito a lunga scadenza

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1.16

Analizzando l'evoluzione degli indicatori di posizione debitoria all'interno delle singole aree geo-economiche, si osserva, nell'ambito dei paesi in via di sviluppo, una sensibile riduzione del rapporto tra debito ed esportazioni per tutte le regioni, ma soltanto i paesi asiatici, che rappresentano oltre il 35% del debito totale, riescono a mantenere questo quoziente al di sotto della media. All'interno della regione, il rapporto debito-esportazioni è molto variabile e va dall'11% per la Malaysia al 511% per il Vietnam. Sempre per i paesi in via di sviluppo dell'Asia, risulta relativamente marginale l'incremento del rapporto tra pagamenti per il servizio del debito ed esportazioni, passato dal 7,5% del 1994 al 7,8% del 1995. I paesi del Medio Oriente, nonostante la divergente evoluzione della situazione debitoria dell'Arabia Saudita, hanno fatto registrare, tra il 1994 e il 1995, solo un modestissimo incremento dello stock di debito totale, con un conseguente miglioramento del rapporto fra debito ed esportazioni, passato dal 137% del 1994 al 127,7% dell'anno successivo. Inoltre, il Medio Oriente rappresenta l'unica area, all'interno dei paesi in via di sviluppo, che nel 1995 ha mostrato, per la prima volta dal 1990, una flessione nel rapporto fra servizio del debito ed esportazioni.

Per i paesi in via di sviluppo dell'America Latina, nel 1995 l'incremento del debito è stato determinato dall'aumento degli afflussi finanziari resisi necessari per cercare di impedire che la crisi messicana generasse le stesse gravi turbolenze degli anni ottanta. Tuttavia, la crescita sostenuta delle esportazioni ha consentito una riduzione del rapporto tra debito ed esportazioni che, pur restando notevolmente elevato, è passato da oltre il 260% del 1994 a circa il 243% del 1995. Il Nicaragua è il paese con il rapporto debito-esportazioni più elevato della regione, pari a oltre il 2.500%, mentre il Cile, con il 129%, presenta il livello più basso dell'indicatore. Il rapporto tra pagamenti a servizio del debito ed esportazioni per l'America Latina ha mostrato un peggioramento di circa quattro punti percentuali, a causa degli accordi di ristrutturazione conclusi negli anni precedenti che prevedono più elevati tassi di interesse a fronte della cancellazione di alcuni arretrati.

I paesi in via di sviluppo dell'Africa hanno continuato a far registrare il più elevato quoziente tra debito ed esportazioni, anche se tale rapporto si è lievemente ridotto, dopo due anni di notevole ascesa. Tale raggruppamento regionale comprende infatti la maggior quota di paesi a basso livello di reddito e a più elevato indebitamento i quali non mostrano ancora segnali di miglioramento della situazione che, per molti di essi, resta ai limiti della sostenibilità.

Nei paesi in transizione la forte crescita delle esportazioni ha più che compensato la crescita del debito, pari al 9,8% in termini nominali e, di conseguenza, il rapporto tra debito ed esportazioni si è ridotto, anche se per la Russia è rimasto nettamente al di sopra della media. Una situazione opposta si riscontra analizzando il rapporto fra servizio del debito ed esportazioni, che è aumentato per l'insieme dell'area, ma per la Russia è diminuito e si colloca ad un livello decisamente inferiore alla media.

Alla fine del 1994, è ancora il Brasile a guidare la graduatoria dei paesi maggiormente indebitati, con uno stock di debito totale pari a 151 miliardi di dollari (cfr. tavola 1.7), anche se le statistiche preliminari per il 1995 della Banca Mondiale rivelano che il Messico avrebbe superato il Brasile, a causa dei massicci afflussi di aiuti finanziari internazionali. Brasile e Messico insieme rappresentano circa il 15% del totale del debito dei paesi classificati a reddito medio e basso (*low and middle income countries*). Tra gli altri paesi debitori, si segnala l'avanzata della Cina, che ha superato nella graduatoria India e Indonesia, collocandosi in terza posizione con un debito totale di 100 miliardi di dollari. Alla fine del 1994, tra i venti paesi compresi nella graduatoria, è sempre il Vietnam a mostrare i rapporti debito/PIL e debito/esportazioni più elevati, pari rispettivamente al 161% e al 511%. Tuttavia, sono Algeria ed Argentina a far registrare i più elevati rapporti interessi/PIL e interessi/esportazioni, pari rispettivamente al 4,5% e al 19,6%.

DEBITO TOTALE E POSIZIONE ESTERNA DEI 20 PAESI MAGGIORMENTE INDEBITATI NEL 1994
(miliardi di dollari e rapporti percentuali)

	1994	1993	1992	Interessi 1994	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	151	133	121	6,5	27,9	298,2	1,2	12,9
2) MESSICO	128	118	113	8,0	35,2	228,1	2,2	14,2
3) CINA	100	84	69	4,7	19,3	80,4	0,9	3,8
4) INDIA	98	92	77	4,5	34,2	247,5	1,6	11,3
5) INDONESIA	96	90	84	5,4	57,4	195,8	3,3	11,1
6) RUSSIA	94	83	79	1,3	25,4	159,7	0,4	2,3
7) ARGENTINA	77	74	68	4,1	27,8	368,0	1,5	19,6
8) TURCHIA	66	68	55	3,9	51,4	202,8	3,1	12,2
9) THAILANDIA	60	46	39	3,2	43,1	103,1	2,3	5,6
10) COREA DEL SUD	54	47	43	3,1	15,3	46,9	0,9	2,7
11) POLONIA	42	45	49	1,1	46,8	215,7	1,3	6,1
12) FILIPPINE	39	35	33	2,0	59,3	160,6	3,2	8,6
13) VENEZUELA	36	37	37	2,1	64,0	198,8	3,7	11,4
14) NIGERIA	33	33	31	1,1	104,2	617,4	1,2	7,3
15) EGITTO	33	41	40	1,3	78,9	214,0	3,2	8,7
16) ALGERIA	29	26	26	1,8	74,3	308,3	4,5	18,5
17) PAKISTAN	29	26	24	1,3	56,6	300,4	2,5	13,2
18) UNGHERIA	28	25	22	1,7	70,1	256,8	4,3	15,9
19) VIETNAM	25	24	24	0,1	161,3	510,7	0,8	2,4
20) MALAYSIA	24	23	20	1,4	36,9	37,7	2,1	2,1

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca Mondiale

Tavola 1.7

1.4 LA POLARIZZAZIONE DEL COMMERCIO MONDIALE

Come sarà messo in evidenza in modo più approfondito nel capitolo 3 di questo *Rapporto,* la conclusione dei negoziati multilaterali dell'*Uruguay Round* e la nascita della Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC) non hanno limitato la tendenza dei paesi a ricercare attivamente formule di integrazione regionale, quale modalità di trattamento preferenziale degli scambi che si dirigono all'interno di una stessa area geo-economica. Infatti, pur con le cautele spesso sollevate dalla teoria economica, peraltro in modo non univoco, tali pratiche non vengono considerate antitetiche rispetto ai principi del multilateralismo, ma anzi vengono talvolta percepite quali tappe intermedie di progressiva intensificazione del processo di liberalizzazione degli scambi mondiali.

In questa sede, si intende fornire un'analisi quantitativa dei fenomeni di polarizzazione degli scambi mondiali, termine che viene utilizzato per designare la tendenza dei flussi commerciali a concentrarsi all'interno di aree geo-economiche relativamente omogenee. La fonte di questa analisi empirica è costituita dalla matrice degli scambi internazionali, pubblicata annualmente dall'OMC, la cui ultima edizione riporta dati aggiornati al 1994. Pur con le cautele che queste statistiche richiedono, a causa dei frequenti salti di continuità nelle rilevazioni dei flussi di interscambio, indotti dai mutamenti nella composizione delle aree regionali e da altri fattori statistici, se ne può ricavare un panorama delle tendenze strutturali dell'orientamento geografico degli scambi.

In particolare, nel 1994 si rileva che, a fronte di un incremento del commercio mondiale pari al 12,8% rispetto all'anno precedente, i flussi globali intra-area hanno avuto un ritmo di incremento del 15,2%, mentre gli scambi interregionali complessivi sono aumentati dell'11,7% (cfr. tavole A/25 e A/26). Di conseguenza, la quota degli scambi intraregionali sul valore complessivo del commercio mondiale è passata dal 41% del 1993 al 41,8% dell'anno successivo, mentre, parallelamente, l'incidenza dei flussi interregionali ha subito, nello stesso periodo, una contrazione dal 55,7% al 55,2% (cfr. tavole A/27 e A/28).

L'incremento del peso percentuale degli scambi intraregionali è da attribuire quasi interamente all'aumento della quota del commercio all'interno dell'area asiatica, passata dal 10,8% del 1993 all'11,6% del 1994, che riflette la stretta interdipendenza dei mercati del Sud-est asiatico, intensificatasi progressivamente negli ultimi anni con lo sviluppo di processi di specializzazione intra- e inter-industriale, favoriti dalla tendenza alla delocalizzazione delle produzioni del Giappone, anche in reazione al marcato apprezzamento dello yen. Nel lungo periodo si nota inoltre che l'integrazione commerciale della regione asiatica si è verificata con una velocità decisamente superiore a quella delle altre aree prese in considerazione, specie se si considera che essa si è realizzata in assenza di formali accordi di integrazione.

Nel 1994 la quota dei flussi commerciali interni all'Unione Europea non ha subito variazioni di rilievo rispetto all'anno precedente, essendo passata dal 21,5% al 21,4%. Si tratta di un livello assai inferiore a quello raggiunto tra il 1990 e il 1992, ma il calo è in gran parte da attribuire a problemi statistici legati all'introduzione del nuovo sistema di rilevazione degli scambi intracomunitari (Intrastat), dopo l'abolizione dei controlli doganali alle frontiere interne (cfr. capitolo 2). Al contrario, a partire dal 1992, si rileva un sensibile aumento della quota dei flussi commerciali intra-Nordamerica, che riflette la crescente interdipendenza fra i mercati del Canada e degli Stati Uniti, sancita dagli accordi di liberalizzazione conclusi tra i due paesi e dalla successiva formazione del NAFTA insieme al Messico. Per quanto riguarda le altre aree geo-economiche interessate da fenomeni di integrazione commerciale, la quota del loro commercio intraregionale nel 1994 non ha subito variazioni e si è mantenuta su livelli molto modesti.

Negli anni più recenti l'unica ulteriore osservazione di rilievo riguarda l'evoluzione della quota del commercio tra i paesi in transizione, che si è bruscamente ridotta, in coincidenza con la dissoluzione degli accordi preferenziali del COMECON.

Passando all'esame dei flussi di interscambio interregionali, si osserva nel 1994 un incremento, rispetto all'anno precedente, della quota delle esportazioni dell'Unione Europea sia verso il Nordamerica sia verso l'aggregato Giappone-Asia, passate rispettivamente dal 3% al 3,1% e dal 3% al 3,2% del commercio mondiale. Tuttavia, tale aumento è stato unidirezionale, nel senso che si è accompagnato ad una flessione della quota delle esportazioni del Nordamerica e del Giappone-Asia verso l'Unione Europea, passate rispettivamente dal 2,9% al 2,7% e dal 3,9% al 3,7%. Nello stesso periodo, si sono invece rivelati in ascesa in entrambe le direzioni gli scambi dell'Unione Europea con i paesi EFTA e con i paesi in transizione.

La quota degli scambi esterni all'area nordamericana nel 1994 è aumentata soltanto in direzione della regione latino-americana e viceversa, mentre è rimasta costante con riferimento all'area asiatica e agli altri paesi industriali (Australia e Nuova Zelanda), subendo invece marginali contrazioni con riferimento alle altre zone geografiche oggetto dell'analisi. Al contrario, per l'area Giappone-Asia, le esportazioni verso il Nordamerica sono passate da una quota del 6,8% al 6,9% del commercio mondiale. Tale percentuale è aumentata anche per i flussi diretti verso gli altri paesi industriali, mentre è rimasta costante verso le altre regioni, ad esclusione del Medio Oriente, verso cui invece ha fatto registrare una flessione di un decimo di punto.

A completamento della presente analisi, si fornisce un quadro sintetico delle tendenze dei flussi commerciali regionali che l'ICE propone tradizionalmente attraverso la costruzione del cosiddetto *indice di introversione commerciale* [1] (cfr. tavole A/29, A/30, A/31 e grafico 1.17).

---

[1] L'indice di introversione commerciale (IC) - o di intensità relativa del commercio intra-area - si ottiene mettendo in rapporto l'incidenza degli scambi intraregionali sul commercio totale di un'area ed il peso di quest'ultima sul commercio mondiale, secondo la formula:

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

${}_aT_a$ = commercio intraregionale dell'area *a;*
${}_aT_w$ = commercio totale dell'area *a* con il mondo *w;*
${}_wT_w$ = commercio mondiale;
con dati espressi in dollari correnti.
La media mondiale è calcolata ponderando gli indici di introversione di ogni area con le corrispondenti quote sul commercio mondiale (le stesse che figurano al denominatore degli indici).
Se il livello di un indice di introversione è superiore a 1, come generalmente accade, ciò denota che la rilevanza di un'area per i propri scambi internazionali è maggiore del suo peso sul commercio mondiale.
Le aree più aperte agli scambi con paesi ad esse esterni sono quelle caratterizzate da livelli relativamente bassi dell'indice. Un suo aumento può quindi essere interpretato come un segno di più intensa integrazione interna all'area e/o di maggiore isolamento dal resto del mondo, anche per effetto di barriere protezionistiche o di altre pratiche discriminatorie.

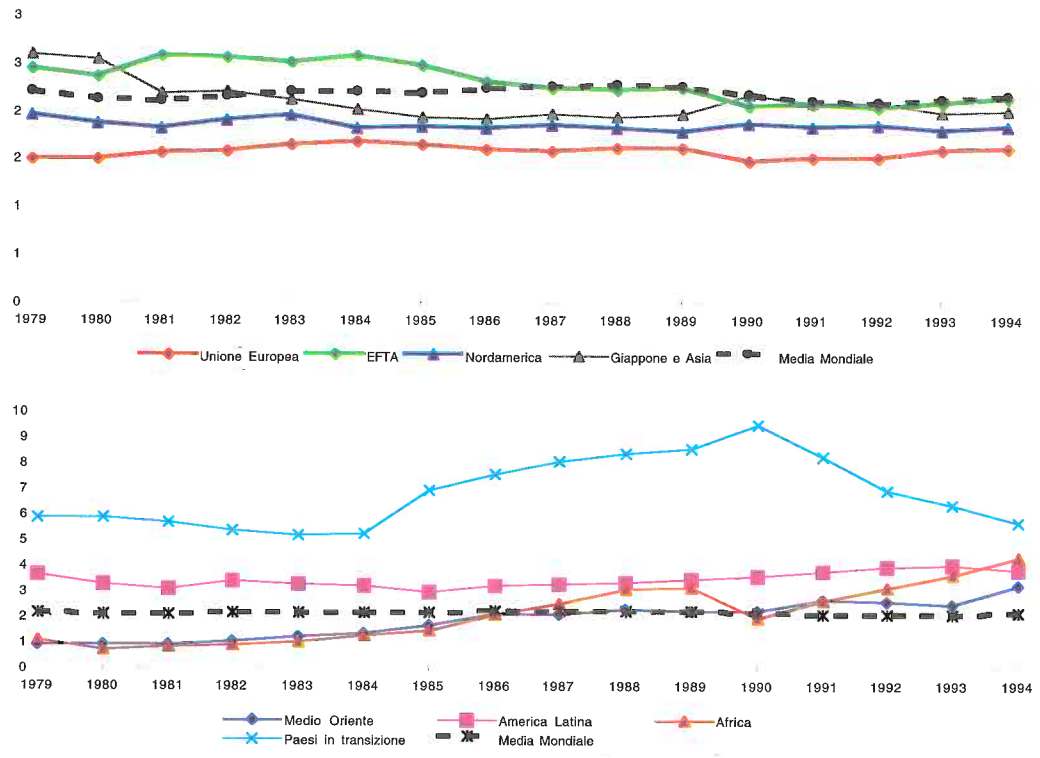
Sia pur con le cautele associate all'interpretazione di questo indice[2], non si può fare a meno di rilevare che, tra tutte le aree, esso mostra il livello più basso con riferimento agli scambi commerciali dell'Unione Europea. Tuttavia, sempre per la UE, a partire dal 1990, l'indice ha mostrato una tendenza all'incremento, in quanto, alla riduzione del peso degli scambi dell'area sul totale del commercio mondiale (denominatore dell'indice di introversione), si sono contrapposti prima un aumento (dal 1990 al 1992) e poi una flessione meno accentuata (dal 1992 al 1994) dell'incidenza degli scambi intraregionali sul commercio totale dell'area (numeratore dell'indice)[3].

Anche nelle altre aree per le quali spesso nel dibattito corrente viene paventato il rischio di una progressiva polarizzazione dei flussi mercantili, cioè nel Nordamerica e in Giappone-Asia, il livello dell'indicatore é sistematicamente inferiore alla media mondiale. Per il Nordamerica, il profilo dell'indice di introversione si é mantenuto sostanzialmente costante negli ultimi anni, pur facendo registrare un incremento nel 1994, mentre per l'area asiatica ha mostrato, a partire dal 1990, una tendenza alla contrazione, con la sola eccezione del 1994, quando si é registrato un marginale incremento.

Per le altre aree regionali, ad esclusione dell'EFTA, l'indice di introversione é nettamente superiore alla media mondiale, ma tra il 1993 e il 1994 esso ha mostrato andamenti differenziati. In particolare, al sensibile incremento registrato dal Medio Oriente e dall'Africa, ha corrisposto un'altrettanto netta flessione dell'intensità degli scambi intraregionali per l'America Latina e per i paesi in transizione, segno forse del fatto che in queste ultime aree i processi di liberalizzazione degli scambi con il resto del mondo tendono a prevalere sui peraltro incerti progressi degli accordi di integrazione regionale (cfr. capitolo 3).

INDICI DI INTROVERSIONE COMMERCIALE

(rapporti tra il peso degli scambi intraregionali sugli scambi totali di un'area e il peso di questi ultimi sul commercio mondiale)



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Grafico 1.17

[2] Per una discussione in proposito, cfr. G. Basevi e G. Poli: "La polarizzazione degli scambi internazionali e i rapporti tra CEE, EFTA ed Europa orientale", in ICE, *Rapporto sul Commercio Estero 1990*, Roma, 1991, pp. 32-39.

[3] Un'analisi più dettagliata e su un orizzonte temporale più lungo del commercio intraregionale dell'Unione Europea appare nel capitolo 2 di questo *Rapporto*.

Non è facile tentare di trarre conclusioni generali dagli andamenti esaminati. Dopo essersi lentamente innalzato nel corso degli anni ottanta, il grado di polarizzazione del commercio mondiale (misurato dalla media ponderata degli indici di introversione) è sensibilmente diminuito tra il 1988 e il 1992. Tuttavia, l'abbassamento sembra dovuto esclusivamente al contributo delle aree europee: nella UE, nell'EFTA e, soprattutto, nei paesi in transizione, per motivi diversi, l'intensità degli scambi intraregionali si è attenuata tra il 1989 e il 1992, mentre nel resto del mondo si sono affermate tendenze verso una maggiore introversione commerciale. Negli ultimi due anni si è manifestata un'inversione di tendenza e la polarizzazione del commercio mondiale ha ripreso a crescere. Ne è stata protagonista, ancora una volta, l'Europa occidentale, forse per effetto dell'intensificarsi del suo processo di integrazione. Ma vi hanno contribuito anche aree come il Medio Oriente e l'Africa, per le quali l'aumento degli indici di introversione, che continua quasi ininterrottamente dalla fine degli anni settanta, va piuttosto interpretato come un segno di progressiva marginalizzazione dalla dinamica del commercio internazionale.

A limitare l'integrazione di queste aree nell'ambito del sistema commerciale mondiale concorrono oggettive difficoltà strutturali e il tendenziale deterioramento delle loro ragioni di scambio, dovuto all'elevata quota di materie prime nella composizione delle esportazioni. È verso queste realtà che dovranno concentrarsi gli sforzi delle istituzioni multilaterali, al fine di favorire un più ampio accesso dei loro prodotti sui mercati dei paesi più sviluppati.

1.5 GLI INVESTIMENTI DIRETTI INTERNAZIONALI

Secondo il *World Investment Report 1995* dell'UNCTAD, pubblicato lo scorso ottobre, nel 1994 i flussi globali degli investimenti diretti esteri (IDE) in uscita hanno fatto registrare una stasi, dopo la sostenuta ripresa dell'anno precedente, attestandosi su un totale di 222 miliardi di dollari, il valore più elevato dopo quello del 1990 (cfr. tavola 1.8). Le prime stime per il 1995, elaborate dalla Banca Mondiale, indicano un nuovo, anche se più moderato incremento, ad un valore complessivo di circa 230 miliardi.

FLUSSI DI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI IN USCITA

(milioni di dollari e variazioni percentuali rispetto al periodo precedente)

Aree e paesi	media 1983-1988	media 1989-1994	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Paesi industriali	88.277	162.884	202.270	226.215	188.257	171.281	192.959	189.280
		84,5		*11,8*	*-16,8*	*-9,0*	*12,7*	*-1,9*
Unione Europea	47.942	94.316	115.139	135.668	105.181	104.446	94.698	105.464
		96,7		*17,8*	*-22,5*	*-0,7*	*-9,3*	*11,4*
Francia	5.864	22.064	19.503	34.822	23.932	31.269	20.604	22.860
		276,3		*78,5*	*-31,3*	*30,7*	*-34,1*	*10,9*
Germania	7.897	17.738	18.310	28.660	22.820	16.080	17.430	20.560
		124,6		*56,5*	*-20,4*	*-29,5*	*8,4*	*18,0*
Italia	2.771	4.666	2.160	7.585	7.222	5.891	7.409	5.136
		68,4		*251,2*	*-4,8*	*-18,4*	*25,8*	*-30,7*
Regno Unito	18.757	19.017	35.183	18.630	16.004	19.147	25.737	25.137
		1,4		*-47,0*	*-14,1*	*19,6*	*34,4*	*-2,3*
Nordamerica	18.453	32.394	30.262	31.908	39.110	42.668	74.785	50.418
		75,6		*5,4*	*22,6*	*9,1*	*75,3*	*-32,6*
Canada	4.340	3.907	4.584	4.733	5.654	3.690	5.807	4.778
		-10,0		*3,3*	*19,5*	*-34,7*	*57,4*	*-17,7*
Stati Uniti	14.203	28.488	25.678	27.175	33.456	38.978	68.978	45.640
		100,6		*5,8*	*23,1*	*16,5*	*77,0*	*-33,8*
Altri industriali	17.878	29.558	47.874	50.826	35.612	18.092	14.481	24.942
		65,3		*6,2*	*-29,9*	*-49,2*	*-20,0*	*72,2*
Giappone	14.040	26.007	44.130	46.024	30.726	17.222	13.714	17.938
		85,2		*4,3*	*-33,2*	*-43,9*	*-20,4*	*30,8*
Paesi in via di sviluppo	5.423	15.956	15.586	16.934	10.994	19.314	29.136	32.907
		194,2		*8,6*	*-35,1*	*75,7*	*50,9*	*12,9*
PVS Africa	1.137	701	892	1.412	897	319	843	686
		-38,3		*58,3*	*-36,5*	*-64,4*	*164,3*	*-18,6*
PVS America Latina	292	979	791	1.094	1.272	810	1.998	1.905
		235,2		*38,3*	*16,3*	*-36,3*	*146,7*	*-4,7*
PVS Asia	3.862	13.342	13.735	11.008	8.268	16.736	28.315	30.306
		245,5		*-19,9*	*-24,9*	*102,4*	*69,2*	*7,0*
Cina	467	1.421	780	830	913	4.000	4.400	2.000
		204,2		*6,4*	*10,0*	*338,1*	*10,0*	*-54,5*
Hong Kong	1.453	6.117	2.930	2.377	3.064	7.375	17.451	20.956
		321,0		*-18,9*	*28,9*	*140,7*	*136,6*	*20,1*
Paesi in transizione	11	30	19	38	37	17	77	67
		169,7		*100,0*	*-2,6*	*-54,1*	*352,9*	*-13,0*
Mondo	93.711	178.869	217.874	243.186	199.288	190.612	222.171	222.254
		90,9		*11,6*	*-18,1*	*-4,4*	*16,6*	*0,0*

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.8

La momentanea contrazione dei flussi di IDE nel 1991 e nel 1992 è stata indotta principalmente dalla recessione economica che ha caratterizzato i maggiori paesi industriali. Tuttavia, il dato storico rilevante è che, rispetto alla media annuale del periodo 1983-1988, nei sei anni successivi (1989-1994) i flussi medi annuali in uscita sono quasi raddoppiati, a conferma del fatto che gli IDE stanno diventando una componente strutturale di rilevanza sempre maggiore nell'evoluzione degli scenari dell'economia mondiale. La loro crescita, infatti, non è ascrivibile soltanto a fattori macroeconomici di natura ciclica, ma anche ad una sempre più ampia liberalizzazione dei regimi d'investimento e alla notevole accelerazione dei processi di privatizzazione.

Nel 1994 i flussi di IDE in uscita dai paesi industriali hanno rappresentato l'85% del totale, pur avendo subito una contrazione dell'1,9% rispetto all'anno precedente. Gli Stati Uniti hanno continuato ad essere il principale paese investitore, seguiti da Regno Unito, Francia, Hong Kong e Germania. Sembra però che il ruolo di Canada e Stati Uniti nella distribuzione geografica dei flussi netti di IDE sia mutato nel 1994, in quanto i flussi in entrata nei due paesi nordamericani hanno superato il livello di quelli in uscita, mentre Unione Europea e Giappone han-no continuato a rappresentare una fonte di offerta di risorse nette per l'accumulazione globale.

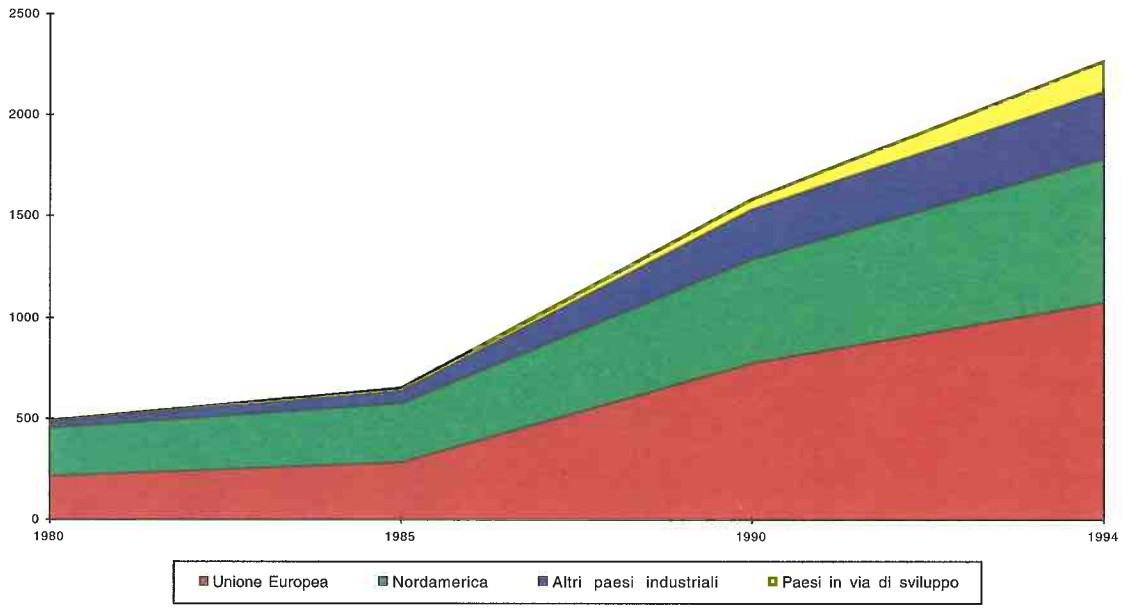
Il 1994 si è anche caratterizzato per la ripresa degli investimenti diretti del Giappone, dopo le forti flessioni fatte registrare nei tre anni precedenti, anche se i flussi del 1994, pari a circa 18 miliardi di dollari, restano ancora notevolmente inferiori rispetto al picco del 1990. Nel complesso, i flussi in uscita dai cinque principali paesi investitori dell'area industriale (Stati Uniti, Francia, Germania, Regno Unito e Giappone) sono cresciuti del 19% nel 1993 e diminuiti del 10% nel 1994.

Per quanto concerne gli investimenti in uscita dai paesi in via di sviluppo, va rilevata innanzitutto la straordinaria rapidità della loro crescita negli ultimi anni. Infatti, se si confrontano i dati del 1994 con quelli del 1989, si osserva che l'ammontare dei flussi in uscita è più che raddoppiato, sia in valore assoluto sia relativamente al totale mondiale (tale quota è passata dal 7,2% del 1989 al 14,8% del 1994). Questo sensibile aumento è stato per larga parte indotto dalla crescita dei flussi interregionali di IDE, con origine soprattutto nelle economie asiatiche di recente industrializzazione, paesi che, in questi ultimi anni, si sono attivamente dedicati alla ricerca di opportunità di diversificazione geografica dei propri insediamenti produttivi in altre economie della regione, al fine di contenere le crescenti pressioni inflazionistiche interne. In particolare, si segnala la forte impennata degli investimenti di Hong Kong, ormai classica testa di ponte per le operazioni *cross-border* nell'area, che, dal 1992 al 1994, è passata dall'ottavo al quarto posto nella graduatoria mondiale dei flussi in uscita, scavalcando addirittura Germania e Giappone.

L'analisi degli stock in uscita (cfr. grafico 1.18), stimati in circa 2.400 miliardi di dollari alla fine del 1994, evidenzia come i paesi industriali occupino una posizione preminente, possedendo nel loro insieme il 93,7% del valore complessivo, una proporzione che è di gran lunga superiore alla quota di questi paesi sulle esportazioni o sul PIL mondiale. In particolare, l'Unione Europea detiene la percentuale più elevata degli stock in uscita, pari ad oltre il 45% del totale mondiale, mentre i cinque principali paesi investitori (Stati Uniti, Regno Unito, Giappone, Germania e Francia) insieme rappresentano circa i due terzi di tale valore. Tuttavia, l'evoluzione storica della composizione geografica degli stock di investimenti diretti in uscita mostra la crescita dell'importanza relativa dei paesi in via di sviluppo, la cui quota sullo stock totale in uscita è passata dall'1,2% del 1980 al 6,2% del 1994. Riguardo alla composizione settoriale, lo stock degli IDE in uscita dai maggiori paesi industriali riflette i profondi cambiamenti registratisi nella divisione internazionale del lavoro negli ultimi decenni. Nel 1970, circa il 23% dello stock mondiale di investimenti esteri era accumulato nelle risorse naturali ed il 31% nei servizi. Nel 1990, l'incidenza delle risorse naturali sullo stock mondiale di IDE in uscita è diminuita all'11%, mentre il 50% concerne le attività terziarie.

L'analisi dei flussi di IDE in entrata (cfr. tavola 1.9), conferma la rinnovata capacità di attrazione dei paesi industriali, dopo la flessione da essi sperimentata durante la fase recessiva dei primi anni novanta. Nel 1994 gli investimenti esteri verso quest'area sono ammontati a circa 135 miliardi di dollari, quasi il 60% del totale mondiale, con un incremento di circa il 5% rispetto all'anno preceden-

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEGLI STOCK DI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI IN USCITA
(miliardi di dollari)



Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Grafico 1.18

te, quando il tasso di crescita era risultato del 16%. Le stime preliminari per il 1995 indicano un ulteriore aumento del 2% per un valore complessivo di 138 miliardi di dollari. Il maggiore contributo a tale crescita è derivato dal forte incremento dell'attività di investimento negli Stati Uniti che continuano a rappresentare il principale paese beneficiario dei flussi in entrata, a conferma dell'ampia dimensione transnazionale assunta dall'economia americana. L'aumento dei flussi di IDE in entrata negli Stati Uniti, registrato nel 1994, pari al 20,3%, che succede alla fortissima impennata dell'anno precedente (133,6%), è stato generato non solo dall'accresciuto numero di acquisizioni estere di imprese americane, ma anche dalla maggiore profittabilità delle esistenti imprese a controllo straniero. L'elevato interesse manifestato dalle imprese transnazionali per gli Stati Uniti riflette, da un lato, l'obiettivo di conquistare una presenza stabile sul mercato nordamericano, reso ancora più attraente dalla creazione del NAFTA, e, dall'altro lato, la necessità strategica di acquisire un accesso diretto a fonti di offerta di tecnologia e di *know-how*. In Giappone, invece, gli investimenti diretti esteri sono risultati molto modesti nel 1994 (pari ad appena 888 milioni di dollari), a causa dell'apprezzamento dello yen, che ha mantenuto elevato il costo delle attività finanziarie nipponiche, e della fase recessiva attraversata dall'economia giapponese. Si è verificato comunque un netto recupero rispetto al crollo dell'anno precedente, determinato dai massicci disinvestimenti delle aziende europee.

A differenza delle tendenze manifestatesi nei flussi in uscita, nel 1994 i flussi di investimenti esteri in entrata nei paesi dell'Unione Europea hanno continuato a diminuire, a causa del prolungarsi degli effetti della recente fase recessiva, con riflessi particolarmente accentuati nel Regno Unito, in Francia e nei Paesi Bassi.

A tale flessione hanno concorso anche le più attraenti opportunità offerte da altre più dinamiche aree geo-economiche. In particolare, i flussi verso i paesi in via di sviluppo sono aumentati del 15% nel 1994, prolungando una tendenza crescente in corso da molti anni. Nel complesso, a partire dal 1986, i flussi di IDE verso tali paesi si sono quadruplicati, giungendo a rappresentare, alla fine del 1994, il 37% del totale mondiale. Questi sviluppi dimostrano come in tali paesi si sia venuto a creare un clima favorevole agli investimenti esteri, grazie alla brillante crescita dell'attività economica, alla progressiva liberalizzazione dei regimi di investimento e all'intensificarsi dei processi di privatizzazione.

FLUSSI DI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI IN ENTRATA

(milioni di dollari e variazioni percentuali rispetto al periodo precedente)

Aree e paesi	media 1983-1988	media 1989-1994	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Paesi industriali	71.779	118.243	171.722	176.436	115.092	111.223	129.073	134.984
		64,7		*2,7*	*-34,8*	*-3,4*	*16,0*	*4,6*
Unione Europea	27.425	69.515	84.191	104.408	79.357	77.978	74.004	71.157
		153,5		*24,0*	*-24,0*	*-1,7*	*-5,1*	*-3,8*
Francia	3.934	12.902	10.313	13.183	15.149	21.843	20.755	16.926
		228,0		*27,8*	*14,9*	*44,2*	*-5,0*	*-18,4*
Germania	1.517	6.278	10.780	9.160	7.860	5.460	1.840	4.410
		313,9		*-15,0*	*-14,2*	*-30,5*	*-66,3*	*139,7*
Italia	2.398	2.952	2.166	6.411	2.401	3.105	3.749	3.627
		23,1		*196,0*	*-62,5*	*29,3*	*20,7*	*-3,3*
Regno Unito	9.338	17.451	30.379	33.046	16.022	15.030	14.457	10.226
		86,9		*8,8*	*-51,5*	*-6,2*	*-3,8*	*-29,3*
Nordamerica	38.611	38.482	72.754	55.824	24.686	22.124	46.101	55.501
		-0,3		*-23,3*	*-55,8*	*-10,4*	*108,4*	*20,4*
Canada	4.222	4.352	5.018	7.853	2.747	4.462	4.981	6.032
		3,1		*56,5*	*-65,0*	*62,4*	*11,6*	*21,1*
Stati Uniti	34.389	34.117	67.736	47.915	22.004	17.600	41.108	49.448
		-0,8		*-29,3*	*-54,1*	*-20,0*	*133,6*	*20,3*
Altri industriali	4.266	7.189	10.402	10.082	7.785	9.020	6.596	5.844
		68,5		*-3,1*	*-22,8*	*15,9*	*-26,9*	*-11,4*
Giappone	326	1.299	1.054	1.753	1.368	2.728	86	888
		298,3		*66,3*	*-22,0*	*99,4*	*-96,8*	*932,6*
Paesi in via di sviluppo	19.757	40.565	28.622	34.689	40.889	54.750	73.350	84.441
		105,3		*21,2*	*17,9*	*33,9*	*34,0*	*15,1*
PVS Africa	2.104	2.723	4.812	2.207	2.974	3.265	3.000	3.080
		29,4		*-54,1*	*34,8*	*9,8*	*-8,1*	*2,7*
PVS America latina	7.438	11.610	7.488	8.989	15.254	17.672	19.900	20.254
		56,1		*20,0*	*69,7*	*15,9*	*12,6*	*1,8*
PVS Asia	10.042	25.861	16.021	23.083	22.201	33.195	49.984	60.664
		157,5		*44,1*	*-3,8*	*49,5*	*50,6*	*21,4*
Cina	1.823	9.367	3.393	3.487	4.366	11.156	27.515	33.800
		413,8		*2,8*	*25,2*	*155,5*	*146,6*	*22,8*
Paesi in transizione	17	2.285	268	300	2.448	4.426	5.964	6.267
		13340,2		*11,9*	*716,0*	*80,8*	*34,7*	*5,1*
Mondo	91.554	161.093	200.612	211.425	158.428	170.398	208.388	225.692
		76,0		*5,4*	*-25,1*	*7,6*	*22,3*	*8,3*

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.9

All'interno dell'aggregato dei paesi in via di sviluppo, sono stati i paesi asiatici ad attrarre i flussi più consistenti. Dal 1992 al 1994 i flussi di IDE verso questi paesi si sono quasi raddoppiati, passando da 33 a 61 miliardi di dollari, risultato che è scaturito non solo dagli elevati tassi di crescita economica registrati nell'area, ma anche dall'incremento dei flussi di investimento intraregionali. La quota più ampia dei flussi di IDE verso i paesi in via di sviluppo (40%) è stata assorbita dalla Cina che, nel 1994 si è confermata il secondo paese destinatario dopo gli Stati Uniti, per un valore pari a 34 miliardi di dollari. Nei paesi in via di sviluppo dell'America Latina, nel 1994 i flussi di IDE in entrata sono aumentati in misura molto marginale (1,8%), attestandosi sui 20 miliardi di dollari. Tale risultato sottende andamenti molto divergenti tra i vari paesi della regione, a seconda del progresso nei rispettivi programmi di privatizzazione. Si è confermata molto debole la dinamica degli IDE indirizzati verso l'area africana, dove, peraltro, essi tendono a rimanere concentrati nei paesi produttori di petrolio: la quota dell'Africa sul totale degli investimenti verso i paesi in via di sviluppo è passata dal 17% del 1989 a circa il 4% del 1994.

I flussi di investimenti diretti verso i paesi in transizione, pur essendo cresciuti a tassi considerevoli negli ultimi anni, rappresentano ancora una quota molto ridotta rispetto al totale mondiale, con una distribuzione che tende a privilegiare i paesi che hanno realizzato importanti progressi nei processi di privatizzazione, quali Repubblica Ceca, Ungheria e Polonia, a svantaggio dei paesi ancora in ritardo nell'attuazione dei programmi di riforma economica, i quali vengono così a mancare di un prezioso fattore di stimolo al processo di ristrutturazione faticosamente avviato.

Quasi un quarto dello stock globale di IDE in entrata alla fine del 1994 è collocato nei paesi in

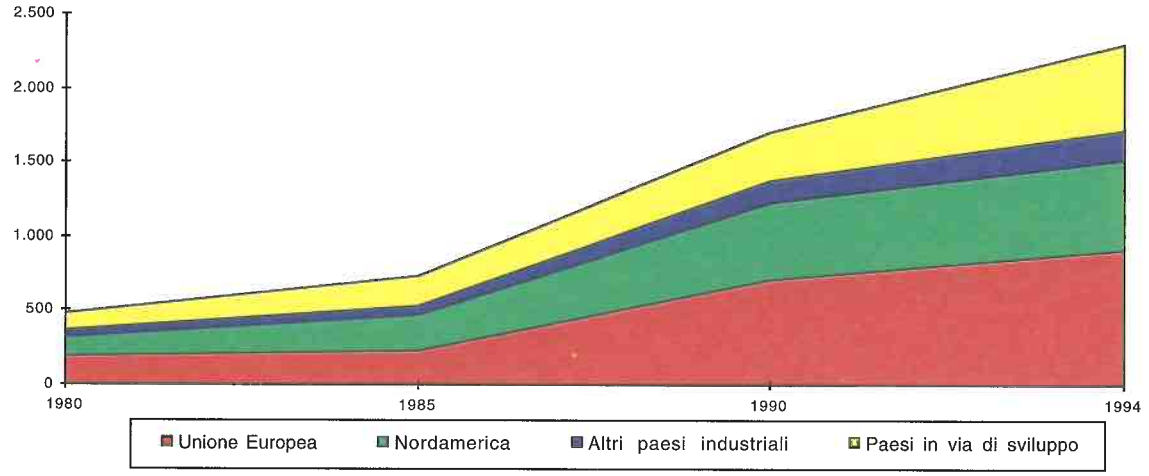
via di sviluppo, per un valore pari a 584 miliardi di dollari (cfr. grafico 1.19). Tra questi ultimi, oltre i due terzi sono concentrati in soli dieci paesi, tra i quali figura al primo posto la Cina, per un valore globale di circa 91 miliardi di dollari, seguita da Singapore (59 miliardi), Indonesia (47 miliardi), Messico (46 miliardi) e Brasile (41 miliardi).

Secondo le stime preliminari della Banca Mondiale, nel 1995 i flussi netti di IDE verso i paesi in via di sviluppo hanno continuato ad aumentare, raggiungendo un valore di 90,2 miliardi di dollari. I paesi dell'Asia orientale-pacifica hanno ancora attratto la principale quota di tali risorse, circa 54 milioni di dollari, con un aumento del 25% rispetto al 1994. Cina, Indonesia e Thailandia hanno registrato gli incrementi più consistenti. Nell'Asia meridionale, si rileva il raddoppio degli IDE diretti verso l'India tra il 1994 e il 1995.

L'America Latina si è confermata al secondo posto, fra le aree beneficiarie di IDE, con un ammontare di circa 18 miliardi di dollari, in quanto alla contrazione degli IDE verso il Messico, si sono contrapposti gli incrementi in Argentina, Brasile e Cile. Sia in Medio Oriente e Nord Africa, sia in Africa sub-sahariana gli investimenti esteri si sono ridotti a circa 2 miliardi di dollari, il 2,4% dei flussi netti di IDE verso i paesi in via di sviluppo.

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEGLI STOCK DI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI IN ENTRATA

(miliardi di dollari)



Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD Grafico 1.19

Gli investimenti diretti nei paesi in transizione hanno fatto registrare una rapidissima crescita nel 1995 (49%), raggiungendo un ammontare di 13 miliardi di dollari, con l'Ungheria che si è affermata come il principale paese beneficiario.

Nonostante i paesi industriali restino la principale fonte di IDE, circa il 90% dei flussi totali netti, un numero crescente di paesi in via di sviluppo si sta qualificando come fonte di offerta, anche se gli investimenti effettuati da tali paesi tendono a concentrarsi prevalentemente all'interno dell'area geo-economica di appartenenza. Si citano, in particolare, Corea del Sud, Thailandia e Cina nell'Asia orientale-pacifica, il Cile e il Brasile in America Latina.

Tra i fattori strutturali che hanno contribuito alla forte crescita degli IDE verso i paesi in via di sviluppo negli anni novanta si possono menzionare: l'accresciuta concorrenza internazionale, che ha stimolato le imprese dei paesi industriali ad investire in aree con costi meno elevati; le innovazioni tecnologiche, che hanno consentito il coordinamento tra fasi produttive dislocate in paesi diversi; la crescita dimensionale dei mercati di molti paesi in via di sviluppo, che ha reso necessario il ricorso a fonti di offerta di servizi non commerciabili per consumatori sempre più esigenti; l'intensificarsi dei programmi di privatizzazione, che hanno generato forti afflussi di IDE, soprattutto nei paesi in transizione.

Secondo le previsioni della Banca Mondiale, le prospettive di sostenibilità della crescita degli IDE appaiono estremamente favorevoli. La globalizzazione dei processi produttivi, il fattore princi-

pale della rapida crescita degli IDE nei paesi in via di sviluppo, si prevede in ulteriore continua evoluzione. La liberalizzazione commerciale, le innovazioni tecnologiche, la riduzione dei costi di trasporto e di telecomunicazione consentiranno sempre di più alle imprese di frazionare i processi produttivi in fasi autonome, localizzate nei luoghi maggiormente attraenti sotto il profilo dei costi e della produttività. La rapida crescita dei paesi in via di sviluppo ed il forte orientamento alle esportazioni da essi assunto continueranno quindi ad attrarre maggiori flussi di investimenti internazionali, rendendo sempre più stretta l'integrazione internazionale delle attività produttive.

2. IL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA

Sintesi

Il 1995 segna l'ingresso nell'Unione Europea di tre nuovi Stati membri, Austria, Finlandia e Svezia e si completa così il quarto allargamento dell'Unione dalla sua fondazione. È tuttora alto il numero di paesi, del Mediterraneo e dell'Europa centro-orientale, che hanno presentato domanda di adesione. Sia con i primi che con i secondi si sta accelerando il processo di integrazione commerciale. Queste trasformazioni si inseriscono in un contesto più ampio di cambiamenti che hanno interessato l'economia dell'Unione Europea sia sul piano macroeconomico che degli scambi commerciali. Basti ricordare il completamento del Mercato Unico e le vicende legate all'evoluzione del Sistema Monetario Europeo. Ciò non sempre rende possibile interpretare con chiarezza i cambiamenti della posizione commerciale dell'Unione e dei suoi Stati membri.

Il capitolo esamina l'evoluzione del commercio dell'Unione Europea, considerata come un'area a composizione costante (15 membri) in un orizzonte trentennale. Ne emerge l'immagine di una regione che rimane tuttora il maggiore esportatore mondiale con una quota di un quinto del mercato mondiale (escludendo gli scambi tra i paesi dell'Unione), ma tale quota è calata di oltre sei punti tra il 1965 e il 1995. Il grado di apertura internazionale dell'Unione Europea, misurato dalla propensione ad esportare e dalla penetrazione delle importazioni, è paragonabile a quello degli Stati Uniti e del Giappone e si è ulteriormente innalzato negli ultimi due anni.

Nel trentennio considerato il saldo della bilancia FOB-CIF è stato costantemente, anche se moderatamente, negativo, confermando il ruolo dell'Unione Europea come propulsore del commercio internazionale, benché questo influsso si sia attenuato nelle fasi di recessione.

Allo stesso tempo si è assistito ad un marcato processo di introversione del commercio dell'Unione, che ha visto crescere il peso degli scambi intracomunitari. Tale evoluzione ha riflesso sia una crescente integrazione commerciale tra i quindici, sia un minore peso in termini di PIL dell'Unione nel suo complesso, sia infine problemi di misurazione dovuti al cambiamento del sistema di rilevazione degli scambi intracomunitari (a cui è dedicato un apposito riquadro). Tuttavia ancora pochi, o meglio, poco visibili, sembrano essere gli effetti del completamento del Mercato Unico sul commercio intraregionale dell'Unione. Ma su questo punto è probabilmente necessario attendere la disponibilità di ulteriori informazioni.

L'orientamento geografico delle esportazioni dell'Unione Europea è abbastanza simile a quello delle importazioni. È interessante sottolineare il mutamento intervenuto negli anni novanta quando, pur rimanendo gli Stati Uniti il principale *partner*, si è accresciuto il peso sia dei paesi in via di sviluppo che dell'Est europeo, a danno della quota dei paesi industriali. L'andamento favorevole del saldo con i paesi in via di sviluppo ha contribuito in misura preponderante al ridimensionamento del disavanzo commerciale globale dell'Unione, verificatosi a partire dal 1992.

La parte finale del capitolo si occupa dell'andamento degli scambi per paesi membri, considerando la suddivisione, recentemente usata anche dalla Commissione Europea, tra i paesi che hanno fatto costantemente parte degli accordi di cambio del Sistema Monetario Europeo, con l'aggiunta dell'Austria (gruppo A) e gli altri, tra cui l'Italia, le cui monete sono uscite o non sono mai entrate nel sistema, oppure, facendone parte, hanno subito forti deprezzamenti (gruppo B). L'interesse di questa analisi è anche legato alle conseguenze che la recente instabilità valutaria può avere comportato sul commercio intra-UE, sia in termini di flussi effettivi che di implicazioni per le misure di integrazione. Suddividendo l'analisi in due sottoperiodi 1987-92 e 1993-95 si nota che nel primo di essi i maggiori contributi al sostegno del commercio intra-UE sono venuti dalla Germania, come probabile iniziale conseguenza dell'unificazione, e dall'ingresso di Spagna e Portogallo nella Comunità. Nel secondo sottoperiodo il ruolo delle importazioni tedesche è risultato ridimensionato mentre, contrariamente a quanto spesso ritenuto, la Francia ha conseguito un miglioramento della propria quota di esportazioni. Nel gruppo B solo l'Italia e la Spagna hanno registrato variazioni significative delle loro quote di esportazione.

2.1 LA COLLOCAZIONE DELL'UNIONE EUROPEA NEL COMMERCIO MONDIALE

Con l'ingresso ufficiale di tre nuovi Stati membri[1], il 1 gennaio 1995 si è completato il quarto allargamento dell'Unione Europea dalla sua fondazione nel 1958.

A differenza di quanto accaduto con i due più recenti ampliamenti verso sud nel 1981 (Grecia) e nel 1986 (Spagna e Portogallo), questa volta i nuovi paesi aderenti (Austria, Finlandia e Svezia) sono complessivamente caratterizzati da una popolazione relativamente scarsa e da un livello di sviluppo economico (in termini di PIL *pro capite*) piuttosto elevato. Si tratta inoltre di paesi che avevano già raggiunto un elevato grado di integrazione con gli altri *partner* grazie all'esperienza maturata con lo Spazio Economico Europeo e che pertanto non creeranno particolari problemi di riequilibrio all'interno dell'Unione.

Diverse invece sono le condizioni economiche, sociali e politiche che caratterizzano i paesi dell'Europa centro-orientale che hanno presentato la loro candidatura (accanto a Cipro, Malta e Turchia) a far parte in un prossimo futuro dell'Unione Europea. L'Unione non potrà inoltrarsi in questo ulteriore ampliamento, che sarà notevolmente diverso da quelli che lo hanno preceduto, dato il numero e l'eterogeneità dei candidati, senza che siano stati modificati preventivamente le vie e i mezzi per il suo funzionamento.

In risposta a questa sfida, come previsto dal Trattato sull'Unione Europea, nel marzo del 1996 si è aperta a Torino una Conferenza Intergovernativa (CIG[2]), con l'obiettivo di consolidare il processo di integrazione.

Quote sul commercio mondiale, grado di apertura e bilancia commerciale

La tavola 2.1 mostra come sono cambiati negli ultimi trent'anni i pesi relativi dei componenti della cosiddetta *Triade* (Unione Europea a 15, Stati Uniti e Giappone), che sono i maggiori protagonisti degli scambi internazionali. Nel complesso la loro importanza è progressivamente diminuita, cedendo spazio all'emergere di alcuni paesi in via di sviluppo.

Si notano tuttavia significative differenze; mentre il Giappone ha visto tendenzialmente espandersi la sua quota di commercio mondiale, sia sulle esportazioni che sulle importazioni, il peso dell'Unione Europea è andato sensibilmente diminuendo. La sua posizione di primato si è mantenuta soltanto nelle esportazioni, dove anche gli Stati Uniti, nonostante un modesto recupero nella seconda metà degli anni ottanta, hanno perso posizioni. Viceversa sulle importazioni la UE è stata scavalcata dagli Stati Uniti, che a partire dal 1993 sono diventati il più grande mercato di sbocco del commercio mondiale[3].

L'economia europea presenta comunque un elevato grado di apertura internazionale. I grafici 2.1 e 2.2 mostrano l'andamento della propensione ad esportare (rapporto tra esportazioni di merci e PIL) e della penetrazione delle importazioni (rapporto tra importazioni di merci e domanda interna) per Unione Europea, Stati Uniti e Giappone, a partire dal 1982[4]. Si nota che, una volta riassorbiti gli effetti del *contro-shock* petrolifero e valutario del 1986 - evidentemente più intensi

---

[1] Anche il governo norvegese aveva partecipato ai negoziati per l'adesione, conclusi positivamente nel marzo del 1994, ma ha dovuto rinunciare all'ingresso in seguito alla pronuncia negativa di un *referendum*. La Norvegia comunque continua a far parte dello Spazio Economico Europeo, un accordo che estende la libera circolazione delle merci e dei capitali ai paesi EFTA (Svizzera esclusa).

[2] Quella apertasi a Torino è la sesta Conferenza Intergovernativa nei 45 anni di storia dell'Unione Europea.

[3] Comprendendo nel commercio mondiale anche gli scambi tra i paesi dell'Unione, come si fa nella parte inferiore della tavola 2.1, le dimensioni della contrazione di quota dell'Unione Europea nel 1993 appaiono notevolmente amplificate, anche per effetto della probabile sottovalutazione statistica degli scambi intra-UE, dovuta ai problemi di funzionamento del nuovo sistema di rilevazione (Intrastat), che è stato introdotto dopo l'abolizione dei controlli doganali interni per il completamento del Mercato Unico (cfr., in questo capitolo, il riquadro su "*Il Mercato Unico e la caduta delle frontiere interne: la riforma del sistema Intrastat*").

[4] Nel caso dell'Unione Europea gli indicatori sono calcolati escludendo gli scambi intraregionali, in modo da mettere in evidenza il suo grado di apertura nei confronti del resto del mondo, considerandola già come un'area pienamente integrata. A questo scopo però, per problemi di disponibilità di dati, è stato necessario calcolare gli indicatori a prezzi correnti e limitare l'analisi agli scambi di merci. Nel valutare il loro andamento nel tempo bisogna quindi tener conto sia degli effetti esercitati dalle fluttuazioni dei tassi di cambio e dei prezzi delle materie prime, sia delle distorsioni dovute alla minore dinamicità delle merci rispetto ai servizi nella crescita del PIL e della domanda interna.

sul valore del commercio estero che non su quello della produzione e della domanda - entrambi gli indicatori di apertura internazionale hanno oscillato per l'Unione Europea intorno a livelli relativamente elevati. Nell'ultimo biennio è emersa una netta tendenza ascendente in termini di propensione all'esportazione: l'Unione Europea ha scavalcato anche il Giappone, mentre il grado di penetrazione delle importazioni è cresciuto mantenendosi su livelli analoghi a quelli degli Stati Uniti.

Limitandosi agli scambi di beni, la tavola 2.2 analizza l'andamento delle esportazioni e delle importazioni extra-area dell'Unione Europea a 15 membri a partire dal 1965. Nel trentennio considerato il saldo della bilancia commerciale FOB-CIF è stato quasi costantemente negativo, ma solo raramente le sue dimensioni hanno superato il 10% dell'interscambio, ad esempio in corrispondenza delle crisi petrolifere. Il *contro-shock* dei prezzi del petrolio nel 1986 determinò per quell'anno un attivo della bilancia commerciale, che però è subito tornata in disavanzo, con una dinamica delle importazioni che fino al 1991 è stata sempre superiore a quella delle esportazioni. Negli ultimi anni (con l'eccezione del 1994) l'andamento relativo dei due flussi si è invertito, in conseguenza della debolezza ciclica dei paesi europei nei confronti dei loro *partner*, riducendo il disavanzo a circa l'1,3% dell'interscambio.

L'intensità del commercio intraregionale in Europa

La maggior parte del commercio dei paesi membri si concentra all'interno dell'Unione. La quota degli scambi intra-area nel 1995 è stata infatti superiore al 60% sia per le esportazioni (a partire dal 1993 denominate *spedizioni*) che per le importazioni (*arrivi*).

L'andamento di tale quota non è stato tuttavia uniforme nel periodo considerato (grafico 2.3). La tendenza crescente del commercio intra-area fino al 1973 è stata interrotta dalle crisi petrolifere degli anni settanta, che hanno comportato maggiori esborsi per i rifornimenti di materie prime dall'esterno dell'Unione e, successivamente, un rapido incremento delle esportazioni di manufatti verso i paesi produttori che beneficiavano di maggiori entrate.

Riassorbita la recessione dei primi anni ottanta, a partire dal 1985, il commercio intra-area ha ripreso ad espandersi sino al 1992, favorito da diversi fattori quali le basse quotazioni delle materie prime e il forte incremento del commercio intra-industriale, connesso ai progressi nel processo di integrazione.

Il completamento del mercato unico nel 1993, contrariamente alle aspettative, non ha comportato finora un'intensificazione del commercio intra-area. Al contrario in quell'anno la quota degli scambi intra-UE è crollata drasticamente, sia a causa dello sfasamento ciclico delle economie dell'Europa continentale rispetto a quelle americana ed asiatica, sia per il già citato effetto statistico del nuovo sistema di rilevazione degli scambi intracomunitari.

Sebbene la quota delle importazioni-esportazioni intraregionali sul totale degli scambi dell'area sia il più immediato e diffuso indicatore per l'analisi degli effetti dell'integrazione regionale, tuttavia esso presenta notevoli limitazioni. In particolare è difficilmente utilizzabile per i confronti internazionali in quanto è condizionato dal numero dei paesi compresi in ogni regione e dalle loro dimensioni. Inoltre, anche nel caso in cui il numero dei paesi rimanga costante (come nell'analisi appena svolta), un incremento/diminuzione della quota degli scambi intra-area potrebbe riflettere anche un aumento/calo della dimensione relativa della regione nel commercio mondiale, invece che una vera e propria intensificazione degli scambi intraregionali.

Per cercare di ovviare a questi problemi e tentare di raffinare l'analisi dell'integrazione commerciale in Europa, si può impiegare un *indicatore di intensità del commercio intraregionale*, simile all'indice di introversione già usato nel capitolo 1 di questo *Rapporto*. Tale indicatore aumenta se l'incidenza degli scambi intraregionali sul commercio totale dell'Unione Europea cresce più di quanto salga la sua importanza nel commercio mondiale, riflettendo così più precisamente l'operare dei

processi di integrazione[5].

La tavola 2.3 mostra l'andamento globale dell'indice e delle sue componenti negli ultimi trent'anni. Se si considerano i due estremi del periodo analizzato, si rileva un aumento dell'indicatore di intensità del commercio intra-area, che è passato da 136 nel 1965 sino a 162 nel 1995. Questo andamento è il risultato del già evidenziato aumento della quota degli scambi intracomunitari sul totale del commercio dell'Unione (dal 55% al 61%) combinato con una riduzione del peso dell'UE sul commercio mondiale (dal 40% al 38%). A sua volta questo calo è la risultante di due effetti: da un lato l'UE ha accresciuto il suo peso sul prodotto mondiale (dal 27% al 30%), dall'altro il suo grado di apertura relativo è sensibilmente diminuito passando da 150 a 125.

Nell'arco del trentennio in esame si possono tuttavia distinguere quattro sottoperiodi, che si caratterizzano per gli andamenti non uniformi delle variabili considerate[6] (cfr. grafico 2.4):

1) *dal 1965 al 1980*: l'intensità degli scambi intraregionali è salita leggermente, in ragione di un aumento della quota del commercio intra-UE, solo parzialmente compensato dall'incremento del peso dell'Unione sul commercio mondiale, a sua volta spiegato principalmente dal suo guadagno di quota sul PIL mondiale;

2) *dal 1981 al 1985:* l'indicatore si è impennato, essenzialmente per il netto calo che la recessione ha imposto alla quota UE sul prodotto mondiale. Il contemporaneo sensibile recupero nel grado di apertura relativo dell'Unione (che ha raggiunto il suo livello massimo nel 1985) non è bastato a contrastare questa tendenza;

3) *dal 1986 al 1992:* l'evoluzione favorevole del rapporto tra il PIL dell'Unione Europea e il PIL mondiale ha causato un declino dell'indice di intensità degli scambi intra-area, nonostante un ulteriore aumento della quota del commercio intracomunitario e la repentina caduta del grado di apertura relativo dell'UE;

4) *dal 1993 al 1995:* nel 1993, come già evidenziato in precedenza, nonostante l'eliminazione dei controlli doganali, la quota del commercio intracomunitario è sorprendentemente diminuita di circa cinque punti percentuali, con un recupero in misura minima nei due anni seguenti. Tuttavia l'indicatore di intensità del commercio intra-area ha registrato un forte incremento - da 150 a 162 - come conseguenza di un netto calo della quota dell'Unione sul commercio mondiale che, a sua volta, è il riflesso della diminuzione della sua quota sul PIL mondiale e, in maggiore misura, del suo grado di apertura relativo[7].

In sintesi si può affermare che nel periodo 1965-95 l'intensità degli scambi commerciali tra i paesi dell'Unione Europea è aumentata più di quanto farebbe supporre la semplice osservazione della quota di tali scambi sul commercio totale dell'area. Potenti fattori di integrazione hanno reso i mercati dell'Unione Europea ben più importanti reciprocamente di quanto lo siano diventati per il commercio mondiale.

---

[5] L'indice (I) è definito come il rapporto fra la quota del commercio intracomunitario (esportazioni + importazioni) sul commercio totale dell'Unione Europea (R) e il peso dell'UE sul commercio mondiale (T). Il denominatore a sua volta è pari al prodotto della quota dell'UE sul PIL mondiale (G) per il rapporto (O) tra il suo grado di apertura internazionale (A_i), misurato dal rapporto commercio/PIL, e la corrispondente media mondiale (A_w). In formula:

$$I_i = \frac{R_i}{G_i(A_i A_w)}$$

Per un'esaustiva disamina dell'indicatore e delle problematiche connesse si veda K. Anderson e H. Norheim, "From imperial to regional trade preferences: Its effect on Europe's intra- and extra-regional trade", *Weltwirtschaftliches Archiv,* vol. 129, 1993, n. 1, pp. 78-102.

[6] Le notevoli oscillazioni delle variabili in esame sono dovute anche all'impatto nominale delle oscillazioni dei tassi di cambio. Per ovviare a questo problema bisognerebbe esaminare dati a prezzi costanti, che catturino soltanto gli effetti reali.

[7] L'aumento dell'indice di intensità degli scambi intraregionali a partire dal 1993 non può essere tuttavia interpretato come un segno inequivocabile di maggiore integrazione commerciale. I problemi statistici più volte ricordati, infatti, hanno generato una sottovalutazione del commercio intra-area, che si è riflessa anche nel drastico abbassamento del grado relativo di apertura commerciale, cioè di uno dei termini che compaiono al denominatore dell'indice di intensità degli scambi intraregionali.

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 1995, hanno assorbito il 18% delle vendite extracomunitarie (tavola 2.4).

Nonostante la quota degli USA sul totale dell'export extra-UE sia calata di oltre 6 punti percentuali rispetto al 1985, questo paese resta saldamente in testa nella classifica dei *partner* commerciali dell'Unione Europea, seguito dalla Svizzera e dal Giappone con rispettivamente il 9% e il 6%.

Nell'ultimo trentennio l'andamento delle quote delle principali aree ha seguito fasi alterne. Negli anni settanta, per effetto della maggiore capacità d'importazione generata dall'aumento dei prezzi del petrolio e delle altre materie prime, l'incidenza dei paesi in via di sviluppo si è innalzata notevolmente, a scapito dei paesi industriali.

Nel decennio successivo questi ultimi hanno recuperato importanza, mentre si è ridotto il peso sia dei PVS che dei paesi dell'Est europeo. Dopo il 1987, infine, la quota dei paesi industriali è nuovamente diminuita, arrivando a toccare nel 1995 poco più del 40% delle vendite extracomunitarie. Nello stesso periodo le vendite verso i paesi in transizione dell'Europa centrale ed orientale (PECO) sono sensibilmente cresciute, raggiungendo il 7,5% del totale, mentre anche l'insieme degli altri paesi (prevalentemente in via di sviluppo) ha aumentato la propria importanza, assorbendo nel 1995 circa il 49% dei prodotti esportati dall'Unione. All'interno di questo raggruppamento va sottolineata la spettacolare crescita di alcuni mercati asiatici (Cina, ASEAN).

La provenienza delle importazioni

La struttura geografica delle importazioni dell'Unione è abbastanza simile a quella delle esportazioni appena descritta (tavola 2.5).

Superate le crisi petrolifere degli anni settanta, i paesi industriali hanno acquistato sempre maggior peso, soprattutto per l'aumento delle importazioni provenienti dal Giappone e dalla Svizzera, mentre la quota di mercato degli Stati Uniti ha oscillato intorno al 18-20%.

Negli anni novanta si è verificata un'inversione di tendenza e i paesi industriali hanno visto nuovamente ridimensionarsi la propria importanza come fornitori di merci dell'Unione Europea. Ne hanno tratto vantaggio soprattutto i PECO, che nel giro di cinque anni hanno quasi raddoppiato la propria quota di mercato, a testimonianza dei successi conseguiti dal processo di ristrutturazione dei loro sistemi economici.

Nel suo insieme, invece, l'incidenza percentuale dei paesi in via di sviluppo è aumentata in misura modesta negli anni novanta. Tuttavia ciò nasconde andamenti contrastanti: i paesi dell'Estremo Oriente hanno conseguito consistenti incrementi delle proprie quote di mercato, prolungando la tendenza favorevole che attraversa tutto il trentennio considerato. Non accenna invece ad arrestarsi la tendenza declinante delle quote di mercato dei paesi dell'America Latina e ACP (Africa, Caraibi, Pacifico), condizionate, tra l'altro, dal progressivo cedimento delle quotazioni internazionali delle materie prime.

I saldi commerciali

La tavola 2.6 mostra che il ridimensionamento del disavanzo commerciale complessivo dell'Unione Europea, realizzatosi a partire dal 1992 quasi ininterrottamente, è dovuto soprattutto all'andamento degli scambi con i paesi in via di sviluppo: il deficit di 18 miliardi di ECU del 1991 si è rovesciato in un surplus, che ha superato i 20 miliardi di ECU nel 1995. Si è ridotto in misura consistente anche il disavanzo con i paesi industriali. Considerando invece i paesi in transizione, al forte incremento dell'attivo con i PECO si è contrapposto l'ampliamento del deficit con le repubbliche ex-URSS.

Per valutare meglio l'entità degli squilibri commerciali con i singoli paesi, si può fare riferimen-

to alla tavola 2.7, in cui i saldi bilaterali sono stati normalizzati dividendoli per l'interscambio totale, in modo da facilitare i confronti tra periodi e paesi diversi.

Si nota subito che, anche nell'orizzonte temporale dell'intero trentennio 1965-95, la tendenziale riduzione del disavanzo normalizzato dell'Unione Europea è attribuibile principalmente alla favorevole evoluzione degli scambi con i paesi in via di sviluppo produttori di materie prime. Ad esempio con l'America Latina, l'Unione Europea è passata da un disavanzo pari ad un quarto del valore dell'interscambio nel 1965 ad un surplus, sia pure modesto, nel 1995.

Con i paesi industriali il periodo più favorevole è stato tra il 1975 e il 1985. Successivamente si è riformato un disavanzo, per effetto del deterioramento dei saldi con tutti i principali *partner*, ad eccezione del Giappone, che resta comunque il paese con il quale l'Unione Europea accusa il disavanzo più pronunciato, anche in percentuale dell'interscambio, seguito dalla Cina e dalle repubbliche della ex-URSS.

2.3 LA COLLOCAZIONE DEGLI STATI MEMBRI NEL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA

Nella prima parte di questo capitolo, come già nelle precedenti edizioni del *Rapporto*, l'Unione Europea è stata analizzata come un'area integrata, aggregando i dati degli scambi commerciali dichiarati dai quindici Stati membri, i quali peraltro continuano a calcolare individualmente la propria bilancia commerciale negli scambi sia extra- che intra-comunitari.

Tale approccio è giustificato dal fatto che, all'interno di un'area sempre più integrata commercialmente, ma anche finanziariamente e in alcuni settori della politica economica, il concetto di bilancia commerciale nazionale va sempre più riducendo la sua importanza, mentre acquista interesse l'analisi dei dati dell'Unione Europea a livello aggregato, anche per i possibili confronti internazionali (ad esempio con gli Stati Uniti).

La crisi dello SME, apertasi nel 1992 e non ancora risolta, ha segnato tuttavia una battuta di arresto in questo quadro di crescente integrazione, sottolineando le profonde differenze che ancora esistono nelle politiche valutarie dei quindici ed addirittura spingendo alcuni membri a prospettare l'introduzione di misure di compensazione per i vantaggi competitivi di cui alcuni paesi (tra cui l'Italia) avrebbero beneficiato con la svalutazione della loro moneta.

Pertanto è sembrato interessante introdurre nel *Rapporto* di quest'anno un contributo di analisi empirica al dibattito, evidenziando l'evoluzione della posizione commerciale relativa (in termini di quote sulle esportazioni/importazioni) dei quindici sia negli scambi extra- che intra-Unione. L'idea è quella di cercare di individuare eventuali spostamenti di flussi commerciali che possano essere in parte spiegati dalle fluttuazioni monetarie degli ultimi tre anni.

L'analisi si basa sui dati dei flussi commerciali dei quindici Stati che fanno attualmente parte dell'Unione Europea[8]. Inoltre, per comodità espositiva, i paesi membri sono stati anche aggregati in due gruppi, a seconda del loro recente comportamento in termini di fluttuazioni monetarie[9].

Il gruppo A (8 paesi) comprende gli Stati membri che hanno partecipato in maniera continuativa allo SME fin dalla sua nascita: Germania, Francia, Danimarca, Benelux ed Irlanda, nonché l'Austria, la cui moneta è strettamente ancorata al marco tedesco ed è entrata nel sistema immediatamente dopo la sua adesione all'Unione.

Nel gruppo B (7 paesi) rientrano i paesi le cui monete sono uscite dal sistema dopo la crisi del 1992 (Italia e Regno Unito), che hanno dovuto svalutare diverse volte da tale data (Spagna e Portogallo), oppure che non hanno mai fatto parte dello SME: Grecia, Finlandia e Svezia.

---

[8] Prima di entrare a pieno titolo nell'Unione, i tre nuovi paesi membri (Austria, Finlandia e Svezia), avevano già realizzato un elevato grado di integrazione con i dodici *partner*, anche grazie alla loro partecipazione allo Spazio Economico Europeo.

[9] Tale distinzione, ripresa dal recante studio della Commissione Europea (DG II) sull'impatto dei movimenti valutari nel mercato unico (pubblicato in *Economia Europea*, n. 4, 1995), è utilizzata esclusivamente a fini descrittivi, anche se i due gruppi non possono essere considerati completamente omogenei nemmeno in termini di risultati commerciali.

L'arco di tempo considerato nell'analisi va dal 1987 al 1995 (primi 10 mesi) e può essere scomposto in due sottoperiodi.

Durante gli anni dal 1987 sino all'agosto 1992 le valute europee hanno registrato una volatilità relativamente bassa: non vi sono stati riallineamenti all'interno del sistema[10] ma solo alcuni marginali aggiustamenti nei confronti del marco tedesco. Tuttavia questa relativa stabilità valutaria celava dei *trend* profondamente differenti nella competitività di prezzo dei singoli paesi (misurata dai tassi di cambio effettivi reali). Questo fattore di squilibrio, che nel caso dell'Italia è stato rafforzato dalla presenza di elevati deficit del bilancio pubblico e dall'incertezza della situazione politica interna, ha condotto a forti pressioni sui mercati dei cambi contro la lira e la sterlina, che sono state costrette a uscire dallo SME nel settembre 1992.

Visto che le pressioni sui cambi non accennavano a calmarsi, nell'agosto 1993 la banda di oscillazione è stata allargata al 15% per tutti i partecipanti al sistema, il che ha permesso un rapido deprezzamento della corona danese e del franco belga e francese nei confronti del marco. Tuttavia queste tre valute hanno successivamente recuperato terreno, tanto che nel gennaio 1994 il tasso di cambio di tutte le valute del gruppo A (ad eccezione della sterlina irlandese, penalizzata dagli stretti legami commerciali con il Regno Unito) differiva di meno dell'1% dal valore registrato prima della crisi.

Al contrario, nonostante l'ampio utilizzo dei tassi di interesse a breve per difendere la propria valuta, i paesi del gruppo B hanno dovuto accettare sensibili svalutazioni nei confronti del marco (fino al 21% nel caso di Italia, Spagna e Svezia) ed hanno sperimentato un'elevata volatilità delle loro monete.

Gli ultimi mesi del secondo sottoperiodo considerato sono stati inoltre caratterizzati da un riemergere delle tensioni sui mercati valutari, questa volta principalmente a causa della rapida svalutazione del dollaro USA nei confronti del marco e dello yen. Le pressioni si sono pertanto scaricate sulle valute più deboli del sistema, provocando un ulteriore deprezzamento delle monete dei paesi del gruppo B (in particolare la lira ha perso un ulteriore 14%).

Le tavole 2.8 e 2.9 riportano le quote percentuali dei quindici Stati membri sul totale degli scambi esterni e interni dell'Unione[11]. L'approccio usato è quello di comparare l'evoluzione dei flussi commerciali dal 1987 al 1992 (periodo di relativa stabilità valutaria) con gli sviluppi degli anni 1993-95, durante i quali si sono verificate significative modificazioni delle parità monetarie.

Il primo sottoperiodo (1987-92) è stato caratterizzato da una sostenuta crescita della quota della Germania (che nel 1992 rappresentava circa un quarto delle importazioni dell'Unione) come mercato di sbocco sia per i fornitori comunitari che per quelli esterni. La ragione principale di questa evoluzione va ricercata senza dubbio nell'unificazione delle due Germanie nell'ottobre 1990, che ha notevolmente stimolato i flussi di importazione tedeschi. Parallelamente la quota delle spedizioni tedesche sul totale delle esportazioni intracomunitarie è diminuita nettamente, mentre è rimasta sostanzialmente stabile quella sulle esportazioni verso il resto del mondo.

Negli stessi anni anche la Spagna e il Portogallo, probabilmente per effetto della loro recente adesione all'UE, hanno registrato una dinamica dei flussi intracomunitari superiore alla media (particolarmente evidente per gli arrivi della Spagna), mentre negli scambi con il resto del mondo le loro quote sono aumentate in misura più moderata.

Per quanto riguarda le importazioni, tutti gli altri Stati membri hanno fatto registrare incrementi modesti o cedimenti di quote. Riduzioni sensibili si sono registrate per Benelux, Danimarca, Regno Unito, Svezia ed Italia (per il nostro paese le perdite sono concentrate negli scambi extracomunitari).

---

[10] Ad eccezione della svalutazione della lira del 3,7% nel gennaio 1990, in concomitanza con la riduzione della sua banda di oscillazione.

[11] Questo indicatore presenta due vantaggi. Da un lato elimina una parte importante delle componenti cicliche delle serie in valore ed attenua altri problemi di tipo statistico (ad es. la già citata rottura della comunità delle serie provocata dall'introduzione del sistema Intrastat). Dall'altro, analizzando l'andamento delle quote, si mette immediatamente in evidenza l'evoluzione dei flussi commerciali di un paese relativamente alla dinamica dell'Unione nel suo complesso. Ad esempio una diminuzione osservata nella quota relativa di un paese indica che le importazioni (esportazioni) di quel paese hanno avuto una crescita inferiore a quella della media dell'UE.

Sul versante delle esportazioni le vendite della Francia (circa il 15% del totale UE) hanno avuto incrementi superiori a quelli dell'Unione nel suo complesso sia sui mercati intra-Unione che nei paesi terzi.

Anche la Spagna e l'Italia hanno realizzato una buona *performance* delle proprie esportazioni (sempre rispetto alla media UE): la prima ha guadagnato quote nelle spedizioni intracomunitarie, mentre la seconda è stata particolarmente efficace sui mercati terzi.

Negli ultimi tre anni (1993-1995), esaurito l'effetto dell'unificazione, si è assistito ad un ridimensionamento della quota delle importazioni tedesche, sebbene non di entità tale da compensare i forti guadagni del periodo precedente. Anche sul versante delle esportazioni la dinamica della Germania è stata inferiore alla media comunitaria (in particolare per quanto riguarda le spedizioni intra-UE) con la rivalutazione del marco tra le probabili cause.

La Francia ha perso quote negli scambi con i paesi terzi, ma la crescita delle sue vendite intracomunitarie è stata molto più vivace anche rispetto a quella di paesi le cui monete si sono deprezzate.

In effetti all'interno del gruppo B soltanto l'Italia e - principalmente per l'intra-UE - la Spagna hanno registrato variazioni significative delle loro quote sulle esportazioni dell'Unione. Inoltre l'Italia ha visto sensibilmente ridursi la sua importanza relativa come mercato di sbocco sia sulle importazioni di provenienza esterna all'Unione, sia sugli arrivi intra-UE.

Un discorso a parte va fatto per il Regno Unito: la ripresa ciclica del 1993-94 ha stimolato le sue importazioni dai paesi terzi, ma non quelle intracomunitarie, che già negli anni precedenti avevano perso quota. La contestuale svalutazione della sterlina ha inoltre contribuito a sostenere l'espansione delle esportazioni, soprattutto verso l'esterno dell'Unione.

In conclusione se si prende in esame l'intero periodo 1987-95 si può notare che effettivamente, per quanto riguarda le esportazioni, i paesi del gruppo A nel loro insieme hanno ceduto quote a vantaggio dei loro *partner* dell'Unione. Tale riduzione si è pressoché interamente concentrata negli anni di instabilità monetaria, mentre nel periodo precedente alla crisi valutaria sono emersi risultati differenziati: un complessivo guadagno di quota sulle esportazioni dirette all'esterno dell'Unione e una lieve perdita in quelle interne.

Tuttavia il comportamento degli Stati membri all'interno dei gruppi non è stato completamente uniforme. Infatti, da un lato, la Francia ha continuato a guadagnare peso nelle spedizioni intracomunitarie, dall'altro Svezia, Grecia e Portogallo non hanno mostrato dinamiche delle esportazioni superiori alla media UE negli anni del tendenziale deprezzamento delle loro valute.

Un discorso speculare si potrebbe fare per le importazioni. In questo caso il rimescolamento delle quote sulle importazioni extra-UE a vantaggio dei paesi del gruppo A è da attribuirsi interamente al *boom* delle importazioni tedesche fino al 1992, mentre la Francia da un lato e il Regno Unito dall'altro sono in controtendenza all'interno dei propri raggruppamenti.

Per quanto riguarda gli arrivi intra-UE, i Paesi Bassi hanno fatto registrare la dinamica relativamente più debole (ma su questo dato hanno probabilmente influito le distorsioni statistiche legate all'introduzione del sistema Intrastat), mentre la Spagna e il Portogallo hanno consolidato le proprie posizioni come mercati di sbocco.

Le tendenze appena descritte confermano ancora una volta che una completa analisi dell'evoluzione dei flussi commerciali deve tenere conto di diversi fattori oltre all'evoluzione dei tassi di cambio.

Per alcuni paesi come la Germania (unificazione) e il Regno Unito (ripresa economica) l'effetto della domanda interna è stato probabilmente dominante, mentre per altri come la Spagna e il Portogallo ha avuto un peso importante l'effetto dell'integrazione europea (con l'eliminazione delle barriere commerciali).

Accanto a questi fattori, le oscillazioni valutarie sembrano avere giocato un ruolo di breve periodo, ma non tale da condizionare in modo determinante le quote (extra + intra) dei quindici.

QUOTE SUL COMMERCIO MONDIALE

(in percentuale)

	1965	1975	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995
				Quote sulle esportazioni					
Unione Europea (15) (escluso intra-UE)	26,1	24,9	20,2	21,2	19,9	19,8	19,6	18,7	18,6
Stati Uniti	23,0	18,7	14,9	16,4	16,9	16,7	16,5	15,5	14,9
Giappone	7,0	9,7	12,4	12,0	12,6	12,7	12,8	12,0	11,3
				Quote sulle importazioni					
Unione Europea (15) (escluso intra-UE)	31,0	25,9	20,1	22,5	22,6	21,5	19,3	18,4	17,7
Stati Uniti	18,3	16,6	23,6	20,5	19,5	19,7	20,5	19,8	19,8
Giappone	6,4	9,3	8,5	9,3	9,1	8,3	8,2	7,9	8,6

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 2.1

IL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA (15 membri)

(esclusi gli scambi intra-UE - valori in miliardi di ECU)

	Esportazioni		Importazioni		Saldi		
	valore	var.%	valore	var.%	valore	var. ass.	normalizzati
1965	30.821		39.067		-8.245		-11,8
1966	33.973	10,2	41.973	7,4	-8.000	246	-10,5
1967	36.517	7,5	42.686	1,7	-6.170	1.830	-7,8
1968	40.880	11,9	46.238	8,3	-5.358	812	-6,1
1969	45.747	11,9	52.648	13,9	-6.901	-1.544	-7,0
1970	51.849	13,3	60.082	14,1	-8.233	-1.332	-7,4
1971	55.838	7,7	61.378	2,2	-5.540	2.693	-4,7
1972	60.895	9,1	65.892	7,4	-4.997	543	-3,9
1973	74.920	23,0	84.510	28,3	-9.590	-4.593	-6,0
1974	106.768	42,5	134.433	59,1	-27.665	-18.075	-11,5
1975	115.532	8,2	130.039	-3,3	-14.507	13.158	-5,9
1976	133.817	15,8	164.413	26,4	-30.596	-16.089	-10,3
1977	156.457	16,9	179.196	9,0	-22.739	7.857	-6,8
1978	168.708	7,8	180.268	0,6	-11.561	11.178	-3,3
1979	184.956	9,6	221.122	22,7	-36.166	-24.606	-8,9
1980	214.477	16,0	281.241	27,2	-66.763	-30.597	-13,5
1981	265.008	23,6	316.529	12,5	-51.520	15.243	-8,9
1982	283.035	6,8	332.170	4,9	-49.135	2.385	-8,0
1983	299.119	5,7	337.187	1,5	-38.068	11.068	-6,0
1984	350.524	17,2	386.262	14,6	-35.738	2.330	-4,9
1985	378.620	8,0	404.027	4,6	-25.407	10.330	-3,2
1986	337.967	-10,7	326.971	-19,1	10.996	36.403	1,7
1987	328.224	-2,9	332.731	1,8	-4.506	-15.502	-0,7
1988	344.788	5,0	368.311	10,7	-23.523	-19.017	-3,3
1989	392.488	13,8	433.386	17,7	-40.897	-17.374	-5,0
1990	399.252	1,7	446.042	2,9	-46.790	-5.893	-5,5
1991	399.800	0,1	474.963	6,5	-75.164	-28.373	-8,6
1992	407.862	2,0	463.744	-2,4	-55.882	19.281	-6,4
1993	472.841	15,9	484.749	4,5	-11.908	43.975	-1,2
1994	519.111	9,8	537.766	10,9	-18.656	-6.748	-1,8
1995	556.072	7,1	570.468	6,1	-14.396	4.260	-1,3

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 2.2

IL COMMERCIO INTRAREGIONALE DELL'UNIONE EUROPEA (15 membri)

(rapporti percentuali a prezzi correnti)

	1965	1975	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995
R	54,9	56,6	58,5	64,5	64,7	65,0	60,4	60,6	61,0
G	26,8	32,2	22,4	31,3	31,8	32,7	29,9	30,0	n.d.
Ai	33,2	41,5	51,7	45,9	44,0	42,3	41,0	43,3	n.d.
Aw	22,1	34,0	31,6	33,1	31,5	31,9	32,3	34,7	n.d.
O = Ai/Aw	150,3	122,1	163,5	138,7	139,7	132,7	127,1	124,9	n.d.
T=GxO	40,3	39,3	36,6	43,4	44,4	43,4	38,0	37,4	37,7
I=R/T	**136,1**	**143,9**	**160,0**	**148,8**	**145,7**	**149,6**	**159,2**	**161,8**	**162,1**

R = quota del commercio intra-area sul commercio totale dell'UE
G = quota dell'UE sul PIL mondiale
Ai = rapporto commercio/PIL dell'UE
Aw = rapporto commercio/PIL del mondo
O = grado di apertura relativa dell'UE
T = quota dell'UE sul commercio mondiale
I = intensità del commercio intra-area dell'UE

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca Mondiale, FMI, EUROSTAT e OMC

Tavola 2.3

ESPORTAZIONI DELL'UNIONE EUROPEA (A 15) PER AREE GEOGRAFICHE

(pesi percentuali sul commercio extra-UE a prezzi correnti)

Paesi ed aree	1965	1975	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995
PAESI INDUSTRIALI	44,5	33,4	45,4	46,3	44,1	42,9	40,5	41,5	40,3
Stati Uniti	18,5	13,1	24,4	20,5	19,1	19,4	19,2	19,7	18,1
Giappone	1,8	2,2	3,0	6,1	5,9	5,4	5,2	5,4	5,8
Svizzera	9,7	8,2	8,4	11,1	10,8	10,1	8,9	8,9	8,9
Altri (1)	14,4	9,9	9,5	8,5	8,3	8,0	7,1	7,5	7,6
PECO (2)	4,9	6,9	3,2	4,3	5,2	6,2	6,4	6,9	7,5
Polonia	1,4	2,9	0,9	1,5	2,2	2,1	2,3	2,3	2,6
Ungheria	0,9	1,1	0,9	1,1	1,2	1,3	1,4	1,5	1,6
Rep. Ceca (3)	1,1	1,1	0,6	1,0	1,2	1,9	1,5	1,7	1,9
Slovacchia	--	--	--	--	--	--	0,3	0,4	0,5
Romania	0,9	1,1	0,3	0,4	0,4	0,5	0,5	0,5	0,6
Bulgaria	0,6	0,7	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4
CSI (4)	2,9	5,5	4,6	4,7	4,0	1,8	3,5	3,5	3,5
ALTRI PAESI	47,8	54,2	46,7	44,7	46,7	49,2	49,6	48,2	48,6
Cina	1,1	1,1	2,1	1,5	1,6	1,8	2,6	2,7	2,7
America latina	8,0	8,0	4,4	4,3	4,8	5,3	5,4	5,8	5,7
ASEAN (5)	1,8	2,5	2,9	4,4	4,7	5,1	5,5	5,9	6,4
ACP (6)	9,3	8,0	5,4	4,3	4,1	4,2	3,5	2,8	3,0
TOTALE EXTRA-UE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Australia, Canada, Islanda, Norvegia, Nuova Zelanda
(2) Paesi dell'Europa centro-orientale
(3) Fino al 1992 Cecoslovacchia
(4) Comunità degli Stati Indipendenti (fino al 1992 URSS)
(5) Associazione delle nazioni del Sud-est asiatico, costituita nel 1967
(6) Comprende i paesi dell'Africa Subsahariana dei Caraibi e del Pacifico

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 2.4

IMPORTAZIONI DELL'UNIONE EUROPEA (A 15) PER AREE GEOGRAFICHE

(pesi percentuali sul commercio extra-UE a prezzi correnti)

Paesi ed aree	1965	1975	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995
PAESI INDUSTRIALI	44,0	37,4	42,1	48,7	48,6	48,4	46,2	45,6	45,1
Stati Uniti	23,6	18,7	18,4	19,9	20,4	19,8	19,3	20,0	19,1
Giappone	2,3	4,8	8,3	11,9	12,2	12,5	11,7	10,6	10,1
Svizzera	5,0	5,9	6,4	8,3	7,7	7,9	7,9	7,6	7,6
Altri (1)	13,2	8,2	9,0	8,6	8,3	8,2	7,4	7,5	8,2
PECO (2)	4,0	4,2	3,5	3,6	4,0	4,7	4,8	5,6	6,2
Polonia	1,4	1,7	1,1	1,4	1,5	1,6	1,8	1,9	2,1
Ungheria	0,7	0,7	0,7	0,9	1,0	1,1	1,0	1,1	1,3
Rep. Ceca (3)	0,9	0,9	0,7	0,8	1,0	1,5	1,2	1,3	1,5
Slovacchia	--	--	--	--	--	--	0,3	0,4	0,5
Romania	0,7	0,9	0,8	0,4	0,3	0,3	0,4	0,5	0,5
Bulgaria	0,4	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3
CSI (4)	3,8	4,4	6,7	4,6	4,3	2,1	4,1	4,5	4,9
ALTRI PAESI	48,2	53,9	47,7	43,1	43,1	44,8	44,9	44,3	43,8
Cina	0,8	0,6	1,0	2,3	3,1	3,5	4,1	4,3	3,9
America latina	10,6	6,5	8,1	6,0	5,9	5,5	5,0	5,5	5,4
ASEAN (5)	1,5	1,9	2,8	4,1	4,7	5,1	5,9	6,1	6,2
ACP (6)	9,8	7,9	7,9	4,6	4,2	3,9	3,3	3,4	3,3
TOTALE EXTRA-UE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

(1) Australia, Canada, Islanda, Norvegia, Nuova Zelanda
(2) Paesi dell'Europa centro-orientale
(3) Fino al 1992 Cecoslovacchia
(4) Comunità degli Stati Indipendenti (fino al 1992 URSS)
(5) Associazione delle nazioni del Sud-est asiatico, costituita nel 1967
(6) Comprende i paesi dell'Africa Subsahariana dei Caraibi e del Pacifico

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 2.5

SALDI COMMERCIALI DELL'UNIONE EUROPEA PER AREE GEOGRAFICHE

(milioni di ECU)

Paesi ed aree	1965	1975	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995
PAESI INDUSTRIALI	-3.477	-10.132	1.801	-32.551	-54.379	-49.623	-32.377	-30.158	-32.800
Stati Uniti	-3.499	-9.156	18.054	-6.950	-20.148	-12.850	-2.621	-5.200	-8.303
Giappone	-323	-3.661	-21.791	-28.742	-34.377	-35.716	-31.871	-28.859	-25.529
Svizzera	1.062	1.876	5.856	7.626	6.381	4.204	4.071	5.345	5.784
Altri (1)	-716	810	-317	-4.485	-6.235	-5.261	-1.955	-1.444	-4.752
PECO (2)	-63	2.507	-1.874	1.034	1.760	3.347	6.879	5.854	5.958
Polonia	-139	1.249	-1.228	-429	1.723	1.217	2.517	1.881	2.219
Ungheria	6	409	486	435	-4	326	1.543	1.967	1.295
Rep. Ceca (3)	-6	194	-568	427	-128	1.045	1.434	1.679	2.202
Slovacchia	0	0	0	0	0	0	192	-51	-74
Romania	29	129	-1.834	-3	-118	480	728	-26	44
Bulgaria	46	525	1.270	605	287	279	464	404	272
CSI (4)	-594	679	-9.408	-1.652	-4.349	-2.527	-3.561	-6.127	-8.094
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	-4.112	-7.561	-15.926	-13.622	-18.196	-7.080	17.152	11.775	20.541
Cina	19	490	3.656	-4.639	-8.421	-8.814	-7.370	-9.337	-6.866
America latina	-1.662	712	-15.760	-9.734	-8.866	-3.947	1.337	953	1.303
ASEAN (5)	-26	428	-147	-1.016	-3.431	-3.154	-2.682	-2.257	293
ACP (6)	-948	-993	-11.512	-3.362	-3.398	-1.107	568	-3.888	-2.126
TOTALE EXTRA-UE	-8.245	-14.507	-25.407	-46.790	-75.164	-55.882	-11.908	-18.656	-14.396

(1) Australia, Canada, Islanda, Norvegia, Nuova Zelanda
(2) Paesi dell'Europa centro-orientale
(3) Fino al 1992 Cecoslovacchia
(4) Comunità degli Stati Indipendenti (fino al 1992 URSS)
(5) Associazione delle nazioni del Sud-est asiatico, costituita nel 1967
(6) Comprende i paesi dell'Africa Subsahariana dei Caraibi e del Pacifico

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 2.6

SALDI COMMERCIALI NORMALIZZATI DELL'UNIONE EUROPEA PER AREE GEOGRAFICHE

(rapporti percentuali tra i saldi e la somma di esportazioni e importazioni)

Paesi ed aree	1965	1975	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995
PAESI INDUSTRIALI	-11,3	-11,6	0,5	-8,1	-13,4	-12,4	-7,8	-6,5	-6,8
Stati Uniti	-23,5	-23,3	10,8	-4,1	-11,6	-7,5	-1,4	-2,5	-4,0
Giappone	-22,2	-42,0	-48,6	-37,2	-42,0	-44,8	-39,2	-34,1	-28,4
Svizzera	21,5	11,0	10,1	9,4	8,0	5,4	5,1	6,2	6,2
Altri (1)	-7,5	3,7	-0,4	-6,2	-8,6	-7,4	-2,8	-1,8	-5,3
PECO (2)	-2,1	18,5	-7,1	3,1	4,4	7,1	12,9	8,9	7,7
Polonia	-14,2	22,5	-15,8	-3,5	10,7	7,5	12,8	8,4	8,4
Ungheria	1,2	18,7	8,1	5,2	0,0	3,2	13,6	13,9	8,1
Rep. Ceca (3)	-0,8	8,0	-10,5	5,7	-1,4	7,1	11,4	10,7	11,3
Slovacchia							6,4	-1,2	-1,3
Romania	5,3	5,5	-41,7	-0,1	-3,9	13,4	16,9	-0,5	0,7
Bulgaria	14,1	50,7	47,7	31,0	14,9	12,6	18,5	12,5	7,4
CSI (4)	-24,9	5,6	-21,1	-4,2	-12,0	-14,8	-9,7	-14,4	-17,0
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	-12,3	-5,7	-4,3	-3,7	-4,6	-1,7	3,8	2,4	3,9
Cina	2,9	24,6	30,7	-28,6	-40,3	-37,4	-23,0	-25,3	-18,3
America latina	-25,2	4,0	-31,9	-22,1	-18,8	-8,4	2,7	1,6	2,1
ASEAN (5)	-2,3	7,9	-0,7	-2,8	-8,4	-7,1	-4,9	-3,5	0,4
ACP (6)	-14,2	-5,1	-21,8	-9,0	-9,4	-3,1	1,7	-11,7	-6,0
TOTALE EXTRA-UE	-11,8	-5,9	-3,2	-5,5	-8,6	-6,4	-1,2	-1,8	-1,3

(1) Australia, Canada, Islanda, Norvegia, Nuova Zelanda - (2) Paesi dell'Europa centro-orientale
(3) Fino al 1992 Cecoslovacchia - (4) Comunità degli Stati Indipendenti (fino al 1992 URSS)
(5) Associazione delle nazioni del Sud-est asiatico, costituita nel 1967
(6) Comprende i paesi dell'Africa Subsahariana dei Caraibi e del Pacifico

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 2.7

QUOTE DEGLI STATI MEMBRI SUL TOTALE DELLE ESPORTAZIONI DELL'UNIONE EUROPEA

(percentuali sui valori correnti)

	Extra-UE									Variazione		
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1992-1987	1995-1992	1995-1987
AUSTRIA	2,4	2,5	2,5	2,7	2,6	2,7	2,5	2,6	2,5	0,3	-0,2	0,1
BELGIO-LUSSEMBURGO	5,1	5,1	5,3	5,0	5,2	5,0	5,3	5,2	4,8	0,0	-0,2	-0,2
DANIMARCA	2,5	2,4	2,1	2,1	2,2	2,3	2,3	2,4	2,1	-0,2	-0,3	-0,4
PAESI BASSI	5,2	5,3	5,1	5,0	5,3	5,4	5,6	5,2	5,3	0,2	-0,1	0,0
FRANCIA	15,3	15,7	15,9	15,6	15,7	16,2	15,7	15,0	14,4	0,9	-1,7	-0,9
GERMANIA	29,3	28,5	27,9	30,1	29,9	29,6	28,4	28,8	29,2	0,3	-0,4	-0,1
IRLANDA	1,0	1,1	1,1	1,0	1,1	1,2	1,5	1,5	1,7	0,2	0,5	0,7
GRUPPO A	**60,8**	**60,6**	**60,0**	**61,5**	**62,1**	**62,4**	**61,4**	**60,7**	**60,1**	**1,6**	**-2,3**	**-0,7**
GRECIA	0,5	0,4	0,6	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,5	0,1	0,0	0,0
ITALIA	12,1	12,1	12,7	12,5	12,6	13,0	13,1	13,2	13,8	0,9	0,8	1,7
FINLANDIA	2,2	2,2	2,2	2,0	1,6	1,7	1,7	2,0	2,2	-0,5	0,5	0,0
PORTOGALLO	0,5	0,6	0,6	0,6	0,7	0,7	0,6	0,6	0,7	0,2	-0,1	0,1
SPAGNA	3,1	3,2	3,5	3,1	3,6	3,2	3,3	3,5	3,5	0,2	0,2	0,4
SVEZIA	4,9	4,8	4,5	4,2	4,2	4,0	3,7	4,0	4,0	-0,9	0,0	-0,9
REGNO UNITO	15,9	16,1	15,9	15,5	14,7	14,4	15,6	15,4	15,3	-1,5	0,9	-0,6
GRUPPO B	**39,2**	**39,4**	**40,0**	**38,5**	**37,9**	**37,6**	**38,6**	**39,3**	**39,9**	**-1,6**	**2,3**	**0,7**
	Intra-UE									Variazione		
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1992-1987	1995-1992	1995-1987
AUSTRIA	2,7	2,7	2,7	2,8	2,8	2,9	3,0	3,0	2,4	0,2	-0,5	-0,3
BELGIO-LUSSEMBURGO	9,7	9,4	9,5	9,4	9,3	9,1	10,3	7,8	7,9	-0,5	-1,3	-1,8
DANIMARCA	2,4	2,3	2,3	2,4	2,4	2,5	2,6	2,6	2,1	0,1	-0,4	-0,3
PAESI BASSI	10,9	10,7	10,5	10,7	10,7	10,5	11,0	10,4	10,4	-0,4	-0,1	-0,4
FRANCIA	13,5	13,7	13,7	13,9	14,0	14,3	13,8	14,5	15,4	0,8	1,1	2,0
GERMANIA	27,3	27,4	27,3	26,0	25,6	25,9	23,4	24,6	24,5	-1,3	-1,4	-2,7
IRLANDA	1,8	1,9	2,0	1,9	1,9	2,1	2,3	2,5	2,5	0,2	0,4	0,7
GRUPPO A	**68,2**	**68,2**	**67,8**	**67,1**	**66,6**	**67,4**	**66,6**	**65,3**	**65,3**	**-0,8**	**-2,1**	**-2,9**
GRECIA	0,7	0,5	0,6	0,6	0,6	0,6	0,7	0,5	0,5	-0,1	-0,2	-0,2
ITALIA	10,5	10,5	10,6	10,9	10,8	10,4	10,9	11,0	11,3	-0,1	0,8	0,8
FINLANDIA	1,7	1,7	1,7	1,7	1,5	1,5	1,6	1,8	1,8	-0,2	0,2	0,0
PORTOGALLO	1,1	1,1	1,2	1,3	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	0,3	0,0	0,3
SPAGNA	3,4	3,6	3,8	4,0	4,4	4,5	5,0	5,3	5,5	1,1	1,0	2,1
SVEZIA	3,9	4,0	3,9	3,6	3,4	3,3	3,3	3,7	3,3	-0,5	0,0	-0,6
REGNO UNITO	10,6	10,5	10,3	10,8	11,2	10,8	10,6	11,0	11,1	0,3	0,3	0,5
GRUPPO B	**31,8**	**31,8**	**32,2**	**32,9**	**33,4**	**32,6**	**33,4**	**34,7**	**34,7**	**0,8**	**2,1**	**2,9**

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 2.8

QUOTE DEGLI STATI MEMBRI SUL TOTALE DELLE IMPORTAZIONI DELL'UNIONE EUROPEA

(percentuali sui valori correnti)

	Extra-UE									Variazione		
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1992-1987	1995-1992	1995-1987
AUSTRIA	2,5	2,4	2,4	2,5	2,6	2,7	2,6	2,7	2,4	0,2	-0,3	-0,1
BELGIO-LUSSEMBURGO	5,2	4,9	5,2	4,9	4,8	4,7	4,7	6,3	6,4	-0,5	1,7	1,2
DANIMARCA	2,1	1,9	1,8	1,8	1,7	1,8	1,7	1,8	1,6	-0,3	-0,1	-0,4
PAESI BASSI	7,6	7,2	7,1	7,1	6,8	6,6	7,6	7,6	7,5	-1,0	0,9	-0,1
FRANCIA	14,9	15,4	15,2	15,5	15,4	15,1	14,8	14,6	13,8	0,2	-1,3	-1,1
GERMANIA	23,6	23,2	23,2	24,7	26,9	27,3	26,5	26,0	26,6	3,7	-0,7	3,0
IRLANDA	1,1	1,1	1,2	1,1	1,1	1,2	1,5	1,6	1,7	0,0	0,6	0,6
GRUPPO A	**56,9**	**56,3**	**56,2**	**57,7**	**59,3**	**59,2**	**59,5**	**60,6**	**59,9**	**2,3**	**0,7**	**3,0**
GRECIA	1,2	1,0	1,1	1,1	1,3	1,3	1,5	1,1	1,2	0,1	-0,1	0,0
ITALIA	12,8	12,1	12,5	12,3	11,8	11,7	10,6	10,4	11,0	-1,0	-0,8	-1,8
FINLANDIA	2,1	2,0	2,1	1,9	1,5	1,7	1,3	1,6	1,5	-0,4	-0,2	-0,6
PORTOGALLO	1,2	1,2	1,2	1,3	1,2	1,3	1,1	1,2	1,2	0,0	-0,1	-0,1
SPAGNA	5,4	5,5	5,9	5,8	6,2	5,9	5,2	5,2	5,3	0,5	-0,6	-0,1
SVEZIA	3,6	3,7	3,7	3,4	3,1	3,0	2,8	3,0	2,5	-0,5	-0,5	-1,0
REGNO UNITO	16,7	18,2	17,3	16,6	15,6	15,9	18,1	17,0	17,4	-0,9	1,5	0,7
GRUPPO B	**43,1**	**43,7**	**43,8**	**42,3**	**40,7**	**40,8**	**40,5**	**39,4**	**40,1**	**-2,3**	**-0,7**	**-3,0**

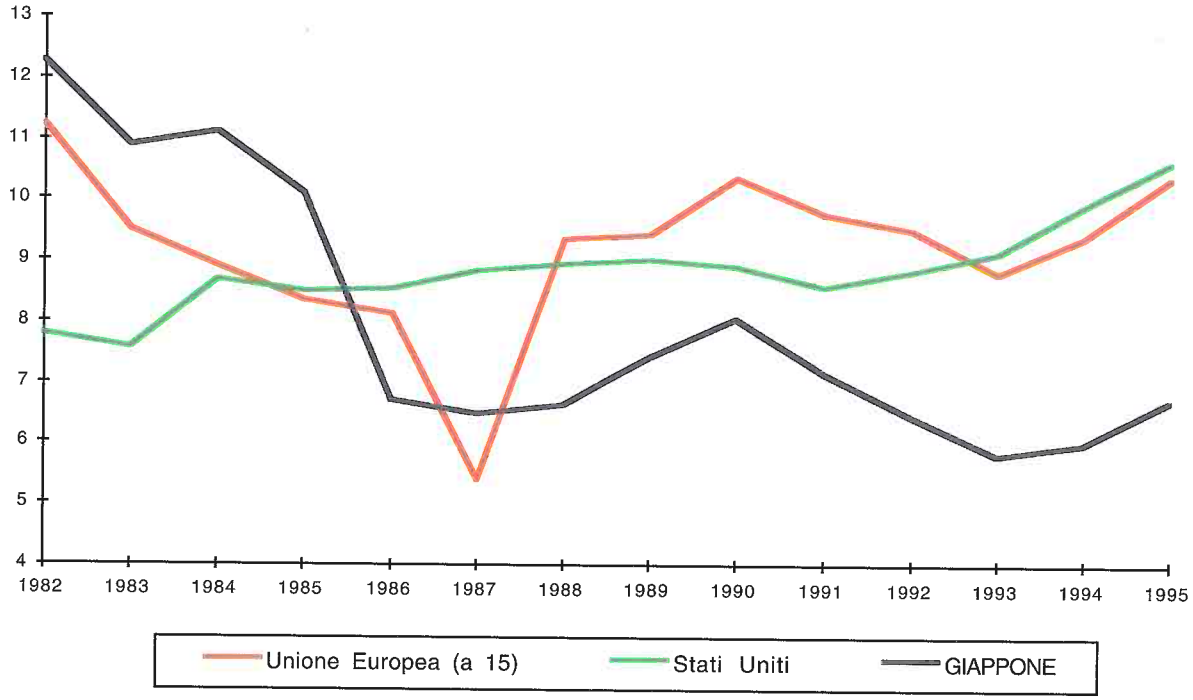
	Intra-UE									Variazione		
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1992-1987	1995-1992	1995-1987
AUSTRIA	3,5	3,4	3,4	3,6	3,6	3,6	4,1	4,0	4,2	0,2	0,5	0,7
BELGIO-LUSSEMBURGO	9,5	9,5	9,2	9,4	9,3	9,2	10,2	10,5	10,2	-0,3	1,0	0,7
DANIMARCA	2,6	2,4	2,2	2,2	2,2	2,2	2,4	2,4	2,6	-0,5	0,4	0,0
PAESI BASSI	9,4	9,1	8,8	8,5	8,6	8,7	8,4	7,8	7,2	-0,7	-1,5	-2,2
FRANCIA	15,2	14,9	15,0	15,0	14,2	14,2	14,2	14,5	14,9	-1,0	0,7	-0,3
GERMANIA	20,7	20,0	19,8	21,1	23,4	23,3	21,7	21,5	21,6	2,6	-1,6	0,9
IRLANDA	1,4	1,4	1,5	1,5	1,4	1,5	1,5	1,6	1,6	0,1	0,1	0,2
GRUPPO A	**62,3**	**60,7**	**59,9**	**61,3**	**62,7**	**62,6**	**62,5**	**62,3**	**62,3**	**0,3**	**-0,3**	**0,0**
GRECIA	1,3	1,1	1,3	1,4	1,4	1,5	1,6	1,6	1,5	0,2	0,1	0,3
ITALIA	11,4	11,5	11,7	11,5	11,4	11,3	10,6	10,7	10,5	-0,1	-0,8	-0,9
FINLANDIA	1,8	1,6	1,8	1,7	1,3	1,2	1,3	1,4	1,4	-0,5	0,2	-0,3
PORTOGALLO	1,5	1,6	1,7	1,8	2,0	2,2	2,2	2,1	2,2	0,7	0,0	0,7
SPAGNA	4,3	4,9	5,4	5,7	6,2	6,1	6,3	6,2	6,4	1,9	0,3	2,2
SVEZIA	4,0	3,9	3,8	3,5	3,1	3,0	3,2	3,4	3,7	-1,0	0,7	-0,3
REGNO UNITO	13,6	14,7	14,4	13,2	11,9	12,0	12,4	12,4	11,8	-1,5	-0,2	-1,7
GRUPPO B	**37,7**	**39,3**	**40,1**	**38,7**	**37,3**	**37,4**	**37,5**	**37,7**	**37,7**	**-0,3**	**0,3**	**0,0**

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 2.9

PENETRAZIONE DELLE IMPORTAZIONI

(rapporto percentuale tra le importazioni di merci e la domanda interna)

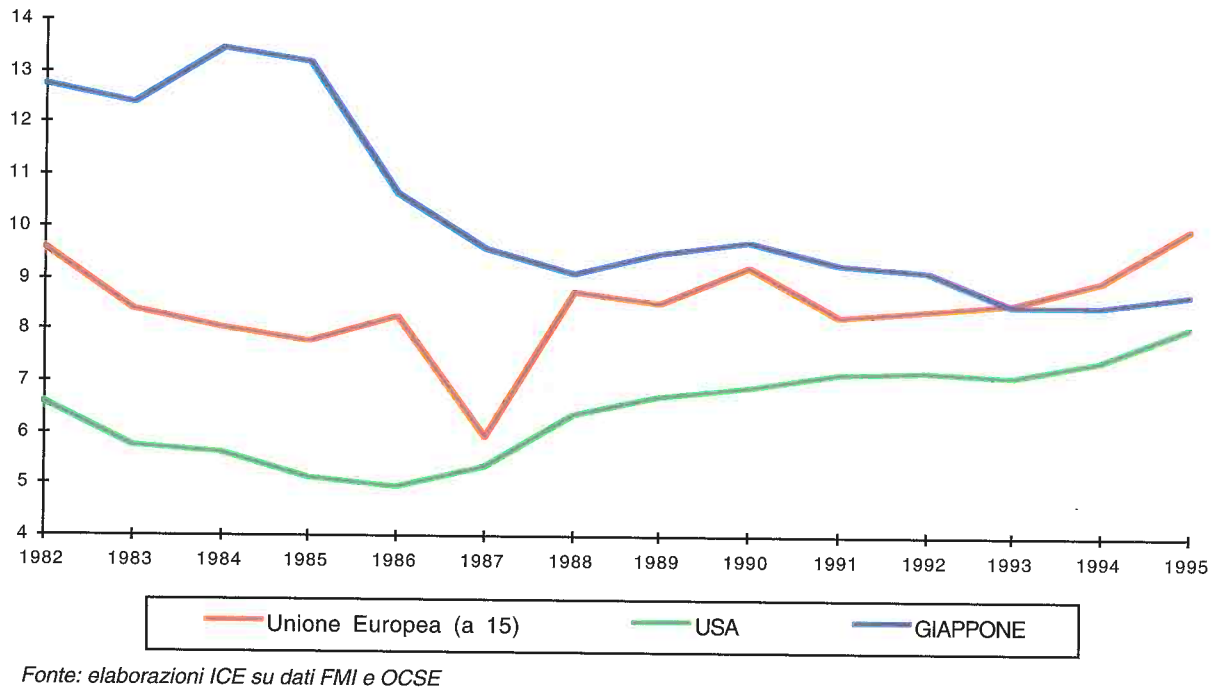


Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e OCSE

Grafico 2.1

PROPENSIONE ALL'ESPORTAZIONE

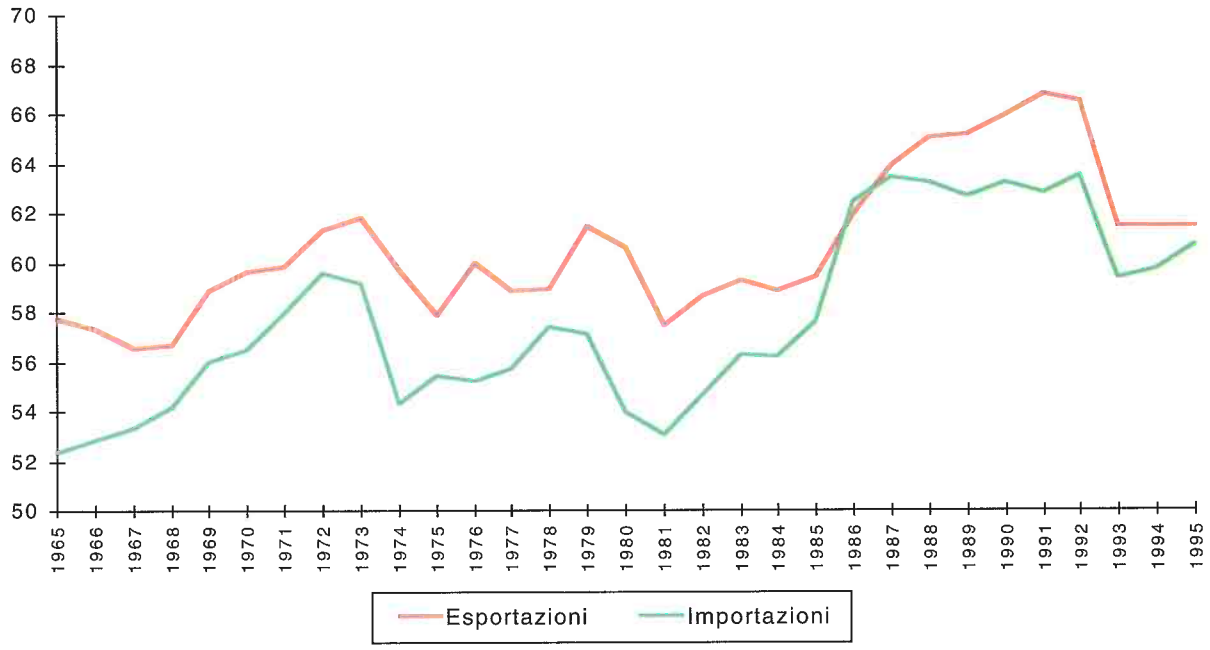
(rapporto percentuale tra le esportazioni di merci ed il PIL a prezzi correnti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI e OCSE

Grafico 2.2

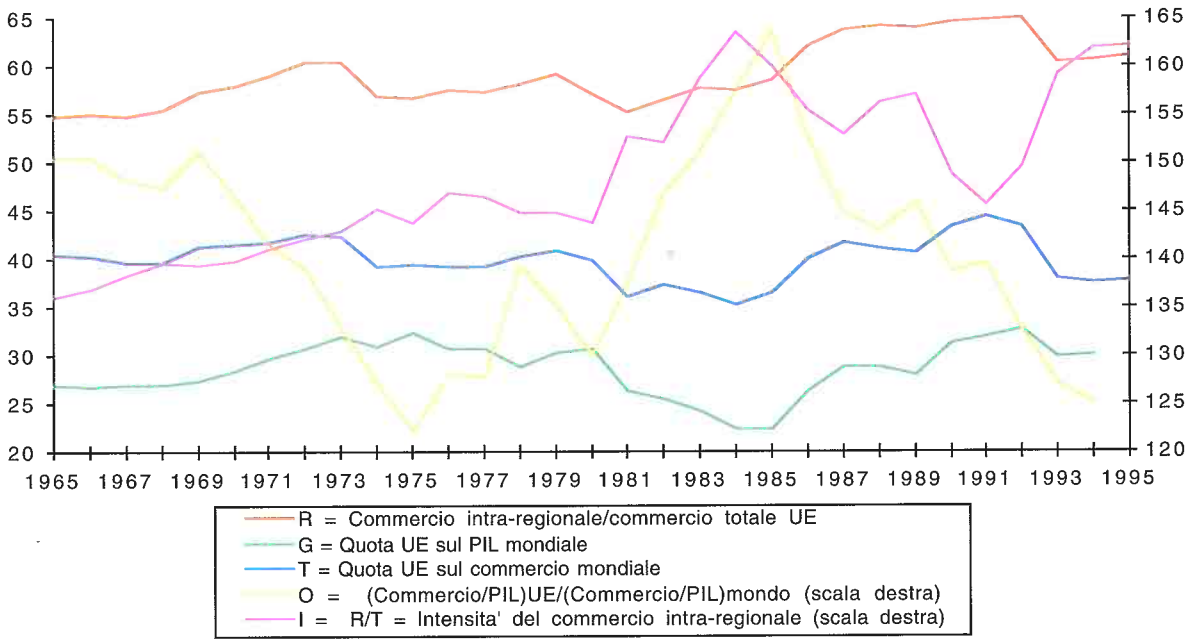
SCAMBI INTRA-AREA IN PERCENTUALE DEGLI SCAMBI TOTALI DELL'UNIONE EUROPEA (A 15)
(a prezzi correnti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 2.3

INTENSITÀ DEL COMMERCIO INTRA-REGIONALE DELL'UNIONE EUROPEA (15) E SUE COMPONENTI



Fonte: elaborazioni ICE su dati EUROSTAT, FMI, Banca Mondiale e OMC

Grafico 2.4

IL MERCATO UNICO E LA CADUTA DELLE FRONTIERE INTERNE: LA RIFORMA DEL SISTEMA INTRASTAT

Il 1 gennaio 1993, con l'eliminazione dei controlli doganali alle frontiere interne dell'Unione, è venuto meno lo strumento tradizionale per la rilevazione statistica dei flussi commerciali: la dichiarazione doganale.

L'Ufficio Statistico dell'Unione Europea, in accordo con gli Istituti Nazionali di Statistica degli Stati membri, ha introdotto allora un nuovo sistema di rilevazione degli scambi intracomunitari, basato sulle dichiarazioni delle imprese. L'obiettivo principale del sistema Intrastat è di assicurare il mantenimento di statistiche di qualità, affidabili e tempestive, dopo la soppressione delle formalità doganali alle frontiere interne.

Il sistema è caratterizzato dalla raccolta diretta delle informazioni presso le imprese, dall'instaurazione di un legame con il sistema delle dichiarazioni IVA e dal tentativo di soddisfare un'esigenza, considerata prioritaria fin dall'inizio, di alleggerire il carico statistico gravante sulle imprese.

Il bilancio sui primi tre anni di funzionamento del sistema è, secondo lo stesso Eurostat[1] non pienamente soddisfacente in quanto: "... il sistema non può essere considerato come completamente operativo nell'insieme degli Stati membri, la disponibilità dei dati è tardiva ed i risultati statistici non hanno il livello di affidabilità richiesto"[2].

Tralasciando la disamina dei problemi relativi al contenimento del carico statistico gravante sulle imprese (alla cui riduzione ha dato peraltro un contributo importante il sistema delle soglie dichiarative) e di quelli connessi ai tempi di disponibilità dei dati aggregati a livello UE (i ritardi constatati inizialmente sono stati parzialmente riassorbiti), questo riquadro è dedicato all'analisi della qualità dei dati e alle prospettive di riforma del sistema.

La qualità dei dati

Un'analisi della qualità dei dati può essere effettuata attraverso lo studio delle cosiddette "mirror statistics". *Infatti il sistema Intrastat raccoglie i dati sugli scambi di beni intracomunitari sia in termini di arrivi che di spedizioni; pertanto l'esame speculare dei flussi delle spedizioni di A verso B, comparate con gli arrivi di B provenienti da A, permette di misurare il livello di coerenza dei dati rilevati.*

È senz'altro ben noto il fatto che nel contesto degli scambi internazionali, le esportazioni e le corrispondenti importazioni non coincidono mai esattamente, a causa delle differenti applicazioni dei concetti e delle definizioni utilizzati per l'elaborazione delle statistiche. Questi fattori di discrepanza agiscono anche nel quadro degli scambi intra-comunitari, sebbene teoricamente dovrebbero rivestire un'importanza minore (concetti armonizzati, valutazioni CIF/FOB simili, minori intervalli temporali delle rilevazioni grazie alla vicinanza geografica).

Tuttavia, benchè a livello aggregato ci si possa attendere che il totale delle spedizioni dichiarate dai quindici non si discosti molto dal totale degli arrivi, dall'esame dei flussi speculari emergono invece delle divergenze, la cui ampiezza non può essere spiegata soltanto dai tradizionali fattori di discrepanza.

Considerando il grafico 1, appare chiaramente che con l'introduzione del nuovo sistema il livello delle spedizioni è divenuto più elevato di quello degli arrivi (+5,2% nel 1993 e +5,7% nel 1994 e 6,3% nel 1995 per UE a 12), segnando una netta inversione rispetto alla tendenziale

---

[1] *Per un'analisi completa del sistema e delle sue prospettive future si vedano gli atti dello* "European Seminar on Intra-Community Trade Statistics", *organizzato da Eurostat il 13/14 marzo 1996 a Lussemburgo.*

[2] *Intervento di Gilles Rambaud-Chanoz, capo dell'Unità Commercio esterno ed intracomunitario di Eurostat, al seminario citato nella nota precedente.*

sopravvalutazione delle importazioni (essenzialmente dovuta al coefficiente CIF/FOB) che avveniva con il sistema di rilevazione doganale.

Quali sono le possibili spiegazioni di questo fenomeno?

A parte il tasso di non risposta che Eurostat stima intorno al 10% delle imprese (corrispondenti a circa il 3-4% del valore dei flussi), un'altra possibile spiegazione riguarda il maggiore grado di concentrazione delle imprese esportatrici rispetto a quelle importatrici. Queste ultime quindi rientrano più facilmente al di sotto della soglia di esenzione dalla dichiarazione. Infine, sebbene non esistano dati ufficiali disponibili, appare verosimile che, visto il legame stretto tra il sistema fiscale e quello statistico, la dichiarazione Intrastat subisca delle "influenze fiscali" in particolare in termini di minor valore dichiarato.

Un'altra interessante e significativa analisi svolta da Eurostat mostra quanto ampie siano le ripercussioni di questi problemi in termini di grado di incertezza del saldo della bilancia commerciale (intra-UE) di ciascuno Stato membro. Sempre servendosi delle mirror statistics *sono stati costruiti quattro diversi scenari per i saldi commerciali intracomunitari di ogni paese.*

Teoricamente, infatti, si possono ipotizzare quattro diversi criteri di calcolo:

- *Scenario 1 : arrivi e spedizioni registrate dal paese dichiarante;*
- *Scenario 2 : spedizioni registrate dal paese dichiarante e arrivi calcolati a partire dalle spedizioni dichiarate dai paesi* partner*;*
- *Scenario 3 : arrivi registrati dal paese dichiarante e spedizioni calcolate a partire dagli arrivi dichiarati dai* partner*;*
- *Scenario 4 : arrivi e spedizioni calcolati secondo le dichiarazioni dei paesi* partner.

È importante notare che i quattro scenari si basano tutti su cifre ufficiali ed inoltre che gli scenari 2 e 3, costruiti implicitamente sull'ipotesi di limitare la raccolta dei dati ad un solo tipo di flusso, presentano perciò il vantaggio della coerenza assoluta a livello aggregato (saldo nullo per l'Unione Europea nel suo insieme).

L'analisi dei dati della tavola 1 mostra in maniera evidente come i saldi commerciali che gli Stati membri calcolano a partire dai propri dati (scenario 1) potrebbero invece risultare assai diversi (talvolta anche nel segno) se si seguisse uno qualsiasi dei metodi applicati per costruire gli altri scenari, nei quali i risultati di un paese sono rimpiazzati da quelli dei suoi partner[3].

In particolare nel caso dell'Italia i surplus registrati nel 1993 (+7,1 miliardi di ECU) e nel 1994 (+5,8 miliardi di ECU) sarebbero fortemente ridimensionati negli scenari 3 e 4 rispetto alle cifre basate solo sulle rilevazioni nazionali.

Le prospettive di riforma

Il sistema Intrastat ha un carattere transitorio, essendo stato fin dall'inizio impostato su un legame con il sistema delle imposte indirette. La fase attuale terminerà quando si sarà passati al sistema di pagamento dell'IVA nel paese di origine e per tale data dovrà essere pronto un nuovo sistema "Intrastat 2" destinato a rispondere ai bisogni informativi in materia di scambi intracomunitari.

---

[3] *Il saldo commerciale presentato nello scenario 1 è quello calcolato a partire dalle statistiche trasmesse a Eurostat ed elaborate secondo la metodologia comunitaria (arrivi classificati per paese di provenienza). Tale saldo non coincide con quello delle statistiche nazionali (basate sul criterio del paese di origine). Questa differenza, tuttavia, non inficia l'interpretazione dei risultati dell'analisi svolta, perchè l'uso del criterio del paese di provenienza dovrebbe semmai contribuire a ridurre l'entità delle divergenze.*

Il dibattito sulla riforma del sistema è in corso, sia a livello nazionale che comunitario, e si basa essenzialmente su due assi di riflessione: il primo riguarda alcuni adattamenti del sistema attuale, mentre il secondo ne propone una revisione radicale.

Di seguito presentiamo un elenco sintetico delle proposte presentate dall'Ufficio Statistico della Commissione Europea al recente seminario di Lussemburgo.

(a) Gli adattamenti del sistema attuale

La proposta prevede tra l'altro i seguenti punti:

- *una semplificazione della nomenclatura merceologica, che continuerebbe ad essere basata sul Sistema Armonizzato (per conservare il parallelismo tra le statistiche sugli scambi intra- ed extra-UE), ma sarebbe resa meno dettagliata per alcune voci meno significative in termini di valore del commercio;*
- *una periodicità trimestrale per i dati dettagliati e mensile per quelli globali;*
- *la riduzione delle variabili rilevate (in particolare per quanto riguarda il modo di trasporto, la massa netta ed il valore statistico);*
- *il rafforzamento del legame con il sistema fiscale per facilitare i controlli.*

(b) Le revisioni radicali

Tre sono le possibili linee guida per un radicale cambiamento del sistema:

- *integrazione con il sistema delle statistiche di impresa;*
- *modificazione delle tecniche di raccolta dei dati (ad esempio tramite sondaggi);*
- *rilevazione di uno soltanto dei due flussi di interscambio (arrivi o spedizioni).*

In particolare, nell'ambito della terza ipotesi, alcune considerazioni fanno attualmente propendere per la rilevazione delle sole spedizioni:

- *il più elevato tasso di concentrazione delle aziende esportatrici, che ridurrebbe il numero di imprese, soprattutto medio-piccole, soggette agli obblighi di rilevazione;*
- *la migliore conoscenza dei prodotti da parte degli speditori/produttori;*
- *la maggiore affidabilità e il tasso di risposta più elevato registrato dalla rilevazione delle spedizioni nel sistema attuale.*

La proposta della rilevazione di un unico flusso, che è peraltro l'unica realizzabile nel breve termine, permetterebbe di esonerare circa 35.000 imprese dall'obbligo di dichiarare i loro arrivi, senza generare una perdita significativa di informazioni e quindi darebbe una risposta positiva alle richieste delle federazioni imprenditoriali europee di semplificare e ridurre ulteriormente gli oneri amministrativi e dichiarativi a carico delle imprese.

Infine il metodo del flusso unico, già utilizzato da diversi paesi[4], sarebbe anche un ulteriore passo in avanti verso una più stretta cooperazione statistica ed amministrativa tra gli Stati dell'Unione. Ogni paese membro verrebbe infatti a dipendere dagli altri per la compilazione delle proprie statistiche commerciali ed il buon funzionamento di un tale sistema sarebbe ovviamente condizionato all'instaurarsi di un clima di fiducia reciproca tra le diverse amministrazioni.

[4] *Ad esempio le statistiche sugli scambi tra Stati Uniti e Canada si basano già da diversi anni sulla registrazione delle sole importazioni.*

BILANCE COMMERCIALI INTRA-UE
(miliardi di ECU)

1993

PAESE DICHIARANTE	SCENARIO 1	SCENARIO 2	SCENARIO 3	SCENARIO 4
Francia	-5,1	-11,4	-7,4	-13,7
Belgio-Lussemburgo	7,0	8,8	-0,9	0,9
Paesi Bassi	24,0	21,4	21,7	19,1
Germania	12,0	-3,2	9,8	-5,4
Italia	7,1	6,2	1,5	0,7
Regno Unito	-6,7	-7,1	-11,5	-11,9
Irlanda	5,6	4,4	5,7	4,6
Danimarca	3,0	3,0	0,4	0,4
Grecia	-7,3	-7,2	-7,2	-7,2
Portogallo	-4,9	-5,8	-5,0	-5,8
Spagna	-6,8	-9,1	-7,2	-9,6
UNIONE EUROPEA	27,9	0,0	-0,1	-27,9

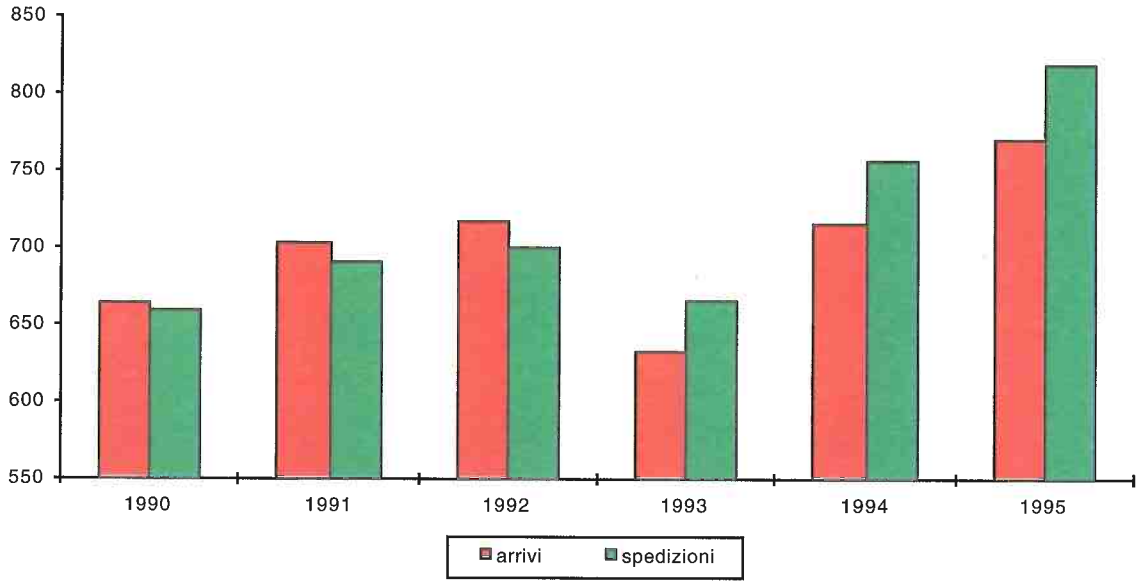
1994

PAESE DICHIARANTE	SCENARIO 1	SCENARIO 2	SCENARIO 3	SCENARIO 4
Francia	-5,6	-10,8	-11,7	-16,9
Belgio-Lussemburgo	11,6	8,4	4,2	1,0
Paesi Bassi	25,0	24,4	20,8	20,2
Germania	13,0	-3,8	11,2	-5,6
Italia	5,8	5,8	-0,5	-0,5
Regno Unito	-6,5	-8,6	-11,7	-13,8
Irlanda	6,9	5,2	6,2	4,6
Danimarca	2,1	0,7	0,5	-0,9
Grecia	-7,4	-7,3	-7,4	-7,3
Portogallo	-4,8	-5,6	-5,3	-6,1
Spagna	-5,5	-8,3	-6,5	-9,3
UNIONE EUROPEA	34,6	0,1	-0,2	-34,6

Fonte:elaborazioni ICE su dati EUROSTAT

Tavola 1

FLUSSI COMMERCIALI INTRACOMUNITARI (UE a 12) 1990-1995
(miliardi di ECU)



Fonte:elaborazioni ICE su dati EUROSTAT

Figura 1

3. LE POLITICHE COMMERCIALI

Sintesi

Il 1 gennaio 1995 è entrata in funzione l'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC). L'OMC succede al GATT nell'impegnativo compito di amministrare e rafforzare il sistema multilaterale degli scambi ed estenderne le regole a quei settori che in precedenza da tale sistema erano esclusi. A differenza del GATT, l'OMC non è semplicemente un trattato privo di una propria struttura istituzionale, ma costitutisce una vera e propria organizzazione multilaterale. Ciò dovrebbe conferire maggior forza alle decisioni dell'OMC e consentire una più rapida ed efficace soluzione delle controversie in materia di commercio internazionale rispetto al passato.

Durante il 1995 è proseguita la tendenza nei paesi industriali e nei paesi in via di sviluppo a concludere accordi di integrazione regionale. Esempi salienti al riguardo includono gli Accordi di Associazione fra Unione Europea e Marocco e Tunisia e l'intensificazione dei negoziati in sede APEC. Da rilevare è anche la tendenza di molti paesi in via di sviluppo a concludere al loro interno accordi di integrazione regionale che si sommano a quelli già in vigore con un paese industriale. La crescita del regionalismo non costituisce più un fenomeno estremamente preoccupante per la stabilità del sistema multilaterale degli scambi, in quanto quest'ultimo si è grandemente rafforzato grazie alla conclusione del negoziato dell'*Uruguay Round.*

La conclusione dell'*Uruguay Round* non ha però eliminato la tendenza di molti Stati a cercare di risolvere questioni di natura commerciale su basi bilaterali, al di fuori della struttura istituzionale dell'OMC. Rientrano in tale ambito ad esempio gli accordi fra Stati Uniti e Giappone in materia di commercio di automobili. Non sono poi mancate nei mesi più recenti occasioni di frizioni commerciali, ad esempio fra Cina e Stati Uniti sul problema del rispetto dei diritti di proprietà intellettuale.

Sotto l'egida dell'OMC, sono stati avviati i negoziati previsti dal GATS per liberalizzare il settore dei servizi. Sono stati raggiunti due accordi, uno relativo alla circolazione delle persone impegnate a fornire servizi in altri paesi e l'altro relativo alla liberalizzazione del settore finanziario. A questo ultimo accordo non hanno aderito gli Stati Uniti. Infine, la conclusione del negoziato sul settore delle telecomunicazioni, inizialmente prevista per il 30 Aprile 1996, è stata rinviata al 15 febbraio 1997.

3.1 TENDENZE RECENTI DELLE POLITICHE COMMERCIALI

L'Organizzazione Mondiale del Commercio

Il 1 gennaio 1995, come previsto dall'Atto Finale dell'*Uruguay Round* firmato a Marrakech il 14 aprile 1994, è ufficialmente entrata in funzione l'*Organizzazione Mondiale del Commercio* (OMC). Si è realizzato un importante passo in avanti nell'assetto istituzionale delle relazioni economiche internazionali: l'OMC è infatti una vera e propria organizzazione multilaterale, mentre il GATT *(General agreement on tariffs and trade),* da cui essa trae origine, era semplicemente un trattato, formalmente privo di un'organizzazione istituzionale, anche se un Segretariato ne curava la gestione. Con la nascita dell'OMC si può affermare che giunga a compimento il progetto dell'Organizzazione Internazionale del Commercio, concepita subito dopo gli eventi della seconda guerra mondiale, alla stregua delle altre istituzioni di Bretton Woods, per regolamentare il commercio internazionale, ma mai realizzata per le resistenze ad un ridimensionamento della sovranità nazionale.

La nuova istituzione multilaterale ha il compito di sorvegliare ed amministrare il sistema commerciale internazionale e di garantire l'attuazione degli accordi raggiunti alla conclusione dei negoziati dell'Uruguay Round. Si tratta innanzitutto degli *accordi commerciali multilaterali,* che sono impegnativi per tutti i Membri dell'OMC e comprendono gli *Accordi multilaterali sugli scambi di merci* (tra i quali il nuovo GATT 1994, che sostituisce l'omonimo accordo del 1947) *l'Accordo generale sugli scambi di servizi (GATS, General agreement on trade in services)* e *l'Accordo sugli aspetti dei diritti di proprietà intellettuale attinenti al commercio (TRIPs, Trade related aspects of intellectual property rights).* Inoltre l'OMC amministra alcuni *accordi commerciali plurilaterali* (sul commercio di aeromobili civili, sugli appalti pubblici, sui prodotti lattiero-caseari, sulle carni bovine), che impegnano soltanto i paesi che li hanno espressamente accettati.

Il 1995 è stato un anno di coesistenza tra il GATT e l'OMC, per favorire la transizione verso la nuova struttura istituzionale multilaterale. *All'Accordo generale sulle tariffe doganali e sul commercio* va attribuito l'importantissimo ruolo storico di aver disciplinato le relazioni commerciali internazionali del dopoguerra, inducendo una rapida espansione degli scambi mondiali attraverso un generale abbattimento delle barriere protezionistiche e fornendo uno strumento, per quanto imperfetto, per la composizione multilaterale delle dispute di carattere commerciale. L'OMC si propone di assicurare continuità all'esperienza del GATT, pur ampliandone gli scopi e le responsabilità, in linea con le profonde trasformazioni intervenute nella struttura delle relazioni economiche internazionali. In sintesi, gli obiettivi fondamentali perseguiti dalla nuova organizzazione sono quelli di facilitare l'attuazione dei risultati dell'*Uruguay Round* e dei successivi negoziati multilaterali, di cui essa costituisce il foro naturale, di gestire le procedure di risoluzione delle controversie, di amministrare il meccanismo di analisi delle politiche commerciali e di cooperare con le altre istituzioni internazionali, al fine di assicurare una sempre maggiore coerenza alle strategie economiche globali.

La prima fase operativa dell'OMC è stata dedicata alla sua definizione istituzionale, organizzativa e procedurale, attraverso l'elezione dei componenti dei suoi vari organi e comitati e il completamento delle ratifiche dell'accordo istitutivo da parte degli Stati membri. Il 24 marzo 1995 l'OMC ha ufficialmente nominato il suo primo Direttore generale nella persona dell'italiano Renato Ruggiero.

La nuova organizzazione multilaterale presenta una struttura che vede al suo vertice la *Conferenza dei Ministri*[1], composta dai rappresentanti di tutti i Membri, che si riunisce almeno una volta ogni due anni, prende le iniziative necessarie allo svolgimento delle funzioni dell'organizzazione e assume tutte le decisioni relative agli accordi commerciali multilaterali.

L'attività ordinaria viene svolta da una serie di organi sussidiari, primo fra i quali il *Consiglio generale,* composto anch'esso da delegati di tutti i Membri, il quale, oltre ad operare per conto della Conferenza dei Ministri negli intervalli tra le sue riunioni, assume due funzioni distinte: quella di *Organo di risoluzione delle controversie,* ai sensi *dell'Intesa sulle norme e sulle procedure che disciplinano la risoluzione delle controversie,* e quella di *Organo di esame delle politiche commerciali,* che

[1] La prima Conferenza dei Ministri dell'OMC si terrà a Singapore nel mese di dicembre 1996.

amministra il meccanismo di analisi e valutazione collettiva delle politiche e delle prassi commerciali degli Stati membri. Sotto l'indirizzo del Consiglio generale, la supervisione del funzionamento degli accordi commerciali multilaterali è affidata a tre consigli speciali, il *Consiglio per gli scambi di merci,* il *Consiglio per gli scambi di servizi* e il *Consiglio per gli aspetti dei diritti di proprietà intellettuale attinenti al commercio.* A tali consigli fanno capo altri organi sussidiari, ciascuno dei quali si occupa di aspetti specifici contenuti nei singoli accordi (cfr. schema organizzativo in figura).

Esistono inoltre tre comitati, istituiti dalla Conferenza dei Ministri: si tratta del *Comitato commercio e sviluppo,* che si occupa di problematiche relative ai paesi in via di sviluppo, del *Comitato restrizioni per motivi di bilancia dei pagamenti,* che è responsabile delle consultazioni con i paesi che adottano pratiche commerciali restrittive ai sensi degli artt. XII e XVIII del GATT, per fronteggiare difficoltà di bilancia dei pagamenti, e del *Comitato bilancio, finanze e amministrazione.*

Infine vanno menzionati i quattro distinti organismi che si occupano della gestione degli accordi plurilaterali (aeromobili civili, appalti pubblici, prodotti lattiero-caseari e carni bovine), tenendo informato il Consiglio generale sulle proprie attività.

Il *Direttore generale,* nominato dalla Conferenza dei Ministri, dirige il *Segretariato* dell'OMC ed ha la responsabilità di sorvegliare l'applicazione delle risoluzioni adottate dalla Conferenza dei Ministri e dal Consiglio generale e di redigere un rapporto annuale sulle attività dell'Organizzazione, nonché il bilancio consuntivo e quello previsionale. Il Segretariato si occupa di assistere i Membri nell'organizzazione e nella preparazione dei negoziati, di fornire cooperazione tecnica ai paesi in via di sviluppo, di svolgere consulenza in materia di politica commerciale e in materia giuridica, di elaborare analisi statistiche sull'evoluzione del commercio mondiale e di contribuire al buon funzionamento delle procedure di soluzione delle controversie.

L'*Intesa sulle norme e sulle procedure che disciplinano la risoluzione delle controversie* rappresenta una delle innovazioni istituzionali di maggior rilievo rispetto al funzionamento del GATT. L'obiettivo del nuovo sistema è quello di assicurare un'efficace risoluzione delle dispute commerciali, in base a regole e procedure multilaterali, che prevedano meccanismi automatici di adozione delle decisioni, in modo da evitare il rischio di una paralisi del sistema per effetto di azioni unilaterali.

Come già accennato, la veste di Organo di risoluzione delle controversie è affidata al Consiglio generale, che amministra le norme e le procedure dell'Intesa. Il meccanismo decisionale segue un iter piuttosto complesso, ma sono previsti limiti temporali molto precisi per ogni fase. Un ruolo fondamentale è svolto da *panel* di esperti che assistono l'Organo di risoluzione delle controversie, ma un'innovazione importante, rispetto alla disciplina del GATT, è l'istituzione di un *Organo d'appello permanente,* a cui possono rivolgersi le Parti di una controversia per ottenere un riesame delle questioni di diritto connesse alle relazioni dei *panel.* La tempestività delle decisioni è facilitata dal fatto che esse, diversamente dal passato, possono essere bloccate soltanto con una iniziativa che non incontri alcuna opposizione (criterio del *consensus* negativo)[2].

A parte la procedura di risoluzione delle controversie, in linea generale il processo decisionale dell'OMC continua ad essere basato, come nell'esperienza del GATT, sul criterio del consensus dei singoli Stati membri[3]. Questo permette a ciascuno di essi di far valere i propri interessi e, nel contempo, gli fornisce l'occasione per unirsi al consenso generale, quando risulti prioritario preservare gli interessi del sistema commerciale multilaterale. Nel caso in cui non sia possibile raggiungere le decisioni in questo modo, si ricorre al voto. A differenza di altre istituzioni internazionali, nelle quali il diritto di voto viene ponderato, negli accordi istitutivi dell'OMC il principio generale è di attribuire un voto ad ogni Stato membro.

Per quanto riguarda le procedure di ingresso nell'Organizzazione, occorre distinguere tra i paesi già Parti contraenti del GATT e i nuovi aspiranti all'entrata. Per i primi, è richiesta la ratifica dell'accordo di Marrakech, procedura che è consentita fino al 31 dicembre del 1996. Per gli altri, si prevedono dei

---

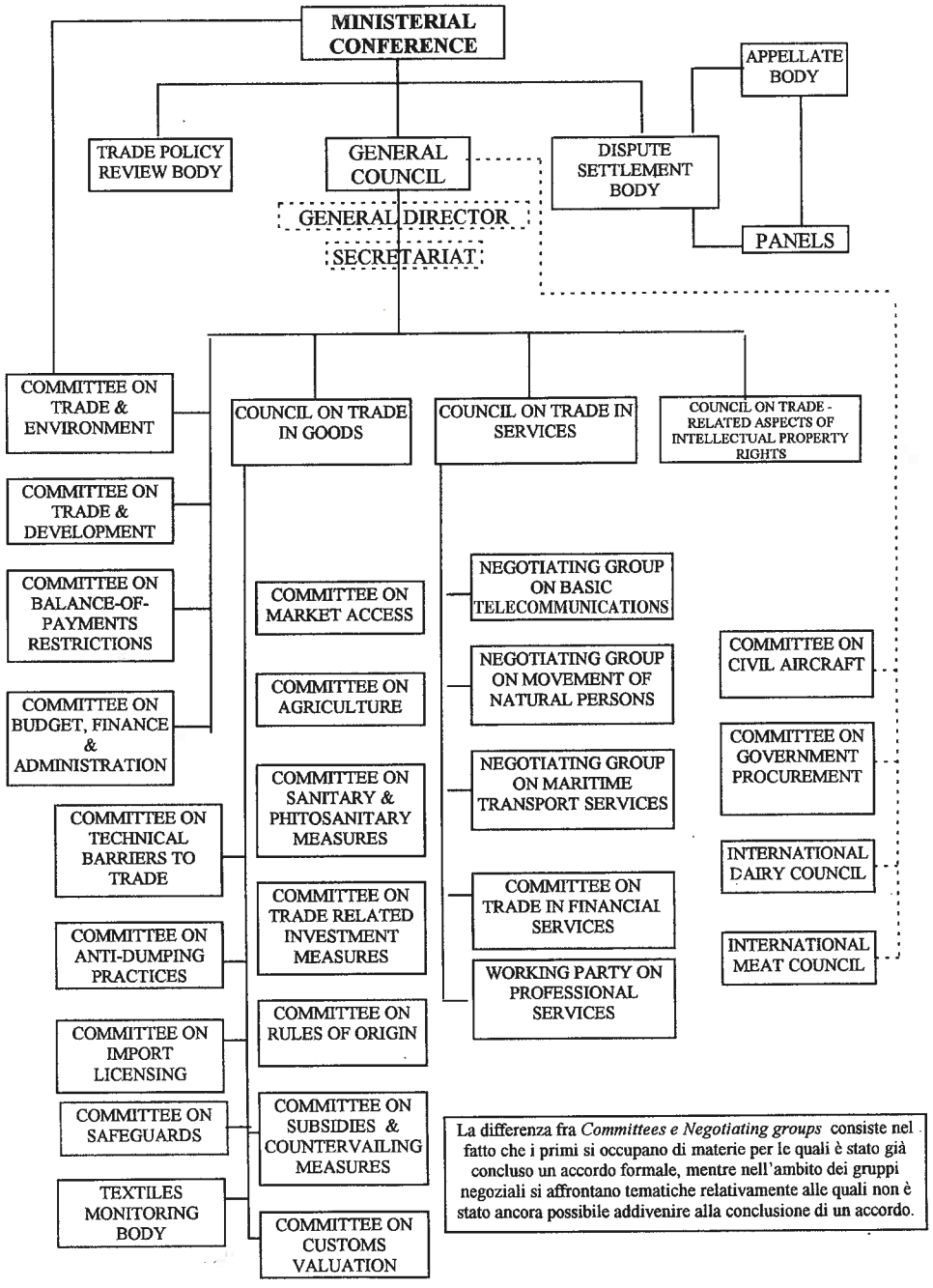
[2] Maggiori informazioni sul nuovo sistema di risoluzione delle controversie e sugli altri risultati dell'Uruguay Round sono contenute nel cap. 3 del *Rapporto sul Commercio Estero 1993.*

[3] Una decisione si considera approvata per *consensus* "qualora nessun Membro presente alla riunione in cui viene presa la decisione si opponga formalmente alla decisione proposta" (*Uruguay Round,* Atto Finale, Accordo che istituisce l'Organizzazione Mondiale del Commercio, art. IX, nota 1).

negoziati, volti a concordare specifiche condizioni di adesione; la decisione finale è assunta dalla Conferenza dei Ministri.

Alla fine del 1995, 112 paesi, quattro quinti dei quali in via di sviluppo, corrispondenti ad oltre il 90% del commercio mondiale, avevano già perfezionato la propria procedura di ingresso nell'OMC. Sono peraltro in corso negoziati volti a valutare la possibilità di accesso di altri 28 paesi che ne hanno fatto richiesta, tra cui la Cina, Taiwan, la Federazione Russa e diverse altre economie in transizione. In particolare, l'11 luglio 1995, il Consiglio generale ha concesso alla Repubblica Popolare Cinese lo status di osservatore. Tuttavia, i negoziati per l'integrazione a pieno titolo del paese asiatico nell'ambito dell'Organizzazione hanno subito una battuta d'arresto: si ritiene, soprattutto da parte degli Stati Uniti, che le condizioni di accesso al mercato cinese non siano adeguate e che in generale le politiche commerciali del governo cinese non siano ancora compatibili con le regole multilaterali. Inoltre non sono estranee alla posizione statunitense considerazioni di natura politica relative all'attuale situazione dei diritti umani in Cina.

Schema organizzativo dell'Organizzazione Mondiale del Commercio



Fonte: OMC

Progressi nei negoziati multilaterali

Nella Conferenza Ministeriale di Marrakech dell'aprile 1994, che concluse ufficialmente il ciclo di negoziati dell'*Uruguay Round*, fu affermata la volontà di proseguire il processo di trattativa multilaterale su quelle materie di carattere settoriale per le quali non era stato possibile raggiungere un accordo unanime, in particolare per i servizi finanziari, i trasporti marittimi, le telecomunicazioni di base e la circolazione delle persone fisiche ai fini della prestazione di servizi.

Nel 1995 sono stati conclusi i negoziati relativi alla liberalizzazione del commercio dei servizi finanziari e alla circolazione delle persone.

I servizi finanziari costituiscono il settore più importante nell'ambito dell'*Accordo generale sugli scambi di servizi* (GATS). La conclusione dei negoziati ad essi relativi, avvenuta il 28 luglio 1995, rappresenta una tappa di rilievo nel processo di progressiva globalizzazione dei mercati finanziari. Tuttavia, il successo è da considerarsi ancora parziale, a causa del rifiuto statunitense di sottoscrivere gli accordi, i quali si basano, analogamente a quelli relativi alle merci, sull'applicazione della clausola della nazione più favorita. Gli Stati Uniti, infatti, ritengono che gli impegni assunti da molti Stati membri sui singoli servizi finanziari non offrano una contropartita adeguata di un effettivo accesso ai propri mercati e che l'accettazione di offerte poco impegnative sul piano della liberalizzazione potrebbe favorire comportamenti opportunistici.

Gli accordi raggiunti sono stati sottoscritti da 29 paesi (contando unitariamente l'Unione Europea) sui 76 Membri dell'OMC che avevano originariamente assunto impegni di liberalizzazione dei servizi finanziari. L'effetto di tali accordi sarà, in molti paesi, l'ingresso sul mercato di un maggior numero di banche, società finanziarie e compagnie di assicurazione estere e un'espansione dell'offerta di servizi da parte di quelle già presenti. Nei paesi che sono attuali o potenziali esportatori di servizi finanziari, si apriranno nuove opportunità per le imprese del settore. Per i paesi in via di sviluppo, si realizzerà un migliore accesso ai capitali internazionali e si comincerà a costruire una base locale di esperienza nel campo finanziario, che rappresenta un fattore indispensabile per il loro sviluppo di lungo periodo.

Gli accordi stabiliscono un aumento nel numero delle licenze per l'insediamento di istituzioni finanziarie estere, la garanzia della disponibilità di quote di partecipazione estera al capitale di filiali, sussidiarie o affiliate di banche e compagnie di assicurazioni, la liberalizzazione delle regole di residenza o di nazionalità per i membri dei consigli di amministrazione delle istituzioni finanziarie e la partecipazione delle banche estere alle stanze di compensazione[4]. Gli accordi entreranno in vigore dopo le ratifiche nazionali, la cui data di scadenza è stata fissata al 30 giugno 1996, e troveranno applicazione per un periodo iniziale che scade il primo novembre 1997. In quella data, i paesi membri potranno decidere di modificare o migliorare le proprie offerte di liberalizzazione e dovranno specificare le proprie posizioni relative ad eventuali eccezioni alla clausola della nazione più favorita[5].

Il 28 luglio 1995 sono stati raggiunti nuovi accordi multilaterali anche in materia di movimento transfrontaliero delle persone fisiche, che riguardano l'entrata e il soggiorno temporaneo di persone all'interno del territorio di un determinato paese, al fine di fornirvi un servizio. Tali accordi garantiranno nuove opportunità di mercato per i liberi professionisti e i fornitori autonomi di servizi di vario tipo (ad es. specialisti di informatica o consulenti) i quali potranno lavorare all'estero per periodi determinati, senza la necessità di essere legati ad una presenza commerciale sul territorio. L'importanza di questo risultato dipende dal fatto che, per la prima volta, è stato sancito il delicato principio della libertà di circolazione delle persone nel mondo, sia pure in forma parziale e limitata nel tempo.

Nel corso del 1995 sono proseguiti i negoziati sulle telecomunicazioni di base. La loro conclusione, inizialmente fissata per il 30 aprile 1996, ha subito un rinvio al 15 febbraio 1997, a causa del

[4] Le stanze di compensazione sono istituzioni che hanno il compito di facilitare la regolazione dei rapporti reciproci di credito e debito tra banche, originati dalla messa in circolazione di assegni bancari da parte di titolari di depositi in conto corrente.

[5] Le eccezioni alla clausola della nazione più favorita consentono agli Stati che le abbiano invocate di conservare trattamenti discriminatori nei confronti di altri paesi.

rifiuto di aderire all'ormai imminente accordo da parte degli Stati Uniti, il cui mercato rappresenta circa un terzo del fatturato mondiale del settore. Tale rifiuto è stato indotto, secondo i negoziatori americani, dall'insufficienza delle offerte di liberalizzazione degli altri paesi. In particolare la riluttanza statunitense ad inserire nell'accordo i servizi di telecomunicazione internazionale, tra i quali sono compresi quelli satellitari, è stata motivata con l'assenza di condizioni di reciprocità nelle opportunità concorrenziali offerte in contropartita. Qualora, nel periodo che intercorre fino alla nuova scadenza, le negoziazioni riuscissero a raggiungere dei risultati positivi, l'accordo sulle telecomunicazioni di base potrebbe entrare in vigore, come previsto, il 1 gennaio 1998.

Per quanto attiene ai negoziati sui trasporti marittimi, nel 1995 si è passati dalla definizione dei problemi di natura tecnica e normativa, relativi ai trasporti marittimi, ai servizi accessori e all'utilizzo delle attrezzature portuali, alla fase di vera e propria negoziazione, che è tuttora in corso, sia pure con gravi difficoltà.

L'Accordo multilaterale sugli investimenti

Nel maggio 1995, il Consiglio dei Ministri dell'OCSE ha deciso l'immediato avvio di negoziati finalizzati alla conclusione di un *Accordo multilaterale sugli investimenti* per la scadenza della riunione ministeriale del maggio 1997. Nelle intenzioni dei governi dei paesi industriali, tale accordo dovrà fissare a livello multilaterale alcuni basilari principi di liberalizzazione dei regimi di investimento e gli standard relativi alla protezione degli investimenti, prevedendo l'instaurazione di efficaci procedure di risoluzione delle controversie. Il lancio di questi negoziati rappresenta una delle più rilevanti iniziative internazionali degli ultimi anni, considerata l'importanza che gli investimenti diretti esteri hanno assunto nel generale processo di globalizzazione dell'economia. Attualmente, le imprese che effettuano investimenti *cross-border* sono costrette a districarsi nell'ambito di una vasta congerie di contesti normativi e, nonostante la tendenza alla liberalizzazione in atto negli ultimi anni, restano ancora elevate le barriere protezionistiche, i trattamenti discriminatori e le incertezze nella disciplina giuridica. Tutte queste restrizioni costituiscono una potenziale fonte di frizioni internazionali, in quanto vengono percepite quali barriere di accesso ai mercati e potrebbero suscitare misure unilaterali di ritorsione, in stridente contrasto con il principio generale di non discriminazione vigente nelle relazioni economiche multilaterali.

In realtà, già esiste una serie di regole bilaterali, regionali e settoriali, tendente a promuovere un ambiente più favorevole ai flussi di investimento. In particolare, i paesi OCSE hanno concordato varie discipline che affermano i principi del trattamento nazionale[6], della trasparenza delle normative e della libertà di rimpatrio dei profitti e istituiscono un meccanismo di consultazione mirato a favorire ulteriori progressi nel processo di liberalizzazione[7]. Tuttavia queste regole non costituiscono ancora un quadro normativo completo ed adeguato alle nuove esigenze degli investitori internazionali. Si tratta, infatti, in generale di discipline non vincolanti e non assistite da un adeguato meccanismo di soluzione delle controversie.

Anche i negoziati multilaterali dell'*Uruguay Round* hanno in qualche misura contribuito alla disciplina di questa materia. L'A*ccordo sulle misure relative agli investimenti che incidono sugli scambi commerciali* (TRIMs, *Trade-related investment measures)*[8] e i già citati accordi sugli aspetti commerciali dei diritti di proprietà intellettuale (TRIPs) e sul commercio di servizi (GATS) contengono notevoli passi in avanti per la soluzione di alcuni complessi problemi relativi agli investimenti internazionali. Tuttavia l'approccio che ha condotto a questi accordi è ancora parziale e i loro effetti in termini di liberalizzazione degli investimenti rimangono del tutto insufficienti. Ne consegue che le nuove regole multilaterali non sono ancora in grado di scongiurare il pericolo di comportamenti unilaterali e conflittuali.

---

[6] Il principio del trattamento nazionale, sancito anche dall'art. III del GATT, garantisce automaticamente alle parti contraenti le stesse condizioni di accesso al mercato e gli stessi diritti concessi dai singoli paesi ai produttori nazionali.

[7] Tali discipline sono contenute ad esempio nella *Dichiarazione sugli investimenti internazionali e sulle imprese multinazionali* e nel *Codice OCSE di liberalizzazione dei movimenti di capitale e delle transazioni invisibili.*

[8] Questo accordo fa parte dei già menzionati *Accordi multilaterali sugli scambi di merci.*

L'iniziativa dell'OCSE per un *Accordo multilaterale sugli investimenti* si propone, appunto, di contribuire a costruire un sistema di regole complete ed efficaci, che offrano uno stabile e coerente trattamento giuridico agli investimenti diretti esteri in ogni settore di attività così da favorirne lo sviluppo. Tecnicamente i negoziati in corso tenteranno di raggiungere un accordo che incorpori i principi di *standstill*[9], di *roll-back*[10], del trattamento nazionale e la clausola della nazione più favorita, insieme a nuove discipline per migliorare l'accesso ai mercati e per rafforzare le basi della fiducia reciproca fra imprese e Stati. Gli obblighi di liberalizzazione dovranno essere completati da disposizioni relative al trattamento e alla protezione degli investimenti e tutte le obbligazioni assunte dovranno essere assistite da efficaci procedure di risoluzione delle controversie.

Per realizzare questa iniziativa è stato nominato un gruppo di lavoro, responsabile della conduzione dei negoziati e della preparazione del testo finale degli accordi. Tale gruppo si è riunito per la prima volta nel settembre 1995 ed ha stabilito un intenso programma di lavori, al fine di pervenire alla conclusione dei negoziati in occasione della prossima riunione del Consiglio dei Ministri dell'OCSE nel giugno 1997. Una volta raggiunto l'accordo tra i Membri dell'OCSE, esso potrà essere aperto all'adesione di altri paesi, con i quali peraltro saranno mantenuti rapporti di consultazione già nel corso dei negoziati. Tuttavia il fatto stesso che l'iniziativa nasca all'interno dell'OCSE, se da un lato rende forse più facile il raggiungimento di un accordo, dall'altro gli conferisce inevitabilmente connotati di parzialità.

Progressi nei negoziati plurilaterali

L'adesione di un paese all'OMC comporta l'automatica recezione di tutti gli accordi multilaterali da essa amministrati, ad esclusione di quattro di essi, definiti *plurilaterali* proprio perché sono stati sottoscritti da un numero limitato di paesi su base volontaria. Si tratta, come già accennato, degli accordi sugli appalti pubblici, sul commercio di aeromobili civili, sui prodotti lattiero-caseari e sulle carni bovine.

Negli accordi plurilaterali diviene operante un'applicazione condizionale della clausola della nazione più favorita, che invece negli accordi multilaterali si applica incondizionatamente. In altri termini, alle parti contraenti di un accordo plurilaterale sono consentiti trattamenti discriminatori nei confronti dei paesi che non abbiano sottoscritto tale accordo, evitando che essi possano beneficiare a condizioni di non reciprocità del più ampio accesso ai mercati garantito ai paesi sottoscrittori *(free riding)*.

Il nuovo accordo sugli appalti pubblici è entrato in vigore il 1 gennaio 1996. Tale accordo, che innova i contenuti di quello precedente, sottoscritto in ambito GATT fin dal 1981, contiene le norme e le procedure regolanti gli acquisti di merci e servizi da parte di entità pubbliche per proprio consumo o utilizzo. L'adesione a questo accordo è possibile anche per i paesi che non sono formalmente membri dell'OMC. Esso apre alla concorrenza internazionale non soltanto le gare di appalto pubblico bandite da parte dei governi, ma anche quelle gestite a livello sub-nazionale, come quelle degli enti territoriali. Per la prima volta, inoltre, vengono inclusi anche i servizi, compresi i lavori di costruzione. L'accordo si applica a tutti i contratti di valore superiore ad una soglia fissata in 130.000 Diritti Speciali di Prelievo (l'equivalente di oltre 175.000 dollari USA) per gli acquisti di beni e servizi, soglia che viene progressivamente elevata per gli acquisti da parte di entità sub-nazionali, per la fornitura di servizi pubblici (come gas o elettricità) e per i lavori di costruzione. Secondo le disposizioni del nuovo accordo, alle aziende estere che si presentano a gare di fornitura per enti pubblici va garantito lo stesso trattamento dei concorrenti nazionali. Tuttavia in generale gli Stati possono non applicare l'accordo alle forniture relative alle esigenze della difesa.

Il meccanismo di risoluzione delle controversie previsto dal nuovo accordo non si limita alla sfera dei rapporti tra gli Stati, ma contiene un'importante innovazione, rappresentata dall'obbligo per ogni paese aderente all'accordo di apprestare dei meccanismi che consentano ai soggetti privati par-

---

[9] La clausola di *standstill,* prevista dagli accordi commerciali multilaterali, comporta l'impegno a non adottare nuove misure protezionistiche.

[10] La clausola di *roll-back*, prevista dagli accordi commerciali multilaterali, consiste nel progressivo smantellamento delle misure protezionistiche esistenti.

tecipanti alle gare di ricorrere direttamente contro l'acquirente pubblico, qualora ritengano violati i propri diritti, al fine di ottenere un adeguato risarcimento.

Per quanto riguarda gli altri negoziati plurilaterali, non si sono registrati soddisfacenti progressi né sul commercio degli aeromobili civili (dove anzi l'accordo in vigore è ancora quello del 1979) né sugli scambi di carni bovine. Inoltre la mancata adesione degli Stati Uniti e di altri importanti paesi esportatori di prodotti lattiero-caseari all'*International Dairy Agreement* ha comportato la necessità di sospendere il meccanismo di sostegno costituito dai prezzi minimi garantiti all'esportazione, consentendo anche ai paesi aderenti all'accordo di applicare i prezzi di mercato.

Sviluppi a livello regionale

Nonostante le pressioni esercitate da più parti per una revisione dell'art. XXIV del GATT, che ammette la possibilità di creare aree di scambio preferenziali tra paesi aderenti al sistema commerciale multilaterale, in deroga al principio generale di non discriminazione, i negoziati dell'*Uruguay Round* non hanno apportato modifiche a tale norma. Di fronte al proliferare di accordi regionali preferenziali, non si è ritenuto che questi rappresentino una minaccia al processo di liberalizzazione mondiale degli scambi, nella misura in cui tali accordi non comportino un innalzamento delle barriere commerciali nei confronti dei paesi terzi. In altri termini, la comunità internazionale ha mostrato di propendere per la tesi secondo la quale il regionalismo costituisce un fattore di stimolo e di sostegno al multilateralismo, piuttosto che considerare antitetici i due fenomeni, mettendo in ombra gli elementi di rischio associati al regionalismo, in particolare la possibilità che si verifichi una polarizzazione degli scambi internazionali all'interno di un numero limitato di blocchi commerciali.

Ma se il regionalismo è destinato a permanere, è interessante rilevare come le sue caratteristiche siano mutate nel corso del tempo. In origine, negli anni sessanta e settanta, i principali accordi di integrazione regionale tendevano a privilegiare direzioni geografiche Nord-Nord e Sud-Sud, ossia venivano generalmente conclusi tra paesi ad omogeneo grado di sviluppo[11]. I risultati sono stati divergenti: mentre, infatti, gli accordi Nord-Nord, come si rileva nell'esperienza pilota rappresentata dalla Comunità Europea, in generale hanno prodotto anche un aumento del grado di liberalizzazione commerciale globale, gli accordi Sud-Sud si sono spesso rivelati un fallimento, essendo stati indotti dall'esigenza di alleviare gli effetti distorsivi delle politiche di industrializzazione basate su strategie di sostituzione delle importazioni, piuttosto che dall'obiettivo di favorire una generale riduzione delle barriere protezionistiche. Queste tendenze sono sensibilmente mutate negli anni ottanta, quando si sono maggiormente sviluppati accordi di integrazione Nord-Sud, che hanno contribuito ad una ulteriore diffusione delle iniziative di liberalizzazione commerciale, ai cui vantaggi sono stati associati paesi con differenti livelli di sviluppo. Inoltre, si è manifestato anche un rinnovato interesse verso forme di cooperazione Sud-Sud sempre più caratterizzate da legami di complementarità rispetto a quelle Nord-Sud e quindi potenzialmente in grado di produrre effetti più favorevoli che in passato.

Mentre agli sviluppi delle iniziative di cooperazione regionale dell'Unione Europea sarà dato ampio spazio nel paragrafo 3 del presente capitolo, verranno ora esaminati i processi di integrazione che vedono protagonisti gli altri attori del sistema commerciale internazionale.

In particolare, appaiono interessanti gli sviluppi del processo di integrazione dei paesi dell'APEC[12]. E' in quest'ambito che i paesi del NAFTA[13] sono impegnati in una strategia di progressiva intensificazione dei negoziati di liberalizzazione commerciale con gli altri paesi che si affacciano sull'Oceano Pacifico. I leader dei 18 paesi dell'APEC si sono incontrati ad Osaka il 19 novembre

---

[11] Va tuttavia ricordato che già negli anni sessanta, con la convenzione di Yaoundé, la Comunità Europea adottò una politica di accordi commerciali preferenziali con un insieme di paesi in via di sviluppo, ai quali in molti casi i suoi Membri erano legati da precedenti rapporti coloniali. Tale politica, che sarebbe poi continuata con le quattro convenzioni di Lomé e con altri accordi di associazione e cooperazione, configura forme di integrazione regionale Nord-Sud, sia pure senza una perfetta reciprocità di trattamento preferenziale (cfr. WTO, *Regionalism and the World Trading System,* Geneva, 1995, pp. 25-42).

[12] APEC *(Asia-Pacific Economic Co-operation Forum)*: Australia, Brunei, Canada, Cile, Cina, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Indonesia, Malaysia, Messico, Nuova Zelanda, Papua Nuova Guinea, Singapore, Stati Uniti, Taiwan e Thailandia.

[13] NAFTA *(North American Free Trade Agreement)*: Canada, Messico e Stati Uniti.

1995, al fine di discutere i modi per realizzare l'obiettivo enunciato nella solenne dichiarazione di Bogor (Indonesia) del 1994, e cioè lo smantellamento di tutte le barriere al commercio e agli investimenti rispettivamente entro l'anno 2010, per i paesi industriali, ed entro l'anno 2020, per i paesi in via di sviluppo. I Membri dell'APEC hanno adottato un Programma di Azione che rappresenta il quadro all'interno del quale realizzare il processo di liberalizzazione. Questo programma, molto ampio ma ancora assai vago, copre quindici vaste aree (barriere tariffarie, non tariffarie, servizi, investimenti, standard tecnici, procedure doganali, diritti di proprietà intellettuale, politica della concorrenza, appalti pubblici, *deregulation,* regole di origine, risoluzione delle controversie, mobilità delle professioni, attuazione degli accordi dell'*Uruguay Round* e diffusione delle informazioni) nelle quali intraprendere azioni concrete di apertura dei mercati. Inoltre, vengono identificati degli interventi di politica economica finalizzati al miglioramento dell'integrazione regionale nel campo delle telecomunicazioni, dei trasporti, dello sviluppo delle risorse umane, dell'energia e nell'ambito delle piccole e medie imprese.

L'intero programma è ispirato ad una serie di principi generali che comprendono la piena copertura settoriale delle condizioni di accesso ai mercati, la loro aderenza alle regole dell'OMC, l'equilibrio e la trasparenza del processo di liberalizzazione. Al prossimo *summit* dell'Associazione, programmato per la fine del 1996 a Subic (Filippine), i singoli paesi membri dovranno rendere pubblici dei concreti programmi di azione a breve/medio termine, contenenti anche precisi impegni temporali, finalizzati al raggiungimento del citato obiettivo finale fissato per il 2010 e il 2020.

L'altro scacchiere di progressiva intensificazione del dialogo di integrazione interregionale è quello rappresentato dal FTAA *(Free Trade Agreement for the Americas),* l'area di libero scambio del continente americano. Tale idea, lanciata dall'allora presidente americano Bush con l'*Enterprise for the Americas Initiative* del 1990, è stata seguita con concreto interesse anche dalla presidenza Clinton che, il 30 giugno del 1995, ha riunito a Denver i ministri del commercio estero di tutti i paesi interessati per definire le linee del progetto. Ne è scaturita una dichiarazione congiunta nella quale i partecipanti hanno assunto impegni di progressiva eliminazione delle barriere tariffarie e non tariffarie entro l'anno 2005. In occasione del *summit* di Denver, sono stati costituiti sette gruppi di lavoro, all'interno dei quali discutere dei problemi comuni e cercare di collegare i processi di integrazione già presenti a livello sub-regionale. A tale proposito, sono emerse due distinte visioni strategiche del percorso verso il FTAA: l'una, sostenuta soprattutto dal Brasile, che vede il completamento delle aree di libero scambio già esistenti come fase preliminare per la realizzazione della grande area di integrazione continentale, l'altra che invece punta direttamente su un nuovo accordo complessivo, che prescinda dai risultati di quelli già in vigore. Tra il 19 e il 21 marzo 1996, i ministri dei 34 paesi del continente (ad esclusione di Cuba) si sono di nuovo riuniti a Cartagena in Colombia, per verificare i progressi realizzati, alla luce anche delle istanze e delle proposte avanzate direttamente dal settore privato, discusse in seno ad un foro speciale tenutosi nei giorni precedenti il vertice ministeriale. I risultati del vertice consistono in una nuova manifestazione della comune volontà di progredire verso la realizzazione dell'area di libero scambio nel pieno rispetto delle norme multilaterali dell'OMC, intensificando gli sforzi volti ad armonizzare le politiche commerciali, attraverso un migliore utilizzo degli esistenti meccanismi previsti dai vari accordi di integrazione regionale o bilaterale. A ciò si aggiunge l'impegno a sostenere il processo di integrazione delle economie più deboli del continente e a promuovere il loro sviluppo economico. La prossima riunione dei paesi americani, in occasione della quale sarà presentato il calendario ufficiale delle negoziazioni per il FTAA, è prevista nel 1997 a Belo Horizonte in Brasile.

Prosegue, inoltre, il processo di integrazione a livello sub-regionale nel continente americano. Mentre, nel corso del 1995, i negoziati per l'ingresso del Cile nel NAFTA hanno subito un rallentamento, a causa della riluttanza del Congresso USA a concedere i benefici della *fast track authority*[14], i cinque paesi del Patto Andino (Bolivia, Colombia, Ecuador, Perù e Venezuela) hanno ratificato il 10 marzo 1996 l'accordo relativo alla creazione di una Comunità Andina. Questa nuova comunità, desti-

[14] La *fast track authority* è una normativa che conferisce al Congresso degli Stati Uniti la facoltà di approvare o respingere la proposta di un trattato internazionale, senza la possibilità di apportarvi emendamenti, con una notevole accelerazione del processo decisionale.

nata a soppiantare la fallimentare esperienza dell'unione doganale, minata dalle frequenti dispute frontaliere, si propone di creare le condizioni per una futura efficace integrazione non solo economica ma anche politica e sociale, sul modello dell'Unione Europea. Infatti, secondo le intenzioni dei paesi membri, formalizzate nell'Atto di Trujillo, dal nome della località peruviana dove si è tenuto il *summit* dei capi di Stato, entro cinque anni dalla citata ratifica la Comunità Andina avrà un parlamento comune, eletto a suffragio universale, ed un'effettiva unione doganale.

Per il Cile, se i negoziati relativi all'ingresso nel NAFTA hanno subito un rallentamento, al contrario si registra un successo dei negoziati avviati con gli altri paesi del Mercosur[15], per la conclusione di un accordo finalizzato alla creazione di un'area di libero scambio. Questo accordo è stato raggiunto il 21 marzo 1995 e prevede la liberalizzazione entro l'anno 2004 di circa l'85% del commercio intraregionale, mentre per il restante 15%, costituito soprattutto da prodotti agricoli, è stato assunto un impegno ad abbattere le barriere esistenti lungo un arco temporale compreso tra i 15 e i 18 anni.

Il processo di integrazione regionale si sta sviluppando con notevole dinamismo anche tra i paesi dell'Europa orientale. In particolare, va segnalata la conclusione di un accordo, formalizzato il 28 gennaio 1995, tra Russia, Bielorussia e Kazakistan, finalizzato a costituire un'unione doganale con l'abbattimento dei dazi imposti sulle merci scambiate tra questi tre paesi, l'abolizione dei controlli doganali e la fissazione di una tariffa esterna comune. L'11 e il 12 settembre 1995 i primi ministri dei paesi della CEFTA[16] hanno deciso di estendere la loro area di libero scambio anche alla Slovenia, a partire dal 1 gennaio 1996. Fondata nel 1992, la CEFTA si propone come obiettivo di eliminare tutti i dazi e le altre barriere commerciali fra i paesi membri per la scadenza del 2001. Sempre per quanto concerne la Slovenia, il 1 gennaio 1996 è entrato in vigore l'accordo di liberalizzazione commerciale concluso con i paesi dell'EFTA[17], in base al quale si prevede l'abolizione di tutte le restrizioni relative al commercio dei prodotti industriali, dei prodotti agricoli e della pesca. Il 7 dicembre 1995, l'EFTA ha concluso analoghi accordi di liberalizzazione con i tre paesi baltici, Lettonia, Estonia e Lituania. Infine, sono in corso negoziati fra Bulgaria, Repubblica Ceca e Repubblica Slovacca, miranti alla costituzione di una zona di libero scambio che avrà come obiettivo l'abbattimento delle barriere che gravano su oltre il 60% dei prodotti scambiati fra questi tre paesi.

Relazioni commerciali bilaterali e misure unilaterali

La nascita dell'OMC non ha impedito ai paesi membri di concludere accordi bilaterali al di fuori delle strutture del sistema multilaterale. Tra gli eventi di maggior rilievo del 1995, occorre segnalare la conclusione dell'accordo USA-Giappone, formalizzato il 23 agosto 1995, sugli scambi di automobili e loro parti. Tale accordo garantisce una maggiore apertura del mercato giapponese alle imprese statunitensi e allontana il pericolo di misure unilaterali di ritorsione, più volte minacciate dagli americani. Vengono fissati dei criteri qualitativi e quantitativi oggettivi, da verificare con periodicità, per valutare gli impegni di deregolamentazione assunti dal Giappone e per favorire il processo di liberalizzazione di un settore strategico che è sempre stato caratterizzato da elevate barriere all'entrata per le imprese estere.

Nessun progresso sostanziale si segnala invece per i negoziati relativi alla risoluzione della disputa tra Stati Uniti e Unione Europea sul regime europeo di importazioni di banane che, secondo gli Stati Uniti, discriminerebbe i produttori americani a favore di quelli delle ex colonie dei paesi europei, nonché sul commercio di carni di animali allevati con ormoni. Entrambe le questioni sono però affrontate con il meccanismo di risoluzione delle controversie amministrato dall'OMC.

Alcune frizioni si sono poi verificate tra gli Stati Uniti e la Cina a proposito dell'attuazione da parte di quest'ultima dell'accordo bilaterale, sottoscritto nel 1995, sulla protezione dei diritti di proprietà intellettuale. Gli Stati Uniti, infatti, hanno espresso preoccupazione per la cospicua dimensione assunta dai fenomeni di pirateria e di falsificazione dei prodotti americani protetti da *copyright* (audiovisivi, *software,* ecc.) ed hanno auspicato l'adozione di misure più efficaci da parte del governo cinese per impedire l'esportazione di prodotti contraffatti e per combatterne il contrabbando.

---

[15] MERCOSUR (Mercato Comune del Cono del Sud): Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay.
[16] CEFTA *(Central European Free Trade Area)*: Polonia, Repubblica Ceca, Repubblica Slovacca, Ungheria.
[17] EFTA *(European Free Trade Association)*: Islanda, Liechtenstein, Norvegia e Svizzera.

Il 5 marzo 1996, il Congresso degli Stati Uniti ha approvato una serie di nuove sanzioni economiche contro Cuba, finalizzate ad impedire gli investimenti nel paese caraibico e a porre in crisi il regime di Fidel Castro. Questi provvedimenti rappresentano la risposta statunitense all'abbattimento di due aerei civili americani da parte dei cubani. In base a tali misure, i cittadini americani hanno il diritto di citare in giudizio persone o imprese che abbiano palesemente tratto vantaggio dalla confisca delle proprietà effettuata durante la rivoluzione castrista. Il provvedimento è stato aspramente criticato dall'Unione Europea e dal Canada, perché costituirebbe una evidente violazione sia del diritto internazionale, trattandosi di un'arbitraria estensione extraterritoriale dell'efficacia di una normativa statunitense, sia degli accordi OMC, perché consentirebbe comportamenti discriminatori nei confronti dei paesi che intrattengono normali relazioni commerciali con Cuba.

Infine, si segnala la nascita di tensioni commerciali fra l'Italia e gli Stati Uniti, per quanto riguarda le esportazioni italiane di paste alimentari secche (con esclusione di quelle all'uovo) sul mercato americano. I maggiori produttori americani di pasta hanno infatti intentato presso le autorità commerciali federali un'azione volta ad ottenere delle misure compensative di ritorsione contro gli esportatori italiani e turchi, accusati di pratiche di concorrenza sleale con gravi danni per l'industria americana del settore. I produttori americani, evidentemente preoccupati di arginare la concorrenza estera che sta progressivamente erodendo le loro quote di mercato, hanno accusato i concorrenti italiani di utilizzare sussidi governativi e comunitari alla produzione e di vendere in *dumping* la pasta negli Stati Uniti. In attesa di un responso definitivo da parte dell'*International Trade Commission,* che dovrà pronunciarsi entro il mese di luglio 1996 circa l'effettiva esistenza di un ingiusto danno economico per i produttori americani, il Dipartimento del Commercio USA ha stabilito in via preliminare l'applicazione di dazi compensativi *anti-dumping* sulle esportazioni dei singoli pastifici italiani accusati di pratiche distorsive della libera concorrenza. Tali dazi variano da impresa ad impresa fino a toccare la punta massima del 46,6% del valore della merce, con una media del 15,85%. Il provvedimento, benché temporaneo, sta rischiando di generare un grave contraccolpo per le esportazioni italiane di pasta, considerata la crescente importanza del mercato statunitense per i produttori del nostro paese. Infatti, per effetto della normativa americana sul *dumping,* il dazio medio del 15,85% viene applicato indiscriminatamente a tutti i produttori esteri, anche a coloro i quali non sono stati indagati, costringendoli al pagamento immediato dei depositi cauzionali obbligatori. Di conseguenza, tale decisione, pur non essendo definitiva, è destinata a rallentare il commercio e ad aumentare i prezzi del prodotto italiano, con evidenti vantaggi protezionistici per i produttori americani.

3.2 LA POLITICA COMMERCIALE DELL'UNIONE EUROPEA

Il regime delle importazioni e delle esportazioni

In relazione al processo di intensificazione dell'integrazione commerciale europea, legato soprattutto al programma di completamento del mercato unico, l'insieme di norme che definiscono il regime delle importazioni e delle esportazioni ha subito alcune importanti modificazioni. Sono scomparse tutte quelle restrizioni alle importazioni che i singoli Stati membri avevano continuato ad applicare individualmente soprattutto a certi prodotti - autoveicoli, banane ed elettronica di consumo - provenienti principalmente del Giappone e dal Sud-est asiatico, nonché ad una vasta gamma di prodotti dell'ex Unione Sovietica e dell'Est europeo.

Nel 1995 il regime di liberalizzazione delle importazioni, le cui norme generali sono dettate dal regolamento 3285/94, è stato completato da una serie di disposizioni specifiche relative agli scambi con alcuni paesi.

Questo regolamento si applica infatti alle importazioni di prodotti originari di paesi terzi, ad eccezione:

- dei prodotti originari dei paesi a commercio di Stato elencati nel regolamento n.519/94, più volte modificato nel 1995. I paesi attualmente interessati da questo provvedimento sono Albania,

Repubblica Popolare Cinese, Corea del Nord, Mongolia, Vietnam e le repubbliche dell'ex URSS, ad eccezione degli Stati baltici;

- dei prodotti tessili contemplati dai regolamenti n. 517/94 e 3289/94. In particolare, il settore tessile prevede ancora un sistema di accordi bilaterali di limitazione delle esportazioni basato sull'accordo Multifibre del 1974, di cui tuttavia è prevista l'eliminazione secondo un percorso in tre tappe che si concluderà nel 2005. Nel 1995 molti di questi accordi sono stati modificati o rinnovati e, tra questi, il Consiglio ha adottato la decisione relativa alla conclusione di un nuovo accordo bilaterale con la Repubblica Popolare Cinese sul commercio di taluni prodotti tessili non contemplati dall'accordo esistente (decisione 95/155 del 10 aprile 1995) ed ha rinnovato provvisoriamente l'accordo bilaterale con questo paese sul commercio di prodotti tessili, scaduto alla fine del 1995, sottoponendo a limiti quantitativi tre nuove categorie di prodotti originari della Cina e cercando di scoraggiare la cosiddetta politica del doppio prezzo delle materie prime spesso praticata dai cinesi.

Un regime di importazione specifico è anche stabilito per i prodotti siderurgici che rientrano nel campo di applicazione del Trattato di Parigi, istitutivo della *Comunità europea del carbone e dell'acciaio.* Nel 1995 sono stati rinnovati gli accordi con alcuni paesi terzi e soprattutto sono stati firmati nuovi accordi con la Russia e l'Ucraina riguardanti le importazioni della Comunità. E' comunque previsto che le residue restrizioni nazionali siano progressivamente eliminate ed in tale ottica la Commissione si sta adoperando per realizzare un accordo multilaterale sull'acciaio.

Risultano esclusi dalla disciplina del regolamento 3285/94 anche i prodotti agricoli per cui esista una regolamentazione di mercato specifica ed altri prodotti particolari come gli stupefacenti, i prodotti chimici pericolosi e i rifiuti.

Inoltre, nel settore automobilistico la Commissione ha esteso ai nuovi Stati membri l'accordo concluso nel 1994 con il Giappone, per garantire la progressiva apertura di determinati mercati (Francia, Italia, Spagna, Portogallo e Regno Unito) nei confronti delle esportazioni giapponesi fino alla fine del periodo transitorio (31 dicembre 1999).

In alcuni settori, come i servizi finanziari e le forniture pubbliche, l'Unione Europea ha invece introdotto una clausola condizionale, secondo cui le imprese estere hanno pieno accesso al mercato unico soltanto se le imprese comunitarie godono di un analogo libero accesso ai loro mercati nazionali. Si tratta della cosiddetta condizione di reciprocità.

Nel dicembre 1995 il Consiglio ha inoltre approvato un nuovo regolamento che modifica i regolamenti n.3285/94 e 519/94 destinato ad uniformare il contenuto e la presentazione del documento uniforme di vigilanza comunitaria a quelli delle licenze d'importazione.

Infatti, sebbene il divieto di qualsiasi restrizione quantitativa costituisca il punto di partenza del regime applicabile alle importazioni comunitarie, è ammessa l'introduzione di specifiche misure di protezione in caso di necessità. A tal fine, il reg. 3285 stabilisce le procedure che devono essere seguite per l'adozione in via eccezionale e a carattere temporaneo di misure di vigilanza o di salvaguardia.

In generale, le misure di protezione possono essere adottate solo se il prodotto è importato nell'Unione in quantità tale che i produttori comunitari di prodotti analoghi, o direttamente concorrenti, siano gravemente danneggiati o rischino di esserlo, a meno che gli obblighi internazionali non consentano una deroga a tale norma.

Al fine di consentire un'utilizzazione ottimale dei contingenti, la Commissione ha inoltre presentato nell'ottobre 1995 una proposta di modifica del regolamento n.520/94, relativo alla gestione dei contingenti quantitativi, destinata a rendere più flessibili le regole relative alla redistribuzione dei quantitativi non utilizzati.

Tutti gli Stati membri applicano una tariffa doganale comune alle importazioni dai paesi terzi e più precisamente, di regola, all'ingresso delle merci nel territorio doganale dell'Unione.

I dazi fissati dalla Tariffa doganale comune sono per lo più ad valorem, per cui sono determinati mediante un tasso percentuale applicabile al valore della merce importata. Il sistema attualmente in vigore per definire il valore delle merci in maniera uniforme è contenuto nel codice doganale comunitario[18], un testo, entrato in vigore il 1° gennaio 1994, che riunisce in un corpo unico e coerente le

[18] Reg. 2913 in GUCE L 302 del 22 novembre 1992.

regole generali nonché tutti i regimi e le procedure applicabili alle merci oggetto di scambi tra l'Unione e i paesi terzi.

Al riguardo, nel 1995 la Commissione ha adottato il programma d'azione "Dogane 2000" che mira a rafforzare l'efficacia delle procedure e dei controlli doganali alla frontiera esterna dell'Unione Europea, informatizzando e rendendo compatibili tra loro i sistemi nazionali. E' stato inoltre istituito un nuovo sistema informativo doganale (SID) che dovrebbe consentire un rapido e tempestivo scambio di informazioni tra le dogane dei singoli Stati dell'Unione e costituire un utile supporto nella lotta contro le frodi di transito[19].

Il 1° luglio 1995 è, infine, entrato in vigore il regolamento 1367/95 relativo all'importazione di merci contraffatte, destinato a difendere in maniera più efficace i marchi e a tutelare maggiormente gli operatori economici interessati.

Le misure da adottarsi in casi di *dumping* sono oggetto del nuovo regolamento 1251/95, che costituisce una versione riveduta di un primo regolamento n. 3283/94, che dava attuazione all'apposita disciplina messa a punto nell'ambito dell'*Uruguay Round*. In base a questi regolamenti, l'intervento *anti-dumping* dell'Unione viene subordinato all'esistenza di situazioni in cui il prezzo di un prodotto importato da paesi terzi sia "inferiore ad un prezzo comparabile del prodotto simile, applicato nel paese esportatore nell'ambito di normali operazioni commerciali" e la sua messa in libera pratica causi un pregiudizio notevole a danno dell'industria comunitaria.

Fenomeno distinto dal *dumping,* ma ugualmente pericoloso, è quello delle sovvenzioni alle esportazioni. In questo caso l'illecito vantaggio concorrenziale consistente nel praticare prezzi artificialmente ridotti non deriva da un'autonoma decisione dell'esportatore o produttore, ma da un sussidio erogato dai pubblici poteri. A seguito dell'accordo sulle sovvenzioni e le misure compensative raggiunto durante l'*Uruguay Round*, l'Unione ha adeguato il suo regime con l'apposito regolamento 3284/94, in seguito modificato dal regolamento 1252/95, recependo 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.

I regimi istituiti con i due regolamenti citati presentano molte similitudini. L'apposita inchiesta è affidata alla Commissione, la quale dispone di ampi poteri d'indagine e si avvale della collaborazione degli Stati membri. Il risultato può essere l'imposizione, da parte della Commissione, di diritti o "dazi" provvisori, o, da parte del Consiglio, di dazi definitivi di durata quinquennale, salvo proroga, che graveranno sul prodotto importato nell'Unione, salvo che l'impresa esportatrice non si adegui assumendo nei confronti della Commissione impegni per eliminare le pratiche vietate..

Nel corso del 1995, in materia di *anti-dumping*, la Commissione ha aperto 33 inchieste che hanno portato, in 13 casi, all'istituzione di dazi definitivi che hanno riguardato, tra le altre, le importazioni di carbonato di sodio originario degli Stati Uniti e di apparecchi riceventi per la televisione a colori originari di alcuni paesi dell'Estremo Oriente.

Tra le varie iniziative avviate nei primi mesi del 1996 bisogna segnalare l'inchiesta riguardante l'elusione delle misure *anti-dumping* istituite nel 1993 sulle biciclette importate dalla Cina e l'eventuale relazione con l'aumento delle importazioni di telai di oltre il 200%.

In materia di anti-sovvenzioni, nel 1995 la Commissione, pur non avendo avviato nuovi procedimenti, ha tuttavia seguito con attenzione i ricorsi presentati da un crescente numero di paesi terzi nei confronti di prodotti originari degli Stati membri dell'Unione, svolgendo sovente consultazioni - come nel caso dell'inchiesta avviata da Stati Uniti, Canada e Israele per la pasta - con le autorità inquirenti dei paesi interessati.

Un ulteriore strumento di difesa commerciale è stato recentemente fornito all'Unione dai regolamenti n. 3286/94 e 356/95, che stabiliscono le procedure comunitarie nel settore della politica commerciale comune, al fine di garantire l'esercizio dei diritti dell'Unione nell'ambito delle norme commerciali internazionali, in particolare di quelle amministrate dall'OMC. La nuova disciplina, nota

[19] Le frodi di transito sono quelle che si realizzano con l'immissione in consumo nell'Unione di merci che transitano all'interno del territorio UE, ma che sono destinate a paesi terzi.

come Regolamento sulle barriere commerciali, sostituisce il cosiddetto Nuovo Strumento di Politica Commerciale istituito nel 1984 e permette all'Unione di rispondere sia a comportamenti illeciti sia a pratiche commerciali che, pur formalmente lecite, comportano effetti negativi sugli scambi. In base a tale regolamento possono essere adottate tutte le misure di politica commerciale compatibili con gli obblighi e con le procedure internazionali esistenti, in particolare: la sospensione o la revoca di concessioni, l'aumento dei dazi doganali esistenti o l'istituzione di qualsiasi altro onere all'importazione, l'instaurazione di restrizioni quantitative.

Il regime comunitario delle esportazioni è stabilito dal regolamento n. 2603 del 20 dicembre 1969. A norma di tale disposizione le esportazioni comunitarie verso i Paesi terzi sono libere, ad eccezione di quelle riguardanti un limitato numero di prodotti che figurano in allegato al regolamento stesso.

Deroghe a questo principio sono previste in relazione a misure di salvaguardia, che possono essere adottate per prevenire situazioni critiche dovute a penuria di prodotti essenziali, o per consentire l'esecuzione degli impegni internazionali contratti dall'Unione in materia di commercio di prodotti di base (accordi di autolimitazione).

Sono escluse dalla disciplina comune le esportazioni di prodotti a tecnologia *dual use*, suscettibili cioè di impiego sia civile sia militare. Al riguardo, il 1° luglio 1995 è entrata in vigore la nuova disciplina basata sul regolamento 837/95 e sulle decisioni 95/127/PESC e 95/128/PESC, che istituisce una licenza unica europea e definisce un'ampia lista di beni e prodotti sensibili.

In materia di crediti all'esportazione, la normativa è stata recentemente modificata per tener conto delle modifiche all'accordo sugli orientamenti per i crediti all'esportazione elaborate nell'ambito dell'OCSE. E' inoltre in preparazione una direttiva contenente regole comuni per l'assicurazione dei crediti all'esportazione.

L'importanza che riveste la politica commerciale comune comporta l'intenzione, da parte degli organi comunitari, di svolgere con determinazione il proprio ruolo nel processo di liberalizzazione multilaterale degli scambi, non solo rispettando pienamente i propri obblighi, ma anche accertando che i *partner* facciano altrettanto, aprendo i loro mercati.

Le imprese europee lamentano spesso di incontrare sui mercati esteri una moltitudine di ostacoli di natura estremamente variabile[20]. Le autorità comunitarie hanno ultimamente avviato una collaborazione più stretta con gli Stati membri e direttamente con il mondo delle imprese, al fine di identificare più chiaramente i principali ostacoli alle esportazioni e agli investimenti nei paesi terzi.

Per contribuire all'identificazione delle barriere commerciali che ostacolano i prodotti europei all'estero, la Commissione ha recentemente deciso, su richiesta del Consiglio, di costruire una banca dati sugli ostacoli alle esportazioni europee. E' prevista inoltre l'elaborazione di relazioni sul grado di apertura dei singoli mercati e dovrebbe essere pubblicata una relazione annuale sugli ostacoli agli scambi. La Commissione ha deciso anche di assegnare a *punti di contatto* con il mondo commerciale l'incarico di riferire l'esistenza di eventuali problemi di accesso ai mercati nei paesi terzi.

Si sta inoltre intensificando il coordinamento tra gli strumenti di politica economica esterna, allo scopo di creare nuove opportunità di mercato per gli esportatori e gli investitori europei. In questo ambito, grande importanza assumono anche le attività della Commissione destinate alla promozione delle esportazioni. Negli ultimi anni esse si sono prevalentemente indirizzate verso i paesi del Golfo e dell'Asia. In particolare, sono state privilegiate le azioni realizzate in Cina, al fine di consentire alle imprese comunitarie di settori chiave quali l'industria automobilistica e la componentistica, le costruzioni e la protezione ambientale, di rafforzarvi la propria presenza.

Per stimolare le piccole e medie imprese a investire nei Paesi del bacino del Mediterraneo, oltre che in Asia, America Latina e Sud Africa, è stato adottato nel gennaio 1996 il nuovo regolamento

---

[20] Ad esempio, dazi doganali a volte ingenti e comunque costosi dal punto di vista dell'espletamento delle formalità doganali; violazioni palesi degli accordi esistenti; prassi non regolamentate, anche in settori da tempo soggetti a regole commerciali (come l'uso di tasse d'importazione elevate per aggirare il divieto di limitare le importazioni imposto dall'articolo XI del GATT); ostacoli "invisibili", e in particolare l'applicazione inadeguata o addirittura inesistente delle normative nazionali che dovrebbero dare attuazione agli obblighi internazionali, nonché delle regole nazionali sui comportamenti anticoncorrenziali privati, che costituiscono un ostacolo all'accesso ai mercati.

comunitario del programma *Ecip*, che introduce nuovi strumenti e agevolazioni per promuovere la costituzione, il rinnovamento e l'ampliamento di *joint ventures* nei 60 paesi ammessi. Già nel 1988 la Commissione Europea aveva lanciato questo programma, che è arrivato nel 1994 all'approvazione a livello comunitario di 337 proposte per un finanziamento di 42 milioni di ECU. Il nuovo regolamento ha inserito tra i paesi "eleggibili" Cuba, Sud Africa e Paesi limitrofi, ha agevolato l'accesso ai finanziamenti da parte delle imprese ed ha fissato l'importo per l'esecuzione del programma per il periodo 1995-1999 a 250 milioni di ECU.

Va infine segnalato il recente varo di cinque programmi per l'area asiatica del valore complessivo di oltre 120 milioni di ECU. Tra di essi, il più importante è il progetto *Asia-Invest* che con circa 32 milioni di ECU mira a promuovere la nascita di punti di informazione e di assistenza per le imprese che intendono avviare o consolidare rapporti d'affari in Estremo Oriente.

Le relazioni commerciali bilaterali

Per rafforzare la propria politica commerciale, l'Unione Europea ha spesso adottato un approccio bilaterale, intrattenendo una complessa rete di relazioni, sia con le nazioni industrializzate, sia coi paesi ex comunisti dell'Est europeo e con i paesi in via di sviluppo. Queste iniziative sono intese a promuovere gli scambi e, in molti casi, ad instaurare una vera e propria cooperazione economica, che va ben al di là del puro e semplice interscambio commerciale.

Le relazioni che l'Unione coltiva più assiduamente sono quelle che coinvolgono le principali potenze industrializzate extraeuropee, in particolare gli Stati Uniti e il Giappone.

Nei rapporti con gli Stati Uniti va segnalata l'adozione, in occasione del vertice del 3 dicembre 1995, di una nuova "agenda transatlantica, corredata di un piano d'azione comune volto ad approfondire le relazioni reciproche, in funzione di quattro grandi obiettivi comuni: promuovere la pace, la stabilità, la democrazia e lo sviluppo nel mondo, rispondere in modo appropriato alle diverse sfide internazionali, dare un contributo concreto allo sviluppo del commercio mondiale e all'approfondimento delle relazioni economiche bilaterali. In particolare, è auspicabile che questa Dichiarazione transatlantica contribuisca ad attenuare le tensioni commerciali riguardanti, ad esempio, i regimi d'importazione comunitaria di banane e pellicce.

La Commissione ha proposto altresì una strategia a medio termine per le relazioni con il Giappone, finalizzata al rafforzamento della cooperazione e del dialogo politico con questo paese. In quest'ottica, essa ha intavolato un negoziato per ottenere l'apertura del mercato nipponico alle merci e ai prodotti europei siglando, nel giugno 1995, un importante accordo nel settore automobilistico, che semplifica alcune pratiche doganali e deregolamenta alcune procedure che limitavano fortemente l'ingresso delle auto estere sul mercato nipponico.

Per quanto riguarda i rapporti con l'Europa centro-orientale, il 1° febbraio 1995 sono entrati in vigore gli accordi di associazione con la Bulgaria, la Repubblica Ceca, la Repubblica Slovacca e la Romania, finalizzati a rafforzare le relazioni tra l'Unione Europea e questi paesi sul piano politico ed economico, con l'obiettivo di preparare la loro adesione all'Unione. Il 12 e 15 giugno 1995 sono stati firmati accordi di cooperazione anche con gli Stati baltici e con la Slovenia, destinati a promuovere la graduale istituzione di una zona di libero scambio. Inoltre, sono in atto negoziati con la Croazia e l'ex Repubblica iugoslava di Macedonia, in vista della conclusione di accordi di cooperazione economico-commerciale simili a quello concluso con la Slovenia.

Nel 1995 sei paesi hanno presentato domanda ufficiale di adesione all'Unione Europea, in particolare la Romania, la Repubblica Slovacca, la Lettonia, l'Estonia, la Lituania e la Bulgaria. Nel frattempo, la Commissione ha adottato un libro bianco sull'integrazione dei paesi associati nel mercato comune, che indica le principali misure che i paesi dell'Europa centrale e orientale, che hanno concluso accordi europei, dovrebbero adottare per adeguare le loro economie alle regole del mercato interno dell'Unione e i principali passi da intraprendere per procedere alla progressiva armonizzazione delle rispettive legislazioni. Per far fronte ai costi delle riforme, a cui inevitabilmente andranno incontro i paesi dell'Est, sarà utilizzato il programma *Phare*, che ha già stanziato nel periodo 1990-

1994 la somma di 4,248 milioni di ECU, promuovendo azioni di assistenza tecnica, di sostegno allo sviluppo delle infrastrutture e di adeguamento della pubblica amministrazione.

Nel corso dell'anno, è proseguito il consolidamento delle relazioni tra l'Unione Europea e i paesi dell'ex URSS, nonostante alcune interruzioni, dovute soprattutto all'intervento russo in Cecenia e alle conseguenti preoccupazioni per un'adeguata tutela dei diritti umani. Essendo stati ritenuti sufficienti i progressi ottenuti in tal senso, il 17 luglio 1995 è stato firmato con la Russia un accordo interinale riguardante misure di liberalizzazione commerciale, i diritti di proprietà intellettuale, i sistemi di pagamento e la politica della concorrenza, in attesa della ratifica di un accordo di *partenariato* e cooperazione più ampio da parte del Parlamento Europeo e della Duma. Nel corso dell'anno sono stati, inoltre, siglati degli accordi di *partenariato* e cooperazione con il Kirghizistan, la Bielorussia, il Kazakistan, la Georgia, l'Armenia e l'Azerbaigian. In questi paesi, il compito che il programma Phare svolge nell'Europa centro-orientale è affidato al programma *Tacis,* con cui sono stati stanziati complessivamente 1.757 milioni di ECU dal 1991 al 1994 e 511 milioni di ECU nel solo 1995.

Il processo di progressivo allargamento delle relazioni economico-commerciali dell'Unione Europea con i paesi in via di sviluppo del Mediterraneo ha ricevuto un significativo impulso dalla conclusione della conferenza ministeriale euro-mediterranea, svoltasi a Barcellona il 27 e il 28 novembre 1995, al termine della quale è stata adottata dall'Unione Europea e dai suoi dodici *partner* mediterranei[21] una dichiarazione congiunta per la creazione di un "quadro multilaterale e durevole" di cooperazione regionale, definito "*partenariato* euro-mediterraneo". I tre pilastri del *partenariato* euro-mediterraneo sono: un dialogo politico rafforzato e regolare, uno sviluppo della cooperazione economica e finanziaria destinata a realizzare una zona di libero scambio e una maggiore valorizzazione della dimensione sociale, culturale e umana nell'ambito dei rapporti comuni.

La parte economica della dichiarazione ribadisce la volontà dell'Unione Europea di contribuire allo sviluppo del Mediterraneo con 4,7 miliardi di ECU, a cui si aggiungeranno i 3,3 miliardi che la Banca europea per gli investimenti ha già stanziato entro il 1996, una disponibilità di prestiti diretti che dovrebbe crescere ulteriormente. I nuovi strumenti finanziari entreranno in vigore il 1° gennaio 1997 e si baseranno su una "nuova linea di bilancio" detta *Meda,* ancora in via di definizione, che sostituirà i protocolli finanziari bilaterali in scadenza nel 1996 e i regolamenti relativi alla cooperazione orizzontale[22], alla cooperazione con i Territori Occupati[23] e all'adeguamento strutturale[24].

La nuova regolamentazione comprenderà azioni bilaterali (ad immagine dei protocolli) e regionali, consentendo l'istituzione di un quadro unitario relativo alla cooperazione con i paesi mediterranei sul modello delle altre iniziative dell'Unione Europea riguardanti la collaborazione con i paesi dell'Europa centrale e orientale *(Phare)* e i paesi dell'ex URSS *(Tacis).* Gli aspetti innovativi dell'iniziativa sono: il sostegno comunitario sarà fornito principalmente sotto forma di assistenza tecnica, gli interventi sono specificamente destinati a sostenere le economie dei paesi mediterranei in vista della creazione di un'area di libero scambio entro il 2010.

Parallelamente al *Meda,* si prevede la conclusione di accordi euro-mediterranei bilaterali per regolamentare la cooperazione politica, economica e sociale, sempre in prospettiva della creazione dell'area di libero scambio. Nel 1995 sono già stati conclusi i primi accordi commerciali con Tunisia, Marocco[25] e Israele. L'accordo con la Tunisia riguarda l'istituzione progressiva di una zona di libero scambio e prevede, da parte dell'Unione, l'abolizione di tutte le restrizioni quantitative sulle importazioni di prodotti tunisini, ad eccezione dei tessili e dei prodotti agricoli, facenti parte di negoziati separati. La Tunisia si è invece impegnata ad eliminare, con effetto immediato, le restrizioni quantitative sulle proprie importazioni dall'Unione Europea e a ridurre i dazi entro un periodo di cinque anni. L'accordo concluso con il Marocco è, in linea di massima, analogo a quello firmato con la Tunisia.

---

21 Algeria, Cipro, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Malta, Marocco, Siria, Tunisia, Turchia e Autorità palestinese.
22 Cfr. regolamento 1763/92/CEE.
23 Cfr. regolamento 1734/92/CEE.
24 Cfr. regolamento 1762/92/CEE.
25 Cfr. il contributo di Riccardo Faini "Gli accordi di associazione Euro-Magreb: una prima valutazione" pubblicato in questo *Rapporto.*

L'accordo con Israele, i cui negoziati sono cominciati nel 1992, comprende reciproche concessioni commerciali per i prodotti agricoli, libertà nei movimenti di capitale e comuni regole di concorrenza e, inoltre, sancisce i principi della ulteriore cooperazione bilaterale in campo culturale, sociale, industriale e ambientale.

Per quanto riguarda le relazioni dell'Unione Europea con Malta e Cipro, nel 1995 è stata confermata la volontà di avviare i negoziati di adesione all'Unione sei mesi dopo la conclusione della conferenza intergovernativa del 1996. Con la Turchia, il 30 ottobre 1995 è stato concluso l'accordo relativo all'istituzione di un'unione doganale a partire dal 1° gennaio 1996, iniziativa che prevede un territorio doganale comune e l'abolizione dei dazi all'importazione e all'esportazione tra i contraenti. La Turchia ha inoltre armonizzato la propria legislazione riguardo alla protezione della proprietà intellettuale, industriale e commerciale e adotterà entro il 2000 la legislazione comunitaria in materia di standard tecnici.

Le relazioni commerciali regionali

Nell'ambito dei rapporti dell'Unione Europea con altre organizzazioni regionali, l'accordo con l'EFTA sullo Spazio Economico Europeo, entrato in vigore il 1° gennaio 1994, continua a mantenere un proprio ruolo anche dopo l'adesione di Austria, Finlandia e Svezia all'Unione Europea. Grazie ad esso, Islanda, Liechtenstein e Norvegia continuano non solo ad essere parte integrante del mercato comunitario, ma anche ad avere una cooperazione privilegiata in vari altri settori.

Il 15 dicembre 1995 è stato concluso un accordo-quadro interregionale di cooperazione economica e commerciale con il Mercosur (Argentina, Brasile, Paraguay, Uruguay), finalizzato a consolidare i legami esistenti tra le due aree e ad attuare la strategia, decisa in occasione della dichiarazione congiunta del dicembre 1994, finalizzata all'instaurazione di un'associazione politica ed economica.

Per quanto riguarda i paesi ACP, nel novembre del 1995 è stato firmato a Maurizio lo strumento di revisione della convenzione di Lomè IV[26]. Questa revisione prevede, in particolare, il potenziamento del capitolo politico e istituzionale della convenzione, il riconoscimento dell'importanza dello sviluppo del commercio ai fini della cooperazione ACP-UE e il miglioramento della cooperazione finanziaria e tecnica, nonché una clausola che consente di sospenderne totalmente o parzialmente l'applicazione in caso di violazione dei diritti dell'uomo e dei principi democratici.

Il 1996 si è inoltre aperto con un evento molto importante per il futuro delle relazioni dell'Unione Europea con i paesi asiatici. All'inizio di marzo si è svolto a Bangkok un vertice euro-asiatico di capi di Stato e di governo che rappresenta una tappa storica in quanto, per la prima volta, i rappresentanti delle due aree regionali si sono riuniti per discutere il futuro delle reciproche relazioni. All'appuntamento hanno partecipato tutti i quindici capi di governo dell'Unione Europea, quelli dei sette paesi dell'ASEAN (Brunei, Filippine, Indonesia, Malaysia, Singapore, Thailandia e Vietnam, quest'ultimo entrato a far parte nel luglio 1995), nonché di Cina, Giappone e Corea del Sud. Tra i principali aspetti della discussione, è stata perorata la necessità di pervenire ad un accordo sugli investimenti, quale parte integrante di una nuova strategia di cooperazione volta ad intensificare i rapporti economici fra le due aree, nel rispetto delle regole multilaterali. Inoltre, sono state tracciate le linee direttrici lungo le quali intraprendere misure tendenti a semplificare e migliorare le procedure doganali e la conformità degli standard, nello sforzo congiunto di ridurre le barriere commerciali ancora esistenti. I *leader* partecipanti hanno poi deciso di incontrarsi una seconda volta in Gran Bretagna nel 1998 e una terza in Corea del Sud nell'anno 2000, al fine di valutare il progresso dei lavori programmati nell'ambito di una fitta serie di comitati ministeriali bilaterali.

[26] La convenzione di Lomé è l'accordo che governa la cooperazione finanziaria, commerciale e tecnica dell'Unione Europea con 70 paesi dell'Africa, dei Caraibi e del Pacifico.

4. I CONTI CON L'ESTERO DELL'ITALIA

Sintesi

L'attività economica si è sviluppata lo scorso anno in Italia a un ritmo superiore a quello di tutti gli altri principali paesi industriali. Il maggior contributo al tasso medio di crescita del prodotto interno lordo (3%) è stato fornito dalle esportazioni di beni e servizi, aumentate a prezzi costanti, di quasi il 12%. Anche al netto delle importazioni, pure impetuosamente cresciute (quasi 10%), il contributo della domanda estera allo sviluppo dell'economia italiana nel 1995 resta importante, dello stesso ordine di grandezza (circa un punto) sia di quello dei consumi finali interni sia di quello degli investimenti lordi.

Il ritmo di espansione dei consumi è rimasto modesto, inferiore al 2%, frenato dal negativo andamento del reddito disponibile reale delle famiglie. In decisa ripresa sono apparsi gli investimenti, in particolare quelli in macchine, attrezzature e mezzi di trasporto (aumentati dell'11,5%); questi ultimi sono stati accelerati dal rapido esaurirsi dei margini di capacità produttiva inutilizzata, specialmente in alcuni settori e aree, e dal desiderio degli investitori di sfruttare agevolazioni fiscali in scadenza quest'anno; sono stati facilitati dagli ampi margini di autofinanziamento delle imprese.

Dallo scorso autunno il ciclo economico è entrato in una fase di ristagno, in coincidenza con il peggioramento congiunturale osservato in tutta l'Europa continentale. Pur dopo generali revisioni al ribasso delle prospettive di crescita, il consenso dei principali centri di previsione rimane appuntato su una ripresa ciclica, in Italia come nel resto d'Europa, collocata verso la fine dell'anno in corso.

Il biennio di espansione ciclica iniziato nell'autunno del 1993 è valso ad arrestare, ma non a invertire la tendenza discendente dell'occupazione. Si è invece avuto un rialzo del tasso d'inflazione nella prima metà del 1995. Secondo gli obiettivi della banca centrale, l'inflazione potrà tornare al di sotto del 4% nella media di quest'anno, per poi scendere al di sotto del 3% nella media del 1997, se le politiche di bilancio e dei redditi resteranno, insieme con la politica monetaria, orientate alla stabilità, esercitando così una positiva influenza sul cambio della lira.

La bilancia dei pagamenti di parte corrente si è chiusa con un avanzo di circa 45.000 miliardi (2,5% del PIL), confermando la tendenza all'accrescimento del surplus iniziata nel 1993 e di cui si prevede la continuazione quest'anno. Il risultato ha consentito di portare il debito netto del paese verso l'estero sotto il 5% del PIL. Si è anche osservata una lieve ripresa dei flussi netti di investimento diretto da e per l'estero, che alimentano il processo di internazionalizzazione del sistema produttivo italiano.

Il miglioramento dei conti con l'estero si è in larga parte formato nell'interscambio commerciale: nella valutazione FOB-FOB, l'avanzo è asceso a 72.000 miliardi (4% del PIL). Hanno anche fornito contributi positivi all'ampliamento del surplus corrente gli scambi di servizi turistici (in attivo per 25.000 miliardi) e il ridimensionamento dei trasferimenti netti italiani al bilancio comunitario, dopo l'ingresso nell'Unione Europea di tre nuovi paesi. Non si è invece ancora osservata una significativa contrazione del deficit nei redditi da capitale, nonostante la drastica riduzione del debito estero netto, a causa della persistenza di un elevato differenziale fra i tassi d'interesse sulle passività (largamente denominate in lire) e quelli sulle attività (prevalentemente denominate in valute forti).

Nel 1995 le imprese italiane produttrici di beni esposti alla concorrenza internazionale hanno puntato, nel fissare i prezzi di vendita, ad ampliare ulteriormente i margini unitari di profitto, piuttosto che ad accrescere il volume complessivo dei profitti attraverso un'espansione quantitativa delle proprie quote di mercato. Nella media dell'anno, svalutazione nominale della lira e moderazione salariale determinavano, combinandosi, un vantaggio competitivo per le imprese italiane nei costi unitari del 12,5% rispetto alla situazione già molto favorevole del 1994. Il vantaggio non è stato usato per ridurre i prezzi in valuta sui mercati esteri, sui quali si è anzi prodotta una perdita di competitività, dell'1,6%. Sul mercato interno, la competitività di prezzo è solo lievemente aumentata (2,6%), grazie agli aumenti dei prezzi in lire delle imprese estere, desiderose di alleviare la compres-

sione dei margini di profitto sofferta nel biennio precedente.

La forte espansione delle quantità esportate ha quindi riflesso essenzialmente l'ancora elevato tasso di sviluppo del commercio mondiale (9%) e l'influenza ritardata dei precedenti guadagni di competitività. Il rilevantissimo aumento della penetrazione delle quantità importate trova in parte spiegazione nella composizione della domanda globale, più vivace nelle componenti a più intensa attivazione di acquisti all'estero, come gli investimenti produttivi e le stesse esportazioni.

4.1 L'ECONOMIA ITALIANA E LA BILANCIA DEI PAGAMENTI

Il quadro macroeconomico

Nel 1995 la crescita del prodotto interno lordo (PIL) in Italia ha raggiunto il 3% (cfr. tavola 4.1), un tasso maggiore di quello dell'anno precedente (2,1%) e più elevato della media osservata negli altri principali paesi industriali, in cui si sono registrati aumenti del PIL non superiori al 2,5%.

L'attività economica ha subito un rallentamento nel corso del secondo semestre dell'anno, come in altri paesi industriali, in particolare europei; in Italia, la decelerazione è stata meno accentuata.

IL QUADRO MACROECONOMICO

CONTABILITA' NAZIONALE

(variazioni percentuali sul periodo corrispondente ai prezzi del 1990)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Prodotto interno lordo	2,2	1,1	0,6	-1,2	2,1	3,0
Importazioni di beni e servizi	8,9	2,7	5,4	-8,1	8,9	9,6
Domanda interna totale (scorte incluse)	2,5	1,8	0,5	-4,5	1,6	2,3
Consumi delle famiglie	2,4	2,7	1,0	-2,4	1,5	1,7
Consumi collettivi	1,3	1,7	1,1	0,5	0,0	-0,5
Investimenti fissi lordi	3,6	0,8	-1,8	-12,8	0,2	5,9
Costruzioni	3,5	1,4	-2,4	-6,3	-5,8	0,5
Macchine, attrezzature e prodotti vari	4,0	1,7	-2,0	-18,8	9,1	12,7
Mezzi di trasporto	3,2	-5,3	1,7	-22,2	1,0	6,3
Esportazioni di beni e servizi	6,8	-0,8	5,9	9,1	10,5	11,6

PRODUZIONE, OCCUPAZIONE, PREZZI

(variazioni percentuali sul periodo corrispondente, se non altrimenti specificato)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Produzione industriale	2,4	-0,1	0,3	-2,8	2,8	4,1
Grado di utilizzazione della capacità produttiva (1)	92,6	91,2	90,1	87,1	90,7	94,5
Occupazione totale (unità standard di lavoro)	0,9	0,8	-1,0	-2,9	-1,5	-0,4
Prezzi al consumo (2)	6,5	6,3	5,2	4,5	4,0	5,2
Prezzi alla produzione (indice generale)	4,1	3,3	1,9	3,8	3,8	7,9

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

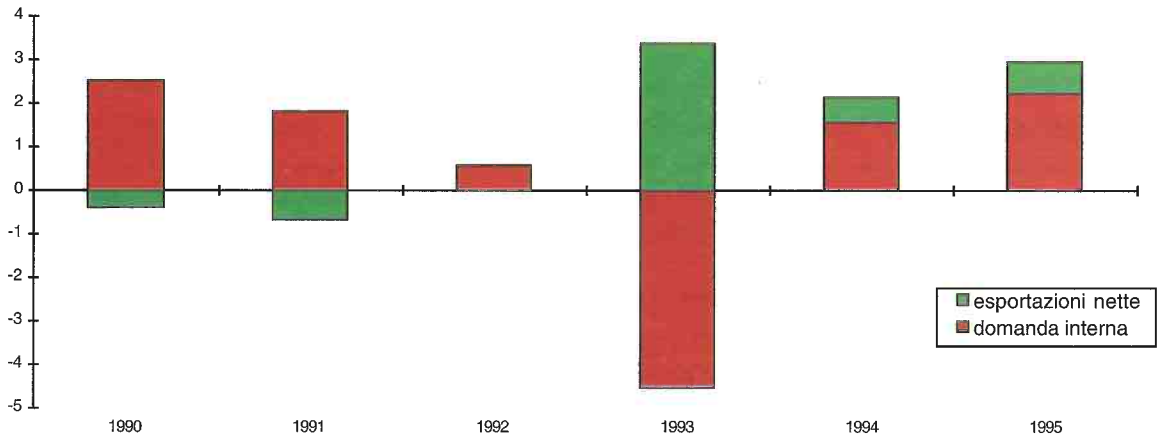
Fonte: ISTAT

Tavola 4.1

Hanno contribuito positivamente alla crescita sia la domanda estera sia quella interna (cfr. grafico 4.1); notevole è stato l'apporto della componente degli investimenti.

La domanda interna è cresciuta del 2,3% rispetto al 1994, un tasso non dissimile da quello medio dei paesi industriali. L'aumento è il risultato di andamenti differenziati delle varie componenti. I consumi privati hanno mantenuto il modesto passo dell'anno precedente, crescendo appena dell'1,7%. Questo ritmo d'incremento così blando ha riflesso innanzitutto l'andamento del reddito disponibile reale delle famiglie, ridottosi per il terzo anno consecutivo, a causa della flessione del potere d'acquisto delle retribuzioni e delle perdite in conto capitale sulla ricchezza finanziaria netta, non compensate dall'incremento dei redditi da lavoro autonomo e d'impresa.

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



Nota: i contributi alla crescita sono calcolati come rapporti percentuali tra le variazioni della domanda interna, o delle esportazioni nette, e i livelli del PIL nell'anno precedente a prezzi costanti.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 4.1

Gli investimenti fissi lordi si sono rivelati la componente più dinamica della domanda interna: nel 1995 sono aumentati del 5,9%, dopo che per tre anni di seguito il loro valore a prezzi costanti si era ridotto o era rimasto stazionario. L'espansione, causata sia dall'elevato grado di utilizzazione della capacità produttiva, soprattutto in alcuni settori, sia da incentivi fiscali introdotti con durata limitata nel tempo, non è stata però sufficiente a riportarli al livello del 1991. Tra le diverse classi d'investimento la spesa per macchinari ed attrezzature è quella cresciuta a ritmi più elevati (12,7%), sospinta dalla necessità per le imprese di rispondere alla domanda crescente proveniente dall'estero e dall'interno. Deboli segnali di ripresa sono giunti anche dalla componente degli investimenti in costruzioni.

L'accumulo di scorte, concentrato in alcuni periodi dell'anno, ha dato anch'esso un positivo contributo alla crescita.

La produzione industriale, stimolata dalla vivacità della domanda globale, ha registrato un nuovo forte incremento (4,1%), dopo quello già consistente del 1994, con un andamento non omogeneo nel corso dell'anno. Notevoli differenze si sono riscontrate tra i comparti produttivi: nei settori meccanico, dei mezzi di trasporto e delle apparecchiature elettroniche la crescita della produzione è stata più elevata che in quello dei beni di consumo "tradizionali".

L'occupazione totale ha mostrato anche nel 1995 un andamento negativo, riducendosi in media dello 0,4%; solo nel quarto trimestre, dopo tre anni di flessioni ininterrotte, si è arrestato il calo delle forze di lavoro occupate. Il tasso di disoccupazione nella media dell'anno è ancora aumentato, portandosi dall'11,3% al 12%. La disoccupazione si è ancor più fortemente concentrata nel Mezzogiorno e fra i giovani in cerca di primo impiego.

Le condizioni del mercato del lavoro hanno concorso a mantenere moderata la crescita dei salari, nel rispetto degli accordi del luglio 1993. Grazie anche all'incremento di produttività, scaturito dall'introduzione di nuovi macchinari e dalla riduzione delle forze di lavoro occupate, il costo del lavoro per unità di prodotto ha mostrato nel 1995 una dinamica decisamente contenuta, aumentando appena dell'1,7%.

L'andamento dei prezzi al consumo, in accelerazione nella prima metà del 1995, ha poi rallentato in estate; nello scorcio dell'anno la riduzione dell'inflazione si è tuttavia arrestata. Nella media del 1995 il costo della vita è salito del 5,2% (4% nel 1994). Sull'incremento dei prezzi alla produzione

(7,9% nella media dell'anno), concentrato nel primo semestre, hanno inciso il rialzo delle quotazioni internazionali delle materie prime e la debolezza della lira. Il rischio di un'ulteriore accelerazione dell'inflazione nella seconda metà dell'anno è stato evitato grazie all'orientamento della politica monetaria, che nei mesi precedenti era stato reso ancora più restrittivo, e alla flessione dei corsi delle materie prime, favorita dalla decelerazione nei ritmi di crescita delle economie occidentali.

Nei primi mesi dell'anno in corso la produzione industriale è apparsa stazionaria, se non in flessione. Sono anche emersi segni di resistenza dell'inflazione al consumo a scendere, anche a causa di un rimbalzo nei prezzi dei prodotti energetici.

Le proiezioni per il 1996 dei principali centri di previsione nazionali e internazionali indicano per l'Italia un rallentamento della crescita del PIL e una possibile ripresa verso la fine dall'anno, in linea con quanto è previsto accadere in gran parte dei paesi industriali. Il prodotto interno lordo crescerebbe nella media dell'anno fra l'1 e il 2%. La decelerazione della domanda estera non sarebbe interamente compensata dalla componente interna, per uno sviluppo ancora moderato dei consumi e un brusco rallentamento degli investimenti dopo l'espansione del 1995. L'inflazione dovrebbe tornare su un sentiero discendente, verso l'obiettivo di un tasso medio annuo inferiore al 4%.

Le partite correnti

L'avanzo delle partite correnti nel 1995 si è portato a quasi 45.000 miliardi, più elevato di circa 20.000 miliardi rispetto al 1994 (cfr. tavola 4.3). In percentuale del PIL il risultato (2,5%) è tra i migliori dei paesi industriali. Il debito estero dell'Italia si è pertanto ulteriormente ridimensionato, al 4,7% del PIL (cfr. grafico 4.2).

Come nei due anni precedenti, è stato l'interscambio di merci a contribuire maggiormente all'aumento del surplus di parte corrente: il saldo FOB-FOB è passato da 57.000 a quasi 72.000 miliardi.

BILANCIA DELLE PARTITE CORRENTI
(miliardi di lire)

CREDITI

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Merci (FOB-FOB)	203.515	209.371	219.435	266.213	308.046	376.732
Servizi	59.873	61.507	75.294	88.186	95.618	113.309
viaggi all'estero	19.442	22.853	28.236	34.625	38.309	44.718
Redditi	22.659	27.069	35.593	50.140	46.014	55.192
da capitale	18.152	23.722	32.880	47.043	43.123	52.441
Totale partite correnti	301.344	314.961	347.862	426.224	467.648	565.684

DEBITI

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Merci (FOB-FOB)	202.109	209.969	215.583	214.224	250.853	304.988
Servizi	61.338	61.357	80.210	86.887	92.565	110.533
viaggi all'estero	11.858	14.451	22.313	22.070	19.488	20.231
Redditi	40.189	48.950	62.494	77.098	72.639	80.416
da capitale	35.818	45.873	59.875	73.901	69.938	78.818
Totale partite correnti	321.723	344.300	383.081	408.396	443.319	521.101

Fonte: Banca d'Italia

Tavola 4.2

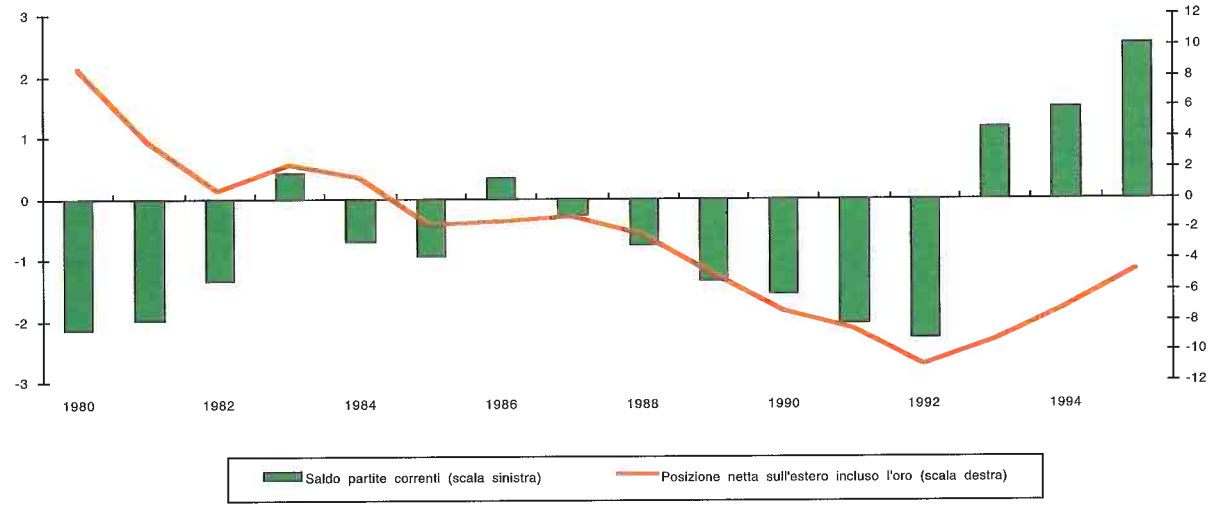
BILANCIA DELLE PARTITE CORRENTE: SALDI DELLE PRINCIPALI VOCI
(miliardi di lire)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Merci (FOB-FOB)	1.406	-238	3.852	51.989	57.193	71.744
Servizi	-1.465	-150	-4.286	1.299	3.053	2.776
trasporti	-5.752	-4.738	-7.278	-6.612	-9.206	-13.614
viaggi all'estero	7.584	8.402	5.923	12.555	18.821	24.487
altri servizi	-3.297	-3.514	-2.931	-4.644	-6.562	-8.097
Redditi	-17.530	-21.881	-26.901	-26.958	-26.625	-25.224
da capitale	-17.666	-22.151	-26.995	-26.858	-26.815	-26.377
da lavoro	136	270	94	-100	190	1.153
Trasferimenti unilaterali	-2.790	-7.370	-7.884	-8.502	-9.292	-4.713
privati	1.401	-344	-556	724	-24	1.191
rimesse emigrati	1.485	1.009	653	679	410	161
altri	-84	-1.353	-1.209	45	-434	1.030
pubblici	-4.191	-7.026	-7.328	-9.226	-9.268	-5.904
conti con la UE	-1.377	-2.610	-2.148	-4.512	-4.812	-1.966
altri	-2.814	-4.416	-5.180	-4.714	-4.456	-3.938
Totale partite correnti	-20.379	-29.639	-35.219	17.828	24.329	44.583

Fonte: Banca d'Italia

Tavola 4.3

SALDO DELLE PARTITE CORRENTI E POSIZIONE NETTA SULL'ESTERO
(in percentuale del prodotto interno lordo)



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

Grafico 4.2

La ragione di scambio ha subito un netto peggioramento (-2,7%), dopo essere rimasta pressoché stazionaria nei due anni successivi al deprezzamento della lira, a causa soprattutto della dinamica crescente dei valori medi unitari delle importazioni, influenzati da politiche di prezzo dei produttori esteri di manufatti orientate al recupero di margini di profitto sul mercato italiano.

Il tasso di copertura in termini reali (cioè il rapporto tra gli indici delle quantità esportate ed importate), dopo la lieve erosione del 1994, è invece cresciuto del 2,9%, grazie all'accelerazione delle quantità esportate, ma soprattutto al rallentamento di quelle importate.

Nel 1995 si è anche determinata una nuova sensibile flessione del disavanzo delle partite invisibili (27.000 miliardi circa contro i 33.000 dello stesso periodo del 1995).

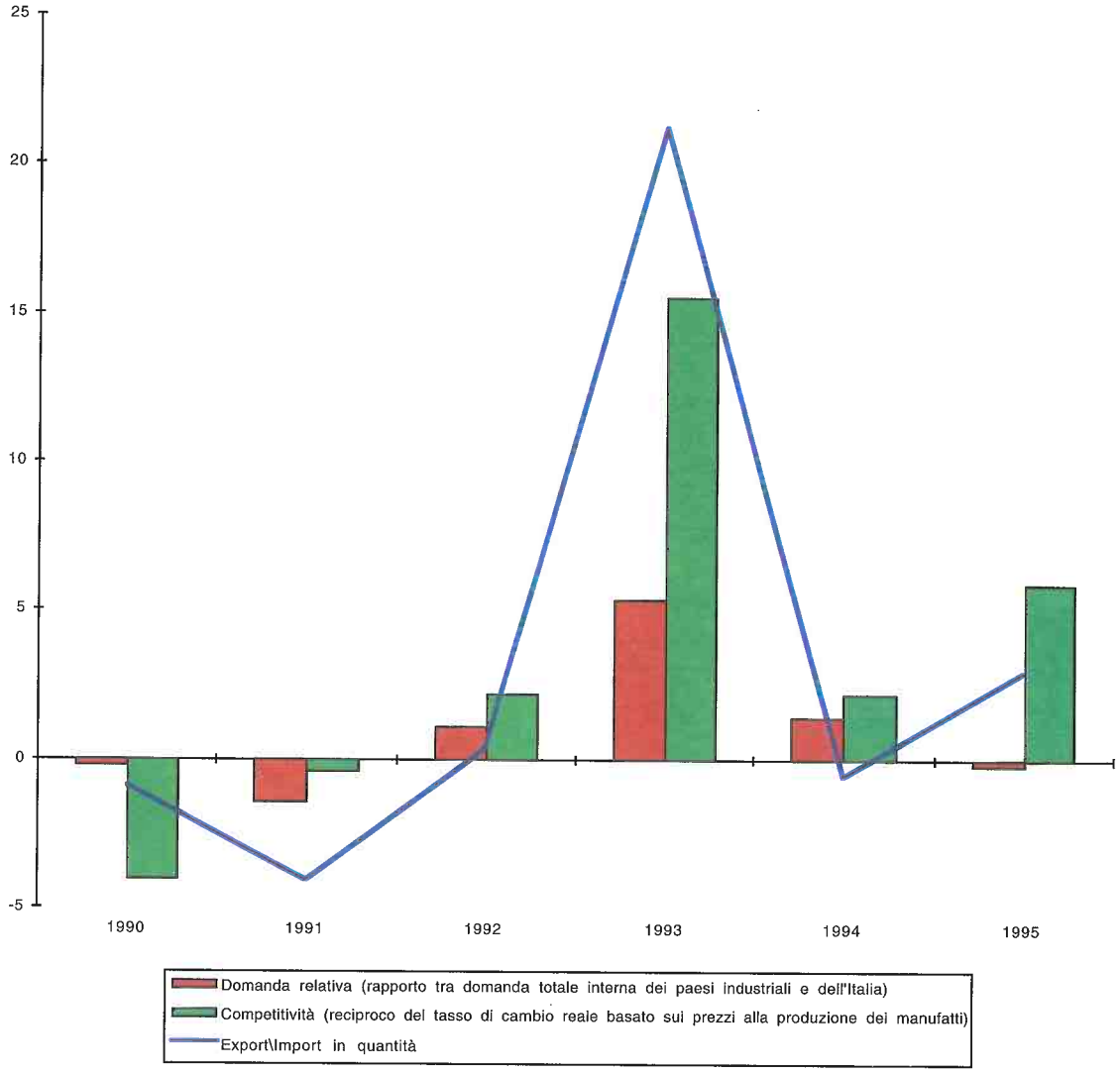
Il saldo degli scambi di servizi si è ancora mantenuto in attivo, aiutato anche nel 1995 dall'andamento estremamente positivo della bilancia turistica (quasi 25.000 miliardi di attivo contro i 19.000 del 1994). Al contrario, si sono approfonditi i disavanzi "strutturali" dei trasporti e degli altri servizi.

Il deficit nella voce "redditi" ha continuato a contrarsi leggermente, come aveva iniziato a fare già nel 1994, sebbene meno velocemente di quanto atteso, a causa dello sfavorevole differenziale tra i tassi d'interesse italiani ed esteri. Invece, diversamente da quanto successo nel 1994, si è quasi dimezzato il passivo netto nei trasferimenti, soprattutto grazie ai minori esborsi dovuti dall'Italia all'Unione Europea, a seguito dell'entrata dei tre nuovi paesi membri.

Secondo le previsioni di consenso, il contributo della domanda estera alla crescita sarà quest'anno minore che nel 1995, ma il saldo commerciale in valore continuerà ad espandersi, così come le entrate nette derivanti dal turismo. Secondo il FMI, in particolare, il surplus di parte corrente in percentuale del PIL raggiungerà il 2,4% nel 1996, il livello più elevato tra i G7.

PRINCIPALI DETERMINANTI DELL'INTERSCAMBIO IN QUANTITÀ

(variazioni percentuali)



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

Grafico 4.3

Le transazioni finanziarie connesse con il commercio estero

Il complesso delle transazioni finanziarie con l'estero nel 1995 ha fatto registrare un saldo negativo di circa 8.000 miliardi, con un netto ridimensionamento rispetto ai 22.000 miliardi dell'anno precedente.

Fra le transazioni che possono essere direttamente o indirettamente connesse con i flussi di commercio estero, gli investimenti diretti hanno mostrato nel 1995 una ripresa dei flussi lordi, in particolare di quelli di capitali esteri investiti in Italia, mentre i flussi di credito commerciale hanno subito una lieve contrazione.

L'afflusso netto dall'estero di capitali per investimenti diretti è raddoppiato rispetto al 1994, portandosi a 8.000 miliardi. Esso è stato stimolato dalle possibilità di acquisizione di aziende privatizzate di recente, rese più appetibili per effetto dell'ulteriore svalutazione della lira. Anche le uscite di capitali italiani per investimenti diretti all'estero, al netto dei disinvestimenti, sono cresciute, dopo la flessione registrata l'anno precedente, superando i 9.000 miliardi.

I crediti commerciali netti concessi ai non residenti si sono ridotti di oltre 1.000 miliardi, ammontando a 9.000 miliardi. Si sono anche ridotti i crediti ottenuti dagli importatori residenti (da quasi 7.000 a 6.000 miliardi di lire).

Le riserve ufficiali sono aumentate di quasi 3.000 miliardi rispetto al 1994, a cambi e quotazioni costanti. La voce "errori ed omissioni" ha mostrato un saldo negativo molto consistente nel 1995 (32.668 miliardi): secondo le valutazioni della Banca d'Italia ciò può essere almeno in parte attribuibile alla mancata segnalazione di uscite di capitali di residenti per investimenti di portafoglio, particolarmente intense nelle fasi di indebolimento della lira sul mercato dei cambi. Ne sarebbe anche discesa una sottostima delle attività detenute all'estero dai residenti.

4.2 LE ESPORTAZIONI

Nel 1995 il valore delle esportazioni di merci, pari a oltre 370.000 miliardi (cfr. tavola 4.2), è cresciuto del 22,3% rispetto al 1994, un tasso d'incremento lievemente superiore a quello delle importazioni e in accelerazione rispetto ai due anni precedenti.

INTERSCAMBIO COMMERCIALE (FOB-CIF)

(variazioni percentuali rispetto al periodo corrispondente)

Periodi	Esportazioni			Importazioni			Interscambio		
	valori	valori medi unitari	quantità	valori	valori medi unitari	quantità	tasso copertura in valore	ragioni scambio	tasso di copertura reale
1990	5,6	2,1	3,5	3,7	-0,7	4,5	1,8	2,9	-0,9
1991	3,1	2,9	0,1	3,7	-0,7	4,5	-0,6	3,7	-4,2
1992	4,6	0,7	3,8	2,8	-0,6	3,4	1,8	1,4	0,3
1993	21,3	11,4	8,9	0,4	11,7	-10,2	20,6	-0,3	21,0
1994	15,7	3,7	11,7	16,9	4,0	12,4	-0,9	-0,3	-0,6
1995	22,3	9,3	11,9	22,0	12,3	8,7	0,1	-2,7	2,9
1994									
I trim.	16,8	5,0	13,7	9,9	4,0	6,7	6,3	0,9	6,6
II trim.	13,1	3,3	10,8	11,5	2,3	10,7	1,4	1,0	0,1
III trim.	17,0	3,1	13,0	20,1	4,3	14,3	-2,6	-1,2	-1,1
IV trim.	16,1	3,3	9,5	26,0	5,5	18,0	-7,9	-2,1	-7,2
1995									
I trim.	20,6	4,3	12,4	23,5	10,1	10,2	-2,3	-5,2	1,9
II trim.	29,4	8,5	17,4	29,7	14,4	11,3	-0,2	-5,2	5,5
III trim.	25,1	11,3	12,5	24,5	13,7	10,1	0,5	-2,1	2,1
IV trim.	15,3	13,0	5,9	12,4	11,1	3,8	2,6	1,7	2,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4.4

I valori medi unitari delle esportazioni totali sono aumentati nel 1995 del 9,3% (cfr. tavola 4.4), quelli di manufatti dell'8,7%. Nella media dell'anno, svalutazione nominale della lira e moderazione salariale hanno determinato, combinandosi, un vantaggio competitivo per le imprese italiane nei costi unitari del 12,5% rispetto alla situazione già molto favorevole del 1994. Il vantaggio non è stato usato per ridurre i prezzi in valuta sui mercati esteri, sui quali si è anzi prodotta una perdita di competitività, dell'1,6% (cfr. tavola 4.5). La dinamica dei prezzi in lire delle esportazioni è stata più accentuata nella seconda parte dell'anno, proprio quando si è riscontrato un recupero del cambio della lira.

INDICATORI DELLA COMPETITIVITA' DI PREZZO E DI COSTO DEI MANUFATTI ITALIANI (1)

(variazioni percentuali rispetto al periodo precedente)

	1993	1994	1995
Sui mercati di esportazione (2)	13,3	2,5	-1,6
Sul mercato interno (3)	8,0	-1,2	2,6
Prezzi relativi alla produzione (in valuta comune)	15,5	2,2	5,9
Costi relativi del lavoro per unità di prodotto (in valuta comune)	19,4	5,4	12,5

Fonti: Banca d'Italia, ed elaborazioni su dati ISTAT e OCSE

(1) Il segno meno indica una perdita di competitività.
(2) Rapporto fra prezzi all'esportazione in valuta dei 14 principali paesi concorrenti dell'Italia e prezzi all'esportazione dei produttori italiani, in valuta comune.
(3) Rapporto fra prezzi all'importazione e prezzi alla produzione, in lire.

Tavola 4.5

Le quantità esportate sono aumentate dell'11,9%, un tasso d'incremento maggiore di quello già elevato del 1994; sono state sospinte dal ritmo di sviluppo ancora molto pronunciato del commercio mondiale, pari a quasi il 9%. Il rallentamento della domanda nei paesi europei, principali mercati di sbocco delle merci italiane, ha limitato ma non annullato l'effetto di stimolo esercitato sulle esportazioni italiane dalla crescita tumultuosa di altre aree del mondo (come l'Asia o alcuni paesi dell'America Latina).

Considerando anche le esportazioni di servizi conteggiate nel sistema SEC di contabilità nazionale, le vendite all'estero sono cresciute in volume dell'11,6%; la propensione ad esportare (cioè il rapporto tra esportazioni di beni e servizi[2] e prodotto interno lordo) è balzata al 24,8% (a prezzi 1990), rispetto al 22,9% del 1994 (cfr. grafico 4.4).

La quota del mercato mondiale acquisita dall'Italia è cresciuta nei confronti dell'anno precedente (cfr. grafico 4.5): quella calcolata in dollari correnti è passata dal 4,2% al 4,3%, con un parziale recupero rispetto alla flessione dovuta all'impatto della svalutazione della lira tra il 1992 e il 1993; quella in termini reali si è pure rafforzata, grazie ai guadagni di competitività accumulati negli ultimi anni, consentiti dalla svalutazione della lira e dalla dinamica contenuta del costo del lavoro.

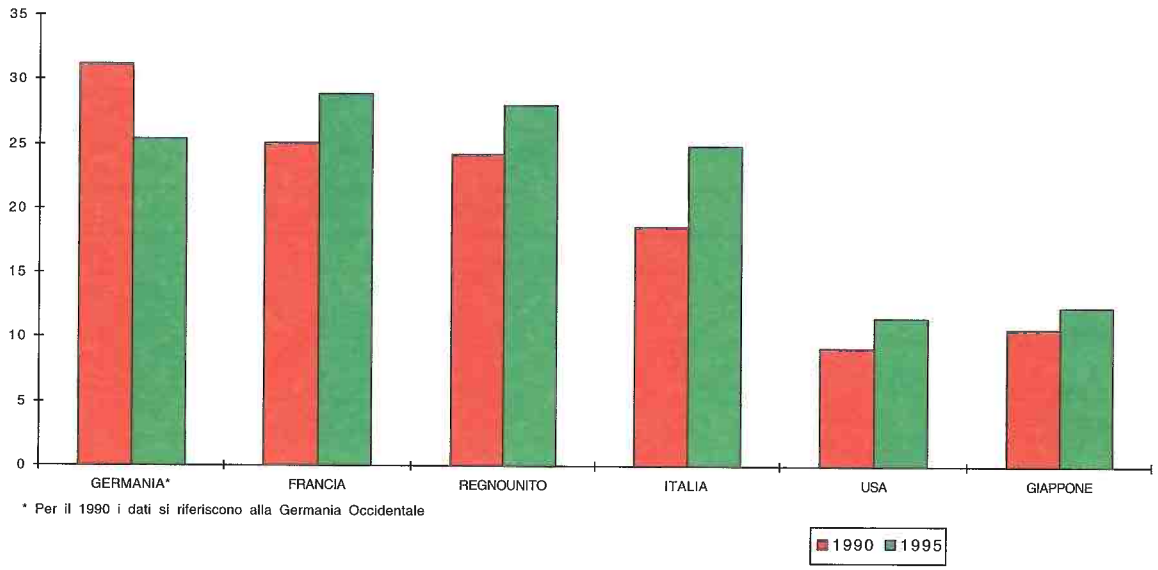
Secondo dati dell'ISCO, le quantità esportate di beni d'investimento sono aumentate più della media, stimolate non solo dall'andamento più dinamico di questa componente della domanda in molti paesi europei, ma anche da strategie di prezzo degli esportatori italiani maggiormente finalizzate al controllo delle quote di mercato.

La debolezza dei consumi nei paesi europei si è invece riflessa in un rallentamento delle esportazioni di beni destinati al consumo finale, a cui si è al contrario accompagnata una decisa accelerazione dei rispettivi valori medi unitari.

[2] Le esportazioni sono calcolate al netto dei consumi effettuati in Italia dai non residenti.

PROPENSIONE ALL'ESPORTAZIONE

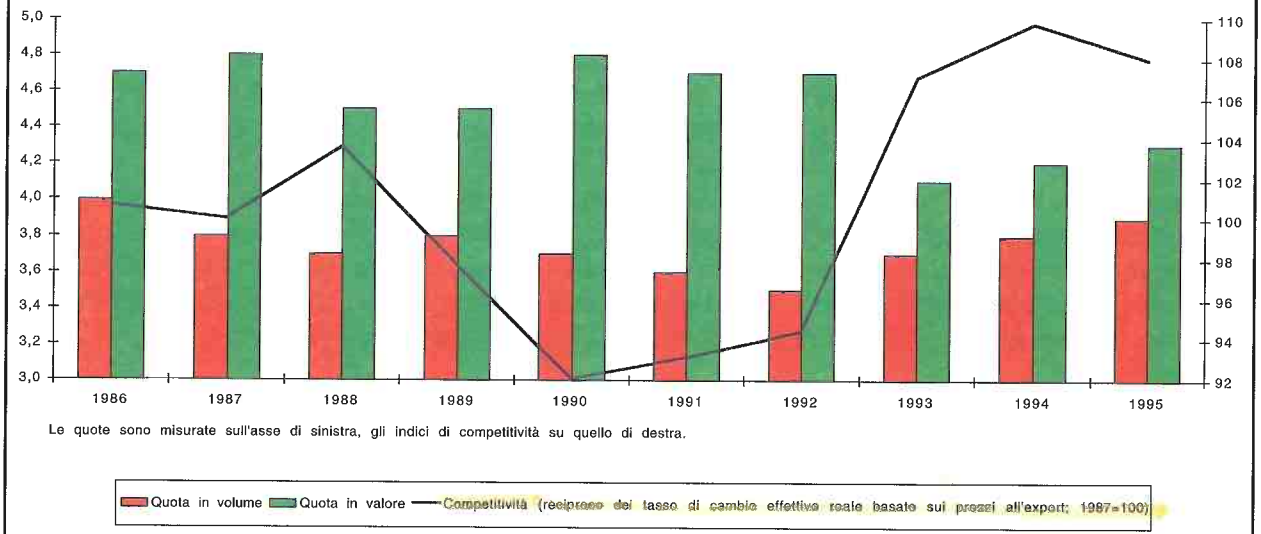
(rapporto percentuale tra le esportazioni di beni e servizi e il prodotto interno lordo a prezzi costanti)



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

Grafico 4.4

COMPETITIVITÀ E QUOTE DI MERCATO MONDIALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE



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

Grafico 4.5

Dal trimestre finale del 1995 le quantità esportate hanno preso in complesso a decelerare, risentendo dell'affievolirsi del ciclo in molti paesi industriali. Nei primi mesi del 1996 le merci italiane hanno inoltre subito un'erosione della competitività di prezzo, a causa di aumenti dei prezzi alla produzione più sostenuti di quelli dei principali concorrenti, e di recuperi ulteriori del cambio della lira.

Secondo i dati in valore, gli unici disponibili per l'anno in corso, nei primi tre mesi le vendite complessive sono aumentate del 10,4%, contro il 19,6% del quarto trimestre 1995; i dati relativi al periodo gennaio-aprile, disponibili solo per l'interscambio con l'area esterna all'Unione Europea, mostrano una decelerazione ancora più marcata delle vendite, con un tasso di crescita dell'8,8%.

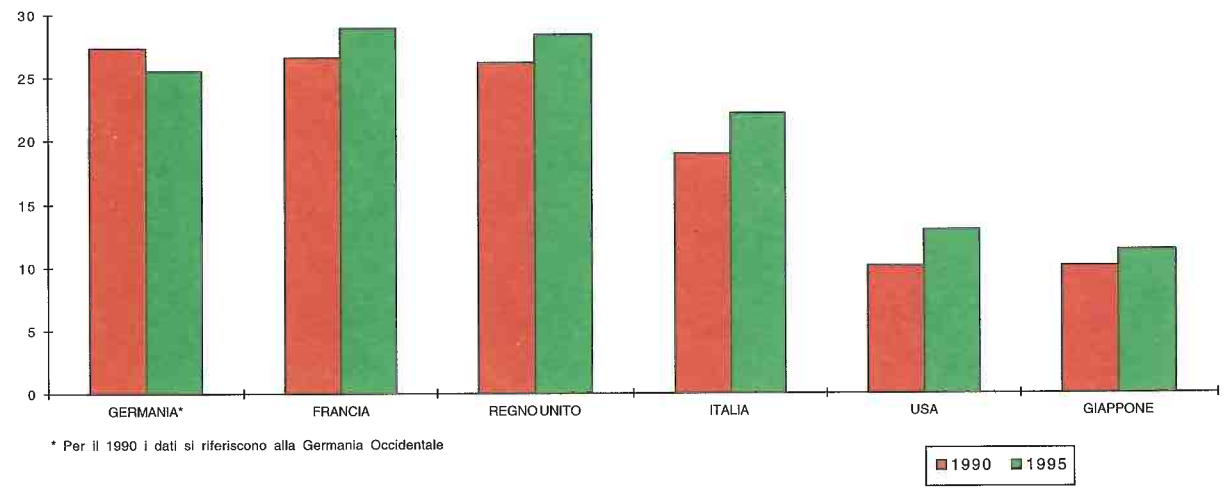
4.3 LE IMPORTAZIONI

Il valore CIF delle importazioni italiane ha raggiunto nel 1995 i 332.000 miliardi, con un aumento del 22% rispetto al 1995. Questo incremento, superiore a quello fatto registrare l'anno precedente, è risultato da un rallentamento delle quantità importate, cresciute dell'8,7% rispetto al 1994, particolarmente accentuato sul finire dell'anno (nel quarto trimestre le importazioni in quantità sono aumentate appena del 3,8% rispetto allo stesso periodo del 1994), e da un'accelerazione dei ricavi unitari, cresciuti del 12,3% (cfr. tavola 4.4).

L'accelerazione dei valori medi unitari delle merci importate è da collegare in primo luogo al deterioramento del cambio della lira e all'aumento delle quotazioni in dollari di alcune materie di base energetiche (petrolio e gas naturale) e agricole, concentratosi nella prima metà dell'anno (cfr. capitolo 1). Anche i prezzi in lire dei manufatti importati sono aumentati più che nell'anno precedente: gli esportatori esteri si sono orientati a recuperare margini di profitto nel nostro paese, avvantaggiandosi della fase ciclica favorevole e dell'accelerazione dei prezzi praticati dai produttori italiani loro concorrenti.

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 FMI e, per l'Italia, ISTAT

Grafico 4.6

L'aumento delle quantità importate è stato superiore a quello registrato dalla domanda interna (2,7%, cfr. par. 4.1). Il grado di penetrazione delle importazioni, cioè la quota di domanda interna soddisfatta dalle importazioni di beni e servizi (SEC), è quindi ulteriormente aumentato nel 1995, raggiungendo il 22,2%, dal 20,7% del 1994, un livello non dissimile da quello osservabile in altri paesi industriali (cfr. grafico 4.6).

In tutti i paesi dell'OCSE si riscontra una tendenza di lungo periodo all'aumento del rapporto importazioni/domanda, fenomeno collegabile allo sviluppo degli scambi commerciali nel mondo e alla crescente apertura delle economie. In Italia, all'origine dell'aumento del grado di penetrazione delle importazioni negli ultimi anni, avvenuto nonostante l'incremento della competitività dei prodotti nazionali, vi è anche la composizione della domanda: in particolare, la ripresa degli investimenti lordi, che ha caratterizzato il 1995, e l'aumento della stessa domanda di esportazioni. In molti settori, a causa dell'incremento della domanda sono venute a crearsi strozzature dal lato dell'offerta (cfr. capitolo 6). Ciò spiega anche il forte aumento delle importazioni di beni d'investimento.

Le importazioni in quantità dei beni destinati al consumo finale hanno invece mostrato un profilo molto più moderato, frenate dalla debolezza dei consumi interni e dall'andamento meno favorevole dei prezzi dei prodotti importati rispetto a quelli interni.

Nei primi tre mesi del 1996 gli acquisti dall'estero hanno pure mostrato una decelerazione, crescendo in totale del 6,7%, mentre nel periodo gennaio-aprile, le importazioni dai paesi esterni all'Unione Europea sono aumentate appena del 4,8%.

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

Sintesi

Il nuovo ampliamento dell'avanzo commerciale dell'Italia ha riflesso miglioramenti dell'interscambio con pressoché tutte le principali aree geo-economiche. Quasi la metà dell'incremento dell'attivo mercantile (circa 4.200 miliardi su circa 8.700) è attribuibile agli scambi con i paesi industriali. Un apporto sostanziale al miglioramento del saldo è provenuto anche dall'interscambio con i paesi in via di sviluppo (che hanno contribuito per un 28% all'aumento dell'attivo) e con le economie dell'Est europeo (il cui contributo è stato di circa il 18%).

Nell'ambito dell'area industriale, i miglioramenti più forti si sono avuti con i paesi esterni all'Unione Europea, in particolare con i paesi che sono rimasti nell'EFTA e con l'area dei paesi comprendente Giappone, Australia e Nuova Zelanda. Molto più contenuto è stato il contributo (13% circa) dell'Unione Europea all'incremento dell'avanzo italiano: al miglioramento del saldo positivo con Germania e Spagna si sono contrapposte contrazioni degli attivi con Francia e Regno Unito. Il forte rallentamento della crescita verificatosi nelle economie europee nella seconda metà del 1995 ha contribuito a contenere l'espansione dell'avanzo italiano nei confronti di quest'area. L'attivo con l'area nordamericana è rimasto su livelli sostanzialmente analoghi a quelli dello scorso anno.

Con riferimento ai paesi in via di sviluppo, è proseguita la tendenza all'ampliamento, in atto da diversi anni, del saldo attivo con le economie asiatiche: esso ha raggiunto lo scorso anno un ammontare pari a circa un quinto dell'avanzo complessivo del nostro paese. Unica eccezione nel quadro complessivo di miglioramento dell'interscambio con i paesi in via di sviluppo è costituita dai paesi africani, nei cui confronti si è ampliato il disavanzo commerciale.

La dinamica delle esportazioni italiane per mercato di sbocco ha risentito delle differenze nel ciclo economico delle varie aree geografiche. Dato il netto rallentamento delle economie europee, sono state le aree esterne all'Unione Europea a fornire il maggior contributo alla crescita delle nostre esportazioni. In particolare, sono fortemente aumentate le esportazioni italiane verso Australia, Nuova Zelanda e Giappone, paese che, nonostante la bassa crescita del PIL, ha registrato aumenti sostenuti delle importazioni, incrementando gli acquisti dall'Italia soprattutto di prodotti del tessile-abbigliamento, mobilio e meccanica strumentale, verso le economie asiatiche in via di sviluppo e verso i paesi dell'Est europeo (incluse le repubbliche dell'ex Unione Sovietica). In quasi tutti i casi, l'aumento delle esportazioni dell'Italia si è tradotto in incremento delle quote di mercato in valore sulle importazioni delle varie economie; le uniche eccezioni sono costituite dalle economie asiatiche, dove la quota dei prodotti italiani si è lievemente ridotta e da Unione Europea e Nordamerica, dove tale quota è rimasta invariata.

Dal lato della specializzazione geografica delle nostre esportazioni (misurata in rapporto ai paesi dell'Unione Europea), due sono gli aspetti essenziali che attraggono l'attenzione. In primo luogo, l'accentuazione della "despecializzazione" relativa delle nostre esportazioni nell'area dell'Unione Europea: ciò ha riflesso la crescita complessivamente contenuta delle esportazioni italiane verso la UE, a fronte di una ripresa degli scambi intra-europei. In secondo luogo, l'ulteriore aumento della specializzazione relativa delle esportazioni italiane nei paesi dell'Est Europa, conseguente a un aumento della quota delle nostre vendite in quest'area, superiore all'aumento registrato dall'insieme dei paesi dell'Unione Europea. Le vendite italiane in quest'area hanno riguardato non solo prodotti del tessile-abbigliamento (vendite in larga parte collegate al traffico di perfezionamento passivo), ma anche beni d'investimento e mezzi di trasporto, a riflesso della ripresa del processo di crescita che ha caratterizzato l'insieme di queste economie nel corso del 1995.

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

Il miglioramento di circa 9.000 miliardi del saldo commerciale FOB-CIF dell'Italia nel 1995 è risultato per quasi il 90% dall'incremento dell'attivo con le aree esterne all'Unione Europea e per il restante 10% dal saldo con la UE, ma, dopo la contrazione verificatasi nel 1994, è tornato a crescere anche il surplus con l'Unione Europea (v. grafico 5.1).

Tra i paesi industriali si è inoltre ridotto in misura sensibile il disavanzo con l'EFTA ed è fortemente cresciuto l'attivo con il raggruppamento composto da Australia, Giappone e Nuova Zelanda (*altri paesi industriali*). L'avanzo con l'area nordamericana è invece rimasto ad un valore molto vicino a quello del 1994.

Nel 1995 è passato in attivo il saldo con i paesi in transizione, nonostante sia ancora elevato il disavanzo con la Russia, rimasto ad un livello pressoché immutato rispetto all'anno precedente.

I paesi in via di sviluppo (PVS), contrariamente a quanto avvenuto nel 1994, hanno dato un contributo positivo al miglioramento del saldo, con l'eccezione di quelli africani, nei cui confronti si è verificato, per il secondo anno consecutivo, un peggioramento del disavanzo. L'interscambio con i PVS asiatici ha confermato la tendenza fortemente dinamica in atto già da diversi anni. Il surplus dell'Italia con quest'area ha raggiunto livelli elevati, rappresentando ormai circa un quinto dell'avanzo complessivo.

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE

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

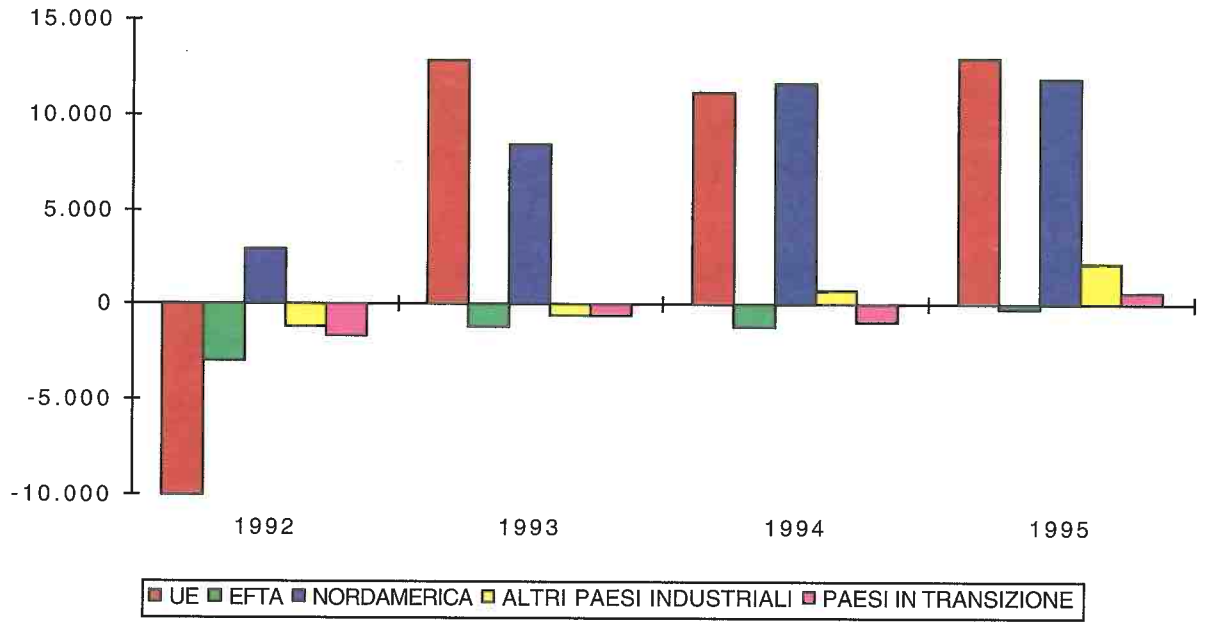
	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI		
AREE	1993	1994	1995	1993	1994	1995	1993	1994	1995
PAESI INDUSTRIALI	193.266	225.415	272.563	173.648	202.751	245.668	19.618	22.664	26.895
	15,7%	16,6%	20,9%	-2,5%	16,8%	21,2%			
UNIONE EUROPEA	152.086	177.170	214.057	138.832	165.275	201.041	13.254	11.895	13.016
	12,7%	16,5%	20,8%	-4,9%	19,0%	21,6%			
EFTA	11.652	12.825	15.911	13.160	14.491	16.114	-1.508	-1.666	-203
	21,1%	10,1%	24,1%	14,4%	10,1%	11,2%			
NORDAMERICA	22.682	26.478	30.950	14.266	14.853	19.046	8.416	11.625	11.904
	34,4%	16,7%	16,9%	2,2%	4,1%	28,2%			
ALTRI	6.846	8.942	11.645	7.390	8.132	9.467	-544	810	2.178
	24,0%	30,6%	30,2%	10,5%	10,0%	16,4%			
PAESI IN TRANSIZIONE	14.125	18.581	25.272	14.715	19.542	24.674	-590	-961	598
	35,2%	31,5%	36,0%	21,7%	32,8%	26,3%			
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	57.526	62.724	77.228	44.109	49.436	61.490	13.417	13.288	15.738
	39,5%	9,0%	23,1%	6,9%	12,1%	24,4%			
MEDIO ORIENTE E PVS EUROPA	22.269	21.415	25.534	15.248	16.039	18.972	7.021	5.376	6.562
	32,3%	-3,8%	19,2%	7,2%	5,2%	18,3%			
ASIA	18.445	21.847	28.241	12.985	15.062	19.101	5.460	6.785	9.140
	58,1%	18,4%	29,3%	12,3%	16,0%	26,8%			
AMERICA LATINA	9.282	11.513	13.529	5.512	6.834	8.684	3.770	4.679	4.845
	50,0%	24,0%	17,5%	-1,3%	24,0%	27,1%			
AFRICA	7.531	7.977	9.924	10.365	11.501	14.733	-2.834	-3.524	-4.809
	14,8%	5,9%	24,4%	5,0%	11,0%	28,1%			
ALTRE DESTINAZIONI E PROVENIENZE	1.294	1.302	1.723	521	648	577	773	654	1.146
	71,2%	0,6%	32,3%	-19,0%	24,4%	-11,0%			
MONDO	**266.214**	**308.046**	**376.786**	**232.991**	**272.382**	**332.409**	**33.223**	**35.664**	**44.377**
	21,3%	15,7%	22,3%	0,4%	16,9%	22,0%			
EXTRA-UE	*114.128*	*130.876*	*162.729*	*94.159*	*107.107*	*131.368*	*19.969*	*23.769*	*31.361*
	35,1%	14,7%	24,3%	9,3%	13,8%	22,7%			

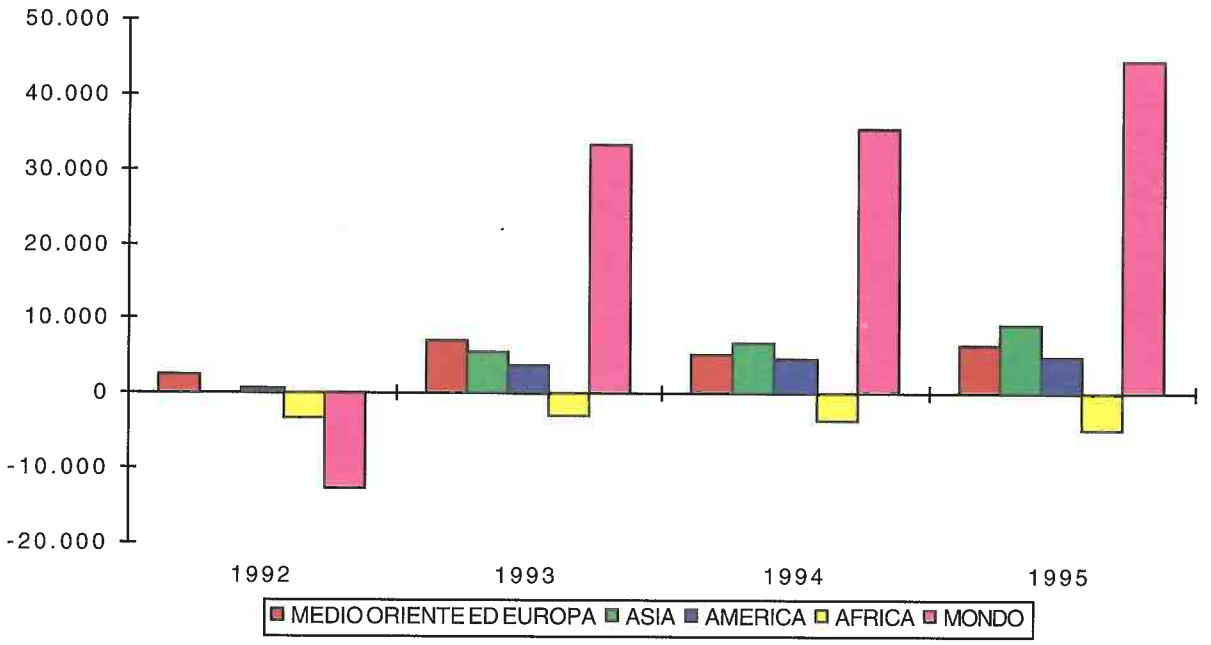
Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.1

SALDI COMMERCIALI DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE

(valori in miliardi di lire correnti)





Fonte: elaborazione ICE su dati ISTAT

Grafico 5.1

Dato il netto rallentamento della crescita subìto dalle economie europee, le aree esterne all'Unione Europea hanno finito con il dare il maggiore contributo all'incremento delle esportazioni italiane. Lo ha fatto ad esempio l'area che comprende Australia, Nuova Zelanda e Giappone. Quest'ultimo, in particolare, nonostante non fosse ancora emerso del tutto dalla recessione, ha accresciuto nettamente la sua domanda d'importazioni.

L'area dei paesi in transizione e, tra i paesi in via di sviluppo, le economie asiatiche, da qualche anno le aree più dinamiche per il commercio mondiale, hanno dato un forte contributo positivo alla crescita delle esportazioni italiane.

L'incremento delle importazioni italiane è stato al contrario in buona parte concentrato negli acquisti dall'Unione Europea e dal Nordamerica. Tassi di crescita superiori alla media hanno inoltre fatto registrare le importazioni dai paesi in transizione e dai PVS, tranne nel caso di quelle provenienti dal Medio Oriente.

Una conferma del positivo andamento del commercio estero dell'Italia nel 1995 viene dall'aumento della quota di mercato calcolata sulle importazioni mondiali a prezzi correnti. Il livello raggiunto nel 1995 (4,3%) è comunque ancora inferiore a quello del periodo precedente la svalutazione della lira (v. tavola 5.2). Nel biennio 1993-1994, infatti, il forte incremento in quantità delle vendite italiane all'estero, che si era tradotto in un aumento della loro quota di mercato mondiale calcolata a prezzi costanti (dal 3,5% nel 1992 al 3,8% nel 1994), non era stato sufficiente ad impedire la contrazione di quella calcolata a prezzi correnti (dal 4,7% al 4,2%), provocata dal deprezzamento della lira e dalla conseguente flessione dei prezzi relativi delle esportazioni in valuta (v. anche capitolo 4).

QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA
(calcolate sulle importazioni a prezzi correnti)

MERCATI	1992	1993	1994	1995
PAESI INDUSTRIALI	5,5	4,7	4,8	4,9
UNIONE EUROPEA	7,6	6,7	6,9	6,9
EFTA	8,1	8,0	8,0	8,1
NORDAMERICA	2,1	2,1	2,1	2,1
ALTRI PAESI INDUSTRIALI	1,9	1,7	1,9	2,0
PAESI IN TRANSIZIONE	7,8	7,6	6,7	7,0
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	3,5	3,4	3,3	3,4
MEDIO ORIENTE ED EUROPA	7,7	7,9	7,9	8,2
ASIA	1,8	1,9	2,0	1,9
AMERICA LATINA	2,9	3,0	3,1	3,3
AFRICA	6,0	5,9	5,7	6,4
MONDO	**4,7**	**4,1**	**4,2**	**4,3**

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 5.2

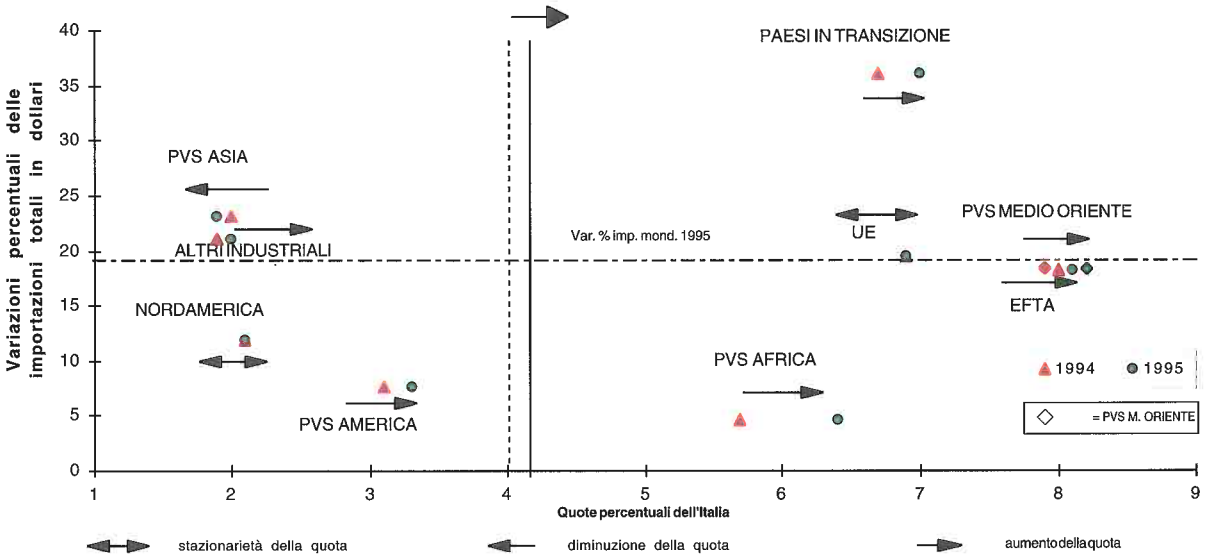
Più in dettaglio, la quota dell'Italia nel 1995 ha riportato una flessione solo nell'area dei PVS asiatici. Essa è rimasta invariata nell'Unione Europea e nell'area nordamericana ed è aumentata nell'EFTA, negli altri paesi industriali, nell'area dei paesi in transizione, nei paesi mediorientali, in Africa e in America Latina.

Osservando il grafico 5.2, si può avere una visione d'insieme del livello (indicato dalle osservazioni puntuali) e dell'andamento delle quote dell'Italia (indicato dalla direzione delle frecce) delle quote dell'Italia e metterle a confronto con la dinamica della domanda d'importazioni nelle singole aree. Nel 1995 l'orientamento geografico della domanda mondiale è stato leggermente più favorevole all'Italia rispetto all'anno precedente, come appare dal fatto che almeno

in alcune delle aree che hanno mostrato una domanda d'importazioni più (meno) dinamica, l'Italia detiene quote di mercato superiori (inferiori) alla media. È da segnalare in particolare l'area dei paesi in transizione, la cui domanda di beni importati da qualche anno è in netta espansione: in essi la presenza dell'Italia appare consistente e in crescita (cfr. riquadro "I rapporti economici dell'Italia con i paesi in transizione associati all'Unione Europea: scambi commerciali ed investimenti esteri").

DINAMICA DELLA DOMANDA DI IMPORTAZIONI E QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE

(a prezzi correnti)



Gli assi tratteggiati rappresentano la var. % delle importazioni mondiali (asse orizz.) e la quota di mercato dell'Italia nel 1994 e 1995 (assi vert.)

Fonte: elaborazione ICE su dati FMI-DOTS

Grafico 5.2

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

Come si può osservare dalla tavola 5.3, la graduatoria dei primi dodici mercati di sbocco delle esportazioni italiane è rimasta quasi immutata rispetto al 1994. Cambiamenti più consistenti si rilevano invece nelle successive posizioni. Si nota in particolare l'emergere di due mercati: Brasile, paese verso cui le esportazioni italiane sono quasi raddoppiate nel 1995, e Turchia, salita a sua volta dalla sedicesima alla tredicesima posizione, nei cui confronti le esportazioni italiane hanno ripreso a crescere ad un ritmo decisamente elevatissimo, dopo la drastica contrazione registrata nel 1994.

Si segnala anche l'accresciuta importanza di due paesi in transizione: Polonia e Russia, che sono gli unici due paesi dell'area delle economie in transizione presenti tra i primi venti mercati di sbocco dell'Italia.

Sono rimaste pressoché invariate le posizioni dei paesi in via di sviluppo asiatici presenti che compaiono in graduatoria, con l'eccezione della Cina, scesa al diciassettesimo posto tra i clienti dell'Italia (era il quattordicesimo nel 1994).

I PRIMI 20 PAESI DI DESTINAZIONE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

	(*)	Valore (mld di lire) 1995	Var.% 94-95	Peso percentuale 1994	Peso percentuale 1995	Percentuali cumulate 1995
1) GERMANIA	1	70.437	19,5	19,1	18,7	18,7
2) FRANCIA	2	48.891	20,5	13,2	13,0	31,7
3) STATI UNITI	3	27.445	15,9	7,7	7,3	39,0
4) REGNO UNITO	4	23.278	15,6	6,5	6,2	45,1
5) SPAGNA	5	18.145	26,2	4,7	4,8	49,9
6) SVIZZERA	6	14.221	23,4	3,7	3,8	53,7
7) PAESI BASSI	8	11.114	24,5	2,9	2,9	56,6
8) BELGIO E LUSSEMBURGO	7	10.810	16,8	3,0	2,9	59,5
9) AUSTRIA	9	8.937	19,0	2,4	2,4	61,9
10) GIAPPONE	10	8.709	33,6	2,1	2,3	64,2
11) GRECIA	11	7.095	27,4	1,8	1,9	66,1
12) HONG KONG	12	6.361	26,0	1,6	1,7	67,8
13) TURCHIA	16	5.266	71,1	1,0	1,4	69,2
14) PORTOGALLO	13	5.230	24,6	1,4	1,4	70,6
15) BRASILE	17	5.164	74,0	1,0	1,4	72,0
16) RUSSIA	15	4.673	33,8	1,1	1,2	73,2
17) CINA	14	4.390	19,5	1,2	1,2	74,4
18) POLONIA	20	4.095	44,2	0,9	1,1	75,5
19) COREA DEL SUD	19	3.748	30,9	0,9	1,0	76,5
20) SVEZIA	22	3.628	30,3	0,9	1,0	77,5
MONDO		376.786	22,3	100	100	100

(*) Posto occupato in graduatoria nel 1994

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.3

I PRIMI 20 PAESI DI PROVENIENZA DELLE IMPORTAZIONI ITALIANE

	(*)	Valore (mld di lire) 1995	Var.% 94-95	Peso percentuale 1994	Peso percentuale 1995	Percentuali cumulate 1995
1) GERMANIA	1	63.456	20,6	19,3	19,1	19,1
2) FRANCIA	2	46.119	24,2	13,6	13,9	33,0
3) REGNO UNITO	3	20.180	20,5	6,1	6,1	39,0
4) PAESI BASSI	4	18.289	16,4	5,8	5,5	44,5
5) STATI UNITI	7	16.108	28,8	4,6	4,8	49,4
6) BELGIO E LUSSEMBURGO	6	15.899	21,3	4,8	4,8	54,2
7) SVIZZERA	5	14.801	11,5	4,9	4,5	58,6
8) SPAGNA	8	13.044	23,7	3,9	3,9	62,5
9) RUSSIA	9	8.643	12,0	2,8	2,6	65,1
10) AUSTRIA	11	7.738	27,9	2,2	2,3	67,4
11) GIAPPONE	10	7.315	14,9	2,3	2,2	69,6
12) CINA	13	6.385	27,0	1,8	1,9	71,5
13) LIBIA	12	6.095	12,8	2,0	1,8	73,3
14) SVEZIA	14	4.525	33,1	1,2	1,4	74,7
15) SUDAFRICA	15	4.419	39,1	1,2	1,3	76,0
16) ALGERIA	18	3.728	42,5	1,0	1,1	77,1
17) BRASILE	16	3.322	11,8	1,1	1,0	78,2
18) IRLANDA	19	3.070	18,9	0,9	0,9	80,1
19) DANIMARCA	17	3.046	12,9	1,0	0,9	81,0
20) CANADA	21	2.939	25,4	0,8	0,9	81,9
MONDO		332.409	22,0	100	100	100

(*) Posto occupato in graduatoria nel 1994

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 5.4

Dal lato delle importazioni, osservando i primi venti fornitori dell'Italia nel 1995, si può notare che dieci di questi appartengono all'Unione Europea. Austria e Svezia, nuovi membri dell'Unione, hanno accresciuto la propria quota sul mercato italiano (v. tavola 5.4).

È aumentata anche la quota dell'area nordamericana sulle importazioni italiane: gli Stati Uniti sono tornati alla quinta posizione come nel 1993, il Canada ha guadagnato una posizione, entrando così a far parte dei primi venti mercati di origine degli acquisti dell'Italia.

Si rileva inoltre la presenza di alcuni paesi tradizionalmente fornitori di materie prime e fonti energetiche, come nel caso di Libia, Algeria e Russia e di metalli preziosi (Sudafrica).

I PRIMI 10 AVANZI E DISAVANZI COMMERCIALI DELL'ITALIA

AVANZI	(*)	Valore 1994	Valore 1995	Var. 95-94
1) STATI UNITI	1	11.169	11.337	168
2) GERMANIA	2	6.312	6.981	669
3) HONG KONG	3	4.682	5.944	1.262
4) SPAGNA	4	3.837	5.101	1.263
5) GRECIA	6	3.404	4.703	1.299
6) PORTOGALLO	8	3.230	3.894	664
7) REGNO UNITO	7	3.402	3.098	-304
8) FRANCIA	5	3.420	2.771	-649
9) TURCHIA	16	1.274	2.759	1.485
10) ISRAELE	10	2.101	2.685	583
DISAVANZI	**(*)**	**Valore 1994**	**Valore 1995**	**Var. 95-94**
1) PAESI BASSI	1	-6.779	-7.175	-396
2) BELGIO E LUSSEMBURGO	4	-3.844	-5.088	-1.244
3) LIBIA	3	-4.193	-4.538	-345
2) RUSSIA	2	-4.226	-3.970	257
5) SUD AFRICA	5	-1.839	-2.570	-731
6) ALGERIA	9	-1.111	-2.442	-1.331
7) IRAN	13	-485	-2.012	-1.527
8) CINA	8	-1.352	-1.995	-643
9) IRLANDA	7	-1.506	-1.554	-49
10) SVEZIA	11	-615	-897	-281
MONDO		35.664	44.377	8.713

(*) Posto occupato in graduatoria nel 1994

Fonte: elaborazione ICE su dati ISTAT

Tavola 5.5

La graduatoria degli avanzi commerciali per paese (tavola 5.5) non è sostanzialmente mutata, tranne per l'ingresso tra i primi dieci della Turchia. I paesi dell'Unione Europea presenti in graduatoria sono sei: tra questi, i surplus con Francia e Regno Unito si sono ridotti in totale di circa 1.000 miliardi nel 1995, mentre quelli con Germania, Grecia, Spagna e Portogallo sono cresciuti complessivamente di quasi 4.000 miliardi.

Nell'elenco dei primi dieci saldi in disavanzo dell'Italia, si trovano sia paesi fornitori prevalentemente di materie prime, come Libia, Russia, Repubblica Sudafricana, Algeria, Iran, sia paesi dell'Unione Europea (Benelux, Irlanda, Svezia). Tutti questi disavanzi si sono ampliati nel 1995, con l'unica eccezione di quello con la Russia.

La specializzazione geografica delle esportazioni italiane rispetto all'Europa

Come è noto, paragonati alla media delle imprese dell'Unione Europea, gli esportatori italiani hanno una propensione più spiccata rispetto a quelli dell'Unione Europea a dirigersi verso le aree esterne all'Europa occidentale. Questa caratteristica si è complessivamente accentuata nel 1995. L'orientamento geografico delle esportazioni italiane è apparso favorevole, se confrontato con quello della UE, perché maggiormente orientato nelle aree la cui domanda d'importazioni è risultata più vivace[1].

Come si vede dalla tavola 5.7[2], l'indice di specializzazione geografica delle esportazioni italiane nei paesi industriali, già inferiore a 100, è aumentato solo lievemente nel 1995: la contrazione dell'indice nell'area UE ha quasi completamente compensato gli aumenti registrati negli altri paesi industriali.

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI
CONFRONTO TRA ITALIA E UNIONE EUROPEA (A 15)
(pesi percentuali su valori a prezzi correnti)

	1992		1993		1994		1995	
	ITALIA	UE	ITALIA	UE	ITALIA	UE	ITALIA	UE
PAESI INDUSTRIALI	76,1	80,8	72,6	77,2	73,0	77,5	72,3	76,7
UE	61,5	66,5	57,1	61,5	57,2	61,5	56,8	61,4
EFTA	4,4	4,6	4,4	4,7	4,2	4,7	4,2	4,6
NORDAMERICA	7,7	7,2	8,5	8,2	8,7	8,4	8,2	7,8
ALTRI	2,5	2,5	2,6	2,8	2,9	2,9	3,1	2,9
PAESI IN TRANSIZIONE	4,8	3,7	5,3	4,4	6,1	4,8	6,7	4,1
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	18,8	14,5	21,6	16,6	20,5	16,1	20,5	16,6
MEDIO ORIENTE ED EUROPA	7,7	4,6	8,4	5,0	7,0	4,3	6,8	4,2
ASIA	5,3	4,9	6,9	6,3	7,2	6,7	7,5	7,1
AMERICA LATINA	2,8	2,2	3,5	2,6	3,8	2,6	3,6	2,7
AFRICA	3,0	2,8	2,8	2,7	2,6	2,5	2,6	2,6
MONDO	100	100	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 ALL'UNIONE EUROPEA (A 15)
(rapporti percentuali tra le strutture delle esportazioni dell'Italia e della UE)

	1992	1993	1994	1995
PAESI INDUSTRIALI	94,2	94,0	94,1	94,3
UE	92,5	92,9	92,9	92,5
EFTA	95,3	93,1	89,3	91,3
NORDAMERICA	106,9	103,7	103,2	105,1
ALTRI	100,0	92,9	100,9	106,9
PAESI IN TRANSIZIONE	128,7	120,6	126,7	163,4
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	129,7	130,1	127,5	123,5
MEDIO ORIENTE ED EUROPA	167,4	168,0	163,0	161,9
ASIA	108,2	109,5	106,7	105,6
AMERICA LATINA	127,3	134,6	145,0	133,3
AFRICA	107,1	103,7	104,1	100,0
MONDO	100	100	100	100

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e FMI

Tavola 5.7

[1] Se invece il confronto è fatto con l'insieme dei paesi industriali, allora l'Italia non appare ugualmente favorita dall'orientamento geografico delle proprie esportazioni (come risulta dal riquadro "La composizione geografica delle esportazioni italiane" apparso sul Bollettino Economico della Banca d'Italia, n. 25, ott. 1995). Ad analoghe conclusioni si giunge anche prendendo a termine di paragone la distribuzione geografica delle esportazioni mondiali negli ultimi anni, benché il grafico 5.2 mostri, come è stato già rilevato, che nel 1995 l'orientamento geografico della domanda mondiale sia diventato un po' più favorevole all'Italia.

[2] Nella tavola 5.6 si confronta l'orientamento geografico delle esportazioni italiane con quello dell'Unione Europeaa UE, utilizzando i pesi percentuali delle esportazioni verso le singole aree sul totale delle esportazioni verso il mondo. Nella tavola 5.7 si riporta invece un indice di specializzazione geografica delle esportazioni dell'Italia rispetto alla UE, ottenuto dal rapporto percentuale dei tra i pesi delle esportazioni per aree geografiche riportati nella tavole 5.6: un valore dell'indice superiore a 100 indica una specializzazione relativa dell'Italia rispetto alla UE nell'area di riferimento; un valore inferiore a 100, una despecializzazione relativa.

Con riferimento all'area UE, la riduzione della specializzazione relativa dell'Italia è risultata da una flessione del peso dell'area sulle nostre esportazioni, a fronte della sostanziale stabilità della sua quota dei paesi dell'Unione.

L'indice di specializzazione geografica dell'Italia verso l'insieme dei paesi in via di sviluppo, pur restando superiore a 100, ha subìto una contrazione (da 127,5 a 123,5), a riflesso di una riduzione dell'indice nei confronti di tutte le principali aree.

I paesi in transizione sono un'altra area geoeconomica nei cui confronti l'Italia ha accentuato fortemente il proprio orientamento relativo, prolungando una tendenza già osservata l'anno precedente: l'indice di specializzazione è aumentato rapidamente negli ultimi tre anni (da 120,6 nel 1993 a 163,4 nel 1995).

Nel complesso si può concludere che nella prima metà degli anni novanta la collaudata abilità degli esportatori italiani nell'inseguire gli spostamenti geografici della domanda si è espressa soprattutto in direzione dei paesi in transizione e dei paesi industriali extraeuropei. Tuttavia tale flessibilità si è forse un po' appannata in direzione dei paesi in via di sviluppo, anche se questi mercati continuano a rivestire per le esportazioni italiane un'importanza maggiore di quella che hanno in media per le esportazioni dell'Unione Europea.

5.2 IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE E PRINCIPALI PAESI

PAESI INDUSTRIALI

Unione Europea

Il rallentamento congiunturale che ha interessato nel 1995 alcuni paesi dell'Unione Europea (UE) ha esercitato un effetto negativo sulle esportazioni italiane verso l'area, che sono cresciute ad un tasso inferiore rispetto alla media, sebbene in accelerazione rispetto all'anno precedente. L'avanzo dell'Italia con la UE è cresciuto di oltre 1.000 miliardi di lire, raggiungendo la cifra di 13.000 miliardi. La quota italiana nell'area è rimasta invariata al 6,9% rispetto al 1994.

L'incremento dell'attivo dell'Italia con l'insieme dell'Unione Europea si è verificato nonostante il peggioramento dei saldi con ben sette paesi, tra cui Belgio-Lussemburgo, Francia e Paesi Bassi.

In *Germania*[1], dove nel 1995 la crescita dell'attività economica ha subìto un rallentamento (v. capitolo 1), le esportazioni italiane sono cresciute del 19,5%, cioè ad un tasso lievemente inferiore a quello registrato verso l'insieme dell'Unione (20,8%). La quota dell'Italia in questo paese, che è il più importante mercato di sbocco per le merci italiane, è aumentata, passando dall'8,3% all'8,6%, (un livello però ancora inferiore agli anni precedenti la svalutazione). Le importazioni dell'Italia dalla Germania sono aumentate del 20,6% rispetto al 1994 (21,6% quelle dall'insieme della UE).

Nel 1995 si è verificata una flessione dell'avanzo commerciale dell'Italia con la *Francia* (v. riquadro "L'interscambio tra Italia e Francia")

[1] Dati più completi sull'interscambio per aree e paesi si trovano nella sezione B del volume di Appendice.

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE

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

PAESI (*)	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI			QUOTE DI MERCATO(1)		
	1993	1994	1995	1993	1994	1995	1993	1994	1995	1993	1994	1995
GERMANIA	51.977	58.934	70.437	45.198	52.622	63.456	6.779	6.312	6.981	8,1	8,3	8,6
	16,4%	13,4%	19,5%	-9,7%	16,4%	20,6%						
FRANCIA	35.097	40.566	48.891	31.807	37.146	46.120	3.290	3.420	2.771	9,2	9,5	9,6
	9,5%	15,6%	20,5%	-5,2%	16,8%	24,2%						
REGNO UNITO	17.109	20.144	23.278	13.616	16.742	20.180	3.493	3.402	3.098	4,4	4,5	4,4
	18,9%	17,7%	15,6%	2,5%	23,0%	20,5%						
SPAGNA	11.569	14.378	18.145	7.821	10.541	13.044	3.748	3.837	5.101	9,1	9,0	8,4
	5,1%	24,3%	26,2%	0,6%	34,8%	23,7%						
PAESI BASSI	7.528	8.928	11.114	13.365	15.706	18.289	-5.837	-6.779	-7.175	3,6	3,5	3,3
	9,4%	18,6%	24,5%	-2,5%	17,5%	16,4%						
BELGIO E LUSSEMBURGO	7.969	9.258	10.811	10.878	13.102	15.899	-2.909	-3.844	-5.088	4,4	4,4	4,4
	9,5%	16,2%	16,8%	-3,2%	20,4%	21,3%						
AUSTRIA (**)	6.609	7.509	8.937	5.140	6.049	7.738	1.469	1.461	1.199	9,1	8,8	9,0
	21,9%	13,6%	19,0%	1,4%	17,7%	27,9%						
GRECIA	4.749	5.570	7.095	1.773	2.167	2.392	2.976	3.404	4.703	13,4	16,0	17,5
	19,4%	17,3%	27,4%	-11,4%	22,2%	10,4%						
PORTOGALLO	3.593	4.199	5.231	742	969	1.336	2.851	3.230	3.894	8,6	8,4	8,8
	-0,1%	16,9%	24,6%	-12,7%	30,6%	38,0%						
SVEZIA (**)	2.251	2.784	3.628	2.847	3.400	4.525	-596	-615	-897	3,6	3,8	3,9
	7,2%	23,7%	30,3%	-4,2%	19,4%	33,1%						
DANIMARCA	1.928	2.604	3.265	2.415	2.697	3.046	-487	-93	219	3,9	4,0	4,9
	12,3%	35,1%	25,3%	3,3%	11,7%	12,9%						
FINLANDIA (**)	884	1.220	1.711	1.393	1.554	1.947	-508	-334	-235	3,7	3,9	4,1
	-5,2%	37,9%	40,3%	6,3%	11,6%	25,3%						
IRLANDA	819	1.075	1.515	1.836	2.581	3.070	-1.017	-1.506	-1.554	2,1	2,3	2,4
	17,5%	31,3%	41,0%	10,5%	40,6%	18,9%						
TOTALE UNIONE EUROPEA	152.083	177.170	214.057	129.452	165.275	201.041	22.631	11.895	13.016	6,7	6,9	6,9
	12,7%	16,5%	20,8%	-5,1%	27,7%	21,6%						

(*) L'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1995
(**) In precedenza compresa nell'EFTA; entrata a far parte dell'Unione Europea dal 1° gennaio 1995
(1) Rapporti percentuali tra i valori delle importazioni dall'Italia e dal mondo

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

Tavola 5.8

L'INTERSCAMBIO TRA ITALIA E FRANCIA

Il quadro macroeconomico in Francia

Nel 1995 la crescita del PIL in Francia è rallentata rispetto all'anno precedente (dal 2,9% al 2,4%, v. tavola 1). La produzione industriale tuttavia è tornata ad aumentare (+4%) e così pure l'occupazione (+1,5%), mentre il tasso di disoccupazione è rimasto elevato, pur riducendosi in media d'anno dal 12,4 all'11,6%. Come in altri paesi europei, anche in Francia nella prima metà del 1995 la crescita del PIL è stata più sostenuta, grazie all'aumento degli investimenti e al contributo positivo della componente estera netta, risultato dalla buona performance *delle esportazioni di beni e servizi e dal rallentamento delle importazioni.*

IL QUADRO MACROECONOMICO DELLA FRANCIA
(variazioni percentuali su valori a prezzi costanti, se non altrimenti specificato)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996 (*)
PIL	0,8	1,3	-1,5	2,9	2,4	1,3
IMPORT DI BENI E SERVIZI	3,0	1,1	-3,4	6,9	4,4	3,8
DOMANDA TOTALE INTERNA	1,3	0,8	-0,5	1,5	2,2	1,5
CONSUMI PRIVATI	1,4	1,4	0,2	1,5	2,0	1,1
CONSUMI PUBBLICI	2,8	3,4	3,3	1,1	2,2	1,7
INVESTIMENTI FISSI LORDI	0,0	-3,1	-5,8	1,7	2,5	2,5
EXPORT DI BENI E SERVIZI	4,1	4,9	-0,4	5,8	6,0	2,0
CONTRIBUTO ESTERO ALLA CRESCITA	0,2	1,0	0,8	-0,3	0,4	-0,5
PRODUZIONE INDUSTRIALE (**)	0,0	-1,1	-4,6	-0,8	4,0	1,7
OCCUPAZIONE	0,2	-0,6	-1,0	0,1	1,5	0,5
TASSO DI DISOCCUPAZIONE	9,4	10,3	11,6	12,4	11,6	11,7
PREZZI AL CONSUMO	3,2	2,4	2,1	1,7	1,8	1,8

(*) Stime
(**) Dati OCSE

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, "World Economic Outlook", maggio 1996

Tavola 1

BILANCIA DEI PAGAMENTI CORRENTI DELLA FRANCIA
(saldi in miliardi di dollari)

	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Merci e servizi	6,5	21,8	25,5	27,6	30,3	26,5
Redditi dei fattori	-5,1	-9,1	-8,9	-9,5	-6,7	-8,4
Partite correnti	-5,9	3,9	10,5	9,7	18,6	12,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, "World Economic Outlook", maggio 1996

Tavola 2

Nel corso dell'anno, la fiducia di consumatori e investitori ha però subìto una brusca flessione, in concomitanza delle azioni di protesta nei confronti delle proposte di taglio della spesa pubblica, nonché del nuovo aumento della disoccupazione (tornata quasi al 12% della forza lavoro). Il venir meno del clima di fiducia, congiuntamente all'apprezzamento del franco e agli effetti del rallentamento della crescita internazionale, hanno condotto a una decelerazione dell'attività economica, e alla revisione verso il basso delle stime per il 1996.

Per l'anno in corso si prevede che la spesa per consumi privati verrà frenata dalla crescita relativamente debole del reddito disponibile, mentre i consumi pubblici risentiranno dei tagli di bilancio. Gli investimenti fissi dovrebbero tuttavia continuare a crescere a un tasso relativamente elevato, motivati dal rinnovo delle attrezzature e dalla crescita della produttività. Le esportazioni nette, a causa della debolezza della domanda estera, avranno secondo le stime un effetto negativo (-0,5%) sulla crescita del PIL.

Orientamento geografico del commercio estero della Francia

Nel 1995 il surplus commerciale della Francia con il resto del mondo è notevolmente cresciuto rispetto al 1994 (67 miliardi di franchi contro i 28 del 1994). L'ampliamento dell'avanzo commerciale ha riflesso un aumento delle esportazioni in valore del 9,1%, a fronte di una crescita delle importazioni del 6,3%.

L'INTERSCAMBIO COMMERCIALE DELLA FRANCIA PER AREE GEOGRAFICHE

(valori in miliardi di franchi francesi e pesi percentuali)

	ESPORTAZIONI				IMPORTAZIONI			
	1992	1993	1994	1995	1992	1993	1994	1995
VALORI	1.249	1.185	1.309	1.429	1.268	1.142	1.281	1.362
var.%	2,0	-5,1	10,4	9,1	-3,1	-9,9	12,2	6,3
PESI PERCENTUALI								
Paesi industriali	77,4	72,7	74,9	75,5	79,6	75,5	76,5	78,9
Unione Europea	63,8	58,4	60,7	62,1	62,1	58,2	59,6	62,5
Italia	10,7	8,8	9,0	9,4	10,6	9,2	9,5	9,6
Germania	17,2	16,3	16,5	17,2	18,5	17,0	17,2	18,2
Regno Unito	9,0	8,8	9,6	9,0	7,5	7,5	7,6	7,8
Altri UE	26,9	24,5	25,6	26,5	25,5	24,5	25,3	26,9
EFTA	3,9	4,2	4,1	4,3	3,6	3,8	3,9	4,0
Stati Uniti	6,4	7,0	6,9	5,4	8,7	8,5	8,3	7,0
Canada	1,0	0,7	0,7	0,7	0,6	0,6	0,7	0,8
Giappone	1,8	1,9	2,0	2,0	4,1	4,0	3,6	3,5
Altri paesi industriali	0,5	0,5	0,5	1,0	0,5	0,4	0,4	1,1
Paesi in transizione	2,8	2,6	2,6	2,9	2,7	2,9	3,0	3,1
Europa Centrale	1,3	1,5	1,6	1,8	1,2	1,3	1,4	1,5
Ex-URSS	1,5	1,1	1,0	1,1	1,5	1,6	1,6	1,6
Paesi in via di sviluppo	18,4	20,1	19,4	20,2	16,2	17,1	16,4	15,8
Medio Oriente e PVS Europa	3,9	4,6	3,9	3,8	3,3	3,6	3,0	2,7
Asia	5,1	5,9	6,4	7,1	6,7	7,3	7,1	7,2
Cina	0,6	0,8	0,9	0,9	1,5	1,8	1,8	1,9
Altri PVS Asia	4,5	5,2	5,5	6,2	5,2	5,5	5,4	5,3
America Latina	3,4	3,8	3,6	3,6	2,0	2,0	2,1	2,0
Africa	6,0	5,8	5,5	5,7	4,2	4,2	4,2	3,9

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS, FMI-IFS

Tavola 3

Facendo un confronto tra l'orientamento geografico delle esportazioni italiane e francesi, si osserva che queste ultime sono più concentrate nei paesi industriali: è maggiore ed in aumento la quota di esportazioni francesi assorbita dai partner dell'Unione Europea, al contrario di quanto avvenuto per le esportazioni italiane. Risulta invece inferiore il peso dell'area nordamericana. Tra i paesi in via di sviluppo, ha un peso maggiore rispetto all'Italia l'area africana ed inferiore il Medio Oriente. Molto più bassa risulta la quota delle vendite dirette ai paesi in transizione, area che ha invece notevolmente accresciuto la propria incidenza sulle esportazioni italiane dall'inizio degli anni novanta (cfr. tavola 3 e tavola 5.6).

Dai paesi industriali provengono quasi l'80% delle importazioni francesi. Nel 1995 è aumentata in primo luogo la quota dei paesi della UE, in particolare quella della Germania. La quota dell'Italia è cresciuta dal 9,5% al 9,6%, un livello ancora sensibilmente inferiore a quello del 1992 (10,6%).

Nel 1995, diversamente da quanto avvenuto in Italia, si sono ridotte in Francia le quote di mercato degli Stati Uniti e dei paesi in via di sviluppo, con la sola eccezione di quelli asiatici ed in particolare della Cina.

Il commercio estero dell'Italia con la Francia

Nel 1995 le esportazioni dell'Italia verso la Francia sono cresciute del 20,5%[1], un tasso inferiore rispetto alle importazioni italiane dal paese transalpino (24,1%).

Il saldo dell'Italia, passato in attivo dal 1993, si è ridotto di quasi 700 miliardi. Si è approfondito in particolare il passivo nel settore degli autoveicoli (cfr. Appendice, tavole B/15.3 e B/15.4), a seguito del forte aumento delle importazioni (+36,1%) dopo due anni di flessioni, che ha superato la pur notevole crescita delle esportazioni italiane di autoveicoli (+30%).

Nel 1995 sono aumentati anche i disavanzi "strutturali" dell'Italia con la Francia nel comparto agro-alimentare e nei prodotti chimici. Si è approfondito inoltre il deficit della metallurgia, mentre ha assunto segno negativo anche il saldo del settore della meccanica di precisione e degli altri mezzi di trasporto.

I settori del tessile-abbigliamento e pelli, cuoio e calzature rappresentano il 15% delle nostre esportazioni verso la Francia. Il surplus è aumentato, ma le esportazioni dei due comparti sono cresciute a ritmi meno vivaci rispetto agli altri manufatti.

I PUNTI DI FORZA DELL'ITALIA SULLE IMPORTAZIONI FRANCESI

(quote di mercato a prezzi correnti)

	ITALIA			GERMANIA			REGNO UNITO		
SETTORI (1)	1986	1994	1995	1986	1994	1995	1986	1994	1995
1) Macchine per lavorazione legno	40,3	35,8	34,9	40,1	36,1	42,5	1,5	1,3	1,0
2) Calzature	58,0	34,5	34,1	2,9	4,9	4,3	1,2	2,3	2,8
3) Pelli e cuoio	30,1	34,6	34,0	9,3	7,0	6,4	4,5	3,4	4,1
4) Impianti sanitari, idraulici ed illuminazione	33,9	29,8	30,7	28,3	27,5	26,6	2,0	1,7	1,7
5) Mobilio	32,4	30,8	29,3	17,1	13,3	13,1	1,9	3,7	4,3
6) Elettrodomestici	29,9	30,5	27,2	31,7	24,0	24,7	2,4	6,8	6,6
7) Trattori	38,5	22,0	21,3	39,5	39,1	38,0	8,8	18,0	15,5
8) Prodotti minerali non metallici	24,1	20,9	20,9	25,2	20,5	20,3	4,4	5,5	4,5
9) Macchine per lavor.pietra terra e minerali	21,4	21,6	20,0	43,3	36,6	39,7	3,4	3,3	3,8
10) Tessile	20,7	18,9	18,9	18,9	17,7	17,2	4,5	6,0	6,3
Totale manufatti	**14,6**	**10,5**	**10,4**	**24,8**	**23,6**	**22,1**	**6,2**	**7,6**	**7,4**
Totale	**11,6**	**9,5**	**9,6**	**19,3**	**17,2**	**18,2**	**6,5**	**7,6**	**7,8**

	GIAPPONE			STATI UNITI			CINA		
SETTORI (1)	1986	1994	1995	1986	1994	1995	1986	1994	1995
1) Macchine per lavorazione legno	0,1	0,7	0,1	1,1	0,6	0,8	0,0	0,1	0,2
2) Calzature	0,1	0,0	0,0	0,9	1,4	1,0	2,2	7,0	7,5
3) Pelli e cuoio	0,6	0,2	0,2	1,5	1,2	0,9	0,9	1,8	1,5
4) Impianti sanitari, idraulici ed illuminazione	0,2	0,1	0,2	0,6	1,0	1,2	0,0	3,6	4,4
5) Mobilio	0,1	0,5	0,4	0,6	3,8	2,7	0,4	1,9	2,4
6) Elettrodomestici	3,8	0,3	0,3	0,8	1,9	1,9	0,0	4,1	4,5
7) Trattori	5,7	2,9	1,8	1,2	11,3	14,8	0,0	0,0	0,0
8) Prodotti minerali non metallici	1,9	1,7	1,5	2,1	3,5	2,9	0,4	1,2	1,0
9) Macchine per lavor.pietra terra e minerali	1,3	2,1	1,6	2,3	3,8	5,4	0,1	0,2	0,1
10) Tessile	2,9	1,5	1,6	2,6	1,7	1,7	2,2	1,6	1,6
Totale manufatti	**5,1**	**3,1**	**3,0**	**8,9**	**10,5**	**8,8**	**0,5**	**1,4**	**1,6**
Totale	**3,6**	**3,8**	**4,1**	**7,5**	**8,3**	**7,0**	**0,5**	**1,8**	**1,9**

(1) Tra i 51 settori manifatturieri della banca dati DRI sono stati scelti ed ordinati i dieci settori in cui l'Italia detiene le più elevate quote di mercato

Fonte: elaborazioni ICE su dati DRI

Tavola 4

[1] Vi sono notevoli discrepanze tra i dati di fonte francese e quelli di fonte italiana, attribuibili anche ai problemi di funzionamento del nuovo sistema di rilevazione Intrastat (cfr. riquadro nel capitolo 2). Per omogeneità con le altre parti del capitolo vengono utilizzati dati di fonte ISTAT.

Quote di mercato

L'Italia ha sul mercato francese quote relativamente più elevate nei settori cosiddetti tradizionali (v. tavola 4), anche se il vantaggio comparato è parso in attenuazione negli ultimi dieci anni, a favore, tra gli altri paesi, della Cina, la cui quota, partendo da livelli molto bassi, nello stesso periodo è aumentata considerevolmente. Le quote dell'Italia sono elevate anche in alcuni settori della meccanica specializzata.

Tra i prodotti che rappresentano i principali punti di forza per le esportazioni italiane in Francia si trovano le macchine per la lavorazione del legno e sughero, le calzature e la pelletteria, in cui la quota italiana, nonostante la flessione, è pari ad un terzo delle importazioni francesi. La quota nei prodotti tessili, pur avendo subìto una contrazione nell'ultimo decennio, rimane tra le dieci più elevate; quella nell'abbigliamento si è invece dimezzata negli anni novanta, arrivando al 12% nel 1995. Tra i primi dieci prodotti vi sono anche i macchinari per la lavorazione di pietra, terra e minerali e i trattori, di cui l'Italia è il secondo fornitore dopo la Germania, con una quota elevata anche se in calo nel 1995. L'Italia mantiene quote rilevanti, ma in qualche caso in flessione, anche negli impianti elettrici e sanitari, nel mobilio, negli elettrodomestici e nei prodotti di minerali non metallici (piastrelle e ceramiche). In quest'ultimo settore l'Italia è il primo paese fornitore.

INDICATORI DI COMPETITIVITÀ DI PREZZO TRA ITALIA E FRANCIA

(variazioni percentuali sul periodo corrispondente o altrimenti specificato)

	1993	1994	1995 I°sem	var.% giu. 95/sett. 92
Tasso di cambio nominale bilaterale	-16,4%	-4,5%	-13,1%	-21,3%

Prezzi relativi alla produzione per settori

SETTORI	1993	1994	1995 I°sem	var. % giu.95/sett 92
Alimentari, bevande e tabacco	6,7	2,5	4,8	18,0
Tessili, cuoio, abbigliamento e calzature	3,0	1,8	3,1	8,2
Tessili	4,1	1,7	4,0	10,0
Abbigliamento	1,0	1,9	0,9	2,4
Legno e mobili	3,7	2,6	2,0	10,0
Carta e articoli di carta	3,7	2,5	7,1	18,1
Industrie chimiche	3,7	2,5	7,1	18,3
Prodotti minerali non metallici	2,7	0,8	-10,2	5,0
Industria metallurgica di base	10,7	0,1	3,0	20,9
Totale manufatti	**4,7**	**3,5**	**4,5**	**14,9**

Tassi di cambio reali per settori (*)

SETTORI	1993	1994	1995 I° sem	var.% giu.95/sett. 92
Alimentari, bevande e tabacco	-10,8	-2,1	-8,9	-7,2
Tessili, cuoio, abbigliamento e calzature	-13,9	-2,8	-10,4	-14,9
Tessili	-12,9	-2,9	-9,6	-13,5
Abbigliamento	-15,6	-2,7	-12,3	-19,4
Legno e mobili	-13,3	-2,0	-11,3	-13,5
Carta e articoli di in carta	-13,2	-2,1	-6,9	-7,1
Industrie chimiche	-13,2	-2,1	-6,9	-6,9
Prodotti minerali non metallici	-14,1	-3,8	-22,0	-17,4
Industria metallurgica di base	-7,4	-4,4	-10,4	-4,9
Totale manufatti	**-12,4**	**-1,2**	**-9,1**	**-9,6**

(*) Ottenuti dal prodotto della variazione del tasso di cambio nominale e dei prezzi alla produzione
N. B.: le variazioni negative indicano guadagni di competitività

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia e OCSE

Tavola 5

Tassi di cambio e competitività

L'Italia ha migliorato la competitività di prezzo dei propri manufatti a seguito della svalutazione della lira nei confronti del franco francese, che tra settembre 1992 e giugno 1995 ha raggiunto il 21,3% (v. tavola 5). Il guadagno di competitività, misurato dal tasso di cambio reale, è stato però inferiore, poiché i prezzi alla produzione dei manufatti italiani sono cresciuti a ritmi più elevati di quelli francesi, anche a causa dello stesso deprezzamento della moneta italiana.

Maggiori guadagni di competitività si sono avuti nei prodotti per l'abbigliamento (19,4%), nei minerali non metallici (17,4%), nei tessili e nel legno e mobili (13,5%), grazie al più modesto incremento dei prezzi relativi dei prodotti italiani rispetto a quelli francesi. I recuperi di competitività per l'Italia non si sono tuttavia tradotti in aumenti di quote di mercato. Infatti, calcolate a prezzi correnti[2], le quote dell'Italia nei suoi tradizionali punti di forza sul mercato francese, in particolare nel tessile, cuoio, abbigliamento e calzature, non hanno mostrato una sensibile variazione di tendenza. Anche rispetto ad altri settori, la dinamica delle esportazioni italiane in questi comparti tradizionali non è stata particolarmente brillante: nel triennio 1992-1995, le esportazioni italiane in Francia nei settori suddetti, calcolate in lire, sono cresciute ad un tasso inferiore alle esportazioni complessive (+39,4% rispetto a +52,5% di incremento delle esportazioni totali).

La questione del tessile-abbigliamento

Nonostante il forte aumento del surplus commerciale (40 miliardi di franchi), gli industriali francesi ritengono insoddisfacenti i risultati sui mercati esteri, lamentando perdite di quote di mercato.

I produttori francesi del settore tessile ritengono di essere stati danneggiati da quei paesi europei, come Italia e Spagna, che hanno potuto beneficiare in questi anni di forti svalutazioni delle loro monete (svalutazioni definite "competitive"). Secondo l'Unione delle Industrie Tessili francesi (UIT), l'Italia avrebbe raccolto i maggiori vantaggi dalla debolezza della lira, guadagnando quote di mercato a svantaggio dei prodotti francesi[3].

L'UIT attribuisce all'erosione di quote di mercato la perdita di 15.000 posti di lavoro nel settore del tessile-abbigliamento nel corso del 1995 (altri 30.000 sono considerati a rischio per il 1996). Nel marzo 1996 gli operatori francesi hanno chiesto al governo la concessione di particolari misure di aiuto indiretto, sotto forma di sgravi sugli oneri sociali a carico delle imprese su tutte le retribuzioni fino a una volta e mezza il minimo contrattuale (il cosiddetto SMIC, attualmente pari a circa 6.300 franchi al mese, poco meno di due milioni di lire). La concessione di tali sgravi sarebbe subordinata a garanzie da parte delle imprese sul mantenimento dei livelli occupazionali e l'assunzione di giovani.

Nonostante il quadro offerto dagli industriali tessili francesi, è difficile stabilire se la crisi del settore tessile-abbigliamento sia il frutto delle tendenze valutarie degli ultimi anni (che si sono, peraltro, in qualche misura invertite nella prima metà del 1996), o non piuttosto il risultato di un fenomeno di despecializzazione. Le difficoltà francesi nel settore (come

---

[2] Come già altre volte detto, l'impatto della svalutazione sulle quote di mercato a prezzi correnti è stato negativo, perché l'aumento pure elevato delle quantità esportate non è stato sufficiente a compensare la forte flessione dei prezzi relativi espressi in valuta comune (misurata dal deprezzamento del cambio reale calcolato sui prezzi delle esportazioni).

[3] Secondo uno studio commissionato dall'UIT, tra il settembre 1992 e il dicembre 1994 l'industria italiana del tessile-abbigliamento avrebbe beneficiato di un guadagno di competitività-prezzo del 40% sulla sua concorrente francese, un valore notevolmente superiore a quello che risulta dagli indicatori standard di competitività basati sui prezzi alla produzione che mostrano guadagni, come visto, del 15-20%. Il guadagno italiano di competitività si sarebbe tradotto in una perdita per la Francia pari al 3,5% del totale delle sue esportazioni nei due settori sul mercato della UE, mentre l'Italia avrebbe accresciuto le sue esportazioni sullo stesso mercato per un valore pari a oltre 10 miliardi di franchi, di cui 2 miliardi di franchi (circa 630 miliardi di lire) nell'ultimo anno. Questa cifra aumenta ulteriormente, ove si considerino anche i mercati extra-UE. (Cfr. A. Bouët, *Les "dévaluations competitives" en Europe: impact sur le secteur français du textile e de l'habillement,* a cura dell'Unione delle Industrie Tessili, Parigi, 1995).

anche in quelli meccanico e calzaturiero) sembrano piuttosto collegate alla crisi strutturale di questi comparti sotto la pressione delle importazioni dai paesi in via di sviluppo, specie quelli del Maghreb, interessati tra l'altro da fenomeni di delocalizzazione di industrie francesi.

D'altro canto, la pressione concorrenziale sul settore tessile-abbigliamento, che si avverte pressoché ovunque in Europa, è destinata ad inasprirsi col progressivo smantellamento dell'Accordo Multifibre da completare entro il 2005 (v. cap. 3, paragrafo 3.3). Secondo un recente studio dell'Unione Europea, nei prossimi dieci anni in Europa saranno a rischio nel tessile-abbigliamento 350.000 posti di lavoro, un numero all'incirca corrispondente ai posti di lavoro persi negli ultimi dieci anni[4].

Sulle misure compensative proposte da Parigi a sostegno dell'occupazione nel settore del tessile-abbigliamento, è atteso un giudizio da parte della Commissione Europea, in quanto potrebbero configurare una forma di aiuto settoriale distorsiva della concorrenza e del buon funzionamento del Mercato Unico e quindi non ammissibile secondo ciò che stabilisce il Trattato di Roma agli articoli 92 e 93.

La Commissione Europea si è pronunciata sulle conseguenze delle svalutazioni competitive nella UE in un'apposita relazione[5]*, in cui ha messo in evidenza che le fluttuazioni valutarie, pur esercitando i propri effetti a livello regionale e settoriale, hanno origine in problemi macroeconomici, la cui soluzione va trovata nel rafforzamento della convergenza tra le economie europee. Nel documento la Commissione ha escluso esplicitamente il ricorso a misure specifiche in favore di settori ritenuti danneggiati dalle fluttuazioni monetarie, e quindi anche qualsiasi forma di aiuto nazionale tendente a correggere gli squilibri regionali o settoriali da esse derivanti.*

[4] "Comunicazione della Commissione al Consiglio, al Parlamento europeo, al Comitato economico e sociale e al Comitato delle regioni" del 6 ottobre 1995, sullo studio eseguito da un comitato direttivo, composto da rappresentanti dell'industria europea del tessile-abbigliamento (OETH, European Textile and Clothing Observatory).

[5] Commissione Europea, *L'impatto delle fluttuazioni monetarie sul mercato interno*, Comunicazione al Consiglio Europeo n. 503/95, Bruxelles, novembre 1995.

Anche l'avanzo con il *Regno Unito*, che come altri paesi europei nel 1995 ha accusato un rallentamento dell'attività economica, si è ridimensionato. Le vendite italiane nel paese, quarto mercato di sbocco dei prodotti italiani, hanno subìto una flessione nel ritmo di crescita per il secondo anno consecutivo e la quota dell'Italia è lievemente arretrata rispetto al livello raggiunto nel 1994. Anche le importazioni italiane dal Regno Unito nel 1995 sono aumentate ad un ritmo meno elevato rispetto all'anno precedente, comunque superiore al 20%.

Come già precedentemente segnalato, il disavanzo con i paesi del *Benelux* è cresciuto di oltre 1.600 miliardi. Particolarmente elevato è stato il deterioramento del disavanzo con *Belgio* e *Lussemburgo*, che ha superato i 5.000 miliardi di lire. Le esportazioni italiane verso questi due paesi sono cresciute del 16,8% (sotto la media UE) meno quindi delle importazioni (21,3%). La quota di mercato è rimasta ferma al 4,4%.

Gli acquisti italiani dai *Paesi Bassi* hanno rallentato, mentre le vendite sono cresciute del 24,5%, in forte accelerazione rispetto agli anni precedenti. Il disavanzo, che ha superato 7.000 miliardi di lire, ha tuttavia registrato un nuovo aumento, seppure d'intensità inferiore rispetto al 1994. La quota dell'Italia è calata continuamente dal 1992.

Il saldo con la *Danimarca* è passato in attivo nel 1995: una novità rispetto agli anni precedenti, che si spiega con il buon andamento delle esportazioni italiane, soprattutto nel biennio 1994-95. A riflesso di questo positivo andamento, la quota dell'Italia è nettamente aumentata: dal 4% al 4,9% tra il 1994 e il 1995.

È ulteriormente aumentato anche l'avanzo con la *Grecia*, dove le esportazioni italiane nel 1995 sono cresciute di oltre il 27%. L'Italia è diventata il principale fornitore del paese, con una quota che ha oltrepassato il 17% delle importazioni complessive.

L'andamento degli scambi con i due paesi della penisola iberica ha continuato ad essere positivo per l'Italia: sia la *Spagna* che il *Portogallo* hanno dato un buon contributo alla crescita delle esportazioni, ancora maggiore rispetto a quanto già accaduto nel 1994. Solo in Portogallo però la quota italiana è aumentata. Anche gli acquisti italiani dai due paesi, specie dal Portogallo (+38%), sono cresciuti a ritmi elevati.

Sono aumentate di oltre il 40% le vendite italiane in *Irlanda*, paese la cui crescita economica si mantiene particolarmente elevata. Nonostante questa buona *performance* delle esportazioni, il disavanzo è rimasto pressoché invariato.

Nei confronti dei nuovi paesi membri della UE (*Austria, Finlandia e Svezia*) sia le esportazioni che le importazioni hanno registrato un'accelerazione del ritmo di crescita, soprattutto con Finlandia e Svezia. Peraltro già nel 1994, alla vigilia dell'ingresso di tali paesi nell'Unione, la crescita dell'interscambio con l'Italia era stata molto sostenuta.

L'Italia ha accresciuto la propria quota di mercato in tutti e tre i nuovi membri dell'Unione.

EFTA

Il saldo negativo con l'Area di Libero Scambio Europea (EFTA) si è considerevolmente ridotto (di oltre 1.400 miliardi). Dopo l'ultimo allargamento dell'Unione Europea, all'area appartengono ormai com'è noto soltanto Svizzera, Norvegia, Islanda e Liechtenstein. Ai quattro paesi è destinato il 4% circa delle esportazioni italiane e da essi proviene il 5% delle importazioni. La quota dell'Italia nell'area è aumentata passando dall'8% all'8,1%.

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)		
	1993	1994	1995	1993	1994	1995	1993	1994	1995	1993	1994	1995
SVIZZERA (***)	10.415	11.527	14.221	11.928	13.273	14.801	-1.513	-1.746	-580	9,8	9,9	10,1
	19,5%	10,7%	23,4%	14,2%	11,3%	11,5%						
NORVEGIA	1.181	1.251	1.565	1.208	1.196	1.273	-27	55	292	3,7	3,5	3,5
	38,8%	6,0%	25,0%	17,4%	-1,0%	6,4%						
LIECHTENSTEIN (***)	-	-	65	-	-	21	-	-	44	-	-	n.d.
			..			..						
ISLANDA	56	47	60	24	22	20	33	25	40	3,5	3,2	3,5
	7,5%	-16,3%	28,2%	-13,0%	-8,3%	-9,1%						
TOTALE EFTA	11.652	12.825	15.911	13.160	14.492	16.114	-1.507	-1.666	-203	8,0	8,0	8,1
	21,1%	10,1%	24,1%	14,4%	10,1%	11,2%						

(* Non sono riportati i dati su Austria, Finlandia e Svezia che fanno parte della U.E. dal 1° gennaio 1995
(**) L'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1995
(***) I dati sul Liechtenstein erano compresi nella Svizzera fino al 1994
(1) Rapporti percentuali tra i valori delle importazioni dall'Italia e dal mondo.

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

Tavola 5.9

Principale *partner* commerciale dell'Italia nell'EFTA è la Svizzera, come naturale conseguenza della prossimità geografica. Con questo paese il tradizionale disavanzo dell'Italia si è notevolmente ridotto nel 1995: di circa 1.200 miliardi rispetto all'anno precedente. Tale risultato è da ricondurre al debole incremento delle importazioni italiane (11%), nonché alla notevole accelerazione delle esportazioni, che ha consentito all'Italia d'incrementare la propria quota di mercato (dal 9,9% al 10,1%).

Un andamento favorevole hanno avuto anche gli scambi con *Norvegia* ed *Islanda*. Si sono ridotte le importazioni italiane dall'Islanda (-9%), mentre sono cresciute del 6% quelle dalla Norvegia. D'altra parte, in entrambi i paesi le esportazioni italiane sono aumentate molto rapidamente e sul mercato islandese hanno conseguito anche un netto incremento di quota. Il saldo con la Norvegia, passato in attivo già nel 1994, è ulteriormente migliorato.

Nordamerica

Nel 1995 le esportazioni italiane verso l'area nordamericana sono aumentate ad un tasso pressoché invariato rispetto al 1994, rispecchiando l'andamento del flusso di merci diretto verso gli *Stati Uniti*, cresciuto del 16%.

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)		
	1993	1994	1995	1993	1994	1995	1993	1994	1995	1993	1994	1995
STATI UNITI	20.489	23.678	27.445	12.348	12.510	16.108	8.141	11.169	11.337	2,3	2,2	2,2
	34,0%	15,6%	15,9%	1,7%	1,3%	28,8%						
CANADA	2.193	2.800	3.505	1.916	2.343	2.938	277	457	567	1,1	1,3	1,5
	37,3%	27,7%	25,2%	5,7%	22,3%	25,4%						
TOTALE NORDAMERICA	22.682	26.478	30.950	14.264	14.853	19.046	8.418	11.625	11.904	2,1	2,1	2,1
	34,3%	16,8%	16,9%	2,2%	4,1%	28,2%						

(*) L'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1995
(1) Rapporti percentuali tra il valore delle importazioni dall'Italia e dal mondo

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

Tavola 5.10

L'avanzo nei confronti degli Stati Uniti, fortemente aumentato nei tre anni precedenti, è rimasto quasi immutato, così come la quota dell'Italia, ferma al 2,2%.

Le importazioni italiane dagli Stati Uniti, che tra il 1992 e il 1994 non avevano mostrato variazioni di rilievo, sono cresciute del 29%, trainate dalla ripresa della domanda in Italia. All'aumento hanno contribuito essenzialmente prodotti chimici, mezzi di trasporto e prodotti metallurgici.

Maggiormente dinamiche rispetto agli Stati Uniti si sono rivelate le vendite italiane in Canada, solo in lieve rallentamento rispetto all'anno precedente. Il saldo con il paese, passato in attivo nel 1993, è ulteriormente cresciuto nell'ultimo anno osservato, come anche la quota dell'Italia (1,5%).

Altri paesi industriali

Le esportazioni italiane nei confronti dell'area degli *altri paesi industriali* (di cui fanno parte Giappone, Australia e Nuova Zelanda) sono aumentate oltre la media, al tasso del 30,2%. In particolare in *Giappone* si è realizzato un aumento (33,6%), superiore a quello già elevato registrato nel 1994. La quota dell'Italia sulle importazioni complessive del paese, che nel 1995 hanno fatto registrare un nuovo sensibile incremento, è leggermente aumentata (dall'1,8% all'1,9%). Le importazioni italiane di origine nipponica hanno mostrato maggiore vivacità rispetto agli anni scorsi, aumentando di circa il 15%. Il saldo, che nel 1993 era ancora in disavanzo, nel biennio 1994-95 è migliorato di 2.300 miliardi di lire. A questo risultato hanno contribuito soprattutto i prodotti del comparto tessile-abbigliamento, calzature, pelli e cuoio, mentre si è approfondito il disavanzo dell'Italia nei mezzi di trasporto.

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)		
	1993	1994	1995	1993	1994	1995	1993	1994	1995	1993	1994	1995
GIAPPONE	5.037	6.521	8.709	5.987	6.367	7.315	-950	154	1.394	1,6	1,8	1,9
	19,6%	29,4%	33,6%	10,4%	6,3%	14,9%						
AUSTRALIA	1.480	2.101	2.514	1.182	1.470	1.813	298	631	701	2,3	2,7	2,8
	34,5%	41,9%	19,7%	8,9%	24,4%	23,3%						
NUOVA ZELANDA	329	320	422	221	295	339	108	24	83	2,5	2,2	2,5
	56,0%	-2,6%	31,8%	23,7%	33,7%	14,6%						
TOT. ALTRI PAESI INDUSTRIALI	6.846	8.942	11.645	7.390	8.132	9.466	-544	809	2.179	1,7	1,9	2,0
	24,0%	30,6%	30,2%	10,5%	10,0%	16,4%						

(*) L'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1995.
(1) Rapporti percentuali tra il valore delle importazioni dall'Italia e dal mondo.

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

Tavola 5.11

Anche l'attivo nei confronti di *Australia* e *Nuova Zelanda* è aumentato. Tuttavia, con il primo dei due paesi, le esportazioni italiane, che nel biennio 1993-1994 avevano realizzato tassi d'incremento notevolmente elevati, nel 1995 hanno subito una decelerazione, che non ha però impedito un nuovo incremento della quota di mercato.

PAESI IN TRANSIZIONE

Gli scambi con l'insieme dei paesi in transizione sono cresciuti per il terzo anno consecutivo a tassi superiori alla media del commercio estero dell'Italia. Questo dinamismo ha coinvolto sia i paesi dell'Europa centro-orientale che hanno realizzato i maggiori progressi nella trasformazione dei propri sistemi economici (ad alcuni di questi paesi è dedicato il riquadro "I rapporti economici tra l'Italia

e i paesi in transizione associati all'Unione Europea: scambi commerciali e investimenti diretti") sia le ex repubbliche sovietiche, che paiono trovarsi in una fase meno avanzata di tale processo, come mostrano alcuni dati congiunturali relativi al 1995, che tuttavia indicano un miglioramento rispetto agli anni precedenti (v. capitolo 1).

IL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA CON I PAESI IN TRANSIZIONE
(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sul periodo corrispondente)

PAESI (*)	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI			QUOTE DI MERCATO(1)		
	1993	1994	1995	1993	1994	1995	1993	1994	1995	1993	1994	1995
RUSSIA	2.702	3.493	4.673	6.092	7.720	8.643	-3.390	-4.227	-3.970	4,1	3,9	4,4
	n.d.	29,3%	33,8%	n.d.	26,7%	12,0%						
POLONIA	2.361	2.839	4.095	1.303	1.482	1.999	1.058	1.357	2.096	7,8	8,4	8,9
	67,4%	20,2%	44,2%	18,8%	13,7%	34,9%						
SLOVENIA (**)	1.829	2.288	3.131	1.070	1.470	1.904	759	818	1.227	25,2	17,1	21,1
	n.d.	25,1%	36,9%	n.d.	37,4%	29,5%						
CROAZIA (**)	1.246	2.206	2.729	1.141	1.326	1.582	105	880	1.146	18,6	22,2	21,4
	n.d.	77,0%	23,7%	n.d.	16,2%	19,3%						
UNGHERIA	1.570	1.899	2.304	1.204	1.556	2.071	366	343	233	6,1	7,0	7,1
	56,2%	21,0%	21,4%	1,5%	29,2%	33,1%						
REPUBBLICA CECA (***)	990	1.381	2.163	811	1.078	1.336	179	303	827	5,1	5,4	6,0
	n.d.	39,5%	56,6%	n.d.	33,0%	23,8%						
ROMANIA	1.002	1.410	2.090	727	1.459	2.232	275	-49	-142	9,4	11,8	14,1
	61,1%	40,8%	48,2%	62,4%	100,7%	53,0%						
SLOVACCHIA (***)	438	611	833	315	589	906	123	22	-73	5,6	6,4	6,2
	n.d.	39,5%	36,3%	n.d.	87,0%	53,8%						
BULGARIA	377	503	693	300	523	822	77	-20	-130	5,6	6,6	7,3
	38,9%	33,2%	37,8%	4,4%	74,2%	57,3%						
ALTRI	1.608	1.951	2.560	1.750	2.339	3.178	-142	-388	-618	8,1	3,7	3,2
	n.d.	21,3%	31,2%	n.d.	33,7%	35,9%						
TOT. PAESI IN TRANSIZIONE	14.123	18.581	25.272	14.713	19.542	24.674	-590	-961	598	7,6	6,7	7,0
	35,1%	31,6%	36,0%	21,7%	32,8%	26,3%						

(*) L'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1995
(**) fino al 1992 compresi nella Jugoslavia
(***) fino al 1992 compresi nella Cecoslovacchia
(1) Rapporti percentuali tra il valore delle importazioni dall'Italia e dal mondo

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

Tavola 5.12

Tra i paesi non trattati specificamente nel riquadro vanno menzionati, per l'elevata dinamicità delle esportazioni italiane, i mercati geograficamente vicini di *Albania, Slovenia, Croazia, Macedonia* e anche *Bosnia-Erzegovina*, nonostante in quest'ultimo paese il livello degli scambi sia ancora relativamente poco elevato.

Nel 1995 l'Italia ha registrato un aumento generalizzato dell'interscambio con i paesi dell'ex-URSS, da cui è risultata una dilatazione del disavanzo, di circa 130 miliardi di lire. Le esportazioni verso la *Russia*, che rappresentano quasi l'80% di quelle verso le repubbliche ex-sovietiche, sono cresciute del 33,8%, consentendo una contrazione del disavanzo con questo paese. Ciò non è stato tuttavia sufficiente a compensare l'aumento del disavanzo con le altre repubbliche, in particolare con l'Ucraina, dove pure le esportazioni italiane sono cresciute del 46%, e con *Kazakistan, Uzbekistan* e *Turkmenistan*, dove, al contrario, esse si sono decisamente ridotte.

I RAPPORTI ECONOMICI TRA L'ITALIA E I PAESI IN TRANSIZIONE ASSOCIATI ALL'UNIONE EUROPEA: SCAMBI COMMERCIALI E INVESTIMENTI DIRETTI[1]

Bulgaria, Polonia, Repubblica Ceca, Repubblica Slovacca, Romania e Ungheria sono i sei paesi in transizione che hanno firmato accordi di associazione con l'Unione Europea. L'obiettivo degli accordi di associazione è quello di consolidare le relazioni politiche ed economiche esistenti tra questi paesi e la UE, in modo da facilitare il loro futuro ingresso nell'Unione, per il quale questi paesi (come altri) hanno già avanzato formale richiesta (cfr. capitolo 3, paragrafo 3.3).

Al di là dei complessi problemi economici e politici che questo ingresso comporta, e delle soluzioni che ad essi verranno trovate, tra questi paesi e la UE esiste già, di fatto, una sempre più intensa integrazione economica e commerciale. La UE, infatti, è ormai il loro principale partner economico, ed è anche grazie agli scambi commerciali con i paesi dell'Europa occidentale e agli investimenti da essi effettuati (nonché ai vari programmi di assistenza e collaborazione economica: PHARE, JOPP, ecc.) che questi paesi hanno potuto accelerare la propria transizione verso l'economia di mercato e lo sviluppo economico, mostrando nel 1995 evidenti segnali di miglioramento congiunturale (cfr. par. 1.1).

L'Italia ha partecipato a questo processo con sempre maggiore impegno, sia in termini di scambi commerciali che di investimenti diretti esteri (IDE). Nel 1995 l'interscambio italiano con i sei paesi associati è cresciuto a tassi largamente superiori a quelli con tutte le altre aree geografiche (cfr. tavola 5.1), mentre negli ultimi anni la quota di mercato italiana sulle loro importazioni è andata costantemente aumentando (cfr. grafico 1), raggiungendo talvolta anche valori considerevoli, come in Romania (14,1%) e in Polonia (8,9%).

In generale, gli scambi commerciali dell'Italia con questi paesi riguardano principalmente prodotti dell'industria manifatturiera. L'Italia esporta soprattutto beni intermedi e strumentali, come ad es. macchine ed apparecchi e prodotti chimici.

Altri settori tipici del nostro interscambio con l'area sono quelli tradizionali (alimentare, tessile, abbigliamento, cuoio, legno, altre industrie manifatturiere). In alcuni di questi settori (ad es. tessili e cuoio e pellami) sono assai diffusi fenomeni di delocalizzazione produttiva, che coinvolgono produzioni per l'esportazione o produzioni di beni intermedi e semilavorati da riesportare in Italia, il che spiega anche i disavanzi apparentemente sorprendenti che talvolta si registrano in tali settori[2].

L'aumento del nostro interscambio con l'area è quindi dovuto non solo a fattori commerciali in senso stretto, ma anche all'intensificarsi della presenza diretta delle imprese italiane su quei mercati, attraverso forme di investimenti e di accordi di collaborazione industriale. Si tratta in maggioranza di investimenti di piccola e media dimensione, con partecipazioni per lo più di controllo, concentrati principalmente nei settori tradizionali[3]*. Il numero delle iniziative è in costante aumento, anche in paesi finora meno esplorati, come la Slovacchia o la Bulgaria. Si nota, in particolare, un certo mutamento nelle finalità degli IDE: gli obiettivi di espansione delle quote di mercato sembrano assumere sempre maggiore importanza rispetto a quelli di contenimento del costo del lavoro o di approvvigionamento di risorse. A latere e, talvolta, in sostituzione dei fenomeni di delocalizzazione produttiva di cui si è detto, compaiono quindi sempre più spesso produzioni destinate direttamente al mercato locale.*

Per ciascuno dei paesi considerati in questa nota saranno ora esaminate le tendenze recenti del commercio e degli investimenti esteri, sia in generale sia con particolare riferimento ai rapporti con l'Italia.

---

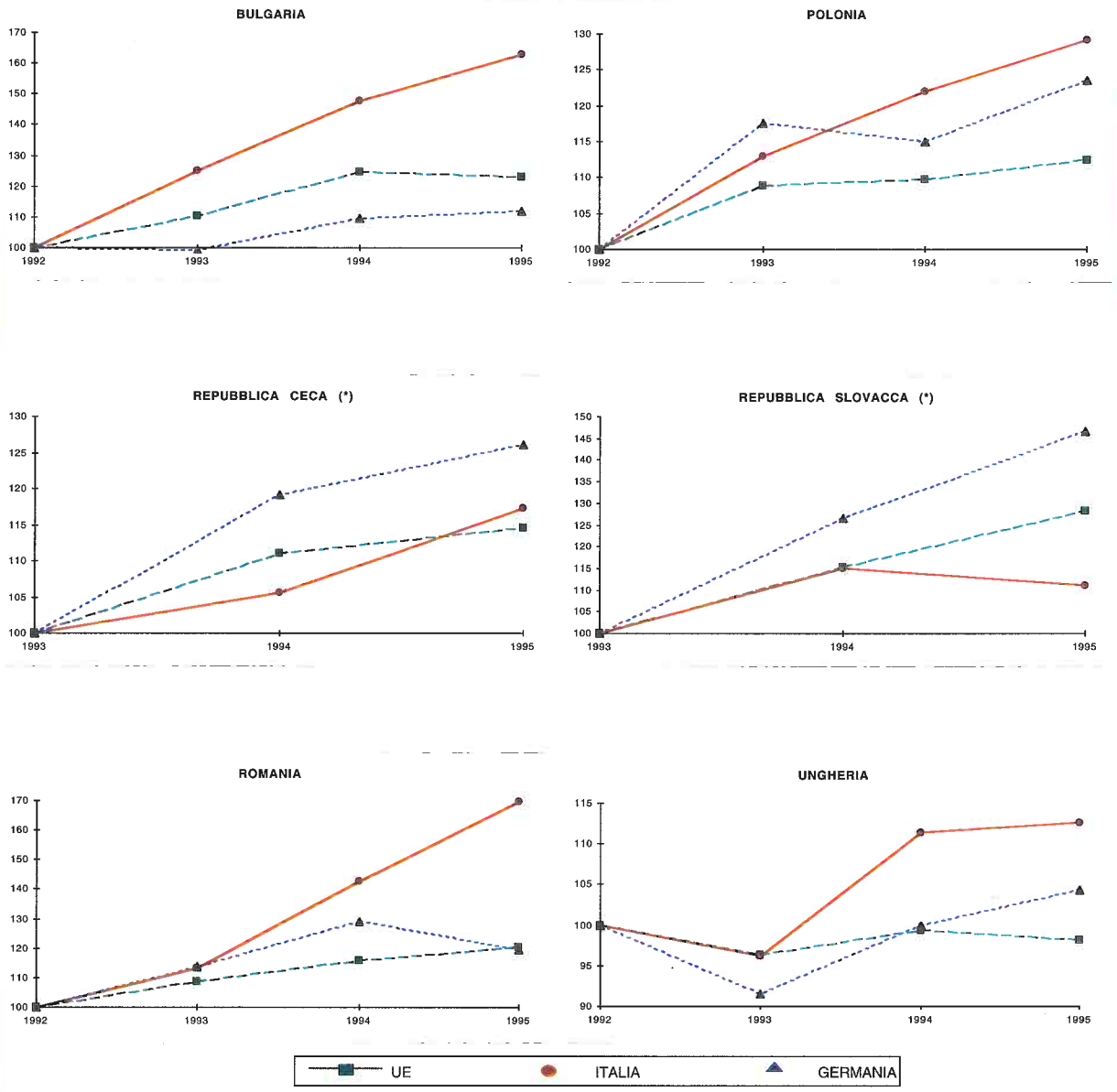
[1] I dati presentati in questo riquadro sono stati forniti dagli uffici ICE di Sofia, Varsavia, Praga, Bucarest e Budapest. In alcuni casi, si è fatto ricorso a statistiche internazionali di fonte FMI e *The Economist*, mentre sono stati utilizzati i dati ISTAT per l'interscambio con l'Italia.

[2] Cfr. A. Forti: "Il traffico di perfezionamento passivo nelle nuove strategie delle imprese italiane del tessile-abbigliamento", in ICE, *Rapporto sul Commercio Estero 1994*, Roma, 1995.

[3] Cfr. il contributo di S. Mariotti e M. Mutinelli "Gli investimenti diretti italiani all'estero ed esteri in Italia nel triennio 1993-95", pubblicato in questo *Rapporto*.

QUOTE DI MERCATO NEI PAESI IN TRANSIZIONE ASSOCIATI ALL'UNIONE EUROPEA (1)

(a prezzi correnti)



Fonte: elaborazione ICE su dati FMI-DOTS

(1) Anno base 1992 = 100. Le quote sono calcolate sul totale delle importazioni dal mondo.
(*) Fino al 1992 ricompresa nella ex-Cecoslovacchia; anno base 1993 = 100

Grafico 1

BULGARIA

Nel 1995 la Bulgaria ha registrato una lieve flessione del disavanzo della sua bilancia commerciale. Già l'anno precedente la svalutazione del lev aveva contribuito a determinare un crollo delle importazioni e una forte crescita delle esportazioni, favorite anche dalla contestuale ripresa economica dei paesi dell'Europa occidentale (ora divenuti i principali partner commerciali della Bulgaria). Nel 1995, grazie alle forti riserve di valuta estera accumulate, la moneta bulgara è rimasta relativamente stabile. Le esportazioni sono ulteriormente aumentate (anche se ad un tasso più lento nella seconda parte dell'anno), concentrandosi in alcuni settori, come metallurgia (i metalli di base hanno realizzato quasi un quinto delle esportazioni totali), chimica e petrolchimica. Per le importazioni, che si sono ancora ridotte, le voci principali sono state combustibili e minerali (30,5% del totale), prodotti metalmeccanici e mezzi di trasporto (24,6%).

Come si nota dal grafico 1 e dalle tavole B/38 nell'Appendice, nel 1995 la quota di mercato dei paesi UE sulle importazioni bulgare si è ridotta rispetto al 1994 (dal 46,1% al 45,6%). Sono, al contrario, aumentate la quota tedesca (dal 14,1% al 14,5%) e quella dell'Italia (dal 6,7% al 7,3%).

Nel 1995 le esportazioni italiane verso la Bulgaria sono cresciute rispetto all'anno precedente del 37,8%, passando a 693 miliardi di lire. Le importazioni sono state invece di 822 miliardi di lire, vale a dire ben il 57,3% in più rispetto al 1994. Ciò ha determinato un peggioramento del disavanzo italiano nei confronti della Bulgaria, passato da appena 20 miliardi di lire nel 1994, a 130 miliardi nel 1995.

Dal punto di vista della composizione merceologica, nel 1995 le esportazioni italiane verso la Bulgaria hanno riguardato per la maggior parte prodotti dell'industria manifatturiera, in particolare macchine ed apparecchi (25,2% del totale) e prodotti tessili (13,1%). Da segnalare inoltre il comparto di alimentari, affini e tabacco, cresciuto per oltre il triplo del valore (+211%) e alcuni prodotti metalmeccanici (+70,9%). Anche le importazioni italiane dal paese balcanico si sono concentrate nei prodotti manifatturieri. I flussi più consistenti sono risultati quelli dei prodotti metallurgici (28,3% del totale) e dei prodotti chimici ed affini (19,3%), che sono stati la principale voce del passivo della bilancia commerciale italiana. Saldi negativi si sono registrati anche nei settori del vestiario e delle calzature: ciò è attribuibile essenzialmente a fenomeni di delocalizzazione produttiva e di lavorazioni su commessa, mediante IDE o forme di collaborazione industriale tra aziende italiane ed imprese locali.

A fine 1995, lo stock totale di investimenti diretti esteri in Bulgaria ha raggiunto un valore cumulato di 532,2 milioni di dollari, di cui 50 milioni affluiti nel corso del 1995[4]. A tale valore vanno poi aggiunti circa 120 milioni di dollari a seguito di contratti di privatizzazione e 150 milioni di dollari per investimenti indiretti. I settori principali in cui si sono concentrati gli investimenti sono quelli dell'industria (36,6% del totale), dei trasporti (20,2%), e del commercio (19,6%). Non esistono dati ufficiali sul numero di imprese bulgare a partecipazione estera: secondo alcune stime, esse si aggirerebbero intorno a 5.600. I principali paesi in termini di volume degli investimenti esteri in Bulgaria sono la Germania (38% del totale, una quota quasi invariata rispetto al 1994), seguita dalla Svizzera, dal Belgio e, recentemente, dalla Grecia (tutti con quote inferiori all'8%). Per quanto riguarda l'Italia, vengono segnalate 150 società a totale partecipazione italiana, circa 400 società a capitale misto e 60 rappresentanze di società italiane.

[4] La fonte di tali dati è l'Agenzia per gli Investimenti Stranieri bulgara.

POLONIA

Il 1995 si è caratterizzato come un anno di crescita sostenuta del commercio estero polacco. I tassi di aumento sia delle esportazioni che delle importazioni sono stati notevolmente più alti di quelli, già elevati, registrati un anno prima. Le esportazioni (20.741 milioni di dollari) sono aumentate del 20,3% rispetto al 1994, mentre le importazioni sono cresciute del 36,9%, dando luogo ad un disavanzo commerciale su base doganale di 8.792 milioni di dollari.

Gli esportatori polacchi hanno aumentato le loro vendite sui mercati esteri, in particolare nell'Unione Europea, beneficiando dell'accresciuta domanda su tali mercati. La quota dell'Unione Europea sul totale delle esportazioni di prodotti polacchi ha quindi superato il 70%. Va osservato che il successo delle esportazioni è stato ottenuto nonostante il continuo apprezzamento della valuta polacca (almeno il 20% in termini reali nel 1995).

L'accelerazione delle importazioni polacche nel 1995 è scaturita principalmente dai maggiori acquisti di beni d'investimento dall'Ovest. Quasi il 67% di esse proviene dall'Unione Europea e la Germania rimane di gran lunga il principale fornitore, con una quota di mercato che nel 1995 è cresciuta dal 27,5% al 29,5% . Anche la quota italiana è aumentata, raggiungendo quasi il 9%. Posizioni di rilievo sono detenute dal Regno Unito, dalla Francia e dall'ex-URSS (cfr. grafico 1 e tavola B/47.1 in Appendice).

I dati ISTAT rivelano che nel 1995 le esportazioni dell'Italia verso la Polonia sono cresciute del 44,2% rispetto al 1994, mentre le importazioni sono aumentate del 34,9%. L'avanzo commerciale italiano è così salito a 2.096 miliardi di lire, aumentando di oltre 700 miliardi rispetto al 1994.

Le esportazioni italiane si sono concentrate nei mezzi di trasporto (25,4% del totale, con una crescita di oltre il 65% rispetto al 1994) e nelle macchine ed apparecchi, che rappresentano quasi la metà del nostro attivo commerciale. Tra le importazioni si segnalano ancora quelle di mezzi di trasporto (37,5% del totale), di prodotti chimici ed affini, quasi raddoppiate rispetto al 1994, e di prodotti dell'agricoltura.

Nel 1995, l'economia polacca ha ricominciato ad attrarre notevoli flussi di capitali dall'estero. Alla fine dell'anno il volume degli investimenti esteri in Polonia ammontava a 6.832 milioni di dollari (considerando solo le società con investimenti superiori a 1 milione di dollari)[5]. Gli sviluppi nel primo trimestre del 1996 sembrano indicare che questa tendenza possa essere mantenuta anche quest'anno: nei primi tre mesi, infatti, i flussi sono cresciuti di 1.054 milioni di dollari, portando così lo stock degli IDE a quasi 8 miliardi di dollari. Questi risultati sono stati determinati dall'accresciuto interesse per il paese da parte di grandi investitori coreani e giapponesi. I principali investitori in Polonia restano comunque gli Stati Uniti, la Germania e la Francia.

L'Italia è quarta, con 472 milioni di dollari già investiti (6% del totale) e 1.788 milioni di dollari di investimenti programmati (27,1% del totale). Il numero delle società registrate con partecipazione italiana (totale o parziale) rappresenta il 5,3% del totale (20 su 377). Nell'ambito dell'ormai avviato Programma di Privatizzazione di Massa (riguardante 512 imprese di piccole e medie dimensioni attribuite a 15 Fondi Nazionali di Investimento) è recentemente entrata anche la società finanziaria Gemina Italia, che gestisce uno dei fondi con 35 aziende.

REPUBBLICA CECA

Nel 1995 il disavanzo commerciale della Repubblica Ceca è fortemente aumentato, raggiungendo i 4.589 milioni di dollari. Tale ampliamento ha riflesso la rapida espansione delle importazioni (+32,9%), che ha più che compensato la pur sostenuta crescita delle esportazioni (+28,4%).

[5] I dati sono dell'Agenzia Statale per gli Investimenti Esteri (PAIZ).

Le categorie merceologiche che hanno fatto registrare gli aumenti più significativi delle esportazioni nel 1995 sono state quelle dei prodotti chimici, dei beni intermedi (principalmente prodotti in acciaio) e degli alimentari. Altri settori hanno invece probabilmente risentito in modo negativo dell'apprezzamento della corona, che d'altra parte, unitamente alla ripresa dell'attività economica, ha stimolato la crescita delle importazioni, in particolare di beni intermedi e strumentali (in connessione con l'espansione degli investimenti e la modernizzazione delle strutture produttive). Tra le principali voci merceologiche importate compaiono infatti macchine e mezzi di trasporto (35,6%) e beni lavorati intermedi (17,8%), oltre ai prodotti chimici e ai manufatti vari.

L'Unione Europea è attualmente il principale partner commerciale della Repubblica Ceca. La posizione della Germania è assolutamente preminente rispetto agli altri paesi europei, con una quota di circa il 37% sul totale delle importazioni. La quota dell'Italia è pari al 4,5% sulle esportazioni e al 6% sulle importazioni (in entrambi i casi in aumento rispetto al 1994).

Nel 1995 si è verificato anche un forte aumento dell'avanzo commerciale italiano con la Repubblica Ceca, passato a 827 miliardi dai 303 miliardi di lire del 1994. In particolare ciò è avvenuto grazie all'impennata delle nostre esportazioni, cresciute del 56,6%, a fronte di un rallentamento delle importazioni (cfr. tavole B/40 in Appendice).

Le esportazioni italiane hanno riguardato soprattutto macchine ed apparecchi (quasi il 72% del nostro attivo commerciale verso la Repubblica Ceca), prodotti chimici ed affini, prodotti metalmeccanici e mezzi di trasporto (queste ultime sono praticamente raddoppiate rispetto al 1994). Le importazioni italiane sono invece meno concentrate: tra i settori più importanti, si segnalano i prodotti chimici ed affini, quelli tessili e le macchine ed apparecchi.

Per quanto concerne gli investimenti diretti dall'estero, nel 1995 i nuovi afflussi hanno raggiunto i 2,6 miliardi di dollari[6]. Si tratta di una cifra record per un solo anno, che appare ancora più significativa se si pensa che nei cinque anni precedenti erano affluiti investimenti diretti esteri per 3,2 miliardi di dollari. Alla fine del 1995 lo stock di IDE accumulato nella Repubblica Ceca era quindi pari a circa 5,8 miliardi di dollari.

La forte crescita registrata nel 1995 si deve essenzialmente a due importanti transazioni, che hanno portato quote significative di aziende pubbliche in mano a due consorzi di imprese estere (in uno dei quali è presente anche l'Italia attraverso l'AGIP). Al netto di questi investimenti, il flusso di capitale straniero entrato nella Repubblica Ceca nel 1995 dovrebbe aggirarsi intorno ad 1 miliardo di dollari (15% in più rispetto al 1994).

Gli investimenti esteri si sono concentrati principalmente nei settori dei trasporti e delle telecomunicazioni (52,8% del totale), delle automobili e degli altri mezzi di trasporto (12%), oltre ai beni di consumo e al tabacco (7%).

Per quanto riguarda i principali paesi investitori nella Repubblica Ceca, al primo posto vi è la Germania (30% del totale), seguita da Svizzera, Paesi Bassi (passati al secondo e terzo posto grazie all'acquisto di quote della SPT Telecom), Stati Uniti, Francia e Austria. L'Italia si colloca all'ottavo posto, con una quota del 2,4%, corrispondente ad un volume di investimenti ufficialmente registrati di 140,2 milioni di dollari[7].

SLOVACCHIA

Nel 1995 le esportazioni e le importazioni della Slovacchia sono ammontate rispettivamente a 6.612 e a 8.455 milioni di dollari, dando luogo ad un sensibile disavanzo nella bilancia commerciale. Entrambi i flussi di interscambio sono cresciuti di circa un terzo rispetto all'anno precedente.

---

[6] I dati sono stati rilevati dalla Banca Nazionale Ceca.

[7] L'espressione "ufficialmente registrati" non è casuale. Come rileva infatti l'Ufficio ICE di Praga, spesso gli investimenti italiani sono avvenuti tramite consociate straniere, e quindi il flusso è stato registrato come proveniente da altri paesi. Da indagini effettuate dall'Ufficio ICE tramite banche locali e rilevazioni dirette presso gli investitori italiani presenti in loco, risulta che il totale degli investimenti italiani diretti e indiretti (effettuati cioè attraverso banche o imprese di altri paesi) ammonterebbe ad almeno 300 milioni di dollari.

Nella struttura settoriale delle esportazioni, i dati del 1995 mostrano una prevalenza relativa dei beni lavorati intermedi (41% del totale), seguiti da macchinari e attrezzature da trasporto (18,8%), prodotti chimici (13,2%) e vari manufatti di consumo (12,2%). Le prime tre categorie, in particolare, hanno fatto registrare un notevole aumento rispetto allo scorso anno.

Le voci principali delle importazioni nel 1995 sono state: macchinari e attrezzature da trasporto (29%), combustibili e prodotti energetici (17,9%), beni lavorati intermedi (17,6%), prodotti chimici (13,5%). Particolarmente elevata è stata la crescita delle importazioni di beni industriali, di prodotti alimentari, e di materie prime diverse da quelle energetiche, che sono invece aumentate in misura assai inferiore.

La novità più interessante emersa nel 1995 riguarda l'orientamento geografico dell'interscambio slovacco, che si va spostando dal tradizionale rapporto con la Repubblica Ceca verso i paesi dell'Unione Europea. La Repubblica Ceca rimane comunque il principale partner commerciale della Slovacchia, con una quota su esportazioni ed importazioni totali pari a circa il 30%. Gli scambi con i paesi dell'Unione Europea sono cresciuti nell'insieme di oltre il 40% e rappresentano quasi la metà del totale. Tra i paesi UE primeggia la Germania, con una quota pari a quasi il 25% delle importazioni slovacche, allargatasi molto rapidamente negli ultimi due anni. La quota di mercato dell'Italia ha invece subito una flessione rispetto al 1994 (cfr. grafico 1 e tavola B/49.1 in Appendice).

Nel 1995, secondo l'ISTAT, le esportazioni italiane verso la Repubblica Slovacca sono cresciute del 36,3% rispetto al 1994, mentre le importazioni del 53,8%. Il saldo della bilancia commerciale si è quindi rovesciato, passando da un attivo di 22 miliardi ad un passivo di 73.

Oltre la metà delle esportazioni italiane verso la Slovacchia nel 1995 sono state costituite da macchine ed apparecchi, prodotti chimici e tessili. Tra i settori più dinamici, da segnalare la meccanica di precisione e i prodotti chimici, le cui vendite sul mercato slovacco sono raddoppiate rispetto al 1994. Le importazioni appaiono meno concentrate rispetto alle esportazioni: i settori più importanti sono quelli dei prodotti metallurgici, dei mezzi di trasporto, dei prodotti tessili e della chimica. Va sottolineato che in tutti questi settori le importazioni hanno registrato tassi di crescita assai elevati (oltre il 50%), contribuendo in modo sensibile al peggioramento del saldo commerciale italiano.

Alla fine del 1995, risultava in Slovacchia uno stock di investimenti esteri pari a 740 milioni di dollari, di cui 135 affluiti durante l'ultimo anno, una cifra inferiore a quella del 1994 (200 milioni di dollari). La maggior parte degli IDE si concentra in tre settori: industria (43,4% del totale), commercio (32,4%) e servizi bancari e assicurativi (15,7%). Fino al 1994, l'Italia si trovava all'ottavo posto tra gli investitori stranieri, con una quota pari al 3% del totale, dopo la Germania, l'Austria, la Repubblica Ceca, gli Stati Uniti, la Francia e la Slovenia.

In questi anni, soprattutto a causa della concorrenza della vicina Repubblica Ceca, la Slovacchia non ha beneficiato di flussi di IDE molto consistenti. Questa situazione potrebbe comunque cambiare nei prossimi anni, se la stabilizzazione economica del paese convincerà sempre più gli investitori stranieri a impiegare qui i loro capitali.

ROMANIA

Nel 1995 il disavanzo commerciale della Romania ha toccato i 949 milioni di dollari, valore più che triplicato rispetto a quello del 1994. Le esportazioni sono aumentate del 15,6%, raggiungendo un ammontare di 7.119 milioni di dollari, ma l'incremento delle importazioni è stato ancora superiore (+24,8%) e le ha condotte ad un livello di 8.068 milioni di dollari.

I recenti aumenti delle esportazioni rumene sono da attribuire principalmente all'industria leggera. Dal 1990 al 1994 è infatti mutato il modello di specializzazione internazionale dell'economia rumena, che si è spostata progressivamente dall'industria pesante di macchinari e attrezzature e combustibili, a quella dei prodotti industriali di consumo come mobili, casalinghi, tessili e calzature.

Un altro segnale della progressiva apertura dell'economia rumena viene dalla sempre più

stretta integrazione con i paesi occidentali, che hanno sostituito in misura notevole i tradizionali mercati degli altri paesi in transizione. L'Unione Europea nel 1995 ha raggiunto una quota del 54% sul totale delle esportazioni e del 50% sul totale delle importazioni, entrambe in costante aumento negli ultimi anni. Della quota europea, una parte significativa spetta alla Germania, che ha un peso di circa il 17% sulle esportazioni rumene, e uno pressoché identico sulle importazioni (erano rispettivamente il 16% e il 18% nel 1994).

L'Italia è ormai il secondo partner commerciale della Romania, e la sua quota risulta in netto aumento sia sulle importazioni, dove ha raggiunto nel 1995 il 14,1% (v. il grafico 1 e la tavola B/48.1 in Appendice) che sulle esportazioni.

Le esportazioni italiane verso la Romania sono state pari a 2.090 miliardi di lire (+48,2% rispetto all'anno precedente), mentre le importazioni hanno raggiunto un ammontare di 2.232 miliardi di lire (+53%). Anche nel 1995, quindi, come già nell'anno precedente, gli scambi tra Italia e Romania hanno fatto registrare un disavanzo per il nostro paese. Peraltro, si è notevolmente intensificato il commercio legato a fenomeni di delocalizzazione produttiva, come ad esempio nel settore dell'abbigliamento, in cui si concentra la maggior parte del nostro deficit commerciale.

In termini più specifici, le principali voci dell'export italiano verso la Romania sono macchine ed apparecchi (22,3%), prodotti tessili (18,4%), calzature (11,4%), e prodotti chimici (10,9%), mentre all'import figurano l'abbigliamento (31,4%), i prodotti metallurgici (23,3%), le calzature, il cuoio e i pellami (10,2%).

Gli investimenti diretti esteri in Romania hanno raggiunto un volume totale di 1.597 milioni di dollari alla fine del 1995. L'Italia, con oltre 137 milioni di dollari, è risultato tra i principali paesi investitori, preceduta dalla Corea del Sud (158 milioni di dollari) e dalla Germania (140,2 milioni di dollari), e seguita dalla Francia (120 milioni di dollari), dai Paesi Bassi e dagli Stati Uniti.

Ad aprile di quest'anno è stato concluso un accordo di collaborazione industriale tra la FIAT (New Holland) e la società Semanatoarea di Bucarest per la produzione in loco di macchinari agricoli. Questo investimento (pari a 50,1 milioni di dollari) ha consentito all'Italia di collocarsi al primo posto tra i principali paesi investitori in Romania con oltre 190 milioni di dollari. Gli investimenti italiani sono concentrati principalmente nel settore industriale (35% del totale), specialmente nei comparti della trasformazione agro-alimentare, del tessile e della trasformazione del legno, nel settore commerciale (21%) e in quello dei trasporti (10%).

Il numero di società italiane attualmente operanti in Romania è di oltre 5.300. Si tratta per lo più di società di dimensioni molto piccole (circa 3.500 hanno un capitale versato inferiore a 500 dollari), dedite ad attività di import-export, sorte nella caotica e incontrollata fase di apertura all'economia di mercato successiva al 1989.

In generale, il flusso degli investimenti esteri in Romania (specie in rapporto alla popolazione, che è la seconda dell'area) è stato finora inferiore a quello degli altri paesi dell'Europa centro-orientale. Tuttavia, il quadro normativo ed istituzionale rumeno in materia di investimenti esteri è diventato più definito (ad es. è stato fissato un capitale minimo per costituire una società, pari a 10.000 dollari), per cui in futuro la situazione dovrebbe cambiare.

Ciò è evidente anche per gli investimenti italiani. All'inizio, infatti, questi si sono concentrati principalmente nella produzione di beni intermedi e semilavorati (ad es. semilavorati in legno, marmo o pelle) oppure nel montaggio o nella produzione in loco di prodotti destinati all'esportazione (ad es. abbigliamento, calzature). Ora molte imprese miste cominciano a produrre anche per il mercato locale, che è diventato di grande interesse per un'ampia gamma di prodotti, tra cui anche beni di largo consumo e, sia pure in misura ancora limitata (attorno al 5-6% della popolazione), beni di lusso.

Importanti accordi d'investimento, che vedono la partecipazione di grosse imprese italiane, sono in corso di negoziazione nei settori della siderurgia, del tessile, dell'industria petrolchimica, della lavorazione del legno e della trasformazione agro-alimentare.

UNGHERIA

Il commercio estero ungherese è cresciuto notevolmente nel 1995: secondo i dati del FMI, le esportazioni, pari a 14.417 milioni di dollari, sono aumentate del 31,6% rispetto al 1994, mentre le importazioni hanno fatto registrare un incremento del 19,9%, toccando un valore pari a 22.176 milioni di dollari. Il disavanzo commerciale è tuttavia lievemente cresciuto, portandosi a 7.759 milioni di dollari.

Nell'ambito delle esportazioni, la principali categorie merceologiche sono i prodotti agroalimentari, i prodotti metalmeccanici (in particolare prodotti in metallo), i prodotti chimici, quelli tessili, il cuoio e l'abbigliamento. Assai ridotte rimangono tuttavia le esportazioni di macchinari, specie quelli di fabbricazione ungherese. Buoni risultati invece per i beni di consumo prodotti in loco da multinazionali estere. Le importazioni si concentrano soprattutto nei prodotti metalmeccanici (in particolare prodotti in metallo, macchine ed apparecchi elettrici), nei tessili- cuoio-abbigliamento, e nei prodotti chimici.

Sempre più stretta è ormai l'integrazione dell'economia ungherese con quella dei paesi dell'Unione Europea. Le esportazioni ungheresi verso la UE sono infatti aumentate del 33,4% nel 1995, raggiungendo il 61,3% del totale. I principali mercati di sbocco sono l'Austria, la Germania e l'Italia: questi ultimi due in particolare hanno visto aumentare la loro quota sulle esportazioni totali, che ha raggiunto rispettivamente il 28,9% e l'8%. La quota dei paesi in transizione sulle esportazioni ungheresi è assai più bassa, ma comunque in aumento.

Le tendenze ora descritte si riscontrano in parte anche dal lato delle importazioni. Quasi il 60% del totale degli acquisti dall'estero proviene dai paesi industriali (la UE da sola fornisce circa il 54%). La quota tedesca e quella italiana sono entrambe aumentate (cfr. grafico 1 e tavola B/52.1).

L'interscambio dell'Italia con l'Ungheria ha fatto registrare nel 1995 un avanzo di 233 miliardi di lire, inferiore di circa 100 miliardi rispetto a quello del 1994.

Esaminando i flussi commerciali per categorie, si rileva che le esportazioni italiane nel 1995 si sono concentrate prevalentemente nel settore manifatturiero: tra i prodotti più importanti, macchine ed apparecchi (che presentano il saldo attivo più elevato), chimici e tessili. Le importazioni hanno registrato tassi di variazione più sostenuti: le voci più consistenti sono state quelle dei prodotti chimici, dei prodotti agricoli (che fanno registrare il più alto saldo negativo), dei prodotti metallurgici e del vestiario.

Gli afflussi di investimenti diretti esteri in Ungheria nei primi otto mesi del 1995 sono stati di 882 milioni di dollari, portando così a 7,97 miliardi di dollari lo stock totale di IDE nel paese. Per quanto riguarda la presenza italiana, si stima che il capitale investito nel quinquennio 1990-1995 sia stato di circa 650 milioni di dollari, per un totale di circa 800 società a partecipazione italiana.

La forte crescita del 1995 è dovuta soprattutto alle privatizzazioni realizzate dal governo ungherese che, nel giro di otto mesi (da maggio a dicembre 1995), grazie a una nuova legge, è riuscito a privatizzare gran parte delle aziende di Stato, specie quelle dei servizi pubblici. Attualmente, quasi il 70% del patrimonio pubblico è nelle mani di privati, specialmente stranieri (statunitensi, tedeschi, francesi, belgi e italiani).

PAESI IN VIA DI SVILUPPO

Medio Oriente ed Europa

Nell'area mediorientale si è nel complesso verificata una ripresa dell'attività economica, che ha stimolato la domanda d'importazioni, contrattasi nel 1994. La positiva fase ciclica non è stata però generalizzata in tutta l'area, avendo interessato solo alcuni dei paesi che ne fanno parte, come Israele, Libano, Siria, Giordania e Turchia, e non gli esportatori di petrolio (Libia, Egitto, Kuwait, Arabia Saudita), dove la crescita del PIL è stata minima o in qualche caso negativa (v. capitolo 1).

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)		
	1993	1994	1995	1993	1994	1995	1993	1994	1995	1993	1994	1995
TURCHIA	4.181	3.078	5.266	1.255	1.805	2.508	2.926	1.274	2.759	8,7	8,6	8,8
	68,9%	-26,4%	71,1%	4,8%	43,8%	39,0%						
ISRAELE	2.379	2.879	3.567	661	778	882	1.718	2.101	2.685	7,3	7,8	7,8
	45,3%	21,0%	23,9%	16,1%	17,7%	13,4%						
EMIRATI ARABI UNITI	1.530	2.352	2.665	95	101	117	1.435	2.250	2.549	5,7	6,7	6,7
	45,3%	53,7%	13,3%	-32,9%	7,3%	14,9%						
ARABIA SAUDITA	3.185	2.502	2.483	2.702	2.382	2.576	483	120	-94	5,1	4,7	5,0
	28,7%	-21,4%	-0,8%	4,4%	-11,9%	8,2%						
MALTA	1.506	1.700	2.011	663	974	924	843	725	1.087	27,2	30,1	38,1
	22,0%	12,8%	18,3%	-10,3%	46,9%	-5,2%						
EGITTO	1.903	2.168	1.962	1.442	1.940	1.786	461	227	176	9,1	9,8	8,2
	45,8%	13,9%	-9,5%	0,8%	34,6%	-8,0%						
LIBIA	1.765	1.213	1.558	5.245	5.405	6.095	-3.479	-4.193	-4.538	23,0	19,3	20,9
	33,7%	-31,3%	28,4%	10,2%	3,1%	12,8%						
LIBANO	995	1.244	1.457	15	31	31	980	1.213	1.425	13,0	13,5	13,5
	54,7%	25,0%	17,1%	-32,7%	104,2%	2,8%						
IRAN	2.038	1.160	845	2.171	1.645	2.856	-133	-485	-2.011	8,7	6,6	4,3
	-19,3%	-43,1%	-27,2%	7,1%	-24,2%	73,6%						
ALTRI	2.789	3.120	3.721	999	977	1.197	1.790	2.142	2.524	5,5	5,9	6,8
	29,0%	11,8%	19,3%	33,6%	-2,2%	22,5%						
TOT. PVS MEDIO ORIENTE ED EUROPA	22.272	21.415	25.534	15.248	16.039	18.972	7.024	5.376	6.562	7,9	7,9	8,2
	32,3%	-3,8%	19,2%	7,2%	5,2%	18,3%						

(*) L'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1995
(1) Rapporti percentuali tra il valore delle importazioni del paese dall'Italia e dal mondo

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

Tavola 5.13

Tra i singoli paesi dell'area è da menzionare innanzi tutto il netto incremento degli scambi con la *Turchia*. Le esportazioni sono aumentate di oltre il 70%, stimolate dalla vivacità della ripresa economica (particolarmente elevato è stato il contributo delle macchine ed apparecchi), e le importazioni italiane del 40% circa. L'avanzo dell'Italia è più che raddoppiato, riportandosi vicino al livello del 1993 e la quota dell'Italia ha conseguito un incremento nel 1995 (dall'8,6% all'8,8%).

L'interscambio con la *Libia* ha fatto registrare un forte aumento delle esportazioni italiane e una ripresa anche delle importazioni (in massima parte prodotti energetici, di cui la Libia è nostro primo fornitore). Il disavanzo dell'Italia si è approfondito, a causa dell'aumento nella quotazione del petrolio, essendosi verificato un peggioramento nel saldo dei prodotti delle industrie estrattive.

Abbastanza debole è stato invece l'andamento degli scambi con *Arabia Saudita, Egitto* (in netta flessione tanto le esportazioni che le importazioni) e *Iran*, da cui però le importazioni italiane sono cresciute del 74% circa. Ha continuato invece a salire il flusso delle esportazioni italiane in *Israele* (+24%), dove negli ultimi anni si è registrata una forte crescita del prodotto interno lordo, incoraggiata dai progressi nel processo di pacificazione della regione.

Asia

L'area dei paesi in via di sviluppo asiatici ha confermato anche nel 1995 di essere la più dinamica del mondo per crescita del PIL e della domanda d'importazioni. Le esportazioni italiane verso l'area hanno fatto registrare un nuovo considerevole aumento (29,3%), ma anche le importazioni sono cresciute più rapidamente di quelle totali. Il risultato complessivo è stato un netto aumento dell'attivo dell'Italia, che ha superato i 9.100 miliardi.

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)		
	1993	1994	1995	1993	1994	1995	1993	1994	1995	1993	1994	1995
HONG KONG	3.947	5.047	6.361	393	365	416	3.554	4.682	5.945	1,7	1,8	1,9
	54,3%	27,9%	26,0%	-14,4%	-7,1%	14,0%						
CINA	3.883	3.675	4.390	4.074	5.029	6.385	-191	-1.354	-1.995	2,6	2,7	2,4
	110,9%	-5,4%	19,5%	19,2%	23,4%	27,0%						
COREA DEL SUD	2.018	2.862	3.748	1.090	1.314	1.770	928	1.548	1.978	1,7	1,9	1,8
	40,6%	41,8%	30,9%	-9,3%	20,6%	34,7%						
SINGAPORE	1.764	2.289	2.846	796	823	1.000	969	1.466	1.846	1,3	1,4	1,5
	24,0%	29,7%	24,3%	14,6%	3,4%	21,5%						
TAIWAN	1.896	2.111	2.456	1.459	1.502	1.884	437	609	572	n.d.	n.d.	n.d.
	71,5%	11,3%	16,3%	-10,1%	3,0%	25,4%						
THAILANDIA	1.150	1.214	1.895	868	910	1.101	282	304	794	2,0	1,5	1,6
	67,4%	5,6%	56,1%	11,5%	4,8%	21,0%						
INDIA	834	1.141	1.783	1.281	1.622	2.184	-447	-481	-401	2,5	2,4	3,2
	39,8%	36,8%	56,4%	35,7%	26,6%	34,7%						
INDONESIA	746	1.034	1.219	1.135	1.304	1590	-389	-270	-371	1,8	2,1	1,9
	39,2%	38,6%	17,9%	33,9%	14,9%	21,9%						
MALAYSIA	811	914	1.495	787	873	1128	24	41	367	1,3	1,3	1,2
	67,2%	12,7%	63,6%	29,4%	10,9%	29,2%						
ALTRI	1.394	1.559	2.048	1.101	1.320	1.643	293	239	405	2,6	2,8	3,1
	40,0%	11,8%	31,3%	11,7%	19,9%	24,4%						
TOTALE PVS ASIA	18.444	21.846	28.241	12.984	15.062	19.101	5.460	6.784	9.140	1,9	2,0	1,9
	58,1%	18,4%	29,3%	12,3%	16,0%	26,8%						

(*) L'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1994
(1) Rapporti percentuali tra i valori delle importazioni dall'Italia e dal mondo

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

Tavola 5.14

Hanno mostrato un andamento particolarmente positivo gli scambi con le *NIEs*[2], nei cui confronti il surplus dell'Italia ha raggiunto i 10.000 miliardi di lire (2.000 in più rispetto al 1994). Da menzionare soprattutto la buona *performance* delle esportazioni italiane verso *Corea del Sud* (31%) e *Hong Kong* (26%). Anche gli acquisti italiani dai quattro paesi asiatici sono apparsi in netta ripresa, rispetto all'andamento poco vivace mostrato nei tre anni precedenti.

Un forte aumento si è registrato per le importazioni italiane dalla *Cina* (27%), con cui è notevolmente aumentato il disavanzo. Le esportazioni italiane, dopo la flessione verificatasi nel 1994, hanno tuttavia ripreso a crescere (20%). La quota dell'Italia non ne ha però risentito positivamente, essendosi ridotta dal 2,7% al 2,4%.

[2] Corea del Sud, Hong Kong, Singapore e Taiwan.

Tra i paesi dell'*ASEAN*[3] si segnalano soprattutto Malaysia e Thailandia, che nel 1995 hanno mostrato incrementi della domanda d'importazioni superiori alla media mondiale. Entrambi i paesi occupano infatti posizioni più elevate nella graduatoria dei principali importatori mondiali: rispettivamente il diciassettesimo posto la Malaysia e il diciannovesimo posto la Thailandia (v. tav. 1.4, cap.1). La quota italiana in entrambi i paesi è aumentata, pur rimanendo ancora relativamente bassa (rispettivamente 1,5% e 1,6%).

Tra i paesi in via di sviluppo va menzionata anche l'*India*, dove anche l'anno scorso la crescita economica ha accelerato il suo ritmo. Gli esportatori italiani hanno incrementato le loro vendite nel subcontinente indiano di oltre il 56% rispetto al 1994 (grazie in particolare a macchine ed apparecchi e prodotti chimici). La quota di mercato dell'Italia è balzata dal 2,4% al 3,2%. Un forte aumento (34,7%) si è registrato anche per le importazioni italiane, tanto che il disavanzo è rimasto quasi invariato.

Le esportazioni italiane sono cresciute molto rapidamente (54%) anche nel vicino Pakistan, raggiungendo un valore superiore agli 800 miliardi di lire.

America Latina

Il Messico, ma anche l'Argentina ed altri paesi, hanno risentito degli effetti negativi della grave crisi finanziaria messicana, che, tra la fine del 1994 e i primi mesi del 1995, ha finito per incidere sul tasso di crescita del PIL e sulla domanda di importazioni di tutta l'America Latina. Si sono ridotte le esportazioni italiane verso i due paesi interessati in primo luogo dalla crisi, del 3,7% quelle in *Argentina* e del 32,6% quelle verso il *Messico*. Da entrambi i paesi al contrario le importazioni italiane sono cresciute oltre la media (è più che triplicato il valore di quelle dal Messico, soprattutto a causa dell'impennata nel prezzo del ferro). La flessione delle vendite italiane ha interessato diversi settori, ma ha coinvolto in particolare macchine, apparecchi e mezzi di trasporto, che sono poi anche i punti di forza delle esportazioni italiane su quel mercato.

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

PAESI (*)	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI			QUOTE DI MERCATO(1)		
	1993	1994	1995	1993	1994	1995	1993	1994	1995	1993	1994	1995
BRASILE	1.700	2.968	5.164	2.401	2.971	3.322	-700	-3	1.842	3,6	5,4	6,6
	59,8%	74,6%	74,0%	5,6%	23,8%	11,8%						
ARGENTINA	1.534	2.260	2.175	839	1.125	1.405	695	1.135	770	5,8	6,4	6,4
	45,9%	47,3%	-3,7%	12,4%	34,0%	24,9%						
MESSICO	1.212	1.489	1.004	185	166	569	1.028	1.323	435	1,3	1,3	1,0
	12,1%	22,8%	-32,6%	-11,6%	-10,0%	242,7%						
CILE	495	527	807	595	631	1.018	-100	-104	-211	3,1	2,9	3,2
	41,0%	6,4%	53,1%	2,6%	6,0%	61,3%						
VENEZUELA	880	661	694	138	238	364	742	423	330	4,7	4,4	4,1
	12,6%	-24,9%	5,0%	8,2%	72,3%	52,9%						
PANAMA	552	563	602	109	78	108	443	485	494	0,8	1,4	1,8
	26,6%	1,9%	6,9%	-28,3%	-28,4%	38,8%						
COLOMBIA	378	500	570	205	270	314	173	230	256	2,3	2,9	3,0
	55,1%	32,3%	14,0%	-17,8%	31,9%	16,3%						
PERU'	136	253	310	282	346	453	-147	-93	-143	1,9	2,7	2,8
	52,9%	86,7%	22,5%	-3,4%	22,6%	30,9%						
ECUADOR	115	156	195	159	233	237	-44	-77	-42	2,4	2,8	3,1
	14,9%	36,0%	25,0%	-8,5%	46,9%	1,7%						
ALTRI	2.281	2.137	2.008	599	776	894	1.681	1.361	1.114	4,0	2,4	1,4
	130,4%	-6,3%	-6,0%	-23,3%	29,4%	15,2%						
TOTALE PVS AMERICA LATINA	9.283	11.513	13.529	5.512	6.834	8.684	3.771	4.679	4.845	3,0	3,1	3,3
	50,0%	24,0%	17,5%	-1,3%	24,0%	27,1%						

(*) L'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1995
(1) Rapporti percentuali tra il valore delle importazioni dall'Italia e dal mondo

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

Tavola 5.15

[3] Brunei, Filippine, Indonesia, Malaysia, Singapore, Thailandia e Vietnam.

Gli altri paesi dell'area hanno mostrato al contrario una domanda d'importazioni ancora estremamente vivace, prolungando la tendenza dinamica degli ultimi anni.

Un'espansione molto sostenuta hanno registrato le esportazioni italiane in *Brasile* (74%). Grazie a quest'ottima *performance* il saldo dell'Italia ha cambiato di segno, passando da un lieve disavanzo ad un surplus di 1.800 miliardi di lire. La quota di mercato dell'Italia è ulteriormente aumentata: era il 3,6% nel 1993 ed è passata al 6,6% nel 1995. L'aumento delle esportazioni è stato generalizzato tra i diversi settori merceologici, ma vanno menzionati in particolare macchine ed apparecchi, prodotti chimici ed alimentari, settore in cui il disavanzo dell'Italia si è notevolmente contratto.

Forti incrementi delle esportazioni italiane si segnalano anche in *Bolivia* (63,2%), *Paraguay* (67,9%) e *Cile* (53,1%). Da quest'ultimo paese anche le importazioni hanno fatto segnare un netto incremento (61%), dovuto soprattutto al forte aumento del prezzo del rame (v. cap. 1).

Africa

In alcuni paesi del continente africano politiche di aggiustamento strutturale dei sistemi economici hanno esercitato effetti positivi sulla crescita del prodotto interno lordo. Anche la domanda d'importazioni ha mostrato particolare dinamismo, accelerando il proprio ritmo di crescita (10% circa in termini reali) rispetto al 1994 (v. capitolo 1).

Le esportazioni italiane verso l'Africa sono state positivamente stimolate da tale ripresa, facendo registrare un aumento del 24,4%. Le importazioni sono cresciute ad un tasso leggermente più elevato (28%) e il disavanzo dell'Italia è quindi aumentato di 1.300 miliardi.

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)		
	1993	1994	1995	1993	1994	1995	1993	1994	1995	1993	1994	1995
TUNISIA	1.631	1.552	1.949	954	1.406	1.682	677	146	267	18,3	15,0	16,2
	17,1%	-4,9%	25,6%	20,9%	47,3%	19,6%						
SUDAFRICA	1.028	1.340	1.849	3.188	3.178	4.419	-2.160	-1.839	-2.570	3,5	3,9	4,4
	36,8%	30,3%	38,1%	2,0%	-0,3%	39,1%						
ALGERIA	1.326	1.505	1.286	3.040	2.616	3.728	-1.714	-1.111	-2.442	11,7	10,8	9,1
	1,2%	13,5%	-14,5%	0,2%	-14,0%	42,5%						
MAROCCO	832	967	1.020	483	601	694	349	365	326	6,0	7,7	6,9
	22,9%	16,1%	5,5%	6,0%	24,4%	15,4%						
NIGERIA	572	393	356	290	380	432	282	13	-77	5,4	4,9	4,5
	-7,9%	-31,3%	-9,5%	-36,3%	31,3%	13,7%						
ETIOPIA	272	237	327	55	57	86	217	179	241	16,7	14,3	15,6
	91,5%	-13,0%	38,1%	120,0%	4,1%	49,6%						
KENIA	109	139	266	60	77	75	48	62	191	4,5	3,5	5,3
	35,5%	27,7%	91,4%	-2,7%	27,5%	-2,6%						
COSTA D'AVORIO	121	98	179	385	461	615	-264	-363	-436	3,8	3,2	3,9
	16,9%	-19,0%	82,7%	18,5%	19,6%	33,4%						
CONGO	90	100	147	300	339	360	-210	-239	-213	9,3	12,1	14,0
	3,0%	11,3%	47,0%	22,8%	13,1%	6,2%						
ALTRI	1.550	1.647	2.546	1.608	2.385	2.642	-58	-738	-96	2,9	2,8	4,9
	5,0%	6,3%	54,5%	18,2%	48,3%	10,7%						
TOTALE PVS AFRICA	7.531	7.977	9.924	10.364	11.501	14.733	-2.833	-3.524	-4.809	5,9	5,7	6,4
	14,8%	5,9%	24,4%	4,9%	11,0%	28,1%						

(*) L'ordine dei paesi corrisponde alla graduatoria secondo il valore delle esportazioni nel 1995
(1) Rapporti percentuali tra il valore delle importazioni dall'Italia e dal mondo

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

Tavola 5.16

I flussi d'interscambio dell'Italia con il *Sudafrica* hanno mostrato un netto incremento, pari quasi al 40% sia per le esportazioni che per le importazioni (le esportazioni di autoveicoli sono raddoppiate in valore rispetto al 1994), segnale del positivo reinserimento del paese sul mercato mondiale.

Marocco e *Tunisia* sono altri due importanti partner commerciali dell'Italia. Con il primo, a causa anche della crisi economica (il PIL si è ridotto del 6%), le esportazioni italiane hanno mostrato scarsa dinamicità nel 1995. Al contrario sono aumentati a ritmi più vivaci gli scambi con la Tunisia, di cui l'Italia è il secondo fornitore (dopo la Francia) con una quota di mercato del 16,2%. Il paese nordafricano si sta rivelando uno dei principali esportatori del continente, non solo di materie prime. Da notare che gli scambi con l'Italia sono molto concentrati nel settore tessile, a causa di frequenti episodi di delocalizzazione di fasi produttive (l'Italia esporta tessuti ed importa prodotti confezionati).

Tra gli altri importanti partner commerciali dell'Italia va menzionata l'*Algeria*, nei cui confronti le esportazioni si sono ridotte del 14,5%, mentre le importazioni sono cresciute del 43% (soprattutto petrolio e altri prodotti energetici).

Le esportazioni verso il *Kenya*, paese che sta registrando una congiuntura economica particolarmente positiva, sono quasi raddoppiate (l'aumento ha interessato quasi esclusivamente il settore macchine ed apparecchi, grazie anche al finanziamento agevolato del Mediocredito Centrale), mentre le vendite dirette in *Nigeria* hanno subìto una nuova brusca flessione (-9,5%).

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

Sintesi

Le categorie di prodotti contribuiscono all'ulteriore miglioramento della bilancia commerciale in misura diversa, ma nel quadro di una sostanziale stabilità del modello di specializzazione internazionale del paese. I settori tradizionalmente forti, come i prodotti metalmeccanici, il tessile e abbigliamento, le calzature, hanno un netto miglioramento, mentre il saldo peggiora per quelli strutturalmente in *deficit*. L'unica eccezione è costituita dagli autoveicoli, settore che si avvicina ormai ad una situazione di pareggio.

Le esportazioni in valore aumentano in tutti i settori, ma come risultato composito di tendenze differenti per quanto concerne quantità e prezzi. In generale questi ultimi accelerano rispetto al 1994, sospinti dalla svalutazione della lira nei primi mesi del 1995, e continuano ad aumentare o rimangono stabili anche dopo la rivalutazione iniziata con il terzo trimestre. Fanno eccezione branche quali le macchine agricole e industriali, probabilmente in ragione sia di una domanda internazionale maggiormente depressa, sia per l'interesse dei produttori italiani a consolidare o conquistare quote di mercato.

Al contrario, le quantità esportate rallentano, particolarmente nella seconda metà dell'anno, soprattutto in settori come tessili, cuoio e abbigliamento - che sono parallelamente protagonisti di forti aumenti di prezzo - ma anche prodotti chimici, legno, carta, gomma e altri prodotti industriali. Gli operatori sembrano dunque privilegiare l'aumento o il consolidamento dei margini di profitto, con possibili effetti negativi sulle quote di mercato detenute nei mercati di sbocco. La sostenibilità di simili politiche è incerta, specie nel quadro di un'ulteriore rivalutazione della lira, che assottigli i margini di competitività di prezzo delle merci italiane.

Anche sulla crescita in valore delle importazioni incide significativamente la ripresa generalizzata dei prezzi, i quali, per la gran parte dei settori, aumentano più della svalutazione. Contribuiscono a tale tendenza sia l'impennata dei prezzi internazionali delle materie prime nella prima parte dell'anno, sia la volontà dei fornitori esteri di ricostruire in parte i margini di profitto, dopo le contrazioni degli anni 1993 e 1994. La domanda interna, più vivace che in passato, favorisce in molti settori questo orientamento.

La dinamica delle quantità importate è più brillante per i beni intermedi e strumentali, come conseguenza della ripresa produttiva e degli investimenti. Si conferma in particolare un effetto di trascinamento sulle importazioni di tali beni indotto dal buon andamento delle esportazioni.

In seguito ai fenomeni indicati, in quasi tutti i settori la propensione ad esportare, a prezzi costanti, prosegue la tendenza alla crescita che dura senza interruzioni dal 1991. Contestualmente, la penetrazione delle importazioni, sempre a prezzi costanti, cresce ancora sull'anno precedente, con l'eccezione della branca tessile e abbigliamento. Si riscontra tuttavia un ventaglio di situazioni. Al di sotto dell'incremento medio si collocano molti settori di beni di consumo, nei quali la domanda interna varia debolmente e gli importatori prestano più attenzione ai ricavi unitari. Al di sopra dell'incremento medio troviamo invece i settori dei beni intermedi e strumentali, nei quali le strategie degli importatori per la conquista di nuovi spazi sul mercato vengono incoraggiate da una crescita interna della domanda non sempre tempestivamente soddisfatta dai produttori nazionali.

---

[1] Nei tre paragrafi del presente capitolo si farà riferimento principalmente a dati ISTAT di commercio estero e produzione industriale, classificati secondo lo schema NACE - CLIO, che consente appunto di compiere confronti tra le due tipologie di dati. Nel testo del capitolo per macrobranche o comparti si intendono i dieci principali raggruppamenti merceologici nei quali sono classificati i dati di commercio estero secondo la NACE - CLIO. Per branche o settori si intendono le macrobranche stesse, laddove di esse non si considerino le ripartizioni di livello inferiore, 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, comparto o settore; invece al legno e mobili in legno soltanto come a una branca o settore. Con il termine di sottosettori si identificano invece i gruppi NACE - CLIO (al livello di disaggregazione di 3 cifre), con quello di segmenti gli aggregati di attività economiche a un livello ancora maggiore di dettaglio. Ove possibile, denominazioni analoghe sono state usate per la descrizione dell'andamento settoriale degli scambi di servizi, nel par. 6.1.2. Per maggiori dettagli, si veda la *Nota statistica* nell'Appendice.

All'apertura agli scambi con l'estero continua ad accompagnarsi il processo di internazionalizzazione produttiva dell'industria italiana, attiva e passiva, attraverso i flussi di investimento diretto estero. Prosegue l'allargamento del *club* degli investitori italiani all'estero nella direzione delle piccole medie imprese, le quali hanno insediato attività produttive soprattutto nei paesi dell'Est Europeo e, in misura minore, in aree in via di sviluppo, come Asia e America Latina.

Riguardo all'internazionalizzazione delle imprese italiane, bisogna tuttavia sottolineare il forte rallentamento delle nuove iniziative produttive all'estero dopo il 1992. Nel biennio 1994-95 esse si sono più che dimezzate rispetto ai primi due anni della corrente decade e nel 1995 raggiungono il punto più basso dal 1987. Il rallentamento della crescita all'estero riguarda principalmente i paesi industriali dell'Europa occidentale e gli Stati Uniti e appare diffuso su tutti i settori, tradizionali, a offerta specializzata, a forti economie di scala e ad alta tecnologia.

L'evoluzione indicata sembra potersi correlare all'andamento macroeconomico e, in particolare alla svalutazione della lira, che avrebbe indebolito la capacità di investimento all'estero o reso più convenienti le strategie di espansione basate sulle esportazioni.

Sul fronte delle nuove iniziative degli investitori esteri in Italia si segnala una sostanziale stabilità rispetto agli anni più recenti, ma su livelli quantitativi alquanto più contenuti di quelli della fine del decennio scorso. Nel corso del 1995 una quota rilevante delle nuove iniziative è costituita dalle acquisizioni di attività dismesse dalle partecipazioni statali. La stagnazione delle iniziative ha deluso le aspettative di chi si attendeva che la svalutazione della lira avrebbe attratto un nuovo flusso di investimenti dall'estero, grazie ai minori costi di acquisto delle attività delle imprese localizzate nel nostro paese. In realtà, l'effetto prevalente della variazione del tasso di cambio sembra essere di indurre gli investitori esteri a sospendere le acquisizioni di imprese italiane, in attesa del ristabilirsi di un contesto politico ed economico improntato a una maggiore stabilità.

L'interscambio dei servizi presenta, nel 1995 come nell'anno precedente, un saldo moderatamente positivo. Tuttavia, la struttura dei saldi si conferma fortemente dicotomica. A un attivo consistente e in forte crescita nel settore dei viaggi, essenzialmente connesso alle attività turistiche, si contrappongono disavanzi consistenti e in peggioramento in quasi tutti gli altri settori, sia tradizionali che avanzati, ovvero trasporti internazionali, comunicazioni, intermediazione, servizi alle imprese. Fanno eccezione solo le attività connesse alle costruzioni, con saldi significativamente in attivo seppur modesti in valore assoluto, e le assicurazioni, in sostanziale pareggio. Nel campo dei servizi avanzati le imprese italiane scontano un debole profilo competitivo per qualità dei servizi offerti e per grado di presenza diretta sui mercati esteri.

6.1 CONFRONTI INTERSETTORALI

6.1.1. Gli scambi di merci

Saldi

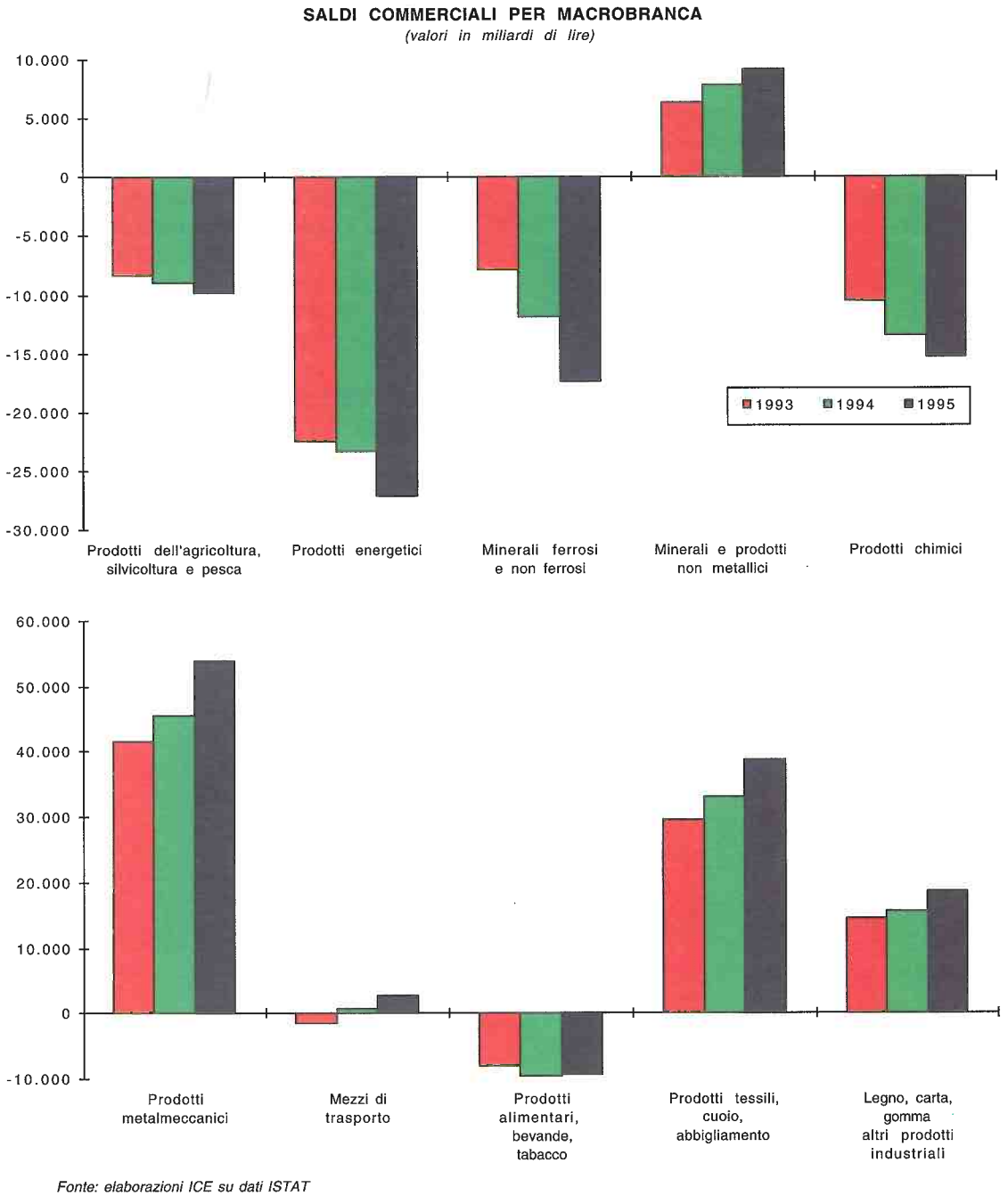
Nel 1995, mentre il disavanzo energetico sale da 23.311 a 27.030 miliardi e quello dei prodotti agricoli da 9.004 a 9.840 miliardi, l'attivo dei prodotti della trasformazione industriale tocca quota 81.247 miliardi, contro i 67.979 del 1994. Nei settori sui quali si fonda in gran parte la specializzazione internazionale dell'Italia, ovvero prodotti metalmeccanici, tessile e abbigliamento, cuoio e calzature, i miglioramenti appaiono molto netti (cfr. tav. 6.1 e graf. 6.1).

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

Branche e macrobranche NACE	Esportazioni		Importazioni		Saldi	
	Valori 1995	Var % 95/94	Valori 1995	Var % 95/94	1994	1995
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	9.944	19,9	19.784	14,4	-9.004	-9.840
Prodotti energetici	5.168	2,2	32.198	13,5	-23.311	-27.030
Minerali ferrosi e non ferrosi	17.252	26,1	34.560	35,1	-11.908	-17.307
Minerali e prodotti non metallici	15.293	17,2	6.125	16,6	7.802	9.168
Prodotti chimici	31.539	28,6	46.770	23,1	-13.455	-15.230
Prodotti metalmeccanici	131.913	23,6	78.055	27,6	45.522	53.857
Prodotti in metallo	19.707	24,2	5.879	31,3	11.389	13.828
Macchine agricole e industriali	64.510	23,1	24.002	36,1	34.767	40.508
Macchine per ufficio	14.209	23,5	17.136	22,2	-2.526	-2.927
Materiale e forniture elettriche	33.487	24,3	31.038	24,0	1.893	2.448
Mezzi di trasporto	37.661	29,6	34.887	23,0	710	2.774
Autoveicoli e relativi motori	28.684	36,8	29.795	28,0	-2.309	-1.111
Altri mezzi di trasporto	8.977	10,8	5.092	0,3	3.019	3.885
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	15.891	18,3	25.251	10,2	-9.494	-9.360
Prodotti tessili, cuoio, abbigliamento	62.836	15,2	24.078	12,8	33.200	38.758
Prodotti tessili e abbigliamento	42.715	15,3	17.330	12,2	21.612	25.385
Cuoio, calzature	20.121	15,1	6.749	14,4	11.588	13.372
Legno, carta, gomma altri prodotti industriali	49.288	24,2	30.701	27,4	15.601	18.587
Legno e mobili in legno	12.876	25,3	5.832	17,6	5.313	7.044
Carta, articoli di carta e stampa	9.005	36,0	11.169	44,4	-1.113	-2.164
Prodotti in gomma e plastica	15.342	23,4	7.791	22,7	6.081	7.551
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	11.408	17,0	3.475	14,4	6.710	7.933
Beni di recupero	657	6,4	2.434	21,3	-1.390	-1.777
TOTALE	376.786	22,3	332.409	22,0	35.664	44.377

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.1



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.1

Aumentano gli attivi dei minerali e prodotti non metallici, grazie perlopiù ai prodotti per l'edilizia, dei prodotti in metallo, dei materiali e forniture elettriche, che compensano parzialmente la variazione negativa del 1994, dei mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli, del legno e mobili, dei prodotti in gomma e plastica e di quelli delle altre industrie manifatturiere, per la maggior parte gioielleria.

Si riduce ancora il *deficit* degli autoveicoli, che dagli 11.670 miliardi del 1992 scende progressivamente fino ai 1.111 del 1995, e si ridimensiona leggermente quello dei prodotti alimentari, bevande e tabacco, che nel 1994 aveva subito un sensibile allargamento.

Peggiorano invece i saldi degli altri settori strutturalmente in passivo, ovvero prodotti di prima lavorazione, come minerali non ferrosi e carta, da un lato e chimica e prodotti ad alto contenuto di innovazione, come macchine per ufficio e strumenti di precisione, dall'altro[2].

[2] Si ricordi che la classificazione NACE - CLIO include in questo settore tutte le macchine per elaborazione dati (per i dati di dettaglio cfr. tav. C/87).

Come per il risultato complessivo di bilancia commerciale, anche le variazioni annuali dei saldi di settore sono in generale influenzate da un "effetto dimensione", dipendendo in qualche misura dall'entità degli attivi o passivi dell'anno precedente, in assoluto e in rapporto al valore dell'interscambio. Gli esempi più evidenti riguardano da una parte i prodotti agricoli, la chimica e le macchine per ufficio, per i quali i disavanzi crescono malgrado le esportazioni abbiano una dinamica maggiore delle importazioni, dall'altra i prodotti in metallo e le macchine agricole ed industriali, dove al contrario gli avanzi aumentano nonostante siano le importazioni a progredire più rapidamente.

Una prima lettura dell'andamento dei saldi normalizzati[3] (cfr. la tavola C/10 in Appendice) conferma la rigidità della struttura settoriale degli scambi dell'Italia. Non mutano sostanzialmente segni dei saldi, posizioni relative e prestazioni dei diversi settori dal punto di vista del commercio estero. L'unica eccezione, peraltro degna di nota, è rappresentata dagli autoveicoli, che negli ultimi anni hanno manifestato una continua consistente crescita del tasso di copertura reale[4] (TCR) e della ragione di scambio[5] (RS) e per i quali la bilancia si avvia quindi probabilmente a diventare positiva (cfr. tav. 6.2).

ESPORTAZIONI E IMPORTAZIONI ITALIANE PER SETTORI

(variazioni percentuali tra 1994 e 1995)

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	14,3	4,8	17,0	-2,1	-2,4	7,1
Prodotti energetici	6,9	-4,4	12,5	0,9	-5,0	-5,3
Minerali ferrosi e non ferrosi	24,6	1,5	22,2	10,6	2,0	-8,3
Minerali e prodotti non metallici	6,5	10,0	6,7	9,3	-0,3	0,7
Prodotti chimici	15,3	11,6	10,3	11,9	4,5	-0,2
Prodotti metalmeccanici	4,3	18,4	5,8	20,6	-1,4	-1,8
Prodotti in metallo	10,0	13,0	6,1	23,6	3,7	-8,6
Macchine agricole e industriali	1,6	21,0	6,7	27,3	-4,8	-4,9
Macchine per ufficio	1,4	21,7	2,9	18,4	-1,5	2,8
Materiale e forniture elettriche	8,0	15,2	5,5	17,5	2,4	-2,0
Mezzi di trasporto	10,5	17,4	8,4	13,7	2,0	3,3
Autoveicoli e relativi motori	11,9	22,4	8,3	18,4	3,3	3,4
Altri mezzi di trasporto	11,4	-0,8	8,1	-5,3	3,0	4,8
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	11,2	6,2	9,9	0,3	1,1	6,0
Prodotti tessili, cuoio, abbigliamento	10,7	4,2	12,4	0,5	-1,6	3,6
Prodotti tessili e abbigliamento	11,2	3,7	11,9	0,5	-0,6	3,1
Cuoio, calzature	10,5	4,2	12,7	1,4	-1,9	2,8
Legno, carta, gomma altri prodotti industriali	7,9	15,1	22,4	4,2	-11,9	10,4
Legno e mobili in legno	2,0	22,8	10,9	5,8	-8,0	16,0
Carta, articoli di carta e stampa	21,8	11,2	48,5	-1,7	-18,0	13,2
Prodotti in gomma e plastica	20,4	2,5	13,0	8,4	6,5	-5,5
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	-8,0	26,9	5,3	8,5	-12,7	17,0
Beni di recupero	8,2	-4,8	20,5	0,8	-10,2	-5,6
TOTALE	9,3	11,9	12,3	8,7	-2,7	2,9

(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

[3] Il saldo normalizzato (Zi) è dato dal rapporto percentuale tra il saldo e l'interscambio totale, definito come somma delle esportazioni (Xi) e delle importazioni (Mi) del settore i^mo:

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

Il saldo normalizzato varia da un minimo di -100 (esportazioni nulle) a un massimo di +100 (importazioni nulle): la normalizzazione rende più semplici i confronti tra periodi, paesi e settori diversi. Inoltre il saldo normalizzato è un chiaro indicatore di *performance* nel commercio estero perché, diversamente dal saldo in valore, aumenta (diminuisce) se - e solo se - il tasso di variazione delle esportazioni è superiore (inferiore) a quello delle importazioni. Il saldo normalizzato di un settore, o più precisamente la sua deviazione dalla media, viene talvolta usato anche come misura *ex-post* dell'intensità dei vantaggi o degli svantaggi comparati e quindi del grado di specializzazione di un paese in quel settore.

[4] Il tasso di copertura reale si ottiene dividendo l'indice delle esportazioni in quantità per l'indice delle importazioni in quantità.

[5] La ragione di scambio si ottiene dividendo l'indice dei prezzi all'esportazione per l'indice dei prezzi all'importazione.

Nel 1995 aumentano i saldi normalizzati di quasi tutti i settori, dopo la diffusa tendenza alla diminuzione del 1994. Peggiorano, rispetto all'anno precedente, i saldi normalizzati di alcuni settori di prima lavorazione, come minerali ferrosi e non ferrosi, prodotti energetici e carta e stampa; l'indicatore decresce anche per i prodotti metalmeccanici, a causa dell'eccezionale ripresa della domanda interna nel settore, che attiva forti correnti di importazioni.

Alla persistenza dei principali caratteri qualitativi del modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana, si accompagna però una riduzione dell'intensità dei suoi squilibri settoriali. I vantaggi comparati detenuti in alcuni settori tradizionali che producono beni di consumo tendono a ridimensionarsi (ma si rafforzano quelli nei beni d'investimento), mentre va lievemente attenuandosi la relativa debolezza nelle produzioni a forti economie di scala e/o ad alta intensità tecnologica (e il già citato caso degli autoveicoli ne è l'esempio più evidente)[6].

Questa minore polarizzazione tra punti di forza e punti di debolezza del nostro modello di specializzazione è colta sinteticamente dalla diminuzione dell'indice di intensità degli squilibri settoriali, che prosegue la sua discesa, iniziata nel 1982, portandosi dal 31,8 al 30,7%[7].

Esportazioni

Il valore delle esportazioni aumenta per tutti i settori, come era avvenuto nel 1993 e, con l'eccezione dei prodotti energetici, nel 1994. Si registrano incrementi superiori alla media (22,3%) e ai tassi di crescita del 1994, per le quattro branche della metalmeccanica e per autoveicoli, chimica, minerali metallici e prodotti siderurgici, legno e mobili, carta e stampa e prodotti in gomma e plastica. Le quote sul totale degli ultimi tre settori, come quella delle forniture elettriche, raggiungono livelli *record.*

Buoni incrementi, vicini al 20%, interessano anche i prodotti agricoli ed i minerali e i prodotti non metallici. Il comparto dei prodotti tessili, cuoio e abbigliamento, con un tasso di crescita relativamente modesto (15,2%), decelera rispetto al 1994 e tocca il minimo decennale in termini di quota sul totale (16,7%), così come i prodotti energetici (cfr. tav. C/2) che tornano peraltro ad accrescere i valori esportati.

Stime recenti indicano che il contributo offerto dalla domanda estera all'accelerazione della produzione verificatasi nel triennio 1993 - 1995 risulta particolarmente forte nella metalmeccanica e nell'industria automobilistica. Inoltre, sempre nello stesso periodo, sono migliorate più della media le quote dell'Italia, calcolate a prezzi costanti, sulle esportazioni della UE nei settori della meccanica specializzata e tradizionali[8].

L'accelerazione annua dei ricavi unitari in lire consentita dalla svalutazione dei primi mesi del 1995 è comune alla maggior parte dei settori. Fanno eccezione prodotti delle altre industrie manifatturiere e macchine per ufficio, prodotti questi ultimi a rapida innovazione e contraddistinti da prezzi internazionali in valuta tendenti al ribasso. Motivi analoghi, che si sommano a scelte strategiche orientate al mantenimento delle quote di mercato conseguite negli ultimi anni, danno conto della

---

[6] A questo proposito si veda il contributo di Lelio Iapadre "*Stabilità qualitativa ed attenuazione degli squilibri nel modello di specializzazione dell'economia italiana (1973-95)*" pubblicato in questo Rapporto.

[7] L'indice di intensità degli squilibri settoriali (I) misura la polarizzazione del modello di specializzazione commerciale di un paese ed è pari al rapporto percentuale tra la somma dei valori assoluti dei saldi settoriali e l'interscambio globale, secondo la formula:

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

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. L'indice non è altro che il complemento a 100 del più usato indicatore di intensità del commercio intra-industriale, il cosiddetto indice di Grubel e Lloyd.
Il livello di questo tipo di indicatori, come è noto, è strettamente condizionato dal grado di disaggregazione prescelto; in questa sede l'indice è stato calcolato per le 19 branche che compaiono nella tavola 6.1.

[8] Cfr. Banca d'Italia "*Relazione del governatore sull'esercizio 1995*", bozze di stampa, Roma 1996, pp. 77 e 124.

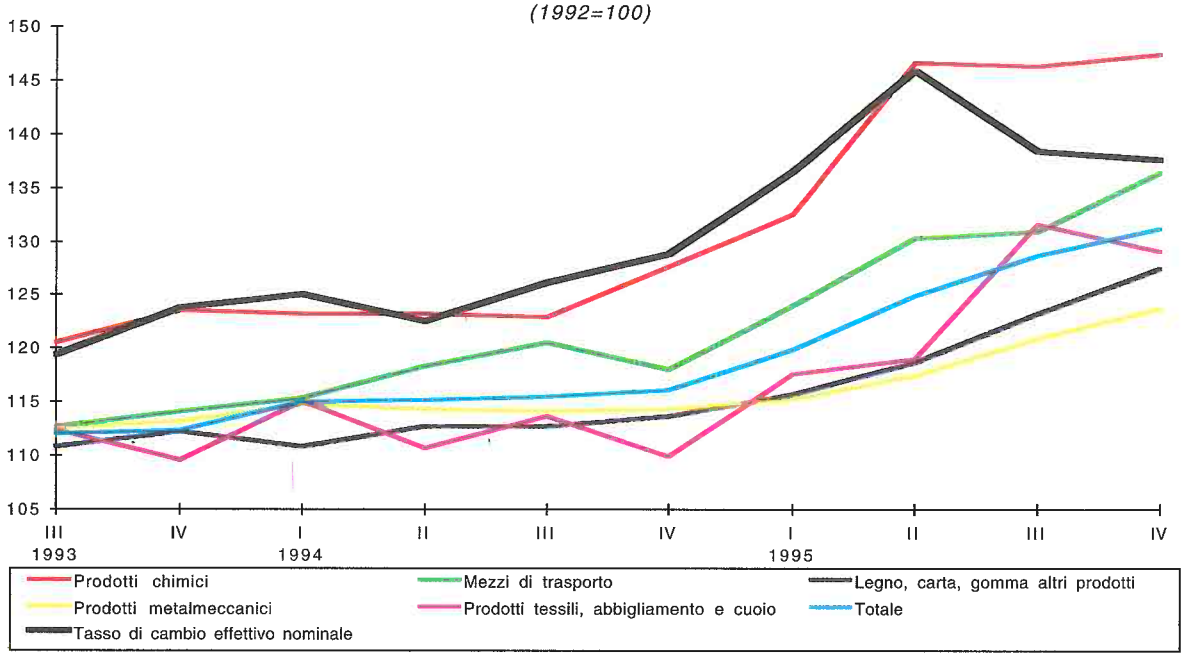
crescita praticamente nulla, per il secondo anno consecutivo, dei ricavi unitari delle macchine agricole ed industriali (cfr. par. 6.3). Fra i settori connotati da aumenti dei prezzi particolarmente sostenuti si trovano minerali ferrosi e non ferrosi, carta e stampa, gomma e plastica, prodotti chimici e agricoli.

L'analisi dell'evoluzione dei livelli degli indici dei prezzi, conferma che in tutte le macrobranche, eccetto prodotti agricoli ed energetici, i prezzi in lire aumentano o restano inalterati, anche dopo la rivalutazione del cambio verificatasi a partire dal terzo trimestre del 1995. Vi è inoltre una comune tendenza ad accelerare la crescita, con l'eccezione dei prodotti energetici. Le variazioni tendenziali maggiori si registrano per minerali ferrosi e non ferrosi e prodotti tessili, cuoio e abbigliamento.

Si assottiglia quindi il vantaggio competitivo acquisito durante l'ultima fase della svalutazione (cfr. graf. 6.2). Si può ipotizzare che, alla fine del 1995, intervenga un assestamento attorno a livelli dei prezzi sostenuti ma giudicati dai produttori in linea con gli andamenti della domanda estera, delle quote di mercato e delle quotazioni dei fattori produttivi. I nuovi prezzi sono certo in grado di offrire una compensazione, sul piano dei ricavi, a fronte dei rincari più contenuti dei listini nazionali, che vengono influenzati sia dal rallentamento della domanda interna sia dalle politiche economiche governative. Restano però le perplessità sulla sostenibilità in futuro di siffatte politiche di prezzo, specialmente nel caso la lira si rivaluti ulteriormente e persista la debole intonazione della domanda sui mercati europei. Si correrebbe infatti il rischio di una secca perdita di competitività delle merci italiane[9].

PREZZI ALL'ESPORTAZIONE PER LE PRINCIPALI MACROBRANCHE

(1992=100)



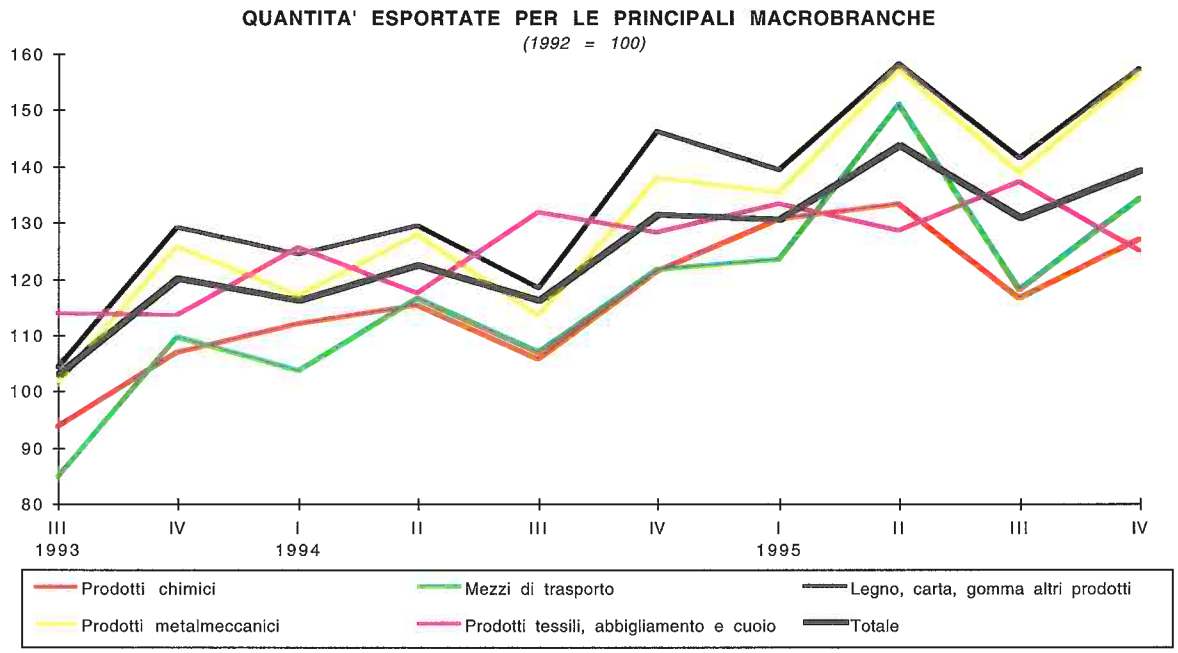
Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.2

Tornando a considerare l'intero arco del 1995, i settori più dinamici in termini di volumi esportati sono: prodotti delle altre industrie manifatturiere, legno e mobili in legno, autoveicoli, macchine per ufficio e macchine agricole e industriali. Tassi di crescita minori della media presentano invece prodotti alimentari, prodotti tessili cuoio e abbigliamento e minerali ferrosi e non ferrosi. Subiscono una diminuzione delle quantità esportate soltanto i prodotti energetici ed i mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli, confermando la tendenza negativa già emersa nel 1994.

[9] Cfr. ISCO "*Rapporto semestrale (febbraio 1996). L'evoluzione congiunturale dell'economia italiana*", Roma 1996, pp. 13* e 85 - 86.

Il rallentamento delle esportazioni in quantità nella seconda metà del 1995 appare evidente nel grafico 6.3, dal quale si desume anche la tendenza di due macrobranche, ovvero prodotti metalmeccanici e legno, carta, gomma e altri prodotti industriali, a collocarsi stabilmente al di sopra del tasso di crescita relativo al complesso delle merci. Il contrario accade per mezzi di trasporto e prodotti chimici, mentre prodotti tessili, cuoio e abbigliamento mantengono un ritmo di aumento vicino a quello medio, ma mostrano un comportamento nettamente anticiclico rispetto alle altre macrobranche.



Fonte: elaborazione ICE su dati ISTAT

Grafico 6.3

La decelerazione di 3,6 punti percentuali del tasso di crescita globale, registrata nel quarto trimestre 1995 rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, interessa in modo particolare minerali ferrosi e non ferrosi, prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca, minerali e prodotti non metallici e prodotti chimici. Per prodotti energetici e metalmeccanici si registra invece un'accelerazione delle vendite all'estero in volume.

Spiegazioni plausibili del rallentamento nei settori ora ricordati possono ritrovarsi da un lato nell'andamento cedente della produzione industriale in importanti paesi clienti, che potrebbe aver indotto una decelerazione della domanda di beni intermedi italiani; dall'altro nell'effetto di spiazzamento operato dalla domanda interna a danno di quella estera, reso possibile dal duplice movimento al rialzo della produzione nazionale e dei relativi prezzi. L'ipotesi di una crescita dell'assorbimento della produzione interna di beni intermedi da parte di acquirenti nazionali trova una parziale conferma nel differenziale tra i tassi di crescita della produzione di beni finali di investimento, in forte accelerazione, e dei beni intermedi stessi, in progressione più lenta a causa anche della presenza di *deficit* di capacità produttiva. In tale congiuntura potrebbe essere emersa un'implicita preferenza ad orientare le vendite di prodotti intermedi sul territorio nazionale, piuttosto che sui mercati esteri (cfr. *supra,* par. 4.2 e *infra,* par. 6.2)[10].

[10] Si veda anche Banca d'Italia, *op. cit.*, pp. 79 - 80 e 116, dove peraltro si ipotizza che l'esistenza di "strozzature" dell'offerta interna abbia provocato un aumento delle importazioni e non una riduzione delle esportazioni.

Importazioni

Crescono in media annua di oltre il 20% le importazioni in valore dei prodotti metalmeccanici e dei beni intermedi, ovvero minerali metallici e prodotti siderurgici, chimica, gomma e plastica, carta e stampa. Tra i beni di consumo solo gli autoveicoli manifestano un incremento dello stesso ordine di grandezza, recuperando in parte la discesa della propria quota durante il precedente biennio. Diminuisce invece il peso sul totale dei prodotti energetici, che scendono per la prima volta sotto il 10%, e quello dei prodotti agroalimentari; entrambi toccano il minimo storico, mentre prodotti chimici, metalmeccanici e legno carta gomma e altri prodotti industriali salgono a livelli *record.*

Durante il 1995 l'andamento dei prezzi all'importazione è condizionato, oltre che dai bruschi movimenti del cambio della lira, da numerosi altri fattori (cfr. anche *supra,* cap. 4). Tra essi ricordiamo l'impennata dei corsi delle materie di base verificatasi nella prima parte dell'anno, il rapido movimento dei prezzi alla produzione interni, la ripresa della domanda interna e, infine ma non secondariamente, la volontà dei fornitori esteri di manufatti di compensare, data una domanda interna relativamente più vivace, le perdite di margini unitari subite nel 1993 e nel 1994[11]; in effetti, solo in tre macrobranche su dieci i prezzi aumentano meno della svalutazione.

Nei settori dell'industria manifatturiera si nota peraltro l'esistenza di una sia pur debole correlazione inversa tra variazioni dei prezzi all'importazione e della domanda interna a prezzi costanti, che evidenzia l'importanza attribuita dai produttori esteri al mantenimento delle proprie quote di mercato nei settori più dinamici (cfr. *infra,* par. 6.2)[12].

Carta e stampa, prodotti delle altre industrie manifatturiere, gomma e plastica e prodotti energetici sono i settori contraddistinti da una più rapida accelerazione dei prezzi all'importazione. Non si registrano decelerazioni di rilievo.

Se in media annua si verifica una ripresa generalizzata dei prezzi, il profilo trimestrale delle variazioni tendenziali è declinante per alcuni settori, tra i quali prodotti energetici, autoveicoli, e prodotti alimentari, mentre è crescente per altri, come metalmeccanica, chimica, prodotti tessili e abbigliamento, gomma e plastica.

Anche la dinamica delle quantità importate dipende ovviamente da fattori di domanda, e il suo andamento in corso d'anno appare legato in particolare sia a quello delle scorte, di materie prime e di manufatti, sia alla ripresa della produzione attivata in particolare dalla buona prestazione delle esportazioni[13]. A tal proposito si rileva l'esistenza di una correlazione diretta, debole ma comunque significativa, tra variazioni della domanda estera e delle importazioni, misurate in volume, nei diversi settori[14].

Tra i settori in accelerazione, sia nel corso del 1995 sia rispetto alla crescita media del 1994, troviamo macchine per ufficio e strumenti di precisione, prodotti in metallo, macchine agricole e industriali e autoveicoli. Si tratta di branche a prevalente produzione di beni strumentali e su di esse esercita un'influenza determinante la ripresa produttiva e degli investimenti[15]. Decelerano invece nettamente le quantità importate per il comparto dei prodotti tessili, cuoio e abbigliamento, per carta e stampa, gomma e plastica e prodotti delle altre industrie manifatturiere.

Nell'ultimo trimestre i volumi in entrata aumentano in modo contenuto nell'aggregato (3,8%) contro una media di oltre il 10% nei precedenti nove mesi, a causa del rallentamento congiunturale dell'economia italiana e dei mutati rapporti di cambio. La decelerazione accomuna beni di consumo e materie prime; risente peraltro di un "effetto dimensione", in quanto la variazione in esame si commisura a quella di un periodo, come il quarto trimestre del 1994, nel quale il ritmo di aumento aveva raggiunto un picco.

---

[11] Cfr. Banca d'Italia, *op. cit.*, p. 107.
[12] Il valore del coefficiente di correlazione, calcolato per i settori elencati nella tav. C/16, è di -0,58.
[13] Cfr., tra gli altri, SSN - ISTAT *"Rapporto annuale. La situazione del Paese nel 1995"*, p. 27 e PROMETEIA e Banca Commerciale Italiana *"Analisi dei settori industriali"*, Bologna - Milano, febbraio 1996, pp. 17 - 18, dove si ipotizza che durante il 1995 il contributo delle scorte alla variazione della produzione sia diventato negativo per la maggior parte dei settori.
[14] Il coefficiente di correlazione è pari a 0,63 se calcolato su 19 branche (vedi nota 1), e pari a 0,67 se calcolato con riferimento alle 9 branche, tra quelle di tav. C/16, che esportano più del 25% di quanto producono.
[15] Cfr. Banca d'Italia, *op. cit.*, pp. 72 - 73.

6.1.2. Gli scambi di servizi

Gli scambi di servizi costituiscono una percentuale rilevante dell'interscambio globale dell'Italia con il resto del mondo, di cui rappresentano nel 1995 circa un quarto. Nell'anno precedente l'Italia si collocava al terzo e al quinto posto rispettivamente nella graduatoria degli esportatori e degli importatori di servizi, con quote del 5,5% e del 5,6% sui totali mondiali[16].

Saldi

Nel 1995 l'Italia consegue nuovamente un saldo positivo nell'interscambio di servizi, pari a 2.776 miliardi, ma vede capovolgersi la tendenza all'aumento del biennio 1993 - 1994 (cfr. tav. 6.3).

INTERSCAMBIO DI SERVIZI PER SETTORI
(miliardi di lire e variazioni sul periodo corrispondente)

Settori	Crediti 1993	Crediti 1994	Crediti 1995	Esborsi 1993	Esborsi 1994	Esborsi 1995	Saldi 1993	Saldi 1994	Saldi 1995
Trasporti internazionali	18.642	20.659	24.294	25.254	29.865	37.908	-6.612	-9.206	-13.614
	34,9%	*10,8%*	*17,6%*	*19,7%*	*18,3%*	*26,9%*	*666*	*-2.594*	*-4.408*
Trasporti di merci	14.277	16.007	18.826	15.191	17.377	21.993	-914	-1.370	-3.167
	34,0%	*12,1%*	*17,6%*	*14,3%*	*14,4%*	*26,6%*	*1.718*	*-456*	*-1.797*
Trasporti di passeggeri	3.239	3.667	4.325	3.483	4.220	5.536	-244	-553	-1.211
	30,8%	*13,2%*	*17,9%*	*12,9%*	*21,2%*	*31,2%*	*364*	*-309*	*-658*
Servizi di assistenza	1.126	985	1.143	6.580	8.268	10.379	-5.454	-7.283	-9.236
	64,4%	*-12,5%*	*16,0%*	*39,3%*	*25,7%*	*25,5%*	*-1.416*	*-1.829*	*-1.953*
Viaggi estero	34.625	38.309	44.718	22.070	19.488	20.231	12.555	18.821	24.487
	22,6%	*10,6%*	*16,7%*	*-1,1%*	*-11,7%*	*3,8%*	*6.632*	*6.266*	*5.666*
Altri servizi	34.919	36.650	44.297	39.563	43.212	52.394	-4.644	-6.562	-8.097
	3,1%	*5,0%*	*20,9%*	*7,5%*	*9,2%*	*21,2%*	*-1.713*	*-1.918*	*-1.535*
Costruzioni	3.690	4.125	5.164	1.733	1.778	2.467	1.957	2.347	2.697
	19,3%	*11,8%*	*25,2%*	*29,3%*	*2,6%*	*38,8%*	*203*	*390*	*350*
Comunicazioni	432	500	474	740	1.015	1.022	-308	-515	-548
	57,1%	*15,7%*	*-5,2%*	*22,7%*	*37,2%*	*0,7%*	*20*	*-207*	*-33*
Intermediazioni	10.107	8.184	12.081	12.033	11.563	16.538	-1.926	-3.379	-4.457
	7,0%	*-19,0%*	*47,6%*	*12,8%*	*-3,9%*	*43,0%*	*-696*	*-1.453*	*-1.078*
Assicurazioni	4.764	7.517	8.967	4.668	7.342	8.095	96	175	872
	5,7%	*57,8%*	*19,3%*	*-2,5%*	*57,3%*	*10,3%*	*381*	*79*	*697*
Servizi person. cultur.e ricr.	571	844	868	2.116	2.254	2.826	-1.545	-1.410	-1.958
	9,2%	*47,8%*	*2,8%*	*25,1%*	*6,5%*	*25,4%*	*-376*	*135*	*-548*
Servizi per le imprese	8.791	9.598	12.159	12.963	13.855	16.250	-4.172	-4.257	-4.091
	12,9%	*9,2%*	*26,7%*	*15,3%*	*6,9%*	*17,3%*	*-717*	*-85*	*166*
Servizi governativi	858	818	500	321	263	732	537	555	-232
	-22,0%	*-4,7%*	*-38,9%*	*50,0%*	*-18,1%*	*178,3%*	*-349*	*18*	*-787*
Altri servizi	5.706	5.064	4.084	4.989	5.142	4.464	717	-78	-380
	-20,2%	*-11,3%*	*-19,4%*	*-20,2%*	*3,1%*	*-13,2%*	*-179*	*-795*	*-302*
TOTALE	88.186	95.618	113.309	86.887	92.565	110.533	1.299	3.053	2.776
	16,2%	*8,4%*	*18,5%*	*8,3%*	*6,5%*	*19,4%*	*5.585*	*1.754*	*-277*

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

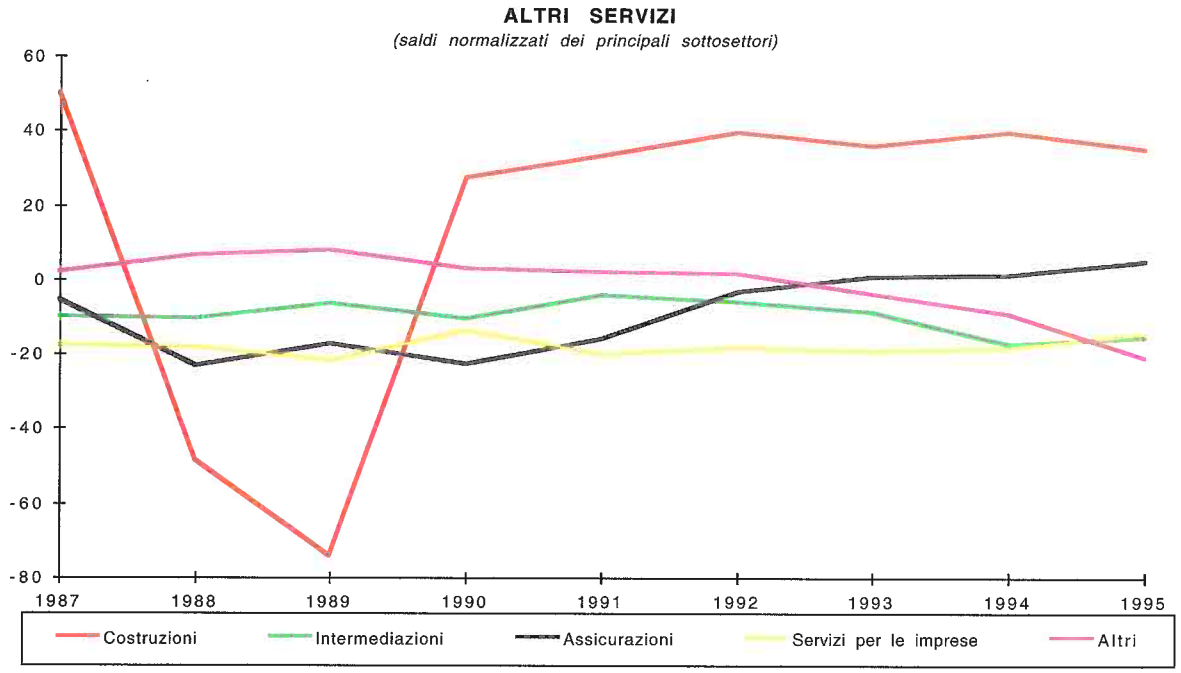
Tavola 6.3

[16] Cfr. *World Trade Organization "Press Release"* n. 44 del 22/3/96, p. 14.

Analizzando specificamente le varie voci si nota che i trasporti internazionali nel 1995 accentuano il *trend* negativo degli ultimi 10 anni, peggiorando ulteriormente il *deficit,* che raggiunge quota 13.614 miliardi (-4.408 rispetto al 1994). Disaggregando tale categoria si vede come a determinare il crescente disavanzo contribuiscano principalmente i servizi di assistenza e i trasporti di merci.

Il saldo positivo dei viaggi all'estero prosegue la rapida ascesa iniziata nel 1992, attestandosi a 24.487 miliardi nel 1995 (1,4% del PIL), con un incremento di 5.666 miliardi, dovuto alla forte crescita dei crediti.

Il comparto degli altri servizi appare deficitario per ben 8.097 miliardi ed è caratterizzato da un continuo peggioramento del saldo negli ultimi anni. Tra i sottosettori che compongono questo aggregato, le costruzioni fanno registrare un miglioramento di 350 miliardi nel valore del saldo, ma anche un leggero calo del saldo normalizzato, che misura più accuratamente la *performance* sui mercati esteri (cfr. graf. 6.4). Quest'ultimo indicatore invece aumenta per i servizi assicurativi, dove il saldo migliora di 697 miliardi.



Fonte: elaborazione ICE su dati Banca d'Italia

Grafico 6.4

Tra i sottosettori deficitari troviamo le comunicazioni, per 548 miliardi, e le intermediazioni, che nel periodo 1986-95 hanno quadruplicato il proprio disavanzo, da 1.060 a 4.457 miliardi (cfr. tav. C/22). Peggiora di 548 miliardi anche il *deficit* dei servizi personali, culturali e ricreativi, essenzialmente a causa del segmento cinematografia e televisione, per il quale il disavanzo si allarga di 411 miliardi.

Infine, il sottosettore dei servizi per le imprese, che comprende un ampio insieme di voci, come assistenza tecnica, licenze, brevetti, servizi informatici e altri servizi avanzati, mantiene pressoché invariato il suo saldo, a quota -4.091, arginando il peggioramento degli anni precedenti. All'interno di tale voce particolarmente negativa è la *performance* del segmento spese di rappresentanza, che passa da un saldo positivo di 117 miliardi nel 1994 a uno negativo di 285, mentre i servizi tecnologici e di assistenza dimezzano il proprio passivo portandolo da -1.537 miliardi a -694. Il settore dei servizi per le imprese in Italia appare ancora scarsamente internazionalizzato, se si escludono le imprese di ingegneria, che al contrario operano frequentemente sui mercati esteri. Soffre infatti di un consistente ritardo accumulato in anni caratterizzati da una scarsa domanda interna, da barriere protettive in entrata e dalla presenza di imprese scarsamente efficienti, di dimensioni non ottimali e con bassa

dotazione di capitale per addetto. Tali elementi, oltre a convogliare la domanda di servizi ad alto contenuto di professionalità e tecnologia (*auditing,* consulenza, servizi informatici ecc.) verso l'offerta estera, hanno alimentato un vistoso squilibrio nel saldo degli investimenti esteri del settore[17].

È opinione comune che anche nel comparto dei servizi sia essenziale che la competitività delle aziende italiane si fondi non solo sul fattore prezzo, ma soprattutto su fattori qualitativi. Il raggiungimento di tale obiettivo potrebbe essere favorito da una maggiore liberalizzazione internazionale degli scambi di servizi, che accresca l'intensità della concorrenza tra imprese nazionali ed estere.

Crediti

L'insieme dei servizi fa registrare incassi dall'estero per un ammontare pari a 113.309 miliardi di lire con un aumento del 18,5% rispetto al 1994.

Al suo interno una delle voci più consistenti sono i trasporti internazionali che, portandosi a 24.294 miliardi, con una variazione del 17,6% rispetto al 1994, proseguono la crescita costante degli anni precedenti. Al raggiungimento di tale cifra contribuisce per la maggior parte il sottosettore del trasporto di merci, grazie in particolare al trasporto marittimo (cfr. tav. C/20). Di entità minore, ma altrettanto dinamici, sono gli incassi per trasporto passeggeri e servizi di assistenza.

Nel 1995 le entrate da viaggi all'estero, pari a 44.718 miliardi, crescono del 16,7% rispetto al 1994 mantenendo il *trend* degli ultimi 5 anni. La variazione del 1995 è dovuta non soltanto a un maggiore flusso di arrivi, che tuttavia decelerano rispetto all'anno precedente, crescendo a un tasso del 10,8%, ma anche a una sostenuta crescita della spesa media *pro capite*, pari all'8,6% in termini nominali e al 3,3% in termini reali[18].

Il composito settore degli altri servizi fa registrare una crescita degli incassi del 20,9%, raggiungendo quota 44.297 miliardi, grazie a variazioni di segno ed entità diversi nei sottosettori.

Mentre le comunicazioni vedono i propri incassi scendere del 5,2%, una rapida crescita interessa le costruzioni (25,2%), le intermediazioni (47,6%) e le assicurazioni (19,3%); queste ultime replicano la forte crescita degli ultimi anni, che le porta a quadruplicare gli incassi rispetto al 1991. Nel settore edile il 1995 si caratterizza per la forte crescita del numero dei cantieri aperti in Africa, dopo il calo dell'anno precedente. Deludente invece appare il risultato nei paesi dell'Europa centro-orientale, che vedono scendere la propria quota sul totale dei cantieri italiani nel mondo dal 26,5 al 2,9%[19]. Piuttosto lenta appare la progressione degli incassi per i servizi personali culturali e ricreativi (2,8%), al contrario di quella dei servizi per le imprese (26,7%)[20]. Tra i principali segmenti ve ne sono due con crediti in crescita, ovvero pubblicità (21,1%) e servizi tecnologici e di assistenza (23,1%); flettono invece gli incassi per spese di rappresentanza (-15,2%). Il sottosettore degli altri servizi[21] infine fa registrare un calo dei crediti del 19,4%.

Esborsi

L'insieme dei servizi totalizza nel 1995 pagamenti verso l'estero per 110.533 miliardi con una crescita del 19,4% rispetto all'anno precedente.

Tra i principali settori troviamo quello dei trasporti internazionali, che nel 1995 generano esborsi per 37.908 miliardi, con un incremento del 26,9% rispetto al 1994. Come nel caso delle entrate anche per le spese la parte più consistente si deve ai trasporti di merci in forte aumento (26,6%), mentre minore peso hanno i trasporti passeggeri e i servizi di assistenza, che si mostrano anch'essi fortemen-

---

[17] Cfr. Sergio Mariotti "L'internazionalizzazione dei servizi in Italia: analisi degli investimenti diretti esteri", in ICE, "*Rapporto sul commercio estero 1992*", Roma, 1993, pp. 440 - 452.

[18] Banca d'Italia, *op. cit.*, p. 128.

[19] Fonte: Associazione nazionale costruttori edili (ANCE), dati preliminari 1995.

[20] Secondo fonti della Federazione italiana industrie e servizi professionali del terziario avanzato (FITA), quasi il 50% del totale degli incassi di tale comparto sono realizzati da aziende della Lombardia, seguite da quelle piemontesi. Il Piemonte, nel periodo gennaio - novembre 1995, è una delle tre regioni italiane, insieme a Basilicata e Toscana, a presentare un saldo positivo.

[21] Secondo la classificazione della Banca d'Italia in questo settore confluiscono i regolamenti relativi a tutti quei servizi dei quali di volta in volta non è stato possibile specificare la singola natura. Il contenuto statistico di questa voce è variato nel corso del tempo, in ragione dei continui affinamenti operati dall'Ufficio Italiano Cambi. Cfr. Banca d'Italia, "*Manuale della bilancia dei pagamenti in Italia*", Roma 1995, p. 37.

te dinamici, crescendo rispettivamente del 31,2 e del 25,5%.

Torna ad aumentare, dopo due anni di variazioni negative, la spesa per viaggi all'estero, che ammonta a 20.231 miliardi nel 1995, con un incremento del 3,8% in valore. Secondo alcune stime rispetto al 1994 si sarebbe verificata una contrazione dell'8,4% termini reali[22].

L'insieme degli altri servizi trasferisce all'estero 52.394 miliardi con un incremento del 21,2%. Al suo interno particolarmente consistenti e in forte crescita appaiono le intermediazioni (43%) e le costruzioni (38,8%). Pressoché stazionari restano gli esborsi all'estero nel sottosettore delle comunicazioni, mentre crescono del 10,3% quelli per le assicurazioni e del 25,4% quelli per i servizi personali, culturali e ricreativi. A determinare la crescita degli esborsi, per 16.250 miliardi (17,3%), del sottosettore servizi per le imprese, contribuiscono principalmente i segmenti affitti e noleggi (126,2%) e altri servizi per le imprese (33,1%), mentre crescono meno rapidamente le voci spese per rappresentanza (1,3%) e servizi tecnologici e di assistenza (1,4%; cfr. tav. C/21).

6.2 L'APERTURA INTERNAZIONALE DELL'INDUSTRIA ITALIANA

L'internazionalizzazione commerciale

Prosegue nel 1995 la crescita, che dura senza interruzioni dal 1991, dell'indicatore di propensione a esportare (PE)[23] a prezzi costanti per l'industria manifatturiera nel complesso (cfr. graf. 6.5 e tav. 6.4), che guadagna oltre due punti percentuali. A parte il settore denominato altri mezzi di trasporto, nel quale le quantità esportate subiscono una lieve flessione, solo per due settori, ovvero minerali ferrosi e non ferrosi e prodotti in gomma e plastica, si verifica una lieve diminuzione della PE, probabilmente motivata dalla ripresa della domanda interna, che in entrambi cresce più della media manifatturiera. Al di sopra della variazione media della PE si collocano quelle relative ad autoveicoli, legno e mobili in legno e materiale e forniture elettriche. Prestazioni soddisfacenti, con aumenti di entità superiore a un punto percentuale, si registrano anche per macchine per ufficio, carta e stampa, prodotti in metallo e macchine agricole e industriali.

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

Branche NACE	Penetrazione delle importazioni (1)				Propensione ad esportare (2)			
	media 1985 - 87	1993	1994	1995	media 1985 - 87	1993	1994	1995
Minerali ferrosi e non ferrosi	28,6	33,7	34,9	36,6	16,6	22,4	21,5	21,3
Minerali e prodotti non metallici	7,7	10,4	11,5	11,7	16,2	21,3	24,0	24,5
Prodotti chimici	25,0	28,8	32,0	34,6	17,8	21,2	23,1	25,2
Prodotti in metallo	4,7	6,5	7,2	8,5	14,4	19,4	21,2	22,7
Macchine agricole e industriali	22,1	26,5	29,4	31,4	43,0	52,6	54,9	56,0
Macchine per ufficio	56,7	70,3	66,5	67,6	51,1	62,6	57,2	59,0
Materiale e forniture elettriche	26,4	32,5	36,6	39,8	25,3	34,6	37,5	40,2
Autoveicoli e relativi motori	36,7	54,3	54,1	58,8	32,1	48,0	49,5	55,1
Altri mezzi di trasporto	19,6	29,1	29,9	25,6	24,9	38,1	38,6	35,2
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	16,6	16,6	17,6	17,7	7,7	11,0	11,0	11,7
Prodotti tessili, abbigliamento	11,0	17,7	20,6	20,3	24,1	29,2	32,0	32,4
Cuoio, calzature	12,1	25,0	30,5	30,6	39,3	47,1	51,7	52,6
Legno e mobili in legno	7,8	9,9	11,1	11,5	14,1	16,7	19,3	22,3
Carta, articoli di carta e stampa	12,0	13,1	14,1	14,3	8,3	10,4	11,2	12,8
Prodotti in gomma e plastica	12,3	18,1	20,2	20,8	18,5	31,4	33,7	33,4
TOTALE MANUFATTI	18,9	23,6	25,8	27,4	21,9	27,7	29,6	31,7

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

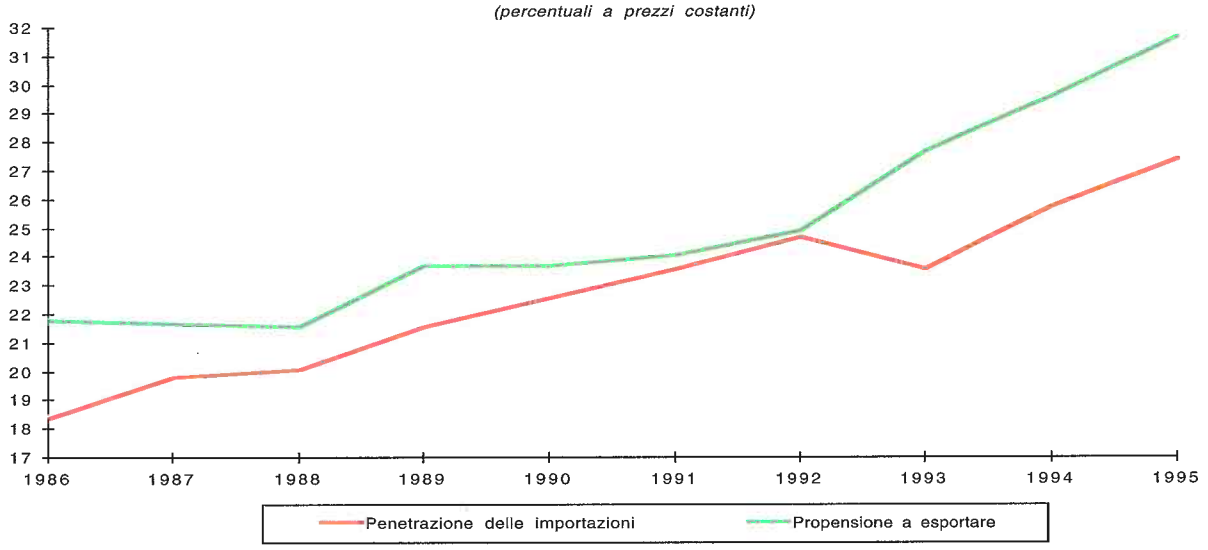
Tavola 6.4

[22] Banca d'Italia, *op. cit.*, p. 128.

[23] L'indicatore di propensione a esportare (PE) è calcolato dividendo il valore delle esportazioni per quello della produzione. Alla base del calcolo della PE viene posta la stima del valore della produzione 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. 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

(percentuali a prezzi costanti)



Fonte: elaborazione ICE su dati ISTAT

Grafico 6.5

Questi positivi risultati vengono conseguiti anche grazie a una crescita superiore alla media della profittabilità relativa all'esportazione (PR)[24], che interessa i settori ora ricordati, con due eccezioni, macchine agricole e industriali e legno e mobili in legno; in entrambi i casi infatti la PR diminuisce del 4% (cfr. tavv. 6.5 e C/18). A tale proposito può ipotizzarsi che all'assenza della spinta offerta da ricavi unitari relativamente maggiori sui mercati esteri si siano sostituiti altri fattori, ovvero l'obiettivo di aumentare le quote di mercato per le macchine e la relativa debolezza della domanda interna per il mobilio. Robusti incrementi della PR riguardano tutti gli altri settori dell'industria manifatturiera, con punte nel caso già ricordato degli autoveicoli, oltre che in quelli dei minerali ferrosi e non ferrosi e dei prodotti tessili e abbigliamento.

INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA
DOMANDA, OFFERTA E PREZZI RELATIVI

(variazioni percentuali 1994 - 1995)

Branche NACE	Produzione (1)	Domanda interna (2)	Prezzi alla produzione	Competitività delle importazioni (3)	Profittabilità all'export (4)
Minerali ferrosi e non ferrosi	2,2	5,3	17,2	-4,1	6,3
Minerali e prodotti non metallici	7,9	7,4	3,6	-3,0	2,8
Prodotti chimici	2,1	3,2	13,9	3,3	1,1
Prodotti in metallo	5,5	5,0	7,8	1,6	2,0
Macchine agricole e industriali	18,8	19,4	5,8	-0,9	-4,0
Macchine per ufficio	18,0	16,7	-0,5	3,3	1,9
Materiale e forniture elettriche	7,3	8,1	5,2	-0,3	2,7
Autoveicoli e relativi motori	9,8	8,7	5,3	2,8	6,3
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	0,4	-0,3	6,0	-3,6	4,9
Prodotti tessili, abbigliamento	2,4	1,5	5,0	-6,1	5,9
Cuoio, calzature	2,5	1,0	5,7	-6,2	4,5
Legno e mobili in legno	6,2	2,6	6,2	-4,2	-4,0
Carta, articoli di carta e stampa	-2,5	-4,1	15,2	-22,4	5,7
Prodotti in gomma e plastica	3,5	4,9	15,2	1,9	4,5
TOTALE MANUFATTI	5,1	4,3	8,1	-3,0	0,7

(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'import
(4) Indice prezzi all'export/indice prezzi alla produzione

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.5

[24] 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.

Si coglie quindi una tendenza, diffusa in quasi tutti i settori, a praticare prezzi all'esportazione maggiori di quelli interni, che da un lato consente all'industria italiana di avvantaggiarsi appieno, sul piano dei ricavi, delle opportunità offerte dalla svalutazione, dall'altro però crea le premesse per un declino della competitività di prezzo (cfr. *supra,* par. 6.1). Almeno fino al primo semestre 1995 comunque la competitività di prezzo delle esportazioni italiane rispetto ai paesi della UE continua a crescere in tutti i settori, anche se subisce un significativo rallentamento nel secondo trimestre nel caso dell'aggregato comprendente tessili, abbigliamento, cuoio, calzature, legno e mobilio[25]. Negli ultimi mesi dell'anno si accentua però la tendenza al rialzo dei prezzi delle esportazioni.

Le branche tessile e abbigliamento e altri mezzi di trasporto sono le uniche nelle quali la penetrazione delle importazioni (PI)[26], misurata a prezzi costanti, fa registrare una diminuzione rispetto al 1994; in tutte le altre si verifica un aumento, particolarmente forte nel caso di autoveicoli e relativi motori, materiale e forniture elettriche e prodotti chimici. Al di sotto della variazione media si collocano i settori, tra cui quelli tipicamente produttori di beni di consumo, per i quali anche la domanda interna varia solo debolmente. Simmetricamente, si nota che per i settori contraddistinti da una variazione della penetrazione delle importazioni superiore alla relativa media, perlopiù produttori di materie prime e beni strumentali o intermedi, la domanda interna aumenta in misura pari a più del doppio della media manifatturiera.

Si può quindi delineare una duplice strategia dei fabbricanti esteri, più attenta ai ricavi unitari nel primo gruppo di settori, volta al mantenimento o all'aumento delle quote di mercato nel secondo[27].

Anche la distribuzione settoriale delle variazioni della competitività di prezzo delle importazioni (CI)[28] offre una conferma all'interpretazione ora delineata (cfr. tav. C/19). Infatti nei settori dove la PI cresce di più si registrano aumenti di CI o diminuzioni inferiori a quella media (-3%). Ciò accade anche per alcuni settori della metalmeccanica, ma non per quelli produttori di beni di consumo, nei quali quindi l'aumento della PI nel 1995 si verifica nonostante una nuova forte perdita di competitività dei prodotti esteri rispetto a quelli italiani.

Tra i fattori congiunturali all'origine della crescita della PI e dei prezzi all'importazione per molte branche, numerosi osservatori collocano l'impossibilità, per alcuni settori dell'industria italiana, di soddisfare in tempi utili la domanda di beni intermedi e strumentali, fattasi particolarmente intensa nel 1995 a causa di una forte crescita degli investimenti; di ciò si avvantaggiano i fornitori esteri, verso i quali si crea una corrente di commesse che non possono trovare riscontro in Italia. I settori interessati maggiormente dal fenomeno della saturazione della capacità produttiva vengono individuati, secondo alcune stime, fra quelli che producono prevalentemente beni intermedi, come energia elettrica, minerali e metalli ferrosi e non ferrosi, gomma e plastica; a questi si aggiunge la branca delle macchine per ufficio. L'effetto sulle importazioni di beni sarebbe valutabile in un punto percentuale[29].

Analisi quantitative di tipo microeconomico circa la correlazione tra innovazione e competitività conducono a risultati non omogenei, dai quali emergono peraltro alcune peculiarità del modello di specializzazione dell'Italia. Secondo alcuni studiosi il raggiungimento di livelli elevati della PE non sarebbe strettamente connesso, per un campione di imprese italiane e per il periodo 1993 - 1995, a una maggiore intensità innovativa; risulterebbe quindi in parte invalidato il consolidato schema interpretativo che postula l'esistenza di una relazione diretta tra attività di ricerca e capacità competitiva[30].

---

[25] Cfr. Banca d'Italia, *op. cit.*, p. 123.

[26] La penetrazione delle importazioni (PI) è calcolata dividendo, per ciascuna branca, il valore delle importazioni per la domanda interna apparente, definita come produzione interna più importazioni meno esportazioni; per la definizione di produzione interna v. note precedenti. Ove non altrimenti indicato, la PI s'intende a prezzi costanti.

[27] Fanno parte del primo gruppo di settori, in ordine decrescente di variazione della PI: prodotti in metallo, macchine per ufficio, prodotti in gomma e plastica, legno e mobili in legno, carta e stampa, minerali e prodotti non metallici, cuoio e calzature, prodotti alimentari, bevande e tabacco, prodotti tessili e abbigliamento. Fanno parte del secondo gruppo: autoveicoli e relativi motori, materiale e forniture elettriche, prodotti chimici, macchine agricole e industriali, minerali ferrosi e non ferrosi.

[28] 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.

[29] Cfr. Banca d'Italia, *op. cit.*, pp. 79 - 80.

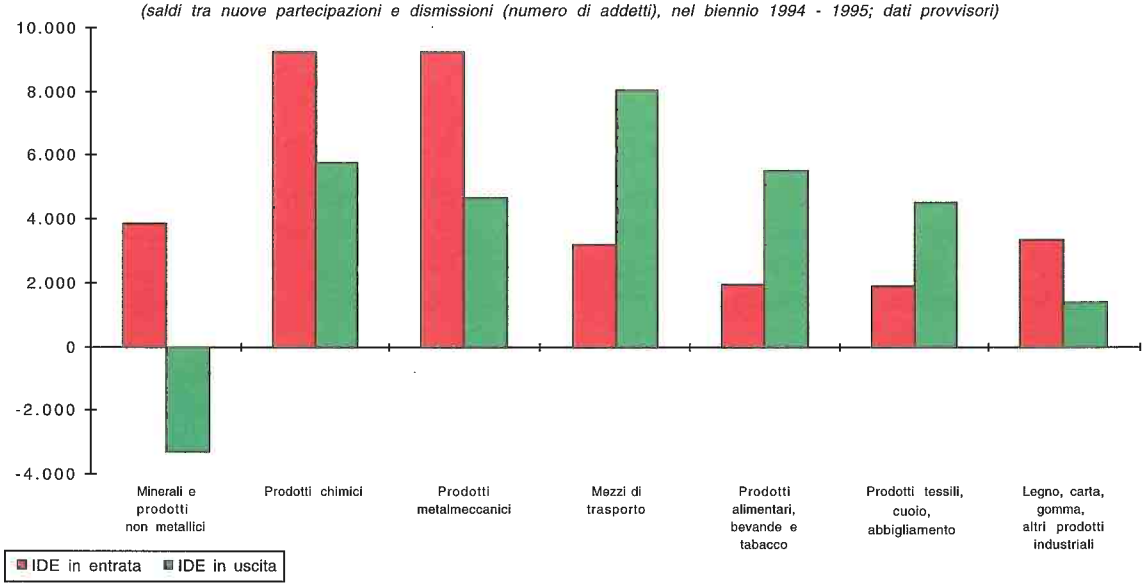
[30] Cfr. Paolo Annunziato, "Attività innovativa ed esportazioni nell'industria nel 1992 - 95", versione preliminare presentata al convegno "*Innovazione tecnologica, internazionalizzazione e finanza d'impresa*", tenuto a Roma, l'8 maggio 1996.

Altri studiosi sottolineano invece l'importanza di tale nesso e mettono in guardia circa le possibili implicazioni negative del persistere di una posizione relativamente arretrata dell'Italia, se comparata con quella di altri paesi industriali, in materia di attività di ricerca e sviluppo. Da questo secondo punto di vista si sostiene che politiche industriali indirizzate ai settori a più alta intensità tecnologica, nonostante il divario accumulato dall'Italia rispetto ai concorrenti, avrebbero effetti positivi sulla competitività, migliorando la propensione all'esportazione e riducendo la penetrazione delle importazioni[31].

L'internazionalizzazione produttiva[32]

Il flusso netto di partecipazioni italiane in imprese industriali estere diminuisce da 210 nel biennio 1992 - 1993 a 131 nel biennio successivo; si conferma così la tendenza al calo di questo indicatore, in atto dall'inizio degli anni novanta[33] (cfr. tav. 6.6 e graf. 6.6). Un decremento ancora più netto si verifica per il flusso in termini di addetti, che resta positivo ma si riduce da 165.729 a 25.618 nel biennio 1994 - 1995. Si allarga dunque ulteriormente la cerchia degli investitori italiani all'estero, che comprende un numero sempre maggiore di medie e piccole imprese, ma con un ritmo declinante. La decelerazione appare dovuta a fattori congiunturali come la recessione interna e la forte svalutazione della lira, che avrebbe indebolito la capacità di investimento all'estero o reso più convenienti le strategie di espansione basate sulle esportazioni[34].

INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI NELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA
FLUSSI NETTI PER MACROBRANCHE
(saldi tra nuove partecipazioni e dismissioni (numero di addetti), nel biennio 1994 - 1995; dati provvisori)



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

Grafico 6.6

[31] Cfr. Daniele Archibugi, Marco Ceccagnoli, Daniela Palma "Tecnologia e competitività internazionale: il caso italiano", in "*Innovazione e internazionalizzazione nel modello competitivo italiano*", Quaderni di politica industriale a cura dell'Osservatorio sulle piccole e medie imprese del Mediocredito centrale, Roma, n. 8, aprile 1996.

[32] 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 ed elaborati per l'ICE secondo lo schema settoriale NACE - CLIO. Tali dati sono diversi da quelli pubblicati nella precedente edizione del *Rapporto* ICE perché si riferiscono ai flussi netti delle partecipazioni, ovvero alle nuove iniziative meno le dismissioni, anziché alla relativa consistenza; inoltre al posto del fatturato delle partecipate si è preso in esame il numero delle relative iniziative. I dati stessi devono ritenersi ancora provvisori e passibili di sottostimare i flussi di partecipazioni di minore entità, specialmente dal punto di vista del numero e meno da quello degli addetti. Un consolidamento delle informazioni sarà effettuato per l'edizione 1996 del Rapporto CNEL "*Italia multinazionale*". Per maggiori dettagli di ordine metodologico, cfr. la *Nota statistica* nell'Appendice al presente *Rapporto.* Una disaggregazione per paesi di provenienza e destinazione degli IDE compare nella maggior parte delle schede settoriali comprese nella sezione C dell'Appendice.

[33] Per un quadro sintetico ma completo sull'evoluzione degli IDE nel triennio 1993 - 1995 si veda il saggio di Sergio Mariotti e Marco Mutinelli "Gli investimenti diretti italiani e all'estero ed esteri in Italia nel triennio 1993 - 1995", pubblicato nel presente *Rapporto.*

[34] *Ibidem.*

PARTECIPAZIONI ITALIANE IN IMPRESE INDUSTRIALI ESTERE

	Saldo tra nuove partecipazioni e dismissioni per biennio				Saldo dei relativi addetti per biennio				Totale flussi 1988-1995	
	1988-89	1990-91	1992-93	1994-95 (*)	1988-89	1990-91	1992-93	1994-95 (*)	Imprese (*)	Addetti (*)
Prodotti energetici	7	3	2	-5	2.560	-738	200	-1.875	7	147
Minerali ferrosi e non ferrosi	2	11	9	3	477	-5.850	11.150	929	25	6.706
Minerali e prodotti non metallici	3	24	53	1	1.178	2.672	24.185	-3.316	81	24.719
Prodotti chimici	20	31	5	22	1.424	585	6.389	5.772	78	14.170
Prodotti in metallo	6	19	6	6	2.161	1.647	3.546	1.358	37	8.712
Macchine agricole e industriali	12	21	28	13	3.286	18.678	12.310	-987	74	33.287
Macchine per ufficio e strum. di precis.	6	3	-4	6	1.914	-1.819	3.299	817	11	4.211
Materiale e forniture elettriche	19	28	33	14	14.526	-4.183	14.943	3.482	94	28.768
Autoveicoli e parti	20	19	9	9	26.902	-7.530	24.034	7.073	57	50.479
Altri mezzi di trasporto	-1	3	8	4	-10.378	13.923	1.400	950	14	5.895
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	32	44	24	18	3.611	2.324	40.314	5.528	118	51.777
Prodotti tessili	11	11	6	-2	3.023	-474	2.830	1.129	26	6.508
Abbigliamento	15	17	19	18	4.306	3.664	8.001	2.653	69	18.624
Cuoio, calzature	4	7	4	8	595	385	5.390	735	23	7.105
Legno e mobili in legno	3	-5	8	8	85	-4.432	2.131	855	14	-1.361
Carta, articoli di carta e stampa	31	25	-8	4	10.958	-14.853	1.991	-378	52	-2.282
Prodotti in gomma e plastica	19	12	3	1	3.405	-8.365	1.724	1.163	35	-2.073
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	3	7	5	3	125	1.870	1.892	-270	18	3.617
Totale	212	280	210	131	70.158	-2.496	165.729	25.618	833	259.009

(*) dati provvisori

Fonte: database *Reprint, CNEL - R&P - Politecnico di Milano*

Tavola 6.6

Con una crescita di oltre 7.000 addetti tra il 1993 e il 1995, il settore degli autoveicoli e parti si porta al primo posto nella graduatoria delle variazioni, seguito da prodotti chimici e prodotti alimentari, bevande e tabacco. Si tratta di industrie nelle quali predominano aziende di grandi dimensioni, sottoposte a una forte pressione competitiva, che le induce a diversificare geograficamente la base produttiva attraverso articolate iniziative di acquisizioni e alleanze. Nel caso degli alimentari, è noto come l'espansione al di fuori dei confini comporti in molti casi l'apertura o l'acquisizione di stabilimenti vicini ai mercati di sbocco. Buoni risultati si registrano anche per abbigliamento e prodotti tessili, nei quali la competizione si basa maggiormente sul costo del lavoro ma non per questo è di intensità trascurabile e spinge a sua volta gli investitori italiani ad acquisire imprese estere nel tentativo di alleggerire gli oneri retributivi delocalizzando la produzione. Rispetto al biennio 1992 - 1993, si registrano, in termini di addetti, saldi negativi tra nuove partecipazioni e dismissioni per i settori minerali e prodotti non metallici, prodotti energetici e macchine agricole e industriali.

Osservando i flussi cumulati nel periodo 1988 - 1995, si nota che gli investitori italiani all'estero hanno compiuto, al netto dei disinvestimenti, 833 acquisizioni per un totale di 259.009 addetti, principalmente nei settori dei prodotti alimentari bevande e tabacco, autoveicoli e parti e macchine agricole e industriali. Solo tre sono i settori interessati, in termini di addetti, da un saldo negativo tra nuove partecipazioni e dismissioni, ovvero carta e stampa, prodotti in gomma e plastica, legno e mobili in legno. Peraltro in tali settori si registrano saldi positivi in termini di numero di partecipazioni.

Una seppur lieve accelerazione della crescita dei flussi netti di IDE in entrata si verifica nel biennio 1994 - 1995, durante il quale il saldo tra nuove partecipazioni e dismissioni passa da 86 a 123 e il numero dei relativi addetti da 46.154 a 47.250.

Due settori dell'industria di prima trasformazione, come minerali ferrosi e non ferrosi e prodotti chimici, sono ai primi posti nella graduatoria per numero di addetti nelle nuove partecipazioni, al netto delle dismissioni, grazie ad aumenti di oltre 15.000 e 9.000 unità lavorative rispettiva-

mente (cfr. tav. 6.7). Su livelli analoghi si collocano i flussi relativi ad alcune branche della metalmeccanica, come macchine agricole e industriali e materiale e forniture elettriche. Il saldo positivo delle acquisizioni in questo secondo gruppo di settori conferma la capacità di attrazione dell'Italia nei confronti degli investitori stranieri, che si fonda su vantaggi competitivi evidenziati anche dal favorevole andamento dell'interscambio. Altri settori, come prodotti tessili, abbigliamento, cuoio e calzature, pure importanti nell'ottica dell'interscambio, appaiono meno interessati da IDE in entrata, mentre un saldo negativo, sempre in termini di addetti, si registra in tre settori, ovvero gomma e plastica, prodotti energetici e macchine per ufficio e strumenti di precisione. Durante l'ultimo biennio appaiono particolarmente rilevanti per i nuovi IDE sia l'influenza di privatizzazioni e dismissioni di aziende a partecipazione statale, sia gli accordi di cooperazione tra grandi gruppi italiani ed esteri. Non si determina però quel consistente aumento degli afflussi che poteva supporsi sarebbe stato propiziato dalla svalutazione. In realtà, l'effetto prevalente della variazione del tasso di cambio sembra essere di indurre gli investitori esteri a sospendere le acquisizioni di imprese italiane, in attesa del ristabilirsi di un contesto politico ed economico improntato a una maggiore stabilità.

PARTECIPAZIONI ESTERE IN IMPRESE INDUSTRIALI ITALIANE

	Saldo tra nuove partecipazioni e dismissioni per biennio				Saldo dei relativi addetti per biennio				Totale flussi 1988-1995	
	1988-89	1990-91	1992-93	1994-95 (*)	1988-89	1990-91	1992-93	1994-95 (*)	Imprese (*)	Addetti (*)
Prodotti energetici	1	0	0	-1	225	-137	25	-1.170	0	-1.057
Minerali ferrosi e non ferrosi	5	-2	3	8	2.090	-5.383	280	15.663	14	12.650
Minerali e prodotti non metallici	12	9	5	4	2.617	2.640	4.606	3.870	30	13.733
Prodotti chimici	55	22	27	26	7.082	729	6.541	9.228	130	23.580
Prodotti in metallo	3	7	6	9	497	695	1.507	2.279	25	4.978
Macchine agricole e industriali	18	20	10	16	4.398	4.421	4.916	7.932	64	21.667
Macchine per ufficio e strum. di precis.	9	-1	4	-2	-17.665	590	10.440	-8.386	10	-15.021
Materiale e forniture elettriche	33	17	14	22	23.165	-4.466	2.834	7.430	86	28.963
Autoveicoli e parti	14	4	2	8	2.433	-5.647	3.550	3.198	28	3.534
Altri mezzi di trasporto	4	3	-2	1	3	-30	200	20	6	193
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	28	15	4	10	17.207	-417	3.683	1.955	57	22.428
Prodotti tessili	2	1	9	0	398	405	2.215	1.512	12	4.530
Abbigliamento	1	2	2	1	122	96	857	204	6	1.279
Cuoio, calzature	1	3	0	1	750	100	150	170	5	1.170
Legno e mobili in legno	1	0	2	0	10	69	680	20	3	779
Carta, articoli di carta e stampa	31	17	-2	9	5.793	-5.874	2.233	3.059	55	5.211
Prodotti in gomma e plastica	18	17	3	8	2.147	2.950	1.250	-34	46	6.313
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	1	1	-1	3	50	-160	187	300	4	377
Totale	237	135	86	123	51.322	-9.419	46.154	47.250	581	135.307

(*) dati provvisori

Fonte: database *Reprint, CNEL - R&P - Politecnico di Milano*

Tavola 6.7

Tornando ai flussi cumulati relativi al periodo 1988 - 1995, si osserva che il saldo relativo agli IDE dall'estero cresce per un totale di 581 partecipazioni e 135.307 addetti, grazie a contributi particolarmente marcati, in termini di occupati, dei settori materiale e forniture elettriche, prodotti chimici e prodotti alimentari bevande e tabacco. Due sono i settori interessati da variazioni negative dei flussi netti di IDE in entrata, ovvero prodotti energetici e macchine per ufficio e strumenti di precisione, per i quali il saldo delle iniziative è nullo o positivo. Sul risultato delle macchine per ufficio, ha inciso in modo determinante la dismissione di partecipazioni di minoranza detenute da aziende statunitensi nel più importante gruppo italiano nel settore dell'*office automation*. Ulteriore conferma di ciò si ha

osservando i saldi relativi alle partecipazioni di controllo, che non risentono delle cessioni ora ricordate e presentano infatti segno positivo (cfr. tav. C/91).

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[35], 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[36], nonché notizie e informazioni diffuse dalle associazioni di categoria dei produttori, da centri di ricerca e da altre fonti.

Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca

Gli scambi con l'estero del settore paiono caratterizzati da una tendenziale riduzione dello squilibrio tra flussi in entrata e in uscita. Le produzioni vegetali vengono sfavorite da avverse condizioni climatiche, che esercitano una spinta al rialzo sui prezzi. Ampio dibattito va suscitando la riorganizzazione degli aiuti comunitari connessa da un lato alla riforma della politica agricola comune (PAC), dall'altro all'attuazione, a partire da metà del 1995, degli accordi raggiunti con i negoziati dell'*Uruguay Round*.

Nel 1995 cresce del 7,4% in valore, ma resta stazionaria in volume (-0,1%), la produzione lorda vendibile dell'agricoltura e della zootecnia[37].

Peggiora di oltre 800 miliardi il saldo settoriale (-9.840), ma il saldo normalizzato, grazie al dinamismo delle esportazioni, migliora ulteriormente, proseguendo l'ascesa iniziata nel 1988 (cfr. tav. C/23). Tocca il massimo decennale il tasso di copertura reale (crescendo del 7,1%), mentre la ragione di scambio peggiora lievemente (-2,4%).

Il valore delle esportazioni aumenta a un tasso superiore alla media, portandosi a quota 9.944 miliardi grazie a un incremento considerevole dei prezzi (14,3%) e ad uno più contenuto delle quantità (4,8%). Resta costante il peso del settore sul totale delle esportazioni.

Più modesta, in percentuale, appare la progressione delle importazioni, che si portano a 19.784 miliardi, con un aumento del 14,4%; l'incremento è comunque superiore in valore assoluto a quello delle esportazioni ed è determinato prevalentemente da un forte movimento al rialzo dei prezzi (17%), di molto superiore alla svalutazione della lira nei confronti delle principali valute, che si coniuga con una riduzione delle quantità (-2,1%).

Pari alla media del settore è l'incremento delle esportazioni verso i paesi dell'Unione Europea[38], mentre lievemente al di sotto si colloca la variazione delle vendite negli altri raggruppamenti di paesi industriali. Si conferma inoltre la buona prestazione nei paesi in transizione, che assorbono peraltro una quota di esportazioni ancora modesta. Dal lato delle importazioni si registra una crescita partico-

[35] 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 dai settori in termini di commercio estero. E' opportuno comunque tenere presente che gli undici settori commentati in appresso totalizzano il 77% delle esportazioni italiane.

[36] 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, al netto degli "altri motivi", 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 prezzi esteri (in lire) offerta agli esportatori dalla svalutazione. Cfr. ISCO "Inchiesta trimestrale sulle esportazioni", *Quaderni analitici* n. 10, Roma marzo 1996.

[37] Cfr. "*Relazione generale sulla situazione economica del paese (1995)*", Roma 1996 vol. II pp. 3 - 13.

[38] Per la composizione delle aree geografiche cfr. la *Nota statistica* nell'Appendice.

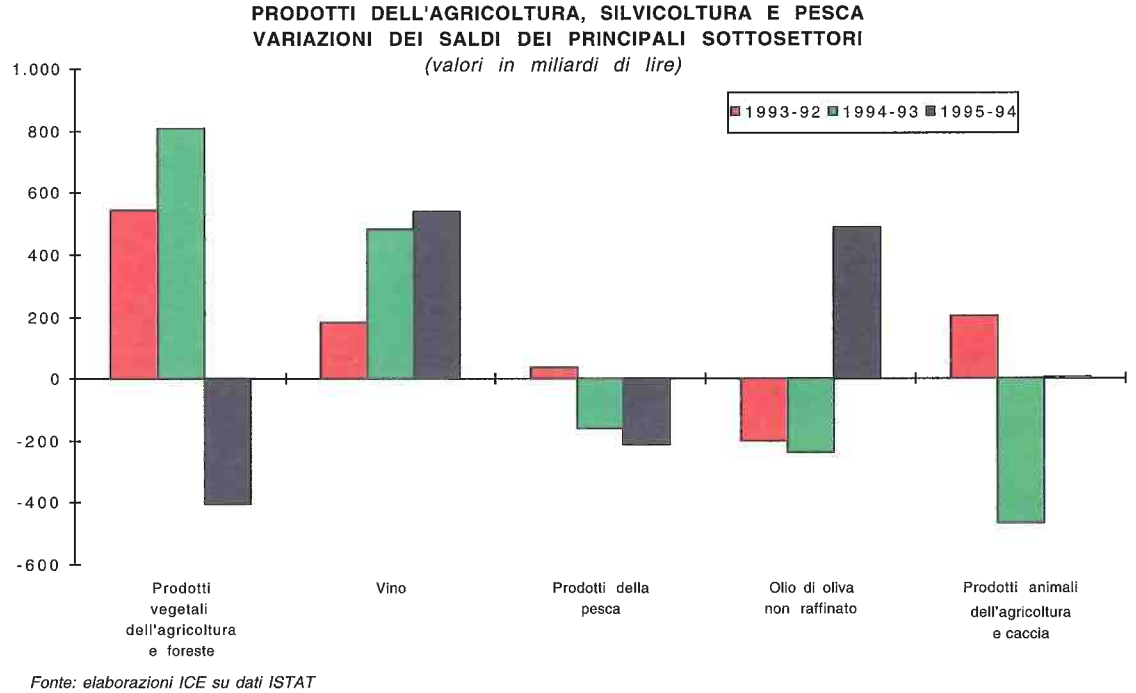
larmente forte degli acquisti da Nordamerica, altri paesi industriali (Australia, Giappone e Nuova Zelanda), paesi in via di sviluppo latino-americani e africani. Nettamente al di sotto della media appaiono gli incrementi dei flussi provenienti dall'Unione Europea.

L'annata agraria è caratterizzata in Italia da un andamento climatico avverso, che interessa più da vicino frutta, ortaggi e cereali. In ogni caso, aumentano alcune produzioni, come quelle della silvicoltura, i cereali e le coltivazioni floricole, mentre diminuiscono altre, come i prodotti della pesca, i legumi secchi, le patate e gli ortaggi e le coltivazioni industriali.

In crescita particolarmente marcata appaiono i prezzi, tranne che per i prodotti della pesca, sia sui mercati esteri che su quello italiano. Fra i motivi della crescita si indicano il rimbalzo delle quotazioni a partire da livelli piuttosto depressi, la diminuzione dei raccolti in molti paesi, la progressiva riduzione delle scorte, anche in ambito comunitario, e l'incremento dei prezzi di importanti fattori della produzione.

L'adeguamento delle discipline comunitarie agli accordi GATT costituisce una sfida alla capacità organizzativa degli enti preposti all'applicazione delle nuove norme, che suscita bisogni informativi e reazioni di vario genere tra gli interessati. In particolare, la gestione degli strumenti di sostegno delle esportazioni appare un'attività cruciale, vista anche la prontezza con la quale produttori di altri paesi fanno pervenire le proprie richieste agli uffici comunitari, spiazzando a volte gli agricoltori italiani. Altrettanto necessario appare uno sforzo per utilizzare appieno il massimale di ettari assegnato all'Italia per le colture soggette alla riforma della PAC. I prodotti italiani potranno inoltre avvalersi, sul piano della competitività qualitativa, della tutela offerta da marchi come il DOP (Denominazione di origine protetta) e l'IGP (Indicazione geografica protetta), che si applicano già dal 1995 a un primo elenco di prodotti selezionati.

Nella branca considerata, l'unico sottosettore in attivo è quello del vino, che migliora sensibilmente il proprio surplus. Tra i sottosettori deficitari, il saldo migliora solo in quello dell'olio d'oliva non raffinato, rimane invariato per i prodotti animali dell'agricoltura e caccia e diminuisce in varia misura per gli altri, con un peggioramento particolarmente marcato per il sottosettore denominato *prodotti agricoli prevalentemente importati* (cfr. graf. 6.7 e tav. C/24).



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.7

Le esportazioni del sottosettore prodotti vegetali dell'agricoltura e foreste, limitate anche da un'annata particolarmente inclemente sotto il profilo meteorologico, si riducono in quantità ma crescono in valore (10,8%), portandosi a quota 5.954 miliardi. Più dinamiche si mostrano le importazioni, che passano a 6.495 miliardi (17,9%). Torna a peggiorare il saldo, dopo aver quasi raggiunto il pareggio nel 1994. Il segmento dei cereali risente dei cattivi raccolti in molti paesi del mondo, che spingono le quotazioni al rialzo; di fronte a tale situazione, da metà 1995 l'Unione Europea impone una tassa sulle esportazioni, per contenere i prezzi e limitare le vendite in paesi extra-UE. Nel segmento ortofrutticolo, anch'esso interessato da flessioni piuttosto marcate delle quantità raccolte, fa molto discutere l'organizzazione degli aiuti comunitari all'esportazione, ridotti di ammontare e concessi con nuovi meccanismi che consentono non solo ai produttori ma anche agli intermediari di avvantaggiarsene. I margini offerti dalla svalutazione vengono in alcuni casi assorbiti, nella contrattazione tra operatori, dagli acquirenti esteri; tra le conseguenze positive della debolezza della lira viene da taluni indicata la spinta alla diversificazione dei flussi di esportazioni al di fuori dell'Europa.

Prosegue la favorevole congiuntura che interessa le esportazioni di vini, che toccano i 2.561 miliardi, con un aumento del 27,5%, nonostante la riduzione della produzione e grazie alle abbondanti scorte accumulate in passato, mentre restano trascurabili le importazioni e il saldo raggiunge quota 2.513 miliardi.

Le esportazioni di olio di oliva non raffinato fanno registrare un'impennata, totalizzando 644 miliardi (+114% rispetto al 1994), grazie anche all'andamento negativo dei raccolti di altri importanti produttori. Le importazioni calano del 10,8%, arrestandosi a 1.184 miliardi. Il deficit si riduce così di 486 miliardi, a quota -540.

Restano pressoché stazionarie le importazioni di prodotti animali dell'agricoltura e caccia, che raggiungono i 3.833 miliardi, mentre crescono, pur rimanendo di entità trascurabile, le esportazioni e il saldo si assesta quindi a quota -3.640 miliardi. Diminuiscono i capi importati, anche se resta chiaro che l'Italia dipende strutturalmente da allevatori esteri per la riproduzione del bestiame, mentre appare molto più solida la posizione italiana nei successivi anelli del processo produttivo, a partire dagli ingrassatori; il sottosettore resta comunque vulnerabile nei confronti di mutamenti dei corsi valutari. Il calo della produzione nell'Unione Europea in alcuni segmenti potrà portare nel prossimo futuro a rialzi delle quotazioni; si intravede peraltro la tendenza ad un'ulteriore crescita della penetrazione delle importazioni in Italia.

Il forte dinamismo degli acquisti dall'estero di prodotti agricoli prevalentemente importati, che salgono a 4.313 miliardi in valore (con un aumento del 36,4%) è dovuto anche al rialzo delle quotazioni. In particolare quella del caffè viene sostenuta in corso d'anno da accordi tra alcuni produttori tesi a limitare l'offerta; non si può peraltro escludere che tali accordi abbiano durata limitata, come in passato è accaduto.

Le importazioni di prodotti della silvicoltura crescono a tassi vicini a quelli medi di settore (13,7%), raggiungendo i 1.268 miliardi. Trascurabili restano le esportazioni.

Positivo appare l'andamento delle vendite all'estero di prodotti della pesca, che crescono a 351 miliardi (21,9%), mantenendosi peraltro largamente al di sotto delle importazioni, che si portano a 2.643 miliardi (11,6%). Il saldo peggiora di 211 miliardi, scendendo a quota -2.292.

Minerali e prodotti non metallici

A esportazioni in lieve rallentamento si contrappongono importazioni in valore molto dinamiche. L'evoluzione contenuta dei prezzi sottende una competizione sempre più accesa per accaparrarsi quote di mercato.

Accelera decisamente nel 1995 la produzione del settore (7,9% l'aumento in volume), portandosi in prossimità del massimo decennale, che risale al 1990 (cfr. tav. C/39). Meno dinamici appaiono i prezzi alla produzione (3,6%)[39]. Al buon risultato contribuiscono sia la domanda interna, che permette al fatturato nazionale di aumentare dell'8,5%, sia quella estera, che accelera lievemente rispetto al 1995 (17,2%). Ne consegue un consistente aumento del fatturato totale (10,7%).

[39] Nel 1995 rispetto all'anno precedente l'aumento dei prezzi alla produzione per l'industria manifatturiera nel suo complesso è del 7,9%.

Nell'industria dei materiali da costruzione, vetro e ceramica resta sostanzialmente invariata la percentuale di aziende che denunciano l'esistenza di fattori negativi che influenzano le esportazioni, anche se oltre al fattore costi e prezzi esse sottolineano anche le difficoltà di ordine amministrativo. Subisce un sostanzioso ribasso (da 21 a 6%), pur restando positivo, il saldo tra le imprese che praticano prezzi più alti all'estero che in Italia e quelle che si comportano in maniera opposta.

Cresce di 1.367 miliardi il saldo commerciale del settore, mentre restano pressoché stazionari il saldo normalizzato (42,8%), il tasso di copertura reale (0,7%) e la ragione di scambio (-0,3%; cfr. tavv. C/12 e C/13).

Le esportazioni si portano a 15.293 miliardi (+17,2%), grazie a incrementi delle quantità (10%) e dei prezzi (6,5%). Si determina quindi un modesto aumento della propensione all'esportazione (da 24 a 24,5%). Com'è noto, alcuni sottosettori e in particolare quello delle piastrelle sono ben più orientati verso le esportazioni della media della branca. La profittabilità relativa all'esportazione cresce a sua volta, del 2,8% (cfr. tavv. C/16 e C/18).

Al contempo si registra un aumento delle importazioni, che passano da 5.251 a 6.125 miliardi (+16,6%), grazie a variazioni delle due componenti, volumi e prezzi, rispettivamente del 9,3 e del 6,7%. Continua a crescere, sia pure molto lievemente, la penetrazione delle importazioni a prezzi costanti, all'11,7%, nonostante la loro competitività si riduca per il terzo anno consecutivo (-3%; cfr. tavv. C/17 e C/19).

Oltre la metà delle esportazioni settoriali si dirige verso l'Unione Europea, dove esse aumentano con un tasso simile a quello medio; leggermente più lenta appare la crescita registrata verso gli altri paesi industriali (cfr. graf. 6.8 e tav. C/41). Continua l'espansione, con ritmo molto sostenuto, delle vendite nei paesi in transizione e nei paesi in via di sviluppo asiatici. La quota di mercato dei paesi UE sulle importazioni italiane si riduce dal 70 al 68%, a vantaggio di tutte le altre aree.

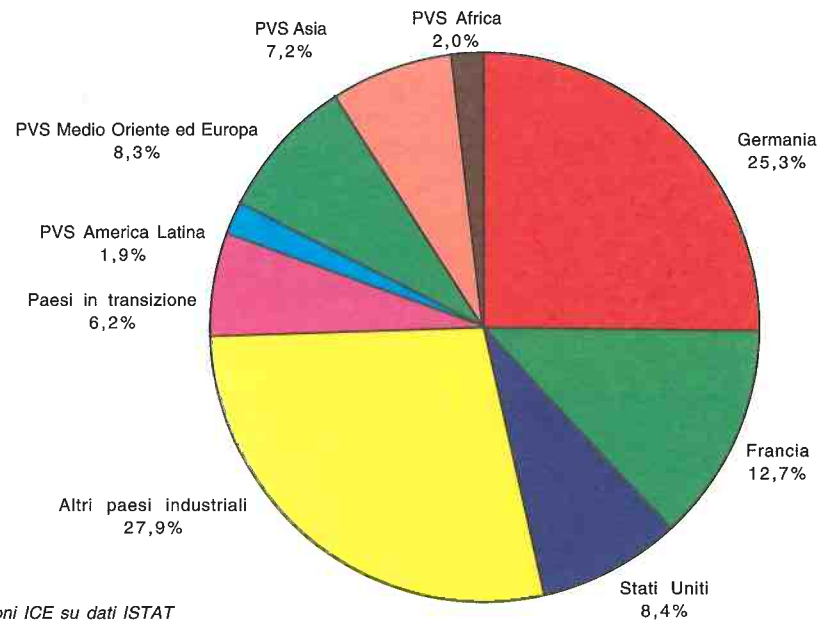


Grafico 6.8

Nei primi nove mesi del 1995 le importazioni dei sette principali paesi industriali (G7) in questo settore, espresse in dollari correnti, crescono ad un tasso del 14%, assai inferiore alla crescita media delle loro importazioni di manufatti (20%). La quota dell'Italia su tale mercato recupera tre decimi di punto, portandosi all'8,6%[40]. Cresce anche la quota della Germania, a spese di quelle della Francia e del Belgio, che rimane il primo fornitore. Tra i paesi in via di sviluppo, prosegue la discesa della quota delle NIEs, che tocca il minimo decennale, a tutto vantaggio della Cina; gli altri PVS asiatici conservano le posizioni raggiunte (16%). Il buon andamento della quota italiana discende da miglioramenti in Canada, Francia, Germania e Stati Uniti; un peggioramento si registra invece nel Regno Unito.

Tutti in aumento appaiono i saldi dei sottosettori (cfr. tav. C/40). Offrono un contributo determinante al risultato generale i due punti di forza della branca, ovvero pietre e prodotti non metalliferi e prodotti in ceramica, mentre pressoché stazionario appare il *surplus* del vetro.

Nel sottosettore materiali da costruzione[41] le esportazioni rallentano lievemente, pur conservando un ritmo di crescita notevole (23,8%) e si portano a 1.365 miliardi. Accelerano le importazioni, che raggiungono i 1.636 miliardi (10,7%); ne risulta un saldo negativo per 271 miliardi, con un miglioramento di 104. A fronte di una tendenza all'aumento delle importazioni di cemento e della loro incidenza sulla domanda, va affermandosi anche una maggiore propensione all'esportazione, che potrebbe essere dovuta al ristagno del mercato interno e all'esistenza di ampi margini di capacità produttiva inutilizzata.

Il buon risultato delle esportazioni di pietre e prodotti minerali non metalliferi, che crescono del 13,8% fino a 3.312 miliardi, è tale da superare largamente il pur ampio aumento percentuale (33,8%) delle importazioni, che restano su valori assoluti molto contenuti (368 miliardi). Il saldo settoriale sale dunque di 308 miliardi, raggiungendo quota 2.944.

Risultati estremamente positivi si registrano per il sottosettore del vetro, dove le esportazioni accelerano portandosi a 2.914 miliardi (22,5%). Anche le importazioni si mostrano molto brillanti, crescendo del 23,5% a 2.253 miliardi. Il saldo aumenta di 108 miliardi. Sviluppi interessanti si segnalano sui mercati dell'Europa orientale, in particolar modo per i prodotti destinati a usi edili, mentre rallentano le esportazioni di vetro cavo, dopo l'*exploit* degli scorsi anni.

Nel sottosettore dei prodotti in ceramica le esportazioni decelerano e le importazioni accelerano, raggiungendo rispettivamente quota 7.061 e 1.074 miliardi. Il saldo prosegue la sua crescita, portandosi a 5.987 miliardi. Il rallentamento delle esportazioni nel segmento delle piastrelle può attribuirsi da un lato alla riduzione della domanda in importanti mercati di sbocco, in primo luogo quello tedesco, dall'altro alla concorrenza agguerrita da parte di produttori esteri molto dinamici, in particolare spagnoli, ma anche turchi, brasiliani, indonesiani e cinesi. Aumenta rapidamente la produzione italiana, che resta al primo posto nel mondo sotto il profilo quantitativo, ma l'evoluzione ancora più celere di quella spagnola lascia intuire che la pressione competitiva da parte dei produttori iberici sia destinata ad aumentare[42]. Si attiva inoltre un processo di spostamento della produzione verso tipologie di beni a maggior valore aggiunto, grazie a investimenti e opportune politiche di commercializzazione. Perplessità tra gli operatori sollevava in corso d'anno l'introduzione di barriere non tariffarie all'importazione di piastrelle in Polonia, poi rientrata a seguito di negoziati; si attende un abbattimento degli elevati dazi doganali statunitensi.

Migliora di quaranta miliardi il saldo degli altri gruppi, grazie a un aumento delle esportazioni a 642 miliardi (23,9%), non controbilanciato dalle importazioni che crescono dell'11,9%, pur rallentando rispetto al 1994 e raggiungendo quota 792 miliardi.

---

[40] Occorre tenere presente che le quote sono calcolate sui valori in dollari a prezzi correnti e quindi risentono non soltanto delle dinamiche relative delle quantità, ma anche delle fluttuazioni dei prezzi dei beni e dei cambi. Questi ultimi, in periodi di ampie oscillazioni come l'attuale esercitano un impatto nominale molto forte sulle quote e sulla graduatoria dei fornitori che in base ad esse si può costruire. Tuttavia l'interesse di questi dati è indiscutibile: un aumento di una quota di mercato a prezzi correnti può derivare tanto da una crescita delle quantità esportate superiore alla dinamica della domanda, quanto dalla capacità di imporre con successo prezzi più elevati di quelli dei concorrenti, grazie a fattori qualitativi di competitività.
La banca-dati è stata costruita per l'ICE dalla società DRI McGraw-Hill 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). I dati sono aggiornati a settembre 1995 per tutti i paesi europei e i G7 e a tutto il 1995 per gli altri paesi. Si veda anche la pubblicazione mensile "*Scambi con l'estero. Note di aggiornamento*" realizzata dall'Osservatorio economico del Ministero del commercio con l'estero in collaborazione con l'Ufficio studi economici dell'ICE.

[41] Ai fini del presente Rapporto si sono create due aggregazioni, denominate "materiali da costruzione" e "altri gruppi"; la prima comprende i gruppi NACE - CLIO 231 (materiali da costruzione), 242 (cemento, calce e gesso), 241 (materiali da costruzione in terracotta) e 243 (materiali da costruzione), la seconda i gruppi NACE - CLIO 232 (sali di potassio e di fosfati), 233 (salgemma e sale marino), 239 (altri minerali e torba), 244 (articoli in amianto) e 246 (mole e altri prodotti abrasivi).

[42] Cfr. Prometeia e Banca Commerciale Italiana "*Analisi dei settori industriali*", Bologna - Milano febbraio 1996, p. 59.

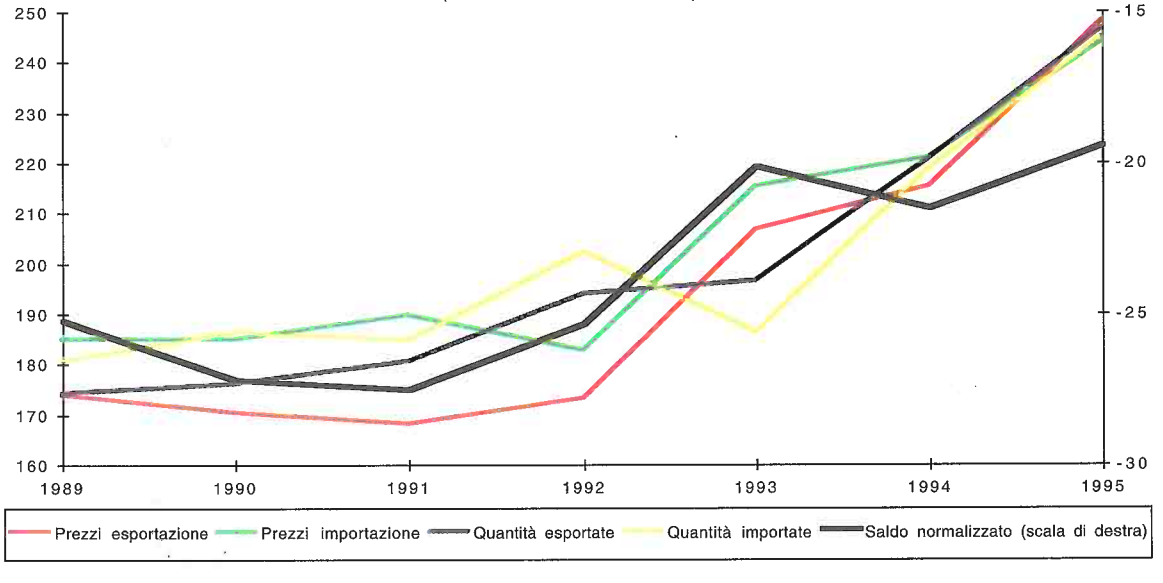
Prodotti chimici

Il settore accentua il proprio grado di apertura internazionale. Si registra però un rafforzamento della competitività di prezzo dei produttori esteri, facilitato dagli aumenti dei listini decisi dalle aziende italiane, che si avvantaggiano della svalutazione giocando la carta dei rincari in lire. Come è ovvio, in presenza di una domanda non certo brillante come quella che si prospetta nei mesi a venire, tale comportamento presenta seri rischi sul piano del mantenimento delle quote di mercato, che peraltro nel 1995 restano costanti in valore.

Si consolida, anche se su un tasso leggermente inferiore a quello del 1994 (2,1%), la ripresa produttiva del settore, che nella prima metà degli anni novanta aveva avuto un andamento piuttosto altalenante (cfr. tav. C/53). I prezzi alla produzione fanno registrare un aumento superiore alla media (13,9%). Il favorevole risultato complessivo del settore è il frutto di incrementi più sostenuti nella prima parte dell'anno e di un rallentamento verificatosi nella seconda. Restano al di sotto della media manifatturiera gli incrementi delle componenti nazionale (11,5%) ed estera (21,8%) del fatturato globale del settore (14,3%).

Cresce notevolmente nell'industria chimica e in quella dei derivati del petrolio la percentuale di aziende che lamentano l'esistenza di fattori negativi che influenzano le esportazioni. La causa principale viene indicata nel divario tra costi e prezzi in Italia e all'estero, particolarmente avvertito nel sottosettore della chimica per l'industria e l'agricoltura. Nel caso dell'industria chimica di base influiscono anche i tempi di consegna più lunghi. Per l'industria della trasformazione delle materie plastiche, si riduce l'importanza dei fattori negativi rispetto al 1994; restano al primo posto i differenziali tra prezzi o costi, mentre al secondo troviamo la differente qualità dei prodotti rispetto ai concorrenti esteri. Il saldo relativo al confronto tra listini nazionali ed esteri resta invariato nell'industria chimica, aumenta in quella dei derivati del petrolio e si contrae nella trasformazione delle materie plastiche.

Il saldo della branca peggiora di 1.776 miliardi portandosi a -15.231, il minimo decennale, e confermando la tendenza alla diminuzione incominciata nel 1994. Allo stesso tempo il saldo normalizzato, dato il forte dinamismo delle esportazioni, migliora di quasi due punti percentuali, portandosi a -19,4%. A tal proposito appare interessante il grafico 6.9, che mostra l'importanza, durante tutto l'ultimo triennio, dell'andamento dei prezzi nel modellare la prestazione commerciale del settore. Resta pressoché stazionario rispetto al 1994 il tasso di copertura reale (-0,2%), mentre migliora la ragione di scambio (4,5%), portandosi al massimo decennale.



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.9

Le esportazioni di prodotti chimici accelerano fortemente, toccando i 31.539 miliardi, con un tasso di crescita pari al 28,6%. Entrambe le componenti, volumi e prezzi, contribuiscono a tale risultato, con incrementi rispettivamente dell'11,6 e del 15,3%. Il favorevole andamento delle vendite all'estero determina un ulteriore aumento della propensione a esportare che, misurata a prezzi costanti, tocca il 25,2%; contribuisce al risultato positivo anche la crescita della profittabilità relativa all'esportazione (1,1%).

Anche le importazioni mettono a segno un notevole rialzo, passando da 37.982 a 46.770 miliardi (con un aumento del 23,1%), ma in questo caso sono le quantità a muoversi più rapidamente (11,9%) rispetto ai prezzi (10,3%). La penetrazione delle importazioni cresce di oltre due punti, raggiungendo il livello massimo del decennio (34,6%). Dopo lo scivolone del biennio 1993 - 94, risale la competitività delle importazioni, guadagnando il 3,3%.

L'incremento delle esportazioni verso i paesi UE, che assorbono il 54% del totale, appare lievemente inferiore alla media. Con l'eccezione dell'EFTA, le vendite nei paesi industriali realizzano aumenti sostenuti ma di entità inferiore a quelli che si registrano nei paesi in via di sviluppo e in transizione. Tra i PVS appaiono particolarmente dinamiche le esportazioni dirette verso l'America Latina e il Medio Oriente. Anche dal lato delle importazioni si notano tendenze simili a quelle ora accennate; colpisce il raddoppio, rispetto al 1993, dei flussi in entrata dai paesi in transizione.

La domanda di importazioni di prodotti chimici da parte dei G7 cresce molto rapidamente nei primi nove mesi del 1995 (26,6% in dollari correnti). Gli esportatori italiani conservano immutata la propria quota di mercato (3,7%). Guadagnano posizioni Regno Unito, Belgio, Paesi Bassi, e l'aggregato altri UE, a discapito di Francia, EFTA[43] e Stati Uniti. Un lieve miglioramento si registra anche per i paesi dell'Europa centro - orientale, che raggiungono il 3% del totale. L'invarianza della quota italiana è il prodotto di lievi scostamenti dal risultato del 1994 nella maggior parte dei mercati dei G7 singolarmente presi, e di una diminuzione più consistente (da 3,9 a 3,4%) nel Regno Unito, dove al contempo si registra una rapidissima crescita delle importazioni (29,2%).

Nel settore chimico la crescita dei prezzi alla produzione e all'esportazione praticati dalle imprese italiane supera nettamente il tasso di svalutazione della lira. Ne conseguono perdite di competitività anche sul mercato interno - dove pure i prezzi delle importazioni accelerano la propria crescita - che sono la contropartita dell'incremento dei margini unitari di profitto. Tuttavia la dinamica dei prezzi non è uniforme tra i diversi sottosettori, in particolare nella prima parte dell'anno. Infatti le aziende della chimica primaria, sull'onda di consistenti rincari delle materie prime, della perdurante svalutazione e di un aumento della domanda a fini cautelativi, modificano i listini al rialzo, mentre quelle della chimica secondaria per vari motivi non trasferiscono tali aumenti sui prezzi. Secondo alcuni centri di ricerca, la crescita sostenuta delle importazioni potrebbe essere dovuta a fattori diversi dalla competitività di prezzo, fra i quali un parziale spiazzamento delle vendite di prodotti nazionali sul mercato interno a favore delle esportazioni e i tagli di capacità produttiva operati con le ristrutturazioni, che avrebbero comportato una diminuzione dei margini di manovra di fronte alla decisa accelerazione della domanda.

Vi sarebbe stato negli ultimi anni un più pronunciato orientamento all'estero delle aziende del settore, sotto varie forme, anche diverse dalle esportazioni[44], che avrebbe ridisegnato la geografia della redditività nei vari sottosettori, in favore di quelli più votati all'esportazione, restando quest'ultima, come si è accennato, la componente più dinamica della domanda. Diventa più metodico e ordinato l'approccio delle imprese ai mercati esteri, e si lanciano iniziative di formazione del personale addetto alla commercializzazione su tali mercati[45].

---

[43] Per consentire la comparabilità dei dati con quelli di periodi anteriori, si sono mantenuti gli aggregati "UE" ed "EFTA + Turchia" (per brevità, EFTA nel testo) così com'erano nelle precedenti edizioni del *Rapporto,* senza quindi tener conto delle variazioni verificatesi nella loro composizione dopo l'ingresso nell'Unione Europea di Svezia, Finlandia e Austria (v. anche la nota statistica nell'Appendice).

[44] Si è ipotizzato a tale riguardo che il buon andamento delle esportazioni sia dovuto alla "capacità delle imprese italiane - di tutte le dimensioni - di cogliere le opportunità competitive e di orientarsi all'estero con coraggio e con investimenti importanti nella commercializzazione e nel *marketing*. Molte imprese hanno anche dimostrato di aver colto l'importanza della crescita esterna e le opportunità derivanti dalla collaborazione con le altre imprese". Cfr. Federchimica "Panel *congiunturale Federchimica*", Milano aprile 1996, p. 14.

[45] Tra queste va annoverata quella realizzata da ICE e Federchimica e dedicata ai *manager* delle aziende del settore, che si inscrive nel quadro di una più ampia collaborazione tra i due Enti.

Venendo all'analisi dell'andamento dei sottosettori, si nota che quattro fra essi vedono peggiorare il proprio saldo, mentre altri quattro fanno registrare un miglioramento (cfr. tav. C/54).

Il saldo del sottosettore petrolchimica e carbonchimica peggiora notevolmente (-1.913 miliardi), attestandosi a -10.064. Crescono del 33,1% i valori esportati portandosi a quota 12.551 miliardi, mentre le importazioni progrediscono del 28,7%, a 22.615 miliardi. Fa registrare un peggioramento anche il saldo degli altri prodotti chimici di base, che diminuisce di 347 miliardi, a quota -2.501, grazie a un consistente incremento delle importazioni (19,4%) che raggiungono i 4.694 miliardi e nonostante la buona prestazione delle esportazioni, che accelerano notevolmente la propria crescita (23,4%), toccando i 2.193 miliardi.

Per quanto riguarda in genere i prodotti chimici di base, beneficiati da un andamento favorevole delle esportazioni, la seconda metà dell'anno appare connotata da una diminuzione dell'attività e anche delle vendite all'estero: si raffredda la domanda proveniente dai paesi industriali, dove vengono smaltite le scorte accumulate durante i rialzi di prezzo, e dalla Cina, sulla quale aumenta la pressione competitiva, anche a causa dell'ampliamento di capacità produttiva realizzato in Estremo Oriente[46]. Nel complesso il sottosettore mostra una certa inclinazione ad aumentare, sia in entrata che in uscita, i flussi di scambi con l'Europa orientale. All'interno dei sottosettori, si distinguono segmenti con prestazioni molti diversificate. Prosegue il disimpegno dai mercati esteri delle aziende produttrici di fertilizzanti[47]. Decisamente buono, anche se dovuto perlopiù alla dinamica dei prezzi, appare invece il risultato delle materie plastiche.

Migliora il saldo del sottosettore intonaci, pitture e vernici, portandosi a 340 miliardi, grazie a un balzo in avanti delle esportazioni (34,1%), che raggiungono i 1.251 miliardi e a una crescita meno rapida (16,9%) delle importazioni, che toccano i 911 miliardi.

Resta pressoché stazionario il disavanzo degli altri prodotti chimici per industria e agricoltura (-1.529 miliardi), nonostante la buona prestazione delle esportazioni, che si portano a 4.274 miliardi (+19,5%). Le importazioni crescono del 14,9% a 5.803 miliardi. I segmenti dei prodotti intermedi e dei fitofarmaci fanno registrare un aumento dei volumi esportati inferiore alla media dell'industria chimica e stimato da alcuni osservatori in prossimità del 10%. Sviluppi interessanti si prospettano sui mercati dell'Estremo Oriente, che appaiono attraenti non solo dal lato della commercializzazione, ma anche da quello dell'acquisizione o costruzione di stabilimenti produttivi; va peraltro sottolineata la capacità competitiva crescente dei produttori dell'area. Si segnala inoltre una tendenza ad acquisire fattori produttivi per lavorazioni di livello tecnologico più evoluto laddove siano più convenienti e quindi a delocalizzare fasi dei processi produttivi considerati tecnologicamente "maturi".

I prodotti farmaceutici sono il sottosettore connotato dal tasso d'incremento delle esportazioni maggiore (36,3%) tra quelli afferenti alla branca in esame. Le vendite all'estero raggiungono i 5.689 miliardi, contro i 5.649 delle importazioni (+22,8%), consentendo al saldo di cambiare segno per la prima volta dopo anni, e di raggiungere un avanzo di 40 miliardi, con un miglioramento di 469. Si conferma dinamico in particolare il segmento delle sostanze di base per l'industria farmaceutica. La rapida crescita delle esportazioni di prodotti farmaceutici nel 1995 viene agevolata, secondo alcuni osservatori, dal fenomeno delle esportazioni parallele di prodotti finiti verso grossisti esteri, sostanzialmente dovuto alla debolezza delle quotazioni della lira[48]. Da più parti si sottolinea, come fattore di limitazione della competitività dell'Italia nel sottosettore, la scarsità di risorse destinate a ricerca e sviluppo. Le aziende produttrici e le loro organizzazioni lamentano i condizionamenti sulla redditività delle vendite posti dalla politica del governo in materia di prezzi dei farmaci, che contribuirebbe a scoraggiare l'attuazione di congrui investimenti. Una delle reazioni ai ribassi imposti ai listini è la cessazione della commercializzazione di alcune specialità farmaceutiche estere, ritenuta non conveniente dalle case produttrici.

Migliora, confermando il segno positivo acquisito nel 1994, il saldo del sottosettore saponi, detersivi sintetici, profumi, che aumenta di 156 miliardi, raggiungendo quota 191. Le esportazioni crescono del 22,3%, portandosi a 1.915 miliardi, contro un incremento del 12,6% delle importazioni, che raggiungono i 1.724 miliardi. Il segmento dei cosmetici, prevalentemente orientato verso il mercato interno, consegue comunque favorevoli risultati all'esportazione, grazie anche alla prontezza nel rispondere alla crescita della domanda mostrata dalle imprese di minori dimensioni[49].

---

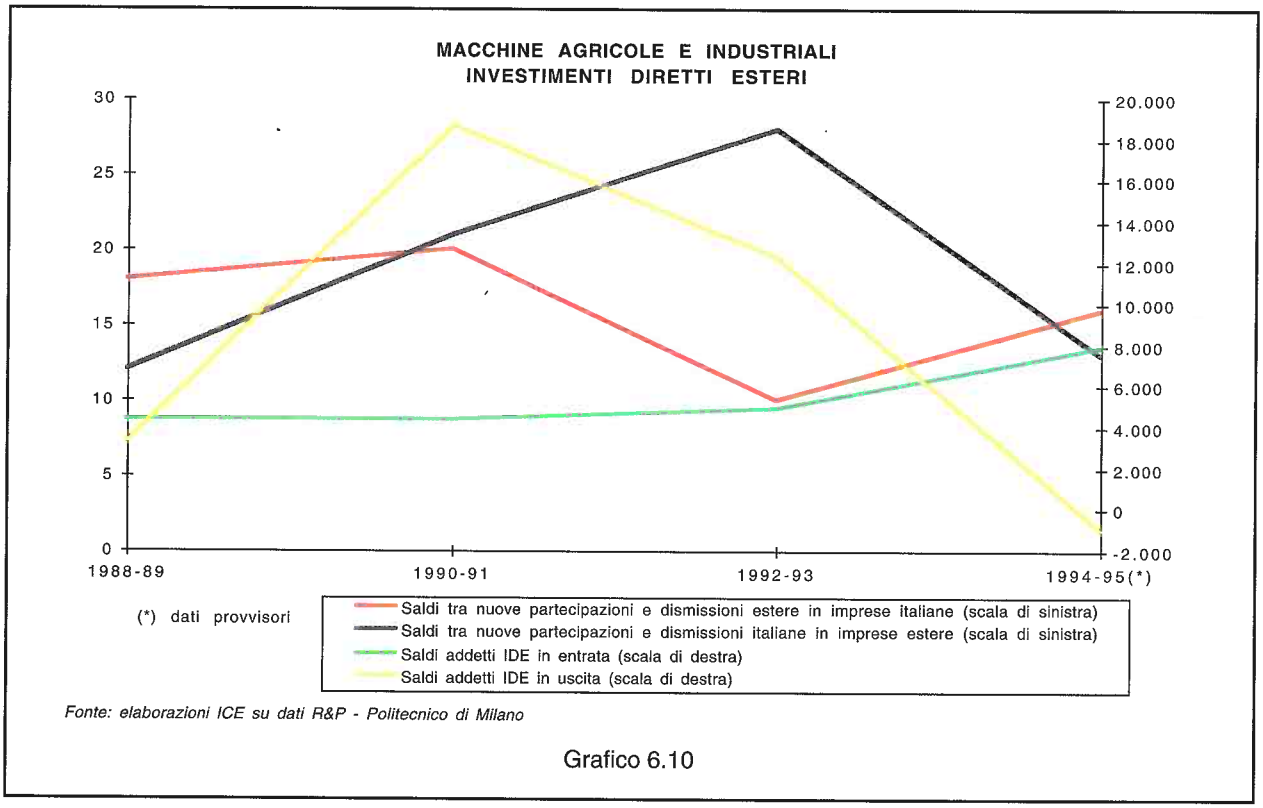
[46] Cfr. Federchimica, *op. cit.*, pp. 23 - 25.
[47] Cfr. Prometeia e Banca Commerciale Italiana, *op. cit.*, p. 65.
[48] Cfr. Prometeia e Banca Commerciale Italiana, *op. cit.*, p. 154.
[49] Cfr. Federchimica, *op. cit.*, p. 33.

Si riduce lievemente il deficit degli altri prodotti destinati al consumo domestico (pari a 896 miliardi) grazie al favorevole andamento delle esportazioni, che passano a 1.378 miliardi (+29,6%), contro una crescita delle importazioni dell'11,4%, fino a 2.274 miliardi. Particolarmente dinamici appaiono i segmenti degli insetticidi e dei detergenti tradizionali, anche grazie alla maggiore propensione all'esportazione delle imprese[50].

Peggiora di 351 miliardi il saldo del sottosettore fibre artificiali e sintetiche, giungendo a -809 miliardi, a causa di una crescita del 13,8% delle esportazioni, che raggiungono i 2.290 miliardi, inferiore a quella delle importazioni, che salgono del 25,4% a 3.099 miliardi. Secondo alcuni centri di ricerca si sarebbe verificato un forte aumento dei prezzi[51]. La produzione e l'interscambio del sottosettore risentono nel 1995 di alcuni fattori comuni ad altri rami produttivi, come lo smaltimento delle scorte avvenuto nella seconda metà dell'anno e il rialzo dei listini sulla spinta degli aumenti di prezzo delle materie prime. Si somma a ciò la pressione competitiva di importanti produttori esteri e la diminuzione delle vendite in Cina[52]. Le più importanti aziende del sottosettore perseguono una politica di innovazione che nel medio periodo potrà dare risultati in termini di maggiore competitività.

Macchine agricole e industriali

Il 1995 appare come un anno eccezionale per le imprese della branca macchine agricole e industriali, che conseguono importanti risultati su tutti i terreni qui considerati, riuscendo ad aumentare le vendite in volume, in Italia e all'estero, senza che ciò si rifletta sui prezzi oltre una ragionevole misura. Mentre sul piano interno ciò è in parte frutto di interventi di politica economica, altrettanto non può dirsi per il successo all'estero, che va ricondotto non solo alla competitività di prezzo, mantenuta dai produttori anche sacrificando una parte dei vantaggi della svalutazione, ma anche a fattori di tipo qualitativo e organizzativo. È probabilmente grazie a questi fattori che un saldo positivo tra nuove partecipazioni e dismissioni estere in imprese italiane viene conseguito anche nel biennio 1994 - 1995, quando peraltro assume segno negativo il saldo, in termini di addetti, relativo al flusso in senso inverso, confermando una tendenza discendente iniziata nel biennio precedente (cfr. grafico 6.10).



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

Grafico 6.10

[50] Cfr. Federchimica, *op. cit.*, p. 32.
[51] Cfr. Federchimica, *op. cit.*, p. 26.
[52] Cfr. Prometeia e Banca Commerciale Italiana, *op. cit.*, p. 127.

Cresce del 18,8% la produzione industriale del settore in volume, mentre i prezzi alla produzione si mantengono al di sotto della media manifatturiera, facendo segnare un incremento del 5,8% (cfr. tav. C/73). Entrambe le componenti della domanda offrono un contributo notevole alla crescita dei volumi prodotti. Gli indicatori di fatturato segnalano infatti una netta accelerazione per quello interno (19,2% la variazione rispetto al 1994) e una lieve decelerazione per quello estero (25,2%); ne risulta un forte aumento del dato complessivo, di oltre 5 punti superiore alla media manifatturiera. All'interno di tendenze degli ordinativi interni ed esteri analoghe a quelle descritte per le componenti del fatturato, si nota una decelerazione degli ordinativi totali rispetto al 1994, che è il sintomo di un rallentamento, in prospettiva, dell'attività produttiva.

Le principali difficoltà segnalate dalle aziende esportatrici sono i tempi di consegna più lunghi e i finanziamenti meno facili: entrambi erano stati sottolineati anche nel 1994, ma per il primo l'incidenza si rafforza notevolmente, a riprova dell'ottimo andamento degli ordinativi, che stentano a essere evasi con prontezza. Sul confronto tra i prezzi, il saldo delle risposte si mostra stazionario, anche se diminuiscono, in ragione d'anno, le imprese che praticano prezzi indifferenziati; si nota peraltro, sul finire del 1995, un aumento del numero di imprese che praticano prezzi più bassi all'esportazione.

Il saldo di settore cresce di 5.742 miliardi, portandosi a quota 40.508 e raddoppiando rispetto al 1991. Peraltro il saldo normalizzato, a causa dell'impennata delle importazioni, perde quasi quattro punti, attestandosi al 45,8%. Decrescono anche il tasso di copertura reale (-4,9%), per il secondo anno consecutivo, e la ragione di scambio (-4,8%).

Accelerano rispetto al 1994 le esportazioni, aumentando del 23,1% a 64.510 miliardi. L'incremento è perlopiù determinato dal notevolissimo progresso delle quantità (21%) e solo marginalmente da quello dei prezzi (1,6%). Cresce ancora la propensione a esportare a prezzi costanti, che raggiunge un nuovo massimo a quota 56%, nonostante la profittabilità relativa all'esportazione decresca (-4%).

Del 36,1% crescono le importazioni, giungendo a 24.002 miliardi; anche qui le quantità offrono il principale contributo (27,3%), mentre i prezzi tornano ad aumentare (6,7%). La penetrazione delle importazioni progredisce ulteriormente, di due punti (fino al 31,4%) tornando vicina al massimo decennale, anche se la competitività delle importazioni decresce lievemente (-0,9%).

Resta sostanzialmente invariato, attorno al 45%, il peso dell'Unione Europea sul totale delle esportazioni del settore, grazie a un tasso di crescita prossimo a quello medio (cfr. tav. C/75). Variazioni particolarmente consistenti si registrano per i paesi EFTA, gli altri paesi industriali, i paesi in transizione e i PVS dell'Asia. Nel resto dell'area in via di sviluppo si notano invece prestazioni molto inferiori alla media. I paesi industriali si avvantaggiano in misura consistente del balzo in avanti delle importazioni. L'area formata da Australia, Giappone e Nuova Zelanda aumenta la propria quota sugli acquisti italiani dall'estero, così come quella composta dai PVS; entrambe comunque mantengono un peso sul totale ancora modesto, pari rispettivamente al 7,3 e al 4,9%.

Misurate in dollari correnti, sono molto dinamiche le importazioni di macchine agricole e industriali dei G7 nei primi nove mesi del 1995 (cfr. tavv. C/79 e sgg.). La quota dell'Italia torna a crescere, riportandosi sul livello del 1993, così come quelle di Germania, Giappone, Europa centro - orientale e paesi asiatici. Perdono posizioni invece EFTA e USA. La favorevole evoluzione della quota italiana è il risultato di incrementi in Canada e Germania e di flessioni in Giappone e Regno Unito.

La rapidissima crescita delle importazioni è determinata in buona parte dai provvedimenti di politica economica volti a incentivare gli investimenti (legge 489/94), che contribuiscono a saturare la capacità produttiva di molti sottosettori e spingono gli acquirenti nazionali a rivolgersi all'estero, anche per rispettare i limiti temporali di applicazione dei provvedimenti stessi. I limiti della capacità produttiva del settore vengono quindi evidenziati dall'evoluzione congiunturale; secondo alcuni centri di ricerca gli investimenti, aumentati negli ultimi due anni, dovrebbero crescere ulteriormente nel prossimo futuro, permettendo un graduale adeguamento delle risorse produttive alla domanda. I rincari che interessano molti semilavorati non vengono trasferiti completamente sui prezzi alla produzione e ciò limita la redditività di quelle aziende che ne usano in gran quantità.

Tutti i saldi dei sottosettori aumentano nel 1995, contribuendo a determinare il favorevole risultato complessivo descritto poco più sopra (cfr. tav. C/74). Si rileva peraltro una tendenza altrettanto diffusa all'aumento delle importazioni, con un ritmo considerevolmente più rapido di quello delle esportazioni; il divario si riflette nell'evoluzione al ribasso dei saldi normalizzati di tutti i sottosettori.

Per il sottosettore delle macchine e trattori agricoli, il forte incremento del saldo, che guadagna 540 miliardi portandosi a quota 2.786, è ottenuto grazie alla rapida crescita delle esportazioni fino a 3.503 miliardi (26,9%) e nonostante l'impennata delle importazioni (39,2%), che restano di ammontare contenuto, pari cioè a 717 miliardi. Prosegue nel 1995 la favorevole congiuntura incominciata già nel 1994. Secondo esponenti del mondo imprenditoriale le esportazioni verso i paesi extraeuropei e i paesi in via di sviluppo fanno registrare risultati particolarmente buoni, mentre la lusinghiera prestazione complessiva appare positivamente influenzata dall'ampiezza della gamma e dalle innovazioni tecnologiche introdotte nei prodotti offerti. Alcuni centri di ricerca peraltro sollevano dubbi in ordine alla propensione delle imprese del sottosettore a operare nei mercati più lontani e meno tradizionali, sottolineando anche il forte aumento della penetrazione delle importazioni verificatosi nel 1995[53].

Anche per le macchine utensili il saldo di settore cresce ulteriormente, giungendo a 3.410 miliardi. Alla forte accelerazione delle esportazioni, che salgono del 26,6% a 6.664 miliardi, si contrappone una progressione ancora più rapida delle importazioni, che aumentano del 39,8% a 3.254 miliardi. Tra la fine del 1994 e il 1995 il sottosettore attraversa una fase di rapidissima ripresa, dovuta a diversi fattori che operano congiuntamente, come la crescita della domanda in favore di importanti settori clienti, le già richiamate misure di politica economica e l'effetto di traino provocato dall'ottimo andamento delle vendite all'estero. Ne risulta una saturazione della capacità produttiva, che influisce solo marginalmente sui prezzi alla produzione a causa, secondo alcuni osservatori, della pressione competitiva delle importazioni, che aumentano rapidamente, pur non conseguendo, rispetto al biennio precedente, significativi incrementi delle quote sul mercato italiano[54].

Il saldo del sottosettore macchine tessili e da cucire aumenta di 185 miliardi, nonostante la crescita delle importazioni (30,6%) che toccano i 1.879 miliardi, pur rallentando rispetto al 1994, e grazie invece alla buona prestazione delle esportazioni, che si portano a 3.773 miliardi (19,9%). Si conferma nel 1995 la favorevole congiuntura per le esportazioni del sottosettore, grazie anche al livello tecnologico raggiunto dai macchinari italiani e al miglioramento dei servizi di assistenza post-vendita. Dopo il brusco arretramento delle esportazioni in Cina avvenuto nel 1994, le vendite italiane tornano a crescere, in particolar modo nella seconda metà del 1995. Fattore importante di competitività su quel mercato sembra essere la possibilità di offrire agevolazioni creditizie agli acquirenti. Migliori risultati vengono raggiunti in altri paesi extra - europei, come gli Stati Uniti e nei paesi in via di sviluppo, nonché sui mercati europei, dove si assiste a una ripresa degli investimenti produttivi nel sottosettore, testimoniata anche dal considerevole successo ottenuto dall'esposizione quadriennale ITMA, tenutasi a Milano.

Il saldo del sottosettore macchine per l'industria alimentare e chimica migliora di 994 miliardi, raggiungendo quota 8.169, grazie a un incremento, consistente ma inferiore alla media della branca, delle esportazioni, che crescono del 14,4% a 9.841 miliardi. In tale risultato complessivo può distinguersi una crescita più sostenuta delle macchine per l'industria alimentare, rispetto alle macchine per l'industria chimica, gomma e plastica. Anche le importazioni del sottosettore si mostrano piuttosto dinamiche, crescendo del 17,2% a 1.672 miliardi. Resta importante, per spiegare il successo all'estero del segmento delle macchine per l'industria alimentare, la capacità di adattare processi e prodotti a esigenze specifiche degli acquirenti. È questo un punto di forza anche per gli esportatori del segmento delle macchine per confezionamento e imballaggio, dove si registra un'evoluzione positiva delle vendite all'estero, in particolare verso i paesi di nuova industrializzazione e la Cina. Secondo alcuni osservatori, è auspicabile che gli esportatori migliorino i propri servizi di assistenza post-vendita.

Di 888 miliardi cresce il saldo del sottosettore macchine per miniere, metalli, edilizia, grazie a un aumento delle esportazioni del 24,5% a 8.536 miliardi e nonostante la forte crescita delle importazioni, che passano a 2.545 miliardi (45,3%). Prosegue la congiuntura favorevole per il sottosettore delle macchine per la ceramica, nel quale i prodotti italiani detengono il primato mondiale, grazie anche alla vicinanza territoriale e all'elevato livello di integrazione tra produttori di impianti e clienti italiani, che permettono di conseguire significative migliorie ed economie. Alcuni osservatori segnalano l'esistenza di notevoli opportunità nei paesi in via di sviluppo, che vengono solo parzialmente sfruttate anche perché le aziende esportatrici, di fronte all'impetuosa crescita della domanda, sono spinte

[53] Cfr. Prometeia e Banca Commerciale Italiana, *op. cit.*, p. 87 - 89.
[54] Cfr. Prometeia e Banca Commerciale Italiana, *op. cit.*, pp. 90 - 92.

a scegliere i mercati di più facile approccio. Uno spostamento verso i paesi asiatici si segnala invece per i produttori di macchine per il marmo, che peraltro non sempre riescono a trovare sbocchi nei paesi in via di sviluppo, anche a causa delle ridotte dimensioni medie delle aziende e di alcune lacune organizzative.

Resta pressoché stazionario il saldo del sottosettore ingranaggi e cuscinetti a sfere, a 469 miliardi (17 in più che nel 1994). La pur brillante dinamica delle esportazioni, che crescono del 36% toccando i 2.721 miliardi, è surclassata da quella delle importazioni, che raddoppiano rispetto al 1993, toccando i 2.252 miliardi (45,4%).

La posizione netta del sottosettore macchine per legno, carta, cuoio, lavaggio migliora di 330 miliardi, raggiungendo 3.622 miliardi. Le esportazioni salgono a 5.404 miliardi (20%), contro un'eccezionale progressione delle importazioni, che giungono a 1.782 miliardi (47%). Il sottosettore risente di un ristagno del mercato interno, compensato nella maggior parte dei casi da una dinamica positiva delle esportazioni. Nel 1995 il segmento delle macchine per il legno vede proseguire la fase espansiva iniziata nel 1993, anche se le esportazioni fanno registrare un rallentamento nel secondo semestre. La domanda appare in aumento nell'Asia del Sud-est e si indirizza verso i prodotti italiani anche grazie a una certa loro flessibilità, testimoniata fra l'altro dalla vasta gamma di tecnologie impiegate sulle macchine a controllo numerico. Per le macchine per l'editoria e la grafica l'andamento al rialzo delle esportazioni viene raggiunto grazie anche all'aumento delle vendite in paesi di nuova industrializzazione; la domanda estera offre un contributo particolarmente consistente nel segmento della lavorazione del cartone.

Di ben 2.314 miliardi cresce il saldo del vasto sottosettore altre macchine e apparecchi, che totalizza così 14.168 miliardi. Alla rapida progressione delle esportazioni, che con il 24,9% di aumento toccano i 24.068 miliardi, se ne contrappone una ancora più rapida delle importazioni, che si portano a 9.900 miliardi (33,6%).

Macchine per ufficio e strumenti di precisione

L'elevato grado di internazionalizzazione del settore traspare da tutti i punti di vista, ma la novità del 1995 è la stasi quasi completa dei valori medi unitari relativi ai due flussi di interscambio, che si accompagna a un recupero di competitività consentito dalla flessione dei prezzi alla produzione. La ripresa degli investimenti, seppure al rallentatore, in alcuni importanti mercati clienti e il crescente successo dei segmenti che producono beni di consumo, per tutti valga l'esempio dell'occhialeria, sono tra i fattori principali del buon andamento del settore nel 1995.

Per il secondo anno la produzione del settore cresce con un tasso a due cifre (18% in volume), mentre i prezzi alla produzione riflettono lievemente (-0,5%; cfr. tav. C/87). A far da traino è prevalentemente il sottosettore apparecchi medicali, di precisione, strumenti ottici e orologi (strumenti di precisione nel seguito), che fa registrare un incremento del 24,6% per il fatturato estero e del 12,5% per quello totale. Gli ordinativi esteri compiono un balzo in avanti, aumentando di quasi il 50%. Buono, ma inferiore alla media manifatturiera, appare il risultato complessivo (8,7%) del sottosettore fabbricazione di macchine per ufficio, di elaboratori e sistemi informatici, che nel 1994 era stato più brillante del primo. Qui le vendite sul mercato italiano restano pressoché stazionarie in valore, mentre più dinamiche si mostrano le vendite all'estero, per le quali si registra un aumento del 13,3%. Rallentano gli ordinativi esteri (12,8% rispetto al 30,3% del 1994), mentre quelli nazionali tornano ad aumentare, dopo una variazione negativa nel 1994. Resta invariata e su livelli bassi l'incidenza dei fattori negativi che influenzano le esportazioni tra le aziende del sottosettore strumenti di precisione intervistate dall'ISCO, mentre l'accento si sposta sui tempi di consegna più lunghi. Aumenta nettamente il saldo relativo al confronto tra prezzi all'esportazione e prezzi interni. Tra le imprese del sottosettore macchine per ufficio resta trascurabile l'incidenza dei fattori negativi e passa al di sotto dello zero il saldo del confronto tra listini nazionali ed esteri; il 75% delle imprese non li differenziano.

Di 401 miliardi peggiora il saldo settoriale, anche se il saldo normalizzato, grazie alla buona prestazione delle esportazioni, guadagna lievemente terreno (da -9,9 a -9,3). Il tasso di copertura reale migliora del 2,8%, mentre un lieve arretramento si registra per la ragione di scambio (-1,5%).

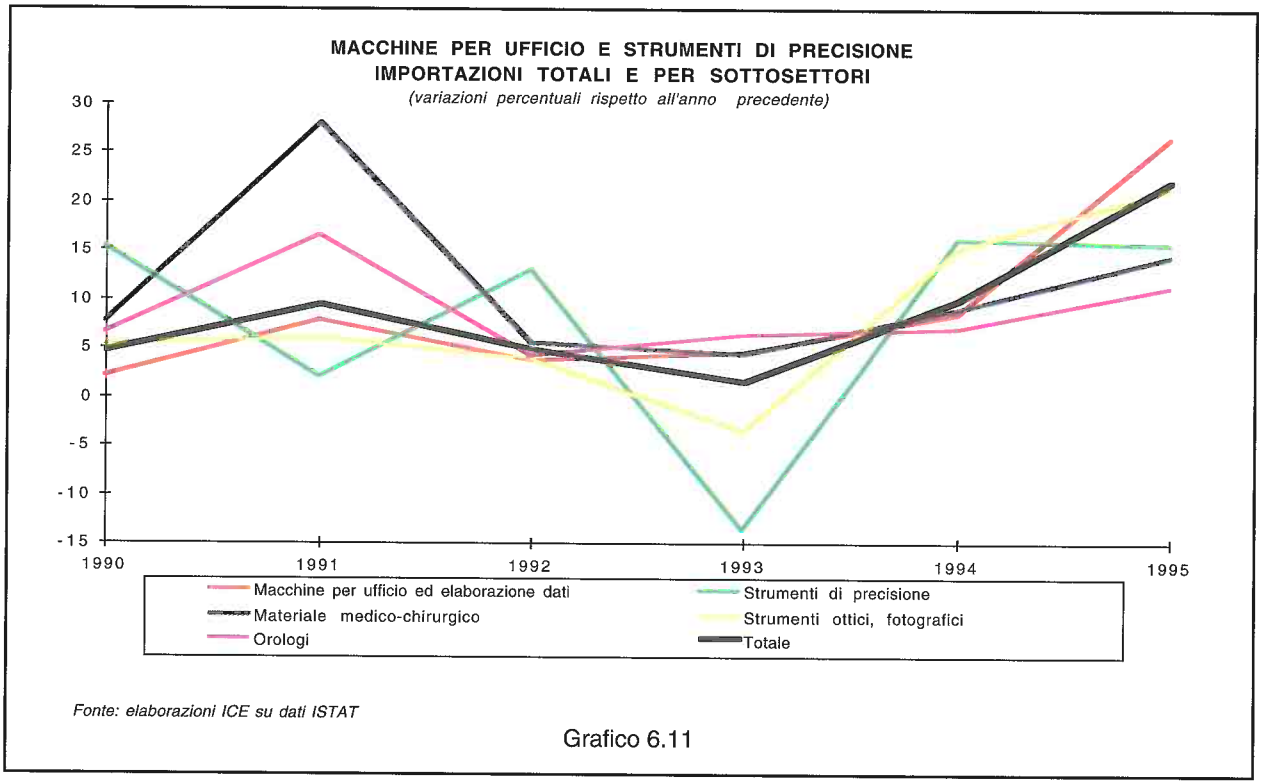
Tornano ad accelerare le esportazioni, che salgono del 23,5% a 14.209 miliardi. La componente principale è senz'altro quella delle quantità, che crescono del 21,7%, mentre i prezzi si accontentano di un 1,4%. La propensione all'esportazione cresce di 1,8 punti, assestandosi sul 59%. Avanza ancora, con un incremento più modesto che negli ultimi anni, la profittabilità all'esportazione (1,9%).

Non si arresta la crescita delle importazioni, che anzi accelerano (22,2%), portandosi a 17.136 miliardi; anche sui valori in entrata incidono principalmente le quantità (18,4%), piuttosto che i prezzi (2,9%). Di 1,1 punti progredisce la penetrazione delle importazioni, che rimane la più alta nell'industria manifatturiera, nonostante un ulteriore arretramento della competitività delle importazioni, che calando del 3,3% raggiunge il minimo decennale.

Decresce lievemente l'incidenza sul totale delle esportazioni verso l'Unione Europea, a causa di un aumento inferiore alla media nel 1995, ma conserva comunque la preponderanza sulle altre destinazioni, con una quota del 60,9% (cfr. tav. C/89). Tra le principali aree, Nordamerica e PVS asiatici sono quelle connotate da aumenti delle vendite italiane superiori alla media; si tratta di risultati importanti, tanto più se si considera che vengono realizzati su mercati egemonizzati, nel settore, da produttori di paesi tecnologicamente evoluti come USA e Giappone. Dal lato delle importazioni l'area UE e quella dei PVS asiatici guadagnano rapidamente quote del mercato italiano, a scapito di EFTA, Nordamerica e altri industriali.

La quota dell'Italia sulle importazioni di macchine per ufficio e strumenti di precisione dei G7, misurata in dollari, fa segnare nei primi nove mesi del 1995 un leggero arretramento (da 2,4 a 2,3%), nonostante il mercato si mostri in fortissima espansione, crescendo del 21,3% (cfr. tavv. C/90 e sgg.). Guadagni di quote vengono conseguiti da Belgio, altri paesi UE[55], Canada e paesi asiatici, che assommano il 28,5% delle importazioni dei G7. Perdono posizioni Paesi Bassi, EFTA, Stati Uniti e Giappone, che resta però al primo posto, anche se viene insidiato da vicino dagli USA.

Il saldo peggiora nettamente per un sottosettore, migliora in un altro caso e resta pressoché invariato per altri tre. L'andamento delle importazioni dei principali aggregati merceologici viene descritto nel grafico 6.11, dal quale si desumono da un lato la notevole variabilità degli acquisti dall'estero in alcuni sottosettori, dall'altro l'andamento non brillante ma costantemente orientato alla crescita delle importazioni di macchine per ufficio ed elaborazione dati, che lascia il posto nel 1995 a una crescita più marcata, in sintonia con la ripresa degli investimenti.



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.11

[55] Grecia, Irlanda, Portogallo e Danimarca; si veda anche la *Nota statistica* in Appendice al presente volume.

Peggiora per il secondo anno consecutivo il saldo del sottosettore macchine per ufficio ed elaborazione dati, che tocca i -1.857 miliardi, nonostante il positivo risultato delle esportazioni, che si fermano a 8.205 miliardi (21,8%), contro i 10.062 delle importazioni (26,6%). Al contributo positivo alla crescita della domanda offerto dalle esportazioni, si affianca quello del mercato interno, in ripresa. Il sottosettore è interessato da una ristrutturazione che presenta due aspetti fondamentali: da un lato il continuo declino dei margini di profitto sulle vendite di macchine, accompagnato da un aumento di quelli sulle vendite di servizi e componenti connessi all'informatica, dall'altro l'assalto di produttori grandi e piccoli al segmento degli elaboratori personali, che si è mostrato nel tempo quello più redditizio e dotato delle migliori prospettive. Entrambi i fenomeni determinano un inasprimento del clima competitivo e una diminuzione della redditività delle aziende[56].

In lieve miglioramento appare il saldo degli strumenti di precisione, che passa da 30 a 84 miliardi, grazie all'accelerazione delle esportazioni, che passano a 1.709 miliardi (19,1%), mentre le importazioni si portano a 1.625 (15,7%), rallentando lievemente rispetto al 1995.

Il saldo del materiale medico - chirurgico resta negativo e stazionario rispetto al 1994, attorno ai -560 miliardi, grazie al buon andamento delle esportazioni, che giungono a quota 1.085 (23,4%), e al risultato, meno brillante ma comunque in accelerazione sul 1994, delle importazioni, che salgono a quota 1.645 miliardi (14,5%).

Nel sottosettore strumenti ottici e fotografici prosegue il miglioramento del saldo, che passa da 81 a 342 miliardi, grazie al fortissimo incremento delle esportazioni, che giungono a 2.749 miliardi (33,1%) accelerando per il quarto anno consecutivo, e nonostante anche le importazioni procedano con un ritmo rapido (21,3%), toccando i 2.407 miliardi.

Peggiora il saldo del sottosettore orologi, che tocca i -936 miliardi; nonostante le esportazioni migliorino esse restano modeste in valore assoluto, totalizzando 460 miliardi (18,6%), a fronte di importazioni per 1.396 miliardi (11,2%).

Materiale e forniture elettriche

La branca mostra di aprirsi sempre più agli scambi con l'estero, in entrambe le direzioni. Il saldo complessivo resta di segno positivo per il terzo anno consecutivo dopo una lunga serie di deficit e migliora grazie soprattutto ai sottosettori con processi produttivi del tipo a forti economie di scala, ad esempio gli elettrodomestici, o connotati da una certa prevalenza di fattori competitivi diversi dal prezzo, come le lampade. L'Italia resta invece fortemente dipendente dall'estero per quanto riguarda i sottosettori che producono beni a più alto contenuto tecnologico.

Prosegue l'accelerazione della produzione del settore, che cresce del 7,3% in volume rispetto al 1994; i prezzi alla produzione salgono invece del 5,2% (cfr. tav. C/101). Il fatturato dei due principali sottosettori, ovvero macchine, apparecchi elettrici e apparecchi radiotelevisivi, per le comunicazioni cresce nel complesso leggermente più della media manifatturiera, per effetto di diverse dinamiche delle componenti interna ed estera. Nel caso degli apparecchi elettrici il fatturato nazionale si mostra nettamente più brillante, crescendo del 19,7%, mentre gli apparecchi radiotelevisivi e per le comunicazioni per il terzo anno consecutivo mettono a segno un aumento notevolissimo del fatturato estero (33,8%). Sotto il profilo degli ordinativi, si mostrano promettenti quelli d'oltreconfine per entrambi i rami (rispettivamente 34 e 40,4%), mentre in ascesa più contenuta è la raccolta in Italia.

Aumenta lievemente, nel sottosettore costruzioni elettriche ed elettroniche per l'investimento, la percentuale delle imprese che denunciano l'incidenza di condizionamenti negativi sulle esportazioni, tra i quali sembra avere peso preponderante il differenziale tra costi e prezzi. Diminuisce il saldo relativo al confronto tra prezzi in Italia e all'estero, prevalentemente a causa dell'aumento del numero di imprese che non differenziano i listini (66%). Nel sottosettore apparecchi elettrodomestici, radio e televisori si dimezza la percentuale delle aziende con fattori negativi che incidono sulle esportazioni (10%); cresce invece il saldo relativo al confronto tra prezzi (24%).

Torna ad aumentare il saldo di settore, che cresce di 557 miliardi a quota 2.449 e fa segnare un nuovo massimo decennale; la ragione di scambio progredisce del 2,4%, il tasso di copertura reale

[56] Cfr. Prometeia e Banca Commerciale Italiana, *op. cit.*, p. 106.

invece diminuisce del 2%, segnalando una maggiore dinamicità delle quantità importate. Marginale appare la variazione del saldo normalizzato (0,2 punti).

Le esportazioni salgono del 24,3% a 33.487 miliardi, più che raddoppiando in valore rispetto al 1990; sono le quantità esportate a muoversi più rapidamente (15,2%) rispetto ai prezzi (8%). La propensione a esportare tocca un nuovo massimo decennale, fermandosi a quota 40,2%, mentre la profittabilità relativa all'esportazione prosegue la sua ascesa, aumentando del 2,7%.

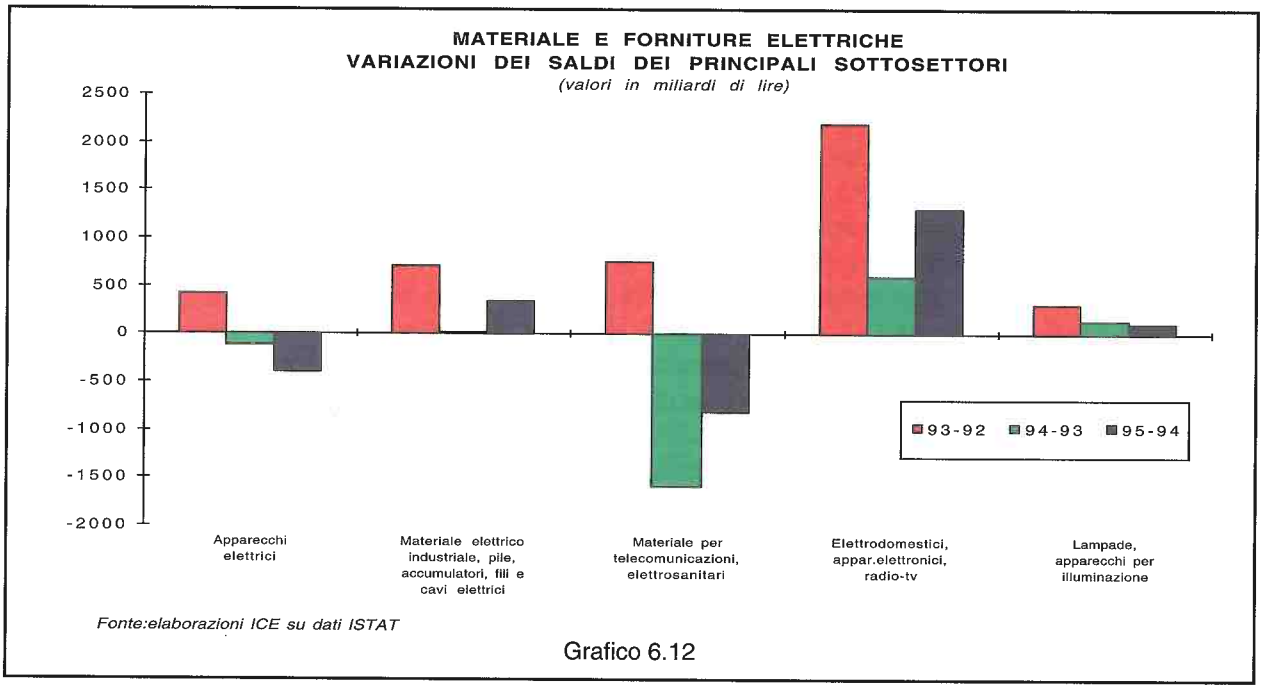
Per il secondo anno consecutivo le importazioni crescono in misura considerevole; nel 1995 guadagnano il 24%, portandosi a 31.038 miliardi, grazie soprattutto al movimento delle quantità (17,5%) e, in misura inferiore, a quello dei prezzi (5,5%). La penetrazione delle importazioni continua la rapida ascesa incominciata nel 1994, raggiungendo il massimo decennale con il 39,2%.

Tra i paesi industriali l'Unione Europea, verso la quale si dirige il 60% delle esportazioni italiane, vede ridimensionarsi lievemente il proprio peso sul totale, pur facendo registrare un aumento superiore al 20% (cfr. tav. C/103). Lo stesso accade ai PVS del Medio Oriente ed Europa, mentre più brillanti della media appaiono i flussi verso il Nordamerica, i paesi in transizione e i PVS asiatici. Dal punto di vista delle importazioni invece i produttori dell'Unione Europea guadagnano terreno in Italia, insieme a quelli nordamericani. Una diminuzione degli acquisti italiani si registra per gli altri paesi industriali.

Della forte espansione delle importazioni dei G7 nei primi nove mesi del 1995 (27,1%) non approfittano appieno gli esportatori italiani, che vedono la propria quota in dollari calare di un decimo di punto, al 2,4% (cfr. tavv. C/104 e sgg.). Tra le principali variazioni che interessano i concorrenti, risaltano quelle in aumento degli altri paesi UE, degli USA, dell'Europa centro - orientale, al massimo decennale, delle NIEs e degli altri PVS asiatici. Perdono terreno invece Belgio, paesi EFTA, Canada, Giappone e PVS americani; questi ultimi invertono la tendenza alla crescita durata un triennio. La quota dell'Italia resta marginale ma migliora in Canada e USA, peggiora in Francia e Regno Unito.

Secondo alcuni osservatori, la crescita delle esportazioni del settore avrebbe incontrato un limite definito "di assestamento", che peraltro sarebbe il risultato di due tendenze. Da un lato i sottosettori tradizionalmente esportatori avrebbero visto ridursi le possibilità di conseguire miglioramenti delle quote di mercato, mentre altri, in passato più orientati al mercato interno, avrebbero ampliato le vendite all'estero. La graduale ripresa della domanda interna e i fenomeni ora accennati si comporrebbero in un riequilibrio tra le componenti estera e interna della domanda, dopo una fase di assoluta prevalenza del dinamismo della prima, che ha rafforzato la proiezione estera delle aziende del settore[57].

Il panorama dei saldi dei sottosettori appare connotato da miglioramenti per quattro di essi, mentre un allargamento del disavanzo interessa materiale per telecomunicazioni ed elettrosanitari e, sia pure limitatamente, apparecchi elettronici e radiotelevisivi. Tornano invece in *deficit* gli apparecchi elettrici (cfr. graf. 6.12 e tav. C/102).



Fonte:elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.12

[57] Cfr. ANIE *Punto trimestrale*, Milano dicembre 1995, p. 29.

Migliora di 143 miliardi il saldo del sottosettore fili e cavi elettrici e raggiunge quota 915, nonostante la fortissima accelerazione delle importazioni, che crescono del 43,9% a 567 miliardi, contro un aumento altrettanto notevole delle esportazioni, che toccano i 1.482 miliardi (27,1%). In tutti i segmenti, con l'eccezione dei conduttori, è positivo l'andamento della domanda estera, che si mostra particolarmente vivace per i cavi per telecomunicazioni. Secondo alcuni osservatori la rapida crescita delle importazioni avrebbe risentito notevolmente dell'eliminazione di alcune barriere non tariffarie. Peraltro anche le esportazioni aumentano di molto, beneficiando anch'esse di tali novità, e il sottosettore consegue un incremento della capacità produttiva utilizzata[58].

Torna ad assumere segno negativo, dopo due anni "in nero", il saldo del sottosettore degli apparecchi elettrici, che peggiora di 396 miliardi portandosi a -317. Il risultato è dovuto a un'avanzata particolarmente rapida delle importazioni, che guadagnano il 32,5% giungendo a 6.402 miliardi, a fronte di esportazioni in crescita del 23,9%, a 6.085 miliardi.

Il saldo del sottosettore materiale elettrico industriale, pile e accumulatori fa registrare un aumento di 206 miliardi, portandosi a quota 937, grazie a una rapida crescita delle esportazioni (25,4%), che raggiungono 4.170 miliardi e a una altrettanto celere delle importazioni (24,6%), che toccano 3.233 miliardi. Nel sottosettore dell'elettrotecnica industriale prosegue la rapida ascesa dei due flussi di scambi con l'estero, attribuita da alcuni centri di ricerca alla caduta delle barriere non tariffarie nel mercato unico europeo, che avrebbe dato impulso a un processo di specializzazione intra - industriale dei produttori italiani. Questi ultimi sarebbero dotati di tecnologie e mezzi produttivi in buona misura di provenienza estera, sia perché non reperibili presso aziende nazionali, ma anche per via dell'ingresso, in un considerevole numero di aziende, di soci stranieri; entrambi i fenomeni contribuirebbero a mantenere vivace la crescita delle importazioni[59].

Peggiora sensibilmente (-808 miliardi) il saldo relativo al sottosettore materiale per telecomunicazioni ed elettrosanitari, nonostante il notevolissimo aumento delle esportazioni, che passano a 5.673 miliardi (36,7%) e grazie quindi alla crescita, pur se connotata da un rallentamento, delle importazioni, che si fermano a 10.306 miliardi (29,2%). Gli scambi con l'estero rappresentano un elemento di traino dell'attività produttiva, ma non per tutte le imprese. Anche nel 1995 le attrezzature per la telefonia mobile si confermano come il segmento più dinamico e ciò induce alcune aziende a ripensare posizionamento e capacità produttive o, in altri termini, a ristrutturarsi, dando maggiore importanza a prodotti innovativi e più redditizi. Nel segmento degli elettrosanitari le vendite di apparecchi finiti appaiono particolarmente brillanti nei paesi in via di sviluppo, mentre verso l'Europa si indirizzano soprattutto le esportazioni di componenti[60].

Subisce solo un lieve peggioramento (-27 miliardi) il saldo del sottosettore apparecchi elettronici e radiotelevisivi, che si colloca a -2.778 miliardi; tale andamento è la sintesi di una crescita delle esportazioni inferiore alla media della branca ma comunque significativa (19,1%), che fa loro attingere 5.467 miliardi, e di una crescita più modesta delle importazioni (12,3%), che toccano gli 8.245 miliardi. Non accenna a fermarsi l'avanzata della quota del mercato italiano detenuta dai produttori esteri, mentre aumenta rapidamente anche la propensione a esportare dell'industria nazionale[61]. Ciò accade probabilmente per effetto di un processo di specializzazione che vede le aziende italiane presenti in forze sui mercati esteri solo in alcuni segmenti come ad esempio la produzione di cinescopi per televisori.

Consegue un importante miglioramento, pari a 1.329 miliardi, il saldo del sottosettore degli elettrodomestici, che tocca quota 6.953 miliardi, grazie a un aumento delle esportazioni del 23%, fino a 8.459 miliardi, e nonostante una crescita pure consistente (20%) delle importazioni che partono da livelli relativamente bassi e si portano a 1.506 miliardi. Si presenta molto marcato il contributo offerto dalla domanda estera alla produzione del sottosettore, che migliora le proprie quote di mercato in importanti paesi europei. Secondo fonti imprenditoriali, i prodotti italiani starebbero affermandosi anche al di fuori della fascia bassa della gamma merceologica, che avevano occupato saldamente e per lungo tempo[62].

---

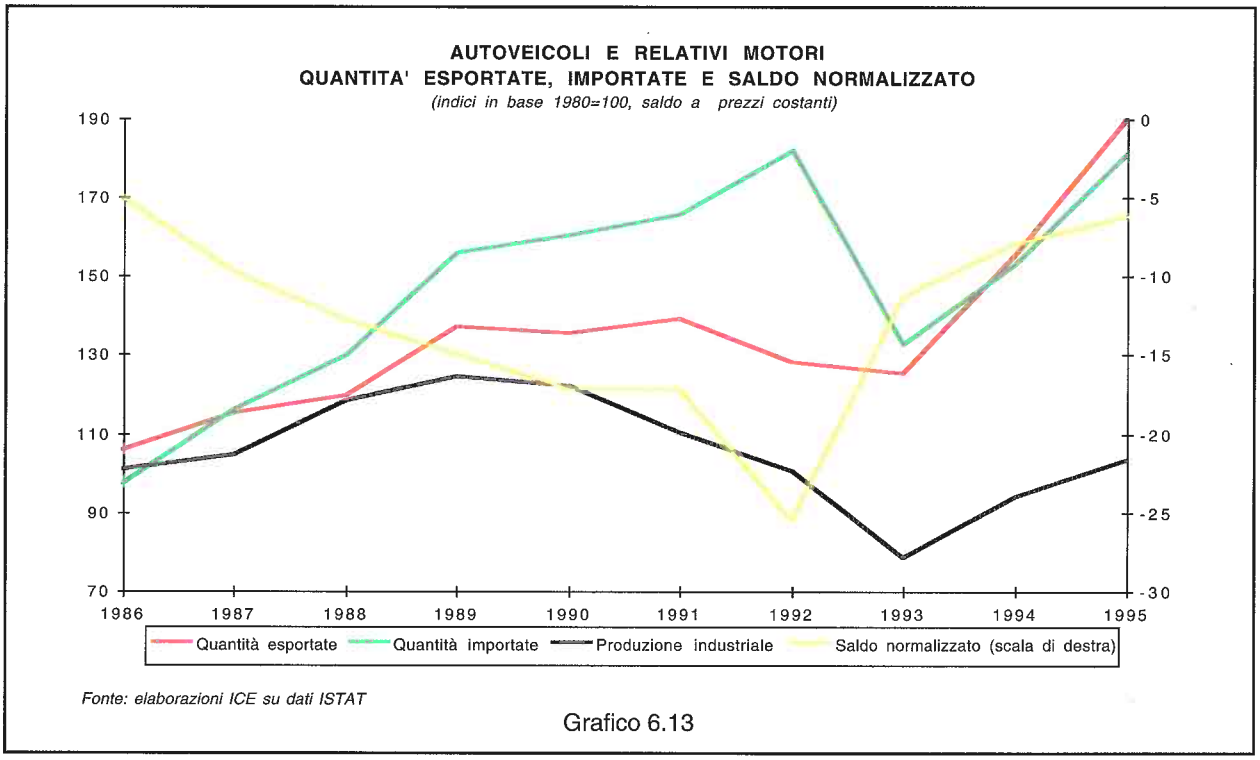
[58] Cfr. Prometeia e Banca Commerciale Italiana, *op. cit.*, p. 79 e ANIE, *op. cit.* p. 19.
[59] Cfr. Prometeia e Banca Commerciale Italiana, *op. cit.*, p. 82.
[60] Cfr. ANIE, *op. cit.*, p. 23.
[61] Cfr. Prometeia e Banca Commerciale Italiana, *op. cit.* p. 113.
[62] Cfr. ANIE, *op. cit.* p. 27.

Per il sottosettore lampade e apparecchi per illuminazione si registra un lieve miglioramento del saldo, che passa a 1.371 miliardi, grazie a esportazioni in rallentamento ma comunque in crescita del 12,5% a 2.150 miliardi e nonostante l'aumento (20%) delle importazioni, in accelerazione, a 779 miliardi. Il sottosettore migliora le proprie prestazioni in corso d'anno, conseguendo ottimi risultati, non solo sui mercati esteri, anche grazie alla capacità di traslare sui prezzi di vendita una parte degli aumenti dei maggiori costi imposti dal rincaro delle materie prime[63].

Autoveicoli e relativi motori

Il settore gode di una congiuntura molto favorevole, soprattutto per quanto riguarda le esportazioni. I produttori esteri riprendono a guadagnare quote del mercato italiano, dopo la battuta d'arresto del 1994, soprattutto nei segmenti dei veicoli commerciali e industriali, nei quali la crescita della domanda è favorita dai provvedimenti di agevolazione degli investimenti sopra ricordati.

Nel grafico 6.13 si nota chiaramente il ruolo trainante esercitato dall'interscambio in quantità non solo sul saldo normalizzato ma anche sulla produzione che recupera terreno nel 1995, con un aumento del 9,8% in volume, riportandosi attorno ai livelli del 1992 (cfr. anche tav. C/115). I prezzi alla produzione salgono del 5,3%, rallentando lievemente rispetto al 1994. La componente estera della domanda si mostra leggermente più dinamica di quella interna, ma entrambe crescono a ritmi elevatissimi, stando agli indicatori di fatturato, rispettivamente in aumento del 27,5 e del 23,7%, con il primo in rallentamento e il secondo in accelerazione. Anche gli ordinativi crescono rapidamente, decelerando lievemente a confronto con il 1994 ma conservando tassi di variazione superiori al 20% in media annua.



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.13

Diminuiscono le aziende che lamentano l'esistenza di fattori negativi che influenzano le esportazioni, attestandosi attorno a un terzo, senza peraltro che venga indicata una causa prevalente. Cresce invece di 12 punti il saldo relativo al confronto tra prezzi interni ed esteri (45%); solo l'1% degli intervistati pratica prezzi più alti in Italia, contro il 46% che fa il contrario e il 53% che non differenzia i listini.

[63] Cfr. ANIE, *op. cit.* p. 18.

Migliora nettamente il saldo di settore, per il terzo anno consecutivo, guadagnando 1.199 miliardi e portandosi a quota -1.111 (cfr. tav. C/115). Il saldo normalizzato sale a sua volta, grazie all'eccezionale dinamismo delle esportazioni, da -5,2 a -1,9%. Crescono sensibilmente il tasso di copertura reale (3,4%) e la ragione di scambio (3,3%).

Aumentano del 36,8% le esportazioni settoriali, portandosi a 28.684 miliardi, grazie a un incremento del 22,4% dei volumi e a uno, consistente ma relativamente più modesto, dei prezzi (11,9%). La propensione all'esportazione supera la metà dei volumi prodotti e si porta al 55,1%, con un incremento di 5,6 punti percentuali, grazie anche a un aumento del 6,3% della profittabilità relativa all'esportazione.

Raddoppia il ritmo di crescita delle importazioni, che raggiungono i 29.795 miliardi (28%), prevalentemente grazie alla progressione delle quantità (18,4%) ma anche grazie alla spinta dei prezzi (8,3%). Aumenta consistentemente la penetrazione delle importazioni, toccando un nuovo massimo decennale al 58,8%, con un guadagno di 4,7 punti, nonostante la caduta della competitività delle importazioni (-2,8%), che si mantiene comunque favorevole per i produttori stranieri.

Inferiore alla media, dal lato delle esportazioni e da quello delle importazioni, appare il risultato dell'interscambio settoriale con l'Unione Europea; altrettanto accade alle vendite italiane in America Latina (cfr. tav. C/117). Risultati particolarmente favorevoli si registrano invece per paesi in transizione e PVS del Medio Oriente ed Europa. Modesti come livello ma particolarmente dinamici in termini di variazioni appaiono i flussi verso le aree minori, che offrono un significativo contributo positivo al saldo settoriale.

Nei G7 il mercato degli autoveicoli e motori cresce del 16,9% nei primi nove mesi del 1995, un tasso inferiore rispetto alla dinamica media delle importazioni di manufatti (cfr. tavv. C/121 e sgg.). La quota dell'Italia aumenta di 0,2 punti, portandosi al 3,4%. Anche gli altri paesi europei vedono le proprie quote aumentare, così come EFTA, Europa centro - orientale, NIEs e PVS americani e al contrario di Stati Uniti, Canada e Giappone, che perdono nel complesso 3,5 punti percentuali. La quota dell'Italia subisce le variazioni più importanti nel Regno Unito, al rialzo, e in Germania e Giappone, al ribasso, restando stazionaria negli altri membri del G7.

Il successo delle esportazioni italiane non riguarda soltanto le autovetture ma anche i veicoli industriali, commerciali e gli autobus. A causa, fra l'altro, della ripresa degli investimenti, il sottosettore fa registrare un'impennata eccezionale della domanda, che coglie impreparate le case italiane e rende difficile, durante il 1995, la tempestiva evasione degli ordini, favorendo la penetrazione dei produttori esteri.

Il miglioramento del saldo complessivo è dovuto soprattutto alla buona prestazione del sottosettore dei pezzi di ricambio, mentre torna a peggiorare il saldo degli autoveicoli, motori, carrozzerie e accessori (cfr. tav. C/116) .

Quest'ultimo dato, che riguarda il sottosettore più importante, rappresenta un'inversione di tendenza rispetto al biennio precedente, e si può quantificare in un aumento del disavanzo di 659 miliardi, che lo porta a quota -6.894. Peraltro le esportazioni per il secondo anno aumentano di oltre un terzo (36,9%), raggiungendo 19.202 miliardi. Accelerano fortemente le importazioni (28,8%), che raggiungono 26.096 miliardi. Il notevole successo conseguito sui mercati esteri dai prodotti italiani appare dovuto non solo al vantaggio assicurato dalla svalutazione, ma anche e soprattutto alla spinta propulsiva delle innovazioni introdotte nella gamma di autovetture offerte al pubblico. Ne consegue che, sia pure nel contesto di un rallentamento della domanda in Europa, le autovetture italiane, come si è accennato, ottengono incrementi di quote di mercato in alcuni paesi. La convenienza di prezzo dà ulteriore slancio al fenomeno delle esportazioni parallele, che riguardano anche i veicoli usati, tanto da determinare una carenza di offerta e un irrigidimento delle quotazioni.

La tendenza alla globalizzazione del mercato dell'auto trova importanti conferme nelle iniziative di investimento lanciate nel 1994 dal maggior produttore italiano in Argentina, dove la produzione è prossima all'avvio, mentre gli stabilimenti all'estero già in funzione conseguono risultati finanziari molto positivi. Fra l'altro la scelta di delocalizzare la produzione in Argentina si rivela particolarmente felice alla luce dei provvedimenti restrittivi delle importazioni di automobili adottati dal Brasile, che colpiscono le spedizioni dall'Italia, che rallentano notevolmente, ma non quelle dal paese confinante, membro dell'unione doganale Mercosur. L'America meridionale è soltanto uno degli scacchieri nei quali si gioca la competizione tra grandi produttori. Altrettanto strategico si rivela quello asiatico, dominato da fabbricanti dell'area e dove le case europee vanno inserendosi, seppure piuttosto lentamente. In questa parte del mondo le grandi aziende giapponesi hanno investito con-

siderevoli risorse in stabilimenti produttivi. I fabbricanti italiani, nell'orientarsi a loro volta verso i PVS, portano a compimento nel 1995 il lancio di nuovi modelli di autovetture caratterizzati da soluzioni tecniche ed estetiche adeguate a quel contesto competitivo e destinati a essere prodotti *in loco*[64].

Non si arresta la crescita del saldo relativo al sottosettore dei pezzi di ricambio per autoveicoli, che aumenta di 1.819 miliardi a quota 5.477. Le esportazioni si mostrano particolarmente dinamiche (37,7%) e raggiungono i 9.115 miliardi, mentre le importazioni crescono, accelerando, del 22,9% a 3.638 miliardi.

Prodotti alimentari, bevande e tabacco

Riprendono a migliorare le esportazioni in volume del settore ma il saldo resta attorno al minimo decennale registratosi nel 1994. Alcuni importanti nodi che condizionano lo sviluppo degli scambi, come le regolamentazioni internazionali e la politica agricola comunitaria sono ancora lontani dall'essere sciolti. Non si attenua la dipendenza dall'estero che interessa importanti sottosettori, ma d'altro canto la quota delle importazioni sulla domanda interna resta stazionaria.

Resta pressoché invariata, poco al di sopra del livello del 1991, la produzione del settore nel 1995 (cfr. tav. C/135); la variazione, dello 0,4% in volume, si colloca sensibilmente al di sotto della media manifatturiera, al pari dell'incremento degli indici di fatturato. Più dinamici appaiono i prezzi alla produzione, che salgono del 6%. Sull'estero si registra peraltro un forte aumento delle vendite (19,8%), che in Italia crescono a tassi più contenuti (5,2%).

Un terzo delle imprese intervistate denuncia l'influenza sulle esportazioni di fattori negativi, ravvisati principalmente in costi o prezzi più elevati. Aumenta di sei punti il saldo relativo al confronto tra prezzi all'esportazione e in Italia; il 26% degli intervistati pratica dunque listini più cari all'estero, mentre oltre la metà delle imprese non li differenzia.

Migliora solo marginalmente il saldo del comparto, che si porta a -9.360 miliardi, grazie a un aumento del tasso di copertura reale (6%), e della ragione di scambio (1,1%). Il saldo normalizzato guadagna 3,4 punti, portandosi al massimo decennale, ma restando largamente negativo (-22,7%).

Le esportazioni in valore accelerano notevolmente, crescendo del 18,3% a 15.891 miliardi, grazie all'impulso delle quantità (6,2%) ma soprattutto a quello dei prezzi (11,2%). Cresce solo marginalmente la propensione all'esportazione (0,7 punti), restando su livelli modesti (11,7%). Raggiunge livelli vicini alla media manifatturiera la profittabilità relativa all'esportazione, grazie a un incremento del 4,9%.

Le importazioni decelerano rispetto al 1994, aumentando del 10,2% a 25.251 miliardi, a causa quasi esclusivamente della crescita dei prezzi (9,9%), mentre le quantità restano pressoché invariate (0,3%), così come la penetrazione delle importazioni, al 17,7%. La competitività delle importazioni decresce del 3,6%.

Inferiore rispetto alla media appare la variazione delle esportazioni verso l'Unione Europea, che contano per il 62% del totale; lo stesso si verifica per il Nordamerica (cfr. tav. C/137). A catalizzare verso di sé gli aumenti più consistenti sono i paesi in transizione e i PVS mediorientali ed europei, che costituiscono aggregati piuttosto marginali in termini di incidenza sull'interscambio ma promettenti, specialmente i paesi in transizione, dal punto di vista del dinamismo della domanda.

La prestazione del settore nel suo complesso risente nel 1995 della debole crescita della domanda interna, compensata solo parzialmente dal successo delle esportazioni, frutto di una proiezione sull'estero più marcata e dovuta a fattori congiunturali e tendenze più profonde. Fra queste ultime non va dimenticato il diffondersi di abitudini alimentari tipicamente mediterranee in paesi di differenti tradizioni e latitudini. Approfittano maggiormente di tale fenomeno prodotti come l'olio di oliva, i vini, i formaggi, meno facilmente imitabili *in loco* perché ricavati da coltivazioni o attraverso lavorazioni tipiche. La crescita delle esportazioni talvolta induce ad azioni di protezione dei produttori locali, come quelle intraprese dalle autorità statunitensi e di altri paesi avverso i pastifici italiani,

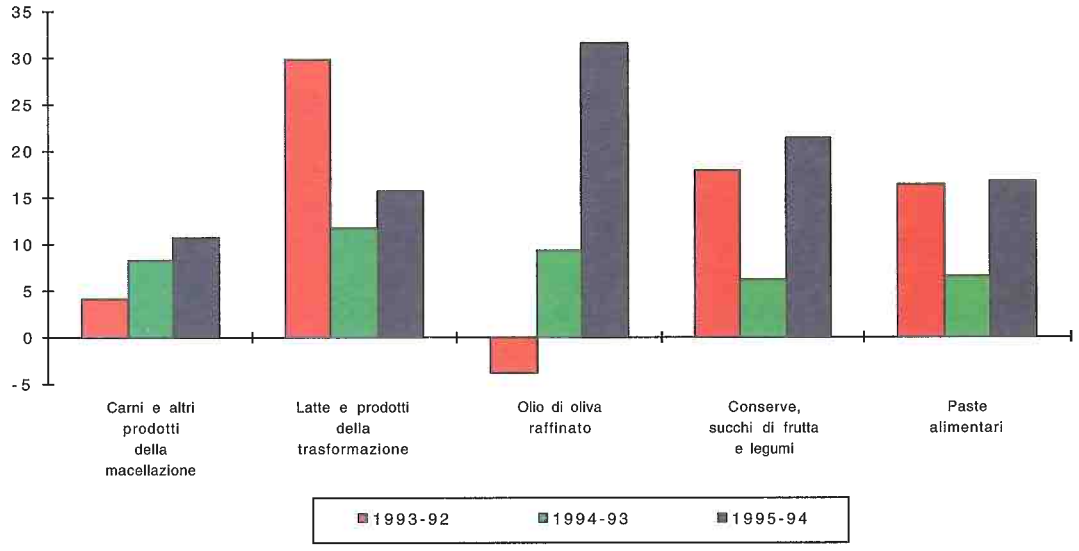
[64] Fonti aziendali affermano che i nuovi modelli verranno prodotti in Argentina, Marocco, Venezuela, Polonia, Sudafrica, Turchia, India e probabilmente Cina.

giudicati colpevoli di praticare prezzi ingiustificatamente bassi e colpiti quindi da dazi *anti-dumping*[65]. D'altro canto, la progressiva riduzione degli aiuti e dei dazi comunitari, anche in attuazione degli accordi GATT, si accompagna a una loro ristrutturazione e incide sulle aziende italiane, sia agricole che della trasformazione, spingendole a veicolare richieste di compensazioni e di un'equa ripartizione degli aiuti tra paesi membri dell'Unione Europea. In un orizzonte temporale più lungo, si può d'altra parte immaginare che il nuovo clima competitivo sia anche di stimolo, oltre che di ostacolo, per i produttori.

Secondo alcuni osservatori, il settore alimentare, di fronte alla svalutazione, avrebbe attuato una strategia di espansione dei valori medi unitari delle esportazioni, mentre sarebbero ancora largamente sottoutilizzati alcuni fattori competitivi strategici, come la specificità del modello italiano di alimentazione e la progressiva omogeneizzazione dei modelli di consumo alimentare. Ciò sarebbe dovuto da un lato a difficoltà oggettive, come la rapida evoluzione qualitativa della domanda e la struttura oligopolistica della distribuzione, ma dall'altro anche a carenze nello sviluppo dell'attività produttiva e commerciale, dovute alla scarsa diffusione di modelli d'impresa che tengano adeguato conto del fenomeno della globalizzazione. Solo i grandi gruppi avrebbero infatti attuato investimenti diretti all'estero, mentre non vi sarebbero informazioni quantitative sufficienti per stimare la diffusione delle altre forme di internazionalizzazione, peraltro già adottate da alcune importanti aziende, anche di medie dimensioni[66].

Tra i sottosettori, due migliorano il saldo commerciale e tre, tutti già deficitari, invece lo vedono peggiorare (cfr. tav. C/136). Tutti in accelerazione appaiono i valori esportati dai principali raggruppamenti merceologici (cfr. graf. 6.14).

PRODOTTI ALIMENTARI, BEVANDE, TABACCO
ESPORTAZIONI DEI PRINCIPALI SOTTOSETTORI
(variazioni percentuali a prezzi costanti)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.14

Nel gruppo dei sottosettori per i quali il saldo peggiora, troviamo carni e altri prodotti della macellazione, tradizionalmente "in rosso" per quanto riguarda gli scambi con l'estero; qui il saldo raggiunge -6.455 miliardi, 325 in meno che nel 1994. Le esportazioni, pur partendo da livelli non molto elevati, migliorano più delle importazioni, crescendo del 10,6% a 1.749 miliardi. Il flusso in entrata dimezza il ritmo di crescita rispetto al 1994, facendo segnare un incremento del 6,4% a 8.204

[65] Cfr. anche il capitolo 3 del presente *Rapporto*.
[66] Nomisma, Osservatorio agro - industriale "*Le* performance *dell'agroalimentare italiano sui mercati esteri*" (bozza non corretta), Milano 13 novembre 1995.

miliardi. Il successo delle esportazioni nel segmento delle carni suine è favorito dalla perdurante svalutazione, che peraltro influenza i costi di produzione dell'industria italiana, spingendoli al rialzo. Nel rendere operativi gli accordi GATT, l'Unione Europea ha deciso una diminuzione dei limiti quantitativi per le restituzioni all'esportazione. In forte miglioramento appare il risultato dei prosciutti, uno dei punti di forza delle esportazioni di salumi, destinato a guadagnare ulteriori posizioni grazie alla riapertura del mercato statunitense.

Il saldo del sottosettore latte e prodotti della trasformazione peggiora di 325 miliardi, portandosi a -3.679. Le esportazioni, che riguardano perlopiù prodotti trasformati, migliorano del 15,7%, raggiungendo quota 1.393 miliardi. Le importazioni nel complesso ammontano a 5.072 miliardi, con un aumento dell'11,3% rispetto al 1994. Nel segmento del latte e derivati freschi, gli acquisti dall'estero crescono da qualche anno, a causa delle maggiori esigenze dei trasformatori che non trovano adeguata soddisfazione sul mercato interno, aumentando nel 1995 del 13%, a 1.578 miliardi. Migliora, allo stesso tempo, del 15,4% la prestazione degli esportatori di derivati.

Di 730 miliardi migliora il saldo del sottosettore altri prodotti alimentari, raggiungendo quota 1.803 miliardi, grazie a una crescita piuttosto sostenuta (21,4%) delle esportazioni, in accelerazione, che toccano i 10.844 miliardi e a una progressione, meno rapida (15%), delle importazioni che si portano a 9.041 miliardi. Nel sottosettore pare importante sottolineare l'andamento di due importanti segmenti, ovvero olio d'oliva e paste alimentari, nonché alcune altre brevi notizie.

Migliora di 60 miliardi il saldo del segmento dell'olio d'oliva raffinato, portandosi a 382 miliardi[67]. Crescono rapidamente le esportazioni, che toccano i 508 miliardi (31,6%). Molto dinamiche appaiono anche le importazioni, che raddoppiano raggiungendo i 126 miliardi. Il raccolto di olive a cavallo tra fine del 1994 e primi del 1995 non è risultato particolarmente brillante[68]; più in linea con gli andamenti medi del passato si rivela invece la campagna '95 - '96, mentre in Spagna, principale concorrente sui mercati esteri, l'annata si mostra deludente. La buona prestazione delle esportazioni di prodotti finiti è in parte dovuta anche a incrementi nei mercati di più recente sviluppo, come Stati Uniti e Giappone, dove ancora notevolissime sono le potenzialità di espansione.

Secondo alcuni osservatori è auspicabile una ristrutturazione dell'organizzazione comune di mercato dell'Unione Europea in materia di olio d'oliva, che superi difficoltà e limiti ormai accertati. Non va inoltre trascurata la necessità di rivedere e aggiornare, attraverso gli opportuni investimenti, modalità di coltivazione e produzione, per consentire all'industria del settore un incremento di competitività che appare inderogabile, specialmente alla luce della politica di apertura dell'Unione Europea agli scambi con i paesi del Mediterraneo, da sempre concorrenti temibili dell'Italia. In tal senso andrebbe la proposta, da più parti ventilata, dell'introduzione di marchi di qualità simili a quelli dei vini, per tutelare i prodotti italiani di livello migliore (v. anche sottoparagrafo dedicato all'agricoltura).

Migliora di 239 miliardi il saldo del segmento pasta e semole, grazie all'incremento delle esportazioni che raggiungono i 1.632 miliardi (16,7%), mentre le importazioni restano trascurabili. Le semole sono interessate da dazi comunitari all'esportazione, l'effetto dei quali potrebbe essere ammortizzato attraverso il ricorso al regime del traffico di perfezionamento attivo. Si è già accennato al conflitto in corso sui prezzi di vendita della pasta italiana sui mercati esteri, dove incontra peraltro agguerriti concorrenti, sia locali che stranieri; tra questi ultimi si distinguono i produttori turchi. Secondo alcuni osservatori, le imprese italiane punteranno sempre più su innovazioni di prodotto per mantenere il vantaggio competitivo in mercati importanti come gli Stati Uniti.

In alcune nicchie di mercato, come le conserve ittiche e i succhi e nettari, si riscontrano problemi connessi alla crescente competizione da parte di produttori esteri, del Sud-est asiatico nel primo caso, di paesi in via di sviluppo di diverse aree nel secondo.

---

[67] Il ridotto valore delle importazioni riportato in tav. C/136 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 di oliva non raffinato, usato anche per soddisfare il fabbisogno nazionale, non del tutto coperto dalla produzione interna. A tale proposito si evidenzia il notevole aumento delle esportazioni, e il ridimensionamento del deficit complessivo relativo ai due gruppi.

[68] Cfr. anche il sottoparagrafo dedicato ai prodotti agricoli, più sopra.

Migliora di 96 miliardi il saldo del sottosettore bevande (vino escluso), toccando i 624 miliardi. Le esportazioni si mostrano più dinamiche delle importazioni, con un tasso di crescita dell'11,5%, a 1.893 miliardi, per le prime e dell'8,6%, a 1.269 miliardi, per le seconde. La produzione nazionale di birra rimane stabile da qualche anno e l'aumento della domanda attiva crescenti importazioni. In forte aumento anche gli acquisti dall'estero di *champagne,* mentre le esportazioni di spumanti assumono un'intonazione positiva, grazie anche agli incrementi dei prezzi. Prodotti particolari, come quelli astigiani, continuano a riscuotere il favore dei consumatori esteri, affacciandosi su mercati nuovi, come Svezia, Australia, Nuova Zelanda.

Data l'esiguità delle esportazioni, tutto determinato dall'aumento delle importazioni, che crescono del 2,6%, appare il peggioramento del saldo dei prodotti a base di tabacco, che giunge a -1.654 miliardi.

Prodotti tessili e abbigliamento

Prosegue nel 1995 la congiuntura favorevole per il settore tessile e abbigliamento, che vede migliorare la propria competitività di prezzo nei confronti dei concorrenti esteri e rallentare significativamente le importazioni; tale andamento è probabilmente dovuto a più fattori, tra i quali il contenimento dei prezzi alla produzione e il tono non brillante della domanda interna. Resta comunque elevato il ritmo d'aumento delle importazioni, anche a causa del processo, tuttora in atto, di delocalizzazione delle manifatture oltre confine. Sul finire del 1995 si registra una decelerazione dell'attività produttiva in alcuni sottosettori.

Rallenta la produzione industriale dell'aggregato, con un aumento del 2,4 contro il 5,9% del 1994, facendo registrare un nuovo massimo decennale (cfr. tav. C/141), mentre i prezzi alla produzione crescono del 5%. Sia il fatturato interno che quello estero subiscono una considerevole accelerazione, portandosi su livelli *record*, anche se inferiori alla media manifatturiera. Tale tendenza è confermata dai dati circa gli ordinativi, ma qui l'accelerazione si registra solo per la componente estera.

Nel sottosettore dei prodotti tessili decrescono lievemente le aziende che denunciano l'incidenza di fattori negativi sulle esportazioni, legati perlopiù a costi e/o prezzi più elevati e tempi di consegna più lunghi. Aumenta allo stesso tempo il saldo tra aziende che praticano prezzi maggiori sui mercati esteri che sul mercato interno e viceversa: le prime sono oltre un quarto di quelle intervistate. Minore e in decremento appare il numero delle aziende che denunciano l'influenza di fattori negativi sulle esportazioni, perlopiù attribuiti a un differenziale tra costi e/o prezzi interni ed esteri. Lievemente in calo si mostra l'indicatore di diversificazione dei prezzi all'esportazione rispetto a quelli interni.

Il saldo della branca migliora di 3.773 miliardi, salendo a 25.385 miliardi. Torna a crescere (3,1%), dopo il brusco arretramento del 1994, il tasso di copertura reale, mentre sostanzialmente stazionaria (-0,6%) si mostra la ragione di scambio. Il saldo normalizzato migliora di 1,1 punti, raggiungendo il 42,3%.

Le esportazioni mantengono, pur con un lieve rallentamento, il ritmo di crescita degli anni precedenti (15,3%), portandosi a quota 42.715 miliardi, grazie a un notevole incremento dei prezzi (11,2%) e a uno più modesto delle quantità (3,7%). La propensione a esportare raggiunge un nuovo massimo, al 32,4%, così come la profittabilità relativa all'esportazione, che cresce del 5,9%.

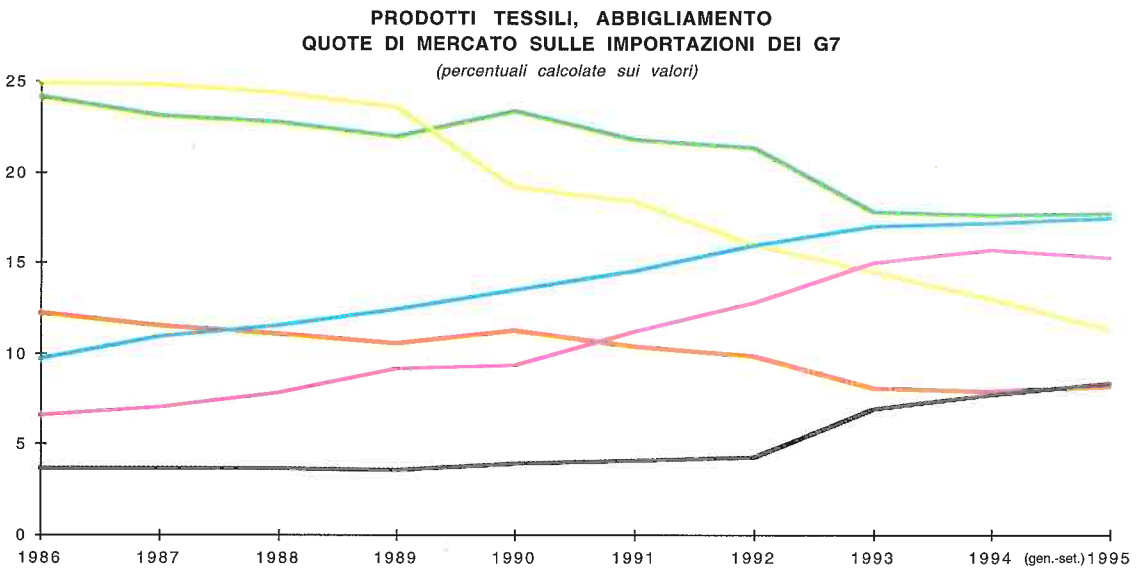
Dimezzano il ritmo di crescita le importazioni (12,2%), raggiungendo i 17.330 miliardi, sulla spinta pressoché esclusiva dei prezzi (11,9%), visto che le quantità restano stazionarie (0,5%). Recede lievemente, per la prima volta in dieci anni, la penetrazione delle importazioni, assestandosi a 20,3%, anche perché la loro competitività decresce nettamente (-6,1%): i produttori esteri sembrano aver esaurito i margini di compressione dei profitti unitari e aumentano i prezzi sul mercato italiano ad un tasso superiore alla svalutazione della lira e assai più alto del tasso di incremento dei prezzi praticati dai produttori italiani.

Le esportazioni italiane sul mercato europeo[69], che ne assorbe il 60%, si mostrano meno dinami-

[69] Per un approfondimento sui rapporti commerciali con la Francia nel settore tessile e abbigliamento, con riferimento anche al contenzioso in materia di svalutazione, si veda il riquadro "*L'interscambio tra Italia e Francia*", pubblicato nel capitolo 5 del presente *Rapporto*.

che della media, al pari di quelle verso l'EFTA e il Nordamerica (cfr. tav. C/143). Prestazioni più brillanti si registrano nell'area asiatica, sia nei paesi industriali che nei PVS, e nei paesi in transizione. Si realizza quindi una certa diversificazione dei mercati di sbocco, indotta anche dal ristagno dei consumi in molti paesi tradizionali acquirenti di tessile e abbigliamento italiani. Parallelamente, decresce la quota dell'Unione Europea sul totale delle importazioni italiane, così come quella dei PVS del Medio Oriente ed Europa. Avanzano invece i paesi in transizione e i PVS asiatici e africani.

Torna a migliorare, nei primi nove mesi del 1995, la quota dell'Italia sulle importazioni dei G7 in valore, passando da 7,9 a 8,1% (cfr. graf. 6.15 e tavv. C/145 e sgg.). Tutte marginali appaiono le variazioni degli altri paesi industriali, mentre guadagna terreno, portandosi al massimo decennale, la quota dell'Europa centro - orientale (8,3%) e si verifica una redistribuzione all'interno dei paesi in via di sviluppo, a danno di NIEs e Cina e a favore degli altri PVS asiatici, di quelli americani e marginalmente degli africani, che mantengono una tendenza lenta ma continua alla crescita. La buona prestazione della quota italiana nei G7 è la sintesi di diminuzioni in Canada, Francia e Germania e di aumenti nei restanti paesi.



Fonte:elaborazioni ICE su dati DRI

Grafico 6.15

Negli ultimi anni il settore ha attraversato una fase di crescita sostenuta. Alcune incognite pesano però sul suo sviluppo nel medio e lungo periodo e in particolare sulla sua capacità di reagire all'aumento della pressione competitiva dei produttori stranieri, a seguito della piena entrata in vigore, nel 2008, delle misure di liberalizzazione concordate nell'Uruguay Round del GATT. Fattori di attenuazione dell'impatto di tali misure saranno la gradualità nella loro applicazione e la possibilità di aumentare le vendite in paesi attualmente poco aperti alle esportazioni italiane.

Tutti in aumento appaiono i saldi dei sottosettori; due di essi conservano segno negativo, e in particolare fibre tessili, prodotti della filatura e articoli di pellicceria. Per comodità del lettore l'evoluzione degli otto gruppi che compaiono nella tavola C/142 verrà commentata raggruppandoli in tre insiemi. Essi sono il tessile, nel quale si comprendono 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.

Migliora consistentemente il saldo del sottosettore tessile, che sale di 1.938 miliardi a quota 7.128, grazie a un aumento del 17,3% delle esportazioni, che toccano i 18.425 miliardi, e ad un molto più

modesto (9,1%) incremento delle importazioni, che si portano a 9.359 miliardi. Si arresta la crescita della penetrazione delle importazioni e nel contempo aumenta ulteriormente la propensione a esportare. L'impatto del rialzo dei prezzi delle materie prime sull'offerta di beni finiti viene contenuto grazie anche a innovazioni di prodotto e miglioramenti nella produttività[70]. Nel segmento della seta, a difficoltà, che datano in tempi non recenti, nell'approvvigionamento di materia prima adeguata alle necessità sotto il profilo qualitativo e quantitativo, si somma la competizione serrata da parte di produttori localizzati in paesi a basso costo del lavoro e che si sono dotati di tecnologie più moderne grazie a investimenti talvolta realizzati in collaborazione con soci stranieri. Sul primo ordine di problemi, relativi all'approvvigionamento, pare incidere positivamente un accordo bilaterale tra Unione Europea e Cina. Per restare competitive, le aziende italiane da un lato prestano maggiore attenzione alle tendenze del mercato, che richiede, in quantità sempre maggiori, prodotti a base di filati sintetici e comunque presenta una certa mutevolezza di gusti, legata al fattore moda, dall'altro investono in tecnologia e *design* e stringono alleanze nei paesi produttori. Nel segmento della lana le associazioni degli industriali lamentano sia una concorrenza da parte di aziende indiane con prezzi che fanno pensare a fenomeni di vendita sottocosto, sia l'esistenza di forti barriere doganali nel paese asiatico. Difficoltà si registrano anche per l'approvvigionamento di *cachemire.* Appare più favorevole l'andamento del segmento del cotone, anche se non mancano segnali di rallentamento della produzione sul finire del 1995.

Migliora di un importo molto prossimo a quello del 1994 (1.305 miliardi) il saldo del sottosettore dell'abbigliamento, che si porta a 8.448 miliardi. Le esportazioni si mostrano particolarmente dinamiche (17,3%), decelerando solo lievemente rispetto al 1994, e raggiungono 13.798 miliardi, contro importazioni anch'esse in rallentamento (15,9%), che toccano 5.350 miliardi. Secondo alcuni osservatori, un contributo particolarmente marcato all'aumento delle importazioni di prodotti di prezzo contenuto verrebbe da acquisti di capi di camiceria e abbigliamento intimo operati dalla grande distribuzione organizzata.

Nei sottosettori abbigliamento e maglieria l'incidenza dei capi finiti e semilavorati acquistati o prodotti all'estero sul totale della produzione varia da segmento a segmento, non oltrepassando, secondo alcune indagini campionarie, la soglia del 25%. La produzione realizzata oltre confine da aziende italiane si mostra comunque fortemente dinamica, crescendo a tassi maggiori di quella realizzata in Italia[71]. Nel segmento dell'abbigliamento maschile si notano forti aumenti delle importazioni da paesi in via di sviluppo mediterranei e asiatici, in gran parte da attribuirsi a processi di delocalizzazione produttiva da parte di aziende italiane. A regolamentare la materia del traffico di perfezionamento passivo (TPP) intervengono, sul finire del 1995, normative dell'Unione europea, che danno la possibilità alle aziende produttrici del settore di richiedere l'autorizzazione a operazioni di TPP per un importo pari o inferiore alla metà del valore della produzione realizzata[72].

Secondo alcuni osservatori nel settore vi sarebbe una prevalenza, tra le acquisizioni di aziende estere e le *joint ventures*, di quelle volte a migliorare la distribuzione commerciale, a scapito di quelle produttive. Il fine del decentramento delle lavorazioni sarebbe quindi sempre più perseguito attraverso la stipula di contratti di *sub* - fornitura.

Di 532 miliardi migliora il saldo del sottosettore maglieria, rallentando la sua crescita rispetto al 1994 e toccando i 7.873 miliardi. Scarsamente dinamiche, rispetto alla media del settore, si mostrano le esportazioni (9,4%), che crescono a 10.493 miliardi, mentre le importazioni accelerano, raggiungendo i 2.620 miliardi (16,3%). Il buon andamento del sottosettore nel 1995 consente a gruppi importanti di consolidare le posizioni acquisite sui mercati esteri e propizia iniziative promozionali nuove e la riuscita di quelle già programmate. Peraltro in alcuni segmenti, come maglieria intima ed esterna, si registra nel secondo semestre 1995 un rallentamento della produzione realizzata in Italia.

Secondo elaborazioni compiute da associazioni imprenditoriali, nel decennio 1984 - 1993 la quota italiana sui mercati mondiali nel sottosettore, pur restando considerevole, avrebbe subìto una drastica diminuzione, sorpassata da quella di alcuni paesi del Sud - est asiatico. Il dato è significativo, ma va anche letto alla luce della notevole espansione delle importazioni mondiali e della differente composizione delle esportazioni italiane e dei paesi concorrenti in termini di valore aggiunto ai prodotti.

---

[70] Cfr. PrometeiaPROMETEIA e Banca Commerciale Italiana, op. cit., p. 130
[71] Moda Industria "*Nota congiunturale*", quarto trimestre 1995, p 2.
[72] Cfr. GUCE L/314 del 28.12.95.

Cuoio e calzature

Anche se in termini quantitativi le esportazioni di questo settore sono cresciute un po' più rapidamente della media tra il 1992 e il 1995, la loro quota sul valore totale delle esportazioni è diminuita. Gli effetti positivi dell'indebolimento della lira si combinano nel 1995 con l'influenza di fattori di competitività diversi dal prezzo, ma la dinamica della domanda estera è meno brillante che in altri settori. Si assiste a un deciso recupero sui prezzi di vendita in lire, che li lascia invariati in valuta estera. La competitività delle importazioni continua a diminuire e si arresta la crescita del loro grado di penetrazione.

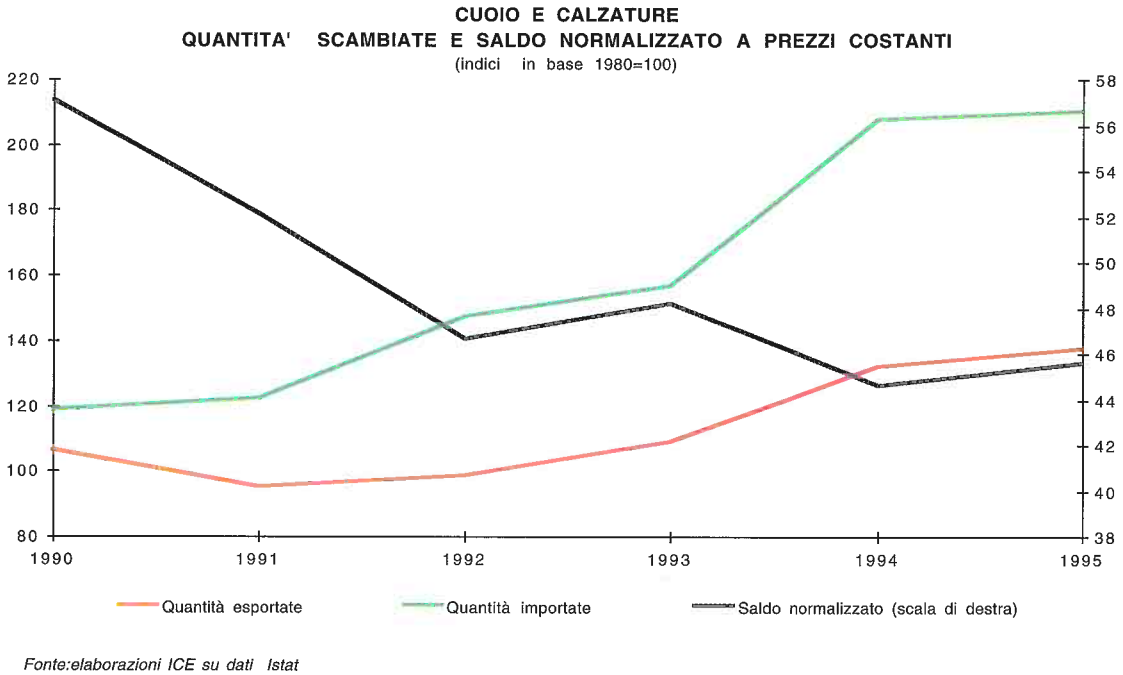
Rallenta decisamente nel 1995 la produzione, ritornando a un tasso di incremento del 2,5 per cento, prossimo a quello registrato nel 1993; aumentano i prezzi alla produzione (5,7%). Molto più lusinghieri appaiono i risultati in termini di fatturato nazionale ed estero, anche se in leggero rallentamento e di poco inferiori a quelli medi dell'industria manifatturiera. La crescita degli ordinativi conserva nel complesso il rapido ritmo attinto nel 1994, come risultato di un'accelerazione degli ordinativi esteri e di una decelerazione di quelli nazionali.

Nel sottosettore del cuoio il principale fattore di ostacolo alle esportazioni sembra quello dei prezzi degli approvvigionamenti di materie prime. Problemi analoghi vengono segnalati dalle aziende del sottosettore calzature, che lamentano anche, in misura minore, difficoltà di ordine amministrativo.

L'80% delle imprese intervistate dall'ISCO nel sottosettore delle calzature dichiara di non effettuare discriminazioni di prezzo tra il mercato interno e quelli esteri; il resto delle risposte si divide in parti uguali tra chi vende a prezzi più alti in Italia o all'esportazione.

Il saldo commerciale del settore cresce di 1.784 miliardi , mentre il saldo normalizzato si attesta attorno al minimo decennale (49,8%), migliorando solo lievemente rispetto al 1994. A tal proposito si veda il grafico 6.16, dove si è rappresentato l'indicatore, a prezzi costanti, mettendone a confronto l'andamento con quelli dell'interscambio in volume. Emerge molto chiaramente il progressivo allargarsi della forbice tra volumi in entrata e in uscita, che si traduce in un deterioramento del risultato complessivo del settore. Tuttavia nel 1995 questa tendenza declinante sembra arrestarsi ed anzi il tasso di copertura reale aumenta del 2,8%; d'altra parte la ragione di scambio torna a diminuire, seppur di poco (-1,9%).

Decelerano le esportazioni, pur mantenendo un buon tasso di incremento (15%) dovuto perlopiù alla crescita dei prezzi (10,5%) e in misura minore a quella delle quantità (4,2%). Di 0,9 punti percentuali aumenta la propensione a esportare, che si porta al 52,6%, grazie anche a una profittabilità



Fonte:elaborazioni ICE su dati Istat

Grafico 6.16

all'esportazione al massimo decennale, in crescita del 4,5%.

Dopo l'eccezionale progressione del 1994, rallentano decisamente le importazioni, crescendo del 14,4% a 6.748 miliardi. Il risultato si deve pressoché completamente all'apporto dei prezzi (12,7%), mentre le quantità aumentano solo marginalmente (1,4%). La penetrazione delle importazioni resta stazionaria, se misurata a prezzi costanti, ma cresce a prezzi correnti: la perdita di competitività delle importazioni (-6,2%) genera dunque effetti di sostituzione poco intensi.

Alla moderata crescita dei valori esportati verso l'Unione Europea, che assorbe oltre il 50% del totale delle vendite italiane all'estero, si accompagnano risultati migliori della media nel Nordamerica, negli altri paesi industriali, nei paesi in transizione e nei PVS asiatici (cfr. tav. C/159). Dal lato delle importazioni, alla stazionarietà dei flussi in entrata dai paesi UE fa riscontro un aumento maggiore della media di quelli provenienti da tutte le altre principali aree geografiche.

Migliora la quota dell'Italia sulle importazioni dei G7 in valore nei primi nove mesi del 1995, passando dal 15,5 al 15,9%; il mercato nel suo complesso appare poco dinamico, crescendo soltanto dell'8,5% in dollari correnti (cfr. tavv. C/160 e sgg.). Trattandosi del secondo miglioramento consecutivo, si può ragionevolmente ipotizzare che la parabola discendente della quota italiana si sia interrotta, anche se essa resta su livelli lontani dal 24,9% del 1986. Tra i concorrenti perdono quote Germania, paesi EFTA, USA, NIEs e PVS americani, mentre ne guadagnano Francia, Spagna, Cina, che con il 25% si porta al massimo decennale, e l'area degli altri PVS asiatici. Il risultato dell'Italia è la sintesi di andamenti al rialzo in Canada, Germania, Giappone e USA e discendenti in Francia e Regno Unito.

Tutti in aumento appaiono i saldi dei tre sottosettori, anche se la dinamica delle esportazioni è, per il più importante di essi, le calzature, inferiore a quella delle importazioni (cfr. tav. C/158).

Nel sottosettore della conciatura a un rallentamento piuttosto marcato delle esportazioni (16,3%), che toccano i 5.061 miliardi, ne corrisponde uno altrettanto notevole delle importazioni (11,4%), che si fermano a 3.470 miliardi; da tali andamenti consegue una crescita di 354 miliardi del saldo. Secondo alcuni centri di ricerca, la decelerazione delle importazioni sarebbe in parte dovuta allo smaltimento delle scorte che erano state accumulate nel 1994 nel timore di restrizioni dell'offerta[74]. Non cessa la campagna degli industriali italiani volta al superamento delle restrizioni all'esportazione di pelli grezze messe in atto da importanti paesi produttori, prevalentemente asiatici e contro le misure protezionistiche adottate da paesi dell'Europa orientale. Risultano inoltre in forte crescita i prezzi della materia prima importata.

Il saldo del sottosettore della pelletteria migliora di 397 miliardi, grazie a una crescita del 22,3% delle esportazioni, che toccano i 2.967 miliardi, e nonostante un aumento del 26,8% delle importazioni, che si portano a 682 miliardi. Secondo alcuni osservatori, il ristagno della domanda interna ha colpito pesantemente le imprese del settore, riducendo di oltre il 10% il loro numero nel quadriennio 1991 - 1994. Viene inoltre rilevato che le ridotte dimensioni medie delle aziende consiglierebbero il raggiungimento di alleanze con altri produttori e un maggiore intervento di sostegno da parte degli enti pubblici, al fine di migliorare le prestazioni sui mercati esteri.

Cresce di 1.034 miliardi, a quota 9.496, il saldo del sottosettore delle calzature, come risultato di un aumento del 12,9% delle esportazioni, che rallentano rispetto al 1994 toccando i 12.093 miliardi, e di una più sostenuta espansione delle importazioni (15,5%), che raggiungono i 2.597 miliardi. Secondo fonti imprenditoriali, i fattori del rilancio delle calzature italiane sui mercati esteri sono connessi alle politiche di prezzo e di differenziazione dei prodotti messe in atto dalle imprese, mentre la svalutazione della lira avrebbe ormai esaurito i suoi effetti[75]. Cresce nuovamente la propensione all'esportazione e si verifica una diversificazione dei mercati di sbocco, anche a causa del ristagno della domanda in alcuni paesi tradizionali acquirenti; in particolare nell'Unione Europea i risultati sono inferiori alla media a causa, secondo alcuni osservatori, di eccessivi rialzi dei listini, avvenuti sull'onda dei rincari della materia prima[76]. Resta sempre alta la pressione competitiva da parte delle aziende dei paesi a basso costo del lavoro, in particolare asiatici, verso i quali va attivandosi una corrente di esportazioni italiane di prodotti in pelle, peraltro inferiore in valore alle importazioni di prodotti non in pelle. Tale pressione incide sensibilmente sui risultati economici di quel segmento di imprese italiane dedito alle produzioni a minor valore aggiunto. Si segnala infine il fenomeno degli

---

[74] Cfr. Prometeia e Banca Commerciale Italiana, *op. cit.*, p. 139.

[75] Cfr. ANCI "L'industria calzaturiera italiana - preconsuntivo 1995", comunicato stampa in occasione dell'esposizione MICAM di Milano, nel quale si fa riferimento a "un'attenta politica di differenziazione del prodotto coadiuvata da un limitato ricarico sui prezzi di vendita, anche se gli incrementi nei prezzi sono stati più marcati che in passato".

[76] Cfr. Prometeia e Banca Commerciale Italiana, *op. cit.*, p. 145.

acquisti da parte di turisti stranieri, sia al dettaglio che all'ingrosso, che alimenta l'attività di commercializzazione sul mercato interno, poco brillante nel complesso.

Prodotti in gomma e plastica

La domanda di prodotti in gomma e plastica nei principali paesi europei è molto dinamica, mentre mantiene tassi di crescita inferiori, ma comunque considerevoli, nei maggiori mercati non europei. Le imprese italiane migliorano la propria posizione soprattutto in termini di prezzi e di ricavi, accontentandosi di consolidare i livelli raggiunti nel 1994 sul piano dei volumi.

La produzione del settore decelera, crescendo in volume del 3,5% sul 1994. Il fatturato, spinto al rialzo anche da un aumento dei prezzi alla produzione del 15,2%, appare particolarmente dinamico nella sua componente estera, che fa registrare un incremento prossimo al 30%.

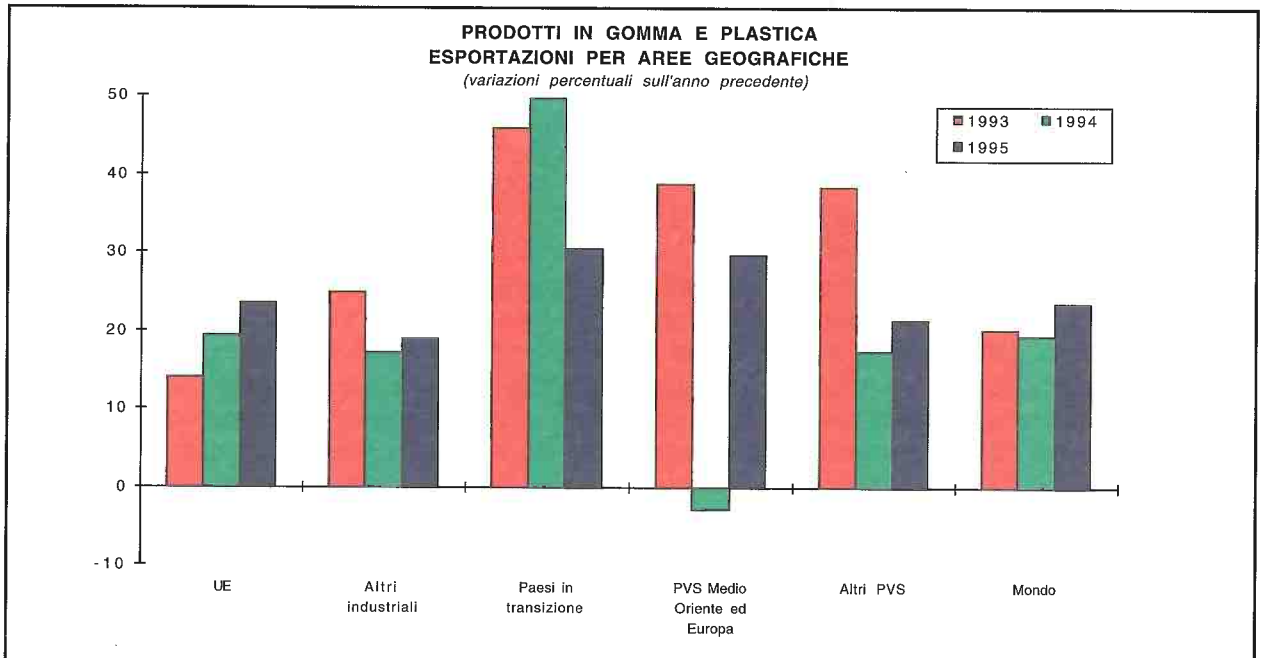
Diminuisce nel sottosettore della plastica la percentuale di aziende influenzate da fattori negativi nell'attività di esportazione, attribuiti perlopiù a differenziali di costo, prezzo e qualità dei prodotti, mentre l'incidenza dei fattori negativi guadagna terreno nel sottosettore della gomma, senza che dall'indagine ISCO emerga un motivo preciso.

Il positivo risultato del saldo commerciale, che cresce di 1.470 miliardi, lo spinge fino a quota 7.551. Il saldo normalizzato resta sugli elevati valori raggiunti già nel 1993 (32,6%). Peggiora del 5,5% il tasso di copertura reale, mentre la ragione di scambio fa registrare un aumento del 6,5%.

Accelerano le esportazioni (23,4%), che toccano i 15.342 miliardi, prevalentemente grazie ai prezzi (20,4%), visto il modesto aumento delle quantità (2,5%). La propensione all'esportazione appare in lieve diminuzione (-0,3 punti) e si attesta al 33,4%, nonostante il buon andamento della profittabilità all'esportazione (in crescita del 4,5%).

Accelerano, rispetto al 1994, anche le importazioni (22,7%), che si portano a 7.791 miliardi, con i prezzi in più rapida progressione (13%) rispetto alle quantità (8,4%). La penetrazione delle importazioni raggiunge un nuovo massimo, attestandosi al 20,8%, con un incremento di 0,6 punti e grazie anche all'aumento della competitività delle importazioni (1,9%).

Il flusso di esportazioni verso l'Unione Europea, che incide per il 69% sul totale, cresce a ritmi prossimi a quelli medi, mentre più brillanti si mostrano le vendite nei paesi in transizione e nei paesi in via di sviluppo (cfr. graf. 6.17 e tav. C/185). Dal lato delle importazioni, l'incremento degli acquisti italiani dall'Unione Europea si colloca lievemente al di sotto della media, mentre si ampliano le quote detenute dai paesi in transizione e dai paesi in via di sviluppo asiatici.



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 6.17

Le importazioni di prodotti in gomma e plastica dei G7 aumentano del 27,9% nei primi nove mesi del 1995, un tasso molto superiore alla dinamica media delle loro importazioni di manufatti. La quota di mercato dell'Italia si accresce, passando da 5,6 a 5,8%. Salgono anche le quote di Belgio, Paesi Bassi, Spagna, Europa centro - orientale, al massimo decennale, Cina e altri PVS asiatici. Un secco arretramento subiscono invece le posizioni di paesi EFTA, USA e Giappone. La quota dell'Italia migliora in Francia, Germania e Regno Unito, mentre peggioramenti si registrano in Giappone e USA.

I saldi dei sottosettori migliorano tutti, grazie a una domanda estera in crescita e a politiche di prezzo più disinvolte da parte dei produttori, che riescono a traslare sui prezzi i consistenti rincari delle materie prime[77], ampliando inoltre considerevolmente i margini unitari (cfr. tav. C/184).

Il saldo del sottosettore articoli in gomma migliora di 253 miliardi, grazie a esportazioni in crescita del 22,5%, che raggiungono i 4.663 miliardi e nonostante la ancor più rapida espansione delle importazioni, che salgono del 23,5% a 3.182 miliardi. Evolve positivamente la produzione di pneumatici nel 1995, trainata dalle due componenti della domanda, per auto nuove e per sostituzione. Il sottosettore consolida le proprie quote di mercato all'estero e acquisisce nuove commesse in Estremo Oriente, grazie anche a fattori come maggiore flessibilità, rinnovamento dei prodotti e investimenti in ricerca e sviluppo[78].

Anche il saldo del sottosettore articoli e materiali plastici fa registrare un miglioramento, di 1.209 miliardi, portandosi a quota 6.050. Le esportazioni crescono del 23,7%, accelerando rispetto al 1994 e raggiungendo i 10.635 miliardi, mentre le importazioni aumentano fino a 4.585 (22,1%).

---

[77] Cfr. Prometeia e Banca Commerciale Italiana, *op. cit.*, p. 73 e CONFINDUSTRIA *"L'economia dei settori produttivi nel 1995"*, pp. 167 - 168.

[78] Cfr. Prometeia e Banca Commerciale Italiana, *op. cit.*, p. 70.

LE ESPORTAZIONI DELL'INDUSTRIA ITALIANA NEL BIENNIO 1996-97

Nel presente riquadro vengono presentati i principali risultati dell'edizione di febbraio 1996 del rapporto "Analisi dei settori industriali" (ASI), realizzato periodicamente da Prometeia e Banca Commerciale Italiana. Si sono inoltre usate elaborazioni compiute ad hoc *da Prometeia per il* Rapporto sul Commercio Estero *1995 dell'ICE, riservando un'attenzione particolare alle previsioni riguardanti gli scambi con l'estero dei settori industriali, per il biennio 1996 - 1997.*

Come è noto, le previsioni evolvono rapidamente col mutare della congiuntura. Rispetto alle informazioni disponibili a febbraio 1996, le elaborazioni più recenti presentano aspetti diversi, risentendo soprattutto della debole intonazione assunta dalla crescita economica dei paesi industriali. Pur restando inalterato il giudizio sulla positività delle tendenze fondamentali, qualche dubbio sussiste sulla possibilità che in tali paesi la domanda mantenga il tasso di crescita del biennio 1994 - 1995. Il rallentamento potrebbe essere accentuato, tra l'altro, dal fatto che difficilmente le politiche economiche intraprese dai governi in questa fase potranno generare effetti espansivi a breve termine. In questo scenario, andrebbero riviste al ribasso le previsioni sul livello dell'attività produttiva e delle esportazioni.

IL QUADRO DELLE PREVISIONI

Ipotizzando l'attenuarsi di alcune spinte alla crescita dell'attività, provenienti prevalentemente dall'eccezionale guadagno di competitività di prezzo delle merci italiane e da agevolazioni fiscali a favore degli investimenti fissi, il rapporto ASI giunge a delineare un assestamento del tasso di incremento della produzione industriale attorno al 3,5% annuo tra il 1996 e il 1997[1]. Tale ritmo verrebbe sostenuto anche da una normalizzazione del livello delle scorte, che nel 1995 avevano fatto registrare forti oscillazioni, anche a causa di tensioni sui prezzi delle materie prime. Dal lato dei costi si prevedono spinte inflative da parte dei servizi e del lavoro, che non dovrebbero però tradursi in aumenti superiori a due punti percentuali dei prezzi alla produzione e all'esportazione.

Rallenta, continuando peraltro a crescere, la domanda estera da parte dei paesi UE, mentre più brillante si mostra la dinamica della componente extra - UE. Il tasso di cambio reale tende a rivalutarsi, sia per l'apprezzamento del cambio nominale, sia per il persistente divario tra gli andamenti in Italia e all'estero dei costi e dei prezzi. Da contrappeso alla diminuzione della competitività fa la capacità di presenziare i mercati esteri acquisita dalle aziende italiane, che si concretizza in maggior controllo sulle reti di distribuzione, accordi di collaborazione di vario genere, approcci a mercati più lontani o che offrono prospettive di più lungo periodo.

Dalle tendenze ora accennate emerge una crescita delle esportazioni in quantità a ritmi meno rapidi che nel triennio '93 - '95[2], ma comunque ancora sostenuta (8,1% nel 1996 e 6,8% nel 1997), con un miglioramento del saldo commerciale che, per i soli settori manifatturieri, potrebbe aggirarsi attorno ai 35.000 miliardi di lire.

Tra i fattori di freno al miglioramento della bilancia commerciale si trovano il proseguimento della crescita degli investimenti, che pur se rallentano rispetto al 1995 continuano ad attivare nuove correnti di importazioni, e un aumento della penetrazione delle importazioni. Tale ultimo fenomeno pare dovuto anche a mutamenti strutturali provocati da una maggiore integrazione dell'industria nazionale con quella estera.

Nel seguito si presentano le previsioni sui settori ASI, con particolare riferimento a esportazioni e domanda estera in quantità e all'indicatore di export performance, *dato dalla diffe-*

[1] Tra le determinanti fondamentali dello scenario elaborato per l'industria manifatturiera, si ritrovano la domanda interna per consumi, che si prevede cresca dell'1,6% nel 1997, per investimenti (5,1%) e per impieghi intermedi (3,7%), le importazioni (6%), le esportazioni (6,8%), la disponibilità interna (2,9%), la produzione (3,4%), i prezzi alla produzione (2,4%), all'esportazione (2,2%) e all'importazione (0,9%) e infine il grado di utilizzo della capacità produttiva, che si ipotizza confermi nel 1997 il livello massimo che dovrebbe raggiungere nel 1996 (95,8%).

[2] Il tasso di crescita medio annuo composto nel periodo è pari al 12,9%.

renza tra variazioni delle prime e della seconda. Per il complesso dell'industria manifatturiera tale indicatore tende a divenire negativo nel 1997, segnalando che, a prezzi costanti, la quota dell'Italia sui mercati esteri potrebbe mostrarsi stazionaria o in leggero calo.

PREVISIONI SETTORIALI

Minerali ferrosi e non ferrosi

*La domanda estera, pur rallentando, continua a crescere, ma le esportazioni non paiono tenere il suo passo e si determina un'*export performance *pesantemente negativa sia sui mercati extra - europei che, dal 1997, nell'aggregato, nonostante la buona prestazione sui mercati europei.*

Nel sottosettore della siderurgia il ciclo delle scorte e la ripresa degli impieghi nell'edilizia determinano una spinta al rialzo sulla domanda interna, che tende a favorire anche i produttori esteri, grazie alla permanenza dei prezzi su livelli elevati e alla riduzione della capacità produttiva in Italia. Le esportazioni appaiono in lieve crescita nel 1996 e pressoché stazionarie nel 1997. Più dinamiche si mostrano le esportazioni di tubi in acciaio. Nel biennio di previsione tende ad aumentare il disavanzo commerciale nel sottosettore dei metalli non ferrosi, sulla spinta della domanda interna, attivata anche dalla crescita degli impieghi in altri settori industriali.

Minerali e prodotti a base di minerali non metallici

*Decelera nel 1996 la domanda estera, che riguadagna dinamismo nel 1997, ma solo nei paesi dell'Unione Europea. Lo stesso accade alle esportazioni: ne risente l'*export performance *complessiva e nel 1997 si registra una sostanziale stazionarietà della quota di mercato italiana.*

In crescita, ma con tassi contenuti, si prevede sia la domanda estera nel sottosettore del vetro, anche grazie alla favorevole evoluzione dell'industria delle costruzioni nei paesi dell'Europa orientale. Nel sottosettore delle piastrelle il successo degli esportatori italiani è messo a dura prova dalla capacità competitiva dei produttori spagnoli, il che, insieme al rallentamento della domanda da parte di mercati prima in forte espansione, come la Germania, favorisce una decelerazione della produzione.

Prodotti chimici

*Cresce la domanda estera, con una lieve decelerazione nel biennio di previsione e un andamento più favorevole nei paesi extra - UE. Le esportazioni si mostrano anch'esse piuttosto brillanti, e l'*export performance *del settore resta positiva, anche se in calo. Il saldo commerciale tende a migliorare.*

Per il sottosettore della chimica di base si prevede un rallentamento delle esportazioni, dovuto alla decelerazione congiunturale nei mercati di sbocco, alla diminuzione della competitività di prezzo dei prodotti italiani e al riaccendersi della concorrenza da parte dei produttori esteri. Peraltro la propensione all'esportazione cresce molto rapidamente nel biennio di previsione, nonostante il disimpegno dai mercati esteri attuato nel segmento dei fertilizzanti. I prezzi non restano ai livelli cui sono scesi a inizio 1996, ma aumentano più lentamente che nel 1995. Continua l'espansione delle esportazioni di prodotti chimici per l'industria, che decelerano lievemente rispetto al 1995. Le esportazioni di fibre chimiche stentano a riprodurre prestazioni simili a quelle degli anni scorsi, anche a causa della forte competitività di alcuni produttori esteri. Uno scenario favorevole si prospetta per le esportazioni di prodotti chimici per il consumo; vi si inscrive un progressivo ridimensionamento del deficit *commerciale. Non si esaurisce nel biennio di previsione il nuovo dinamismo mostrato dalle vendite all'estero di prodotti farmaceutici, anche se sul*

successo delle specialità medicinali, largamente legato alla competitività di prezzo, pesa l'incognita dell'evoluzione dei tassi di cambio. Per le sostanze di base le prospettive appaiono migliori anche per il notevole grado di specializzazione raggiunto dai produttori italiani.

Prodotti in metallo

*Si mantiene su livelli apprezzabili la domanda estera di prodotti in metallo. Dopo la fiammata del 1995 le esportazioni italiane in quantità rallentano bruscamente sui mercati extra - europei ma meno decisamente su quelli della UE. Ne conseguono andamenti diversificati dell'*export performance *italiana, che peggiora sui primi e migliora, seppure moderatamente, sui secondi.*

Per il sottosettore dei prodotti delle fonderie si prevede un'evoluzione positiva delle esportazioni, che rappresentano peraltro una quota modesta della produzione, grazie anche alla perdurante influenza di fattori competitivi legati alla qualità e al prezzo delle merci italiane.

Macchine agricole e industriali

*Rallenta lievemente, nel biennio di previsione, la domanda estera, pur mantenendosi su tassi di crescita tutt'altro che trascurabili e superiori alla media manifatturiera. Le esportazioni restano comunque al di sopra di tali tassi, determinando un'*export performance *di segno positivo, pur se decrescente. Il guadagno di quote di mercato che ne consegue dovrebbe localizzarsi prevalentemente nell'Unione Europea, grazie a una crescita più rapida delle esportazioni e a una progressione più moderata della domanda.*

Per le macchine agricole si prevede un periodo di stazionarietà della domanda interna, rispetto alla quale la domanda estera appare più brillante, specialmente nei paesi non industriali. Ottime prospettive appaiono all'orizzonte per il sottosettore delle macchine utensili per la lavorazione dei metalli, nel quale la produzione cresce a tassi molto sostenuti, grazie a esportazioni particolarmente dinamiche. La forte concorrenza dei produttori esteri contribuisce a contenere l'aumento dei prezzi alla produzione, nonostante l'elevato livello di impiego della capacità produttiva. Per le macchine tessili vi sono buone prospettive sui mercati esteri, ma le esportazioni rallentano anche a causa del venir meno della spinta offerta dalla svalutazione. La saturazione della capacità produttiva offre spazio a lievi aumenti della penetrazione delle importazioni. La domanda estera di macchine per la lavorazione della gomma e della plastica si mostra più brillante nei paesi non industriali. Decelerano lievemente le esportazioni di macchine per il confezionamento e l'imballaggio, per le quali si prevede una diminuzione della penetrazione delle importazioni. Non cessano di crescere le esportazioni di macchine grafiche, cartotecniche, cartarie e di trasformazione, e in generale di tutti i segmenti connessi all'inscatolamento; i segmenti connessi all'editoria sono invece penalizzati da incertezze riguardanti l'attesa introduzione di macchinari a tecnologia digitale.

Macchine per ufficio e strumenti di precisione

*Resta consistente la domanda estera, che appare particolarmente dinamica nella sua componente extra - comunitaria. Le esportazioni in quantità tendono a rallentare, portando il proprio incremento al di sotto di quello della domanda; nel biennio di previsione l'*export performance *assume dunque segno negativo, specialmente nei confronti dei paesi non - UE, con valori al di sotto della media manifatturiera.*

Il sottosettore degli elaboratori dati vede aumentare la domanda globale soprattutto grazie alla dinamica degli acquisti delle famiglie e alla diffusione dei nuovi servizi di telecomunicazione dati. Si prevede che cresca ulteriormente la quota di importazioni sulla domanda, mentre stazionaria appare

la propensione all'esportazione, peraltro cresciuta notevolmente nel quadriennio '92 - '95.

Materiale e forniture elettriche

*Si mantiene su un buon livello, superiore alla media manifatturiera, la domanda estera nel settore, che accelera nel 1997. Appaiono invece in costante rallentamento le esportazioni in quantità, specialmente verso i paesi europei. Ne consegue una variazione negativa dell'*export performance *nel 1997.*

Per il sottosettore dei fili e cavi si prevede una favorevole evoluzione nel biennio, con esportazioni ancora in crescita anche nel segmento dei cavi per telecomunicazione, che beneficia di accordi internazionali stretti da aziende italiane. Una tendenza al raffreddamento della congiuntura si prospetta per il sottosettore dell'elettrotecnica industriale, nel quale rallenta la crescita delle importazioni mentre resta ancora positivo il contributo della domanda estera alla produzione, grazie anche a un ricco portafoglio ordini e a un'accresciuta capacità di presidiare i mercati esteri. Un deciso rallentamento delle esportazioni, quasi stazionarie nel 1997, è previsto per le macchine per telecomunicazioni, con una propensione all'esportazione che si assesta su livelli inferiori a quelli raggiunti nel 1995, anche per effetto della forte espansione della domanda. Di fronte alla nuova crescita della penetrazione delle importazioni nel biennio di previsione, le imprese italiane del sottosettore elettronica si prevede facciano un ulteriore sforzo per migliorare la propria competitività, conseguendo un discreto tasso di incremento delle esportazioni. Prosegue la congiuntura favorevole per il sottosettore degli elettrodomestici, che vede aumentare la propensione all'esportazione. Incrementi contemporanei dei due flussi di scambi con l'estero si prevedono per lampade e apparecchi di illuminazione, dove la domanda viene stimolata dalle nuove normative e dal processo di integrazione tra i paesi della UE.

Autoveicoli e parti

*Continua a crescere, a tassi inferiori a quelli del 1995, la domanda estera nel settore, con un'accelerazione nel 1997 e un andamento più brillante nei paesi extra - UE. Peraltro nei paesi comunitari sono relativamente migliori le prospettive per le esportazioni in quantità, che si mantengono su livelli elevati. L'*export performance*, la migliore dell'industria manifatturiera, risulta però negativa nei paesi extra - UE.*

Il momento favorevole per l'industria automobilistica sui mercati esteri dovrebbe prolungarsi nell'arco del biennio di previsione, con ulteriori lievi incrementi della propensione all'esportazione. Il sottosettore dei veicoli industriali e commerciali beneficia di un vantaggio competitivo sia sul piano del prezzo che della qualità. Per le automobili potrebbe venir meno la spinta delle esportazioni parallele, a causa del ridursi del divario di prezzo tra listini italiani ed esteri, soprattutto se la domanda interna dovesse restare debole.

Altri mezzi di trasporto

*Nel complesso il settore sconta un forte divario tra il dinamismo della domanda estera e la debolezza delle esportazioni in quantità, che ha come risultato un'*export performance *in peggioramento. Tale andamento è dovuto prevalentemente alle prestazioni nei paesi extra - europei, dove si prevedono esportazioni in diminuzione; migliori appaiono invece le prospettive nei paesi della UE.*

Aumenta decisamente la penetrazione delle importazioni nel sottosettore dei cicli e motocicli, mentre la propensione a esportare non fa registrare una crescita altrettanto decisa. Si prevede un miglioramento del saldo commerciale.

Prodotti alimentari, bevande e tabacco

*Resta attorno al livello raggiunto nel 1995 il tasso di crescita della domanda estera, con un'intonazione lievemente più favorevole sui mercati extra - UE. Le esportazioni tendono a rallentare nettamente, ma mantengono tassi d'incremento superiori a quelli della domanda estera, determinando un'*export performance *di segno positivo anche se di entità decrescente.*

Nel biennio di previsione si mantengono favorevoli le prospettive, oltre che sui mercati esteri anche su quello interno. La penetrazione delle importazioni resta superiore alla propensione a esportare ed entrambe mostrano una certa tendenza all'aumento. I consumatori continuano a prestare grande attenzione al rapporto tra qualità e prezzo e proseguono quindi gli sforzi di riorganizzazione delle aziende, che interessano anche la presenza all'estero, e in particolare le reti di distribuzione commerciale.

Prodotti tessili e abbigliamento

*Dopo una diminuzione del tasso di crescita nel 1996, la domanda estera accelera nuovamente nel 1997. Le esportazioni in quantità, che mostrano una certa tendenza al rallentamento, non reagiscono abbastanza prontamente e nel secondo anno di previsione l'*export performance *complessiva assume segno negativo.*

Nel sottosettore dell'industria tessile alla forte decelerazione delle esportazioni si accompagna un miglioramento del saldo, grazie all'andamento non brillante delle importazioni. Il buon livello degli investimenti contribuisce a conservare un certo vantaggio tecnologico sui produttori dei paesi emergenti. Buone prospettive si intravedono anche per i produttori italiani di maglieria, favoriti dalla moderazione degli aumenti dei prezzi delle materie prime e dei costi interni e da operazioni di razionalizzazione dei processi produttivi, sempre più terziarizzati. Crescono contemporaneamente e in misura consistente gli indicatori di penetrazione delle importazioni e di propensione a esportare; lo stesso accade nel sottosettore dell'abbigliamento, dove prosegue a ritmi sostenuti la crescita delle esportazioni, che restano la componente più dinamica della domanda. Le aziende italiane guadagnano nuove quote di mercato grazie anche a politiche di prezzo piuttosto caute.

Cuoio e calzature

*Durante il biennio di previsione la domanda estera rallenta e mantiene un ritmo di crescita superiore a quello delle esportazioni in quantità, determinando un'*export performance *di segno negativo e in diminuzione. In altri termini, si prevede che le aziende italiane perdano quote di mercato, specialmente nei paesi extra - europei, dove la domanda estera appare particolarmente vivace rispetto alle vendite italiane.*

Nel sottosettore pelli e concia si prospetta un aumento delle esportazioni e al contempo una crescita della penetrazione delle importazioni, dovuta sia a maggiori approvvigionamenti che alla maggiore competitività dei produttori esteri nella fascia di beni a minor valore aggiunto. Peraltro la posizione delle aziende italiane si fa più sostenibile grazie alla decelerazione delle quotazioni delle materie prime. Conservano una certa competitività di prezzo anche le aziende pellettiere, che trovano però difficoltà sui mercati esteri. Per le calzature le previsioni circa le esportazioni sono positive, anche se si nota un rallentamento. Le aziende italiane sono avvantaggiate da una presenza ormai annosa sui mercati esteri. Le strategie di delocalizzazione, che aiutano i produttori italiani a ridurre i costi, cominciano a influire sulla capacità produttiva dei paesi emergenti, favoriti anche da un minor costo del lavoro. Consegue da ciò un ulteriore consistente aumento della penetrazione delle importazioni e l'inasprimento del clima competitivo.

Legno e mobili in legno

*La domanda estera si mantiene vivace e in crescita nei paesi extra - UE. Le esportazioni in quantità rallentano nettamente, mantenendo un tasso di crescita comunque superiore a quello della domanda e consentendo all'*export performance *complessiva di assumere valori positivi, tra i migliori del panorama manifatturiero.*

Rallentano i consumi di legno lavorato, a causa della tendenza alla diminuzione della produzione di mobili, solo in parte compensata da un principio di ripresa nel settore delle costruzioni; si prospetta un rallentamento della crescita dei prezzi delle materie prime. Per i mobili in legno si prevede un proseguimento della tendenza alla diversificazione dei mercati di sbocco, con un incremento significativo dei volumi esportati e del saldo commerciale, a condizione che permanga un atteggiamento di cautela dei produttori nella revisione al rialzo dei listini.

Carta, prodotti di carta e stampa

*Tendono a rallentare domanda estera ed esportazioni, con le seconde in frenata più marcata, tanto da determinare un'*export performance *di segno negativo nel secondo dei due anni di previsione. La perdita di quote di mercato è più netta nei paesi extra - UE, dove la ripresa della domanda che si prospetta nel 1997 non trova riscontro nell'andamento delle esportazioni in quantità.*

La discesa delle quotazioni delle materie prime e l'apprezzamento della lira favoriscono i produttori di carta dal lato dei costi ma li sottopongono a un'accresciuta pressione concorrenziale da parte delle aziende estere. Crescono in misura modesta gli indicatori di apertura internazionale, con la penetrazione delle importazioni a livelli quasi doppi rispetto alla propensione a esportare. I prodotti in carta dovrebbero veder rallentare le esportazioni, che peraltro continuano a incrementare, pur se più modestamente che in passato, la propria incidenza sulla produzione.

Prodotti in gomma e plastica

*Torna ad accelerare nel 1997 la domanda estera, sospinta soprattutto dalla componente extra - europea, che cresce a tassi prossimi al 10%. Le esportazioni in quantità non mostrano sufficiente prontezza nell'adattarsi a tale evoluzione, e il segno dell'*export performance *diviene negativo nel 1997.*

Per i prodotti in gomma si prevede un biennio favorevole, con un'accelerazione delle esportazioni di pneumatici verso i paesi dell'Estremo Oriente, e in generale un positivo andamento delle vendite nei paesi emergenti, se al loro sviluppo verranno destinate risorse sufficienti. Un fortissimo aumento delle importazioni di prodotti in plastica favorisce un rialzo della penetrazione dei produttori esteri di oltre quattro punti percentuali dal 1995 al 1997, in un quadro di domanda sostenuta dalle buone prestazioni dei settori acquirenti. Tende a decrescere il saldo commerciale, anche a causa di un andamento relativamente meno brillante delle esportazioni.

Altri prodotti industriali

*Un'evoluzione positiva della domanda estera contraddistingue il settore nel biennio di previsione, anche se il forte rallentamento delle esportazioni in quantità fa indietreggiare in misura non trascurabile l'*export performance*; tale andamento risulta particolarmente evidente sui mercati della UE.*

PREVISIONI SETTORIALI PROMETEIA

(variazioni percentuali delle quantità)

MONDO

Settori	Esportazioni dell'Italia			Domanda estera rivolta all'Italia			*Export performance* dell'Italia (1)		
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	1995	1996	1997
Minerali ferrosi e non ferrosi	6,0	4,5	3,1	5,9	4,5	4,8	0,0	0,0	-1,7
Minerali e prodotti a base di minerali non metallici	12,5	6,6	5,3	6,1	5,2	5,0	6,4	1,4	0,3
Prodotti chimici	15,0	9,7	7,5	7,4	6,4	6,6	7,6	3,3	0,8
Prodotti in metallo	20,7	4,8	5,1	7,2	6,3	6,8	13,5	-1,5	-1,7
Macchine agricole e industriali	17,7	12,0	9,8	9,7	8,7	8,3	8,0	3,4	1,5
Macchine per ufficio e strumenti di precisione	22,1	7,0	5,8	13,1	9,7	9,5	9,0	-2,7	-3,7
Materiale e forniture elettriche	15,3	8,8	7,9	11,1	7,9	8,4	4,1	0,9	-0,5
Autoveicoli e parti	25,2	11,2	9,3	6,6	3,5	4,2	18,5	7,7	5,1
Altri mezzi di trasporto	3,8	0,2	1,1	7,8	6,7	6,9	-4,0	-6,5	-5,8
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	11,4	8,9	7,2	5,2	5,1	4,8	6,2	3,8	2,4
Prodotti tessili e abbigliamento	9,8	6,6	6,0	7,5	5,8	7,9	2,3	0,8	-1,9
Cuoio e calzature	7,1	4,8	3,9	8,5	6,5	6,3	-1,4	-1,7	-2,4
Legno e mobili in legno	28,8	11,4	9,0	7,0	6,3	6,4	21,8	5,2	2,6
Carta, prodotti di carta e stampa	10,9	6,4	4,6	7,0	5,8	5,6	3,9	0,7	-1,0
Prodotti in gomma e plastica	7,6	8,3	7,4	8,6	7,8	8,0	-1,0	0,5	-0,6
Altri prodotti industriali	5,0	2,7	2,0	7,6	6,8	7,3	-2,6	-4,1	-5,3
Totale prodotti della trasformazione industriale	14,7	8,1	6,8	8,2	7,2	7,1	6,5	0,9	-0,3

UNIONE EUROPEA (a dodici)

Settori	Esportazioni dell'Italia			Domanda estera rivolta all'Italia			*Export performance* dell'Italia (1)		
	1995	1996	1997	1995	1996	1997	1995	1996	1997
Minerali ferrosi e non ferrosi	14,0	11,8	8,5	6,2	4,1	4,9	7,9	7,7	3,7
Minerali e prodotti a base di minerali non metallici	13,2	7,8	6,4	6,0	4,6	5,1	7,2	3,2	1,3
Prodotti chimici	13,7	8,7	5,9	7,7	5,9	5,7	6,0	2,8	0,2
Prodotti in metallo	21,8	7,5	7,5	8,5	6,4	7,0	13,2	1,1	0,6
Macchine agricole e industriali	18,4	15,5	12,4	9,7	7,6	7,4	8,7	7,9	5,0
Macchine per ufficio e strumenti di precisione	22,8	7,7	6,2	12,7	8,8	8,3	10,1	-1,1	-2,1
Materiale e forniture elettriche	15,9	8,6	7,8	13,1	7,4	8,0	2,9	1,2	-0,2
Autoveicoli e parti	21,4	13,7	11,5	5,2	2,1	3,0	16,2	11,5	8,6
Altri mezzi di trasporto	1,3	4,4	4,7	6,7	5,1	5,0	-5,5	-0,6	-0,3
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	8,9	8,0	6,5	4,5	4,6	4,0	4,4	3,4	2,5
Prodotti tessili e abbigliamento	7,8	3,8	5,0	6,1	3,6	7,4	1,7	0,2	-2,4
Cuoio e calzature	5,7	3,5	2,7	6,8	3,8	4,0	-1,1	-0,4	-1,3
Legno e mobili in legno	27,2	10,1	8,1	6,4	4,8	5,0	20,8	5,3	3,1
Carta, prodotti di carta e stampa	11,5	6,6	4,4	7,0	5,4	5,0	4,6	1,2	-0,6
Prodotti in gomma e plastica	8,5	7,9	6,7	8,1	6,9	6,9	0,5	1,1	-0,2
Altri prodotti industriali	3,3	0,2	-0,1	5,9	4,1	5,0	-2,6	-3,8	-5,1
Totale prodotti della trasformazione industriale	14,6	8,5	7,2	8,0	6,1	6,3	6,5	2,4	0,9

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	-1,1	-3,0	-3,4	5,8	5,1	4,9	-6,9	-8,1	-8,3
Minerali e prodotti a base di minerali non metallici	11,9	5,5	4,0	6,3	5,6	5,0	5,6	-0,1	-1,0
Prodotti chimici	16,3	10,7	8,9	7,0	6,8	7,5	9,2	3,9	1,4
Prodotti in metallo	19,2	1,4	1,7	5,7	5,8	6,5	13,5	-4,4	-4,8
Macchine agricole e industriali	17,2	10,0	8,1	9,8	9,5	9,0	7,4	0,5	-0,9
Macchine per ufficio e strumenti di precisione	20,7	5,9	4,9	13,8	11,5	11,7	6,9	-5,6	-6,7
Materiale e forniture elettriche	14,3	9,1	8,1	8,5	8,8	9,0	5,9	0,3	-0,9
Autoveicoli e parti	33,1	6,5	4,6	7,7	6,8	7,1	25,4	-0,3	-2,5
Altri mezzi di trasporto	5,3	-2,2	-1,0	7,9	8,2	8,5	-2,7	-10,4	-9,5
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	16,3	10,4	8,5	6,2	5,9	6,0	10,1	4,5	2,5
Prodotti tessili e abbigliamento	13,0	10,9	7,3	8,8	8,1	8,4	4,3	2,8	-1,1
Cuoio e calzature	8,7	6,2	5,2	9,9	8,5	8,0	-1,2	-2,3	-2,8
Legno e mobili in legno	31,2	13,2	10,4	7,7	8,0	8,1	23,5	5,2	2,3
Carta, prodotti di carta e stampa	9,5	6,1	5,1	7,4	6,5	7,0	2,1	-0,4	-2,0
Prodotti in gomma e plastica	6,2	9,1	8,5	9,5	9,6	9,8	-3,4	-0,5	-1,3
Altri prodotti industriali	8,7	7,5	5,9	9,1	8,9	8,8	-0,5	-1,4	-2,9
Totale prodotti della trasformazione industriale	14,9	7,6	6,2	8,5	8,3	8,2	6,4	-0,6	-2,0

(1) Per *export performance* si intende qui la differenza tra variazioni delle esportazioni italiane e della domanda estera rivolta all'Italia.

Fonte: elaborazioni ICE su dati Prometeia febbraio 1996

7. LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE

Sintesi

Con l'eccezione della Liguria e della Campania, le esportazioni di merci delle regioni italiane sono cresciute nel 1995 a tassi decisamente superiori rispetto a quelli registrati nel 1994. Questo favorevole andamento sottende comunque evoluzioni sostanzialmente difformi a livello di macro-aree.

Per il secondo anno consecutivo le esportazioni del Mezzogiorno sono cresciute a ritmi nettamente superiori alla media nazionale. Si consolida pertanto l'aumento della loro quota sull'export nazionale, dopo un decennio di tendenziale flessione. La ripartizione ha tratto vantaggio dalla sua specializzazione settoriale: le esportazioni nazionali sono risultate particolarmente dinamiche nei mezzi di trasporto, nella chimica e nei prodotti del legno e mobilio, che costituiscono alcuni dei punti di forza dell'export del Mezzogiorno. Questo risultato, tenuto conto del 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 domanda aggregata sostenuta in modo significativo dalla crescita delle esportazioni. Va altresì osservato che *performance* esportative particolarmente significative sono state registrate proprio dalle regioni meridionali con il più alto grado di apertura verso l'estero, ossia Abruzzo e Puglia, rafforzando così le divergenze già esistenti all'interno dell'area meridionale. Merita qui di sottolineare come la ripresa delle esportazioni del Mezzogiorno sia anche da attribuire a produzioni connesse a processi di crescita di imprenditoria locale (abbigliamento, calzature, mobilio), oltre che a quelle legate a strategie di delocalizzazione attuate da imprese esterne all'area (mezzi di trasporto, chimica, elettronica etc.). Le tendenze in atto al recupero della lira sul mercato dei cambi potranno chiarire se siamo di fronte ad un cambiamento sostanziale nella realtà produttiva meridionale, oppure ad un risultato effimero dovuto alla forte svalutazione della nostra moneta, che ha momentaneamente offuscato l'effetto di tutte le diseconomie presenti in quest'area in termini di ordine pubblico, di efficienza della pubblica amministrazione e di carenza di servizi e di infrastrutture.

Dopo un biennio di flessione, la quota delle regioni nord-occidentali sull'export nazionale è tornata a migliorare. Il risultato è da attribuire al buon andamento delle esportazioni del Piemonte (di nuovo la seconda regione esportatrice), mentre è continuata la tendenziale perdita di quote di mercato estero da parte della Lombardia. Va tuttavia sottolineato che la regione detiene quote rilevanti delle esportazioni nazionali di servizi, superiori al 50% in quelli più innovativi. In prospettiva, la valutazione della capacità competitiva della regione, come di altre aree, non potrà più limitarsi alla considerazione delle sole merci.

Sostanzialmente stazionaria resta la posizione delle regioni nord-orientali, avvantaggiate in parte dalla composizione dei loro mercati di sbocco (forte crescita della domanda proveniente dai paesi in transizione verso cui l'area è particolarmente orientata), ma molto meno dalla specializzazione in alcune produzioni tradizionali risultate poco dinamiche sui mercati esteri.

Infine, le esportazioni delle regioni centrali sono cresciute a tassi inferiori alla media nazionale per il secondo anno consecutivo. La ripartizione è risultata svantaggiata sia dalla sua specializzazione geografica (scarsamente dinamici i suoi principali mercati di sbocco) sia dalla specializzazione merceologica: bassi tassi di crescita dell'export nazionale nelle produzioni che costituiscono i suoi punti di forza (tessile, abbigliamento, calzature, minerali non metalliferi, etc.). Decisivo, comunque, per la *performance* esportativa di tale macro-area appare il risultato particolarmente deludente della regione Lazio, dovuto alla flessione delle vendite estere nei suoi principali settori (soprattutto meccanica di precisione e autoveicoli) e collegato, per la meccanica di precisione, ai cambiamenti di strategia localizzativa di alcune imprese multinazionali.

7.1 IL CONTRIBUTO DELLE REGIONI ALL'ANDAMENTO DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

Nel 1995, diversamente dagli anni precedenti, tutte le regioni hanno visto aumentare il valore delle loro esportazioni, a tassi che solo per Liguria e Campania[1] sono stati inferiori rispetto a quelli del 1994. Sulla *performance* di molte regioni ha influito l'andamento favorevole della domanda estera di autoveicoli e meccanica.

Particolarmente brillante è stata la crescita delle esportazioni del Mezzogiorno (28,1%), la cui quota su quelle italiane è salita dall'8,7% al 9,2%. La ripartizione ha tratto vantaggio dalla sua specializzazione settoriale: le esportazioni nazionali sono state più dinamiche in alcuni settori che rappresentano punti di forza dell'export meridionale (mezzi di trasporto, industrie del legno e sughero e chimica).

LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE NEL 1995

	REGIONI	(*)	miliardi di lire	var. % 1995/1994	var. % 1994/1993
1	Lombardia	1	112.409	20,4	14,7
2	Piemonte	3	52.088	29,8	17,8
3	Veneto	2	51.550	21,7	18,2
4	Emilia Romagna	4	41.915	22,8	15,6
5	Toscana	5	30.870	19,4	17,8
6	Lazio	6	12.549	6,6	5,3
7	Friuli Venezia Giulia	7	12.468	24,0	13,4
8	Marche	8	10.677	24,6	22,6
9	Campania	9	9.171	14,9	22,7
10	Puglia	10	8.809	30,5	14,2
11	Trentino Alto Adige	12	7.142	27,2	22,1
12	Abruzzo	14	6.754	54,4	44,2
13	Liguria	11	6.052	4,4	17,2
14	Sicilia	13	5.375	25,4	19,0
15	Umbria	15	3.533	39,6	20,2
16	Sardegna	16	2.709	13,8	-8,4
17	Basilicata	17	790	43,5	31,2
18	Valle d'Aosta	19	771	76,4	3,1
19	Molise	18	744	56,9	37,1
20	Calabria	20	354	14,6	-21,6
TOTALE REGIONI (1)			**376.731**	**22,4**	**16,3**
ITALIA			**376.786**	**22,3**	**15,7**

(*) Posto occupato in graduatoria nel 1994.
(1) La differenza tra il tolate regioni e il dato nazionale va attribuita alla voce "Province diverse e non specificate", che include le esportazioni di cui non è nota la provenienza territoriale.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.1

Il maggior contributo al risultato del Mezzogiorno è stato fornito da Abruzzo e Puglia. Se è vero che flussi rilevanti di esportazioni di queste due regioni sono legati a gruppi imprenditoriali extraregionali (mezzi di trasporto, chimica, elettronica, meccanica), si vanno sempre più affermando con

[1] Per l'andamento delle singole regioni si rinvia al paragrafo successivo.

successo altri settori a imprenditoria locale (industrie del legno, alimentari, industria cartaria e altri manufatti). Tra le regioni meridionali soltanto Campania, Calabria e Sardegna hanno mostrato una crescita delle loro esportazioni più lenta della media delle altre regioni (ma per Calabria e Sardegna si è comunque verificato un netto recupero rispetto al negativo andamento del 1994), mentre quelle del Molise, della Basilicata e della Sicilia sono cresciute molto più velocemente.

Anche l'Italia nord-occidentale ha leggermente ampliato, dopo un biennio di flessione, la sua quota sulle esportazioni nazionali, grazie al Piemonte che nel 1995 è ritornato ad essere la seconda regione esportatrice. Hanno invece continuato a rallentare le vendite della Lombardia, che peraltro mantiene una posizione preminente non soltanto sulle esportazioni di merci, ma ancor di più su quelle di servizi, nelle quali per alcuni settori di livello superiore giunge a quote superiori al 50% (cfr. tavola 7.4).

Un'altra novità del 1995 è stata il rallentamento delle vendite all'estero del Veneto e della Toscana dopo la forte espansione dell'ultimo triennio. Per queste due regioni, caratterizzate da una forte presenza di piccole e medie imprese e da produzioni organizzate territorialmente in distretti o aree sistema[2], non è stato molto favorevole l'andamento delle vendite di alcuni beni di consumo tradizionali soprattutto in Nordamerica; in quest'ultimo mercato entrambe le regioni hanno riportato una forte perdita nel settore dell'oreficeria. Per la Toscana non è stato positivo neanche l'andamento nel mercato europeo.

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE DI MERCI

(quote percentuali a prezzi correnti) (*)

	1992	1993	1994	1995
NORD CENTRO	**91,1**	**91,4**	**91,1**	**91,0**
ITALIA NORD OCCIDENTALE	**47,7**	**45,6**	**45,4**	**45,5**
Piemonte	14,0	12,9	13,0	13,8
Valle d'Aosta	0,1	0,2	0,1	0,2
Lombardia	31,8	30,7	30,3	29,8
Liguria	1,8	1,9	1,9	1,6
ITALIA NORD ORIENTALE	**28,3**	**29,8**	**29,9**	**30,0**
Trentino Alto Adige	1,9	1,7	1,8	1,9
Veneto	12,9	13,5	13,8	13,7
Friuli Venezia Giulia	2,9	3,3	3,3	3,3
Emilia Romagna	10,5	11,2	11,1	11,1
ITALIA CENTRALE	**15,2**	**16,0**	**15,8**	**15,3**
Toscana	8,0	8,3	8,4	8,2
Umbria	0,7	0,8	0,8	0,9
Marche	2,4	2,6	2,8	2,8
Lazio	4,0	4,2	3,8	3,3
MEZZOGIORNO	**8,9**	**8,6**	**8,7**	**9,2**
ITALIA MERIDIONALE	**6,1**	**6,3**	**6,6**	**7,1**
Abruzzo	1,2	1,1	1,4	1,8
Molise	0,1	0,1	0,2	0,2
Campania	2,5	2,5	2,6	2,4
Puglia	2,0	2,2	2,2	2,3
Basilicata	0,1	0,2	0,2	0,2
Calabria	0,1	0,1	0,1	0,1
ITALIA INSULARE	**2,7**	**2,3**	**2,2**	**2,1**
Sicilia	1,9	1,4	1,4	1,4
Sardegna	0,8	1,0	0,8	0,7
ITALIA	**100,0**	**100,0**	**100,0**	**100,0**

(*) Dal totale nazionale è stata sottratta la voce "province diverse non specificate" e quindi le quote sono leggermente diverse da quelle pubblicate in Appendice.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.2

[2] 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 ICE, *Rapporto sul Commercio Estero 1994,* Roma, 1995.

Nonostante il leggero ridimensionamento di quella del Veneto, la quota del Nord-Est sulle esportazioni italiane ha continuato a salire per il terzo anno consecutivo, sia pure di poco, grazie alla buona *performance* del Trentino Alto Adige. La crescita delle esportazioni dell'Emilia Romagna si è mantenuta in linea con quella nazionale. Le regioni del Nord-Est nel loro insieme hanno registrato incrementi maggiori dell'export nei paesi industriali piuttosto che in quelli ad economia in transizione, diversamente da quanto era avvenuto negli ultimi anni.

Le esportazioni delle regioni centrali sono cresciute più lentamente rispetto alla media nazionale, come era avvenuto già nel 1994. La ripartizione è stata svantaggiata dalla sua specializzazione settoriale: le esportazioni nazionali hanno presentato una minore dinamicità nei settori trainanti del suo export (calzature, tessile-abbigliamento, prodotti di minerali non metalliferi). Il 1995 non è stato favorevole per la Toscana e soprattutto per il Lazio, che ha presentato una *performance* poco soddisfacente nei suoi principali settori (meccanica di precisione e mezzi di trasporto). Tra le regioni della ripartizione soltanto l'Umbria ha migliorato la sua posizione sulle esportazioni nazionali.

GRADO DI CONCENTRAZIONE DELLE ESPORTAZIONI E ALTRI INDICATORI

RIPARTIZIONI E REGIONI	Grado di concentrazione esportazioni 1995	Esportazioni per occupato (1) (mil. di lire)	Esportazioni su pop. residente 1994 (mil. di lire)	Grado di concentrazione del PIL 1994 (2)	Grado di apertura sui mercati esteri 1994 (3)	Grado di concentrazione imprese a part. estera (4)	Grado di concentrazione imprese estere partecipate (5)
NORD CENTRO	**91,0**	**66,1**	**9,5**	**75,2**	**23,8**	**92,0**	**96,3**
ITALIA NORD OCCIDENTALE	**45,5**	**71,3**	**11,5**	**32,3**	**27,5**	**59,5**	**55,0**
Piemonte	13,8	76,5	12,1	8,5	30,4	12,2	15,0
Valle d'Aosta	0,2	64,2	6,5	0,3	10,7	0,3	0,2
Lombardia	29,8	71,8	12,7	20,1	29,3	45,0	38,9
Liguria	1,6	41,7	3,6	3,5	10,7	2,0	0,8
ITALIA NORD ORIENTALE	**30,0**	**70,5**	**10,9**	**21,8**	**27,1**	**19,8**	**30,7**
Trentino Alto Adige	1,9	63,8	7,9	1,9	18,5	2,2	1,1
Veneto	13,7	69,8	11,7	8,9	30,5	6,9	12,1
Friuli Venezia Giulia	3,3	86,0	10,5	2,4	26,5	2,2	2,3
Emilia Romagna	11,1	69,1	10,7	8,5	25,7	8,8	15,2
ITALIA CENTRALE	**15,3**	**48,9**	**5,3**	**21,1**	**14,8**	**12,7**	**10,6**
Toscana	8,2	61,7	8,8	6,6	25,2	4,2	5,5
Umbria	0,9	36,8	4,3	1,4	11,9	0,8	0,6
Marche	2,8	49,2	7,9	2,6	21,7	1,0	2,2
Lazio	3,3	34,4	2,4	10,6	7,1	6,8	2,2
MEZZOGIORNO	**9,2**	**25,1**	**1,6**	**24,8**	**6,9**	**8,0**	**3,7**
ITALIA MERIDIONALE	**7,1**	**26,8**	**1,8**	**16,7**	**7,7**	**6,4**	**3,6**
Abruzzo	1,8	46,9	4,8	1,9	13,6	2,3	0,3
Molise	0,2	24,0	2,2	0,4	7	0,3	0,0
Campania	2,4	25,5	1,6	6,5	7,8	2,5	1,8
Puglia	2,3	29,5	2,2	5,1	8,4	0,9	1,4
Basilicata	0,2	14,6	1,3	0,7	5,2	0,4	0,1
Calabria	0,1	3,4	0,2	2,1	0,9	0,1	0,0
ITALIA INSULARE	**2,1**	**20,8**	**1,2**	**8,1**	**5,3**	**1,6**	**0,2**
Sicilia	1,4	20,5	1,1	6,0	4,6	0,9	0,1
Sardegna	0,7	21,5	1,6	2,1	7,1	0,7	0,1
ITALIA	**100**	**57,4**	**4,7**	**100**	**19,6**	**100**	**100**

(1) Occupati nell'agricoltura e nell'industria al 7 luglio 1995.
(2) Valore aggiunto al costo dei fattori per il totale delle attività economiche.
(3) Rapporto percentuale tra le esportazioni di merci e il valore aggiunto al costo dei fattori del totale delle attività economiche.
(4) Quota percentuale sul totale delle imprese a partecipazione estera presenti al 1.1.1995.
(5) Quota percentuale sul totale degli investimenti diretti italiani all'estero al 1.1.1995, per regione di origine della casa madre. Sono esclusi dall'analisi i gruppi con almeno 10.000 addetti in attività industriali in Italia in quanto in molti casi non è attribuibile la "paternità" regionale. Ne deriva una sottostima del peso di alcune regioni (in particolare Piemonte, Lombardia e Lazio).

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT, Istituto Tagliacarne, Database Reprint R&P

Tavola 7.3

La dinamica dei flussi esportativi ha coinvolto in modo disomogeneo i diversi sistemi regionali, evidenziando l'ampliamento del divario competitivo tra le realtà strutturalmente meglio dotate e quelle oppresse da cronici vincoli alla crescita. Gli effetti dell'espansione delle esportazioni sono stati modesti nel Mezzogiorno a causa della loro limitata incidenza sul totale delle attività produttive: il 6,9% contro il 23,8% del Centro-Nord (cfr. tavola 7.3). Ciò è anche conseguenza del modello di industrializzazione del Mezzogiorno, dipendente da investimenti esterni dei grandi gruppi industriali specialmente italiani; modello che ha comportato scarsi effetti diffusivi dalle grandi imprese alle imprese minori locali, le quali sono rimaste prevalentemente ai margini dell'interscambio con l'estero. La tavola 7.3 evidenzia chiaramente che il fenomeno delle esportazioni in Italia è fortemente concentrato in alcune regioni del Nord e rimane assai modesto in quelle meridionali. Soltanto quattro regioni (Piemonte, Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna) realizzano quasi il 70% dell'intero export nazionale. Molti indicatori della tavola 7.3 mettono in risalto il divario esistente tra il Centro-Nord e il Mezzogiorno.

Il peso relativamente minore che le esportazioni ricoprono nell'economia meridionale fa dunque dubitare che questo divario possa essere colmato solo grazie ai mercati di sbocco esteri, senza risolvere i nodi strutturali delle infrastrutture, degli investimenti, di un'adeguata politica industriale, dell'inefficienza della pubblica amministrazione e dei ben noti problemi di ordine pubblico.

DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE DI SERVIZI - 1995

(quote percentuali a prezzi correnti)

	Assicurazioni	Comunicazioni	Costruzioni	Intermediazioni	Servizi per le imprese	Trasporti	Totale
NORD CENTRO	**99,6**	**95,7**	**98,3**	**96,7**	**98,7**	**87,6**	**93,6**
ITALIA NORD OCCIDENTALE	**33,4**	**29,7**	**73,2**	**63,8**	**70,8**	**40,8**	**53,5**
Piemonte	3,0	5,5	1,8	4,9	16,0	2,8	5,7
Valle d'Aosta	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Lombardia	22,8	23,6	60,0	54,1	51,4	18,6	36,3
Liguria	7,6	0,7	11,4	4,8	3,3	19,4	11,5
ITALIA NORD ORIENTALE	**14,7**	**0,7**	**13,7**	**11,8**	**9,4**	**16,6**	**13,7**
Trentino Alto Adige	0,3	0,0	0,3	1,4	0,3	2,8	1,6
Veneto	1,4	0,5	3,1	4,5	4,5	4,0	3,9
Friuli Venezia Giulia	10,9	0,0	6,9	1,5	0,8	4,2	3,8
Emilia Romagna	2,1	0,2	3,4	4,5	3,8	5,6	4,5
ITALIA CENTRALE	**51,5**	**65,2**	**11,4**	**21,1**	**18,5**	**30,2**	**26,4**
Toscana	0,4	0,2	1,4	6,0	3,4	6,2	4,7
Umbria	0,0	0,0	0,1	0,3	0,3	0,1	0,2
Marche	0,0	0,0	0,3	0,5	0,2	1,0	0,6
Lazio	51,1	65,0	9,5	14,3	14,5	23,0	21,0
MEZZOGIORNO	**0,4**	**4,3**	**1,7**	**3,3**	**1,3**	**12,4**	**6,4**
ITALIA MERIDIONALE	**0,4**	**4,3**	**0,9**	**2,0**	**1,1**	**10,4**	**5,2**
Abruzzo	0,0	4,3	0,3	0,2	0,3	0,1	0,2
Molise	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Campania	0,2	0,0	0,3	1,4	0,4	9,4	4,4
Puglia	0,1	0,0	0,3	0,4	0,4	0,9	0,6
Basilicata	0,0	0,0	0,1	0,0	0,0	0,0	0,0
Calabria	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
ITALIA INSULARE	**0,0**	**0,0**	**0,8**	**1,3**	**0,2**	**2,0**	**1,2**
Sicilia	0,0	0,0	0,6	0,4	0,1	1,2	0,7
Sardegna	0,0	0,0	0,2	0,9	0,0	0,8	0,5
ITALIA	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**

Fonte: elaborazioni ICE su dati UIC

Tavola 7.4

I dati più aggiornati (1994) sugli investimenti diretti esteri (IDE), sia in entrata che in uscita dalle regioni, raccolti da R&P - Politecnico di Milano (cfr. tavola 7.3), evidenziano che rispetto al 1993 è diminuito l'interesse degli investitori esteri per il Mezzogiorno. La presenza delle aziende estere si è ridotta in gran parte delle regioni, ad eccezione dell'Abruzzo. Anche gli investimenti all'estero da parte delle aziende meridionali sono diminuiti. Viceversa si è rafforzata la presenza estera in tutte le regioni del Nord Est e in quelle centrali, ad eccezione del Lazio; e, tra queste, alcune (Veneto, Emilia Romagna e Toscana) hanno aumentato i loro investimenti all'estero.

Il contributo delle regioni alla crescita delle esportazioni italiane per aree geografiche[3]

Nel 1995 le esportazioni italiane hanno presentato tassi di crescita superiori alla media nei paesi in transizione, negli "altri paesi industriali", nei paesi asiatici, in quelli dell'EFTA e nei paesi in via di sviluppo africani (cfr. grafico 7.1)[4].

Nel 1995 la forte crescita delle esportazioni italiane verso l'Europa orientale ha avvantaggiato quelle regioni le cui esportazioni sono più orientate verso quest'area ed in particolare il Nord-Est, ma il contribuito maggiore alla crescita nazionale, diversamente dall'anno precedente, è provenuto dalle regioni nordoccidentali. Veneto e Friuli-Venezia Giulia hanno presentato una *performance* meno positiva rispetto al biennio precedente con tassi di crescita inferiori alla media nazionale. Significativo è stato il contributo delle regioni centrali e soprattutto delle Marche. Il Mezzogiorno ha presentato tassi di crescita delle esportazioni verso l'area superiori alla media nazionale.

Le regioni nord-occidentali hanno contribuito per quasi la metà alla crescita delle esportazioni italiane verso gli "altri paesi industriali"[5], all'interno dei quali il Giappone occupa una posizione predominante. La domanda di importazioni proveniente da questi paesi è stata molto dinamica nel 1995 (cfr. capitolo 5). Ne hanno tratto vantaggio le regioni nord-occidentali e quelle centrali, le cui esportazioni sono maggiormente orientate verso questo mercato. Significativo il contributo di Veneto, Emilia Romagna e Toscana.

Anche la brillante *performance* italiana nei paesi in via di sviluppo asiatici è stata determinata principalmente dalle regioni nord-occidentali, le cui esportazioni sono particolarmente orientate verso questo mercato. Lombardia e Piemonte hanno presentato tassi di crescita delle esportazioni superiori alla media nazionale. Meno favorevole è stato l'andamento delle vendite delle regioni del Nord-Est (Veneto, Emilia Romagna), anche se il loro contributo alla crescita nazionale rimane molto significativo.

Il 70% circa della crescita delle esportazioni nazionali verso i PVS africani è da attribuire alle regioni del Nord-Est e in gran parte al Friuli Venezia Giulia. Tutte le altre ripartizioni hanno presentato tassi di crescita delle esportazioni inferiori alla media nazionale, con un andamento particolarmente sfavorevole per le regioni meridionali.

Sul mercato dell'Unione Europea è stato elevato l'apporto di regioni del Nord-Est (Emilia Romagna e Trentino) e meridionali (Abruzzo e Sicilia), in Nordamerica quello di Lazio e Puglia.

La scarsa dinamicità della domanda di importazione proveniente dai paesi mediorientali si è riflessa maggiormente sulle regioni centrali (soprattutto sul Lazio). Più positivo l'andamento delle esportazioni delle altre ripartizioni; significativo il contributo delle regioni meridionali, in particolare Campania e Puglia, specializzate in questi mercati.

La moderata crescita delle esportazioni italiane verso i PVS dell'America Latina è imputabile alle regioni del Nord-Est (Friuli Venezia Giulia e Emilia Romagna) e del Centro (Toscana, Marche). Oltre l'85% della crescita nazionale in quest'area è dovuta alle regioni nord-occidentali e prevalentemente al Piemonte.

---

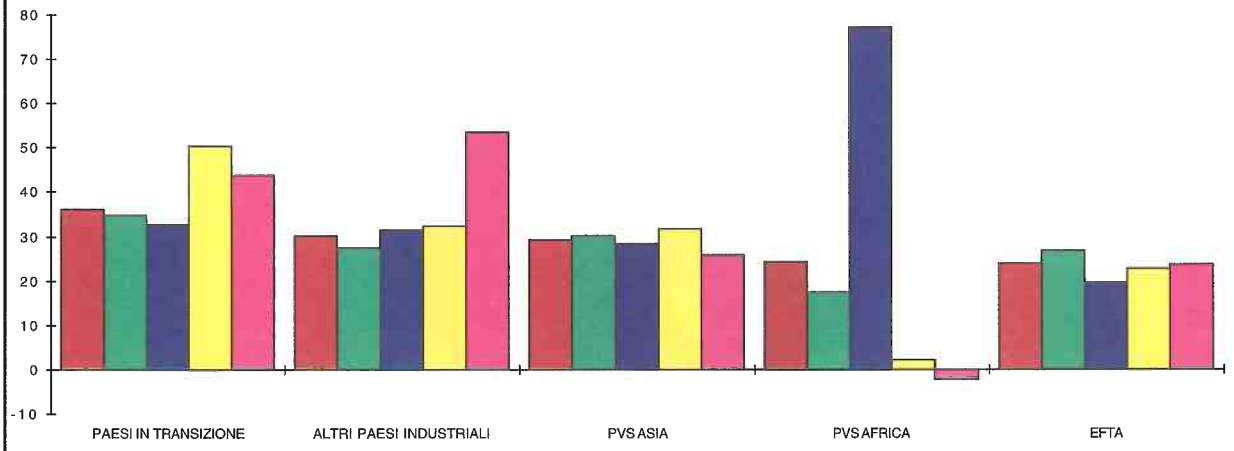
[3] Le aree e i settori sono presentati in ordine di crescita delle esportazioni nazionali; le tavole di riferimento (D/1 e D/2) si trovano nel volume di Appendice.

[4] Si ricorda che un tasso di crescita superiore rispetto all'Italia implica un aumento della quota della ripartizione territoriale sul totale delle esportazioni italiane e viceversa.

[5] L'area qui denominata "altri paesi industriali" comprende Giappone, Australia e Nuova Zelanda. Il Giappone assorbe oltre il 74% delle esportazioni italiane verso l'area.

ESPORTAZIONI DELLE RIPARTIZIONI ITALIANE PER DESTINAZIONE GEOGRAFICA
(variazioni percentuali dei valori 1995/1994)

AREE PIÙ DINAMICHE



AREE MENO DINAMICHE

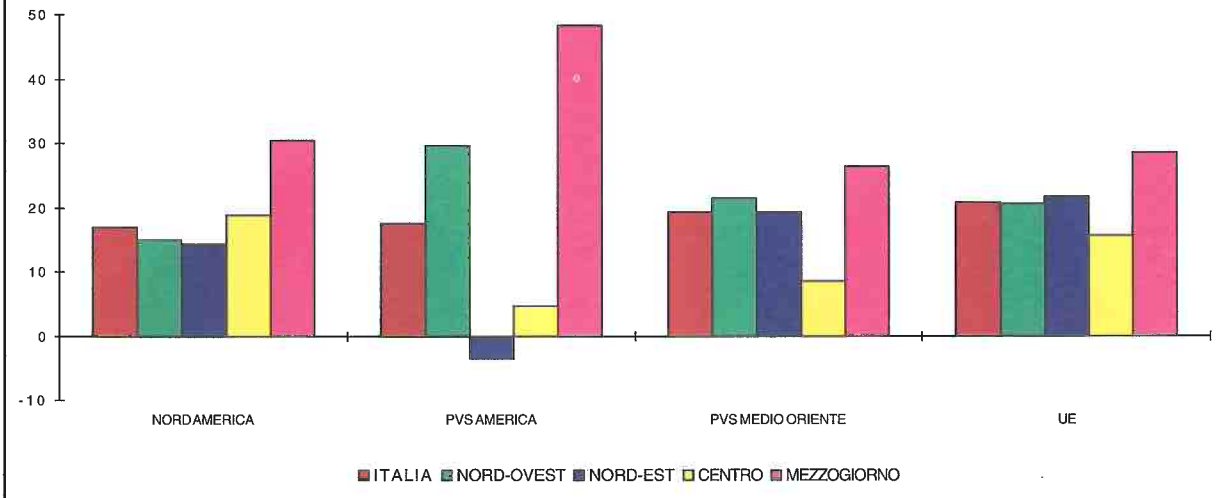
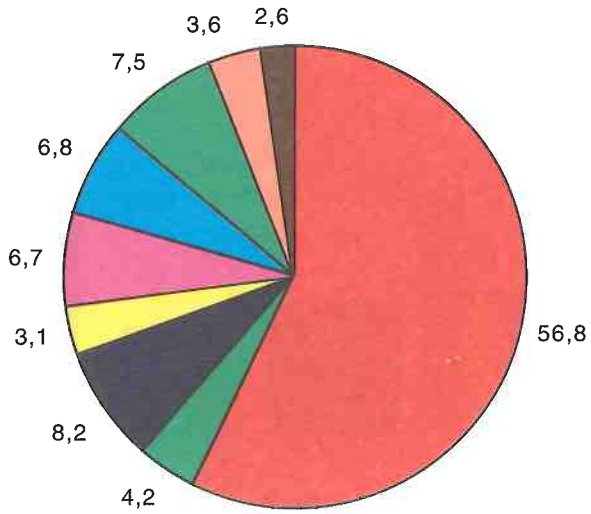


Grafico 7.1

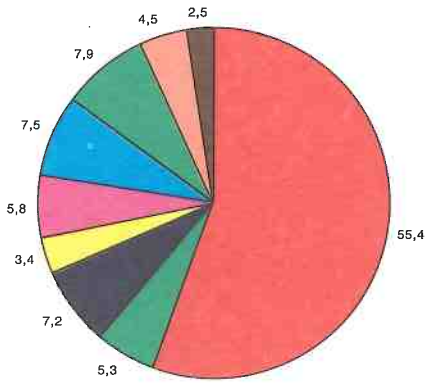
Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI 1995
(in percentuale)

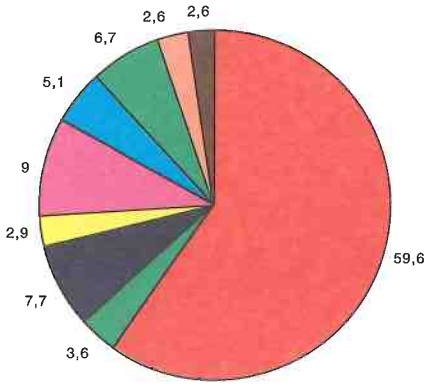
ITALIA



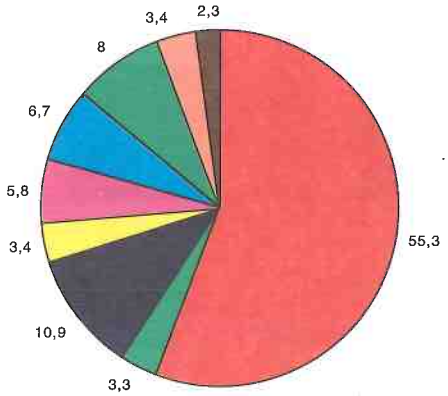
ITALIA NORD-OCCIDENTALE



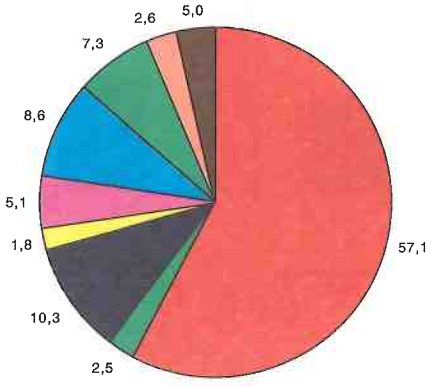
ITALIA NORD-ORIENTALE



ITALIA CENTRALE



MEZZOGIORNO



Unione Europea	EFTA	Nordamerica
Altri Paesi industriali	Paesi in transizione	PVS Medio Oriente ed Europa
PVS Asia	PVS America	PVS Africa

Grafico 7.2

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Il contributo delle regioni alla crescita delle esportazioni italiane per settori

Nel 1995 le esportazioni italiane di autoveicoli e parti, legno e sughero, altri manufatti, chimica, macchine e apparecchi e alimentari sono cresciute ad un tasso superiore a quello medio (cfr. graf. 7.3)[6], avvantaggiando le regioni specializzate in questi settori.

Le regioni nordoccidentali e del Nord-Est (Piemonte ed Emilia Romagna in testa) hanno dato il contributo maggiore alla crescita delle esportazioni italiane di autoveicoli e componentistica. Sono rallentate le vendite di autoveicoli di tutte le regioni meridionali, che avevano contributo sensibilmente alla crescita del 1994. Particolarmente modesto è stato l'incremento delle vendite della Campania (2%).

Nelle industrie del legno e sughero le regioni del Nord-Est, che rappresentano il 50% delle esportazioni nazionali, ed in particolare Veneto e Friuli Venezia Giulia, prima e seconda regione esportatrice, hanno dato il contributo più significativo alla crescita delle vendite all'estero del settore. Un quarto di tale crescita è attribuibile alle regioni meridionali, tra cui spicca la Puglia, quarta regione esportatrice.

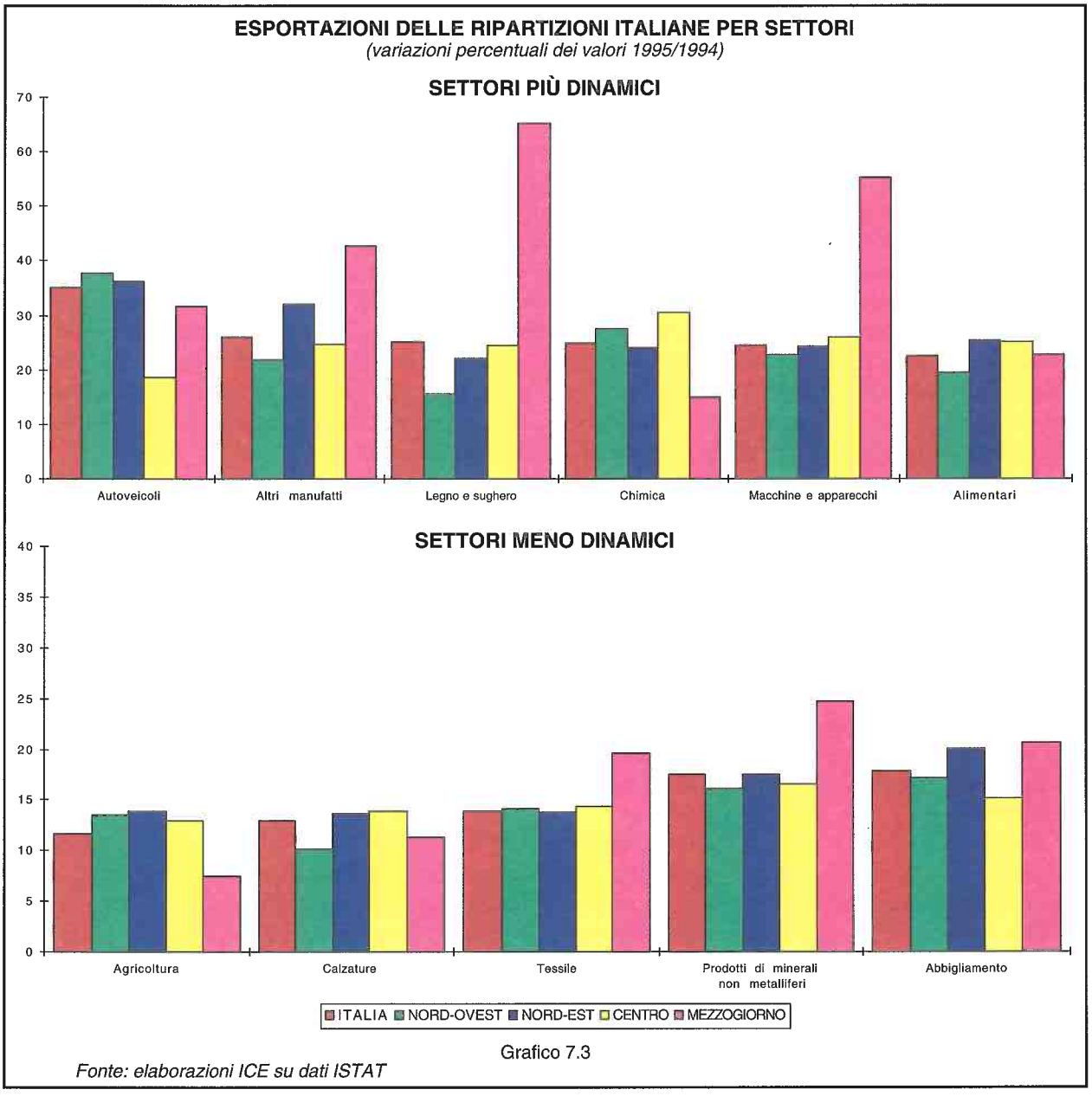


Grafico 7.3

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

[6] Si ricorda che un tasso di crescita superiore rispetto all'Italia implica un aumento della quota della ripartizione territoriale sul totale delle esportazioni italiane e viceversa.

Nella chimica e affini (il settore include i derivati del petrolio) le regioni nord-occidentali, che rappresentano oltre la metà delle esportazioni nazionali, hanno fornito il contributo più rilevante. Quasi il 50% della crescita nazionale è dovuto alla Lombardia. Significativo anche il contributo dell'Emilia Romagna. Nonostante la chimica (petrolchimica) sia molto importante per le regioni meridionali, esportatrici del 20% circa del totale italiano, il loro contributo alla crescita delle vendite estere complessive nel settore è stato scarso. Sicilia e Sardegna, che detengono le quote maggiori, hanno presentato tassi di incremento delle loro esportazioni assai modesti[7].

Nel settore delle macchine e apparecchi le prime tre regioni esportatrici (Lombardia, Emilia Romagna e Veneto), hanno contribuito per il 65% alla crescita delle esportazioni italiane; la Lombardia ha però presentato tassi di crescita delle sue esportazioni inferiori alla media nazionale. Significativo anche il contributo del Piemonte, mentre quello delle Marche è stato molto meno positivo rispetto al 1994.

Nel 1995 la crescita delle esportazioni italiane nell'industria alimentare è dovuta prevalentemente alle regioni del Nord-Est (Emilia Romagna e Veneto) piuttosto che al Piemonte e Lombardia, le due principali regioni esportatrici. Significativo è stato il contributo delle regioni meridionali, soprattutto Puglia e Abruzzo che, insieme al Molise, hanno mostrato i più elevati tassi di crescita delle esportazioni in questo settore. Tra le regioni meridionali soltanto la Campania (quinta regione esportatrice) e la Sardegna hanno presentato una *performance* poco soddisfacente.

Le esportazioni italiane hanno avuto un minore dinamismo in alcuni settori tradizionali (agricoltura, pelli e cuoio, tessile-abbigliamento, calzature) e nei prodotti di minerali non metalliferi.

Nell'agricoltura, silvicoltura e pesca le due principali regioni esportatrici, Emilia Romagna e Puglia, hanno mostrato andamenti congiunturali non positivi: le esportazioni della prima sono rimaste invariate, mentre quelle della seconda sono diminuite. Quasi la metà della crescita nazionale in questo settore è stata determinata dalle regioni del Nord-Est, Trentino Alto Adige e Veneto in testa. È stato inoltre notevole il contributo della Sicilia e, in misura minore, della Lombardia e della Liguria.

La *performance* poco soddisfacente del settore calzature è da attribuire principalmente alla Toscana e, in misura più ridotta, alla Lombardia e alla Puglia. Le prime tre regioni esportatrici, Veneto, Toscana e Marche hanno contribuito per i tre quarti alla crescita nazionale, ma soltanto il Veneto ha migliorato la sua *performance* rispetto all'anno precedente. La crescita delle esportazioni venete e marchigiane si è mantenuta al di sopra della media nazionale.

Nell'abbigliamento le vendite della Lombardia, la prima regione esportatrice, sono rallentate rispetto all'anno precedente; al contrario è stato apprezzabile il contributo del Veneto e dell'Emilia Romagna, rispettivamente seconda e terza regione esportatrice. Molte regioni meridionali (Molise, Puglia, Basilicata, Calabria, Sicilia) hanno confermato nel 1995 i buoni risultati dell'anno precedente, con incrementi delle proprie esportazioni settoriali superiori alla media nazionale, anche se il loro livello rimane relativamente modesto.

Anche la scarsa dinamicità del settore tessile va attribuita alla Lombardia, che rappresenta il 38% circa del totale nazionale esportato. Piemonte, Toscana, e Veneto, che ne detengono un altro 46%, hanno presentato tassi di crescita superiori alla media nazionale.

Nei prodotti di minerali non metalliferi più di un terzo della crescita delle esportazioni italiane è attribuibile all'Emilia Romagna, la prima regione esportatrice. Significativo anche il contributo della Lombardia

Le esportazioni italiane nell'industria metallurgica[8] si sono mantenute in linea con la media degli altri settori. Le prime tre regioni esportatrici Lombardia, Veneto e Toscana hanno contribuito per il 60% alla crescita nazionale. Delle tre soltanto la Lombardia (prodotti siderurgici) ha mostrato tassi di crescita superiori alla media nazionale; Veneto e Toscana (oreficeria) hanno comunque presentato una *performance* migliore rispetto all'anno precedente.

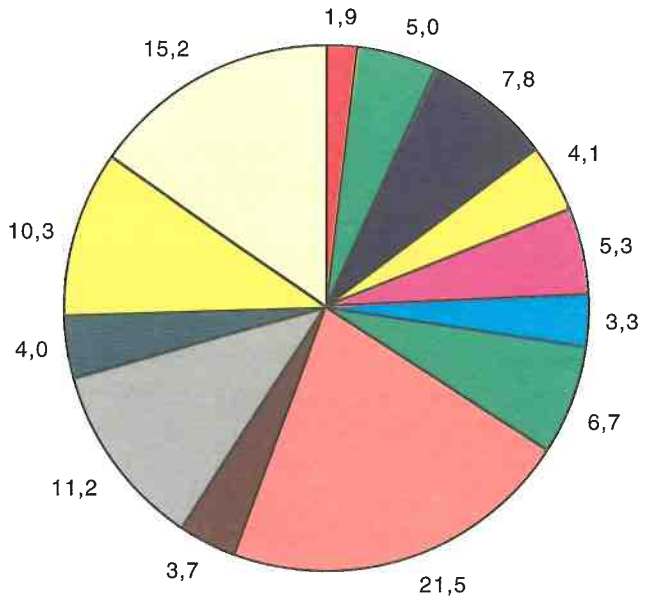
---

[7] L'andamento dell'industria petrolchimica è fortemente condizionato dalle strategie aziendali dei pochi grandi gruppi che detengono una posizione predominante.

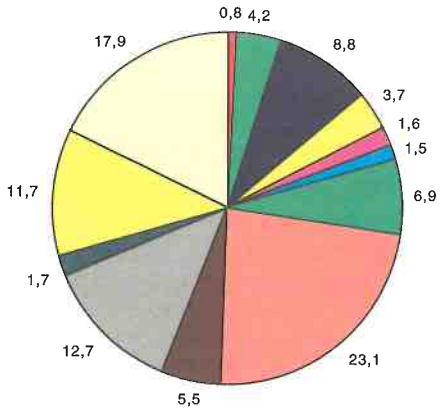
[8] Il settore comprende i prodotti della siderurgia e l'oreficeria.

DISTRIBUZIONE SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI 1995
(in percentuale)

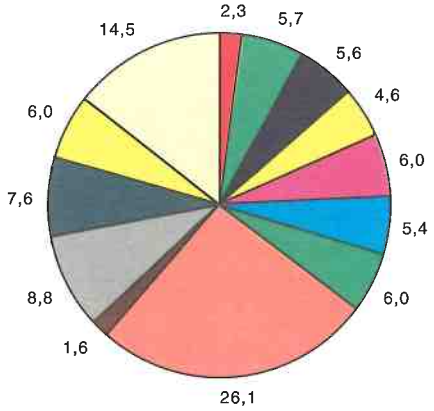
ITALIA



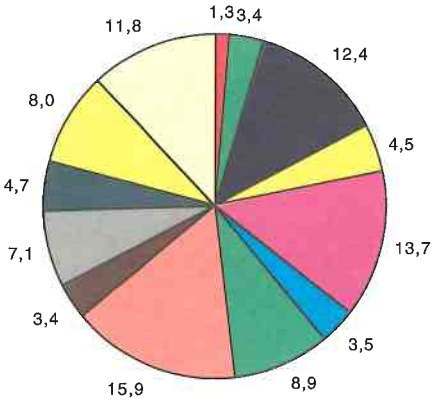
ITALIA NORD-OCCIDENTALE



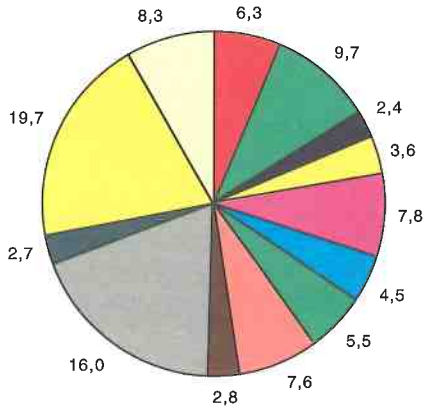
ITALIA NORD-ORIENTALE



ITALIA CENTRALE



MEZZOGIORNO



agricoltura
tessile
calzature, pelli e cuoio
metallurgia
meccanica di precisione
prodotti di minerali non metalliferi
altri manufatti
alimentari
abbigliamento
legno e sughero
macchine ed apparecchi
mezzi di trasporto
chimica

Grafico 7.4

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

7.2 LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI PER AREE GEOGRAFICHE E SETTORI

In questo paragrafo viene descritto l'andamento delle singole regioni nel 1995, incrociando i dati sul valore delle loro esportazioni per aree geografiche con quelli per settori[9].

Piemonte

Il 1995 è stato ancora un anno positivo per le esportazioni piemontesi, cresciute ad un tasso nettamente più elevato (29,7%) di quelle nazionali. Dopo un biennio, il Piemonte è ritornato ad essere la seconda regione esportatrice, precedendo il Veneto.

Il risultato è dovuto in larga parte all'andamento dei due principali settori dell'economia piemontese che insieme rappresentano quasi la metà del totale esportato: gli autoveicoli e la meccanica.

Nei paesi europei l'aumento delle vendite è stato particolarmente elevato. Le esportazioni piemontesi sono cresciute di più rispetto alla media nazionale in quasi tutti i principali settori (autoveicoli, tessile, industrie metallurgiche, macchine e apparecchi e meccanica di precisione). In particolare gli autoveicoli, le cui vendite sul mercato europeo hanno superato i 7.600 miliardi, hanno registrato una forte crescita in Francia e Germania. Anche nel settore delle macchine e apparecchi buona parte (un terzo) della crescita verso il mercato europeo è spiegata da quella che si riscontra in Francia, ma forti incrementi si sono registrati pure in Spagna.

In Nordamerica sono rallentate le vendite dei due principali settori: macchine ed apparecchi e meccanica di precisione. D'altra parte le esportazioni di prodotti alimentari (comprendenti vino e vermouth) sono addirittura diminuite del 21%, e quelle di prodotti chimici del 33%.

Nei paesi in transizione i settori trainanti sono stati gli autoveicoli, la meccanica, gli alimentari e gli altri manufatti (gomma).

È soprattutto verso i paesi in via di sviluppo che il Piemonte ha presentato elevati tassi di crescita delle esportazioni. Nel 1995 l'America Latina è diventata la seconda area di sbocco del Piemonte dopo l'Unione Europea. In questo mercato la quota della regione sulle esportazioni nazionali ha registrato un netto aumento, passando dal 22,2% al 28,1%, in gran parte per i risultati ottenuti dagli autoveicoli e, in misura più ridotta, dalla meccanica e dagli alimentari. In particolare in Brasile, destinatario di oltre il 55% delle esportazioni dirette verso questi paesi, tali settori hanno registrato incrementi molto elevati.

Anche nei PVS asiatici le vendite di autoveicoli e di prodotti della meccanica di precisione sono state particolarmente dinamiche, mentre i due principali settori delle esportazioni, tessile e meccanica strumentale, hanno presentato una crescita piuttosto moderata. Sono ancora diminuite le vendite verso la Cina (quelle di meccanica strumentale si sono ridotte di oltre un terzo), come probabile conseguenza delle misure di controllo della crescita interna adottate dal governo cinese per contenere le pressioni inflazionistiche.

Nel corso dell'ultimo decennio il peso dell'Europa e del Nordamerica sulle esportazioni regionali è diminuito, mentre è aumentato, in maniera più evidente dal 1991, quello dei paesi in via di sviluppo asiatici e americani.

Esaminando i dati settoriali, si nota che, ad eccezione degli alimentari, il Piemonte ha guadagnato quota in tutti i settori di specializzazione (cfr. grafico 7.5), anche se rispetto a dieci anni fa la sua posizione dominante nella meccanica di precisione[10] si è indebolita.

---

[9] I dati a cui si fa riferimento si trovano nella sezione D dell'Appendice. Per ogni regione viene qui presentato un grafico (da 7.5 a 7.25) dove si mostra l'andamento dei soli settori di specializzazione relativa, ossia dei comparti produttivi in cui la regione detiene una quota sulle esportazioni italiane superiore a quella registrata per il complesso delle esportazioni.

[10] Il settore della meccanica di precisione comprende, secondo la classificazione ISTAT usata in questo capitolo, anche i computer. Nonostante la crisi dell'Olivetti e della Bull, il Canavese rimane pur sempre l'area con maggiore vocazione elettronico-informatica.

PIEMONTE
SETTORI DI SPECIALIZZAZIONE
(quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori)

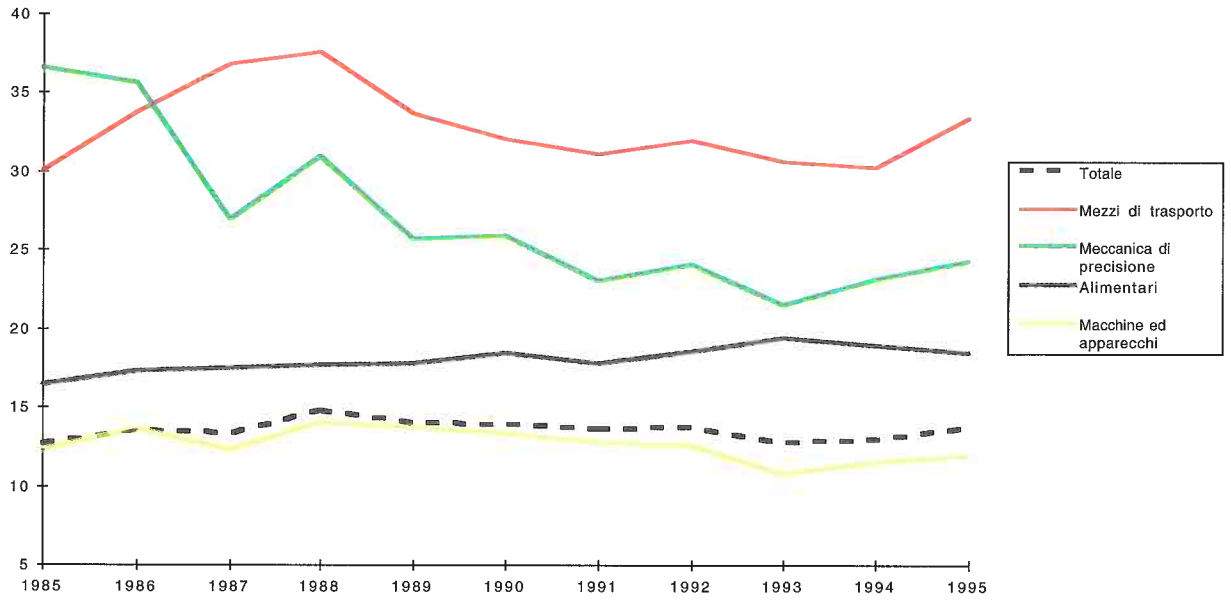


Grafico 7.5

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tra il 1993 e il 1995 la quota della regione sulle esportazioni nazionali di prodotti alimentari si è sensibilmente ridotta, in particolare nei vini, salendo invece nel tessile[11].

Nelle attività terziarie spicca la posizione della regione nell'esportazione di servizi alle imprese (cfr. tavola 7.4), anche se resta molto distante dalla percentuale della Lombardia.

Il Piemonte risulta la seconda regione italiana per attrattività degli investimenti diretti in entrata[12], concentrando sul proprio territorio il 12,2% del totale degli stabilimenti a partecipazione estera, ed è al secondo posto anche in termini di IDE in uscita.

---

[11] L'area-sistema di Biella, in provincia di Vercelli, è una delle più evidenti concentrazioni di imprese nel settore tessile: si contano circa 3.000 unità locali, che danno lavoro ad oltre 30.000 addetti. Nel settore laniero si concentra a Biella il 73% della produzione nazionale del comparto pettinature, il 48% dei fusi di pettinato, il 20% dei fusi di cardato ed il 20% dei telai. Biella è nota soprattutto per la produzione di tessuti e filati in *cachemire*, pelo di cammello, alpaca, vigogna, merino, *mohair*. Si tratta, soprattutto nella filatura, di aziende in prevalenza medio-piccole, specializzate in una o due fasi della lavorazione (anche se non mancano aziende di grandi dimensioni verticalmente integrate). Su 3.000 unità, 2.050 sono aziende artigianali e solo 950 possono essere considerate industriali. Punto di forza dell'azienda biellese è l'alta qualità dei prodotti. Accanto all'industria tessile si è sviluppata nel tempo l'industria meccano-tessile. Il settore si va sempre più qualifacando nei comparti dell'automazione e dei sistemi elettronici di controllo. Nel 1988 l'area biellese occupava con il relativo indotto 2.600 addetti. Esportava dal 60 all'80% della sua produzione. La maggior parte delle aziende non superava i 50 addetti.

[12] Dal punto di vista della provenienza geografica degli IDE, in Piemonte, così come nel resto del territorio nazionale, si riscontra una forte presenza di investitori statunitensi, per la maggior parte grandi gruppi con importanti presenze locali. Si ricorda in particolare la United Technology, la Eaton, e la Rockwell. Considerando invece il numero di addetti nelle imprese partecipate, al primo posto tra le nazioni investitrici troviamo la Francia. Fattori di tradizione storica e la contiguità geografica spiegano la forte presenza degli investimenti francesi in diversi settori economici: nei pneumatici, ad opera della Michelin, nel settore del vetro con lo stabilimento Saint Gobain di Cuneo, nella chimica, dove oltre alla Saipo-Oreal sono presenti investitori francesi di minori dimensioni, ed infine nel settore alimentare. Negli ultimi anni è aumentato il ruolo degli investitori giapponesi, che hanno costituito diverse joint ventures, tra cui quelle di Canon e Sanyo con Olivetti, per la produzione di apparecchiature facsimile, di Amada nella Prima Industrie e di Hitachi nella Fiat Hitachi Escavators.
Dal lato degli investimenti piemontesi all'estero si evidenzia una forte attività internazionale ad opera di grandi gruppi (in particolare Ifi-Fiat, Cir-Olivetti) ma anche di altri gruppi operanti in settori tradizionali (come Ferrero, GFT e Miroglio). Cfr. G. Balcet, " Attrattività del Piemonte e investimenti internazionali " IRES, gennaio 1994.

Valle d'Aosta

Nel 1995 le esportazioni della Valle d'Aosta sono cresciute del 76,4%. La brillante *performance* è stata determinata dall'andamento delle vendite nei paesi UE, destinatari dell'80% circa delle esportazioni regionali. La regione occupa comunque una posizione marginale sulle esportazioni nazionali (0,2%).

Alla crescita verso l'insieme dei paesi UE hanno contribuito quasi esclusivamente la metallurgia, la meccanica di precisione[13] e gli autoveicoli, tutti settori in cui la regione vanta una specializzazione (cfr. graf. 7.6). In particolare la crescita degli autoveicoli è quasi totalmente attribuibile all'andamento delle vendite nel limitrofo mercato francese. Nel 1995 sono ancora in espansione per questa regione le cosiddette "esportazioni parallele" (cfr. paragrafo 6.3): per effetto del deprezzamento della lira, i consumatori francesi trovano conveniente venire in Italia ad acquistare automobili, non necessariamente di fabbricazione italiana, presso i concessionari localizzati nelle zone di confine. Anche l'incremento delle esportazioni di prodotti metallurgici è dovuto principalmente alla Francia, mentre quello della meccanica di precisione è attribuibile soprattutto all'andamento delle vendite in Germania.

La quota della regione è migliorata, oltre che nei paesi UE, in quelli dell'EFTA e nei paesi dell'Est.

VALLE D'AOSTA
SETTORI DI SPECIALIZZAZIONE
(quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori)

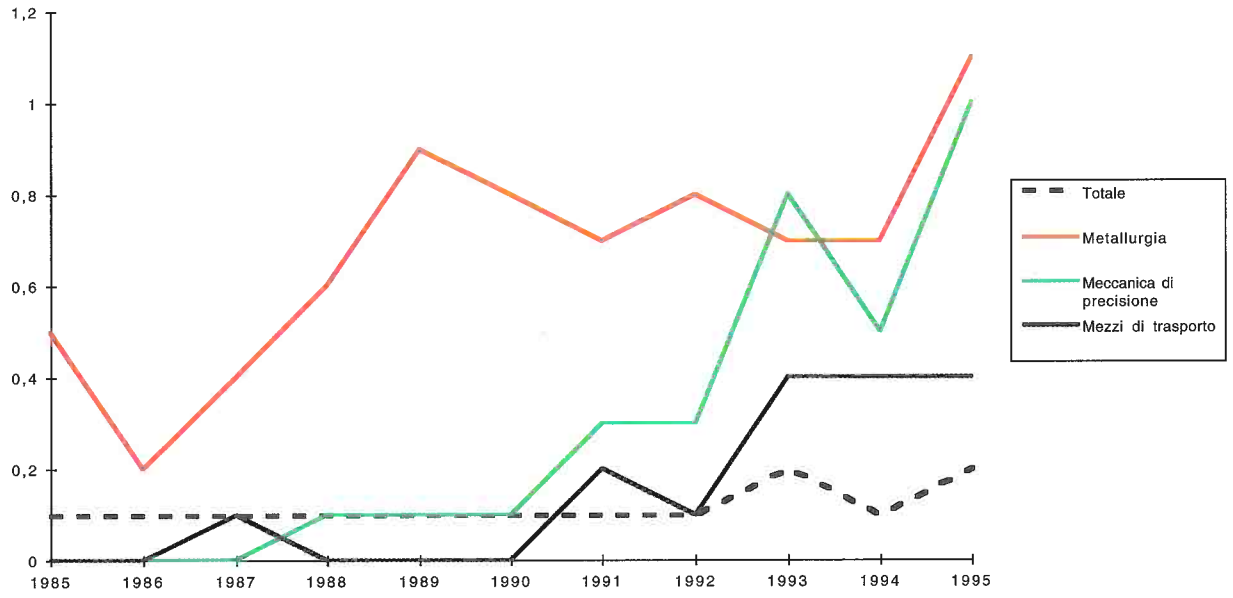


Grafico 7.6

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Lombardia

Nel 1995 la crescita delle esportazioni della Lombardia (20,4%) si è mantenuta, per il terzo anno consecutivo, al di sotto della media nazionale.

[13] In questa regione sono presenti due aziende multinazionali: la Seiko Instrument, azienda giapponese che opera nel settore dell'elettronica producendo pannelli a cristalli liquidi, e una statunitense che opera nel settore informatico.

Nella maggior parte delle aree la Lombardia ha continuato a perdere quote di mercato; fanno eccezione il Nordamerica, i paesi in via di sviluppo asiatici e mediorientali.

Nei paesi dell'Unione Europea, dove la quota sull'export nazionale è diminuita passando dal 29% al 28,1%, si conferma la tendenza non positiva dei prodotti tradizionali (alimentari, pelli e cuoio, calzature, tessile, abbigliamento, industrie del legno): la crescita delle esportazioni della regione si è mantenuta al di sotto della media nazionale e le vendite di calzature sono addirittura diminuite.

D'altra parte in Nordamerica la Lombardia ha continuato a rafforzare la sua quota sulle esportazioni nazionali per il quarto anno consecutivo, grazie al successo degli alimentari, della chimica e della meccanica di precisione.

In Giappone si sono distinte le esportazioni di tessile-abbigliamento.

Sulla non buona *performance* nei paesi in transizione ha inciso il rallentamento, soprattutto in Russia, delle vendite di macchine e apparecchi e di alcuni settori tradizionali (tessile-abbigliamento, calzature, legno e sughero). La chimica e gli "altri manufatti" hanno invece registrato forti incrementi.

Nei PVS asiatici la quota della regione sulle esportazioni nazionali, già ampia, è cresciuta, passando dal 34,8% al 35,4%. Il guadagno del 1995 non ha però compensato totalmente la perdita del 1994, causata in buona parte dalla forte flessione delle vendite sul mercato cinese. Nei PVS asiatici le esportazioni di meccanica strumentale, settore che pesa circa la metà del totale, sono ritornate a crescere ad un tasso abbastanza sostenuto; è stato discreto anche l'incremento della chimica. Alcuni settori tradizionali (abbigliamento, calzature, industrie del legno e sughero), che comunque partivano da livelli relativamente poco elevati, hanno registrato forti incrementi delle vendite; Hong Kong, Corea del Sud, Cina e Thailandia sono stati i paesi dove l'aumento delle esportazioni è stato più significativo.

Nei paesi mediorientali i settori trainanti sono stati la chimica e la meccanica.

Passando a considerare le quote settoriali, va segnalato che la posizione della Lombardia si è indebolita in tutti i settori di specializzazione, ad eccezione della metallurgia e della chimica . Le perdite di quota sono state lievi nel tessile[14] e nell'abbigliamento, ma forti nella meccanica di precisione, nelle macchine ed apparecchi e negli "altri manufatti" (cfr. grafico 7.7).

Negli altri settori, in cui la Lombardia partiva da quote più basse della media, si segnalano flessioni nei mezzi di trasporto, nel legno[15] e nelle calzature[16]. Il 1995 ha inoltre interrotto il trend crescente degli alimentari (prodotti lattiero-caseari, pasta e vino).

Estendendo l'analisi alle esportazioni di servizi (cfr. tavola 7.4), osserviamo che la regione ha una quota molto rilevante soprattutto nei servizi di intermediazione, nelle costruzioni e nei servizi per le imprese. L'attività terziaria è concentrata a Milano, che assorbe l'80% dell'export lombardo di ser-

---

[14] Sono due i principali poli produttivi tessili in Lombardia: il distretto serico della provincia di Como, dove si concentra il 23,4% delle esportazioni regionali e l'8,8% di quelle nazionali, e quello di Castelgoffredo in provincia di Mantova, che pesa il 6,3% delle esportazioni della regione. Castelgoffredo è il regno della calza a rete. Dalle 422 aziende (7.500 dipendenti) del comprensorio esce il 70% della produzione nazionale di calzetteria da donna, che a sua volta rappresenta una quota superiore al 40% del mercato europeo. Nel distretto comasco sono dislocate l'80% delle aziende italiane produttrici di tessuti in seta. Il distretto si caratterizza per la presenza di una "miriade" di imprese, piccole e piccolissime, ciascuna qualificata e specializzata per lo più in una fase del processo produttivo, ma si ritrovano anche 4 o 5 aziende di dimensioni medio-grandi, verticalmente integrate (Ratti, Prini, Mantero, Fisec, Manifatture Segalini). L'attività tessile a Como non si svolge esclusivamente attorno alla seta pura (anche per la situazione piuttosto critica degli approvvigionamenti dalla Cina, che detiene il monopolio nella fornitura della materia prima), ma include altre fibre affini ed assimilabili (artificiali e sintetiche). Per quanto riguarda i tessuti sintetici, la posizione internazionale del distretto di Como è insidiata dalla schiacciante leadership del Giappone. Cfr. M. Papadia, "Il distretto serico comasco" in F. Onida, G. Viesti, A. Falzoni (a cura di), *I distretti industriali: crisi o evoluzione?*, EGEA, Milano, 1992.

[15] Due sono i principali poli di mobili in Lombardia: la Valbrembana (Bergamo) e la Brianza (Como-Milano). La Brianza, di cui Cantù è il distretto più conosciuto e di più antica tradizione, è produttrice di mobili di fascia medio-alta; oggi conta circa 600 aziende industriali e 8.500 imprese artigianali. Una netta predominanza di imprese artigiane, ma organizzate a livello quasi industriale, capaci di progettare e realizzare interi ambienti.

[16] Nella provincia di Pavia, cui si deve il 13% dell'export regionale di calzature, si trova il distretto calzaturiero di Vigevano. Nel 1988 il distretto contava 702 imprese, di cui 246 calzaturifici "finali" e 456 produttori di parti e accessori. Il numero di addetti era circa 4.800 e la dimensione media delle imprese era di 7 addetti. Attualmente il 70% della produzione dell'area viene esportato. Punto di forza di Vigevano è la qualità del prodotto. Accanto al comparto calzaturiero vero e proprio si sono sviluppati comparti contigui "a monte", soprattutto gli accessori e l'industria meccanico-calzaturiera. Oggi Vigevano è leader mondiale nella produzione di macchine per calzature. Le imprese dell'area sono circa 200 (sulle 700 rilevate a livello nazionale), occupano 2.500 addetti (su un'occupazione totale del settore di 7.000 addetti). La dimensione media delle aziende è di 15 addetti. La quota di fatturato esportata è circa il 55%.

vizi, il 92% di quello dei servizi alle imprese e l'89% di quello dei servizi di intermediazione. Ciò riflette l'avanzato processo di terziarizzazione dell'economia regionale e in particolare la crescente specializzazione nei servizi di livello superiore[17]. La capacità competitiva della regione, quindi, non può più essere valutata limitandosi al solo settore manifatturiero.

In Lombardia vi è una forte concentrazione di imprese a partecipazione estera. Soltanto nella provincia di Milano se ne contano 487, pari al 73% delle imprese insediate in Lombardia e ad un terzo di quelle situate sull'intero territorio nazionale. Va tuttavia ricordato che il capoluogo milanese è spesso scelto come sede amministrativa di imprese multinazionali con presenza produttiva diffusa sul territorio nazionale.

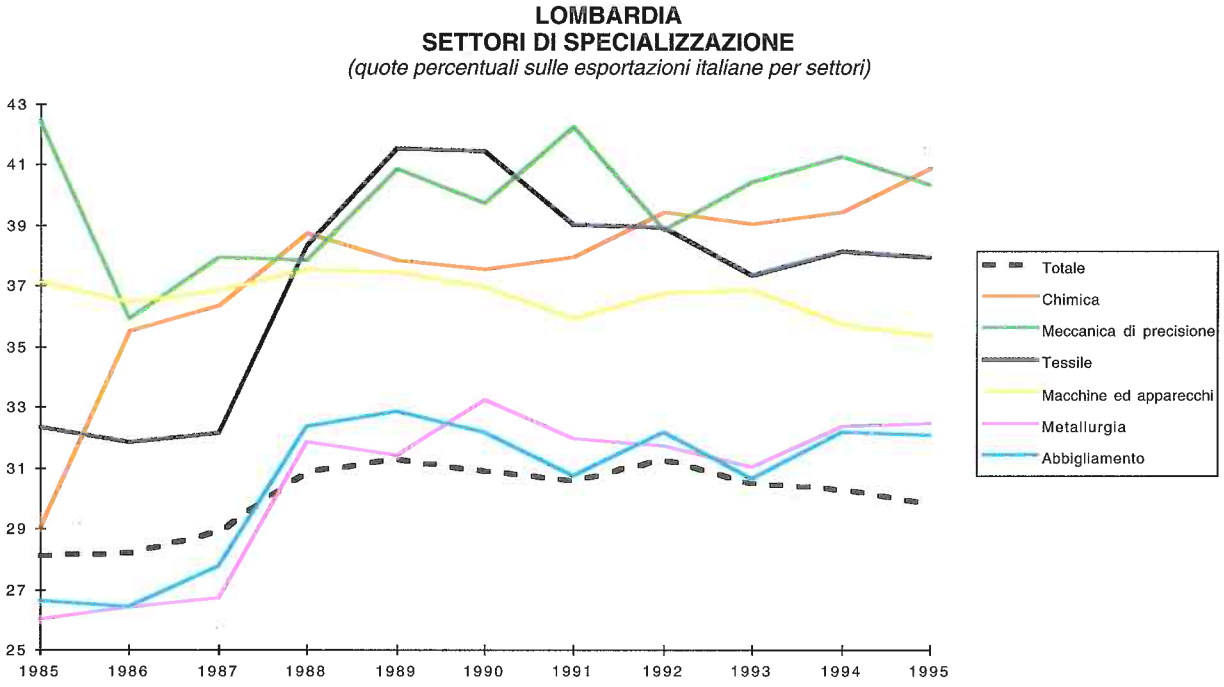


Grafico 7.7

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Liguria

Le esportazioni liguri sono cresciute soltanto del 4,4% nel 1995, un tasso nettamente inferiore alla media nazionale, cosicché la quota della regione sulle esportazioni italiane, che era tendenzialmente aumentata nel triennio precedente, è scesa dall'1,9% all'1,6%.

Si è verificata una secca diminuzione delle vendite liguri nei mercati mediorientali ed africani, particolarmente importanti per la regione.

Soltanto nei paesi UE la *performance* della Liguria è stata migliore rispetto alla media delle altre regioni. In quest'area la crescita delle esportazioni aggregate (25,6%) è stata trainata da quattro settori: gli alimentari (olio d'oliva), la metallurgia (siderurgia), la chimica e gli altri manufatti, che insie-

[17] Il crescente orientamento dell'economia milanese verso il terziario avanzato conferma il processo di transizione, che caratterizza molte aree di industrializzazione non recente, da un sistema a specializzazione polarizzata ad un sistema a specializzazione più diffusa, che va configurandosi come un vero e proprio distretto industriale integrato. Ciò implica l'abbandono di settori "sicuri" a favore di nuove direzioni produttive, ponendo le basi per un rilancio internazionale della città; in questo senso va letta anche la crescente interazione tra industria e servizi alle imprese e la graduale "reinternazionalizzazione" di alcune funzioni terziarie. Cfr. Assolombarda-Bocconi, *Osservatorio sulla competitività dell'impresa,* Milano, 29 gennaio 1996.

me rappresentano il 50% delle vendite estere regionali. Meno positivo è stato l'andamento dell'agricoltura e della meccanica.

L'andamento sfavorevole della meccanica ha condizionato la *performance* complessiva della Liguria sia nei paesi industriali che in quelli in via di sviluppo. In questi ultimi un contributo negativo è venuto anche dal calo della metallurgia.

Nei paesi mediorientali e in quelli africani, dove la quota della regione sulle esportazioni italiane è scesa rispettivamente dal 4,2% al 2,5% e dal 4,6% all'1,6%, quasi tutti i settori hanno subito un decremento delle vendite.

Tra i settori in cui la Liguria è specializzata (cfr. grafico 7.8) soltanto l'agro-alimentare ha rafforzato la sua quota sulle esportazioni nazionali, confermando un andamento di più lungo periodo. Perdite rilevanti sono state accusate dalla metallurgia[18], dall'industria di trasformazione dei minerali non metalliferi e dalle macchine ed apparecchi.

La struttura delle esportazioni liguri si è in parte modificata nel corso del decennio[19]: ferma restando l'elevata concentrazione nella meccanica e nella chimica, il peso di quest'ultima si è progressivamente ridimensionato a vantaggio della prima, anche se l'anno scorso questa tendenza si è interrotta (le vendite estere di prodotti chimici sono state tra le più dinamiche).

La Liguria risulta la terza regione esportatrice di servizi, detenendo una buona posizione sulle esportazioni nazionali di quelli connessi ai trasporti e alle costruzioni (cfr. tavola 7.4).

LIGURIA
SETTORI DI SPECIALIZZAZIONE
(quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori)

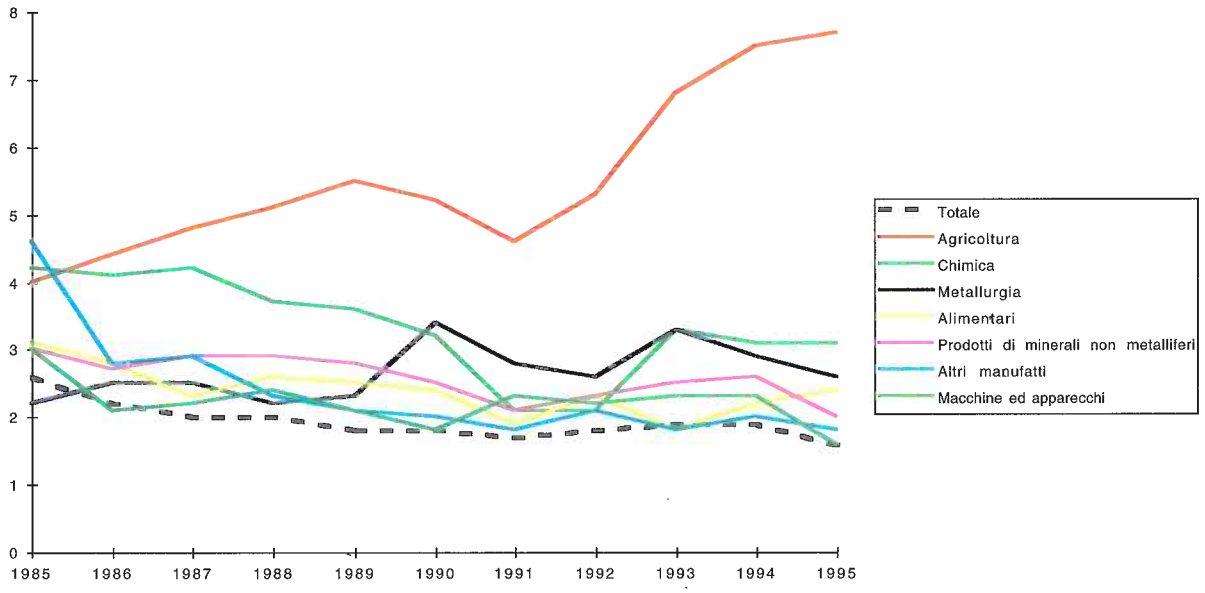


Grafico 7.8

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

[18] La ripresa della domanda europea di acciaio ha orientato le forniture dell'ILVA, azienda di Novi Ligure, verso questi mercati, piuttosto che verso quelli extraeuropei. Ciò può spiegare la flessione presentata dalla metallurgia ligure in quasi tutte le aree in via di sviluppo.

[19] Si rammenta che in Liguria vi è una forte presenza di imprese a partecipazione statale che operano nei settori dell'impiantistica, della cantieristica, della siderurgia e della chimica (di base, derivati del petrolio) e che sono state coinvolte in intensi processi di ristrutturazione.

Trentino Alto Adige

Il 1995 è stato ancora un anno positivo per il Trentino Alto Adige, le cui esportazioni sono cresciute del 27%; in due anni la sua quota sulle esportazioni italiane è salita dall'1,7% all'1,9%, tornando a superare quella della Liguria.

La buona *performance* del Trentino è attribuibile all'andamento delle esportazioni nei paesi europei, destinatari di circa l'80% del totale. In questo mercato oltre un quarto della crescita delle esportazioni è spiegata da quella degli autoveicoli, specialmente in Germania. Non essendo la regione produttrice di autoveicoli, il fenomeno è da collegare, come per la Val d'Aosta, alle cosiddette "esportazioni parallele" (cfr. anche paragrafo 6.3). Nell'insieme dei paesi UE tutti i settori in cui la regione risulta specializzata hanno presentato una dinamica migliore rispetto al 1994. Soltanto le esportazioni della meccanica (impianti di preparazione piste, impianti funiviari) e delle industrie di minerali non metalliferi sono cresciute meno della media nazionale.

Meno favorevole è stato l'andamento delle esportazioni nei paesi EFTA dove soltanto gli autoveicoli e le industrie di minerali non metalliferi hanno presentato una buona dinamicità. In forte rallentamento tutti gli altri.

I paesi in transizione sono un mercato ancora poco significativo per le esportazioni della regione, ma in forte crescita nell'ultimo triennio. Nel 1995 la *performance* del Trentino in questi paesi è stata particolarmente positiva. I settori trainanti sono stati le macchine e apparecchi e gli "altri manufatti".

Tra i settori di specializzazione (cfr. grafico 7.9) la posizione del Trentino sulle esportazioni nazionali è migliorata nel 1995 soltanto nell'agricoltura, nei mezzi di trasporto e negli "altri manufatti".

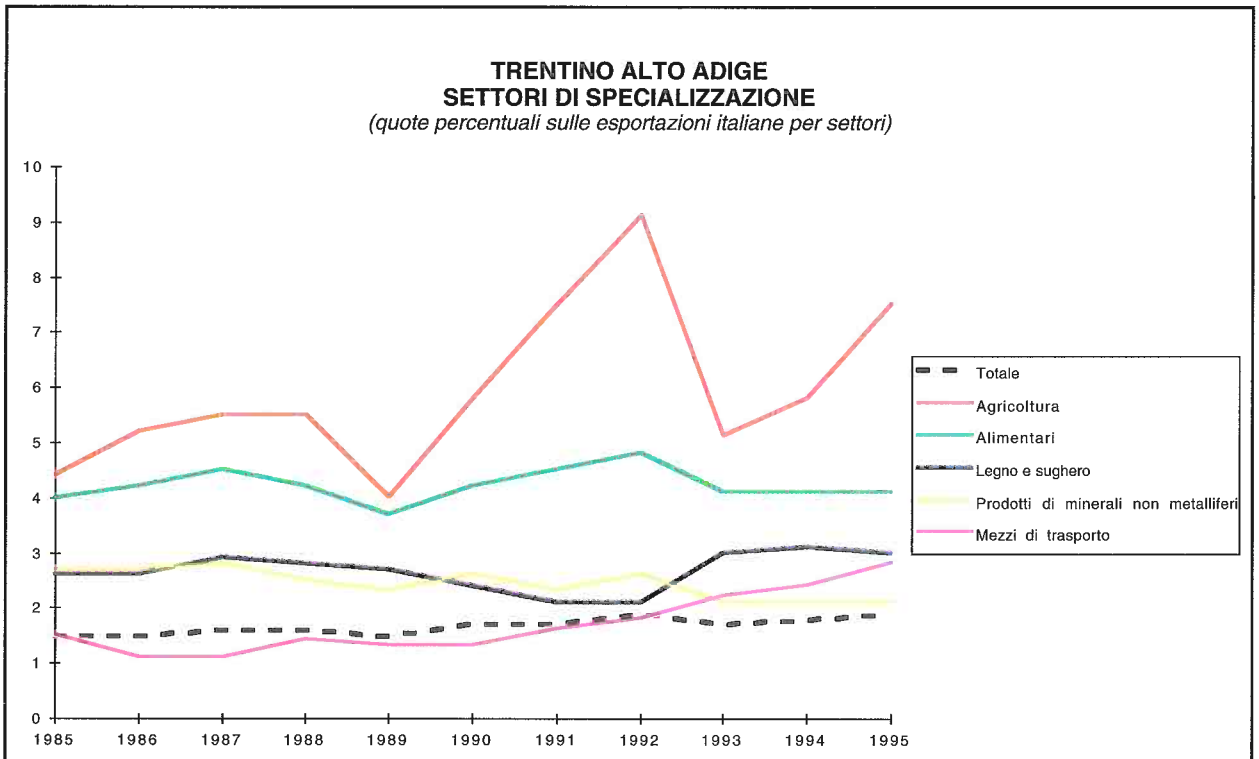


Grafico 7.9

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Veneto

Nel 1995 la quota del Veneto sulle esportazioni nazionali, dopo tre anni di crescita, è diminuita passando da 13,8% a 13,7%. Nella graduatoria regionale il Veneto è retrocesso in terza posizione.

Nella maggior parte delle aree qui considerate il Veneto ha presentato tassi di crescita inferiori alla media nazionale, ma è soprattutto in Nordamerica che la sua quota sulle esportazioni italiane ha subito la flessione maggiore (dal 15,8% al 15,1%). Sulla *performance* della regione in Nordamerica ha inciso l'andamento poco favorevole delle industrie metallurgiche (oreficeria), le cui vendite nell'area sono diminuite per il secondo anno consecutivo. La flessione riportata in questo importante mercato ha fortemente condizionato l'andamento complessivo del settore dell'oreficeria, che ha perso quota sulle esportazioni nazionali.

Nei paesi UE le esportazioni venete hanno registrato un tasso di crescita quasi in linea con quello nazionale. Alcuni punti di forza dell'export regionale, quali abbigliamento, calzature, oreficeria e meccanica, hanno tuttavia presentato una minore dinamicità rispetto alla media nazionale. Buoni incrementi hanno al contrario conseguito i prodotti alimentari (vino), la meccanica di precisione e gli "altri manufatti" (settore di recente specializzazione). Oltre un terzo della crescita verso i paesi UE è attribuibile al mercato tedesco, particolarmente significativo per le esportazioni venete. In Germania i settori trainanti sono stati, a parte la meccanica, gli alimentari, gli autoveicoli e gli "altri manufatti".

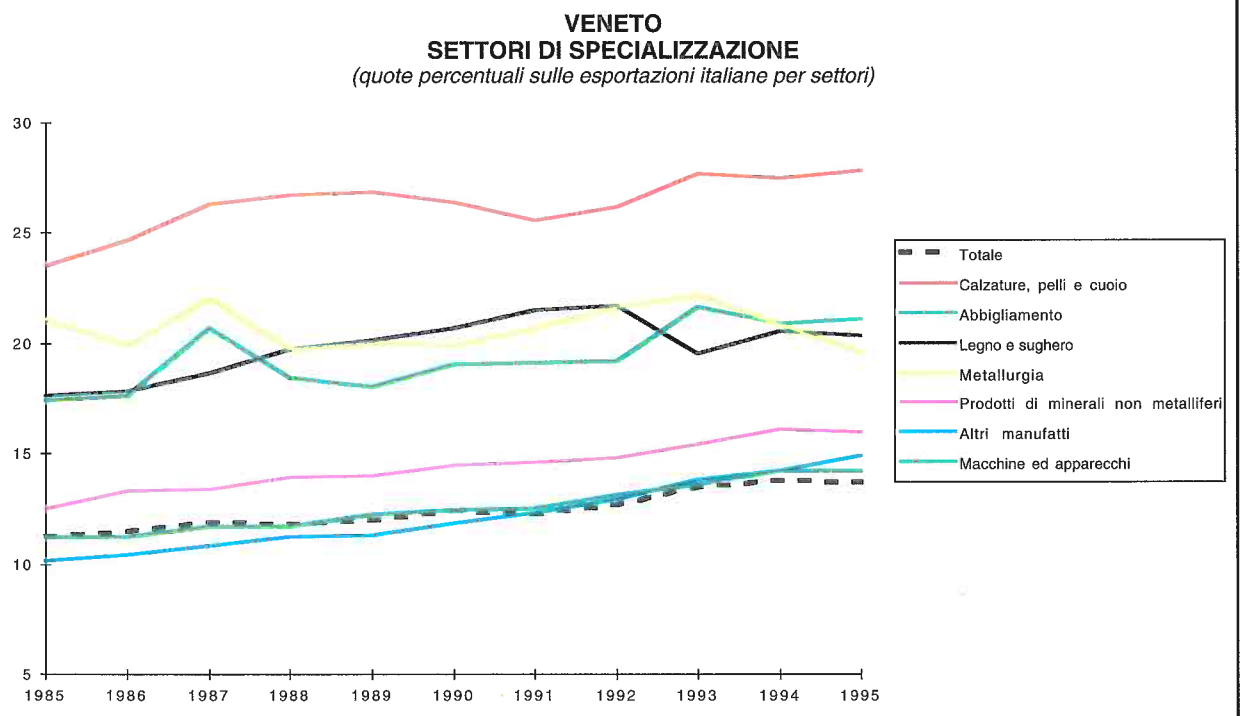


Grafico 7.10

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Nell'Europa dell'Est, mercato molto importante per il Veneto, la quota della regione si è leggermente ridotta, dopo un triennio di continua espansione. Le esportazioni di prodotti meccanici, in cui la regione solo di recente ha acquisito una specializzazione, sono aumentate a tassi più elevati rispetto all'anno precedente ma inferiori alla media nazionale. In evidente flessione le vendite nell'area di prodotti alimentari, tessili, calzature, legno e sughero e altri manufatti. Anche se nel 1995 vi è stato

un forte ridimensionamento delle esportazioni verso la Croazia e la Slovenia, questi paesi sono destinati ad avere un ruolo sempre maggiore nel processo di internazionalizzazione produttiva della regione, soprattutto per le aziende di piccole e medie dimensioni. Investire in questi mercati offre il duplice vantaggio di produrre in paesi a più basso costo del lavoro e di sopportare minori costi di trasporto e di coordinamento dell'attività produttiva rispetto ai più lontani paesi asiatici.

In leggera diminuzione appare la quota della regione nei PVS asiatici, dopo un biennio di crescita, per il rallentamento delle vendite di chimica e di alcuni beni tradizionali (tessile-abbigliamento, cuoio e calzature), mentre hanno avuto una forte accelerazione le vendite di prodotti della meccanica, della metallurgia e di mezzi di trasporto.

Nei paesi africani, dove la quota veneta è sensibilmente migliorata, passando dall'8,9% al 9,7%, buona parte della crescita è attribuibile al successo delle esportazioni in Tunisia e in Algeria; i settori trainanti sono stati la meccanica e il tessile.

Tra i settori in cui la regione risulta specializzata (cfr. grafico 7.10), soltanto nell'abbigliamento[20], nelle calzature[21] pelli e cuoio[22] e negli "altri manufatti" [23] è migliorata la sua quota sulle esportazioni nazionali, mentre perdite non trascurabili sono state registrate dal legno e mobili[24] e soprattutto dalle industrie metallurgiche (oreficeria)[25]. Tra i settori di non specializzazione, si segnala l'aumento della quota regionale negli alimentari[26], soprattutto nel vino.

La struttura delle esportazioni venete si è in parte modificata nel corso del decennio: è aumentata l'importanza della meccanica[27] e degli "altri manufatti", mentre è diminuita quella delle calzature e delle pelli e cuoio.

Friuli Venezia Giulia

Nel 1995 le esportazioni del Friuli Venezia Giulia sono aumentate ad un tasso leggermente superiore (23,9%) rispetto alla media delle altre regioni. Oltre un quarto di questa crescita è attribuibile alle esportazioni di navi destinate alla Liberia. Trattandosi di commesse di elevato valore unitario, che avvengono con irregolarità, si determinano da un anno all'altro forti variazioni. Ad esempio nel 1994

---

[20] In Veneto nei settori tessile e abbigliamento, accanto ad imprese di piccole e medie dimensioni, operano colossi come Benetton e Marzotto. Fenomeni di decentramento produttivo e altre forme di internazionalizzazione possono influenzare i dati di commercio estero, che spesso registrano flussi tra casa-madre e filiali.

[21] Da Montebelluna proviene il 50% della produzione mondiale di scarponi da sci, il 70% di quella di doposci e il 40% di scarpe da fondo. Nel 1990 l'area contava oltre 700 aziende con più di 8.000 addetti. Alcune di queste imprese hanno avviato processi di internazionalizzazione che comportano la delocalizzazione all'estero della produzione. Ad esempio la Lotto ha decentrato buona parte della produzione fuori dal distretto; prima nel Mezzogiorno, poi nel Sud-Est asiatico e più recentemente nell'area del Mediterraneo (Turchia, Tunisia e altri paesi dell'Africa settentrionale). Attualmente solo l'8% del valore della produzione è di provenienza italiana, mentre il 22% proviene dall'area del Mediterraneo e ben il 70% dall'area asiatica.

[22] Vicenza realizza un quarto delle esportazioni nazionali di pelli e cuoio. Arzignano, il distretto della concia vicentino, contava nel 1992 circa 600 aziende (comprese le attività artigiane dell'indotto) e fatturava quasi la metà del totale nazionale. Il distretto si trova di fronte a due grandi problemi: le limitazioni all'espansione del settore poste dalla nocività ambientale delle lavorazioni e la qualità della materia prima. Oggi infatti i paesi produttori di pelle (India, Pakistan, Argentina, Polonia) tendono a regolamentare l'offerta al fine di esportare il semilavorato piuttosto che la materia prima, senza però effettuare adeguati controlli di qualità. Per attenuare questo rischio gli imprenditori vicentini, attratti anche dai bassi salari e dal meno rigoroso controllo della qualità ambientale, stanno valutando la possibilità di produrre all'estero, sia nei paesi dell'Est (già operano in Polonia e Russia) che in quelli asiatici. Cfr. CENSIS, *Accompagnare la crescita del nuovo spazio economico,* Roma, aprile 1995.

[23] Il settore "altri manufatti" comprende, tra l'altro, la produzione di occhiali. Nella Valle del Cadore (Belluno) risiedono le principali aziende di lenti e montature, tra cui Safilo, Marcolin, Luxottica, Lozza. Il Cadore detiene la leadership a livello mondiale. In quest'area si concentra l'85% circa dell'export nazionale di occhialeria.

[24] Bassano (tra Vicenza e Treviso) è un polo del mobile in stile con 500 aziende, 2.500 dipendenti e 1.000 miliardi di fatturato. Sono imprese al 97% artigiane, per circa un terzo nate agli inizi degli anni ottanta.

[25] Da Vicenza, dove operano circa 1.100 imprese con oltre 10.000 addetti, parte il 40% delle esportazioni nazionali di prodotti in oro. I principali mercati sono Stati Uniti e Giappone.

[26] In provincia di Verona sono collocati alcuni grandi nomi dell'industria alimentare italiana: Bauli (dolci), Carpenè (spumanti), Peroni (birra), Nardini (grappa), per citarne solo alcuni.

[27] La meccanica rappresenta oltre un quinto delle esportazioni totali della regione. Il Veneto esporta prevalentemente macchine agricole, strutture per la pollicoltura, macchine per l'industria alimentare, macchine per la logistica industriale, macchine movimento terra, macchine utensili. In Veneto, accanto ad imprese come la Zanussi, Riello (condizionatori d'ambiente), De Longhi (condizionatori, elettrodomestici), Ocean, Main Group (macchine per la lavorazione del pvc), operano una miriade di piccole aziende in comparti caratterizzati da un elevato livello tecnologico.

erano state registrate ingenti forniture navali verso le Bahamas, che non si sono ripetute l'anno scorso.

L'andamento complessivo delle esportazioni friulane è inoltre fortemente condizionato da due settori, le industrie del legno (sedie[28]) e la meccanica[29], che insieme rappresentano oltre il 50% del totale. Va in particolare sottolineato l'indebolimento della posizione della regione nelle industrie del legno e sughero (cfr. grafico 7.11): nell'ultimo biennio la sua quota settoriale si è ridotta di oltre 2 punti percentuali, tanto che nel 1995 il Friuli ha ceduto al Veneto il primato nazionale nelle esportazioni di mobili.

Nei paesi dell'Est, significativo mercato di sbocco delle vendite regionali, e soprattutto in Croazia, la dinamica delle esportazioni di entrambi questi settori è stata nel 1995 meno positiva rispetto all'anno precedente e rispetto alla media nazionale. Anche nei paesi dell'Unione Europea le esportazioni friulane delle industrie del legno e della meccanica sono cresciute meno della media delle altre regioni. Al contrario, la meccanica ha largamente contribuito alla buona *performance* del Friuli nei paesi EFTA e in quelli asiatici .

Per quanto riguarda i servizi (cfr. tavola 7.4) il Friuli Venezia Giulia detiene una buona posizione sulle esportazioni italiane di servizi assicurativi e di quelli legati alle costruzioni e ai trasporti[30].

FRIULI VENEZIA GIULIA
SETTORI DI SPECIALIZZAZIONE
(quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori)

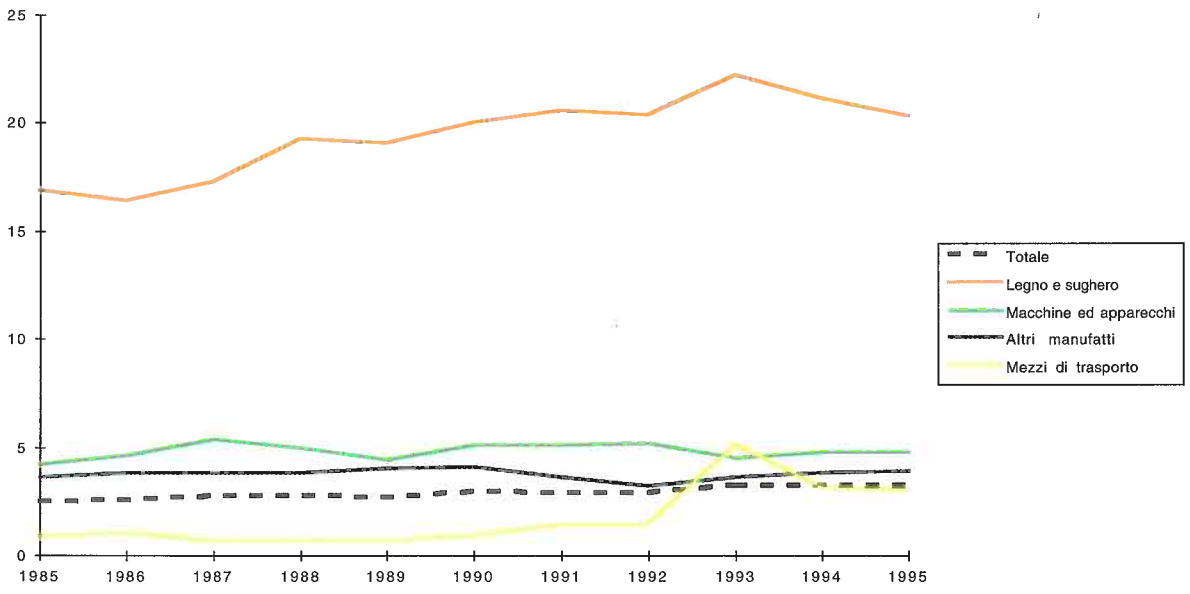


Grafico 7.11

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

[28] Il triangolo delle sedie, in provincia di Udine, produce il 70% delle sedie italiane e metà di tutte quelle costruite nei paesi UE. Nell'area operano 800 imprese e circa 2.500 addetti (nel numero rientrano aziende collegate dei settori chimico, metalmeccanico, commerciale). Ci sono importanti processi di decentramento produttivo avviati verso alcuni paesi dell'Est (ex Iugoslavia, Romania, Russia).

[29] Nella meccanica accanto alla Zanussi (elettrodomestici, grandi impianti per comunità, elettronica) operano molte aziende di piccole e medie dimensioni che svolgono funzioni di subfornitura meccanica per i più svariati comparti (dal tessile alla componentistica elettrica).

[30] A Trieste sono presenti grandi compagnie di navigazione marittima come il Lloyd Triestino e l'Adriatica di navigazione.

Emilia Romagna

La crescita delle esportazioni dell'Emilia Romagna nel 1995 si è mantenuta in linea con quella nazionale. Soltanto in qualche mercato, come l'Unione Europea, il Nordamerica, gli "altri paesi industriali" e i PVS africani, la regione ha guadagnato quote sulle esportazioni italiane.

Nei paesi UE, quasi tutti i settori in cui la regione detiene posizioni migliori hanno presentato una maggiore dinamicità rispetto alla media nazionale, ad eccezione dell'agricoltura e delle piastrelle ceramiche (industrie di trasformazione dei minerali non metalliferi). Sono aumentate in particolare le vendite di prodotti della meccanica e di alimentari, mentre sono diminuite quelle di prodotti agricoli, di cui l'Emilia rimane la prima regione esportatrice. Tra i settori di non specializzazione, la chimica, l'abbigliamento, le industrie metallurgiche e gli "altri manufatti" hanno registrato vivaci incrementi, superiori alla media nazionale.

Negli "altri paesi industriali" la quota della regione sulle esportazioni nazionali si è ampliata, grazie soprattutto alle vendite di beni di consumo (alimentari, calzature, abbigliamento), mentre un po' più lenta è risultata l'espansione delle esportazioni della meccanica.

Nei paesi dell'Europa orientale le vendite di macchine e apparecchi sono cresciute meno della media nazionale, mentre piuttosto vivace è stato l'incremento delle esportazioni di prodotti dell'abbigliamento (68,9%) e di alimentari (49,1%). In ogni caso la quota della regione sulle esportazioni italiane nell'area è diminuita per il secondo anno consecutivo, passando dal 10,5 % al 10,4 %. Le esportazioni verso la Croazia sono sensibilmente rallentate, mentre hanno mantenuto un tasso di crescita molto elevato quelle verso la Slovenia.

EMILIA ROMAGNA
SETTORI DI SPECIALIZZAZIONE
(quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori)

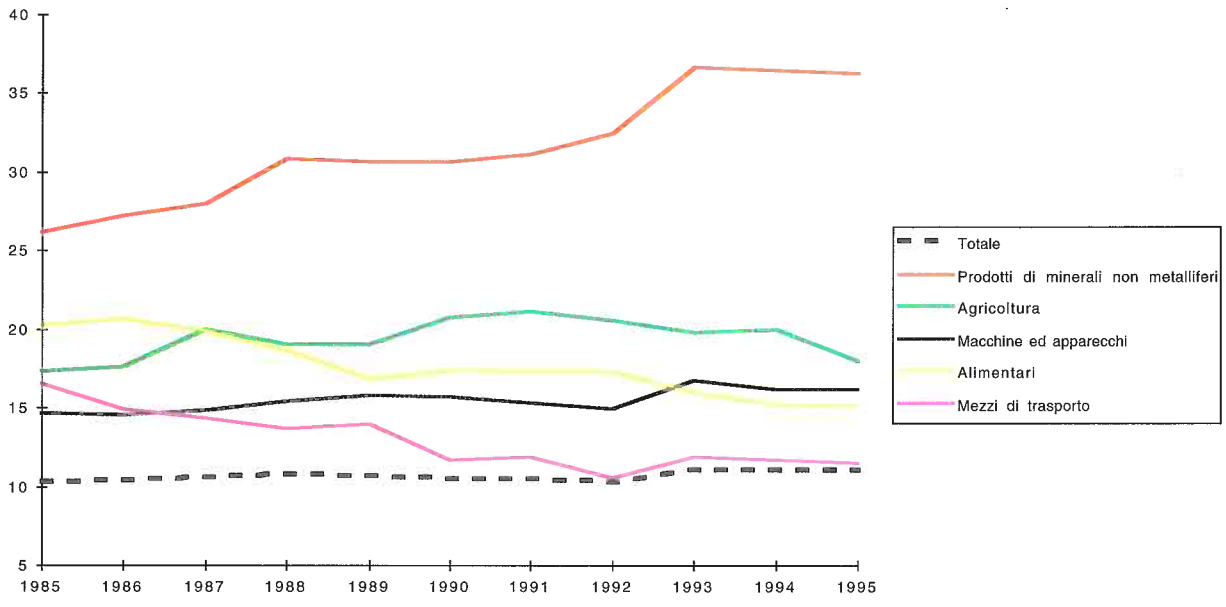


Grafico 7.12

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Nei paesi in via di sviluppo asiatici, mercato particolarmente rilevante per le esportazioni emiliane, la regione ha subito la maggiore perdita di quota, dopo tre anni di crescita. Le esportazioni della meccanica e, in misura minore, delle industrie di trasformazione di minerali non metalliferi e di autoveicoli sono cresciute più lentamente della media nazionale; a questo si è aggiunta la variazione negativa delle vendite del settore tessile-abbigliamento. Sulla *performance* nei paesi asiatici ha inciso in gran parte il rallentamento delle vendite in Cina, e la scarsa dinamicità di quelle registrate verso Hong Kong.

In tutti gli altri paesi in via di sviluppo, la meccanica ha avuto andamenti migliori rispetto alla media nazionale, soprattutto in quelli africani, dove ha determinato un guadagno di quota sulle esportazioni aggregate. Viceversa altri settori (alimentari, mezzi di trasporto) che avevano contributo in misura determinante alla crescita dell'export regionale nel 1994, hanno mostrato una dinamica piuttosto lenta e in ogni caso inferiore alla media nazionale.

La struttura dei vantaggi comparati dell'Emilia Romagna si è gradualmente modificata nell'ultimo decennio (cfr. grafico 7.12). Da un lato si è consolidata la specializzazione nella meccanica[31] e soprattutto nelle industrie di trasformazione dei minerali non metalliferi (piastrelle)[32]. Dall'altro sono diminuite le quote detenute nei prodotti alimentari[33] e nei mezzi di trasporto[34]. Nello stesso tempo si è rafforzato l'abbigliamento[35], affermandosi come il settore che ha ottenuto il guadagno di quota più elevato nel 1995 (da 10,2% a 10,8%).

Toscana

Nel 1995 la quota della Toscana sulle esportazioni italiane è diminuita dall'8,4% all'8,2%, dopo tre anni di crescita. Sulla *performance* della regione ha inciso negativamente l'andamento poco dinamico registrato nei paesi industriali e soprattutto nell'importante mercato nordamericano, dove la perdita di quota è stata più elevata.

---

[31] Nella meccanica l'Emilia Romagna detiene qualche primato. Ad esempio è il primo produttore, con una quota del 33% del fatturato nazionale, di macchine per la lavorazione del legno (68 aziende con oltre 3.000 addetti). In questa regione si concentra inoltre quasi il 60% delle aziende e l'80% del fatturato dell'industria delle macchine automatiche per il confezionamento e l'imballaggio. Ancora, in provincia di Reggio Emilia operano un centinaio di aziende, con quasi 7.500 addetti, produttrici di meccanica agricola (motori diesel destinati alle macchine agricole, trattori), di cui una (il gruppo Lombardini-motori agricoli) è diventata la prima a livello europeo (22% del mercato). Infine, la regione vanta il primato di un'azienda (la Carpigiani) diventata leader mondiale nel settore delle macchine per gelato fresco e di un'altra (GD), diventata leader mondiale nelle macchine per il confezionamento del tabacco.

[32] Il polo della ceramica di Sassuolo (tra Modena e Reggio Emilia) conta 220 aziende e 21.400 addetti. Dal comprensorio proviene quasi il 75% della produzione italiana, che corrisponde al 54% di quella dell'Unione Europea e al 28% di quella mondiale. Circa il 50% della produzione viene esportato. Sassuolo detiene una quota intorno al 70% delle esportazioni nazionali di materiale per costruzione (terracotta e materiale refrattario). Attualmente il sistema di imprese dell'area è caratterizzato dalla presenza di grandi gruppi (Marazzi, Cisa-Cerdisa ecc.) ad ognuno dei quali fanno capo più unità produttive. Seguono poi aziende di media dimensione (100-200 addetti). Accanto alle imprese produttrici di piastrelle si sono sviluppate attività riguardanti la produzione di smalti e colori, di macchinari per la preparazione degli impasti, per la pressatura, per l'essiccamento, per la depurazione, nonché attività di servizio riguardanti la consulenza tecnologica, gestionale, commerciale, la progettazione, i trasporti (il cosiddetto "indotto ceramico"). M. Pavan "Il distretto ceramico di Sassuolo Scandiano" , in F. Onida, G. Viesti, A. Falzoni (a cura di), *I distretti industriali: crisi o evoluzione?* , EGEA, Milano, 1992.

[33] La regione presenta, insieme a grandi aziende di fama mondiale (Barilla, Parmalat), tutta una gamma di piccole e medie imprese, alcune di esse avanzatissime sul piano tecnologico. A Parma, soprannominata *Food Valley,* operano 600 caseifici (parmigiano), 300 prosciuttifici e una miriade di piccole e medie imprese produttrici di pasta, salse e leccornie. L'intensità della specializzazione raggiunta da questa zona nel business della tavola attrae anche la presenza di gruppi di altre regioni: Galbani, Kraft, Invernizzi, Negroni, Fiorucci.

[34] L'Emilia è la culla delle automobili sportive (Ferrari, Maserati, Lamborghini). Un'azienda emiliana (Vm) è inoltre leader mondiale nei motori diesel.

[35] Carpi (Modena), con 2.630 aziende tutte di medie e piccole dimensioni in cui operano 13.120 addetti (un quarto del totale nazionale), è considerata la capitale del settore della maglieria esterna, anche se il suo ruolo centrale negli ultimi anni si è ridimensionato. L'organizzazione produttiva del distretto è imperniata sul decentramento: attorno a un'azienda che progetta e distribuisce i capi, operano numerose piccole imprese che realizzano soltanto una fase del processo produttivo. Secondo le più recenti statistiche, ben 1.884 aziende, di cui 1.339 nel comparto della maglieria, lavorano per conto di terzi. Il 70% del fatturato totale è prodotto da 700 imprese con meno di 50 addetti. Principali mercati di sbocco sono la Germania e la Francia in Europa, mentre il Giappone ha superato gli Stati Uniti nella classifica dei clienti extraeuropei.

La forte specializzazione della regione in alcuni settori tradizionali, come il tessile[36], le calzature, pelli e cuoio[37], le industrie metallurgiche (oreficeria[38]), le industrie di trasformazione dei minerali non metalliferi[39] (cfr. grafico 7.13) non la favorisce, data la tendenza della domanda mondiale, confermata anche nel 1995, a concentrare la sua crescita in altri settori, come la meccanica. In effetti anche in Toscana nel 1995 le esportazioni di prodotti meccanici hanno mostrato gli incrementi più elevati, soprattutto verso i paesi emergenti del Sud-est asiatico; il settore ha però un peso (circa il 12%) sul totale delle esportazioni regionali molto minore rispetto ad altre regioni del nord, mentre i prodotti nei quali la Toscana è specializzata subiscono in misura sempre maggiore la concorrenza dei paesi emergenti dell'Asia e dell'America Latina. Tuttavia sia nel tessile, sia nelle calzature, pelli e cuoio la quota delle esportazioni toscane su quelle italiane si è innalzata nel 1995.

Nei paesi dell'Unione Europea la quota della Toscana è passata dal 7,8% al 7,5% delle esportazioni italiane. Sono cresciute meno della media nazionale le vendite di quasi i tutti settori in cui la regione presenta una specializzazione e precisamente: il tessile, l'abbigliamento, le industrie metallurgiche (oreficeria) e le industrie di trasformazione dei minerali non metalliferi (marmo).

In Nordamerica la quota della regione sulle esportazioni nazionali è passata dal 13,5% al 12,9%. Analogamente a quanto accaduto al Veneto, sono diminuite le vendite di oreficeria, e in più si è verificata una flessione delle vendite di prodotti alimentari e un rallentamento di quelle delle calzature, il settore prevalente. Nel corso del decennio l'importanza del Nordamerica è diminuita anche per le esportazioni della Toscana, benché si confermi la propensione relativa della regione verso questo mercato.

Nel 1995 la quota della Toscana negli "altri paesi industriali" è salita dall'11,5% al 12%. Anche in quest'area le vendite di oreficeria sono rallentate, ma i forti incrementi riportati dai principali settori (pelli e cuoio, tessile-abbigliamento e calzature) hanno più che compensato questo rallentamento.

Tra i paesi in via di sviluppo, soltanto in quelli mediorientali e asiatici la Toscana ha ottenuto un guadagno di quota. Nei paesi mediorientali i settori trainanti sono stati la meccanica e la chimica, in quelli asiatici il tessile ha fornito il contributo maggiore al notevole incremento delle esportazioni toscane, seguito dalla meccanica.

Nell'America Latina la quota toscana è passata dal 9,3% all'8,5%. Sono diminuite le vendite di meccanica strumentale e quelle di mezzi di trasporto (motociclette, natanti e parti), dopo il balzo del 1994, mentre l'oreficeria, la principale voce di esportazione, ha ripreso a crescere ad un ritmo abbastanza sostenuto.

Anche nei paesi africani sono diminuite le vendite di prodotti della meccanica, il settore di gran lunga preminente.

---

[36] Il distretto pratese è una delle aree ad alta specializzazione nelle quali è concentrata la produzione tessile del nostro paese. Le aziende presenti sono circa 8.500 e 45.000 gli addetti. Le maggiori voci sono i tessuti per l'abbigliamento (di cui esporta oltre il 70% della produzione) e la maglieria (l'80% della produzione). Seguono, con una minore propensione all'export, i filati per maglieria e gli altri articoli tessili. Prato è anche la capitale italiana e mondiale di tessuti in lino e detiene una quota del 48% sulle esportazioni nazionali di tessuti in lana. Nonostante il periodo 1985-1993 sia stato uno dei più travagliati dal dopoguerra, Prato sembra esserne uscita abbastanza bene, contenendo la flessione nella sua specializzazione principale (tessuti di lana) ed allargando lo spettro delle varietà di tessuti, con significativi ingressi in segmenti di qualità superiore. Cfr. A. Cavalieri, *L'internazionalizzazione del processo produttivo nei sistemi locali di piccola impresa in Toscana,* F. Angeli, Milano, 1995.

[37] L'industria della concia in Italia realizza il 50% della produzione di pelle dell'Unione Europea e si concentra in tre aree: Santa Croce sull'Arno (Pisa), Arzignano (Vicenza) e Solofra (Avellino), cui si aggiunge un piccolo nucleo a Turbigo (Milano). Nel 1991 il settore conciario di Santa Croce contava 508 unità produttive con 4.672 addetti. Nell'area si realizza il 35% della produzione nazionale di pelli e il 90% della produzione di cuoio per calzature. Il 28% dei prodotti dell'industria conciaria sono destinati all'esportazione.

[38] Arezzo, insieme a Vicenza e a Valenza Po, rappresenta uno dei poli di spiccata specializzazione nel settore orafo. Arezzo esporta circa un terzo del totale nazionale degli oggetti di oreficeria ed argenteria. Sono circa 555 le unità locali ed oltre 5.000 gli addetti. Ad eccezione della Uno A Erre (la maggior impresa orafa del mondo), l'area si caratterizza per la presenza di unità di piccole dimensioni (la metà circa degli addetti è occupata in unità con meno di 20 lavoratori). Circa il 70% della produzione viene esportato.

[39] Carrara è un polo lapideo (marmo bianco). Le aziende presenti nella zona sono circa 1.200 e quasi tutte di piccole dimensioni. La maggior parte delle imprese sono specializzate in una singola fase della lavorazione, con rari casi di integrazione verticale. Nell'ultimo triennio la situazione è profondamente cambiata, con la crisi del Golfo (i paesi mediorientali hanno perso il primato di principali importatori) e con l'ingresso sul mercato di nuovi produttori (Spagna, Brasile, Giappone). Il Giappone importa sempre meno dall'Italia e l'industria nipponica sta producendo pannelli di granito di sei millimetri di spessore, contro i tradizionali venti. Anche la Corea del Sud si sta impegnando per raggiungere qualche primato tecnologico. M. Magrini, "Carrara: il marmo non splende più", in Gioielli, bambole, coltelli, Viaggio de "Il Sole 24 Ore" nei distretti produttivi italiani, Milano, maggio 1992.

TOSCANA
SETTORI DI SPECIALIZZAZIONE
(quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori)

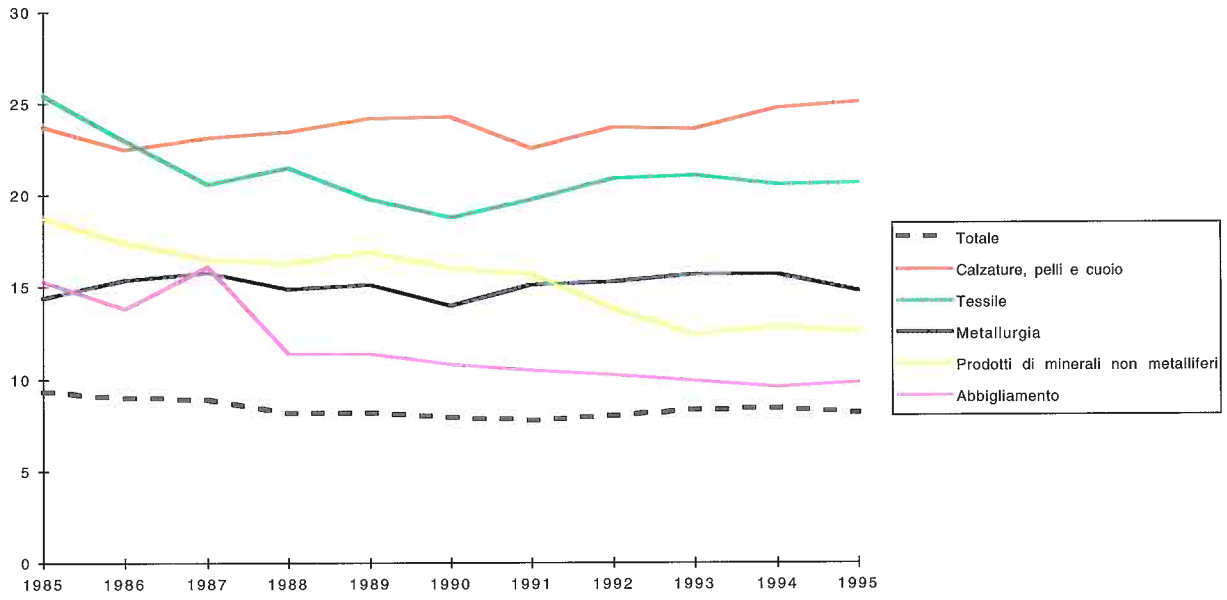


Grafico 7.13

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Umbria

Le esportazioni dell'Umbria sono cresciute anche nel 1995 ad un tasso (39,6%) nettamente superiore alla media nazionale. La loro ottima *performance* nell'ultimo triennio dimostra la particolare vivacità del sistema produttivo regionale, formato in gran parte da piccole e piccolissime aziende, e la loro flessibilità nell'orientare le vendite verso le aree che manifestano la domanda di importazioni più dinamica[40].

Il risultato del 1995 è stato determinato in larga parte dai due settori *leader* dell'export regionale: le industrie metallurgiche[41] e le macchine e apparecchi (macchine olearie, lavatrici industriali, componentistica), che insieme rappresentano il 40% circa del totale esportato. Le vendite di entrambi i settori sono state particolarmente dinamiche nei paesi industriali; quelle delle macchine e apparecchi anche nei paesi ad economia in transizione.

Ad eccezione dei paesi mediorientali, la *performance* dell'Umbria è stata migliore della media nazionale in tutte le aree qui considerate, e particolarmente significativa in Nordamerica e nei paesi in transizione.

---

[40] Secondo alcuni osservatori, la forte crescita delle esportazioni umbre è dovuta solo in parte all'effetto immediato della svalutazione. Gli ampi margini di profitto che questa ha reso possibili starebbero consentendo alle imprese di investire per aumentare la competitività qualitativa dei propri prodotti. L'aumento della competitività verrebbe perseguito attraverso innovazioni introdotte in numerosi settori: perfezionamenti nella costruzione delle macchine olearie, con il passaggio a freddo; nuove e più sofisticate soluzioni nel funzionamento delle macchine agricole; originali brevetti per la sterilizzazione e per l'abbattimento batterico delle macchine lavatrici con l'applicazione di solventi non inquinanti; un rinnovamento nella tecnologia meccanica per auto ecc.. Tra gli esempi aziendali si può citare la Merloni di Nocera Umbra, che in due anni è passata da 600 a 1.200 dipendenti. Accanto a marchi consolidati come Nestlè e Colussi, vi sono piccoli e agguerriti marchi che fanno del rapporto qualità/prezzo e dell'immagine naturalistica dell'Umbria i propri punti di forza.

[41] La siderurgia, settore portante dell'economia ternana, vive ancora una fase di transizione, in attesa delle decisioni comunitarie in materia di antitrust e delle conseguenti scelte operative. Nel 1994 lo stabilimento siderurgico di Terni è stato privatizzato. Ciò dovrebbe determinare una maggiore crescita delle esportazioni, data la presenza tra gli acquirenti di imprese straniere (Krupp) molto orientate sui mercati esteri. Prometeia - Banca Commerciale Italiana, *Analisi dei settori industriali,* giugno 1995.

Nei paesi UE la positiva *performance* è stata determinata in prevalenza dalla metallurgia, ed in misura minore dalle macchine e apparecchi. Meno positivo è stato l'andamento delle esportazioni di alcuni settori di specializzazione, quali il tessile, l'abbigliamento e i prodotti di minerali non metalliferi (materiali da costruzione in terracotta, lavorazione di pietre, porcellane e maioliche, lavori in vetro e cristallo). Se pure con una dinamica relativamente inferiore rispetto agli altri settori, gli alimentari (olio e dolci) e la chimica (materie plastiche) hanno comunque registrato una crescita superiore alla media nazionale.

In Nordamerica il settore trainante è stato la metallurgia (siderurgia). Lo stesso settore ha determinato la brillante *performance* nei PVS asiatici e dell'America Latina (Brasile).

In Giappone hanno ottenuto risultati particolarmente positivi le esportazioni di prodotti tessili e agricoli.

Nei paesi in transizione, mercato in tendenziale crescita, le vendite sono più che raddoppiate. I settori trainanti sono stati le macchine e apparecchi, la metallurgia e le industrie di trasformazione dei minerali non metalliferi. Inoltre numerosi settori di minore rilevanza, ed in particolare i prodotti dell'agricoltura, hanno registrato in questo mercato forti incrementi.

L'Umbria è specializzata in settori tradizionali (cfr. grafico 7.14), il che viene da taluni considerato come un fattore di debolezza strutturale[42]. Nonostante la buona dinamicità delle sue vendite all'estero nell'ultimo triennio, la regione mantiene una posizione molto marginale sulle esportazioni italiane, non superando l'1%. Rispetto alla media delle regioni centrali, l'Umbria presenta un minor grado di apertura verso i mercati esteri (cfr. tavola 7.3).

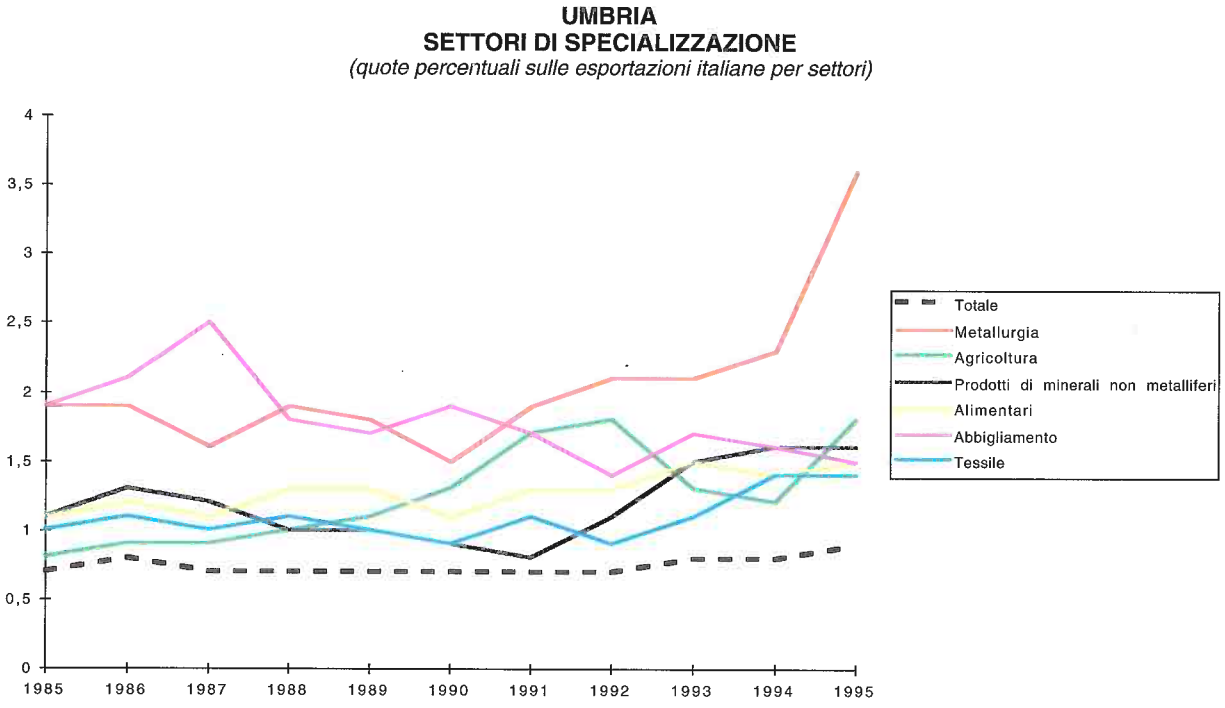


Grafico 7.14

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

[42] Cfr. C. Montesi *"Il Canonical Classical Model di analisi dell'export manifatturiero dell'Umbria aggiornato al 1993"*, IRRES, Perugia.

Marche

Le esportazioni marchigiane hanno registrato nel 1995 un tasso di crescita (24,6%) leggermente superiore alla media nazionale. La quota della regione sulle esportazioni nazionali, che è quindi rimasta in media praticamente stazionaria al 2,8%, è tuttavia aumentata negli "altri paesi industriali" e soprattutto nei paesi dell'Est, mentre è diminuita in Nordamerica e in alcune aree in via di sviluppo.

Nell'Unione Europea la crescita delle esportazioni della regione si è mantenuta quasi al passo con quella nazionale. Al rallentamento delle macchine e apparecchi (di cui oltre la metà sono elettrodomestici[43]) si è contrapposta la buona dinamicità delle industrie del legno e sughero, degli "altri manufatti" (giocattoli, strumenti musicali e carta) e di molti settori di minore importanza per la regione: alimentari, metallurgia, mezzi di trasporto e chimica. Le calzature, settore in cui la regione vanta una spiccata specializzazione, hanno avuto un incremento assai meno elevato rispetto agli altri settori, ma superiore alla media nazionale sul mercato UE. Viceversa le esportazioni di prodotti per l'abbigliamento, che già l'anno precedente erano cresciute assai poco, hanno subito una netta flessione.

La buona *performance* della regione negli "altri paesi industriali" è attribuibile in buona parte alle calzature, e, in misura minore, alla meccanica e agli "altri manufatti".

Nei paesi dell'Est la quota delle Marche è aumentata sensibilmente per il quarto anno consecutivo. In questo mercato, a cui è ormai destinato il 10% delle esportazioni regionali, il settore trainante è stato quello delle macchine e degli apparecchi, le cui vendite sono più che raddoppiate[44], seguito dalle industrie del legno e sughero. Quasi un terzo della crescita delle esportazioni verso questi paesi è attribuibile alla sola Russia. Incrementi molto elevati delle esportazioni si sono registrati anche verso Slovenia (130%) e Croazia (74%).

Anche nei paesi del Medio Oriente, l'unica tra le aree in via di sviluppo in cui la quota della regione si sia allargata, le macchine e apparecchi figurano come il settore trainante, seguito dalle industrie del legno e sughero.

Tra i settori di specializzazione delle Marche (cfr. grafico 7.15), soltanto le macchine ed apparecchi e le industrie del legno e sughero (mobili per cucine, arredamento)[45] hanno migliorato la propria posizione sulle esportazioni italiane. Hanno invece subito una sensibile flessione le quote della regione nell'agricoltura e nell'abbigliamento.

Nel corso del decennio la struttura delle esportazioni marchigiane si è sensibilmente trasformata: l'abbigliamento e soprattutto le calzature[46] hanno perso importanza, mentre le macchine e apparecchi si sono considerevolmente rafforzate. Negli ultimi anni è aumentato in misura rilevante anche il peso dei mezzi di trasporto (trattori[47]).

---

[43] 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 degli elettrodomestici bianchi. Con una produzione totale di 4.200.000 pezzi, il gruppo impiega quasi 6.000 addetti, di cui oltre 2.000 all'estero. Cfr. L. Jachia, "Il settore degli elettrodomestici bianchi", in *L'impresa motore dello sviluppo,* SIPI, Roma, 1994.

[44] Questi dati tengono conto di alcuni recenti contratti per impianti "chiavi in mano" conclusi dal gruppo Merloni in alcuni paesi dell'Est: operazioni di trasferimento di macchinari e tecnologia per produrre in loco elettrodomestici.

[45] L'industria marchigiana del mobile ha avuto una forte espansione nell'ultimo triennio, tanto che nel 1995 le Marche, superando la Toscana, sono diventate la terza regione esportatrice di mobili.
Nel distretto di Pesaro convivono due realtà distinte: da una parte le grandi aziende *leader* che operano nel comparto cuciniero (4 o 5 in tutto) e dall'altra la miriade di piccole imprese, che rappresentano il 90-95% delle aziende del distretto (sia cucinieri che mobilieri). Cfr. CENSIS, *Accompagnare la crescita del nuovo spazio economico*, Roma, aprile 1995.

[46] Si ricorda tuttavia che Ascoli Piceno resta la prima provincia produttrice ed esportatrice di calzature. Al censimento del 1981 erano 2.660 i soli calzaturifici compresi nel triangolo tra Ascoli e Macerata; altre 2.970 erano le imprese produttrici di parti e accessori per scarpe; con le concerie e le pelletterie il numero saliva a 6.464 aziende. Oltre il 70% di queste imprese conta un numero di addetti non superiore a 10. Oggi, in seguito al calo dei consumi interni ma soprattutto con la concorrenza dei paesi in via di sviluppo, il numero delle aziende si è leggermente ridotto, anche tramite fusioni e acquisizioni, e si aggira intorno alle 5.300. Tra queste vi sono aziende affermate sul mercato interno e internazionale come Della Valle o Zeis Excelsa, famosa per il marchio Dockstep. Cfr. *Gioielli, bambole, coltelli,* Viaggio de "Il Sole 24 Ore" nei distretti produttivi italiani, Milano, maggio 1992.

[47] É presente a Jesi (Ancona) la New Holland Italia, azienda del gruppo Fiat che assembla trattori di gamma medio-bassa (da 50 a 130 cavalli). L'azienda, che conta attualmente 700 addetti , esporta il 70-80% della sua produzione.

MARCHE
SETTORI DI SPECIALIZZAZIONE
(quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori)

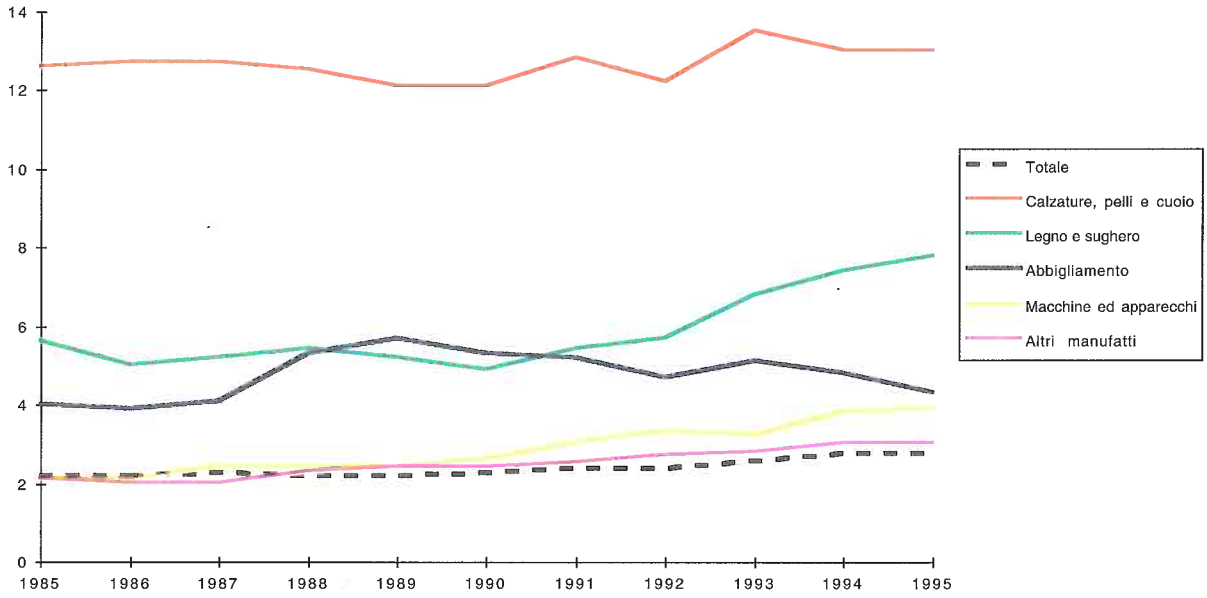


Grafico 7.15

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Lazio

Il 1995 è stato un altro anno poco favorevole per il Lazio, le cui esportazioni hanno avuto un incremento di gran lunga inferiore rispetto alla media nazionale. Per il secondo anno consecutivo la quota del Lazio sulle esportazioni nazionali è diminuita (dal 4,2% al 3,3%). Sono infatti ulteriormente diminuite le vendite della meccanica di precisione (computer e sistemi di telecomunicazioni) e di mezzi di trasporto, i principali settori delle esportazioni laziali: le relative quote sono pertanto scese rispettivamente dal 14,5% all'11% e dal 6,9% al 4,5% (cfr. grafico 7.16).

Queste variazioni negative riflettono cambiamenti strutturali intervenuti nel sistema produttivo del Lazio negli ultimi anni, come riflesso di importanti decisioni aziendali[48]. Per la meccanica di precisione si è trattato di dismissioni avvenute nel 1994 da parte di due multinazionali leader del settore, che in parte hanno trasferito la loro attività produttiva in altra sede (Avezzano), ed in parte l'hanno ceduta ad aziende concorrenti, che hanno avviato altre strategie di vendita[49]. Per gli autoveicoli si è invece trattato dei riflessi del processo di ristrutturazione degli impianti di Cassino, resosi necessario per adeguarli al cambiamento nella gamma di modelli automobilistici prodotti. Nell'ultimo quinquennio, d'altro canto, è decisamente aumentata l'importanza della chimica sulle esportazioni del Lazio.

---

[48] 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, grazie ai contributi della Cassa per il Mezzogiorno. Negli anni novanta, cessata l'attività della Cassa, i finanziamenti non sono stati più erogati. Questa soppressione, insieme alla recessione economica, 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, ma anche le aziende di software sono entrate in grave 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 (detergenti, farmaceutica). L'industria elettronica si avvia verso una fase di sviluppo caratterizzata sempre più da componenti quali l'informatica e la telematica e sempre meno dalla meccanica e dall'elettromeccanica. Il settore farmaceutico (dopo i provvedimenti governativi del 1994) è in una fase di crisi ed è soggetto a processi di concentrazione produttiva (acquisizioni) soprattutto da parte di aziende statunitensi. Accanto ai grandi gruppi è cresciuto un tessuto di piccole imprese, anche artigianali, impegnate nella subfornitura 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", in *Accompagnare la crescita del nuovo spazio economico*, CENSIS, Roma, aprile 1995.

[49] Lo stabilimento Texas Instruments di Cittaducale (Rieti), 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 e 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.

Rispetto alle altre regioni centrali, il Lazio è quella che presenta il minor grado di apertura verso i mercati esteri (cfr. tavola 7.3), anche a causa alla forte incidenza sul PIL dei servizi della pubblica amministrazione, che non sono esportabili. Tra i servizi vendibili la regione detiene una quota di esportazioni nazionali relativamente elevata nei settori delle assicurazioni, delle comunicazioni e dei trasporti (cfr. tavola 7.4).

Nel 1995 la quota del Lazio è peggiorata in quasi tutte le aree, ad eccezione dei paesi EFTA e del Nordamerica, con perdite particolarmente elevate nei paesi mediorientali e africani.

Nei paesi dell'Unione Europea, dove la quota della regione si è ridotta dal 3,8% al 3,4%, le vendite di prodotti della meccanica di precisione sono diminuite del 10% circa. Anche gli altri punti di forza del suo export (agricoltura, alimentari, chimica) hanno presentato una dinamica più lenta rispetto alla media nazionale; in particolare le vendite di prodotti agricoli sono diminuite del 10%. La *performance* in Europa ha condizionato negativamente l'andamento complessivo di tutti i settori in cui la regione vanta una specializzazione.

In Nordamerica la quota del Lazio è migliorata passando dal 3,4% al 4,1%. In questo importante mercato di sbocco i settori trainanti sono stati gli "altri mezzi di trasporto" (aeromobili e loro parti), la chimica e gli "altri manufatti" (componentistica elettrica).

Nel quadro poco soddisfacente delle vendite verso i paesi in via di sviluppo, se ne osservano però andamenti differenziati nelle singole aree, condizionati da quelli relativi alla meccanica strumentale.

Nei paesi mediorientali, dove maggiore è stata la perdita, la quota è passata dal 5,5% al 2,9%. La flessione delle esportazioni è attribuibile al ridimensionamento delle vendite di "altri mezzi di trasporto", il cui valore nel 1994 era fortemente cresciuto per delle forniture di aeromobili. Più favorevole è stato l'andamento della meccanica, mentre la chimica ha realizzato una crescita assai modesta.

Nei PVS asiatici le esportazioni della meccanica sono nettamente rallentate rispetto al 1994. Viceversa molto positivo è stato l'andamento degli "altri mezzi di trasporto" e della chimica. Alcuni settori di secondo piano per la regione (abbigliamento, calzature, industrie del legno) hanno presentato forti incrementi.

Nei PVS dell'America Latina sono diminuite le vendite di tutti i principali settori (meccanica, mezzi di trasporto, chimica e altri manufatti). Soltanto gli alimentari hanno conseguito una discreta crescita.

LAZIO
SETTORI DI SPECIALIZZAZIONE
(quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori)

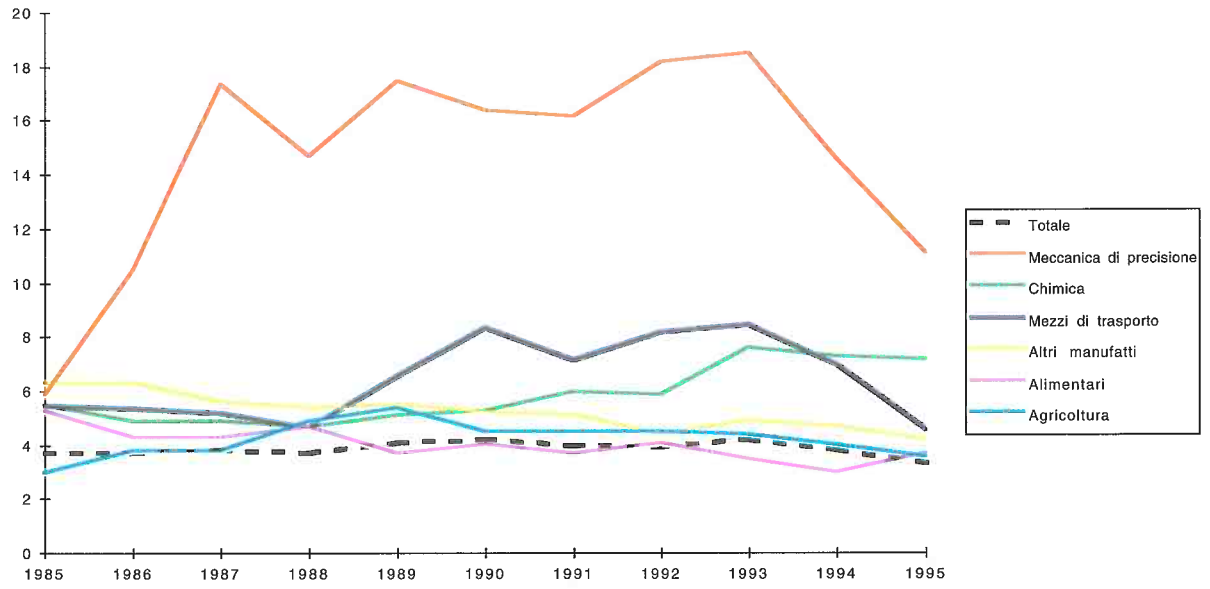


Grafico 7.16

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Abruzzo

Il 1995 è stato decisamente positivo per le esportazioni abruzzesi che, per il secondo anno consecutivo, sono cresciute ad un tasso (54,4%) nettamente superiore a quello nazionale.

La crescita è attribuibile principalmente a quattro settori: mezzi di trasporto[50], "altri manufatti", meccanica di precisione e alimentari, di cui i primi tre rappresentano quasi il 60% del totale esportato. Nella meccanica di precisione la quota della regione sulle esportazioni nazionali ha avuto un forte balzo in avanti, passando dallo 0,8% al 4,6%[51]. Anche negli "altri manufatti" (componentistica elettrica, industria della carta e della gomma e altri) la quota della regione ha avuto una buona crescita (dall'1,6% al 2,2%). Tra i settori di specializzazione soltanto l'abbigliamento[52] e l'agricoltura hanno fatto registrare tassi di crescita inferiori alla media nazionale (cfr. grafico 7.17).

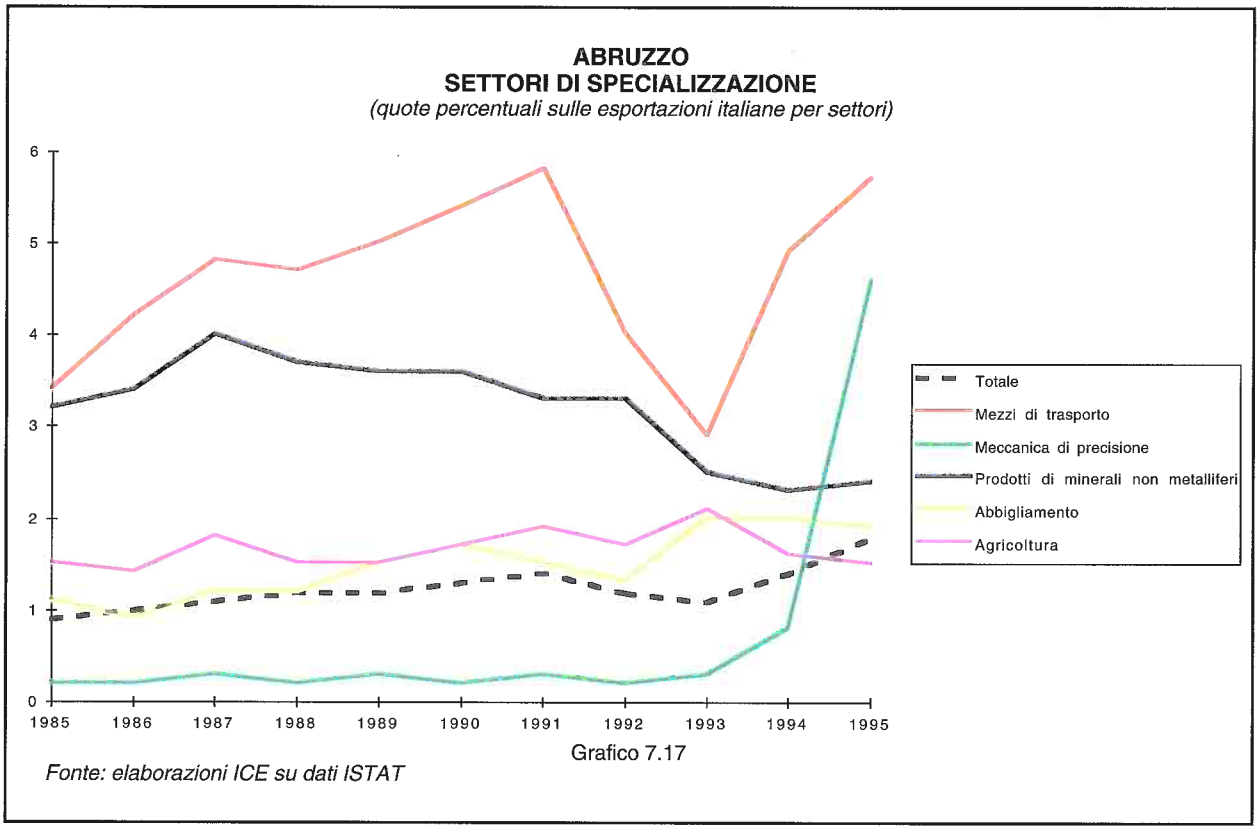


Grafico 7.17

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

La *performance* della regione è stata migliore della media nazionale in tutte le aree qui considerate.

Nei paesi dell'Unione Europea, a cui è destinato oltre il 75% delle esportazioni regionali, la quota abruzzese ha registrato un aumento consistente. Si sono quasi sestuplicate le vendite di prodotti della meccanica di precisione e raddoppiate quelle di prodotti alimentari. Le esportazioni di autoveicoli sono aumentate del 45%, quelle degli "altri manufatti" del 65%, mentre la crescita di quelle del tessile e dell'abbigliamento è stata assai moderata.

---

[50] Ad Atessa è localizzata la Sevel, azienda a partecipazione Fiat e Peugeot, produttrice di veicoli commerciali leggeri. A Sulmona la FIAT produce parti di autoveicoli (organi di sterzo e sospensioni), e la Honda Italia assembla motocicli.

[51] E' presente in questa regione la Texas Instruments, multinazionale americana *leader* nel settore dell'informatica. L'impianto di Avezzano produce semiconduttori, i chip che costituiscono la memoria dei personal computer e di molti altri apparecchi elettronici, che vengono esportati soprattutto a Singapore, in Nordamerica e nei paesi europei. Il suo centro di ricerca è uno dei più avanzati e occupa 1.500 dipendenti, con un indotto che dà lavoro ad altre 2.000 persone. Nel 1995 la Texas ha raddoppiato la sua produzione, accrescendo fortemente anche le esportazioni.

[52] Nel distretto della Val Vibrata (Teramo) erano 1.600 le aziende censite nel 1987 appartenenti ai settori tessile-abbigliamento e della pelletteria. Tra queste aziende spicca la Casucci (jeans) con 100 addetti, ma altri 1.000 sono quelli che lavorano in una trentina di aziende "terziste". Anche al di fuori della Val Vibrata, esistono numerose aziende abruzzesi che producono abbigliamento di buona qualità. Tra queste la CFA di Sulmona (circa 180 dipendenti), che opera per conto di grandi imprese quali GFT, Ittierre, Max Mara. I committenti forniscono soltanto il disegno e il tessuto e le aziende abruzzesi compiono l'intero processo produttivo.

E' però in Nordamerica che l'Abruzzo ha registrato la migliore *performance*, grazie al successo della meccanica di precisione, le cui vendite sono passate da 4 a 153 miliardi. Anche gli alimentari e gli "altri manufatti" hanno fatto registrare in questo mercato incrementi di esportazioni molto consistenti.

L'Abruzzo assume una posizione intermedia tra le regioni più avanzate e quelle in ritardo, distinguendosi per il dinamismo delle sue esportazioni e per il fatto che, tra le regioni meridionali, è quella che presenta il maggior grado di apertura sui mercati esteri e la più elevata quota di esportazioni per occupato (cfr. tavola 7.3).

Nell'ambito del Mezzogiorno, l'Abruzzo è anche la regione più industrializzata. Diversamente da altre realtà meridionali, vi si riscontra anche una discreta presenza di imprese di proprietà locale e vi svolgono un ruolo importante stabilimenti di dimensioni medio-grandi ad alto livello tecnologico[53]. Flussi rilevanti di esportazioni risultano però ancora legati alle vicende produttive di pochi grandi impianti industriali (mezzi di trasporto, vetro, chimica farmaceutica, elettronica), espressione di gruppi imprenditoriali extraregionali, mentre la capacità di esportare delle piccole e medie imprese si afferma solo in particolari settori (abbigliamento e pelletteria) ed in alcune limitate realtà territoriali (la Val Vibrata e la fascia costiera della provincia di Teramo e la Val Pescara)[54].

Molise

Nel 1995 le esportazioni del Molise, per il terzo anno consecutivo, hanno conseguito un notevole incremento (56,9%), anche se la quota della regione sulle esportazioni nazionali rimane ovviamente marginale (0,2%). Questo risultato è dovuto principalmente all'andamento delle esportazioni della chimica nei paesi industriali e soprattutto in quelli europei.

Peraltro in quasi tutte le aree qui considerate, con poche eccezioni (altri paesi industriali, paesi asiatici e africani), la regione ha avuto una *performance* migliore rispetto alla media nazionale.

Nei paesi UE le esportazioni aggregate sono aumentate del 65%. Le vendite di prodotti dell'abbigliamento sono passate da 91 miliardi a oltre 137, quelle dei prodotti chimici sono più che raddoppiate. In ripresa, e con un tasso di crescita superiore alla media delle altre regioni, le vendite degli alimentari (olio d'oliva e conserve di pomodoro). Positivo è stato anche l'andamento delle esportazioni del tessile, delle calzature e degli altri manufatti.

Nei paesi dell'America Latina l'incremento delle vendite è in larga parte attribuibile all'abbigliamento, in misura inferiore al settore degli alimentari. Quest'ultimo (pasta e olio d'oliva) è stato il settore trainante nell'area nordamericana.

Le esportazioni del Molise sono fortemente concentrate, sia dal punto di vista geografico che da quello settoriale. La chimica e l'abbigliamento realizzano insieme oltre il 70% del totale; l'Unione Europea ne assorbe il 67%.

Tra i settori di specializzazione (cfr. grafico 7.18) nell'ultimo biennio sono aumentate considerevolmente le quote della chimica e dell'abbigliamento[55] sulle esportazioni nazionali. E' invece rimasta pressoché invariata quella degli alimentari.

---

[53] Esempi sono l'Italtel nel campo dell'elettronica, la Telespazio nelle telecomunicazioni, il Laboratorio del Gran Sasso nel campo della ricerca chimica e fisica con collegamenti anche all'estero, la Italpneumatica (azienda a capitale giapponese) nella meccanica (parti di meccanismi per robot).

[54] Cfr. CRESA, Rapporto sull'economia abruzzese, 1994.

[55] Nel settore sono intervenuti recentemente importanti cambiamenti. La Pop 84, dopo una lunga agonia, è stata dichiarata fallita nella primavera del 1994. L'azienda produceva abbigliamento casual (di gamma medio-bassa) e occupava 370 dipendenti nel 1990, scesi a 240 nel 1994. Ma è l'indotto che aveva dimensioni ragguardevoli (la Pop 84 decentrava press "terzisti" il 90-95% della sua produzione) e che consentiva di parlare di un polo dell'abbigliamento, le cui dimensioni venivano stimato in circa 4.000 addetti nel solo Molise, e quasi altrettanti nelle regioni vicine.
Nel 1989 è nata la Manifatture Ittierre, che si è collocata in una fascia di mercato diversa, di qualità medio-alta, sia con un proprio marchio (Soviet), sia con marchi di grandi firme (Armani, Trussardi, Versace), dietro pagamento di royalties. Nel 1993 l'azienda, che contava 320 dipendenti e un fatturato di 300 miliardi, copriva il 20% del mercato nazionale dell'abbigliamento casual e del prÍt-à-porter griffato. Esportava l'80% della sua produzione (Germania, Gran Bretagna, Stati Uniti e Giappone), svolta prevalentemente da "terzisti" dislocati al di fuori del Molise. Cfr. *Impresa forte, politica debole*, ESI, 1994.

Il Molise ha iniziato con ritardo il processo di industrializzazione e di apertura all'estero. Lo sviluppo industriale ha preso quota a partire dalla seconda metà degli anni '80, quando un certo numero di imprese esterne alla regione ha iniziato ad operarvi, attratto dalla possibilità di ottenere agevolazioni e finanziamenti da parte dello Stato[56]. Con l'uscita dell'Abruzzo e della provincia di Frosinone dalle aree sussidiate del Mezzogiorno, infatti, il Molise sta diventando l'area più a Nord tra quelle beneficiate dalle agevolazioni ed è anche una di quelle in cui è garantito un più alto livello di sicurezza sociale.

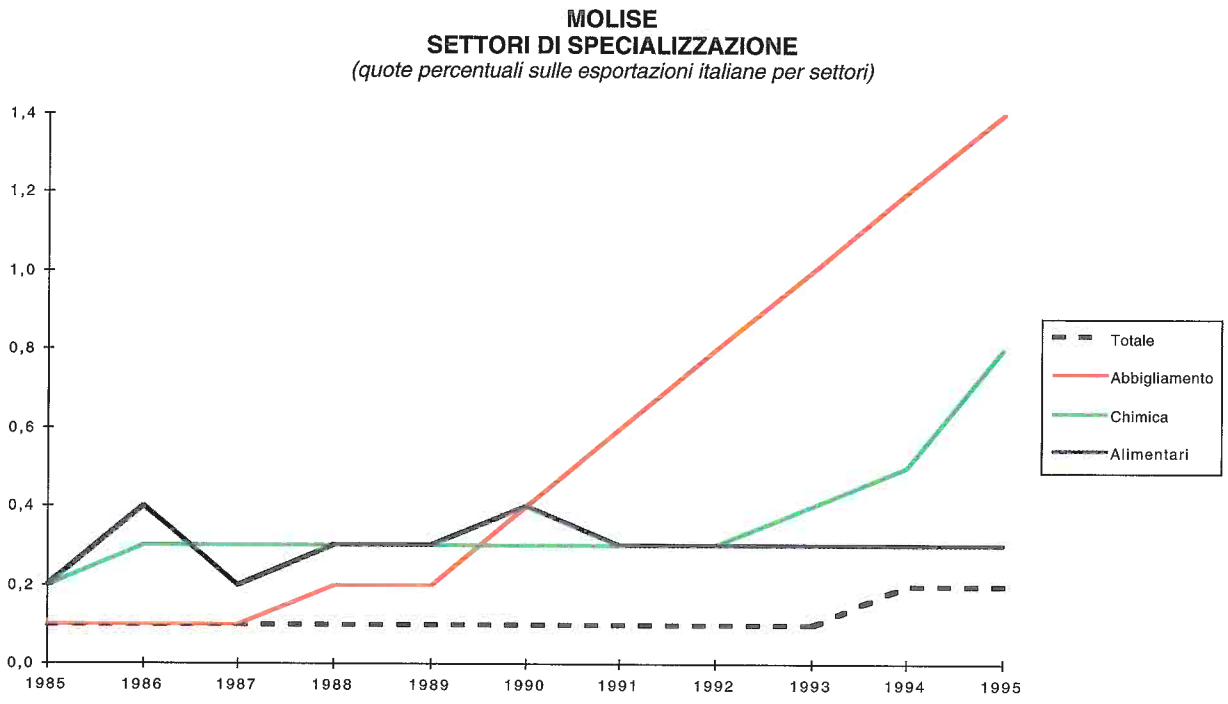


Grafico 7.18

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Campania

Il 1995 non è stato un anno positivo per la Campania, le cui vendite all'estero sono cresciute ad un tasso nettamente inferiore alla media nazionale. Nonostante il ridimensionamento della sua quota sulle esportazioni italiane, passata dal 2,6% al 2,4%, la Campania rimane comunque la principale regione esportatrice del Mezzogiorno[57]. La regione presenta però, rispetto all'Abruzzo e alla Puglia, un minor grado di apertura verso i mercati esteri (cfr. tavola 7.3).

---

[56] A Termoli opera la Fiat (motori) che conta circa 3.300 addetti. Sono inoltre presenti in questa regione gruppi multinazionali che operano nel settore alimentare (tra cui la Erven Lucas Bols, produttrice di numerosi tipi di liquore - Cynar, Biancosarti, Vov, brandy, sambuca, vodka, soprattutto per il mercato interno), nella chimica (Unilever) e nella metallurgia (rifusione dei rottami di alluminio destinate all'industria automobilistica e delle ferrovie). La presenza di queste multinazionali è significativa anche per gli effetti sull'indotto.

[57] Il sistema produttivo campano presenta una forte concentrazione di presenza industriale nella piccolissima dimensione (fino a 10 addetti), prevalentemente di tipo locale, e nella grande dimensione (oltre 500 addetti), soprattutto a partecipazione statale o estera. L'industria in Campania ha la particolarità, rispetto alle altre regioni meridionali, di presentare una maggiore articolazione settoriale. Basti pensare alla provincia di Napoli, dove convivono le produzioni siderurgiche dell'Italsider (IRI), quelle meccaniche dell'Olivetti nella zona di Bagnoli, l'Alfa Romeo a Pomigliano d'Arco e la Fiat (veicoli industriali leggeri); ed ancora numerosi cantieri navali, raffinerie di petrolio, industrie agro-alimentari (conserviere), insieme a laboratori artigianali e ad imprese a conduzione familiare nei settori delle calzature e dell'abbigliamento.

La *performance* poco brillante del 1995 è stata determinata dal rallentamento delle vendite dei due principali settori di esportazione, alimentari e autoveicoli, soprattutto nei paesi UE ma anche in altri mercati. Soltanto in poche aree la Campania ha registrato una *performance* migliore della media nazionale, in particolare negli "altri paesi industriali", nei paesi mediorientali e in quelli asiatici.

Verso i partner europei le esportazioni sono aumentate soltanto del 7,8%. In controtendenza rispetto alle altre regioni, le vendite di autoveicoli sono rallentate rispetto all'anno precedente, mentre quelle di prodotti alimentari (industria conserviera[58]) sono addirittura diminuite. Entrambi i settori hanno presentato forti flessioni in Francia e in Spagna. Le esportazioni verso l'Unione Europea si sono ridotte anche in altri settori (agricoltura, pelli e cuoio, calzature, tessile-abbigliamento, altri mezzi di trasporto, altri manufatti).

In Nordamerica, altro mercato importante per la Campania, le esportazioni sono aumentate solo del 6%, malgrado il discreto risultato ottenuto negli "altri mezzi di trasporto" (aeromobili), il settore di gran lunga prevalente.

D'altra parte la Campania ha nuovamente saputo cogliere la dinamicità della domanda di importazioni proveniente dai PVS asiatici, diversificando anche la propria offerta. La sua quota in quest'area è migliorata, passando dal 4,1% al 4,6% grazie ad alcuni settori (beni strumentali, meccanica di precisione, chimica) in cui la regione non vanta una specializzazione; meno positivo è stato il risultato della pelletteria, il comparto di gran lunga preminente. Circa la metà della crescita delle esportazioni verso i paesi asiatici nel 1995 è attribuibile a Hong Kong. Negli ultimi quattro anni il peso dell'area sulle esportazioni campane è salito dal 4% al 13%..

Il miglioramento della quota nei paesi mediorientali è attribuibile ad alimentari, pelli e cuoio e mezzi di trasporto (aeromobili e natanti).

Nei paesi dell'America Latina la perdita di quota è imputabile agli autoveicoli, mentre in quelli africani agli altri mezzi di trasporto e alla meccanica.

CAMPANIA
SETTORI DI SPECIALIZZAZIONE
(quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori)

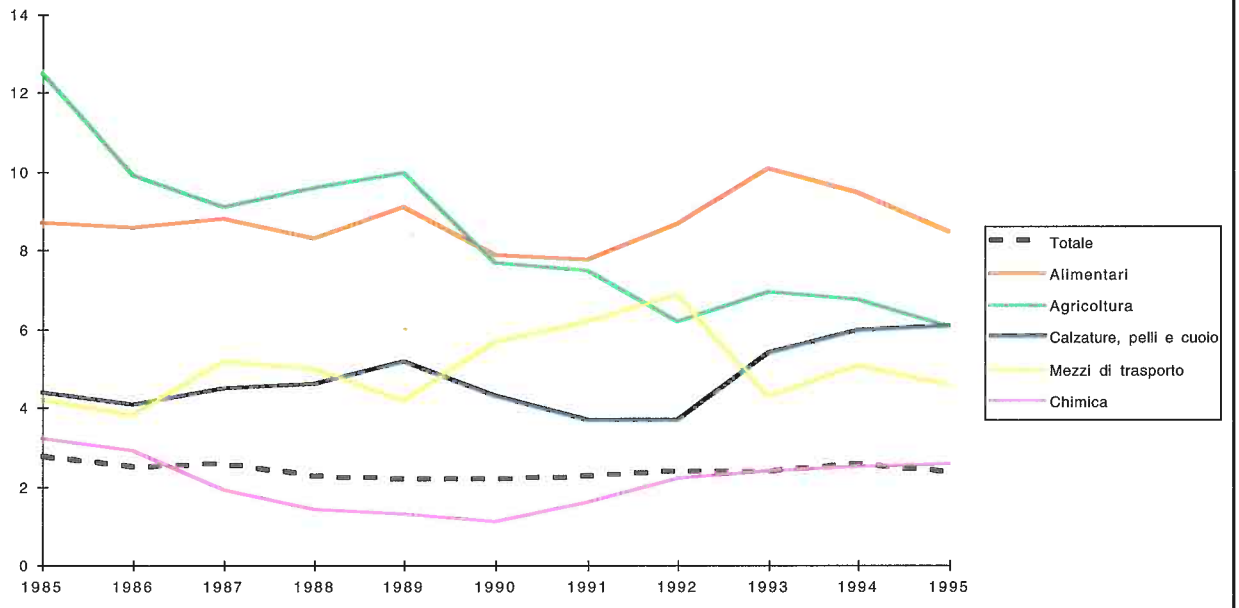


Grafico 7.19

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

[58] La diminuzione delle esportazioni di conserve di pomodoro riflette anche il calo dei prezzi: negli ultimi quattro anni, ad esempio, il prezzo di un cartone di 24 barattoli da mezzo chilo di pomodori pelati è passato da 10.000 a 6.000 lire.

La non brillante *performance* sul mercato europeo ha condizionato negativamente l'andamento complessivo di alcuni punti di forza dell'export campano, quali il settore agricolo, l'alimentare (conserve e pasta) e i mezzi di trasporto[59]. Tuttavia nel 1995 la quota della regione sulle esportazioni nazionali è diminuita in tutti i settori di specializzazione, tranne calzature, pelli e cuoio[60] (cfr. grafico 7.19).

Nel corso del decennio l'agricoltura ha perso notevolmente peso sulle esportazioni regionali, mentre è cresciuta l'incidenza della meccanica.

Nelle attività terziarie la Campania spicca nelle esportazioni di servizi di trasporto (cfr. tavola 7.4).

Puglia

Il 1995 è stato un anno decisamente positivo per le esportazioni della Puglia, che sono aumentate del 30,6%, un tasso decisamente superiore alla media nazionale. La quota della regione sulle esportazioni nazionali, che già nel 1993 era salita considerevolmente, si è quindi ulteriormente innalzata l'anno scorso, passando dal 2,2% al 2,3%.

La Puglia, insieme alla Campania e all'Abruzzo, è una delle regioni "forti" del Mezzogiorno. Si caratterizza per la maggiore presenza di aziende di piccole e medie dimensioni ad imprenditoria locale[61], alcune delle quali, cresciute nel tempo, si sono affermate con successo sui mercati internazionali e stanno dando un notevole contributo allo sviluppo della regione[62].

La forte crescita delle esportazioni nel 1995 è in gran parte dovuta agli straordinari incrementi conseguiti in due settori: la meccanica[63] (147,4%) e le industrie del legno[64] (78,5%), che hanno guadagnato quote in quasi tutte le aree qui considerate.

Dal punto di vista geografico, un contributo molto rilevante è venuto dalle vendite nel Nordamerica, che sono quasi raddoppiate. Da segnalare, oltre alla meccanica (piattaforme *off-shore*[65]) e alle industrie del legno, il forte aumento delle esportazioni di calzature, pelli e cuoio, altri mezzi di trasporto, chimica e altri manufatti.

La *performance* della Puglia non è stata altrettanto brillante verso i paesi dell'Unione Europea, i PVS americani e quelli africani. In queste due ultime aree ha influito negativamente l'andamento della metallurgia, la voce di gran lunga preminente nelle esportazioni pugliesi verso tutte le aree in via di sviluppo.

---

[59] In Campania sono localizzate due grandi aziende, che operano nel settore aeronautico, l'Alfa Romeo/Avio e l'Alenia con più di 500 addetti ciascuna; la prima esporta turbo-reattori e turbine a gas; la seconda materiale per la navigazione aerea e spaziale, materiale elettrico e apparecchi ottici di fotografia e misurazione.

[60] Il distretto di Solofra (Avellino) esporta il 10% delle pelli nazionali (prevalentemente ovicaprine). Oggi si concentrano nell'area circa 150 aziende, dalle dimensioni più varie (prevalentemente piccole) con un totale di 3.500 addetti. Il distretto, nato esclusivamente per l'industria calzaturiera, si è oggi sviluppato anche con la produzione di pellami per l'abbigliamento.

[61] Dai dati censuari del 1991 si evince che un quinto degli addetti opera in imprese grandi (oltre 500 dipendenti); un altro quinto opera in imprese definibili, per gli standard locali, medie (da 50 a 500 addetti). Ben il 60% degli occupati è concentrato in imprese al di sotto dei 50 addetti. Le grandi aziende operano nei settori di base e nei mezzi di trasporto.

[62] Basti pensare alla Natuzzi, uno dei fenomeni industriali più interessanti degli ultimi anni, che in meno di 15 anni è diventata la prima azienda europea del settore degli imbottiti. Da piccola impresa nata negli anni settanta, si è trasformata in un'azienda che conta oggi quasi 2.000 addetti e che esporta circa il 96% della sua produzione. Con il suo sistema di relazioni con i fornitori, ha svolto un ruolo di diffusione di competenze e informazioni.

[63] Malgrado i successi del 1995 (cfr. nota seguente), l'insufficiente sviluppo delle industrie meccaniche rappresenta ancora il connotato più negativo dello sviluppo industriale endogeno pugliese, che lo differenzia molto significativamente dal modello marchigiano e abruzzese. Tra le produzioni a imprenditoria extra-regionale si segnalano le macchine estrattive Fiat Allis (poi Fiat Hitachi) di Lecce. Cfr. G. Viesti, "Industria e sviluppo in Puglia ", *Rivista Economica del Mezzogiorno*, n. 4, 1995.

[64] Dal 1992 il "triangolo" Altamura, Matera, Santeramo in Colle è diventato la prima area di produzione di mobili imbottiti in Italia, superando la "storica" area dei salotti della Brianza. Oltre alla citata Natuzzi,, operano nell'area più di 60 imprese, in maggioranza di piccole dimensioni, per un totale di quasi 3.000 addetti. Cfr. *Impresa forte Politica debole*, ESI 1994.

[65] Nel 1995 sono state registrate tre commesse di elevato valore unitario (tra i 100 e i 200 miliardi) per piattaforme *off-shore* per l'estrazione del petrolio, uscite dai cantieri di Taranto e dirette verso le acque del Labrador e del Golfo Messico. A Taranto sono presenti due dei tre stabilimenti della Belleli di Mantova, che producono scafi per piattaforme petrolifere. L'azienda, che occupa 2.000 addetti a Taranto e 1.500 a Mantova e che esporta circa l'80% della sua produzione, ha conquistato una nicchia di mercato, producendo scafi che reggono impianti petroliferi per grandi profondità (1.000 metri). L'azienda mantovana, il cui principale fattore di successo è la tecnologia, ha concluso numerosi progetti con la Shell negli Stati Uniti.

Nei paesi UE sono rallentate le vendite dei tre principali settori: agricoltura, calzature e metallurgia. Sono invece aumentate a tassi sostenuti le esportazioni della meccanica, delle industrie del legno e degli alimentari (vino e olio d'oliva), e, in misura più ridotta, quelle di autoveicoli[66], della chimica (plastica) e degli "altri manufatti" (pneumatici[67]).

Nei paesi ad economia in transizione, ancora relativamente poco importanti per la Puglia, la quota regionale è salita per il successo conseguito soprattutto dalle industrie metallurgiche, ma anche dalla meccanica e da alcuni prodotti di consumo tradizionali (alimentari, pelli e cuoio, industrie del legno). Circa la metà della crescita delle esportazioni complessive verso quest'area è attribuibile alla sola Albania, dove le vendite pugliesi sono passate da 93 miliardi a quasi 200 miliardi.

Sospinte dalla dinamica della domanda, le esportazioni pugliesi sono aumentate molto rapidamente anche in direzione dei paesi in via di sviluppo asiatici. Molti settori (pelli, calzature, tessile, legno, metallurgia), alcuni dei quali partivano però da livelli molto bassi, hanno conseguito incrementi più elevati della media delle altre regioni.

Tra i settori in cui la Puglia è specializzata (cfr. grafico 7.20), soltanto gli alimentari, l'abbigliamento e le industrie del legno hanno rafforzato la propria quota sulle esportazioni nazionali. Peraltro la struttura delle esportazioni pugliesi si è completamente trasformata nel corso del decennio: nel 1985 il 45% di esse era rappresentato da prodotti di base (acciaio e chimica) e il 14% da beni di consumo tradizionali (tessile-abbigliamento, calzature[68], industrie del legno); 10 anni dopo le percentuali sono diventate, rispettivamente il 21% e il 35%.

PUGLIA
SETTORI DI SPECIALIZZAZIONE
(quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori)

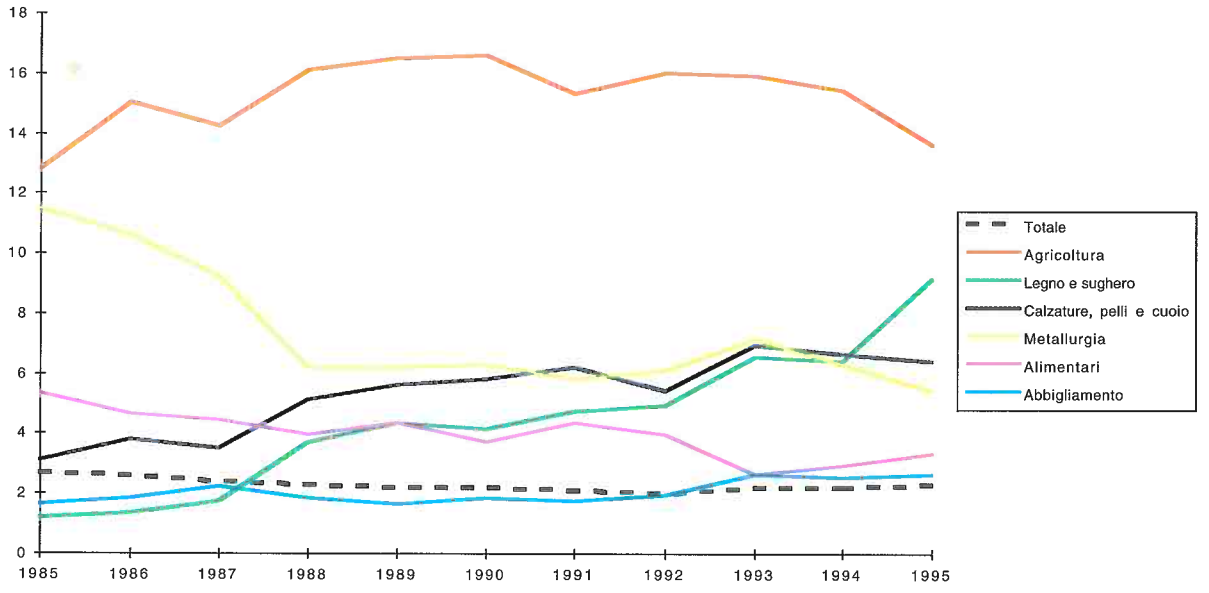


Grafico 7.20

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

66 E' presente a Foggia l'Iveco, che produce veicoli commerciali.
67 In Puglia ha sede uno stabilimento della Bridgestone, a capitale giapponese.
68 La Puglia realizza il 10% delle esportazioni italiane di calzature. La produzione è concentrata in due poli: Casarano (Lecce) e Barletta (Bari), che esportato tra il 70% e il 90% della produzione. Il primo è specializzato nella produzione di calzature da tempo libero e da passeggio e la produzione è accentrata in un numero non elevato di imprese (circa 70 con oltre 3.000 gli addetti) di cui due di grandi dimensioni (Filanto e Adelchi). Il polo di Barletta invece (calzature sportive) è composto da oltre 300 imprese medio-piccole, dove operano oltre 3.000 addetti. La produzione è polverizzata in una miriade di unità largamente diffuse sul territorio (oltre a Bari, comprende parte delle province di Foggia e di Taranto). Oggi il polo di Barletta rappresenta (per crescita dimensionale, innovazione e processi di internazionalizzazione) l'area industriale regionale maggiormente a rischio. Dalla fine degli anni ottanta alcune imprese di Barletta hanno cominciato a decentrare la cucitura delle tomaie in Iugoslavia. Nuove tendenze di decentramento in atto puntano verso l'Albania.

Basilicata

Il 1995 è stato ancora un anno molto positivo per le esportazioni della Basilicata, che sono cresciute del 43,5%, confermando i buoni risultati del biennio precedente. La quota della regione sulle esportazioni nazionali rimane comunque marginale, non superando lo 0,2%.

La crescita dell'anno scorso è attribuibile principalmente all'andamento delle esportazioni nei paesi UE (37%), destinatari di oltre il 70% del totale esportato. Il settore che ha contribuito di più a questo risultato non è stato, come nel 1994, quello degli autoveicoli, ma la chimica: le vendite di autovetture sono anzi diminuite del 30%, mentre quelle di prodotti chimici sono raddoppiate. Positiva è stata anche la *performance* dei due altri punti di forza dell'export regionale: l'agro-alimentare ed il tessile (cfr. grafico 7.21). Viceversa sono rallentate le esportazioni di prodotti del legno e sughero, per una forte flessione registrata sul mercato tedesco.

La *performance* della Basilicata è stata comunque migliore della media nazionale in quasi tutte le aree, con l'eccezione dei paesi in transizione e di quelli dell'America Latina. Gli incrementi delle vendite, che partivano comunque da valori molto bassi, sono state particolarmente elevati in Nordamerica (mezzi di trasporto, chimica, alimentari), negli "altri paesi industriali" (autoveicoli, alimentari, industrie legno) e nei PVS asiatici (autoveicoli).

Nel corso dell'ultimo decennio la struttura settoriale delle esportazioni della Basilicata si è sensibilmente modificata: si è ridotta l'importanza della chimica e dell'agro-alimentare[69], che nel 1985 rappresentavano oltre la metà delle esportazioni regionali, mentre è aumentata quella delle industrie del legno[70] e dei mezzi di trasporto[71].

BASILICATA
SETTORI DI SPECIALIZZAZIONE
(quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori)

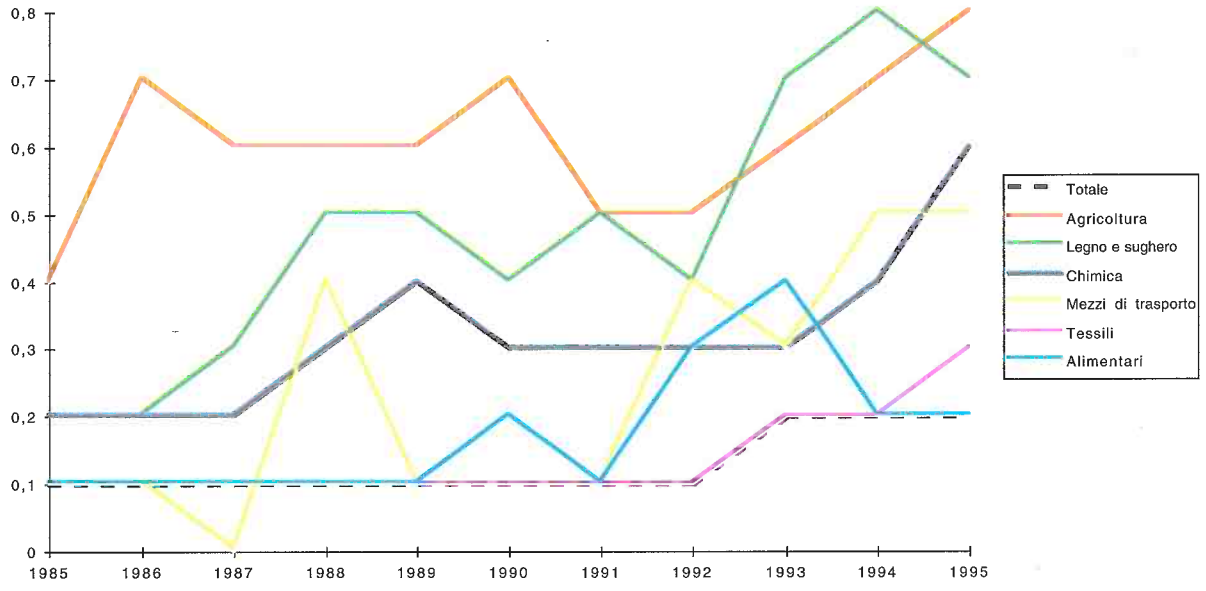


Grafico 7.21

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

[69] Nell'area metapontina si concentrano aziende agricole moderne ed efficienti, il cui elevato livello tecnologico è legato ad una stretta interazione con l'industria manifatturiera, conseguenza della specializzazione dell'area in alcune primizie di altissima qualità (fragole, pesche, uva pregiata). In Basilicata, inoltre, accanto all'imprenditoria locale (lattiero-caseario, bieticolo-saccarifero, vinicolo), operano alcune tra le principali imprese italiane di prodotti alimentari. Negli ultimi dieci anni a Matera il settore della pasta ha subito una radicale ristrutturazione: la tradizionale industria pastaria della città, con numerosi stabilimenti di proprietà locale, alla fine degli anni ottanta ha ceduto il campo ad un solo stabilimento, di proprietà di un gruppo nazionale. Cfr. *Impresa forte Politica debole* , ESI, 1994.

[70] Come già accennato, l'industria dei salotti di Matera è inserita, con Altamura e Santeramo, nel polo produttivo pugliese (gruppo Natuzzi).

[71] Nel 1994 a Melfi è entrata a regime la produzione della Fiat Punto. Importante per l'economia regionale è anche l'indotto che si sta costituendo intorno allo stabilimento Fiat: secondo la Federazione regionale lucana degli industriali, una sessantina di aziende potrebbero già avviare rapporti di subfornitura ed altre piccole aziende potrebbero successivamente essere coinvolte in questo nuovo mercato.

Calabria

Nel 1995 le esportazioni calabresi hanno parzialmente compensato il calo dell'anno precedente, ma la loro crescita (14,6%) si è mantenuta al di sotto della media nazionale. Il valore delle vendite estere della Calabria è ora il più basso in assoluto tra tutte le regioni italiane, avendo avuto nell'ultimo triennio un incremento percentuale complessivo superiore solo a quello delle esportazioni siciliane.

Soltanto in Nordamerica, nei paesi in via di sviluppo asiatici e in America Latina, la regione ha migliorato la sua modesta quota sulle esportazioni nazionali.

Nei paesi dell'Unione Europea le esportazioni calabresi hanno presentato un tasso di crescita lento (7,7%) per l'andamento poco favorevole di quasi tutti i settori in cui la regione vanta una specializzazione (cfr. grafico 7.22), ad eccezione degli alimentari. Le vendite dei due principali settori di esportazione, chimica e agricoltura, sono rallentate, mentre sono diminuite quelle dei mezzi di trasporto e della metallurgia. Gli alimentari (conserve e succhi di frutta) e il tessile-abbigliamento hanno invece mostrato una buona dinamicità, superiore alla media nazionale.

Il miglioramento della quota in Nordamerica è attribuibile alla chimica. Anche nei PVS asiatici si segnala una forte crescita di questo settore, insieme alla meccanica, che ha inoltre avuto una significativa affermazione in America Latina.

CALABRIA
SETTORI DI SPECIALIZZAZIONE
(quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori)

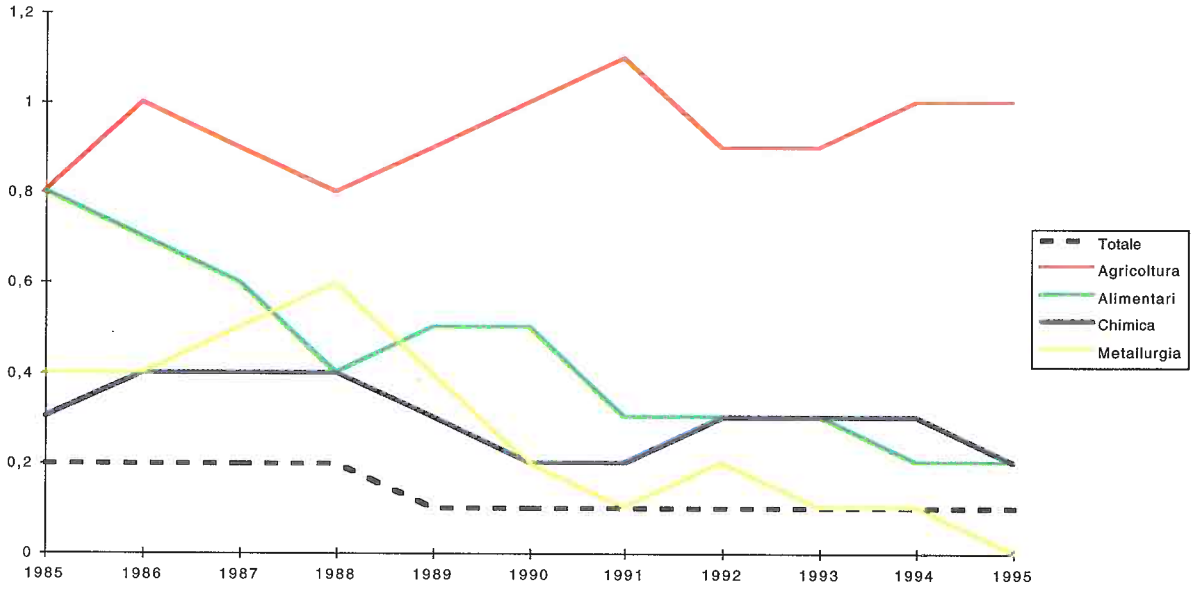


Grafico 7.22

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

La struttura settoriale delle esportazioni della Calabria si è modificata nel corso dell'ultimo decennio: nel 1985 il 43% dell'export era costituito da prodotti di base (chimica e metallurgia) e il 25% dall'industria alimentare; nel 1995 le percentuali sono diventate, rispettivamente il 26,8% e il 12%. Si è invece rafforzata l'incidenza relativa dei prodotti agricoli[72] e dell'industria meccanica.

[72] In Calabria si coltivano in prevalenza agrumi (arance, limoni e pompelmi) - che vengono anche utilizzati dall'industria di trasformazione (estrazione di essenze agrumarie e floreali, oli ecc.) - frutta, legumi e ortaggi.

Anche tra le regioni del Mezzogiorno, la Calabria è quella che presenta la minore apertura verso i mercati esteri, anche se confrontata con il Molise e la Basilicata, ad essa comparabili per valore delle esportazioni (cfr. tavola 7.3). La Calabria è forse anche la regione meridionale dove minori sono stati gli effetti positivi dell'intervento straordinario sullo sviluppo industriale[73]. L'economia è caratterizzata dallo scarso peso del settore della trasformazione industriale, dalla limitata incidenza di stabilimenti con almeno dieci addetti, e dal ruolo ancora determinante svolto dalle attività artigianali. Crotone è l'unico centro industriale significativo: vi si concentrano stabilimenti (chimici e metallurgici) di grandi dimensioni, con sede direzionale esterna alla regione, e imprese locali soprattutto nel settore della carta e cartotecnica[74].

Sicilia

Il 1995 è stato ancora un anno positivo per le esportazioni della Sicilia, che sono cresciute ad un tasso leggermente superiore alla media nazionale (25,4%). Questo risultato è stato determinato dalla *performance* della regione nei paesi UE e in buona parte, ma non solo, dall'andamento delle vendite di mezzi di trasporto.

A parte i paesi UE, soltanto in due aree (paesi industriali del Pacifico e America Latina) le esportazioni della Sicilia sono cresciute più della media delle altre regioni; in diversi mercati hanno invece presentato variazioni negative, in particolare nei paesi africani, importanti destinatari dell'export regionale insieme con quelli mediorientali.

Nei paesi dell'Unione Europea le esportazioni sono aumentate di oltre 1.000 miliardi, di cui 540 attribuibili ai mezzi di trasporto. Le vendite di autovetture, prodotte dalla FIAT negli stabilimenti di Termini Imerese, hanno conseguito forti incrementi soprattutto in Germania e in Spagna, mentre la crescita delle esportazioni degli altri mezzi di trasporto è dovuta esclusivamente a natanti destinati al Portogallo. Nei paesi UE incrementi consistenti, superiori alla media delle altre regioni, sono stati ottenuti anche da altri settori come la meccanica e la metallurgia.

La sensibile crescita delle vendite in America Latina è dovuta quasi esclusivamente a quelle di prodotti petrolchimici; d'altra parte lo stesso settore, per l'importanza che riveste[75], ha condizionato negativamente l'andamento complessivo delle esportazioni sia nei paesi mediorientali che in quelli africani e in larga parte anche in Nordamerica. In quest'ultimo mercato sono diminuite anche le esportazioni di vino.

Tra i settori di specializzazione (cfr. grafico 7.23), sia l'agro-alimentare che i mezzi di trasporto hanno avuto nel 1995 tassi di crescita superiori alla media nazionale. Viceversa la chimica ha continuato a perdere quota, confermando una tendenza di più lungo periodo.

Se ne ha riscontro anche esaminando l'evoluzione della struttura settoriale delle esportazioni: nell'ultimo decennio il peso della chimica, pur restando largamente preponderante[76], è passato dal 76% al 44%. In contropartita, è aumentata soprattutto l'incidenza dei mezzi di trasporto e dell'agro-alimentare, ma anche quella di altri settori manifatturieri.

---

[73] La situazione di stallo dell'economia calabrese non mostra alcun segnale di ripresa. Le prospettive future appaiono ancora peggiori dopo la conferma dell'imminente chiusura dell'impianto Enirisorse di Pertusola (Crotone), per concentrare la produzione di zinco negli impianti di Porto Vesme (Sardegna). Qualche schiarita si profila a Gioia Tauro con l'ingresso della Contship nella gestione dello scalo portuale per i container. Il porto di Gioia Tauro ha un'area di influenza che tocca la Spagna, il Nord Africa, la Francia, l'Egeo e il Mediterraneo orientale.

[74] Cfr. CENSIS Servizi, *Investire nel Mezzogiorno*, SIPI, Roma, 1990.

[75] Il settore petrolchimico fa della Sicilia uno dei maggiori poli mediterranei per capacità di raffinazione (Augusta, Ragusa, Gela, Porto Empedocle e Milazzo). La forte concentrazione delle esportazioni in questo settore è, secondo alcuni, una conseguenza delle scelte compiute con le politiche di incentivazione. L'economia meridionale è caratterizzata dalla presenza massiccia dell'industria di base, petrolchimica e siderurgia in primo luogo, frutto principalmente di interventi pubblici volti a porre le basi per un più esteso processo di industrializzazione. Cfr. G. Viesti, "L'export nel Sud Italia nella seconda metà degli anni ottanta", in ICE, *Rapporto sul commercio con l'estero 1991*, Roma, 1992, pp. 413-426.

[76] La prevalenza di settori rigidi come quelli di base, più legati alla congiuntura e ai prezzi internazionali, rende maggiormente instabili i flussi di esportazione dell'area meridionale. Cfr. M. Benetti, "Le esportazioni del Mezzogiorno", in *Gli effetti della maggiore integrazione comunitaria sulle economie locali: il caso del Mezzogiorno d'Italia*, ICE, Roma, 1993.

SICILIA
SETTORI DI SPECIALIZZAZIONE
(quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori)

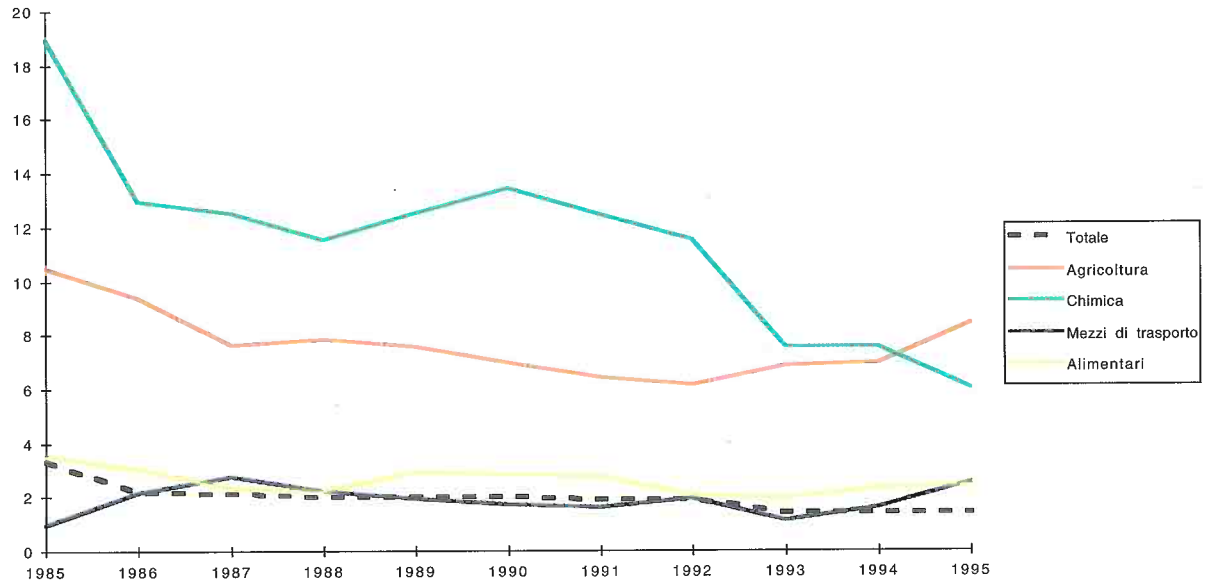


Grafico 7.23

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Sardegna

Il 1995 è stato di nuovo un anno relativamente poco favorevole per le esportazioni della Sardegna, che però hanno largamente compensato il calo del 1994, crescendo del 14%.

L'andamento delle vendite estere della Sardegna è fortemente condizionato, ancor più che nel caso della Sicilia, dalle industrie chimiche (e in particolare dalla petrolchimica), che realizzano oltre il 70% delle esportazioni totali. Risultano quindi determinanti per i risultati commerciali della regione le oscillazioni dei prezzi internazionali e le fluttuazioni cicliche dell'economia mondiale. Inoltre il settore petrolchimico si presenta esposto più di altri ad eventuali mutamenti nelle strategie aziendali di grandi gruppi esterni alla regione.

Nel 1995 la quota della Sardegna sulle esportazioni italiane di prodotti chimici è diminuita, con un andamento molto disomogeneo nei diversi mercati: si sono ridotte le vendite nel Nordamerica (-83%) e, sia pure in misura inferiore, anche negli "altri paesi industriali" e nei paesi asiatici; piuttosto vivace è stata invece la loro crescita nell'Unione Europea, in America Latina e in Africa.

Il 1995 non è stato molto positivo neanche per gli alimentari (prodotti lattiero-caseari), l'altro settore di specializzazione della regione (cfr. grafico 7.24), le cui vendite sono cresciute soltanto del 7%, un tasso molto inferiore alla media nazionale. Al contrario si osserva una significativa affermazione delle calzature, dei prodotti in legno e sughero[77] e del granito[78], nei paesi UE, nel Nordamerica e nei paesi mediorientali.

Per la Sardegna, come per la Sicilia, l'importanza degli alimentari è aumentata nel corso del decennio, mentre si è ridotta quella della petrolchimica.

[77] Tra Calangianus e la vicina zona industriale di Tempio sono impegnate nella lavorazione del sughero (turaccioli, decorazioni, coibentazioni) una ventina di imprese e oltre un centinaio di aziende artigianali. Gli occupati sono circa 1.400, ai quali vanno aggiunti i lavoratori dell'indotto (raccolta e trasporto del materiale).

[78] In Sardegna sono ormai 140 le cave aperte di granito, con più di 1.300 addetti. Il granito viene estratto in Gallura e nel Goceano. Soltanto il 10% circa viene trasformato sul posto.

Anche in Sardegna i connotati del tessuto industriale sono stati fortemente condizionati dalle caratteristiche dell'intervento straordinario nel Mezzogiorno[79]. Rispetto alla Sicilia, tuttavia, la regione presenta un maggior grado di apertura verso i mercati esteri (cfr. tavola 7.3), pur subendo anch'essa il cosiddetto "vincolo dell'insularità", cioè la penalizzazione delle esportazioni derivante dalla lontananza dai mercati di sbocco e di approvvigionamento e dall'insufficienza e discontinuità dei collegamenti.

SARDEGNA
SETTORI DI SPECIALIZZAZIONE
(quote percentuali sulle esportazioni italiane per settori)

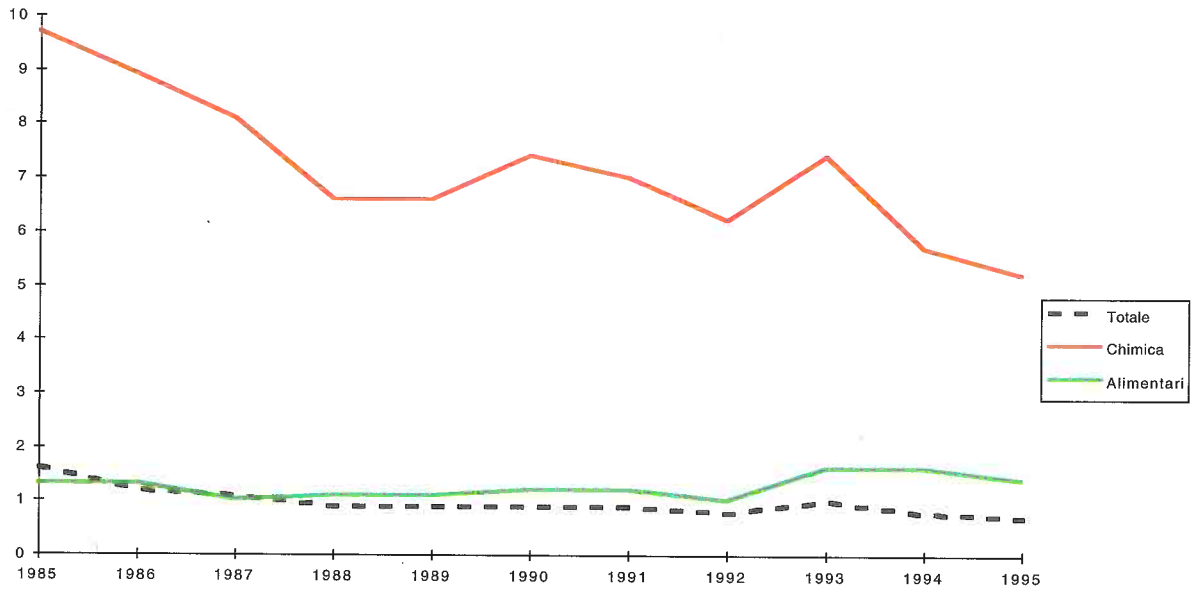


Grafico 7.24

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

[79] Sull'isola sono presenti grandi impianti industriali, controllati da gruppi extraregionali: Porto Torres e Cagliari (petrolchimico), Ottana (chimico-tessile), Porto Vesme (laminati di alluminio), Arbatax (cartiere). Cfr. CENSIS Servizi, *Investire nel Mezzogiorno*, SIPI, Roma, 1990.

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

Sintesi

I dati del 1995 sull'erogazione di crediti agevolati all'esportazione confermano l'interesse delle imprese per questa forma di sussidio: si rileva infatti un incremento nel numero delle operazioni finanziate dal Mediocredito Centrale, nonostante la temporanea sospensione dell'attività di accoglimento decisa per l'esaurimento delle risorse finanziarie disponibili.

Negli ultimi anni, tuttavia, anche in assenza di problemi di finanziamento, il rapporto tra i crediti agevolati e le esportazioni di beni d'investimento e di consumo durevole dell'Italia è risultato comunque assai inferiore ai livelli raggiunti nella prima metà degli anni ottanta.

Anche nel 1995 i paesi in via di sviluppo, e in particolare quelli dell'America Latina, sono risultati i principali destinatari dei finanziamenti agevolati. I paesi in transizione hanno invece visto ridursi considerevolmente la loro quota di crediti agevolati rispetto al 1994, anno in cui peraltro tale quota fu eccezionalmente innalzata dal finanziamento del progetto del gasdotto siberiano.

Le garanzie assicurativa sui crediti all'esportazione concesse dalla SACE hanno subito una riduzione sia in volume che in valore rispetto al 1994. Come sempre c'è una netta prevalenza dei crediti a medio-lungo termine.

L'area dei paesi in via di sviluppo ha beneficiato più delle altre aree delle garanzie offerte dalla SACE. Gli importi assicurati di più grande entità sono quelli che si riferiscono alla Cina e all'Iran.

Gli impegni assicurativi in essere della SACE a fine anno continuano ad essere concentrati su pochi paesi: Algeria, Iran e Russia ne rappresentano più di un terzo.

L'ICE è uno degli attori principali sul fronte dell'attività di sostegno pubblico all'internazionalizzazione, ma accanto ad esso sono presenti una serie di altri soggetti, pubblici e privati.

Ciascuno di essi si presenta sul mercato dei servizi per l'internazionalizzazione, coprendo alcuni dei segmenti dell'informazione, della promozione, dell'assistenza e della formazione, ma a parte forse il sistema camerale considerato nel suo complesso, nessuna singola categoria di soggetti presenta l'intera gamma di servizi che l'ICE offre alle imprese.

Il supporto operativo che l'ICE fornisce comprende un portafoglio di servizi molto differenziati, che spesso vengono confezionati su misura per le particolari esigenze dei clienti. L'assistenza dell'ICE comprende anche un'articolata attività di supporto per favorire la cooperazione internazionale e la collaborazione industriale e per promuovere gli investimenti esteri in Italia, sul modello di quanto già avviene in altri Paesi.

8.1 LE AGEVOLAZIONI CREDITIZIE

Il credito agevolato all'esportazione e la sua assicurazione

Nel corso del 1995 l'attività del Mediocredito Centrale è stata condizionata dall'esaurimento delle disponibilità finanziarie per le agevolazioni sui crediti all'esportazione. Questa situazione ha spinto l'istituto a sospendere temporaneamente (dal 19 aprile all'8 giugno) l'accoglimento di nuove domande da parte delle imprese. La sospensione è stata revocata su invito del Ministero del Tesoro e in attesa di decisioni governative sulle disponibilità finanziarie e sui criteri per le agevolazioni, ma i fondi residui non sono stati neppure sufficienti per le richieste di agevolazione accolte fino al 18 aprile.

Nel 1995 il Mediocredito Centrale ha comunque registrato un aumento del 22% nel numero di operazioni ammesse all'intervento agevolativo. Le operazioni accolte hanno riguardato finanziamenti a medio e lungo termine per circa 13.000 miliardi di credito capitale dilazionato (CCD), con una flessione del 7% rispetto al 1994, corrispondenti ad un valore totale di oltre 15.000 miliardi di forniture agevolate (-8,6%). Il calo nel valore medio dei finanziamenti (da 17 a 13 miliardi) deriva dal fatto che nel 1994 erano state accolte alcune operazioni di elevato importo unitario (con la Russia e con la Liberia), circostanza che non si è ripetuta l'anno scorso.

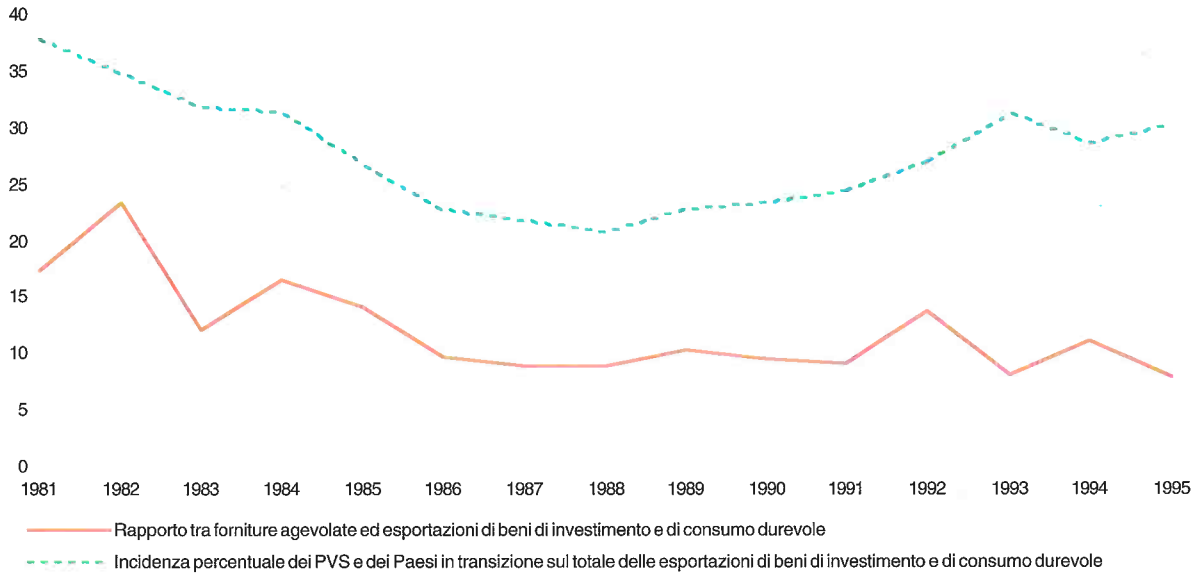
Se le disponibilità finanziarie non si fossero esaurite, il numero delle operazioni accolte sarebbe probabilmente salito assai più del 22% e anche il valore del credito capitale dilazionato avrebbe fatto registrare un incremento. Sulla base delle tendenze degli ultimi anni, il Mediocredito Centrale prevede che nel 1996 le domande di finanziamento agevolato raggiungeranno i 18.000 miliardi di lire.

In questa situazione il confronto tra la dinamica dei crediti agevolati e quella delle esportazioni va interpretato con particolare cautela. Il rapporto di copertura tra il valore delle forniture agevolate e il valore delle esportazioni italiane di beni di investimento e di consumo durevole, che rappresenta una stima, sia pure molto imperfetta, del "fabbisogno di crediti agevolati", è sceso dall'11% all'8%, uno dei livelli più bassi da quando sono state istituite le agevolazioni (con la legge n. 227/1977, nota come legge Ossola).

Negli ultimi anni questo rapporto ha avuto un andamento altalenante, restando comunque molto al di sotto dei livelli raggiunti nei primi anni di operatività della legge Ossola. La tendenziale discesa che si rileva nel grado di copertura della domanda di agevolazioni, nel corso degli anni ottanta, appare strettamente correlata con i mutamenti nella distribuzione geografica delle esportazioni di beni d'investimento e di consumo durevole (v. grafico 8.1). In quel periodo si era infatti progressivamente ridotta l'incidenza dei paesi in via di sviluppo e dei paesi dell'Europa orientale, che sono le aree verso le quali si concentrano le forniture a pagamento differito. Tuttavia, quando, negli anni novanta, le tendenze della domanda mondiale sono mutate e il peso dei paesi in via di sviluppo e dei paesi in transizione è tornato a salire, il rapporto di copertura non lo ha seguito. Una quota crescente di esportazioni di beni d'investimento e di consumo durevole viene ormai realizzata senza il sostegno di agevolazioni creditizie, sia a causa della minore disponibilità di risorse finanziarie, sia per effetto del restringersi dei margini di convenienza delle agevolazioni, anche in conseguenza dei mutamenti che si sono susseguiti nelle regole internazionali del *Consensus*.

In proposito nel 1995 c'è da segnalare un'importante novità: sulla base di accordi internazionali, a partire dal 31 agosto sono stati aboliti i tassi agevolati della matrice *Consensus* anche per i paesi in via di sviluppo. Dopo il periodo di proroga scaduto nel marzo 1996, gli interventi agevolativi del Mediocredito Centrale fanno riferimento per le forniture verso i paesi in via di sviluppo ai tassi di riferimento di mercato, definiti in base alla valuta di denominazione del credito.

AGEVOLAZIONI CREDITIZIE ED ESPORTAZIONI ITALIANE

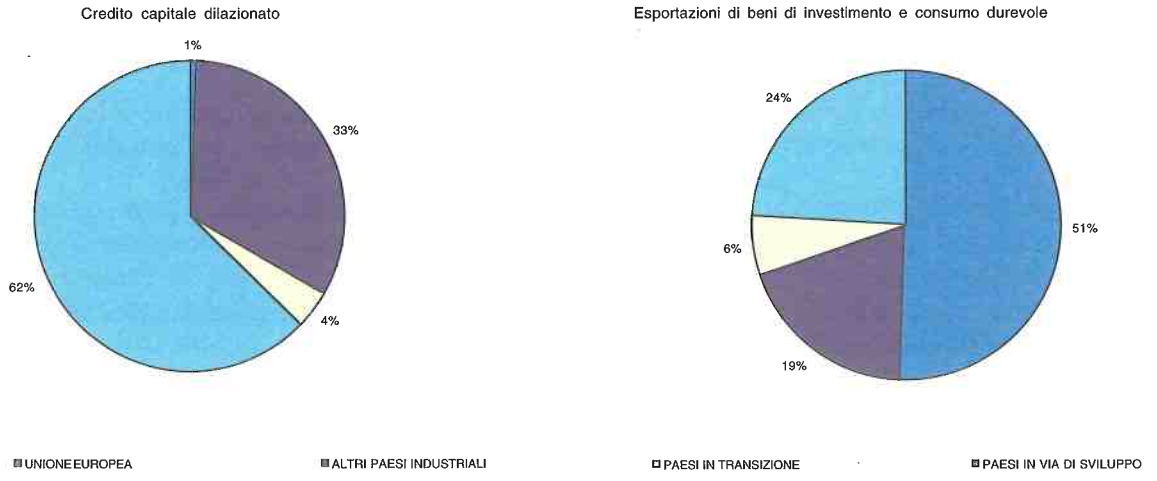


Fonte: elaborazioni ICE su dati Mediocredito Centrale

Grafico 8.1

L'analisi della distribuzione geografica dei finanziamenti accolti evidenzia che i paesi in via di sviluppo, ed in particolare i paesi dell'America Latina, rappresentano i principali destinatari degli interventi agevolativi (v. grafico 8.2, tavole E/2, E/3, E/4 in Appendice). Nel 1995 la quota di finanziamenti destinata ai paesi in via di sviluppo si è ulteriormente ampliata, ma è cresciuta anche quella dei paesi industriali. Si è invece drasticamente abbassata l'incidenza dei paesi in transizione dell'Est europeo, anche se il confronto con il 1994 è falsato dalla già citata fornitura straordinaria verso la Russia registrata in quell'anno.

CREDITI AGEVOLATI ED ESPORTAZIONI DI BENI DI INVESTIMENTO E CONSUMO DUREVOLE DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE (1995)

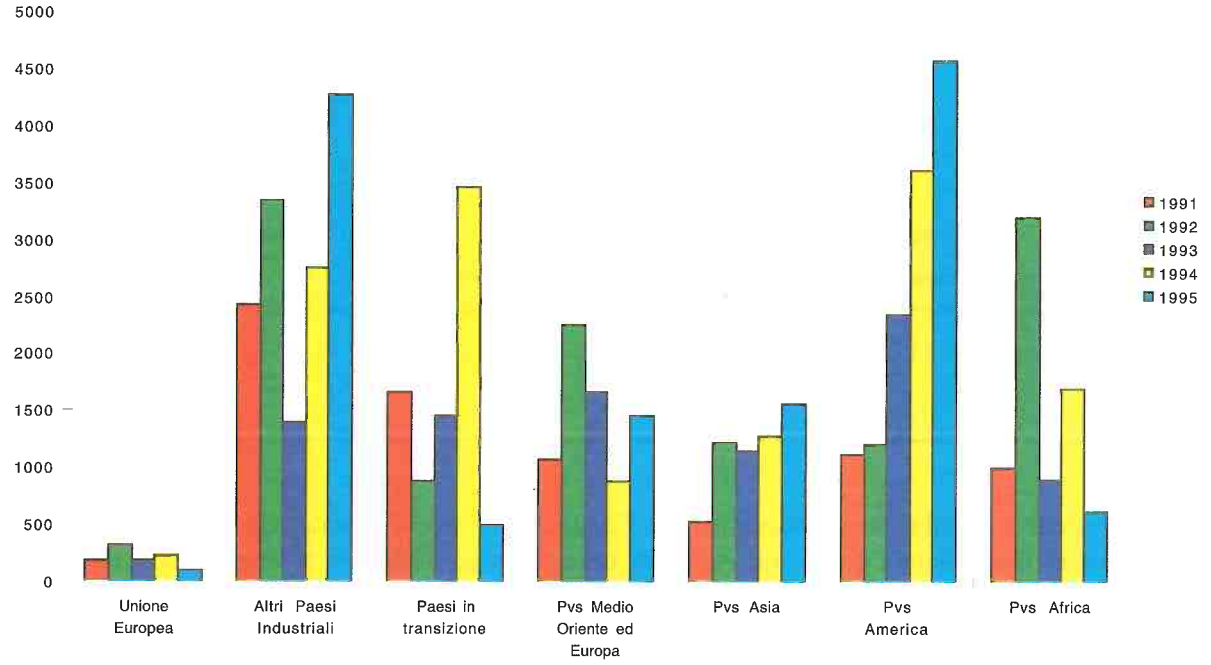


Fonte: elaborazioni ICE su dati Mediocredito Centrale

Grafico 8.2

Anche tra le aree in via di sviluppo si notano andamenti diversi negli ultimi anni. Continuano ad aumentare i flussi di finanziamenti verso l'Estremo Oriente e l'America Latina, che sono i mercati più dinamici, mentre oscillano quelli verso le altre aree (v. grafico 8.3). Nel 1995 significativi incrementi sono stati registrati nei crediti agevolati verso Israele, Libano, Cina, Thailandia, Argentina, Panama[1] e Repubblica Sudafricana.

CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE
DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE
(miliardi di lire)



Fonte: elaborazioni ICE su dati Mediocredito Centrale

Grafico 8.3

L'area dei paesi industriali ha assorbito una quota crescente di finanziamenti soprattutto per effetto delle operazioni di agevolazione registrate verso Austria, Svizzera e Stati Uniti. In particolare il sensibile aumento delle forniture agevolate verso gli Stati Uniti (il CCD è passato da 450 a 1.300 miliardi) è dovuto ad alcune rilevanti esportazioni di prodotti intermedi dell'industria siderurgica, alla fornitura di pezzi di ricambio per velivoli e trattori e ad esportazioni di apparati per telecomunicazioni. Per i paesi dell'Unione Europea[2] si è confermata la tendenza alla riduzione nel numero e nel valore delle operazioni accolte.

Escludendo la Russia, il valore dei crediti agevolati verso i paesi in transizione è leggermente aumentato nel 1995, soprattutto per effetto di operazioni dirette verso l'Ucraina e la Repubblica Ceca.

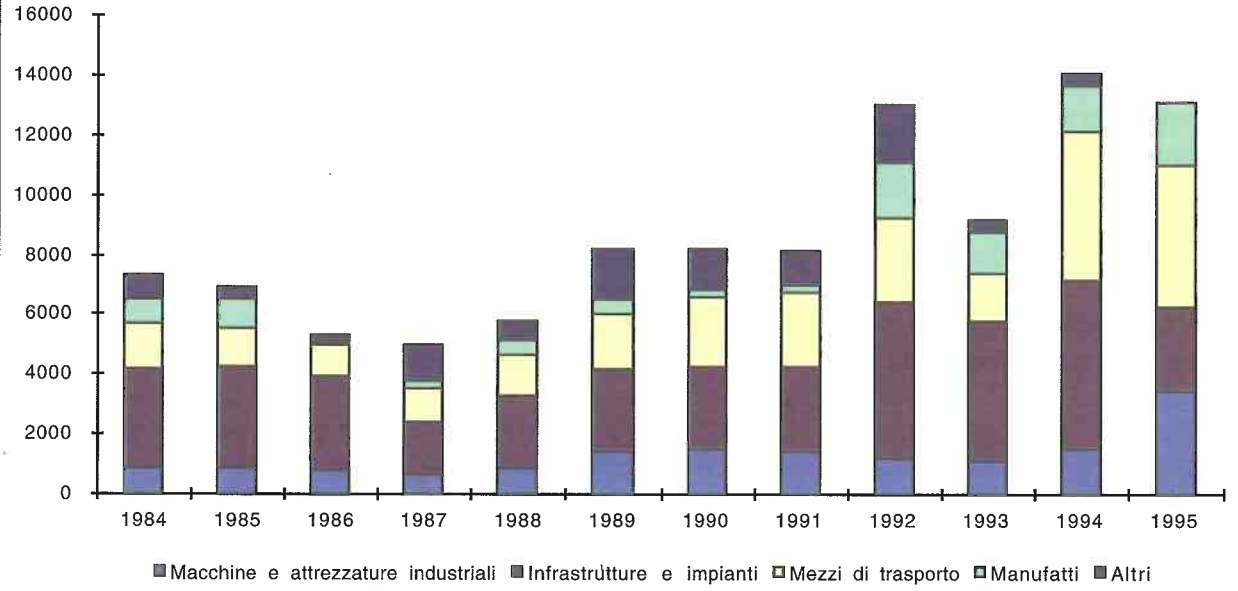
Se si considera la distribuzione merceologica dei finanziamenti agevolati, si nota che nel 1995 oltre un terzo riguarda forniture di mezzi di trasporto. La quota della voce infrastrutture e impianti si è fortemente ridimensionata[3], a vantaggio di tutte le altre principali categorie e in particolare delle macchine e attrezzature industriali, che hanno visto più che raddoppiare le proprie esportazioni agevolate (v. grafico 8.4 e tavola E/5 in Appendice).

[1] Le operazioni registrate verso Panama (oltre 3.000 miliardi nel 1995) si riferiscono in realtà principalmente a forniture di veicoli su strada destinate a paesi diversi.

[2] L'Unione Europea viene qui considerata nella sua composizione a dodici paesi. Le forniture agevolate verso Austria, Finlandia e Svezia derivano da contratti firmati prima del 1° gennaio 1995, data del loro ingresso nell'Unione.
La riduzione del CCD nel 1995 è essenzialmente il risultato del fatto che nel 1994 era stata registrata un'importante operazione verso la Grecia per la realizzazione di una centrale elettrica.

[3] La già citata operazione verso la Russia registrata nel 1994 riguardava la ristrutturazione di una rete di gasdotti.

CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE
DISTRIBUZIONE PER SETTORI MERCEOLOGICI
(miliardi di lire)

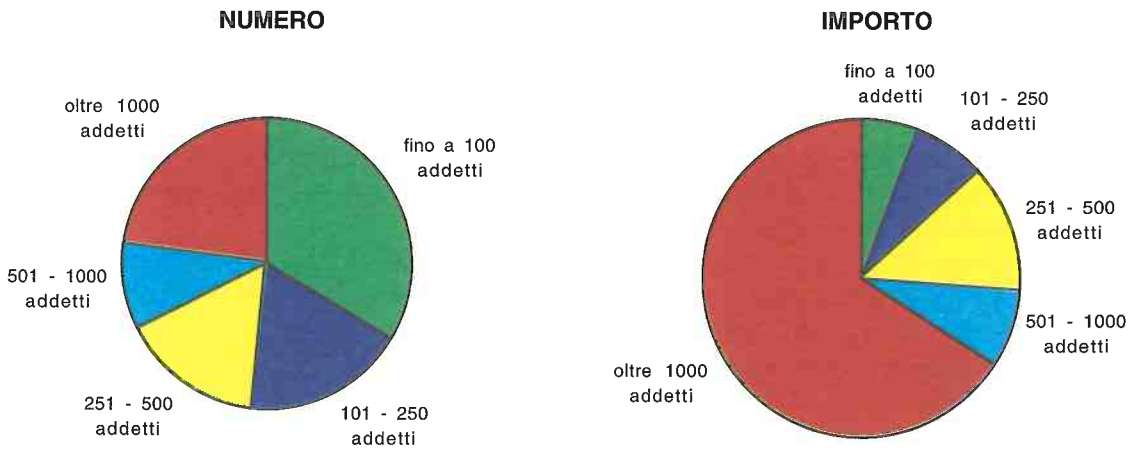


Fonte: elaborazioni ICE su dati Mediocredito Centrale

Grafico 8.4

Come si vede nel grafico 8.5, il numero di finanziamenti erogati ad imprese di minori dimensioni (fino a 500 addetti) è stato nel 1995 superiore alla metà del totale, anche se ovviamente la loro quota sul valore dei crediti è risultata assai minore (21,5%). Entrambe queste percentuali sono aumentate rispetto al 1994.

CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE
DISTRIBUZIONE PER DIMENSIONI DI IMPRESA (1995)



Fonte: elaborazioni ICE su dati Mediocredito Centrale

Grafico 8.5

La distribuzione dei finanziamenti accolti per tipo di operazione mostra che già da diversi anni la quota delle operazioni con provvista sul mercato interno è diventata trascurabile. Tra le operazioni con provvista sui mercati esteri, la voce più rilevante è rappresentata da quelle con smobilizzo *pro-soluto*, che ormai costituiscono oltre la metà del totale. Il loro peso crescente rispetto agli altri tipi di operazioni riflette il ricorso da parte delle imprese a forme di finanziamento per le quali non è obbligatoria la copertura assicurativa, anche in considerazione delle difficoltà nell'azione della SACE. Ciò comporta però un aumento nei costi dell'agevolazione a carico del bilancio pubblico, perché alle operazioni non assicurate si applicano commissioni e margini più elevati.

Il costo delle agevolazioni creditizie dipende, tra l'altro, dall'andamento dei tassi d'interesse di mercato e dalla durata delle agevolazioni. L'impegno di spesa nel 1995 è stato stimato a 1.376 miliardi, pari al 10,5% dei finanziamenti erogati, con un considerevole aumento rispetto al 5,6% del 1994. Tra le ragioni di questo incremento, verificatosi nonostante la tendenziale riduzione dei tassi di mercato, il Mediocredito Centrale indica, oltre alla maggiore incidenza delle operazioni non assicurate, la presenza di alcune operazioni di rilevante importo, finanziate con redditi di lunga durata a tasso fisso[4].

Nel 1995 sono stati introdotti importanti cambiamenti nel sistema di assicurazione pubblica dei crediti all'esportazione, gestito dalla SACE. Sono stati modificati sia il metodo di calcolo dei premi, sia le procedure operative.

La SACE ha chiuso il proprio bilancio 1995 con 2.625,8 miliardi di perdite derivanti dagli indennizzi pagati e in attesa di recupero. Tuttavia è riuscita a recuperare circa 1.300 miliardi e a migliorare il proprio risultato per quel che riguarda i premi, cresciuti del 13,6% rispetto al 1994. Quel che più ha pesato sulla gestione del 1995 sono gli indennizzi liquidati, che sono stati pari a 4.097 miliardi.

La legge finanziaria per il 1995 ha stanziato a favore della SACE 2.430 miliardi quale incremento del Fondo di dotazione; inoltre ha confermato il tetto annuale per l'assicurazione delle operazioni con dilazione di pagamento superiore a 24 mesi in 12.000 miliardi e il *plafond* rotativo per le transazioni di durata fino a 24 mesi in 18.000 miliardi.

Considerati i nuovi impegni assunti e quelli scaduti nel corso dell'anno, alla fine del 1995 l'esposizione della SACE ammontava a 43.180 miliardi, di cui 39.450 per impegni a medio e lungo termine e 3.731 per impegni a breve termine. Il totale degli impegni assunti può raggiungere i 63.193 miliardi se si aggiungono gli indennizzi da recuperare, gli indennizzi deliberati da pagare, le richieste di indennizzo e i mancati incassi relativi a rischi commerciali. Complessivamente si riscontra una flessione degli impegni in essere, ma gli impegni a medio e lungo termine continuano comunque a predominare.

Nel corso del 1995 sono pervenute alla SACE 582 domande di nuove coperture assicurative, con una riduzione del 20% rispetto al 1994, che ha prolungato la tendenza declinante in corso da molti anni. Il numero delle garanzie concesse (260) è rimasto invece quasi uguale a quello del 1994 (-1,5%; v. tavola E/8 in Appendice). Si rileva inoltre un forte ridimensionamento degli importi delle operazioni assicurate: nel 1995 infatti l'importo assicurato è stato di 6.587 miliardi di lire, il 29,2% in meno rispetto all'anno precedente. Questa riduzione si riscontra sia negli importi dei crediti a breve termine, sia per quelli a medio-lungo termine.

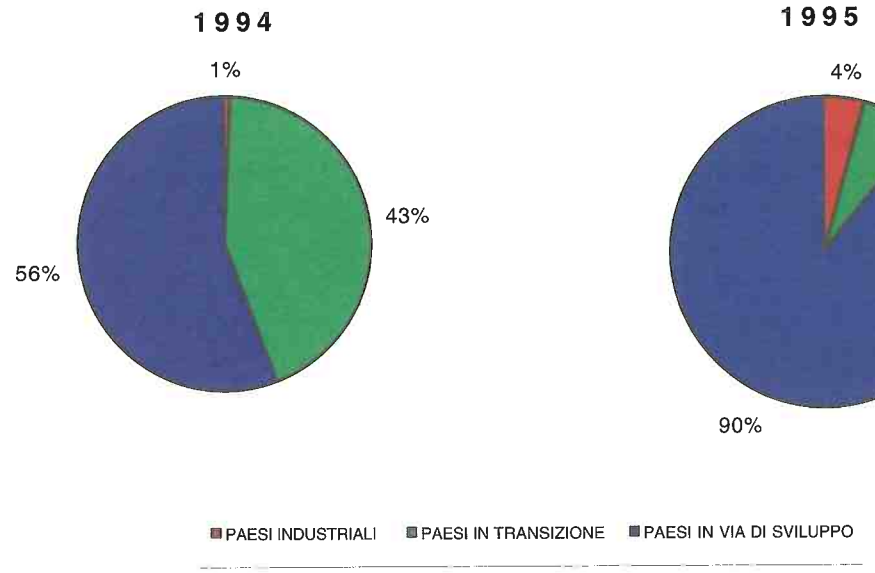
La tavola E/9 mostra il rapporto di copertura tra operazioni assicurate dalla SACE ed esportazioni italiane per aree geografiche. Come si può facilmente rilevare, nel 1995 tale rapporto si è innalzato soltanto per i paesi del Medio Oriente e dell'Africa.

La distribuzione geografica delle garanzie concesse nel 1995 è illustrata nel grafico 8.6. Come già rilevato anche per l'attività del Mediocredito Centrale, l'assenza nel 1995 di operazioni paragonabili a quella del 1994 per i gasdotti russi ha comportato un drastico abbassamento della quota di operazioni destinate ai paesi in transizione, a vantaggio di entrambe le altre principali aree.

Nel 1995 il Medio Oriente è l'area che ha fatto registrare l'importo più elevato di nuove garanzie concesse (3.179 miliardi), in gran parte assorbiti da Iran e Libano. Anche l'importo delle garanzie concesse su forniture ai PVS asiatici è consistente: 1.742 miliardi, di cui 1.136 destinati alla Cina. In Africa un posto importante è occupato dalla Tunisia e nel continente americano dall'Argentina (v. tavola E/11 in Appendice).

[4] Cfr. Mediocredito Centrale, *Esportazioni a pagamento differito - Elementi per la relazione semestrale,* II semestre 1995, p. 17.

ASSICURAZIONE PUBBLICA DEI CREDITI ALL'ESPORTAZIONE
DISTRIBUZIONE DELLE GARANZIE CONCESSE PER AREE GEOGRAFICHE
(in percentuale)



Fonte: elaborazioni ICE su dati SACE

Grafico 8.6

Algeria, Iran e Russia continuano a guidare la graduatoria dei paesi in base all'esposizione della SACE, di cui rappresentano nel 1995 oltre il 36% (v. tavola E/12 in Appendice).

Il finanziamento dei programmi di penetrazione commerciale e della partecipazione a gare internazionali

Nel 1995 il numero dei programmi di penetrazione commerciale finanziati dal Mediocredito Centrale (legge 394/81) è aumentato notevolmente. Sono state esaminate 189 operazioni e ne sono state accolte 123 per un ammontare di 238,5 miliardi di lire. Già nell'anno precedente si era riscontrata una crescita di questi finanziamenti rispetto al 1993, ma il 1995 si può considerare un anno eccezionale, sia per quanto riguarda il numero delle operazioni accolte, sia per il loro valore (v. tavola E/15 in Appendice).

All'aumento nel numero delle operazioni esaminate ed accolte hanno contribuito anche i miglioramenti introdotti recentemente nelle procedure di erogazione dei contributi, che hanno permesso di recuperare i ritardi accumulati in precedenza[5].

Nel 1995 il 96% dei finanziamenti è stato concesso ad imprese industriali. Un terzo del totale è andato al settore della meccanica, in calo rispetto alle quote dell'ultimo biennio, mentre il 24% è affluito ad imprese del tessile-abbigliamento (v. tavola E/16).

Come per il passato, il continente americano continua ad essere il principale destinatario dei finanziamenti della legge 394, e in particolare gli Stati Uniti, ai quali è indirizzato il più alto numero di programmi realizzati (44). Seguono poi l'Asia, all'interno della quale l'Estremo Oriente occupa il primo posto con 40 azioni promozionali, e l'Europa (v. tavola E/17).

[5] Cfr. il riquadro "La legge 394/81 sulla penetrazione commerciale all'estero: linee di modifica delle disposizioni di attuazione e delle procedure" pubblicato in questo *Rapporto*.

Nel 1995 sono state accolte 36 domande di finanziamenti agevolati per la partecipazione delle imprese a gare internazionali (ai sensi della legge 304/90), per un ammontare di 13,6 miliardi di lire. Si nota un calo rispetto all'anno precedente sia nell'ammontare (14,9 miliardi nel 1994), sia nel numero di operazioni accolte (42 nel 1994).

In termini di numero di iniziative, i paesi maggiormente coinvolti sono, come di consueto, quelli dell'Africa con 10 operazioni, anche se il loro valore rappresenta solo il 9,1% dell'ammontare totale dei finanziamenti. L'Europa occupa un posto importante con 9 operazioni e 3,3 miliardi (24,3%), seguita da Cina, Medio Oriente, Americhe e altri paesi asiatici.

I programmi presentati riguardano principalmente lavori idroelettrici, stradali e di ingegneria ed impianti. Le imprese maggiormente interessate sono quelle di grandi dimensioni appartenenti all'Italia centrale e settentrionale.

8.2 IL SOSTEGNO FINANZIARIO ALLA COSTITUZIONE DI IMPRESE MISTE

Nel corso del 1995 sono stati concessi dal Mediocredito Centrale 12 crediti agevolati in base all'art. 7 della legge 49/87, per un ammontare totale di 42,2 miliardi, e sono stati stipulati 11 contratti. Sono state effettuate erogazioni per circa 30 miliardi .

I finanziamenti concessi sono stati destinati alla costituzione di imprese miste in Algeria, Argentina, Brasile, Cina, Marocco, Slovenia, Venezuela e Vietnam.

Gli impegni in essere al 31.12.1995, corrispondenti alla differenza tra l'importo autorizzato con i decreti finora emanati e l'importo delle erogazioni già effettuate, ammontano a 12,3 miliardi. Le disponibilità di cassa al netto delle erogazioni effettuate ammontano a 106,7 miliardi di lire.

Nel 1995 la SIMEST (Società Italiana per le Imprese Miste all'Estero) ha intrattenuto numerosi rapporti con operatori e imprese - per la maggior parte di piccole e medie dimensioni - che hanno mostrato interesse per la costituzione di società miste all'estero. Il Consiglio di Amministrazione della Società ha approvato, nel corso dell'anno, 37 nuovi progetti che prevedono un impegno finanziario di quasi 64 miliardi, circa il doppio dell'impegno finanziario del 1994.

Secondo i dati forniti dalla SIMEST, i settori prevalenti di attività delle *joint ventures* costituite da imprese italiane all'estero sono il tessile-abbigliamento, l'agro-alimentare e il meccanico-elettromeccanico. Per quest'ultimo settore, infatti, sono previste 8 nuove iniziative con investimenti per 170 miliardi, che comporteranno un impegno finanziario per la Società di circa 10 miliardi e per le quali si prevedono circa 1.300 addetti. Maggiore sarà l'impegno della SIMEST per gli altri due settori anche se si prevede un minor numero di iniziative.

I paesi dell'Europa centro-orientale sono stati anche nel 1995, i principali destinatari dei progetti approvati (il 62% del totale). Altre iniziative coinvolgono paesi dell'Asia e dell'America Latina; in particolare la Cina, l'India e l'Argentina offrono buone opportunità di rendimento a breve termine per coloro che intendono creare società miste.

In testa alla classifica dei paesi europei destinatari dei progetti approvati troviamo la Romania con 6 progetti, l'Albania con 5 e la Polonia con 4. Seguono poi la Croazia, la Slovenia e la Macedonia, che offrono interessanti possibilità di investimento grazie anche alla politica delle autorità governative, favorevole all'ingresso di capitali esteri.

Dall'analisi dei progetti approvati si ricava la conferma che la convenienza economica della produzione di merci realizzate con l'utilizzo di materie prime e manodopera locale non è più l'unica ragione che spinge gli operatori italiani ad investire in determinati paesi; contano anche altre motivazioni, come ad esempio l'aspettativa di una rapida crescita dei mercati locali.

8.3 I SERVIZI REALI PER L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE IMPRESE

La domanda

La domanda di servizi reali per l'internazionalizzazione proviene principalmente dai circa 40.000 esportatori abituali italiani[6], che ne costituiscono il bacino potenziale di utenza. Destinatari dei servizi sono spesso anche i cosiddetti utenti collettivi - associazioni di categoria, camere di commercio, istituti di credito, etc. - che li utilizzano in proprio o li redistribuiscono alle imprese.

L'offerta

Ad essi si rivolge l'offerta di una vasta gamma di servizi, raggruppabili tradizionalmente in quattro linee di attività: informazione, promozione, assistenza e formazione. Tale classificazione ha soltanto il fine di semplificare l'esposizione, essendo spesso impossibile tracciare una netta distinzione fra le varie categorie, poiché buona parte dei servizi ha componenti tanto informative, quanto di assistenza e di promozione e talvolta anche di formazione. Gli operatori spesso cercano la soluzione ad un problema che riguarda lo sviluppo internazionale dell'impresa, piuttosto che un servizio incasellabile in questa o quella categoria.

L'offerta proviene sia da soggetti che, come l'ICE, producono in proprio la maggior parte dei servizi, sia da soggetti intermedi che li acquistano da terzi o dall'ICE per trasferirli a loro volta, con gradi diversi di trasformazione e di integrazione, al sistema delle imprese.

L'ICE è il principale attore pubblico nel campo dei servizi reali a sostegno dei processi di internazionalizzazione, essendo chiamato a fornire assistenza laddove il mercato non ne offre a sufficienza o ne offre a condizioni economiche inaccessibili per le piccole e medie imprese. I cosiddetti servizi reali per l'internazionalizzazione si confrontano, infatti, con barriere all'entrata sui mercati, richiedono investimenti irrecuperabili da parte delle imprese e generano ricadute ed esternalità nel tessuto produttivo. L'ICE fornisce quindi, grazie alla specializzazione geografica dei propri uffici all'estero ed alla specializzazione settoriale di quelli della sede, una vasta gamma di servizi di supporto agli operatori a prezzi inferiori a quelli di mercato.

L'Istituto ha inoltre il compito di mettere a punto, con la supervisione del Ministero del Commercio con l'Estero e la concertazione con le associazioni settoriali e gli altri soggetti interessati, un programma pubblico annuale di iniziative promozionali. Il programma ha lo scopo di far conoscere alle imprese la destinazione delle risorse in relazione alle priorità geografiche, settoriali ed alle tipologie promozionali. Esso si propone inoltre come punto di riferimento per gli altri soggetti, Regioni e Camere di Commercio, che svolgono promozione con fondi pubblici. L'organizzazione e la realizzazione delle iniziative - partecipazione a fiere internazionali, missioni, seminari, ricerche di mercato, etc. - è affidata agli uffici settoriali della sede centrale, che fungono da collegamento fra il mondo imprenditoriale italiano e la rete estera dell'Istituto, che rappresenta il punto di contatto finale con il mercato estero. Un prospetto dei ricavi derivanti dall'attività dell'ICE per il 1995 e dei costi sostenuti nello stesso periodo è contenuto nelle tavole 8.1 e 8.2.

[6] Fonte: UIC, *Bollettino Statistico,* Tav. 63 "Numero delle imprese esportatrici di merci" (media dei dati mensili 1995).

RICAVI
(milioni di lire)

CATEGORIE	ESERCIZIO 1994	ESERCIZIO 1995	Variaz. assolute	Variaz. percentuali
A. Ricavi promozionali	136.440	157.631	21.191	15,5
1) Attività promozionale realizzata	92.176	102.126	9.950	10,8
di cui:				
Programma MINCOMES	79.401	85.329	5.928	7,5
Altre commesse promozionali	12.775	16.797	4.022	31,5
2) Contributi	39.395	52.280	12.885	32,7
Contributi ditte	25.761	37.029	11.268	43,7
Contributi Regioni	6.628	4.771	-1.857	-28,0
Contributi altri Enti pubblici	7.006	10.480	3.474	49,6
3) Altri ricavi promozionali	4.869	3.225	-1.644	-33,8
B. Entrate istituzionali	226.928	244.812	17.884	7,9
4) Corrispettivi per prestazioni di Servizi	31.928	28.811	-3.117	-9,8
di cui:				
Assistenza	13.955	12.091	-1.864	-13,4
Informazione	557	717	160	28,7
Promozione	11.121	3.211	-7.910	-71,1
Controlli Tecnico-Agricoli	6.295	12.792	6.497	103,2
5) Ricavi istituzionali	195.000	216.001	21.001	10,8
di cui:				
Proventi finanziari e diversi	5.000	21.001	16.001	320,0
Rimanenze finali	0	0	0	0,0
Contributo di funzionamento	190.000	195.000	5.000	2,6
TOTALE RICAVI (A + B)	363.368	402.443	39.075	10,8

Fonte: ICE

Tavola 8.1

COSTI
(milioni di lire)

CATEGORIE	ESERCIZIO 1994	ESERCIZIO 1995	Variaz. assolute	Variaz. percentuali
A. Ricavi promozionali	136.440	157.631	21.191	15,5
A. Costi promozionali	136.440	157.631	21.191	15,5
1) Acquisto di beni	6.219	9.315	3.096	49,8
2) Prestazioni di servizi	119.566	134.373	14.807	12,4
3) Costo del lavoro	8.495	9.734	1.239	14,6
4) Altri costi promozionali	2.159	4.209	2.050	94,9
B. Costi istituzionali	232.642	248.799	16.157	7,0
4) Acquisto di beni	3.929	3.699	-230	-5,9
5) Prestazioni di servizi	49.117	46.701	-2.416	-4,9
6) Costo del lavoro	167.228	162.363	-4.865	-2,9
7) Altri costi istituzionali	12.369	36.036	23.667	191,3
TOTALE COSTI (A+B)	369.082	406.430	37.348	10,1

Fonte: ICE

Tavola 8.2

Oltre all'ICE, le istituzioni che per loro natura sono preposte al compito di sostenere gli operatori italiani all'estero sono gli uffici commerciali delle Ambasciate ed i Consolati italiani all'estero, che forniscono assistenza grazie alla presenza diretta sui mercati. Tali strutture fanno parte della rete diplomatica, complementare e più estesa rispetto a quella dell'ICE, che ha l'imprescindibile funzione di raccordo ufficiale fra gli apparati pubblici all'estero, in attuazione anche della politica economica estera dell'Italia. L'assistenza della rete diplomatica tende a privilegiare le grandi imprese ed i grandi progetti, delegando all'ICE l'assistenza alle piccole e medie imprese.

In alcune aree si affiancano a tali istituzioni le Camere di Commercio italiane all'estero, organismi di diritto privato, espressione delle *business communities* italiane interessate a rafforzare la propria presenza sui mercati. Tali organismi forniscono servizi di assistenza ed informazione agli associati, ma in quanto "club delle imprese presenti" non possono essere il canale precipuo preposto all'ingresso sullo stesso mercato di nuovi entranti e potenziali concorrenti. La funzione di promozione e di ingresso di nuovi attori, di allargamento della stessa comunità d'affari, spetta per vocazione alla funzione pubblica alla quale è preposto l'ICE, e indirettamente alla rete diplomatico consolare, che rappresenta l'interesse nazionale.

Nell'ambito pubblico, sul territorio nazionale, oltre alla rete periferica degli uffici dell'ICE, specializzata prevalentemente nell'area dei controlli agricoli, i soggetti più vicini all'utenza sono le strutture del sistema camerale nazionale (Camere di Commercio e Centri Esteri Regionali delle Camere di Commercio) e le rispettive Aziende Speciali (Promos e Formaper a Milano, Sinim a Reggio Emilia, Promofirenze a Firenze, etc.), che forniscono assistenza e informazioni per la selezione dei mercati, spesso tramite sinergie con la rete degli uffici ICE all'estero.

Le Regioni e le Province autonome offrono servizi per l'internazionalizzazione delle imprese 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 chiamate a coordinare le proprie iniziative promozionali all'estero con quelle che l'ICE svolge per conto del Ministero del Commercio con l'Estero nell'ambito del programma promozionale istituzionale.

Fra i soggetti pubblici anche gli Enti fieristici si presentano sul mercato con propri servizi, occupandosi dell'organizzazione di manifestazioni fieristiche in Italia e fornendo alle aziende servizi promozionali complementari per l'estero attraverso proprie società (ad es.: Fiera di Milano attraverso "Milanfair Overseas Exhibitions", Fiera di Bologna attraverso "Fairsystem").

Vanno infine citati i soggetti che, pur offrendo in prevalenza servizi finanziari alle aziende esportatrici, garantiscono un supporto informativo di base: è il caso della 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, del Mediocredito Centrale e della SACE - oggetto di apposita trattazione nell'ambito di questo stesso capitolo - e delle varie finanziarie di emanazione regionale quali la Finest.

In ambito privato o "misto", invece, i consorzi export, le associazioni settoriali e le loro strutture di servizi, forniscono assistenza agli esportatori appoggiandosi spesso alla rete estera degli uffici ICE. Fungendo da ponte tra il sistema camerale e le associazioni imprenditoriali la struttura Mondimpresa, già agenzia delle Camere di Commercio per la mondializzazione dell'impresa e trasformata nel 1994 in società consortile per azioni, partecipata da Unioncamere e Confindustria, promuove le attività di cooperazione internazionale per le imprese appartenenti ai due sistemi.

Gli istituti di credito forniscono alle imprese esportatrici servizi che vanno dalle semplici informazioni sui mercati e sulle operazioni di export alla vera e propria consulenza legale e finanziaria.

Alcune strutture specializzate nella fornitura di servizi connessi al commercio internazionale quali gli spedizionieri, i vettori, le compagnie di assicurazione, vengono inoltre utilizzate dalle imprese quali fonti di informazioni specifiche nei campi di loro competenza.

Sul mercato sono presenti infine i consulenti privati, che fatta eccezione per le grandi società (Dun & Bradstreet-Kosmos, C & L Belmont, Databank, Peat Marwick, Ernst & Young, etc.) coprono soltanto singoli segmenti del mercato, offrendo servizi altamente specializzati in particolari nicchie (es.: creazione di *joint ventures* in est Europa, fornitura di informazioni commerciali, consulenza su normative e programmi UE, etc.).

A tutti i soggetti citati, grazie anche all'intervento di fondi comunitari, si sono affiancate una serie di altre strutture che forniscono servizi alle imprese: si tratta dei *Business Innovation Centres* (BIC), centri per la promozione dell'innovazione e della tecnologia nelle PMI, gli *Euro Info Centres* (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'Unione Europea 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, i quali possono agire per la promozione e l'internazionalizzazione. Si tratta dei distretti industriali, designati come aree-sistema caratterizzate da una elevata concentrazione di piccole imprese con accentuata specializzazione produttiva[7].

L'informazione

L'acquisizione di informazioni sui mercati esteri e sulle opportunità di internazionalizzazione è il primo passo che le imprese compiono per la selezione dei mercati e delle iniziative da realizzare all'estero.

I più diffusi servizi di informazione vanno dalla semplice fornitura di liste di potenziali controparti estere, alla fornitura di dati statistici e normative doganali, fiscali e societarie locali, a vere e proprie ricerche di mercato realizzate *ad hoc*. Ad essi si affianca una serie di pubblicazioni, periodiche e non, che contengono informazioni sui mercati esteri.

In questo ambito va anche segnalata, accanto alle tradizionali banche dati accessibili su abbonamento, la sempre maggiore presenza dell'informazione fornita in via telematica tramite la rete Internet ad un numero crescente di soggetti, che impone un ripensamento delle strategie di offerta a tutti i fornitori di servizi di informazione sui mercati.

L'offerta si sta infatti orientando verso strumenti interattivi che consentono di ampliare il bacino di utenza potenziale e di razionalizzare e "mirare" le proprie proposte. In tale contesto numerosi soggetti già offrono servizi per via telematica e, sempre più numerosi, si presentano sulla rete Internet per pubblicizzarsi, offrire ed erogare servizi alle imprese.

Il panorama dei soggetti che offrono servizi di informazione è molto vasto, perché le informazioni per loro natura possono essere fornite con diversi gradi di elaborazione, consentendo anche alle strutture più semplici e meno attrezzate di presentare la propria offerta sul mercato, accanto a quella dei produttori più organizzati e specializzati.

I servizi di informazione vengono spesso forniti come complemento o elemento di traino di altri servizi di assistenza o promozione. L'informazione è spesso anche oggetto di brokeraggio da parte di un gran numero di soggetti che presentano sul mercato la propria offerta. Tale segmento soprattutto ai livelli più semplici appare quindi come il più presidiato.

I soggetti sul territorio che più frequentemente forniscono servizi di informazione alle aziende sono quelli appartenenti al sistema camerale ed alle associazioni di categoria.

Per le informazioni su tematiche comunitarie, invece, l'offerta prevalente proviene dalla rete degli Eurosportelli creata dalla Commissione Europea presso vari organismi che danno supporto alle imprese.

L'attività di informazione dell'ICE

Nel corso del 1995, in vista di una maggiore valorizzazione del patrimonio informativo è stata avviata la riorganizzazione dell'intero settore, mentre la rete estera ha continuato a fornire informazioni sui mercati agli operatori italiani e sulla produzione italiana alle controparti locali.

---

[7] Vedi anche il contributo di G. Conti e S. Menghinello, "Territorio e competitività: l'importanza dei sistemi locali per le esportazioni italiane di manufatti - Un'analisi per province (1985-94)" pubblicato in questo *Rapporto*.

I servizi di informazione vengono forniti principalmente attraverso quattro canali:

- il Sistema Informativo per il Commercio Estero (SICE), insieme di banche dati (Guide Paese, Flash, Gare e Finanziamenti internazionali, Notifrut), contenenti informazioni sistematizzate provenienti dai diversi uffici ICE, disponibili attualmente sia per via telematica che per abbonamento tramite rimbalzo telex/fax, e fra breve anche su Internet. I principali utilizzatori del SICE sono stati i grandi utenti (distributori, banche, società di import-export, *trading*) che ne redistribuiscono le informazioni ai propri clienti. Nel 1995 sono state distribuite oltre 65.000 informazioni relative a richieste e offerte di merci, gare, appalti e finanziamenti internazionali e quotazioni ortofrutticole;
- l'informazione diretta, distribuita su supporto cartaceo e contenente informazioni statistiche, tecniche e commerciali. È stata inoltre fornita una prima assistenza informativa per la selezione dei mercati o documentazione sul commercio estero tramite la Biblioteca dell'Istituto o il Centro Documentazione sugli organismi internazionali. Oltre il 20 per cento dei servizi richiesti agli uffici della Rete Estera nel 1995 ha riguardato semplici informazioni e prima assistenza informativa sui mercati o i settori;
- i prodotti editoriali, comprendenti indagini e note di mercato settoriali ed intersettoriali, studi specifici, guide agli investimenti, studi su normative e strutture distributive, ed il *Rapporto sul Commercio Estero*, che annualmente raccoglie dati ed approfondimenti per l'analisi del commercio estero italiano. Nel 1995 sono state distribuite 10.500 pubblicazioni e prodotti 130 nuovi titoli. Si è inoltre avviata una revisione del catalogo delle pubblicazioni, al fine di razionalizzare le collane offerte e diversificare il grado di approfondimento delle informazioni in esse contenute;
- il settimanale "Sistema Italia", contenente informazioni sui paesi, i mercati, le normative sugli scambi, i finanziamenti internazionali, le gare, le opportunità di affari e tutte le iniziative dell'ICE e di altri enti che si occupano di internazionalizzazione. Nell'ambito di una nuova impostazione delle politiche di comunicazione dell'Istituto, la pubblicazione è tuttavia stata sospesa alla fine del 1995, in vista di accordi editoriali per una assai più ampia diffusione.

Nell'intento di garantire una migliore visibilità dell'attività dell'Istituto e di dare un maggiore contenuto informativo ai servizi, è stata inoltre avviata la realizzazione di un sito ICE sulla rete Internet. Attraverso la propria pagina Web l'ICE si propone di accorciare le distanze ed i tempi di risposta alle sollecitazioni degli operatori, elemento essenziale per l'utilizzo di servizi di informazione, e nel contempo di raggiungere una più ampia platea di potenziali clienti ai quali offrire servizi di base *on line*.

In parallelo, l'Istituto ha avviato l'installazione di un sistema di *office automation* per la rete estera (RE.PER.I.O.: Rete Periferica Informazioni Organizzate) che mira ad una più efficiente organizzazione del patrimonio informativo disponibile, semplificando la gestione amministrativa e facilitando i flussi di comunicazione con la sede centrale.

La promozione

Le azioni di promozione collettiva hanno lo scopo di valorizzare la produzione e l'immagine dell'Italia sui mercati esteri e di facilitare i contatti tra operatori italiani ed esteri anche in vista della realizzazione di accordi tra imprese. Le iniziative promozionali più apprezzate dagli operatori sono la partecipazione a fiere e missioni all'estero, le azioni di comunicazione, i convegni ed i seminari prodotto/mercato, i *workshop* settoriali per far conoscere agli operatori esteri la produzione e la tecnologia italiana. Le aziende possono inoltre partecipare a mostre autonome e ad altre iniziative di promozione realizzate su misura.

I soggetti che propongono una gamma di servizi di promozione simile a quella che presenta

l'ICE non sono molti. Il sistema camerale nel suo complesso, in particolare attraverso i Centri esteri regionali delle Camere di Commercio, e le Regioni e le loro strutture di servizi (ad esempio l'Ervet) propongono iniziative di promozione alternative, ma molto spesso complementari, rispetto a quelle dell'ICE. Anche le Associazioni di categoria si fanno promotrici di iniziative di promozione, che in Italia realizzano tramite proprie strutture (ad esempio le Fiere internazionali settoriali), ed all'estero organizzano grazie al supporto dell'ICE. Trattandosi di una tipologia di servizi che presuppone un'assistenza operativa stabile all'estero, i soggetti come ad esempio i Consorzi export, che organizzano missioni di operatori, mostre autonome, convegni, etc., finiscono molto spesso con il rivolgersi all'ICE o alle strutture all'estero che hanno collegamenti con l'Italia.

L'attività di promozione dell'ICE

In sintonia con l'obiettivo più generale dell'Istituto di favorire il processo di internazionalizzazione, in particolare delle piccole e medie imprese, all'attività promozionale svolta per il 1995 è stato dato il compito di consolidare la presenza italiana nei mercati tradizionali, come quelli europei, e di rafforzarla nei mercati meno facili e più lontani, in America Latina, Medio ed Estremo Oriente.

Il programma promozionale pubblico, messo a punto seguendo gli indirizzi delineati dal Ministero del Commercio con l'Estero e le indicazioni delle associazioni settoriali e degli altri soggetti interessati, ha previsto per il 1995 una serie di iniziative da realizzare con una dotazione di 106 miliardi pubblici[8] ed oltre 52 miliardi derivanti dalla compartecipazione di Regioni, Camere di Commercio ed altri soggetti interessati (v. tavola 8.6).

RISORSE PUBBLICHE DESTINATE ALLA PROMOZIONE (*)
DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE
(migliaia di lire)

AREE GEOECONOMICHE	FONDI UTILIZZATI	PESI PERCENTUALI
Unione Europea	37.472.736	29,9
Efta + Turchia	1.372.279	1,1
Europa orientale	7.792.700	6,2
Altri Europa	698.066	0,6
Nord America	24.707.329	19,7
America Latina	3.948.793	3,2
Pacifico	18.574.785	14,8
ASEAN	1.316.674	1,1
NIEs	10.067.420	8
Estremo Oriente	9.582.350	7,6
OPEC Asia	5.013.099	4
Africa settentrionale	642.084	0,5
Africa sud-orientale	553.229	0,4
altri paesi	3.597.810	2,9
TOTALE	125.339.354	100

(*) I valori si riferiscono agli importi spesi per iniziative realizzate o in corso di realizzazione nel 1995 a valere su fondi promozionali 1995 e precedenti

Fonte: ICE

Tavola 8.6

Strumento centrale del programma è stata la partecipazione a fiere internazionali, sempre molto apprezzata per la valenza operativa che esse hanno soprattutto per le piccole e medie imprese. Alle fiere seguono le azioni di comunicazione e le mostre autonome ed una serie di altre tipologie di iniziative - missioni di operatori, convegni, seminari, etc. - mirate su particolari mercati o settori (v. tavola 8.7). La partecipazione rappresenta per le imprese un vantaggio tanto per il contributo pubblico quanto per il sup-

[8] 80 miliardi derivanti dallo stanziamento della Legge Finanziaria per il 1995 e 26 derivanti da economie di gestione o da fondi non utilizzati negli anni 1993 e 1994.

porto che l'Istituto può dare in loco a seguito dei primi contatti di affari sviluppati in fiera. Le iniziative dell'ICE esercitano tuttora un richiamo presso gli operatori poiché si pongono l'obiettivo di esaltare la qualità globale delle produzioni italiane come fattore originale di differenziazione del prodotto e di competitività internazionale, anche mediante padiglioni "Italia" o campagne promozionali sui *media* locali.

RISORSE PUBBLICHE DESTINATE ALLA PROMOZIONE (*)
DISTRIBUZIONE PER TIPO DI INIZIATIVA
(migliaia di lire)

INIZIATIVE	FONDI UTILIZZATI	PESI PERCENTUALI
Fiere e uffici informazioni	68.687.075	54,8
Azioni di comunicazione	29.201.987	23,3
Mostre autonome	7.210.210	5,8
Altre iniziative promozionali	5.317.248	4,3
Missioni	4.296.654	3,4
Nuclei operativi	3.795.189	3
Convegni, seminari, workshops	2.012.692	1,6
Corsi di formazione	1.986.040	1,6
Ricerche e indagini di mercato	1.804.310	1,4
Grandi magazzini	1.027.949	0,8
TOTALE	125.339.354	100

(*) I valori si riferiscono agli importi spesi per iniziative realizzate o in corso di realizzazione nel 1995 a valere su fondi promozionali 1995 e precedenti

Fonte: ICE

Tavola 8.7

La distribuzione merceologica delle risorse (v. tavola 8.8) riflette le caratteristiche essenziali del modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana: nel 1995 le risorse promozionali sono state concentrate principalmente sui settori dei beni di consumo e della meccanica strumentale. Al fine di valorizzare la produzione di qualità ed il *design* italiano è proseguita la realizzazione del "Progetto Globale Moda" con interventi promozionali in Giappone, Stati Uniti e nei mercati europei, e si è dato vita al "Progetto Globale Arredamento".

RISORSE PUBBLICHE DESTINATE ALLA PROMOZIONE (*)
DISTRIBUZIONE PER SETTORI MERCEOLOGICI
(migliaia di lire)

SETTORI MERCEOLOGICI	FONDI UTILIZZATI	PESI PERCENTUALI
Moda - persona - tempo libero	28.011.192	22,3
Meccanica strumentale	21.726.002	17,3
Meccanica di consumo, Elettronica, chimica, ambiente	15.792.183	12,6
Agroalimentare	15.441.810	12,3
Progetto Globale Moda	15.252.446	12,2
Casa - Ufficio	14.999.050	12
Altri plurisettoriali	10.493.416	8,4
Formazione	1.864.784	1,5
Cooperazione	1.758.471	1,4
TOTALE	125.339.354	100

(*) I valori si riferiscono agli importi spesi per iniziative realizzate o in corso di realizzazione nel 1995 a valere su fondi promozionali 1995 e precedenti

Fonte: ICE

Tavola 8.8

L'assistenza

Nell'ambito dell'assistenza è possibile comprendere molte tipologie di servizi di supporto sui mercati esteri che vanno dall'organizzazione di incontri con operatori locali alla ricerca di *partner*, alla realizzazione di missioni di operatori ed alla organizzazione di iniziative specifiche di cooperazione o di promozione.

La presenza diretta di strutture di supporto sui mercati esteri garantisce agli operatori di poter rendere più produttiva la propria permanenza all'estero grazie all'assistenza che ricevono direttamente sul mercato.

Oltre all'ICE forniscono assistenza operativa alle imprese, soprattutto nei mercati non coperti dalla rete dell'Istituto, gli uffici commerciali delle Ambasciate ed i Consolati che contano su una rete più diffusa. In taluni mercati con particolare presenza italiana, le Camere di Commercio italiane all'estero forniscono assistenza ai propri associati. Le imprese italiane possono inoltre trovare supporto per talune esigenze presso gli organismi esteri di promozione, le filiali e le rappresentanze degli istituti di credito italiani ed i loro corrispondenti locali, che forniscono assistenza complementare ai propri servizi di natura finanziaria. La maggior parte degli altri soggetti attivi sul territorio - Consorzi, Associazioni - che mediano i bisogni delle piccole e medie aziende, non dispongono, salvo poche eccezioni, di strutture proprie all'estero e per l'assistenza operativa si rivolgono alla rete degli uffici ICE all'estero.

L'attività di assistenza dell'ICE

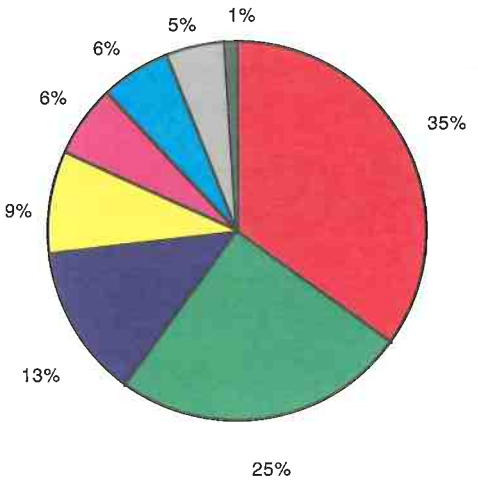
Circa 20.000 imprese italiane che operano sui mercati esteri si sono rivolte nel 1995 all'Istituto per richiedere assistenza per affrontare i problemi operativi in loco.

Il supporto operativo che l'ICE fornisce alle aziende tramite i propri uffici comprende un portafoglio di servizi dai contenuti sia informativi sia di assistenza e promozione, che vengono forniti oltre una certa soglia dietro corrispettivo. L'assistenza dell'ICE non si limita alle fasi che precedono e seguono la vendita del prodotto, ma si basa anche su una articolata attività di supporto per favorire la cooperazione internazionale e la collaborazione industriale. Un'ulteriore forma di assistenza si esplica con l'attività di promozione degli investimenti esteri in Italia, sul modello di quanto già avviene in alcuni paesi esteri (Francia, Germania, etc.).

Nel corso del 1995 sono stati erogati più di 48.000 servizi a 12.000 clienti attraverso la rete estera, 4.800 servizi a circa 1.300 clienti attraverso la rete Italia e 3.300 servizi ad oltre 1.200 aziende attraverso gli uffici della sede, per un fatturato complessivo di 12 miliardi di lire, al netto dei compensi per i servizi di controllo agricolo che ammontano a circa 13 miliardi di lire. Tali cifre non rappresentano la totalità di soggetti che hanno utilizzato i servizi dell'Istituto, in quanto va tenuto conto di tutte quelle imprese che attraverso soggetti intermedi sono state coinvolte in iniziative dell'ICE.

Le linee di azione seguite dall'Istituto hanno risposto al criterio di accrescere la personalizzazione dei servizi e conquistare la fedeltà dei clienti. Lo strumento più idoneo a quest'ultimo scopo è l'abbonamento ai servizi, che nel 1995 è stato sottoscritto da circa 5.000 clienti dell'Istituto, per garantirsi la gratuità di alcuni servizi e prezzi ridotti per l'acquisto di altri e delle pubblicazioni.

SERVIZI DELLA RETE ESTERA DELL'ICE - 1995
DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE



Fonte: elaborazioni su dati ICE

Grafico 8.7

I servizi più richiesti presso la rete estera dell'ICE sono stati le liste di operatori locali, le informazioni di base sul mercato e sui settori, i servizi personalizzati[9] e le informazioni sull'affidabilità commerciale di ditte estere, che insieme raggiungono il 90% del totale dei servizi erogati nel corso del 1995.

La ripartizione geografica dei servizi resi agli operatori nel 1995 (vedi tavola 8.3) mostra che l'incidenza dell'Unione Europea (34,2%) è minore del suo peso sulle esportazioni italiane. Tra le altre aree, risalta quella del Pacifico (13%), che ha fatto registrare un costante aumento negli anni della domanda di servizi da parte delle imprese italiane.

SERVIZI DELLA RETE ESTERA DELL'ICE (1995)

AREE	NUMERO SERVIZI	PESO PERCENTUALE
Unione Europea	16.455	34,18
Altri Europa	11.882	24,68
Nord America	4.489	9,32
America Latina	2.536	5,27
Africa Med. e Medio Oriente	3.024	6,28
Africa subsahariana	696	1,45
ASEAN e India	2.813	5,84
Pacifico	6.246	12,97
TOTALE MONDO	48.141	100

Fonte: ICE

Tavola 8.3

L'azione svolta dall'ICE nel campo della cooperazione ha l'obiettivo prioritario di facilitare il posizionamento strategico delle imprese italiane sui mercati internazionali attraverso investimenti diretti all'estero, compartecipazioni, acquisizioni, società miste, scambi di tecnologia.

[9] Si tratta di servizi realizzati "su commessa" per il cliente che si rivolge all'ICE.

L'assistenza dell'Istituto si è concretizzata in forme diverse di intervento, primo fra tutti la promozione di incontri fra potenziali *partners* per mezzo di convegni, seminari e *workshops*, sulla base di concreti progetti selezionati in collaborazione con le Agenzie estere per lo sviluppo degli investimenti. Un'altra forma di intervento è stata l'assistenza operativa fornita attraverso *Task Forces* appositamente create presso la rete estera (ad esempio in Turchia) o presso organismi internazionali o esteri (BERS a Londra, BKPM a Jakarta). La ripartizione geografica dei fondi promozionali destinati nel 1995 ad iniziative di collaborazione industriale è indicata nella tavola 8.4

COLLABORAZIONE INDUSTRIALE
DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA DEI FONDI PROMOZIONALI (1995)
(migliaia di lire)

AREE GEOECONOMICHE	FONDI UTILIZZATI	PESI PERCENTUALI
EFTA + Turchia	31.201	3,2
Europa orientale	132.371	13,4
Nord America	214.574	21,7
America Latina	186.006	18,8
Pacifico	135.150	13,7
ASEAN	37.609	3,8
Estremo Oriente	67.676	6,8
Altri Asia	17.624	1,8
Africa	23.842	2,4
Paesi vari mondo	141.708	14,4
TOTALE	987.761	100

Fonte: ICE

Tavola 8.4

L'Istituto ha inoltre assistito le piccole e medie imprese italiane per la partecipazione ad azioni di collaborazione industriale a livello europeo, mediante l'utilizzo di specifici programmi dell'Unione Europea.

Sul fronte della cooperazione multilaterale i servizi che l'ICE propone hanno lo scopo di accrescere la conoscenza da parte delle imprese dei metodi operativi, dei programmi e degli strumenti finanziari degli Organismi internazionali, in vista di un più facile accesso ai programmi di aiuti erogati dagli Organismi.

L'ICE ha inoltre fornito assistenza operativa e finanziaria, sulla base della Legge 156 del 1993 (Legge Baratta), che ha istituito un fondo straordinario per la promozione degli investimenti esteri, ad una serie di soggetti sul territorio (ad esempio Finpiemonte), che hanno presentato proposte operative di promozione su alcuni paesi di interesse.

La formazione

I servizi di formazione per l'internazionalizzazione assumono un ruolo strategico in una realtà economica in continuo divenire. Sono uno strumento per qualificare le risorse umane alla ricerca di una prima occupazione, ma sono anche lo strumento che consente alle imprese di seguire l'evolversi dell'economia acquisendo vantaggi competitivi. I servizi di formazione destinati agli operatori esteri sono invece un mezzo per formare e informare funzionari esteri sulla realtà economica italiana e favorire lo sviluppo degli scambi e delle collaborazioni internazionali.

Nel campo della formazione per l'internazionalizzazione l'offerta più completa, oltre a quella dell'ICE, proviene principalmente dal sistema camerale italiano (Centri esteri regionali) e dalle strutture da esso create - Istituto G. Tagliacarne, Formaper, IFOA, Promofirenze, Mondimpresa, etc. - in collaborazione con soggetti presenti sul territorio (Regioni, Istituti di credito, Associazioni, etc.).

Anche alcune istituzioni collegate alle Università (Scuola di Management della LUISS, SDA Bocconi) dedicano alcuni corsi alla formazione in commercio estero, tanto per i giovani che per gli imprenditori. Altri istituti di formazione aziendale presentano la propria offerta di servizi di formazione in commercio estero, in particolare nelle zone svantaggiate del paese dove è possibile usufruire dei finanziamenti del Fondo Sociale Europeo (ISIDA, CESTUD).

L'attività di formazione dell'ICE

L'attività di formazione che l'ICE offre si esplica attraverso le tre aree di intervento della formazione per i giovani, della formazione per le imprese e della formazione internazionale, destinata ad operatori esteri.

Nel 1995 l'ICE ha organizzato il 30° Corso di specializzazione in commercio estero (COR.C.E.), destinato a giovani laureati in discipline giuridico-economiche. Il COR.C.E. rappresenta uno dei servizi di formazione più apprezzati, per il quale l'ICE gode di un vantaggio competitivo rispetto alle altre strutture che si occupano di formazione in commercio estero. Nel 1995 sono stati inoltre organizzati, in collaborazione con organismi locali, altri corsi di specializzazione a livello regionale (Puglia e Toscana) e azioni di sensibilizzazione sulle tematiche dell'internazionalizzazione destinate agli studenti di 27 Istituti Tecnico-Commerciali del Mezzogiorno. L'ICE ha inoltre ospitato per appositi *stage* alcuni studenti universitari della LUISS e i neodiplomatici del Ministero degli Affari Esteri.

Nell'ambito dell'attività di formazione destinata alle piccole e medie imprese ha avuto un ruolo prevalente l'obiettivo di formare professionalità qualificate che all'interno dell'azienda siano in grado di affrontare le problematiche connesse alla globalizzazione dei mercati. L'offerta è stata resa compatibile con le esigenze delle aziende: a seminari brevi su temi specifici sono stati affiancati corsi più articolati di approfondimento. La maggior parte dei corsi è stata concordata con organismi locali (Regione Umbria, Regione Toscana, Associazione Lombarda Consorzi Export, etc.).

L'attività di formazione internazionale si è svolta prevalentemente a favore di operatori dei paesi in via di sviluppo e ad economia in transizione, seguendo le priorità fissate in sede di programmazione promozionale. Essa si è affermata come strumento insostituibile per l'avvio ed il consolidamento dei contatti con i paesi emergenti, creando legami che costituiscano una base di riferimento in tutti i successivi rapporti bilaterali. Molte delle iniziative realizzate sono state concordate con associazioni settoriali e con alcune strutture camerali. L'ICE ha inoltre organizzato, nell'ambito del programma PHARE dell'Unione Europea, un corso di formazione a favore del sistema delle Camere di Commercio romene. È stato inoltre concluso un Progetto di Formazione a distanza negli Urali, avviato nel 1994, e destinato a 300 giovani *manager*. La ripartizione per area geografica delle iniziative di formazione internazionale del 1995 è indicata nella tavola 8.5

INIZIATIVE DI FORMAZIONE INTERNAZIONALE PER AREE GEOGRAFICHE

AREE	INIZIATIVE	PARTECIPANTI
Europa centro-orientale	7	430
Estremo Oriente	7	128
Altri paesi	1	250
TOTALE	15	808

Fonte: ICE

Tavola 8.5

I servizi dell'ICE per il settore agro-alimentare

Uno dei compiti principali dell'ICE è, storicamente, quello di fornire anche servizi di accertamento, controllo e assistenza tecnica in materia di esportazioni ed importazioni di prodotti agroalimentari. Ad essi si accompagna un'attività di informazione, assistenza e promozione che rientra nelle

linee operative illustrate in precedenza, con l'unica differenza che essa viene in parte finanziata sulla base di accordi con il Ministero delle Risorse Agricole Alimentari e Forestali.

Nel 1995 l'attività di promozione dei prodotti agroalimentari ha assorbito circa 29 miliardi di lire, ripartiti come illustrato nelle tavole 8.9 e 8.10.

RISORSE PROMOZIONALI DESTINATE AL SETTORE AGROALIMENTARE
DISTRIBUZIONE PER SETTORI MERCEOLOGICI
(migliaia di lire)

COMPARTI MERCEOLOGICI	FONDI UTILIZZATI	PESI PERCENTUALI
Agro-alimentare	16.828.000	58
Ortofrutta	1.119.000	3,8
Vini	11.074.000	38,2
TOTALE	29.021.000	100

Fonte: ICE

Tavola 8.9

RISORSE PROMOZIONALI DESTINATE AL SETTORE AGROALIMENTARE
DISTRIBUZIONE GEOGRAFICA
(migliaia di lire)

AREE GEOECONOMICHE	FONDI UTILIZZATI	PESI PERCENTUALI
Europa occidentale	13.661.000	47,1
Europa orientale	1.563.000	5,4
Nord America	9.728.000	33,5
America Latina	354.000	1,2
Pacifico	2.845.000	9,8
Italia	870.000	3
TOTALE	29.021.000	100

Fonte: ICE

Tavola 8.10

LA LEGGE 394/81 SULLA PENETRAZIONE COMMERCIALE ALL'ESTERO: LINEE DI MODIFICA DELLE DISPOSIZIONI DI ATTUAZIONE E DELLE PROCEDURE

Sono trascorsi quindici anni dall'emanazione della legge 29 luglio 1981, n. 394, che ha l'obiettivo di incentivare le imprese esportatrici, in particolare quelle di dimensioni piccole e medie, ad insediarsi in maniera qualificata e durevole sui mercati extra-comunitari.

Questo strumento di sostegno del processo di internazionalizzazione delle imprese è certamente frutto di un disegno lungimirante, anche se richiede qualche aggiustamento, per tener conto dei cambiamenti nel frattempo intervenuti nello scenario internazionale, nel quadro normativo nazionale e comunitario e nel sistema delle imprese.

Il commercio mondiale è cresciuto mediamente nell'ultimo decennio ad un tasso doppio rispetto a quello della produzione. Protagonisti di tale crescita sono stati in misura progressivamente crescente le piccole e medie imprese e nuovi paesi produttori.

L'evoluzione dell'interscambio è fortemente contrassegnata da un'intensificazione delle relazioni commerciali e della cooperazione economica fra i paesi, favorita dallo sviluppo delle telecomunicazioni e dei trasporti.

La maggiore facilità di superamento delle frontiere nazionali e la riduzione degli ostacoli tariffari e paratariffari al commercio e agli investimenti spingono le imprese verso la libera ricerca dei siti, ove migliore risulti la combinazione produttiva dei fattori.

A tale fenomeno, noto come delocalizzazione produttiva, si abbinano forme di investimenti "commerciali" in punti di vendita, reti distributive, spazi espositivi, divenute indispensabili per accrescere la competitività, in quanto mirate all'acquisizione del contatto diretto con il cliente. La caratterizzazione dell'epoca attuale come "epoca del venditore", in un quadro altamente competitivo, comporta l'esigenza non soltanto di comprimere i costi (minori ordinativi, riduzione delle scorte, ristrutturazioni organizzative e finanziarie), ma oltre a ciò di agire sul mercato come insider, *cioè di essere concorrenziali anche rispetto alle aziende locali. La competitività è infatti sempre più basata su un orientamento al cliente, che presuppone una conoscenza approfondita di tradizioni, gusti, normative tecniche locali, conseguibile solo insediandosi nella realtà del paese.*

La visione strategica sottostante alla legge 394 è dunque confermata dall'attualità degli scopi ad essa assegnati. Oggi, infatti, la sfida posta alle imprese italiane è proprio quella di consolidare i successi conseguiti in termini di esportazioni mediante l'inserimento nelle realtà economiche locali e, in particolare, nella distribuzione estera.

1. Le agevolazioni creditizie previste dalla legge

La legge 394/81 mira a dare un supporto finanziario alle imprese che intendono aprire all'estero uffici di rappresentanza o commerciali, negozi, magazzini, depositi, aree espositive, centri di assistenza.

Il programma di penetrazione commerciale consiste sostanzialmente in un organico progetto di investimento, articolato in spese per: ricerche di mercato, strutture permanenti e loro funzionamento, personale, campionamenti, dimostrazioni, pubblicità, viaggi etc. Il programma deve essere realizzato nell'arco di due anni.

Il sostegno consiste in un finanziamento ad un tasso agevolato, pari al 40% di quello di riferimento, per un periodo complessivo di sette anni, dei quali, due di preammortamento, nel corso dei quali sono pagati solo gli interessi, e cinque di rimborso di capitali ed interessi al tasso in vigore alla data del contratto di finanziamento. L'importo massimo finanziabile, in relazione alla capacità dell'impresa e alla validità dell'investimento, è di quattro miliardi e non può superare l'85% della spesa complessiva prevista nel programma.

Le domande di finanziamento devono essere presentate al Ministero del Commercio con l'Estero - Direzione Generale Sviluppo Scambi e al Mediocredito Centrale. Le richieste sono esaminate entro quattro mesi dalla presentazione, qualora complete di documentazione. Il contratto tra Mediocredito Centrale e l'impresa beneficiaria deve essere stipulato entro tre mesi dalla concessione del finanziamento.

L'impresa può richiedere un anticipo del 10% sull'importo del finanziamento e successivamente, ma comunque entro quattro mesi dalla stipula del contratto, deve presentare la documentazione di spesa per ottenere la prima erogazione, il cui importo è trasferito all'impresa dopo che siano state prestate le dovute garanzie di rimborso (fideiussione bancaria, polizza fideiussoria, pegno su titoli, ipoteca etc.).

2. I cambiamenti nel quadro di riferimento della legge

Per dare alcuni sommari cenni dei cambiamenti intervenuti sotto il profilo normativo generale, basti ricordare, a livello nazionale, l'emanazione della legge n. 241/90 sulla trasparenza amministrativa e del decreto legislativo 2 febbraio 1993, n. 29, che ha separato più chiaramente, nella Pubblica Amministrazione, i compiti di indirizzo politico da quelli di gestione.

La legge 241/90 ha, in sintesi, obbligato le amministrazioni ad indicare un responsabile per ciascun procedimento amministrativo e a fissare i termini entro i quali il procedimento deve concludersi e deve essere data una risposta definitiva alle imprese. In applicazione di questa legge, la circolare del Mincomes del 19 dicembre 1992 ha fissato i termini per la conclusione delle procedure di agevolazione previste dalla legge 394/81, a cui si è fatto cenno nel paragrafo 1.

Il decreto legislativo n. 29/93 ha accresciuto la responsabilità della dirigenza pubblica creando in tal modo i presupposti per un'azione più snella e più mirata ai risultati. In base a questo decreto, infatti, è stato possibile affidare la presidenza del Comitato che amministra gli incentivi della legge 394/81 al Direttore della D.G. Sviluppo degli scambi, in sostituzione del vertice politico, spesso assorbito da impegni parlamentari e di rappresentanza all'interno e all'estero.

Oltre a questi sviluppi del quadro normativo nazionale, anche l'intensificarsi del processo di integrazione comunitaria ha influito sulle modalità di attuazione della legge 394/81, imponendo modifiche nei parametri di classificazione delle imprese e nei criteri di valutazione degli aiuti pubblici degli Stati.

In tale sede è sufficiente limitarsi a ricordare:

- *il forte impulso impresso dalla Commissione dell'Unione Europea alla politica in favore delle piccole e medie imprese*[1]*;*
- *l'adozione di una gamma di specifici strumenti comunitari per l'internazionalizzazione delle PMI, che comprendono agevolazioni per la ricerca dei* partner*, per la realizzazione di studi di fattibilità, per la costituzione di società miste all'estero, per la formazione ecc. Con essi gli strumenti nazionali dovrebbero essere opportunamente integrati;*
- *la classificazione comunitaria di piccola e media impresa, di recente aggiornata con la raccomandazione del 3 aprile 1996 n. 96/280/CE*[2]*, che ha elevato l'importo massimo del fatturato e dello stato patrimoniale per essere classificati PMI. Essi sono stati rispettivamente innalzati da 10 a 20 milioni di ECU e da 20 a 40 milioni di ECU.*

Un altro fattore che ha inciso in maniera specifica sul quadro di riferimento della legge 394 è dato dall'esperienza accumulata dagli uffici istruttori (Mediocredito Centrale e

[1] Libro bianco sulla crescita, la competitività e l'occupazione - Programma integrato in favore delle PMI e dell'artigianato del 25 maggio 1994 - Com (94) 207 final, nonché linee-guida sugli aiuti di stato alle PMI (GUCE 213 del 19 agosto 1992).

[2] Cfr. GUCE n. 107 del 30 aprile 1996.

Mincomes) nella valutazione dei progetti di investimento all'estero e delle imprese beneficiarie degli incentivi. Tale esperienza è stata significativamente arricchita dai controlli diretti in loco e dalle informazioni fornite dagli uffici esteri dell'ICE. Mediante i controlli sulla concreta realizzazione dei programmi, il Ministero ha potuto conoscere meglio, al di là della documentazione cartacea, i problemi incontrati dalle imprese nella loro localizzazione sui mercati esteri. In particolare, i controlli hanno messo in luce l'estrema versatilità dei modi con i quali le imprese si installano per la prima volta su un mercato (conoscenze personali, contatti in fiera, semplici clienti cointeressati al business, etc.).

La valutazione diretta dei risultati svolta dagli uffici istruttori è completata dai controlli esercitati dagli organi competenti e in particolare, a seguito della legge n. 20/94, dal controllo a posteriori della Corte dei Conti.

3. L'aggiornamento delle norme e delle procedure di gestione della legge

I cambiamenti delineati nel paragrafo 2 hanno fatto maturare il proposito di avviare un processo di razionalizzazione e di aggiornamento delle norme e delle procedure della legge 394.

Un primo concreto passo in tale direzione era stato compiuto con la già citata circolare del Ministro del Commercio con l'Estero del 19 dicembre 1992. Il processo di razionalizzazione, tuttavia, pur trainato da una forte volontà di veder trasformato in realizzazioni concrete l'intervento finanziario dello Stato, si è rivelato molto laborioso e lento, perché intralciato da un pesante arretrato e da un'abitudine a privilegiare la correttezza formale dei programmi rispetto al riscontro dei loro risultati.

Alcuni fattori esterni hanno peraltro consentito di dare accelerazione e incisività alla revisione. Infatti, è da registrare che negli ultimi anni si sono avuti:

- *una regolare disponibilità di fondi, la cui carenza, in passato, era stata tra le cause primarie dell'arretrato;*
- *il già menzionato affidamento al vertice amministrativo del Ministero del Commercio con l'Estero della presidenza del Comitato preposto all'amministrazione del Fondo rotativo della legge 394/81. Tale passaggio ha consentito di tenere con regolarità riunioni a cadenza mensile;*
- *l'intensificazione della collaborazione fra Mediocredito Centrale e il Ministero del Commercio con l'Estero.*

Questi fattori hanno permesso innanzitutto di concentrare lo sforzo degli uffici sull'eliminazione dell'arretrato e sulla riduzione dei tempi di risposta alle imprese: i 15/20 mesi - fino a due anni fa mediamente necessari - toglievano ogni serietà ai progetti, vanificando la possibilità di programmare gli investimenti a causa dei cambiamenti economici e monetari che nelle more si verificavano sui mercati.

Il protrarsi di tali ritardi avrebbe rischiato di compromettere la capacità della legge di perseguire il suo obiettivo fondamentale, quello di favorire la costituzione di insediamenti durevoli all'estero. Un'applicazione della legge non coerente con i tempi imprenditoriali avrebbe, infatti, relegato l'intervento pubblico ad un ruolo di semplice sostegno finanziario, non finalizzato ad un risultato specifico, a meno che la costituzione di strutture permanenti non rientrasse già nella strategia commerciale e finanziaria dell'impresa, indipendentemente dagli incentivi. In sostanza, il ritardo dell'Amministrazione, anche se non dovuto ad inefficienza, obbligava gli uffici ad una valutazione condizionata dei progetti e quindi inficiava la stessa obiettiva possibilità di procedere ad una verifica dei risultati.

Pur nella consapevolezza che nessun contributo pubblico ha mai creato, di per sé, un vero esportatore o un investitore all'estero, deve essere ribadito che lo scopo prevalente della legge è, infatti, non tanto di far decidere se investire all'estero - occorrerebbero altri mezzi e servizi - quanto di incidere sulla qualità e sulla tipologia dell'investimento. Si mira a favorire azioni di consolidamento dell'impresa sui mercati e ad incentivarla ad entrare in contatto diretto con la

realtà locale, perché possa prestare i servizi richiesti dai clienti. La legge lascia ovviamente all'imprenditore la decisione relativa al "se", al "dove", e, in larga parte, al "come" realizzare i progetti di investimento commerciale e promozionale all'estero. Su tali caratteristiche si fondano forse le ragioni di successo della legge 394.

Peraltro, ad evitare che gli elevati costi della costituzione di una struttura all'estero risultassero proibitivi per gran parte delle piccole e medie imprese, il Comitato che amministra gli incentivi della legge ha ritenuto assimilabile all'insediamento durevole all'estero l'instaurazione di rapporti di stretta collaborazione fra una piccola o media impresa italiana ed un trader *locale. Perché tale collaborazione sia riconosciuta come valida ai fini del finanziamento della legge 394 è, però, indispensabile che essa preveda l'utilizzo di locali, di servizi del* partner *estero e lo svolgimento di attività promozionale e commerciale nell'interesse e per conto dell'impresa italiana.*

Con queste linee-guida, il Comitato negli ultimi tempi è assiduamente intervenuto per adeguare le procedure, per esplicitare ed omogeneizzare i criteri di valutazione dei progetti e per stabilire controlli sostanziali sui risultati conseguiti dalle imprese. Oggi è stato eliminato l'arretrato e i tempi d'istruttoria delle richieste di finanziamento sono stati ridotti ai fisiologici 120 giorni.

Il ritorno a regime della gestione ha reso possibile la predisposizione di un nuovo schema di decreto di applicazione della legge 394/81, con l'obiettivo di rilanciare lo strumento su binari di completa trasparenza ed efficacia.

In particolare, il nuovo decreto si prefigge i seguenti principali scopi:

1) *far sì che l'istruttoria dei programmi venga svolta in profondità, per accertare la concretezza e la validità delle iniziative preventivate ai fini di un insediamento durevole delle imprese sui mercati extracomunitari, ovvero ai fini di un rafforzamento e di una qualificazione della loro presenza nella distribuzione commerciale e nell'assistenza pre- e post-vendita ai clienti;*
2) *unificare tutte le disposizioni attuative in un solo testo che possa servire da quadro di riferimento esaustivo per le imprese;*
3) *dare pubblicità ai criteri di valutazione adottati dal Comitato, finora contenuti in una delibera-quadro di carattere interno, in modo da favorire il consolidamento di un clima di generale trasparenza e di chiarezza di impegni ed obblighi sia per l'Amministrazione che per le imprese;*
4) *testimoniare lo sforzo del Comitato di adeguare, senza ricorrere a modifiche legislative, i criteri di valutazione e le procedure alle esigenze operative delle imprese;*
5) *ribadire, in un quadro di maggiore chiarezza dei doveri e dei diritti di ciascuno, che le imprese - qualora le spese all'atto del controllo non risultino idoneamente documentate - devono restituire gli importi erogati a tasso non agevolato.*

Il nuovo schema di decreto in sintesi:

a) *innalza da 4 a 6 miliardi l'importo massimo ottenibile da parte dei Consorzi che gestiscano direttamente la struttura all'estero;*
b) *fissa per ogni fase di gestione i tempi massimi di esecuzione e ne indica il responsabile;*
c) *esplicita i criteri di esame dei programmi;*
d) *dispone l'effettuazione di controlli per verificare la realizzazione dei progetti di spesa approvati, salvo ovviamente le eventuali variazioni;*
e) *chiarisce le conseguenze finanziarie derivanti dalla mancata realizzazione dei programmi.*

Obiettivo indiretto della emanazione del nuovo decreto è anche l'invio di un messaggio alle imprese affinché i rapporti con gli Enti istruttori si svolgano in un clima di fiducia, espressione di chiarezza di intenti e dell'esercizio delle responsabilità connesse ai rispettivi ruoli.

IL SOSTEGNO AL PROCESSO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DEI SISTEMI LOCALI DI PICCOLE IMPRESE: IL CASO DELLA REGIONE TOSCANA

L'importanza della dimensione territoriale locale per comprendere le caratteristiche e l'evoluzione della collocazione internazionale dell'economia italiana è ormai ampiamente riconosciuta[1]*. Anche l'analisi dell'intervento pubblico a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese non può quindi essere condotta soltanto a livello nazionale, ma deve essere articolata su scala locale. Le Regioni hanno ampie competenze nel campo della politica industriale e possono quindi influenzare in modo incisivo le scelte di localizzazione e le strategie di internazionalizzazione delle imprese. Inoltre le ricorrenti denunce dello scarso grado di coordinamento tra i diversi soggetti pubblici che intervengono sui processi di internazionalizzazione possono trovare adeguato riscontro soltanto a livello locale, dove si intrecciano le competenze delle istituzioni comunitarie, nazionali e regionali.*

Questo riquadro, che intende essere il primo di una serie, è dedicato alla descrizione degli strumenti pubblici di sostegno all'internazionalizzazione adottati dalla Regione Toscana.

La scelta di questa regione è stata motivata dalla considerazione di una serie di caratteri propri del suo sistema industriale:

- *presenza di un tessuto produttivo particolarmente vivace, costituito prevalentemente da piccole e medie imprese;*
- *presenza diffusa di distretti industriali come sistemi territoriali con un ruolo di primo piano;*
- *elevata propensione all'esportazione del settore manifatturiero (intorno all'80%);*
- *processo di internazionalizzazione in fase avanzata, che interessa in modo particolare le principali filiere produttive dei settori tradizionali: lapideo, mobili, calzature, tessile, pelli;*
- *adozione fin dal 1974 della prima legge regionale* ad hoc *a favore dell'internazionalizzazione delle imprese.*

I criteri che ispirano la politica di sostegno all'internazionalizzazione della Regione Toscana possono riassumersi come segue:

- *favorire il processo di aggregazione delle imprese che esportano;*
- *sostenere la qualificazione delle strutture di servizio all'internazionalizzazione;*
- *rafforzare il sistema fieristico;*
- *formare personale specializzato attraverso corsi pubblici di formazione imprenditoriale, manageriale nell'ambito del* marketing *internazionale.*

Sono state intraprese diverse iniziative, azioni che hanno visto la partecipazione dell'ICE, delle Camere di Commercio, e di soggetti privati.

A livello regionale sono due le normative per il sostegno dei processi di internazionalizzazione: la legge 27/1974 e la legge 13/1984.

Alle risorse finanziarie locali si sono successivamente aggiunti i fondi dell'Unione Europea, che hanno assunto un'entità sempre maggiore, tanto da svolgere un ruolo prioritario nel panorama delle fonti di finanziamento.

La legge regionale 27/1974[2] *sostiene le imprese singole ed associate nella partecipazione ad attività promozionali in Italia e all'estero. Le iniziative sono programmate annualmente dal Consiglio Regionale. Fino al 1984 la legge ha costituito un importante punto di riferimento, agendo come principale strumento di sostegno alle attività promozionali. Sulla base della legge sono state finanziate in media dalle 10 alle 20 iniziative annue per un ammontare di risorse*

---

[1] Cfr. ad esempio il riquadro di G. Conti e S. Menghinello, "Territorio e competitività: l'importanza dei sistemi locali per le esportazioni italiane di manufatti - Un'analisi per province (1985-94)" pubblicato su questo *Rapporto*.

[2] Legge regionale n. 27 del 1974, "Attività promozionali della Regione e contributi agli Enti Locali e agli operatori per la partecipazione di fiere, mostre ed esposizioni".

pari a 2- 3 miliardi (ai prezzi 1993).

Nel 1974 è nata la Fidi Toscana, società finanziaria a partecipazione regionale mirata a fornire garanzie sui finanziamenti agli operatori economici toscani. Attraverso la Fidi S.p.A. la Regione Toscana si propone di agevolare l'accesso al credito delle imprese extragricole. Dal 1980 al 1993 la Fidi Toscana ha garantito circa 13.000 operazioni per un totale di 2.000 miliardi (prezzi 1993).

La legge regionale 13/1984[3] disciplina le procedure d'accesso ai finanziamenti per gli interventi di soggetti pubblici e privati nel settore delle attività produttive non agricole: ricerca applicata, nuove tecnologie, sperimentazione per la qualificazione del prodotto, sviluppo centri commerciali, centri di servizio, servizi alla cooperazione, mestieri artistici e tradizionali, formazione di nuove imprese, sviluppo delle esportazioni, escavazione.

La legge si propone di favorire una programmata concentrazione territoriale delle risorse finanziarie per il riequilibrio, il consolidamento e lo sviluppo economico delle varie zone, nel quadro delle indicazioni del programma regionale di sviluppo. Le operazioni ammesse al finanziamento sono: a) gli interventi contrattati tra soggetti pubblici e privati; b) piani aziendali e interaziendali; c) piani per l'esercizio di funzioni trasferite, delegate o attribuite agli enti locali.

Una normativa sostitutiva della 13/84 non è stata ancora adottata, anche se ormai da qualche anno la legge non è più operativa. Le spese sono annualmente definite nel contesto di leggi straordinarie derivanti dalla n. 13. I settori di intervento sono individuati attraverso i Piani Regionali di Sviluppo. Non esiste una strumentazione specificamente diretta a sostenere l'internazionalizzazione ed in questo contesto, come già sottolineato, rivestono un ruolo prioritario i programmi dell'Unione Europea all'interno dei quali trovano attuazione anche gli interventi rivolti all'internazionalizzazione.

La legge 29/1994[4] promuove numerose attività a sostegno dell'internazionalizzazione, da realizzarsi attraverso lo sviluppo di politiche di rete (accordi strategici di cooperazione multiregionale e multinazionale tra piccole e medie imprese toscane con analoghi partner *italiani o europei) ed il supporto alla commercializzazione dei prodotti.*

La legge accorda, attraverso la Fidi Toscana, agevolazioni finanziarie per l'accesso al credito delle piccole e medie imprese.

Il Documento programmatico triennale 1992-94 per la politica regionale di sostegno all'internazionalizzazione individua i punti deboli dell'apparato produttivo toscano. Si tratta in particolare dei seguenti aspetti:

- *il basso grado di autonomia dell'apparato produttivo toscano nell'accesso ai mercati internazionali e ai meccanismi dell'internazionalizzazione;*
- *la mancanza di forme di aggregazione tra le imprese legate da comuni interessi, forme che vanno incentivate;*
- *l'insufficienza delle strutture del terziario avanzato rivolte all'internazionalizzazione delle imprese e più in particolare alla commercializzazione all'estero.*

Il Programma sottolinea anche l'importanza di stimolare il sistema fieristico della Regione, esposto alla concorrenza di Enti stranieri, nonché la necessità di qualificare l'operato dei centri di servizio alle imprese attualmente operanti in Toscana.

La finalità della legge 12/1995[5] è quella di favorire l'evoluzione e l'ammodernamento della piccola e media impresa industriale e dell'artigianato, attuando appropriate politiche di servizi alle imprese. La Regione promuove in particolare le seguenti iniziative:

---

[3] Legge regionale n. 13 del 1984, "Disciplina dei finanziamenti regionali a sostegno delle attività produttive non agricole".

[4] Legge regionale n. 29 del 1994, "Interventi straordinari a favore delle imprese toscane per l'adeguamento e lo sviluppo del sistema produttivo toscano".

[5] Legge regionale n. 12 del 1995, "Interventi straordinari a favore delle imprese toscane per l'anno 1995".

- *qualificazione del sistema fieristico regionale;*
- *qualificazione dell'offerta di servizi;*
- *sostegno al progetto di rilancio del settore "moda".*

La Regione concede, attraverso la Fidi, contributi in conto interessi in favore delle imprese extragricole.

In attuazione del programma regionale di sviluppo 1995-97, la legge 11/1996[6] *disciplina gli interventi a favore dell'adeguamento e dello sviluppo del sistema produttivo toscano per le imprese extragricole. La legge prevede:*

- *la concessione, tramite la Fidi Toscana, di contributi in conto interessi;*
- *la realizzazione di interventi a favore delle piccole medie imprese commerciali (attività di ammodernamento, riqualificazione, rilocalizzazione);*
- *il sostegno ad attività di cooperazione (sviluppo delle cooperative di lavoro);*
- *lo sviluppo di una rete di eccellenza nel campo dei servizi alle imprese;*
- *la promozione di investimenti sul territorio regionale;*
- *la concessione, tramite la Fidi Toscana, di contributi in conto interessi in favore di piccole e medie imprese manifatturiere, edili ed estrattive.*

Il Piano Regionale di Sviluppo 1995-97 individua quattro campi prioritari di intervento:

- *sviluppo dei processi di internazionalizzazione dei sistemi economici locali e delle imprese attraverso l'adozione di politiche di* networking, *precedentemente avviate all'interno dell'aggiornamento per il 1994 del Piano Regionale di Sviluppo 1992-94;*
- *internazionalizzazione della produzione;*
- *incentivazione dell'innovazione e qualificazione del terziario della comunicazione e dell'informazione;*
- *qualificazione sul mercato mondiale della produzione, dell'innovazione e della tecnologia.*

Nell'aggiornamento per il 1996 del Piano Regionale di Sviluppo 1995-97 è, inoltre, previsto il Piano-obiettivo "Competizione multiregionale e multinazionale" mirato ad individuare le azioni e gli obiettivi strategici per promuovere il prodotto toscano e sostenere la competitività del sistema locale.

Il Programma promozionale per il 1996 della Regione Toscana sottolinea l'importanza di incentivare lo sviluppo dell'innovazione e di favorire un più stretto collegamento degli interventi regionali con la politica nazionale, in quanto fattori di stimolo al processo di internazionalizzazione. Gli obiettivi dell'azione promozionale sono:

- *sostenere la competitività dei distretti produttivi, attuando nuove politiche di sviluppo degli scambi e fornendo gli strumenti di supporto e le strategie necessarie ai processi di internazionalizzazione;*
- *valorizzare le risorse produttive promuovendo quelle più innovative e le attività di formazione manageriale al fine di generare adeguate professionalità;*
- *valorizzare e rafforzare il settore terziario, creando servizi specializzati relativi all'innovazione tecnologica e alla promozione dei prodotti, che siano accessibili alla piccola impresa. In particolare, il sistema fieristico regionale rappresenta un fondamentale servizio di terziario che la regione si propone di potenziare e valorizzare;*
- *promuovere gli investimenti sul territorio destinati alla creazione di insediamenti produttivi nei settori innovativi,*
- *svolgere azioni di supporto alla commercializzazione delle risorse toscane, in particolare per il settore turistico.*

La volontà della Regione Toscana di rafforzare la collaborazione con l'Amministrazione centrale ha portato alla stipula di un accordo di programma con il Ministero del Commercio con l'Estero. La collaborazione è stata avviata da un lato con le strutture di servizio operanti sul ter-

[6] Legge regionale n. 11 del 1996, "Interventi straordinari a favore delle imprese toscane per l'anno 1996".

ritorio (consorzi all'esportazione) e dall'altro con l'ICE. In tale ambito opera anche il Comitato Regionale di Coordinamento, creato verso la fine degli anni '80, di cui fanno parte, oltre alla Regione, l'ICE, le Camere di Commercio e le principali associazioni di categoria.

A partire dal 1987 gli strumenti comunitari hanno assunto un ruolo prioritario nella politica della Regione Toscana. L'aumento dei finanziamenti europei ha determinato una riduzione dell'intervento finanziario locale. In molti casi i regolamenti comunitari[7] hanno sostituito le disposizioni legislative regionali.

L'intervento europeo si manifesta sia attraverso i finanziamenti erogati alla Regione, sia tramite l'adozione di programmi destinati al sostegno delle piccole e medie imprese sui mercati internazionali; ad esempio:

- *i PIM (Programmi Integrati Mediterranei) previsti dal Regolamento 2088/85, sono finalizzati a sostenere lo sviluppo delle regioni del bacino del Mediterraneo[8];*
- *i programmi settoriali Perifra e Resider, rivolti, il primo rispettivamente al sistema moda e il secondo al settore della siderurgia.*

Attraverso i finanziamenti comunitari sono stati avviati diversi progetti per la creazione di centri di servizi reali alle imprese.

Gli stanziamenti sono stati forniti mediante i seguenti strumenti:

- *PIM nella misura "servizi reali";*
- *Regolamento di riforma dei Fondi Strutturali;*
- *Regolamenti 216 e 219 (area livornese, aretina e pistoiese);*
- *Programmi Resider e Perifra (area livornese e pratese).*

Sono stati, inoltre realizzati numerosi progetti destinati alla promozione di forme di collaborazione industriale e tecnologica tra cui:

- *il progetto Europartnerariato, che coinvolge il Centro Estero delle Camere di Commercio della Toscana, promosso dall'Unione Europea;*
- *Promo-India e Promo-Est per le aree dell'ex-Unione Sovietica e del Sud est asiatico, quali forme di associazione consorziale per attività di collaborazione industriale e tecnologica, in cui sono coinvolte le associazioni di categoria quali quelle degli artigiani e degli industriali;*
- *Promofirenze (azienda della CCIAA di Firenze), specializzata nella ricerca di* partner *internazionali, promuove la formazione delle imprese su tematiche comunitarie, organizza convegni sulle opportunità di affari all'estero.*

Infine, numerosi altri soggetti operano nella Regione Toscana offrendo alle imprese servizi di varia natura rivolti all'internazionalizzazione come:

- *servizi di collaborazione industriale e gestione della prima fase dei contatti[9];*
- *organizzazione di missioni all'estero;*
- *attività di informazione sulle normative;*
- *servizi qualificati per l'avvio allo sviluppo delle piccole imprese, soprattutto per quanto riguarda i rapporti commerciali e l'internazionalizzazione delle aziende[10].*

Nell'ambito degli strumenti di sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese:

- *la SACE, nel periodo 1991-95 ha concesso garanzie assicurative per un ammontare di 1,7 miliardi;*

---

[7] Tra gli strumenti di intervento vanno citati: il Regolamento 2088/85 e il Regolamento 2052/88 di riforma dei Fondi Strutturali (ora Regolamento 2081/93 che interessa una vasta area territoriale, fra cui la provincia di Pisa, e i comuni tessili pistoiesi e fiorentini) che prevedono molteplici forme di intervento nel campo agricolo, industriale e dei servizi.

[8] I PIM sono suddivisi nei programmi Agricoltura, Industria e Artigianato e questi, a loro volta, in misure tra cui sono incluse anche le azioni a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese.

[9] *Artex* per la redazione di *company profile*, ricerca e selezione di *partner* esteri in tutto il mondo, progettazione e realizzazione di piani promozionali di settore; Improve snc per informazioni riservate su ditte estere, tariffe doganali, ecc.

[10] *Business Innovation Centre* di Livorno.

- *la SIMEST, nel 1995, ha approvato 6 progetti per la provincia di Firenze, nei settori alberghiero, arredamento, conciario, elettronica, legno e trasporti e tre progetti per le province di Arezzo, Livorno e Pistoia, rispettivamente nei settori delle confezioni, alimentare e agricolo. Inoltre ha partecipato a numerosi incontri con operatori toscani.*

Nel 1995 l'ICE ha concluso con il Comitato Regionale Toscano, la Confartigianato Toscana e la Società di consulenza per l'export Artex una Convenzione mirata a stimolare un'attiva partecipazione delle imprese locali alle strategie dell'internazionalizzazione, al piano promozionale ICE, ai programmi comunitari di sostegno alle imprese e al piano promozionale della Regione Toscana.

Riferimenti bibliografici

- A. Cavalieri, *"L'internazionalizzazione del processo produttivo nei sistemi locali di piccola impresa in Toscana"*, IRPET, Franco Angeli, 1995.
- IRPET, *"Linee di politica industriale regionale nei sistemi locali di piccola impresa"*, 1994.

CONTRIBUTI MONOGRAFICI

Sezione A
Tendenze dell'economia internazionale

GLI ACCORDI DI ASSOCIAZIONE EURO-MAGREB: UNA PRIMA VALUTAZIONE

di Riccardo Faini *

1. Introduzione

La caduta nel 1989 dei regimi socialisti nei paesi dell'Europa Centrale e Orientale (PECO) ha comportato un progressivo spostamento dell'asse politico ed economico dell'Unione Europea verso tale area. L'esigenza di assicurare stabilità ai nuovi governi democratici nei PECO, la necessità di favorire il processo di integrazione economica di tali paesi dopo un periodo in cui i loro legami con il resto dell'Europa erano stati artificialmente recisi, le difficoltà associate con il processo di riunificazione della Germania dell'Est hanno fatto sì che a partire dal 1989 le relazioni con i PECO siano state al centro del dibattito economico e politico in seno all'Unione Europea.

In parte, però, questo processo non è stato privo di ripercussioni non sempre favorevoli sugli altri paesi in via di sviluppo che con l'Unione Europea avevano fino allora mantenuto un rapporto privilegiato. Si è talora paventato in particolare che lo spostamento dell'asse politico verso i PECO potesse indurre l'Unione Europea a trascurare o perlomeno a non considerare con la dovuta attenzione i paesi a sud del Mediterraneo, nonostante la loro collocazione strategica soprattutto per i paesi meridionali dell'Unione. Se questo timore fosse fondato o meno non è ancora dimostrato. Rimane il fatto però che durante gli anni '90 si è assistito a una significativa riallocazione di alcuni flussi economici, ad esempio il traffico di perfezionamento passivo, verso i paesi dell'Europa Orientale e Centrale a danno dei paesi della sponda meridionale del Mediterraneo.

Nel 1995 si assiste, su pressione soprattutto di Francia, Italia e Spagna, a un tentativo di ribilanciare l'asse geografico della politica economica esterna dell'Unione Europea, che si concretizza con la firma di due Accordi di Associazione con la Tunisia e il Marocco. L'importanza di questi accordi scaturisce da diversi fattori. In primo luogo, essi segnalano un rinnovato interesse dell'Unione Europea nei confronti degli eventi nei paesi arabi. In secondo luogo, gli accordi con Marocco e Tunisia si prefigurano a modello di una più vasta serie di accordi con tutti i paesi che si affacciano sul Mediterraneo e che dovrebbero in prospettiva condurre alla creazione di un'area di libero scambio che abbracci tutto il Mediterraneo. In terzo luogo, gli accordi di Associazione con Tunisia e Marocco ampliano e rafforzano in maniera sostanziale rispetto ai preesistenti accordi di cooperazione la sfera dei rapporti con l'Unione Europea.

Scopo di queste note è quello di esaminare in un certo dettaglio il contenuto degli accordi fra Unione Europea e i due paesi magrebini ("Accordi Euro-Magreb") e di paragonarli a quelli analoghi conclusi tra il 1992 e il 1993 con i PECO. Il lavoro è organizzato nella maniera seguente. Nel primo paragrafo, si dimostra come negli ultimi quindici anni sia cresciuto il peso delle relazioni economiche fra Unione Europea e paesi del Magreb, indipendentemente dal fatto che si considerino i flussi di commercio di beni, di investimenti diretti o di migrazioni. Allo stesso tempo, però, sono cresciute in maniera assai marcata le esportazioni da Marocco e Tunisia nei settori in cui più vive sono le preoccupazioni europee per quella che viene giudicata una penetrazione eccessiva delle importazioni. Nel secondo paragrafo, si analizzano i contenuti degli accordi di associazione distinguendo le varie disposizioni a seconda che riguardino il movimento di beni, di capitali, di servizi o di persone. Nel terzo paragrafo infine si procede ad inquadrare gli accordi Euro-Magreb nell'ambito delle tendenze del regionalismo a livello mondiale.

* Università di Brescia

2. L'integrazione fra Unione Europea e Nord Africa

I legami economici fra le due sponde del Mediterraneo, e più in generale fra i paesi europei e quelli dell'Africa settentrionale, non sono cresciuti in maniera omogenea sia nel tempo che per i singoli paesi, ma hanno risentito fortemente delle congiunture politiche ed economiche e delle politiche commerciali e industriali attuate dai diversi paesi. Non è un caso in proposito che i primi accordi di Associazione siano stati conclusi dall'Unione Europea proprio con Marocco e Tunisia. Questi paesi infatti sono quelli che hanno compiuto i passi più significativi, nell'ambito dell'Africa settentrionale, sia sul piano della liberalizzazione della propria economia ai flussi di scambi con l'estero che su quello dell'introduzione di riforme radicali in settori cruciali - ad esempio il comparto finanziario e la gestione delle imprese pubbliche - volte a introdurre maggiori elementi di mercato nel funzionamento dell'economia.

Sono numerosi gli elementi che testimoniano la crescente integrazione fra le due sponde del Mediterraneo. Si considerino in primo luogo i flussi di emigrazione. Dalla tavola 1 si evince come il 60,9% della popolazione straniera di origine non comunitaria residente in Francia proviene dai paesi del Magreb. Per il Belgio si riscontra un valore del 42,8%. Dai dati dell'OCSE emerge poi come la comunità marocchina sia la più numerosa in assoluto sia in Italia che in Spagna. È prevedibile inoltre che la pressione migratoria da queste regioni tenda ad aumentare. Le proiezioni demografiche delle Nazioni Unite indicano che, anche tenendo conto delle diminuzione dei rapporti di fertilità, la popolazione nell'Africa settentrionale raddoppierà di numero, passando da 140 milioni nel 1990 a 280 milioni nel 2025. In gran parte, tale aumento si concentrerà nelle classi più giovani e quindi più disposte ad emigrare. La preoccupazione per una crescita tumultuosa dei flussi migratori ha svolto un ruolo non certo secondario nello spingere i governi europei verso una politica di maggiore attenzione agli accadimenti nei paesi del Nord Africa.

I flussi di investimento diretto dall'estero (IDE) costituiscono un'altra componente del processo di integrazione mediterranea. Dalla tavola 2 emerge come tali flussi abbiano premiato quei paesi, Tunisia e Marocco, che hanno compiuto maggiori progressi sulla via delle riforme di struttura. Tra il 1988 e il 1993, gli investimenti esteri sono cresciuti da 85 milioni di dollari a 481 milioni in Marocco e da 61 milioni a 239 milioni in Tunisia. Anche nel 1994 la crescita degli IDE in Marocco è proseguita raggiungendo un valore di 580 milioni. Fonti marocchine indicano che una parte preponderante di tali flussi, circa i due terzi, proviene dai paesi dell'Unione Europea. È interessante notare come la crescita degli IDE sia stata invece negativa per Egitto e Giordania. A titolo di paragone, si noterà infine come gli IDE verso la Polonia (la cui popolazione è quasi doppia rispetto a quelle di Marocco e Tunisia sommate) fossero pari nel 1992 a 678 milioni di dollari.

Le politiche di riforma e di liberalizzazione hanno avuto un effetto di rilievo soprattutto sui flussi commerciali. Le tavole 3 e 4 forniscono un quadro d'assieme dei flussi di esportazioni fra i paesi del Magreb e del Mashrek e l'Unione Europea. A scopo di confronto vengono riportati anche i dati relativi ad alcuni PECO. Si noterà come a partire dal 1985 cresca rapidamente la quota delle importazioni dell'Unione Europea di provenienza da Marocco e Tunisia: tra il 1985 e il 1994, tale quota cresce da 0,39 % a 0,57 % per la Tunisia e da 0,51 % a 0,64 % per il Marocco. Il dato aggregato del Magreb risente dell'andamento delle esportazioni algerine, penalizzate dalla caduta dei prezzi del petrolio nel 1986 e dall'instabilità politica negli anni più recenti. Un confronto con l'andamento delle quote dell'Egitto o della Giordania, i cui valori fluttuano intorno a livelli virtualmente stazionari tra il 1988 e il 1994, fornisce un'ulteriore testimonianza dell'efficacia delle politiche di riforma perseguite nei paesi magrebini. Sempre a titolo di confronto, va rilevato come la quota dei PECO sulle importazioni dell'Unione Europea rimanga stabile fino al 1989 per poi registrare una dinamica accelerata negli anni successivi ai rivolgimenti politici in tali paesi. Nella tavola 4, vengono riportati anche i valori delle esporta-

zioni dell'Unione Europea verso i PECO e i paesi mediterranei in proporzione delle esportazioni totali della UE. Si noterà come tale dato rifletta in larga misura l'andamento del flusso inverso, ovvero delle esportazioni dai suddetti paesi verso l'Unione Europea, già esaminato nella tavola 3.

Una disamina della quota dell'Unione Europea sui flussi di commercio di Marocco e Tunisia fornisce infine una prospettiva complementare a quella delle tavole 3 e 4. Dal grafico 1 si evince come il peso dell'Unione Europea nelle esportazioni di tali paesi sia molto elevato - oscillando fra il 57 % e il 78 % - e sia inoltre cresciuto in maniera sostenuta a partire dal 1985. In sostanza, quindi, cresce il peso dell'Europa nel commercio dei paesi del Magreb e cresce il peso del Magreb nel commercio europeo. I due dati però rivelano un'asimmetria di fondo. Mentre il Magreb dipende in maniera sostanziale dal commercio con l'Europa, per quest'ultima gli scambi con i paesi del Mediterraneo costituiscono una componente molto ridotta del proprio interscambio commerciale, anche se calcolato al netto del commercio intra-europeo.

Rimane però il fatto che i paesi del Mediterraneo hanno forti potenzialità di crescita economica, a condizione ovviamente che sappiano attuare una serie di riforme di struttura nei loro sistemi economici, come dimostrano gli andamenti negli ultimi 15 anni in Turchia, Marocco e Tunisia. A ciò si aggiunge la constatazione che l'integrazione con tali paesi può fornire un'occasione preziosa all'Europa per rafforzare la propria competitività in una serie di settori sempre più soggetti alla pressione concorrenziale dei paesi emergenti. La crescita del traffico di perfezionamento passivo nel settore tessile e abbigliamento con i PECO e il Marocco testimonia dei vantaggi che tale settore può trarre da una maggiore integrazione con paesi che sono più competitivi nelle lavorazioni ad alta intensità di lavoro. Infine, come già rilevato in precedenza, gli interessi strategici dell'Europa non possono prescindere dall'esigenza di assicurare un processo di crescita socialmente ed economicamente stabile nei paesi del Mediterraneo.

3. Gli accordi Euro-Magreb

Gli Accordi di Associazione dell'Unione Europea con Tunisia e Marocco vengono siglati rispettivamente nei mesi di luglio e di novembre delle scorso anno. Questi accordi rappresentano per molti aspetti un passo avanti significativo rispetto ai precedenti accordi di cooperazione negoziati nella seconda metà degli anni '70 e successivamente rivisitati a più riprese. Elementi di novità sono dati dall'istituzione di un dialogo politico fra Unione Europea e i due paesi del Magreb, da un lato, e dal rafforzamento della politica di cooperazione finanziaria dall'altro lato. Da un punto di vista economico, però, l'interesse di questi accordi scaturisce dall'obiettivo esplicito di procedere alla creazione di un'area di libero scambio che consenta la libera circolazione di beni, servizi e capitali. Gli accordi non si limitano quindi a sancire le tappe della liberalizzazione dei flussi commerciali, ma coprono anche altri campi quali i flussi di investimento, gli scambi di servizi nonchè le politiche economiche.

A fini espositivi, è utile analizzare il contenuto degli Accordi Euro-Magreb (AEM, nel prosieguo) alla luce delle quattro libertà "fondamentali" che stanno a fondamento della Comunità Europea, ovvero la libertà di circolazione delle persone, dei beni, dei servizi e dei capitali. Al problema della libera circolazione delle persone, ovvero dei flussi migratori, gli AEM non dedicano però molta attenzione. Il governo della Tunisia aveva richiesto che i paesi dell'Unione Europea assumessero un atteggiamento più aperto sul tema dei ricongiungimenti familiari ma di fronte al rifiuto europeo si è dovuto limitare ad una dichiarazione unilaterale allegata all'accordo. Più ampi per fortuna sono i risultati conseguiti sul piano della liberalizzazione commerciale.

Sia la Tunisia che il Marocco si impegnano tramite gli AEM a ridurre e in prospettiva ad

eliminare i dazi sulle importazioni di provenienza dall'Unione Europea. Il processo è graduale, vengono distinti tre gruppi di prodotti a seconda dei tempi del processo di liberalizzazione: più rapido per i beni intermedi, più lento per i beni di consumo per i quali l'abolizione dei dazi richiederà un periodo di 12 anni. Alla fine del periodo di transizione, è previsto che solo un gruppo ristretto di prodotti, che comprende tappeti, pane e pasta, fruirà ancora di una protezione tariffaria. La quasi totalità del commercio con l'Unione Europea non sarà più quindi soggetta a barriere di tipo tariffario o non-tariffario. La portata di queste misure può essere valutata ricordando come la Unione Europea costituisca di gran lunga il più importante partner commerciale per Marocco e Tunisia: gli AEM in altri termini comporteranno una riduzione di tutto rilievo delle misure di protezione erette nel passato da Marocco e Tunisia per proteggere i propri produttori dalla concorrenza internazionale.

Molto meno impegnativi sono invece gli obblighi assunti dall'Unione Europea nel quadro degli AEM. In materia di beni agricoli, l'accordo con la Tunisia prevede un mantenimento dello status quo *fino al 2000; solo dopo tale data, verranno sottoposte a negoziato le modalità per migliorare le condizioni di accesso dei prodotti agricoli della Tunisia ai mercati europei. Per il Marocco, il contingente sulle arance è stato portato da 296 mila a 300 mila tonnellate, con un aumento percentuale dell'1,3 %. Più significativa è la crescita del contingente sui pomodori (da 136 mila a 150 mila tonnellate), rigorosamente concentrato però nel periodo fra ottobre e marzo per non interferire con la produzione in serra di Olanda e Belgio. Altrettanto modeste concessioni da parte dell'Unione Europea nel settore della pesca hanno nondimeno provocato l'adirata risposta dei pescatori spagnoli. Per quanto riguarda i beni industriali, gli AEM prevedono una piena liberalizzazione da parte dell'Unione Europea. Ma anche questa misura non costituisce un passo avanti significativo, in quanto già con i precedenti accordi di cooperazione le esportazioni di prodotti industriali di Marocco e Tunisia avevano pieno accesso in franchigia di dazio ai mercati europei. Solo per i prodotti del settore tessile e abbigliamento era in vigore a partire dagli anni ottanta un sistema di restrizioni volontarie all'esportazione che, sebbene applicato in maniera molto permissiva (il tasso di utilizzo dei contingenti era in certi casi pari al 400 %), cionondimeno scoraggiava non di poco ulteriori investimenti nel settore. È significativo a tale proposito che gli AEM concedano ai paesi dell'Unione Europea la facoltà di imporre misure di protezione temporanea sulle importazioni di beni industriali in provenienza da Marocco e Tunisia nel caso in cui tali flussi siano all'origine di turbative anche solo a livello regionale sui mercati europei. Il concetto di* "regional market disruption" *offrirà inevitabilmente ampi spazi alle pressioni di gruppi di interesse in cerca di protezione contro le importazioni.*

*In conclusione, quindi, è difficile affermare che l'Unione Europea abbia offerto concessioni di rilievo in materia di scambi commerciali. I contingenti sui beni agricoli sono stati accresciuti in maniera tutto sommato marginale. La Commissione e gli Stati Membri si riservano il diritto di far ricorso a forme di protezione temporanea qualora la crescita dell'*export *della Tunisia o del Marocco provocasse turbative sui mercati regionali. Per contro, l'impegno di liberalizzazione di Marocco e Tunisia sembra molto più significativo, in primo luogo perchè i dazi praticati da tali paesi erano in media particolarmente più elevati di quelli della UE e poi perché l'Unione Europea, come rilevato in precedenza, costituisce il* partner *che assorbe una quota preponderante del commercio sia del Marocco che della Tunisia. Come si spiega quindi un atteggiamento così prudente da parte della Commissione Europea? Le ragioni sono molteplici. È utile ricordare a tale proposito il precedente degli accordi con i paesi dell'Europa Centrale e Orientale. All'indomani della caduta dei regimi socialisti, erano in molti a sottolineare in sede politica l'esigenza di favorire in tutti i modi il processo di integrazione dei PECO con l'Europa Occidentale. Nel momento però in cui l'attenzione si spostò sui dettagli del processo di liberalizzazione assunsero forza interessi settoriali volti a limitare gli effetti di quella che veniva giudicata un'apertura eccessiva verso i PECO[1]. Il risultato fu che gli Accordi di Associazione con i*

[1] Per una vivida descrizione di tali atteggiamenti si veda Cadot e de Melo (1995).

*PECO furono molto più restrittivi di quanto non si sarebbe invece potuto prevedere sull'onda degli entusiasmi iniziali dopo la caduta del muro di Berlino. Considerazioni analoghe valgono per i paesi del Magreb. È ampiamente riconosciuta l'esigenza politica di assicurare un processo di crescita stabile a tali paesi. Ma in sede di definizione degli Accordi svolgono un ruolo di grande rilievo ancora una volta i gruppi di pressione timorosi che una politica di apertura possa danneggiare i loro interessi di settore. Questi timori sono in tutta verosimiglianza particolarmente pronunciati nel contesto del processo di liberalizzazione degli scambi con i paesi del Magreb. Molto elevato per tali paesi risulta infatti il peso dei settori "a rischio", nei quali più è forte il timore della penetrazione dell'*import. *La tavola 5 riporta il peso dei settori "*sensitive*" nelle esportazioni di Marocco e Tunisia. Colpisce non solo il fatto che tale proporzione sia molto elevata, ma anche che sia andata ulteriormente crescendo negli ultimi dieci anni. A titolo di confronto, per i PECO il peso dei settori "a rischio" - definiti in maniera più ampia con l'inclusione della trasformazione dei metalli e della chimica - era pari nel 1992 soltanto al 38,9 %. Non stupisce quindi che le concessioni da parte dell'Unione Europea in materia di liberalizzazione commerciale non siano state caratterizzate da eccessiva generosità.*

L'impatto più importante degli AEM non dovrebbe però riguardare i flussi di commercio. L'esperienza del processo di integrazione tra Spagna e Portogallo e gli altri paesi dell'Unione Europea è emblematica al riguardo. In contrasto con i timori iniziali, la piena integrazione della penisola iberica con l'Europa non portò a modifiche radicali dei flussi di commercio, che continuarono invece a crescere in maniera graduale, ma esercitò effetti di tutto rilievo sui flussi di investimenti diretti. Sia il Portogallo che la Spagna infatti beneficiarono di un aumento molto pronunciato degli investimenti esteri che si concentrò nel settore dei servizi e delle infrastrutture contribuendo quindi all'ammodernamento di un settore chiave dell'economia. Pur tenendo conto delle diverse condizioni di partenza, è possibile che anche per Marocco e Tunisia i benefici più significativi degli AEM scaturiscano dai loro effetti sugli investimenti. Si è già rilevato come gli investimenti esteri verso i paesi del Magreb siano cresciuti a tassi molto sostenuti negli anni più recenti. Stupisce quindi che gli AEM non contengano misure volte ad incentivare ulteriormente i flussi di investimenti. Le modalità con cui le imprese dell'Unione Europea potranno insediarsi e creare filiali e sussidiarie in Marocco e Tunisia dovranno essere definite nel prossimo futuro dal Consiglio di Associazione, un'istituzione prevista dagli AEM ma non ancora creata. Per quanto riguarda poi la liberalizzazione degli scambi nel settore dei servizi l'accordo con la Tunisia si limita a recepire gli accordi del GATS che, come discusso nel capitolo 3 di questo Rapporto, hanno registrato progressi molto modesti. Non si può che auspicare in conclusione che il Consiglio di Associazione intraprenda al più presto i propri lavori, stabilendo nei fatti e nel diritto il principio della libera circolazione delle imprese fra Unione Europea e paesi del Magreb. Solo in tale modo Marocco e Tunisia potranno trarre pieno beneficio da un accresciuto flusso di investimenti, che contribuisca in particolare alla crescita e all'ammodernamento del settore dei servizi, ovvero di un comparto che a parere di molti osservatori rappresenta un fattore di grave debolezza per le economie di tali paesi.

4. Gli AEM fra regionalismo e multilateralismo

Il significato degli AEM ne travalica il contenuto immediato. In primo luogo, questi accordi si inseriscono a pieno titolo nel processo di integrazione regionale condotto dall'Unione Europea. Negli ultimi anni, infatti, l'Unione Europea ha cercato di rafforzare i propri legami commerciali, ma anche politici, concludendo una serie di accordi di Associazione sia con i paesi dell'Est Europeo che con i paesi a sud del Mediterraneo. Le motivazioni di questi accordi sono sia di carattere economico - creare zone di scambio privilegiato ai confini dell'Unione - che di natura politica - contribuire alla stabilità politica ed economica dei paesi confinanti. L'interesse degli AEM nasce anche dal fatto che essi si pongono a modello di una serie più vasta di accordi che dovrebbero in prospettiva coinvolgere tutti i paesi del Mediterraneo, i cosiddetti "Accordi Euro-Mediterranei".

L'aspetto forse più rilevante degli AEM nasce però dall'insistenza dell'Unione Europea che Marocco e Tunisia diano un ulteriore seguito a tali accordi promuovendo anche un processo di liberalizzazione degli scambi reciproci. In questo senso, gli AEM possono costituire un passo importante verso un processo di integrazione più bilanciato di quanto non si sia verificato nel più recente passato. È noto infatti che una caratteristica di rilievo del processo di regionalismo nel corso degli anni '80 è la sua natura Nord-Sud, nella misura in cui contrariamente a quanto era accaduto negli anni '60 coinvolge paesi a livello di sviluppo molto differenziati (de Melo e Panagariya, 1993). Ricadono in questa categoria gli accordi fra Stati Uniti e Messico e quelli fra Unione Europea e PECO e paesi del Magreb. Ma questi accordi sono spesso fortemente sbilanciati in quanto il partner *più ricco (gli Stati Uniti o l'Unione Europea) si trova a stringere accordi che liberalizzano gli scambi bilaterali con numerosi paesi, mentre i flussi di commercio fra i paesi meno avanzati rimangono gravati da barriere di vario tipo. A tale schema è stato attribuito nella letteratura il nome di "*hub-and-spokes*", per descrivere una condizione in cui il centro ("*hub*") è collegato a tutti i paesi periferici ("*spokes*") i quali però non risultano collegati fra di loro e si ritrovano quindi in una condizione di palese svantaggio. Negli ultimi anni, si è assistito a un tentativo di rilanciare gli accordi Sud-Sud non più finalizzati però come negli anni '60, al desiderio di minimizzare gli effetti distorsivi delle politiche di sostituzione delle importazioni ma diretti a sfruttare in maniera compiuta i vantaggi dell'integrazione nell'economia mondiale. In tale contesto, assume un ruolo di rilievo l'eliminazione di quelle barriere che ancora gravano sul commercio Sud-Sud. In tale contesto si inseriscono quindi i tentativi in corso di rilanciare il processo di integrazione regionale fra Marocco e Tunisia, nonchè le misure volte a rafforzare il CEFTA - l'accordo commerciale che lega i PECO - e il MERCOSUR - l'accordo che lega Argentina, Brasile, Uruguay e Paraguay. Sarà necessario attendere ulteriormente per verificare se questi eventi prefigurino una nuova tendenza nello sviluppo del regionalismo a livello mondiale.*

Riferimenti bibliografici

CADOT O. e J. DE MELO (1995), "France and the CEEC"s: adjusting to another enlargement", in R. Faini e R. Portes (a cura di), *European Union Trade with Eastern Europe. Adjustment and Opportunities*, CEPR, London.

HOEKMAN, B. (1995), *The WTO, the EU and the Arab World: trade policy priorities and pitfalls*, CEPR Discussion paper n.1226, CEPR, Londra.

HOEKMAN B. e S. DJANKOV (1996), *Catching up with Eastern Europe? The European Union's Mediterranean free trade initiative*, Policy Research Working Paper, n. 1562, the World Bank, Washington.

DE MELO J. e A. PANAGARIYA (1993), *New Dimensions in Regional Integration*, Cambridge University Press, Cambridge.

POPOLAZIONE IMMIGRATA IN ALCUNI PAESI OCSE

(migliaia)

	Algeria	Marocco	Tunisia	Turchia	Immigrati	Non-EU
Belgio	n.a.	145	6	88	921	377
Francia	614	573	206	198	3.597	2.285
Germania	23	83	28	1.918	6.878	5.343
Italia	n.a.	98	45	n.a.	987	834

Fonte: SOPEMI (1995)

Tavola 1

INVESTIMENTI DIRETTI DALL'ESTERO

(milioni di dollari)

	1985	1988	1990	1992	1993
Marocco	20	85	165	422	481
Tunisia	108	61	76	369	239
Egitto	1.178	1.190	734	459	493
Giordania	425	424	438	41	-34
Polonia	15	15	89	678	1.715

Fonte: FMI

Tavola 2

QUOTE SUL TOTALE DELLE IMPORTAZIONI DELL'UNIONE EUROPEA

(al netto delle importazioni fra i paesi dell'Unione)

	1985	1988	1990	1992	1993	1994
Tunisia	0,39	0,40	0,48	0,52	0,50	0,57
Marocco	0,51	0,58	0,64	0,64	0,65	0,64
Algeria	2,81	1,23	1,47	1,38	1,26	1,01
Magreb	3,71	2,21	2,60	2,53	2,41	2,22
Egitto	1,03	0,44	0,50	0,51	0,46	0,50
Giordania	0,07	0,03	0,02	0,02	0,01	0,02
Siria	0,27	0,10	0,26	0,31	0,33	0,28
Mashrek	1,37	0,57	0,78	0,83	0,80	0,80
Rep. Ceca + Slovacchia	0,55	0,57	0,61	1,23	1,18	1,41
Ungheria	0,50	0,56	0,67	0,83	0,79	0,89
Polonia	0,88	0,88	1,17	1,37	1,52	1,66
Romania	0,70	0,58	0,34	0,30	0,33	0,47
PECO	2,64	2,59	2,79	3,73	3,83	4,42

Fonte: FMI

Tavola 3

QUOTE SUL TOTALE DELLE ESPORTAZIONI DELL'UNIONE EUROPEA

(al netto delle esportazioni fra i paesi dell'Unione)

	1985	1988	1990	1991	1993	1994
Tunisia	0,59	0,54	0,70	0,72	0,74	0,68
Marocco	0,69	0,70	0,82	0,85	0,80	0,77
Algeria	1,86	1,00	1,15	1,01	0,82	0,82
Magreb	3,14	2,24	2,67	2,58	2,36	2,27
Egitto	1,69	0,99	0,95	0,97	0,89	0,83
Giordania	0,33	0,27	0,18	0,15	0,19	0,19
Siria	0,42	0,16	0,19	0,21	0,27	0,29
Mashrek	2,43	1,42	1,32	1,33	1,36	1,31
Rep. Ceca + Slovacchia	0,52	0,58	0,75	0,91	1,47	1,71
Ungheria	0,64	0,64	0,83	0,82	1,01	1,14
Polonia	0,70	0,76	1,24	1,86	2,01	2,01
Romania	0,29	0,17	0,37	0,31	0,47	0,48
PECO	2,15	2,16	3,19	3,90	4,97	5,34

Fonte: FMI

Tavola 4

PESO DELLE ESPORTAZIONI NEI SETTORI CRITICI (1)

	Marocco	Tunisia
1970	0,579	0,361
1980	0,467	0,348
1983	0,459	0,453
1987	0,649	0,530
1990	0,669	0,585
1991	0,710	0,647
1992	0,700	0,646

(1) Beni agricoli, tessili e abbigliamento, calzature.

Fonte: OECD trade statistics

Tavola 5

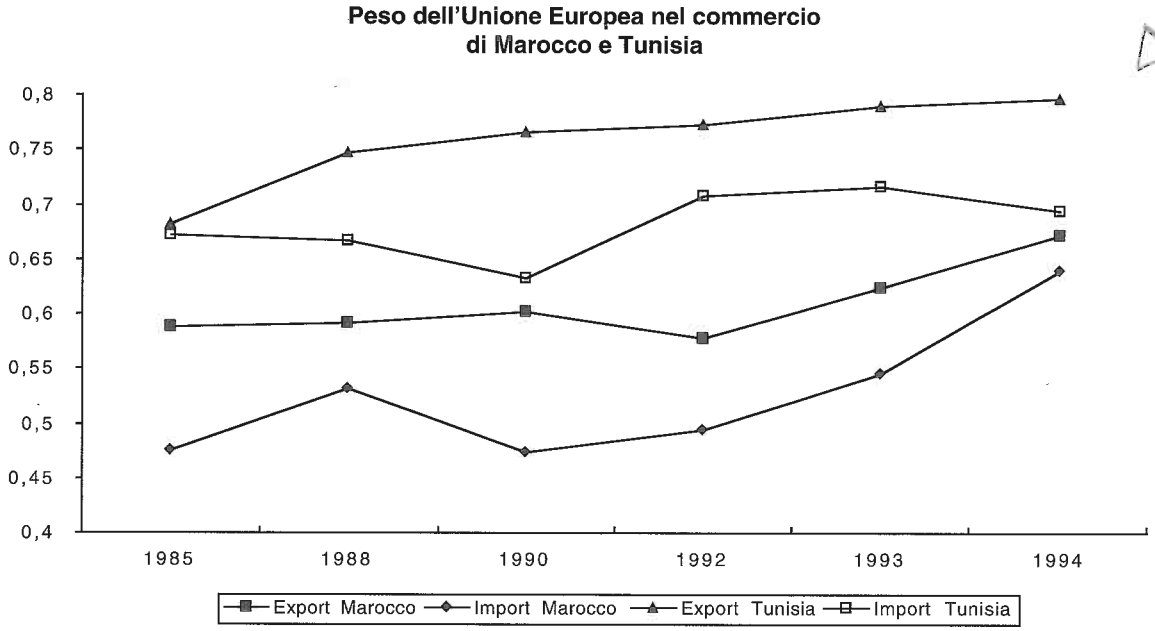

Peso dell'Unione Europea nel commercio
di Marocco e Tunisia
0,8
0,75
0,7
0,65
0,6
0,55
0,5
0,45
0,4
1985
1988
1990
1992
1993
1994
Export Marocco
Import Marocco
Export Tunisia
Import Tunisia

Grafico 1

GLI EFFETTI DELLA LIBERALIZZAZIONE COMMERCIALE SUI PAESI PERIFERICI DELL'UNIONE EUROPEA

di Pier Carlo Padoan

1. Introduzione

*Come è noto l'Unione Europea, come altri accordi regionali, utilizza e ha utilizzato una articolata struttura di misure di protezione, diretta e indiretta, del commercio internazionale (si veda il capitolo 3 di questo Rapporto). Nei prossimi anni l'Unione Europea completerà importanti misure di liberalizzazione commerciale, sia per ottemperare alle decisioni prese a seguito della conclusione dell'Uruguay Round, sia a seguito di accordi di carattere regionale, come gli "*Europe Agreements*", che interessano i Paesi dell'Europa Centro Orientale (PECO), e come gli accordi che potranno essere presi in favore dei paesi dell'Area del Mediterraneo e del Medio Oriente. L'eliminazione, sia pur graduale, di tali barriere, non potrà non generare importanti pressioni di aggiustamento in diversi settori produttivi e in diversi paesi della UE. Tale spinta si aggiungerà a quella già attivata dal completamento del Mercato Interno Europeo.*

In quanto segue esamineremo le conseguenze del processo di liberalizzazione commerciale sui quattro paesi periferici dell'UE: Grecia, Irlanda, Portogallo e Spagna da due punti di vista, quello settoriale e quello nazionale. In particolare considereremo gli effetti della liberalizzazione sui cosidetti settori sensibili dal punto di vista della liberalizzazione commerciale, cioè i settori nei quali le misure di liberalizzazione sono più intense: tessile e abbigliamento, acciaio, automobili, elettronica.

Sono due le ragioni principali per cui una valutazione settoriale è opportuna. In primo luogo negli anni recenti tutti questi settori hanno attraversato importanti processi di ristrutturazione e le conseguenze delle politiche di liberalizzazione dovrebbero essere valutate in questa prospettiva. In secondo luogo un elemento cruciale per valutare gli effetti di politiche di apertura commerciale, soprattutto per le economie periferiche, sono le conseguenze in termini di internazionalizzazione dell'attività produttiva che tali politiche producono.

La letteratura sulle relazioni tra politiche commerciali e investimenti diretti (IDE) è ampia e variegata. Vi si riconosce un ruolo importante da parte degli IDE dal punto di vista occupazionale e come veicoli di diffusione di tecnologia e, più in generale, come fattori di mutamento dell'economia del paese ricevente. Un punto acquisito è che la protezione commerciale così come l'approfondimento di accordi commerciali regionali (Baldwin et al 1995) favoriscono la localizzazione degli IDE. Altra questione è in quale parte -centro o periferia- di un accordo commerciale gli IDE preferiscano localizzarsi.

Al di là di questi aspetti generali le scelte di internazionalizzazione e di localizzazione varieranno notevolmente anche in base a logiche settoriali (Panorama of EU Industry 1995/96) ed è dunque sotto questo aspetto che vanno valutate.

La tavola 1 riporta le quote di occupazione settoriale in alcuni settori rispetto al totale dell'occupazione manifatturiera nelle regioni europee (NUTSII). L'importanza dei settori sensibili si può considerare osservando la quota settoriale rispetto alla media EU. Il settore tessile abbigliamento (TA) è importante in molti paesi membri, ma sopratutto nei quattro paesi periferici. Le venti regioni con la più alta quota di occupazione nel TA si trovano nei seguenti stati membri: Italia (6), Grecia (5), Belgio (2), Portogallo (2) Spagna (2), Regno Unito (2), e Germania (1). L'occupazione nel settore elettrico ed elettronico (EE) è di qualche rilevanza solo in Irlanda, ma è importante in molte regioni dei paesi più ricchi. Il settore dei veicoli da trasporto (T) è importante solo in alcune regioni della Spagna cosí come il settore dei prodotti metallici (M) che include l'acciaio. In conclusione, l'occupazione nei settori sensibili è presente in regioni appartenenti sia a paesi periferici che a quelli centrali della UE. Consideriamo ora i singoli settori in maggior dettaglio.

2. Una valutazione per settori

2.1 Tessile e abbigliamento

Il settore TA è stato interessato da un intenso processo di ristrutturazione negli anni recenti. L'occupazione settoriale è diminuita in tutti gli stati membri (CEC 1995) anche se il comparto del tessile, a maggiore intensità di capitale di quello dell'abbigliamento, ha mostrato un comportamento più soddisfacente.

Le conseguenze delle politiche di liberalizzazione sull'industria TA nei paesi periferici si possono in parte dedurre dal caso portoghese (Corado, Benaceck, Caban 1995). In Portogallo l'industria TA ha reagito all'ingresso nella UE accrescendo la produttività grazie a una forte caduta dell'occupazione e a rilevanti investimenti. Secondo un'altra indagine (CEC 1995) la intensa ondata di ristrutturazioni è stata la conseguenza di un forte incremento delle importazioni e di una caduta della domanda per prodotti nazionali. Ambedue questi studi suggeriscono che la liberalizzazione produce conseguenze significative sul comportamento del settore.

Ulteriori informazioni si possono ottenere considerando i processi di internazionalizzazione. Nel settore TA le forme tradizionali di internazionalizzazione come gli IDE sono assai meno rilevanti che in altri settori (cfr. tavola 2) mentre ha assunto un notevole sviluppo la rilocalizzazione legata al traffico di perfezionamento passivo (TPP)[1] che ha comportato una certa rilocalizzazione soprattutto verso i paesi dell'Europa Centro Orientale. Nella misura in cui la ulteriore liberalizzazione, o l'aspettativa della stessa, promuoverà ulteriori forme di rilocalizzazione ne potrebbero derivare effetti negativi sull'occupazione nei quattro paesi periferici della UE.

Per concludere, mentre il processo di ristrutturazione nel settore TA continuerà per il resto del decennio, l'eliminazione dell'accordo MultiFibre dovrebbe aggiungere una pressione molto limitata alle prospettive occupazionali. Secondo uno studio sopra citato (CEC 1995) nei prossimi 13 anni le perdite di occupazione nel settore tessile dovrebbero variare tra 365.000 e 520.000 unità e tra 235.000 e 340.000 nel settore abbigliamento. Va però tenuto conto che questo processo colpirà più che proporzionalmente i paesi periferici che, come abbiamo visto, sono quelli che presentano la maggiore quota relativa di occupazione nel settore.

2.2 Acciaio

La UE è il maggiore produttore ed esportatore mondiale di acciaio. Nel recente passato però il settore ha attraversato un intenso processo di ristrutturazione dovendo liberarsi di un notevole eccesso di capacità produttiva. Questi sviluppi spiegano anche la sostanziale limitatezza degli IDE nel settore. Tra il 1980 e il 1990 l'occupazione nel settore è calata in tutti i principali paesi della UE (oltre il 13 per cento in Germania, il 29 per cento in Francia, il 30 per cento in Italia, il 40 per cento in Spagna, il 50 per cento nel Regno Unito, vedi CER 1995). Il declino nel consumo nazionale è stato accentuato dalla sostituzione con altri materiali come conseguenza di intensi processi di innovazione tecnologica.

Anche in questo caso la liberalizzazione commerciale potrà accentuare le spinte alla ristrutturazione, ma dovrebbero essere diverse le conseguenze sui paesi periferici. La tavola 1 mostra che le maggiori quote di occupazione nel settore non si trovano infatti in questi paesi, con l'eccezione di alcune regioni della Spagna.

*Le conseguenze della liberalizzazione commerciale -sopratutto nei confronti dei PECO- si comprendono meglio distinguendo tra prodotti di alta qualità e bassa qualità (Winters 1995). I PECO sono specializzati nei secondi e con gli «*Europe Agreements*» le loro esportazioni hanno libero accesso ai mercati UE mentre non è vero il contrario. Questo colpirà non tanto i quattro paesi principali, specializzati nei prodotti di alta qualità, quanto la Spagna, specializzata in prodotti di bassa qualità. Come mostrano alcuni esercizi di simulazione (Winters 1995) la libe-*

[1] Su questi aspetti vedi Forti 1995.

ralizzazione favorirà i paesi più ricchi della UE, che accresceranno la loro specializzazione nei prodotti di alta qualità ma danneggerà la produzione spagnola a favore di quella dei paesi PECO.

2.3 Autoveicoli

Come nel caso dell'industria dell'acciaio l'industria automobilistica è concentrata nei quattro paesi principali e in alcune regioni della Spagna. La struttura dell'industria è oligopolistica e la concorrenza tramite fusioni e aquisizioni rappresenta una pratica usuale (Smith e Venables 1990). L'attività multinazionale sia di imprese UE che extra-UE è rilevante.

Il processo di ristrutturazione nel corso del decennio passato ha condotto a conseguenze diverse nei vari paesi. Tra il 1980 e il 1990 l'occupazione è caduta in Francia (-26 per cento), Italia (-37 per cento), Regno Unito (-35 per cento) mentre è cresciuta in Germania (+18 per cento) e in Spagna (+16 per cento)[2].

La protezione dell'industria è stata praticata tramite le restrizioni volontarie alle esportazioni (VER) e la definizione di quote[3]*. Queste misure di protezione commerciale influenzano anche le scelte di localizzazione delle imprese, che sembrano privilegiare i paesi centrali, ma anche in qualche misura quelli periferici. Dati sui flussi di IDE (cfr. tavole 6 e 8) mostrano che in questo settore gli IDE in Spagna e in parte in Portogallo sono stati significativi.*

Un altro tipo di politiche commerciali di notevole importanza per il settore sono le misure di fissazione delle «regole di provenienza» e del «contenuto locale» della produzione estera i cui effetti sono difficili da quantificare. Da questo punto di vista può essere di qualche aiuto l'esperienza del Regno Unito che mostra che dopo alcuni anni di aggiustamento le imprese giapponesi nel settore hanno raggiunto circa l'80 per cento di contenuto locale della produzione. (Smith e Venables 1990). Ciò suggerisce che politiche volte ad accrescere l'attrazione di localizzazioni di IDE favoriscono la produzione e l'occupazione locale. Studi più recenti del caso spagnolo (Outes Ruso 1995, Martin 1995) sembrano confermarlo.

2.4 Elettronica

L'industria elettronica europea ha mantenuto un ritardo nei confronti dell'industria americana e giapponese per gli ultimi quindici anni, sia in termini di produzione che di esportazioni (Vickery 1992, Guerrieri 1995). In questo periodo comunque le imprese europee hanno attraversato un intenso processo di ristrutturazione Tra il 1980 e il 1990 l'occupazione nel settore dei computers *è cresciuta in tutti i principali paesi europei e Italia e Spagna hanno mostrato gli incrementi maggiori (47 e 40 per cento rispettivamente v. CER 1995). Le (poche) imprese europee hanno accresciuto l'attività di internazionalizzazione, sopratutto tramite accordi e* joint ventures *con imprese extra-europee che hanno a loro volta accresciuto la loro presenza in Europa.*

Questa presenza è particolarmente rilevante, tra i paesi periferici, in Irlanda anche se più recentemente si sono verificati flussi di IDE del settore verso Spagna (ma solo nella regione di Madrid) e Portogallo (cfr. tav. 6 e 8). Ciò si spiega anche con il fatto che, malgrado il settore sia classificato ad alta intensità di ricerca e capitale umano, alcune delle parti del processo di produzione sono a relativamente alta intensità di lavoro e si prestano a rilocalizzazioni in periferia.

La questione centrale dal punto di vista delle politiche commerciali riguarda la cosiddetta regola di provenienza (particolarmente rilevante nel caso dei semiconduttori, Flamm 1990). Dal 1989 la UE ha richiesto che in base a questa regola i semiconduttori siano effettivamente fabbricati e non semplicemente montati nella UE. Questa richiesta danneggia sopratutto i produttori giapponesi e interessa tre dei quattro paesi periferici della UE. Nel 1990 l'Irlanda pre-

[2] Vedi CER 1995.
[2] Per una valutazione quantitativa degli effetti della rimozione di queste misure vedi Turrini 1995.

sentava quattro stabilimenti nel settore, due giapponesi e due USA, la Spagna e il Portogallo uno ciascuno (Flamm 1990).

Un uso eccessivo della regola di provenienza potrebbe nel prossimo futuro riorientare le localizzazioni in altri paesi periferici che presentano dotazioni fattoriali locali adeguate, come i PECO.

3. Una valutazione per paesi

3.1 La UE nel suo complesso

In questo paragrafo consideriamo la posizione dei quattro paesi periferici dal punto di vista della specializzaione commerciale e della attività di investimento internazionale.

Le tavole che seguono riportano la struttura dei vantaggi comparati rivelati. I vantaggi comparati rivelati (VCR) sono stati calcolati in base a una classificazione settoriale recentemente proposta da Neven (1994) che identifica, in base a una procedura di cluster, *cinque gruppi di settori industriali (a tre e a quattro cifre NACE) in base alla intensità fattoriale e considera tre fattori produttivi, lavoro, capitale umano e capitale fisico. I cinque gruppi (con esempi di settori industriali appartenenti a ciascun gruppo), sono i seguenti:*

Gruppo 1. Industrie ad alta tecnologia e alta intensità di capitale umano (es. chimica, macchine per ufficio, elettronica, areospazio)

Gruppo 2. Industrie ad alta intensità di capitale umano e moderata intensità di capitale fisico (es. meccanica, beni strumentali)

Gruppo 3. Industrie ad alta intensità di lavoro (es. costruzioni, abbigliamento, cuoio, legno)

Gruppo 4. Industrie ad alta intensità di lavoro e capitale fisico (es. siderurgia, vetro, autoveicoli, tessile)

Gruppo 5. Industrie ad alta intensità di capitale umano e fisico (es. minerali non metalliferi, alimentari)

L'indicatore utilizzato è il seguente:

$$x/X - m/M$$

dove x= *esportazioni settoriali del paese considerato,* X= *esportazioni totali,* m= *importazioni settoriali,* M= *importazioni totali. Un valore positivo (negativo) indica un vantaggio (svantaggio) comparato nel settore o gruppo di settori considerato.*

Gli indicatori sono stati calcolati per l'Europa a dodici (EU 12) nel suo complesso e per ciascun paese membro nei confronti sia del resto del mondo (commercio extra-EU) che nei confronti di diversi raggruppamenti regionali. Di particolare rilevanza in questa sede sono gli indicatori calcolati nei confronti dei PECO, dei paesi del Mediterraneo, dei quattro NIC's asiatici, di Giappone e Stati Uniti. I primi due gruppi di paesi sono quelli interessati dai principali processi di liberalizzazione a carattere regionale (oltre che globale), i restanti tre gruppi sono quelli nei confronti dei quali la UE mostra la maggiore debolezza competitiva e che pure saranno interessati da politiche di liberalizzazione a seguito dell'applicazione degli accordi dell'Uruguay Round.

Per quanto riguarda la struttura settoriale degli IDE e il loro legame con l'evoluzione della specializzazione commerciale la ricerca teorica è ancora agli inizi[4]*. Dal punto di vista dei paesi periferici è importante capire se gli IDE in entrata possono rappresentare un veicolo di rafforzamento dei VCR oppure un veicolo di modificazione della specializzazione commerciale e produttiva tenendo conto del fatto che i processi di liberalizzazione producono importanti effetti sui processi di internazionalizzazione. L'evidenza discussa in seguito può fornire qualche prima indicazione in proposito.*

Prima di procedere alla analisi per paesi è utile considerare la struttura dei VCR della UE nel suo complesso (cfr. tav. 3) Questa presenta vantaggi nei confronti del resto del mondo in tutti i gruppi di settori con l'eccezione del gruppo 1, beni ad alta tecnologia e ad alta intensità

[4] Vedi Guerrieri e Manzocchi 1995 per una prima analisi del tema.

di capitale umano e del gruppo 3 che comprende beni tradizionali ad alta intensità di lavoro. Questo quadro si può ulteriormente precisare considerando i vantaggi/svantaggi comparati nei confronti di particolari gruppi di paesi. Considerando la suddivisione per partners *commerciali infatti, punti di forza e di debolezza emergono con maggiore chiarezza. Gli svantaggi comparati nel gruppo 3 sono consistenti nei confronti dei paesi Mediterranei e dei PECO. Nei confronti di questi ultimi, poi, la UE presenta svantaggi anche nel gruppo 5, che comprende i minerali non metalliferi e i prodotti dell'industria alimentare. Decisamente diversa la situazione nei confronti dei NIC's asiatici che presentano vantaggi comparati nei confronti dell'Europa nei settori del gruppo 1 (alta tecnologia) oltre che nei settori del gruppo 3. Svantaggi della UE nei prodotti ad alta tecnologia sono presenti nel commercio con gli Stati Uniti e del Giappone e con quest'ultimo anche nei prodotti del gruppo 2 (beni strumentali).*

3.2 Spagna

Dalla tavola 1 risulta che la distribuzione per settori dell'occupazione in Spagna è più concentrata in settori sensibili, quali i mezzi di trasporto, il tessile abbigliamento, i prodotti metallici rispetto alla media EU. La struttura dei VCR (tavola 5) presenta una specializzazione commerciale simile a quella della UE nel suo complesso. Se si guarda al commercio nei confronti del resto del mondo questo paese mostra una chiara specializzazione nei prodotti del gruppo 3 (tradizionali) dove presenta vantaggi nei confronti di tutti i gruppi di paesi partner *commerciali, inclusi i NIC's asiatici ma con l'eccezione importante dei PECO. Gli svantaggi comparati, oltre che per i prodotti del gruppo 1 -per i quali si nota uno svantaggio nei confronti dei PECO- sono presenti, nei confronti di USA, Giappone e NIC's asiatici, anche nei prodotti del gruppo 2 (meccanica e beni strumentali).*

Questi due dati suggeriscono che la liberalizzazione in favore dei PECO potrebbe danneggiare settori ad alta intensità di lavoro (come il tessile abbigliamento) e ad alta intensità di capitale (che comprende la siderurgia) come richiamato in precedenza. Indicano anche che i produttori spagnoli potrebbero sfruttare i propri vantaggi comparati verso altri mercati regionali.

La tavola 6 mostra i rapporti tra IDE in entrata e importazioni per la Spagna, che sono più che doppi della media UE (cfr. tav. 4). La distribuzione settoriale indica che i settori maggiormente interessati, quali l'industria alimentare e il settore automobilistico, sono anche settori con VCR positivi (gruppi 4 e 5). Sono importanti anche gli IDE nel settore chimico (compreso nel gruppo 1) dove però non ci sono VCR positivi e dove l'afflusso di IDE riflette i rilevanti processi di acquisizioni e fusioni che si sono verificati in Europa alla fine del decennio trascorso. In definitiva sembra che la Spagna abbia beneficiato almeno in parte dall'afflusso di IDE, generato sia dalla prospettiva di ingresso del paese nella Comunità Europea che da opportune politiche di attrazione (V Baldwin et al 1995).

3. 3 Portogallo

La struttura dei VCR del Portogallo (cfr. tav. 6) è solo in parte simile a quella della Spagna. Il commercio extra-UE mostra vantaggi nei settori ad alta intensità di lavoro, ad alta intensità di lavoro e capitale, nelle industrie alimentari. Questo vale anche per il commercio con i PECO mentre nei confronti dei paesi Mediterranei e degli ACP ci sono vantaggi in tutti i settori. Da ciò si deduce che la liberalizzazione nei confronti dei PECO non dovrebbe porre problemi al Portogallo.

La struttura e l'evoluzione degli IDE (cfr. tav. 8) indicano come importanti il settore chimico e in misura molto minore quello elettronico a sostegno dell'ipotesi della possibilità di decentramento di parti di attività in questo settore. Al contrario della Spagna, infine, non si notano IDE rilevanti nel settore degli autoveicoli.

Il Portogallo mostra punti di forza e di debolezza diversi da quelli della Spagna. I primi sono concentrati nei settori ad alta intensità di lavoro e questo indica che il paese potrebbe meglio degli altri parters *Europei periferici resistere alle pressioni della liberalizzazione nel*

settore tessile e abbigliamento. I principali punti di debolezza vanno identificati nella scarsa diversificazione dell'industria manifatturiera e nella scarsa capacità di attrazione di IDE.

3.4 Grecia

La distribuzione settoriale dell'industria in Grecia (cfr. tav. 1) mette in evidenza il peso dell'industria alimentare, presente in tutte le regioni, e del settore tessile e abbigliamento. Il resto dei settori manifatturieri è chiaramente sottodimensionato rispetto alla media UE.

Tale struttura rispecchia anche quella dei VCR (tavola 9) che sono presenti nei settori ad alta intensità di lavoro, di lavoro e capitale e nel settore alimentare. Vantaggi nei gruppi 2 e 5 sono presenti nei confronti dei PECO e dei paesi Mediterranei ma nel settore ad alta intensità di lavoro ci sono svantaggi nei confronti dei NIC's asiatici. Questi dati suggeriscono (vedi anche Dimelis Gatsios 1994) che il paese potrà trarre benefici dalla integrazione con i PECO e con i paesi Mediterranei.

Una immagine meno rassicurante emerge dalla situazione degli IDE (v. tav. 10). Il livello di internazionalizzazione dell'economia è ben al di sotto della media della UE (v. tav. 4). La indisponibilità di dati settoriali non permette ulteriori approfondimenti ma, data anche la struttura dei VCR, non sembra che il paese offra sostanziali opportunità di attrazione di IDE.

I vantaggi del processo di liberalizzazione in corso per la Grecia, in definitiva, sembrano legati sopratutto alla possibilità di sfruttare la localizzazione geografica.

3.5 Irlanda

L'Irlanda presenta caratteristiche del tutto particolari in questo gruppo di paesi. La quota di occupazione manifatturiera è leggermente inferiore alla media UE (cfr. tav. 1) ma è concentrata nel settore delle apparecchiature elettriche ed elettroniche e nelle industrie alimentari. Ciò si riflette nella struttura dei VCR (cfr. tav. 11) che è chiaramente diversa da quella degli altri tre paesi, in quanto mostra vantaggi nei settori ad alta tecnologia. Questi si confermano anche con i partners *commerciali specifici con l'eccezione dei NIC's asiatici. Il commercio con i PECO mostra vantaggi anche nei settori ad alta intensità di capitale umano.*

Tutto ciò suggerisce che il processo di liberalizzazione dovrebbe favorire l'economia irlandese offrendo nuove opportunità di sbocco commerciale. L'elemento cruciale nello spiegare la peculiarità del modello irlandese si trova, come discusso sopra, nel ruolo degli IDE, in particolare nel settore elettronico. Il flusso di IDE (che non è possibile considerare però dal punto di vista settoriale) è notevolmente superiore alla media UE (cfr. tav. 12). Ciò significa anche che il rafforzamento del modello nazionale richiede che la presenza del capitale estero non diminuisca. Possibilità che non si può escludere proprio in conseguenza del processo di liberalizzazione.

4. Conclusioni

I settori sensibili che abbiamo considerato nel paragrafo 2 hanno tutti attraversato un intenso processo di ristrutturazione nel passato recente, anche sotto la spinta della maggiore concorrenza internazionale. Da questo punto di vista il processo di liberalizzazione costituisce una pressione ulteriore verso la ristrutturazione. I modi di questa ristrutturazione variano grandemente tra i settori che si differenziano per struttura e dimensione media delle imprese, forme di concorrenza, forme di internazionalizzazione. Inoltre, la distribuzione dell'occupazione in questi settori è assai variegata nei quattro paesi periferici della UE che abbiamo considerato.

L'interazione tra liberalizzazione intrapresa al seguito dell'Uruguay Round, estensione dei trattamenti preferenziali ai PECO e ai paesi Mediterranei e crescita della mobilità internazionale dei capitali (sotto diverse forme) dovrebbe condurre a una accentuazione della specializzazione commerciale nei paesi periferici. In due dei quattro paesi considerati i settori più importanti, il tessile abbigliamento in Portogallo e l'elettronica in Irlanda, dovrebbero rimane-

re competitivi anche a liberalizzazione completata nella misura in cui potranno sfruttare nuove opportunità di mercato. L'evoluzione dell'economia greca sembra particolarmente legata alla posibilità di sfruttare la posizione geografica che si trova nell'intersezione di due aree di nuova liberalizzazione (PECO e Mediterraneo). La situazione della Spagna è paradossalmente più delicata. Questa economia presenta una struttura diversificata che si è modificata anche grazie a un notevole afflusso di capitale estero ma rimangono dubbi sulla solidità del nuovo modello di specializzazione spagnolo e sulla sua capacità di sostenere l'impatto della liberalizzazione tanto nella performance *commerciale che nella capacità di attrarre capitale estero.*

Riferimenti bibliografici

Baldwin R., R. Forslid, J. Haland 1995, *Investment Creation and Investment Diversion: Simulation Analysis of the Single Market Programme*, CEPR w.p. 1308.

CEC 1994, *The Economic Interpenetration between the European Union and Eastern Europe*, European Economy n. 54.

CEC 1995, *The Impact of International Developments on the Community's Textile and Clothing Sector*, Communication from the Commission COM (95) 447.

CEPII 1995, *The Development of Intra Versus Inter Industry Trade Flows inside the EU due to the Internal Market Programme*, Report for the EC Commission.

Centro Europa Ricerche (CER) 1995, *Europa. Convergenze e Divergenze*, Rapporto n. 5.

Corado C., V.Benaceck., W. Caban, 1995, *Adjustment and Performance of the Textile and Clothing Industry in the Czech Republic, Poland and Portugal*, CEPR w.p. n 1260.

Dimelis S., Gatsios K. 1994, *Trade with Central and Eastern Europe: the Case of Greece*, CEPR w.p. 1005.

Eurostat 1995, *Panorama of EU Industry 1995/96.*

Flamm G. 1990, Semiconductors in G. Hufbauer (ed.) *Europe 1992*, Washington The Brookings Institution.

Forti A. 1995, *Il Traffico di Perfezionamento Passivo nelle Nuove Strategie delle Imprese Italiane del Tessile-abbigliamento*, in Istituto Per Il Commercio Estero *Rapporto Annuale*, Roma 1995.

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.

Guerrieri P., S. Manzocchi 1995, *Patterns of Trade and Foreign Direct Investment in European Manufacturing: Convergence or Polarization?* paper presented at the 21st EIBA Annual Conference, Urbino december 10-12.

Martin C. 1995, Spain in the EU: Adjustment in Trade and Direct Investment and Their Implication for Real Convergence, in CEPII, 1995.

Neven D. 1994, *Trade Liberalization with Eastern Europe. How Sensitive?* CEPR w.p. n 1000.

Outes Rouso X. et al. 1995, *Foreign Direct Investment in Spain*, mimeo University of Vigo.

Smith A., A. Venables 1990, Automobiles, in G. Hufbauer (ed.) *Europe 1992*, Washington The Brookings Institution.

Turrini A. La Graduale Liberalizzazione delle Importazioni di Automobili dal Giappone. Alcune Simulazioni di Politica Commerciale in Istituto Per Il Commercio Estero *Rapporto Annuale*, Roma 1995.

Vickery G. 1992, The European Experience in Advanced Electronics, *STI Review*, april.

Winters L.A. 1994, *The Liberalization of European Steel Trade*, CEPR w.p. 1002.

OCCUPAZIONE IN ALCUNI SETTORI MANIFATTURIERI

Settori	Estrattivo	Chimico	Metalli di base	Trasporti	Elet Elettr.	Alimentare	Tessile Abb.	Altri
EU12	6,11	17,36	9,49	11,17	17,29	11,06	16,03	
GERMANIA								
STUTTGART	2,12	28,47	23,85	23,57	3,63	4,18	12,3	4,05
KARLSRUHE	3,48	7,89	26,53	11,47	23,91	4,02	2,64	20,06
OBERBAYERN	3,87	8,98	16,45	23,62	24,86	6,25	4,22	11,75
MITTELFRANKEN	3,54	3,97	22,35	4,82	39,79	4,62	4,02	16,89
BREMEN		9,07	1,31	12,89	37,21	14,33	17,85	3,28
DARMSTADT	2,65	22,44	20,5	14,33	18,37	5,55	2,14	14,03
BRAUNSCHWEIG	9,04	3,41	13,09	41,44	13,63	4,85	2,29	12,24
HAMBURG	5,21	11,72	18,24	21,38	17,42	12,16	0,72	13,14
FREIBURG	5,95	7,47	31,29	2,7	24,28	4,62	8,25	15,45
TUEBINGEN	3,61	3,11	33,55	11,94	16,9	3,69	13,69	13,51
NIEDERBAYERN	8,18	1,17	19,2	20,82	19,86	6,9	8,79	15,09
OBERPFALZ	20,38	2,16	20,64	8,15	22,41	4,63	7,89	13,74
OBERFRANKEN	15,88	1,05	13,92	6,67	12,56	5,06	20,18	24,68
UNTERFRANKEN	5,61	1,07	35,97	14,11	14,04	5,01	9,46	14,73
SCHWABEN	4,88	4,45	29,92	8,26	16,8	9,29	9,94	16,45
GIESSEN	9,77	4,94	35,22	2,45	20,18	6,75	4,68	16,02
KASSEL	7,28	2,53	18,78	26,35	11,9	4,69	8,3	20,16
DETMOLD	3,76	2,55	25,45	4,52	14,89	8,94	7,82	32,07
ARNSBERG	18,24	2,43	40,37	6,77	16,55	4,28	2,36	8,99
KOBLENZ	17,31	0	29,69	8,15	8,58	5,5	4,61	26,15
BERLIN	3,18	8,35	17,17	5,72	36,66	13,89	3,98	11,06
HANNOVER	9,19	5,5	20,31	13,98	18,34	9,07	3,66	19,94
LUENEBURG	5,17	9,34	22,81	2,12	8,8	25,33	4,97	21,46
WESER-EMS	8,37	2,33	17,57	20,81	7	16,65	8,81	18,47
SCHLESWIG-HOL	7,25	27,74	8,57	18,21	13,91	2,22	17,62	
DUESSELDORF	16,47	11,5	35,34	5,91	10,61	5,66	5,47	9,03
KOELN	6,21	20,59	22,55	13,6	10,62	6,25	3,76	16,43
MUENSTER	6,78	13,53	28,65	3,24	7,66	9,28	15,23	15,63
RHEINHES.-PFALZ	5,84	31,38	20,93	13,76	6,02	3,91	7,15	11,01
SAARLAND	22,34	1,21	31,21	16,57	9,4	6,93	2,1	10,23
TRIER	9,68	0	28,97	5,36	7,88	19,15	6,72	22,23
FRANCIA								
FRANCHE-COMTE	3,77	3,13	22,94	32,85	14,56	4,58	3,32	14,86
ILE DE FRANCE	4,74	13,47	13,52	17,62	24,85	5,39	4,35	16,07
HAUTE-NORMANDIE	5,81	13,69	18,63	18,16	15,87	6,7	5,71	15,42
PROV-ALP-CD'AZ	14	16,34	12,88	11,71	14,86	13,69	3,44	13,08
PICARDIE	10,28	9,88	24,46	8,32	6,4	12,63	9,12	18,92
CENTRE	5,38	8,16	24,07	10,91	14,63	7,03	7,91	21,9
BASSE-NORMANDIE	6	3,08	16,03	17,68	18,27	18,06	6,91	13,96
BOURGOGNE	12,37	7,47	21,51	8,08	14,15	8,83	7,34	20,26
ALSACE	7,12	5,39	20,74	14,93	13,58	10,13	11,56	16,55
PAYS LA LOIR	2,07	18,14	13,01	12,62	15,05	15,53	19,39	
BRETAGNE	5,24	4,12	10,84	11,98	12,98	33,8	5,8	15,25
POITOU-CHAR	3,57	13,74	15,51	12,43	14,92	10,25	22,46	
AQUITAINE	5,46	9,66	13,55	16,11	10,16	14,53	9,21	21,31
MIDI-PYRENEES	8,93	6,58	11,78	19,36	15,83	10,41	14,37	12,73
LIMOUSIN	10,8	1,38	17,35	7,13	16,89	10,15	12,83	23,47
RHONE-ALPES	5,94	8,21	27,05	7,92	15,42	6,84	11,55	17,07
AUVERGNE	8,69	6,17	17,55	4,57	7,31	9,46	7,14	39,11
CHAMPAGNE-ARD	2,48	28,89	7,28	5,62	14,08	15,01	17,71	
LORRAINE	17,6	4,01	19,49	12,1	8,3	9,37	11,25	17,88
CORSE	19,8	0	11,1	0	21,44	25,14	0	22,52
NORD-PAS-DE-CAL	15,49	4,87	16,95	11,92	5,99	10,61	19,92	14,25
LANGUEDOC-ROUSS	15,43	7,9	12,24	1,59	16,86	16,81	14,71	14,46
ITALIA								
PIEMONTE	2,54	20,5	25,92	13,59	5,73	13,14	13,6	
LIGURIA	16,71	4,83	20,29	18,55	24,46	5,14	1,36	8,64
LAZIO	8,47	14,25	8,93	13,09	22,17	9,22	4,65	19,23

LOMBARDIA	7,4	10,57	22,14	6,28	16,46	5,78	16,77	14,6
VENETO	8,29	4,42	22,35	4,33	10,88	6,62	25,94	17,17
EMILIA-ROMAGNA	13,97	4,66	30,7	5,88	9,22	13,21	10,51	11,83
MARCHE	3,9	2,14	13,5	5,42	9,52	6,45	37,16	21,92
VALLE D'AOSTA	7,87	0	16,21	0	43,2	22,91	2,08	7,73
TRENTINO-AA	16,5	2,86	23,09	4,58	7,98	13,54	7,7	23,75
FRIULI-VEN GIU	9,78	2,2	24,64	8,15	14,81	7,13	7,14	26,14
TOSCANA	15,63	7,26	12,27	8,88	6,24	5,29	30,26	14,17
UMBRIA	23,02	4,77	16,12	2,87	6,31	12,34	22,76	11,81
ABRUZZO	13,14	4,09	8,82	10,53	14,89	7,63	29,04	11,86
PUGLIA	23,66	4,59	17,78	10,19	3,92	9,43	20,73	9,7
MOLISE	10,48	4,69	6,1	35,72	4,51	18,46	16,89	3,15
CAMPANIA	8,79	2,82	8,88	24,73	20,02	14,06	12,4	8,31
BASILICATA	16,52	2,89	12,17	8,9	17,67	17,73	9,4	14,73
CALABRIA	17,66	9,34	10,64	11,56	12,02	14,41	15,84	8,52
SICILIA	13,34	16,67	16,83	15,33	15,07	8,21	5,05	9,5
SARDEGNA	26,67	17,91	14,05	2,48	11,66	12,67	5,81	8,76
BELGIO								
BRABANÔ	11,17	14,8	17,07	14,16	14,79	3,55	17,96	
ANTWERPEN	10,59	20,76	13,55	14,49	10,17	11,82	3,11	15,51
WEST-VLAANDEREN	10,78	2,85	20,36	2,67	7,49	10,01	28,61	17,23
OOST-VLAANDEREN	11,76	5,03	8,37	7,81	6,1	12,65	30,86	17,43
LIMBURG (B)	12,76	8,08	11,98	26,63	10,95	6,38	8,4	14,83
LUXEMBOURG (B)	15,68	0	24,35	0	0	18,57	16,45	24,95
HAINAUT	29,01	11,19	21,37	4,84	8,05	5,05	12,31	8,17
LIEGE	26,96	3,82	25,94	3,99	7,21	15,15	4	12,93
NAMUR	39,25	16,93	15,05	1,04	5,84	14	3,24	4,63
OLANDA								
GRONINGEN	9,46	10,05	15,69	5,74	12,16	20,44	0	23,51
ZUID-HOLLAND	5,02	15,6	18,23	10,32	12,1	19,33	0,88	15,7
ZEELAND	2,4	35,65	23,49	0	14,11	14,85	0	6,16
FRIESLAND	3,67	1,92	27,82	8,75	0	32,61	4,23	17,35
DRENTHE	2,81	0	25,6	11,22	23,43	16,21	0	17,6
OVERIJSSEL	2,83	7,04	22,71	4,79	14,77	12,77	9,72	23,43
GELDERLAND	6,08	7,62	22,02	3,26	9,87	19,35	4,19	25,3
FLEVOLAND	4,57	0	21,17	5,77	3,58	28,9	0	29,98
UTRECHT	3,72	10,73	24,9	2,12	14,31	14,77	4,28	21,46
NOORD-HOLLAND	1,64	13,56	18,2	0	14,06	15,89	1,14	31,8
NOORD-BRABANT	5,49	9,13	23,67	8,76	0,64	23,62	8,59	18,07
LIMBURG (NL)	15,65	0	32,28	0	14,16	8,99	5,8	20,76
LUXEMBOURG (GD)	46,04	1,67	13,48	1,17	5,33	7,29	4,89	20,12
REGNO UNITO								
SOUTH EAST	3,76	8,25	15,36	11,93	21,85	10,04	3,18	25,64
EAST ANGLIA	3,7	5,64	17,58	5,84	14,51	24,45	4,04	24,25
SOUTH WEST	6,43	3,76	15,73	17,57	15,14	14,35	6,06	20,97
SCOTLAND	5,56	5,23	16,17	8,03	15,69	19,33	13,4	16,6
NORTH	8,29	14,57	16,95	10,94	9,95	12,92	9,97	16,41
YORKS AND HUMB	11,36	7,23	20,4	6,56	5,85	17,48	14,45	16,67
EAST MID	5,55	18,18	9,06	8,88	13,35	22,27	15,8	
WEST MID	2,52	26,99	16,93	12,55	8,62	4,9	14,54	
NORTH WEST	14,66	14,36	13,81	10,83	12,41	13,34	15,99	
WALEÓ	6,1	12,13	11,32	19,22	11,1	6,29	18,18	
NORTHERN IR.	2,27	7	14,4	8,5	20,27	27,67	14,44	
IRLANDA	7,38	8,78	1,53	20,63	24,14	12,35	15,79	
DANMARK	5,97	5,57	25,23	5,1	11,86	19,73	5,51	21,02
SPAGNA								
PAIS VASCO	13,84	3,79	36,08	8,57	9,19	6,79	1,83	19,9
NAVARRA	12,4	1,66	18,98	16,16	7,74	20,31	4,07	18,69
ARAGON	7,31	4,37	22,16	15,92	8,98	13,44	11,03	16,79

MADRIÄ	9,35	16,58	10,68	14,13	12,17	7,52	24,21	
CATALUNA	5,5	11,11	16,4	9,73	8,7	11,8	17,97	18,79
GALICIA	15,25	2,37	11,18	18,18	2,34	22,95	7,79	19,94
CANTABRIA	16,36	8,84	21,9	8,04	7,94	21,33	2,55	13,04
RIOJA	6,55	2,21	17,65	5,56	3,59	24,5	16,71	23,24
CASTILLA-LEON	10,33	4,03	12,38	17,79	1,65	26,24	7,55	20,02
CASTILLA-LA MAN	12,48	5,58	12,15	2,3	3,43	22,92	24,76	16,39
COMUNIDAD VAL	3,22	12,6	6,3	2,06	13,5	20,8	27,15	
BALEARES	9,85	0,8	8,39	1,83	0,72	28,36	19,2	30,86
MURCIA	9,12	4,32	12,53	5,67	0,74	34,5	9,83	23,29
EXTREMADURA	9,78	0,94	13,17	0,55	1,64	44,84	14,89	14,18
ANDALUCIA	12,65	4	10,21	10,36	2,79	34,4	11,04	14,55
CEUTA Y MELILLA	15,08	2,79	3,21	0,14	0	61,03	3,49	14,25
CANARIAS	13,95	1,62	7,53	4,53	0,92	43,3	1,18	26,96
ASTURIAS	45,41	2,76	15,51	6,47	1,8	15,1	2,34	10,6
PORTOGALLO								
LISBOA E V TEJO	11,33	11,74	11,27	10,46	8,44	15,16	13,29	18,31
ALENTEJO	9,69	16,36	2,98	13,01	0	39,54	7,91	10,51
NORTE (P)	3,19	1,78	9,08	2,99	4,58	6,48	57,76	14,13
CENTRO (P)	19,72	2,6	8,79	6,33	3,51	10,32	32,8	15,92
ALGARVE	26,45	0	0	0	0	50,7	0	22,85
GRECIA								
ATTIKI	7,18	12,84	7,2	9,83	5,03	23,93	18,67	15,32
ANAÔ MAKED,THÒ	8,6	0	1,1	0	0	35,1	49,6	5,47
KENTR MAKEDONIA	9,57	2,83	5,45	1,43	1,42	35,94	35,56	7,79
DYTIKI MAKEÄ	0	0	0	0	7,61	58,92	0	
THESSALIA	15,68	2,13	9,49	0	2,55	22,78	40,6	6,76
IPEIROS	9,78	0	14,26	0	0	66,13	9,83	0
IONIA NISIA	38,24	0	0	0	0	61,76	0	0
DYTIKI ELLADA	9,6	0	8,67	0	2,76	41,96	34,69	2,32
STEREA ELLADA	36,66	3,73	5,38	0	8,18	18,07	13,99	14,01
PELOPONNISOS	7,72	0	0	0	9,52	60,62	19,38	2,76
VOREIO AIGAIO	0	0	0	0	0	100	0	0
NOTIO AIGAIO	16,99	0	0	0	0	69,49	13,52	0
KRITI	17,09	0	2,36	0	0	62,75	8,02	9,78

Tavola 1

STOCK DI IDE IN USCITA PER SETTORE 1991-1992 - MEDIA PONDERATA USA, GIAPPONE, GERMANIA, FRANCIA, ITALIA, REGNO UNITO

(Media ponderata)

Tessile abbigliamento	1,52
Chimica	26,76
Elettrici e elettronica	13,44
Macchine utensili	11,09
Autoveicoli	11,03

Tavola 2

Fonte: OECD Direct International Investment Statistic Yearbook (1994)

EU12 VANTAGGI COMPARATI RIVELATI

Partner	Anni	Gruppi di Settori				
		1	2	3	4	5
MONDO	1988	-4,1	31,8	7,1	21,6	6,4
	1993	..	..	..	..	..
EXTRA-EC	1988	-6,6	78,6	16,5	62,9	16,5
	1993	-1,7	85,3	-11,3	48,5	18,2
INTRA-EC	1988	-14,9	-0,3	0,8	0,6	-1,7
	1993	..	..	..	..	..
MEDITERRANEO	1988	106,8	165,5	-76,0	192,3	1,3
	1993	79,9	171,6	-147,9	210,3	4,2
PECO	1988	129,2	187,5	-98,7	-58,3	-13,0
	1993	74,5	125,9	-168,9	0,9	-13,6
A.C.P.	1988	161,9	145,4	75,2	78,3	45,1
	1993	156,6	123,4	100,9	91,4	39,7
USA	1988	-206,9	25,7	50,8	201,5	16,7
	1993	-148,3	34,1	34,4	145,1	11,7
GIAPPONE	1988	-183,9	-74,8	39,4	38,8	40,1
	1993	-102,8	-69,2	47,8	-17,7	42,2
ASEAN	1988	31,4	77,7	-48,0	70,0	20,5
	1993	-114,4	161,2	-93,3	52,4	15,2
NICs	1988	-120,4	112,2	-187,3	145,6	22,9
	1993	-177,5	117,8	-120,2	81,2	29,9

Tavola 3

EU12 IDE/IMPORT

	88		89		90		91		92		93	
	intra-EC	extra-EC	intra-EC	extra-EC	intra-EC	extra-EC	intra-EC	extra-EC	intra-EC	extra-EC	intra-EC	extra-EC
Totale	4,51%	4,68%	5,32%	6,25%	5,06%	7,09%	4,60%	4,24%	4,29%	4,62%	..	4,33%
Costruzioni	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Energia	187,12%	-37,03%	6,93%	14,80%	15,16%	87,97%	38,71%	-10,78%	6,36%	9,98%	..	20,45%
Alimentari	3,10%	7,72%	2,89%	-1,57%	3,06%	-3,09%	3,91%	0,59%	2,16%	4,64%	..	2,25%
Metalli	0,70%	0,24%	0,83%	0,46%	0,68%	0,88%	0,36%	-1,63%	..	..	..	..
Macch uten	0,33%	1,82%	0,14%	1,33%	2,70%	2,27%	0,34%	0,93%	..	..	..	..
Mezzi trasp	0,20%	-4,12%	0,07%	9,72%	1,22%	4,41%	1,13%	8,57%	1,51%	2,19%	..	1,34%
Elettrica	1,98%	3,48%	1,77%	3,20%	0,54%	1,32%	2,78%	-0,95%	1,54%	3,31%	..	0,23%
Chimica	1,43%	4,60%	5,18%	3,10%	0,83%	-7,62%	1,41%	5,16%	1,02%	3,48%	..	1,66%
Altre	1,88%	3,11%	2,72%	6,55%	0,49%	4,57%	0,97%	3,76%	..	..	..	..
Totale indus.	1,44%	2,83%	2,02%	3,32%	1,27%	0,78%	1,79%	2,10%	1,55%	2,86%	..	1,97%
Serv. comm.	39,54%	113,62%	69,46%	300,59%	103,96%	494,53%	71,70%	338,04%	37,56%	205,56%	..	227,72%

Fonte: EC

Tavola 4

SPAGNA - VANTAGGI COMPARATI RIVELATI

Partner	Anni	Gruppi di Settori				
		1	2	3	4	5
MONDO	1988	-82,3	-53,5	56,2	114,4	21,4
	1993	..	..	..	..	..
EXTRA-EC	1988	-67,7	3,4	102,8	176,8	48,8
	1993	-6,7	18,1	105,3	144,3	39,3
INTRA-EC	1988	-90,4	-93,6	22,2	71,9	3,1
	1993	..	..	..	..	..
MEDITERRANEO	1988	113,0	133,4	40,7	288,8	14,4
	1993	85,0	94,2	49,7	305,5	34,4
PECO	1988	3,8	54,7	63,9	-69,7	-57,4
	1993	-21,0	57,9	-7,0	-88,7	-62,2
A.C.P.	1988	105,2	58,5	259,9	96,6	114,0
	1993	63,9	-0,8	476,1	149,6	72,9
USA	1988	-313,5	-56,2	141,3	236,1	92,5
	1993	-255,7	-52,7	122,3	224,1	54,0
GIAPPONE	1988	-347,7	-149,8	57,6	190,7	33,4
	1993	-98,7	-102,7	98,3	-104,4	50,8
ASEAN	1988	67,5	22,4	112,8	187,2	-34,4
	1993	80,4	110,2	-42,9	99,9	-9,0
NICs	1988	-269,6	-22,9	56,3	322,0	3,9
	1993	-89,9	-70,2	54,7	129,5	11,2

Tavola 5

SPAGNA IDE/IMPORT

	88		89		90		91		92		93	
	intra-EC	extra-EC	intra-EC	extra-EC	intra-EC	extra-EC	intra-EC	extra-EC	intra-EC	extra-EC	intra-EC	extra-EC
Totale	13,90%	8,55%	14,38%	7,79%	18,62%	10,85%	14,11%	7,33%	9,49%	7,05%	..	7,31%
Costruzioni	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Energia	3,52%	1,40%	0,34%	0,00%	36,61%	0,17%	29,49%	3,41%	5,92%	0,17%	..	..
Alimentari	..	..	9,97%	5,87%	6,84%	4,21%	6,86%	3,55%	5,98%	4,37%	..	3,34%
Metalli	..	..	4,17%	2,71%	2,16%	3,31%	..	..	..	..	..	..
Macch uten	..	..	1,01%	1,40%	0,54%	2,33%	0,48%	4,49%	1,30%	2,91%	..	1,67%
Mezzi trasp	..	..	4,25%	2,50%	4,47%	5,69%	2,31%	3,43%	1,29%	2,53%	..	..
Elettrica	..	..	1,99%	2,16%	3,12%	3,86%	..	..	..	..	..	..
Chimica	..	..	6,81%	14,91%	6,74%	9,64%	3,38%	11,49%	6,63%	11,43%	..	8,40%
Altre	..	..	10,90%	13,77%	14,82%	24,36%	3,83%	7,52%	3,79%	6,94%	..	3,47%
Totale indus.	4,22%	5,68%	5,32%	5,96%	5,59%	7,90%	3,38%	5,34%	5,62%	5,14%	..	5,40%
Serv. comm.	85,64%	67,21%	87,78%	126,67%	84,98%	155,82%	135,74%	92,02%	99,55%	145,92%	..	84,71%

Fonte: EC

Tavola 6

PORTOGALLO - VANTAGGI COMPARATI RIVELATI

Partner	Anni	Gruppi di Settori				
		1	2	3	4	5
MONDO	1988	-78,7	-84,0	275,3	-58,8	-0,9
	1993	..	..	..	..	..
EXTRA-EC	1988	-39,5	-22,8	331,7	70,0	12,3
	1993	-59,2	-17,0	293,1	57,4	9,5
INTRA-EC	1988	-98,5	-110,8	257,3	-125,8	-5,0
	1993	..	..	..	..	..
MEDITERRANEO	1988	155,1	84,4	55,6	290,3	33,8
	1993	76,6	91,5	72,8	245,9	2,4
PECO	1988	-193,2	-100,0	-46,3	501,0	1,2
	1993	-26,4	-39,9	98,7	228,7	1,1
A.C.P.	1988	122,5	118,7	134,1	285,4	53,6
	1993	98,3	92,9	281,7	211,9	65,1
USA	1988	-165,0	15,8	257,8	227,8	-113,4
	1993	-163,8	1,5	220,2	291,5	-87,0
GIAPPONE	1988	-141,5	2,7	-10,5	-238,0	155,7
	1993	-87,5	-99,5	93,2	-351,0	61,8
ASEAN	1988	207,6	4,3	132,2	222,9	63,5
	1993	-35,6	47,9	-90,8	-12,9	-14,9
NICs	1988	-112,7	-73,5	6,3	100,6	35,2
	1993	-147,9	27,5	46,7	75,8	3,7

Tavola 7

PORTOGALLO - IDE/IMPORT

	88		89		90		91		92		93	
	intra-EC	extra-EC	intra-EC	extra-EC	intra-EC	extra-EC	intra-EC	extra-EC	intra-EC	extra-EC	intra-EC	extra-EC
Totale	5,26%	4,25%	8,97%	6,59%	10,10%	9,55%	9,19%	8,70%	6,46%	6,05%	..	4,90%
Costruzioni	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..	..
Energia	5,41%	0,10%	4,31%	0,28%	1,48%	0,12%	1,54%	0,20%	-5,88%	1,06%	..	..
Alimentari	2,16%	1,45%	3,25%	0,71%	2,81%	0,94%	3,70%	1,92%	2,26%	0,77%	..	-0,07%
Metalli	0,00%	0,00%	0,09%	0,35%	0,35%	1,14%	0,08%	3,73%	0,15%	1,96%	..	1,73%
Macch uten	..	..	..	..	..	..	..	..	0,05%	0,00%	..	0,00%
Mezzi trasp	..	..	..	..	..	..	..	..	0,19%	0,71%	..	0,00%
Elettrica	..	..	..	..	..	..	..	..	1,62%	2,69%	..	..
Chimica	1,95%	2,86%	1,64%	5,90%	1,93%	7,76%	3,92%	15,17%	0,00%	0,24%	..	..
Altre	..	..	..	..	..	..	..	..	1,03%	9,92%	..	..
Totale indus.	1,47%	1,18%	1,81%	1,62%	1,63%	2,67%	2,32%	-0,25%	0,95%	1,96%	..	2,39%
Serv. comm.	190,19%	238,46%	339,47%	1189,23%	165,78%	92,70%	408,12%	320,71%	-17,16%	-143,45%	..	99,40%

Fonte: EC

Tavola 8

GRECIA - VANTAGGI COMPARATI RIVELATI

Partner	Anni	Gruppi di Settori				
		1	2	3	4	5
MONDO	1988	-113,4	-88,2	148,6	-54,0	57,8
	1993	..	..	..	..	..
EXTRA-EC	1988	-47,8	-47,2	30,4	-7,7	94,5
	1993	-75,4	-7,5	-61,0	12,0	81,5
INTRA-EC	1988	-151,4	-111,6	217,7	-101,4	35,6
	1993	..	..	..	..	..
MEDITERRANEO	1988	-13,3	60,2	-9,8	174,9	92,2
	1993	-23,3	71,3	-73,8	173,8	75,2
PECO	1988	-7,5	-91,5	-106,0	-123,9	71,5
	1993	-93,2	15,4	-55,6	-236,0	55,8
A.C.P.	1988	128,6	63,3	-1,4	-108,1	16,3
	1993	124,8	89,0	-414,5	57,6	100,8
USA	1988	-170,9	-112,3	129,1	86,9	195,9
	1993	-315,5	-120,8	109,3	141,0	106,0
GIAPPONE	1988	-92,0	-119,4	-324,5	158,4	91,1
	1993	-50,7	-68,9	-435,7	-165,1	206,5
ASEAN	1988	-156,7	-185,2	-6,2	174,7	-25,6
	1993	-162,8	-123,8	-117,3	2,5	22,9
NICs	1988	-51,8	-47,2	-452,9	178,7	19,7
	1993	-119,2	-34,5	-452,3	322,0	21,3

Tavola 9

GRECIA - IDE/IMPORT

Orig IDE	1988	1989	1990	1991	1992	1993
INTRA-EC	1,31%	2,78%	2,29%	2,45%	3,28%	..
EXTRA-EC	1,60%	1,63%	1,42%	1,08%	1,13%	0,80%
Mondo	1,42%	2,34%	1,98%	1,91%	2,49%	..

Fonte: EC

Tavola 10

IRLANDA - VANTAGGI COMPARATI RIVELATI

Partner	Anni	Gruppi di Settori				
		1	2	3	4	5
MONDO	1988	118,4	-49,0	-51,0	-21,3	101,2
	1993	..	..	..	..	..
EXTRA-EC	1988	-8,5	-13,0	-10,6	2,4	142,2
	1993	98,9	-36,5	-29,4	-35,6	110,7
INTRA-EC	1988	171,6	-61,7	-67,9	-67,4	88,1
	1993	..	..	..	..	..
MEDITERRANEO	1988	-147,0	79,6	-178,7	154,0	68,0
	1993	-192,6	23,5	-110,1	119,9	45,9
PECO	1988	174,1	155,7	-101,1	84,8	124,0
	1993	479,7	102,6	-63,2	-105,7	26,5
A.C.P.	1988	247,6	92,0	-10,6	41,4	330,4
	1993	119,0	22,5	-17,4	131,9	366,2
USA	1988	-185,1	14,3	25,0	42,9	115,2
	1993	25,7	-40,7	3,7	-13,1	80,3
GIAPPONE	1988	190,1	-42,9	-6,6	-241,4	33,2
	1993	296,5	-35,9	0,0	-201,5	20,9
ASEAN	1988	174,8	17,7	-119,4	-253,1	355,2
	1993	-279,6	33,6	-52,9	-8,5	315,1
NICs	1988	-49,7	90,2	-127,3	4,1	151,3
	1993	-166,3	9,1	-49,2	-20,3	182,4

Tavola 11

IRLANDA - IDE/IMPORT

Orig IDE	1988	1989	1990	1991	1992	1993
INTRA-EC	3,23%	9,59%	19,39%	35,29%	14,82%	..
EXTRA-EC	4,72%	8,67%	20,89%	26,62%	1,67%	20,43%
Mondo	3,63%	9,24%	19,66%	32,42%	11,11%	..

Fonte: EC

Tavola 12

CONTRIBUTI MONOGRAFICI

Sezione B
Aspetti della collocazione internazionale dell'economia italiana

IL COMMERCIO ITALIANO DI PRODOTTI ED IMPIANTI PER LA PROTEZIONE AMBIENTALE

di Stefano Cima* e Roberto Malaman*

Premessa

L'industria verde, che offre prodotti e impianti per la protezione dell'ambiente[1], è tra i settori industriali che negli ultimi anni hanno mostrato i più alti tassi di crescita a livello internazionale[2]. Finora essa è stata alla base di numerosi studi effettuati su base nazionale. Accurate indagini hanno avuto per oggetto le imprese impiantiste e di servizio protagoniste del mercato. Si è studiato il ruolo della domanda e delle politiche pubbliche e sono state analizzate le tecnologie e la capacità brevettuale delle imprese. Purtroppo negli studi finora condotti è rimasta sostanzialmente inesplorata la componente estera della domanda: il commercio internazionale dei prodotti utilizzati nei vari comparti del mercato - rifiuti, acqua, aria, monitoraggio - è stato collocato fino ad oggi ai margini delle valutazioni a causa della mancanza di dati affidabili.

Per percepire l'efficacia delle politiche ambientali e la loro correlazione con i punti di forza dell'industria ambientale nazionale, risulta particolarmente utile poter disporre di una serie di informazioni sugli scambi commerciali. Finora gli studi condotti non includevano una solida verifica delle ipotesi formulate: l'assenza di statistiche ufficiali di commercio estero per le tecnologie ambientali ha fatto sì che venissero utilizzate stime delle fonti più varie, spesso scarsamente significative. E' questo non solo il caso delle Associazioni di categoria che, come noto, riferiscono i dati relativi alle proprie associate, ma anche di fonti ufficiali come l'OCSE. Proprio quest'ultima ha infatti recentemente deciso di approfondire e correggere le proprie stime di commercio internazionale sui prodotti ambientali pubblicate non più tardi di tre anni fa, creando a tal fine un apposito gruppo di lavoro[3].

Questo contributo si propone, attraverso l'utilizzo di fonti statistiche internazionali ufficiali, di ricostruire un quadro dei principali flussi internazionali di prodotti per la salvaguardia dell'ambiente, evidenziando in particolare la posizione italiana nei confronti dei principali paesi produttori e utilizzatori di tali tecnologie. Sono studiati destinazione, provenienza e dimensioni assolute degli scambi commerciali intercorrenti tra l'Italia e il resto del mondo con riferimento al quinquennio 1989-1994. La metodologia del lavoro sfrutta l'esperienza dell'EPA (l'Agenzia per la protezione dell'ambiente statunitense)[4] che ha condotto il primo studio di questo genere limitato però a un ristretto numero di paesi.

Il ruolo dell'industria verde per un equilibrato sviluppo economico

Tra crescita economica e salvaguardia dell'ambiente esistono certamente delle forme di trade off: *maggiore crescita implica un crescente consumo delle risorse ambientali e viceversa. Negli ultimi decenni abbiamo tuttavia assistito ad una radicale trasformazione dei modelli pro-*

* Istituto per la Ricerca Sociale

[1] Cfr. Censis, *"Mercato e prospettive dell'industria verde"*, F. Angeli, Milano, 1989; E. Gerelli (a cura di), *"Ascesa e declino del business ambientale"*, Il Mulino, Bologna, 1990; S. Lombardini, R. Malaman (a cura di), *"Rifiuti e ambiente: aspetti economici, tecnologici e giuridici"*, Il Mulino, Bologna. 1993; R. Malaman, S. Paba (a cura di), *"L'industria verde"*, Il Mulino, Bologna, 1993. Da quest'ultimo lavoro sono tratte le informazioni relative alle caratteristiche generali del settore.

[2] Bill Clinton ne ha parlato come "...l'unico settore della nostra economia che negli ultimi cinque anni ha fatto registrare una crescita sorprendente - l'industria dei prodotti e dei servizi ambientali - ..." (Corriere della Sera del 10.11.1992).

[3] Cfr. OECD, *"The Global Environmental Goods And Services Industry"*, Paris, 1996; OECD, *"The Environment Industry: The Washington Meeting"*, OECD documents, Paris, 1996.

[4] EPA (Environmental Protection Agency), *"International Trade In Environmental Protection Equipment: An Assessment Of Existing Data"*, EPA, Washington, 1993.

duttivi dei paesi industrializzati, che hanno comportato anche grandiosi cambiamenti sul fronte dell'utilizzo delle fonti energetiche e su quello dell'impatto ambientale delle produzioni.

Un ruolo fondamentale in questo processo è stato svolto dallo sviluppo di un settore produttivo esplicitamente dedicato alla protezione dell'ambiente, che ha fatto registrare per tutti gli anni settanta e ottanta tassi di sviluppo straordinariamente elevati in tutti i paesi in cui la politica ambientale ha regolato con una qualche incisività i comportamenti delle imprese e dei cittadini.

L'industria della protezione ambientale ricopre quindi un ruolo chiave nel rendere compatibili crescita economica e protezione dell'ambiente in quanto rende minimo l'impatto esterno di attività umane che altrimenti potrebbero compromettere l'equilibrio ambientale del pianeta.

Data la gravità dei fenomeni di inquinamento, lo sviluppo dell'industria per la difesa dell'ambiente è progressivamente divenuto un fattore chiave di competitività per settori industriali quali quello chimico, cartario, della raffinazione, conciario, della produzione di ceramiche, della gomma, dell'elettronica, dei materiali avanzati, energetico e dei trasporti. Senza una adeguata capacità di controllo dei fenomeni di inquinamento, queste produzioni sarebbero destinate in gran parte ad emigrare verso i paesi in via di sviluppo, senza peraltro ridurre il loro impatto esterno.

Anche dal punto di vista dimensionale, l'industria ambientale ha assunto caratteri di tutto riguardo. Pur essendosi sviluppata in ritardo rispetto agli altri paesi industrializzati, l'industria italiana dell'impiantistica ambientale ha un fatturato ampiamente superiore a quello dell'industria dell'elettronica di consumo, simile a quello della componentistica elettronica o della pelletteria, e di poco inferiore a quello delle fibre chimiche o dell'industria naval-meccanica.

Certamente l'industria ambientale, intesa come quella che si occupa di controllare gli inquinanti prima che questi vengano a contatto con l'ambiente esterno, costituisce solo una componente del graduale passaggio verso produzioni meno inquinanti. Progressivamente, anche se non integralmente, i suoi interventi saranno sostituiti da trasformazioni radicali dei processi di produzione, in cui la minimizzazione dell'impatto esterno diviene criterio generale di progettazione anziché essere una appendice a valle. Lo sviluppo e la diffusione delle tecnologie e dei prodotti puliti è effettivamente in corso, anche se il processo è ancora lento e disomogeneo[5].

Il processo di sostituzione tra tecnologie di abbattimento e smaltimento e tecnologie pulite è infatti fortemente legato al cambiamento della cultura progettuale d'impresa (la salvaguardia ambientale deve essere stabilmente inserita tra gli obiettivi strategici) e dai ritmi naturali di sostituzione degli impianti, che possono essere accelerati ma non radicalmente sconvolti da fattori di tipo ambientale.

L'impiantistica ambientale (tecnologie add-on *o* end-of-pipe*) fornisce una soluzione immediata ed efficace ai problemi di inquinamento, offrendo tecniche e impianti per il trattamento degli inquinanti idrici ed atmosferici e lo smaltimento dei rifiuti.*

Definizione dell'industria

L'industria dell'impiantistica ambientale comprende un preciso sottoinsieme delle imprese che operano in campo genericamente ecologico. Con il termine impiantistica ambientale si definisce l'attività di progettazione, produzione e fornitura (installazione) di impianti di depurazione destinati alla salvaguardia dell'ambiente. Le imprese del settore possono essere suddivise a seconda della destinazione finale degli impianti: depurazione dei reflui industriali e civili, depurazione dell'aria, smaltimento e trattamento dei rifiuti solidi urbani e industriali. La destinazione degli impianti definisce i tre principali comparti dell'industria dell'impiantistica: acqua, aria e rifiuti, ai quali si aggiungono le attività di protezione dall'inquinamento acustico

[5] Cfr. S. Cima, R. Malaman, L. Porta, *"L'innovazione tecnologica per la salvaguardia dell'ambiente. Le esperienze delle imprese italiane"*, Quaderno ENEA RT/Studi/95/01, Roma, 1995.

e di sistemazione del territorio.

L'industria include le imprese del settore verticalmente integrato che producono componenti e macchinari utilizzati negli impianti di depurazione o che offrono strumenti di monitoraggio ambientale. In questa sede non vengono considerati quei servizi ambientali non direttamente connessi alla produzione e installazione degli impianti. In particolare, rimangono escluse le attività di gestione degli impianti di smaltimento o depurazione, così come l'attività di raccolta e trasporto dei rifiuti. In entrambi i casi, si tratta di mercati con caratteristiche diverse da quello dell'impiantistica in senso proprio e dove operano in prevalenza società ed enti che non svolgono alcuna attività di produzione o progettazione (in gran parte amministrazioni locali in forma diretta o tramite società municipalizzate). L'industria dell'impiantistica ambientale non comprende inoltre i prodotti che contribuiscono a migliorare la qualità dell'ambiente (ad esempio i sacchetti di carta riciclata e i pannelli solari), così come esclude quei prodotti o impianti che, anche se utilizzano risorse ambientali o depurano l'ambiente, presentano benefici essenzialmente di natura privata. In questa categoria sono compresi ad esempio gli impianti di dissalazione o trattamento delle acque utilizzate nei processi produttivi oppure i materiali per l'insonorizzazione degli ambienti di lavoro o delle abitazioni. Può accadere, tuttavia, che impianti e tecnologie sviluppati per un utilizzo privato possano essere offerti nel mercato dell'impiantistica ambientale.

Dimensione del settore

La nascita e lo sviluppo in Italia dell'industria dell'impiantistica ambientale è un fenomeno relativamente recente, soprattutto se si considera l'esperienza di altri paesi europei. Quasi tre quarti delle grandi imprese del settore è nata o ha diversificato l'attività in campo ecologico dopo gli anni '60. Le entrate sono fortemente correlate con lo sviluppo della normativa ambientale, e ciò spiega come le imprese più giovani operino soprattutto nel comparto della depurazione dell'aria, interessato più di recente dall'azione del legislatore[6].

È tuttavia una forzatura riferirsi all'impiantistica ambientale come se si trattasse di un settore omogeneo, dai contorni precisi, che può essere facilmente descritto e analizzato come un qualsiasi altro settore industriale. Ci si trova piuttosto di fronte ad un settore composito, stratificato, con alcuni prodotti, tecnologie e competenze condivise con altre industrie, e altri invece fortemente specializzati e specifici all'industria del disinquinamento. Una prova di questa scarsa coesione è la difficoltà a trovare statistiche di produzione o di commercio estero che identifichino chiaramente i prodotti dell'industria ambientale.

Il mercato italiano presenta dimensioni piuttosto ridotte se paragonato a quello dei principali paesi europei. Il giro di affari del settore in Italia è meno di tre quarti di quello britannico, la metà di quello francese, e meno di un terzo di quello tedesco[7]*. La domanda è inoltre considerata dagli operatori del settore come incerta e variabile, in conseguenza delle difficoltà di applicazione delle norme e delle incertezze del legislatore. Le commesse sono in genere frammentate e di ridotta entità.*

L'industria italiana di fronte alla concorrenza estera

L'industria ambientale italiana messa a confronto con quella francese, inglese e tedesca evidenzia alcuni caratteri distintivi e manifesta qualche segnale di debolezza strutturale. Le sue

---

[6] In Germania, secondo stime dell'IFO, il 48% delle imprese attive in campo ambientale è stato costituito negli anni '80.

[7] Le nostre valutazioni risultano non lontane da quelle del Bipe (cfr. BIPE, *"Les marchés européens de l'environement"*, Paris, 1989) e dell'Ocse, (cfr. OECD, *"The OECD Environment Industry: Situation, Prospects And Government Policies"*, OECD/GD(91)223, Paris, 1991).

principali caratteristiche sono le seguenti:

- *Si è sviluppata con un certo ritardo e risente in misura rilevante delle caratteristiche di discontinuità ed imprevedibilità della domanda sia pubblica che privata;*
- *La gestione prevalentemente pubblica dei servizi idrici e dello smaltimento dei rifiuti e le politiche tariffarie adottate in questi due settori hanno impedito la formazione di gruppi integrati che producono impianti e gestiscono servizi come è avvenuto altrove;*
- *L'industria italiana risulta globalmente sottodimensionata e fortemente polarizzata tra una cinquantina di imprese medio-grandi e alcune migliaia di micro-imprese di solito non specializzate. Le maggiori imprese italiane hanno comunque dimensioni sensibilmente inferiori a quelle dei maggiori concorrenti internazionalil;*
- *È meno impegnata in attività formalizzate di ricerca e sviluppo orientate alla messa a punto di tecnologie originali, concentrando invece le proprie capacità innovative sulle fasi di adattamento di tecnologie consolidate;*
- *Presenta un grado di integrazione orizzontale (diversificazione all'interno del comparto ambientale) superiore a quello dei concorrenti esteri, proprio in risposta all'erraticità della domanda e alla rilevante componente pubblica e localistica della stessa.*

La struttura dell'industria ambientale nei diversi paesi e le capacità tecnologiche accumulate sono strettamente connesse allo sviluppo delle politiche ambientali nazionali, alle modalità di espressione della domanda pubblica e alle forme di regolazione prescelte per la gestione di servizi quali quello idrico o lo smaltimento dei rifiuti sia urbani che industriali.

La situazione dell'industria verde in Francia, Germania e Regno Unito evidenzia una forte correlazione tra priorità delle politiche ambientali e punti di forza dell'industria ambientale nazionale: si spiegano in questo modo la superiorità giapponese nelle tecnologie di abbattimento degli inquinanti atmosferici, quella tedesca nelle tecniche avanzate di depurazione delle acque, quella statunitense per le tecniche di smaltimento dei rifiuti tossici e nocivi. Allo stesso modo si spiegano le aree di debolezza delle strutture industriali nazionali: in Francia gli impianti di depurazione aria sono costruiti pressoché esclusivamente da filiali di imprese tedesche, svedesi o danesi a causa della ridotta dimensione del mercato locale.

Essendo le tecnologie ambientali di derivazione settoriale molto differenziata, un ulteriore fattore che contribuisce a spiegare i punti di forza e di debolezza dei sistemi nazionali è quello della struttura industriale globale. Quanto più è robusto il settore di origine delle singole tecnologie, tanto più sarà probabile la specializzazione relativa dell'industria ambientale del paese. Così, l'industria tedesca è all'avanguardia nei trattamenti chimici per la depurazione delle acque e quella statunitense nelle biotecnologie. Per converso, Francia e Italia importano in larga misura strumentazione di controllo e misura utilizzata in campo ambientale.

Una adeguata gestione delle politiche di domanda pubblica e di gestione dei servizi di interesse pubblico favorisce comunque lo sviluppo di operatori competitivi anche in ritardo rispetto ai primi entranti. Per la desolforazione e denitrificazione atmosferica sono stati necessari nella Germania Occidentale investimenti per oltre 25 miliardi di marchi, con un picco alla metà degli anni ottanta. Un rapido flusso di tecnologia ed apparecchiature giapponesi è stato progressivamente integrato con lo sviluppo di originali tecnologie derivate, così da trasformare le imprese tedesche in esportatrici nette di impianti e tecnologie.

La presenza all'estero dell'industria francese si concentra invece nella gestione e nelle tecnologie di depurazione delle acque, grazie allo sviluppo di grandi soggetti industriali inizialmente specializzati nella gestione di sistemi idrici per circa 30 milioni di persone. Questi si sono progressivamente integrati nella realizzazione di impianti ed infrastrutture ed in seguito nella gestione di altri servizi quali quelli di smaltimento rifiuti e nelle attività edilizie. Le politiche di acquisizione e di ampliamento della presenza all'estero sono quindi state molto dinamiche, portando le aziende francesi a controllare quote azionarie rilevanti delle Water Authorities *inglesi.*

Tra le caratteristiche peculiari dell'industria francese si segnala inoltre il ruolo dell'indu-

stria cementiera, che in pochi anni ha conquistato oltre il 30% del mercato dell'incenerimento dei rifiuti industriali.

Metodologia

L'operazione chiave per il lavoro di lettura dei flussi commerciali dell'industria ambientale è l'identificazione dei suoi prodotti più significativi all'interno delle statistiche internazionali. I dati di commercio internazionale sono pubblicati sulla base di nomenclature di prodotti come avviene per le attività industriali (Ateco o SIC). All'interno di queste classificazioni sono state dunque identificate una serie di prodotti e impianti specifici della produzione ambientale che nel loro insieme rappresentano una misura dell'industria ambientale.

Il lavoro di identificazione delle categorie merceologiche è stato effettuato sulla base dell'esperienza condotta da parte dell'EPA, che ha effettuato un primo lavoro considerando un gruppo di nove paesi (scelti tra i maggiori partner *commerciali degli Stati Uniti) dai quali è rimasta esclusa l'Italia. I codici di commercio utilizzati per definire il settore dell'impiantistica ambientale sono quelli riportati in Tavola 1. Rispetto alla metodologia originale i codici sono rimasti immutati; diverso è stato invece il criterio di aggregazione dei prodotti nelle classi che definiscono i settori ambientali.*

I dati utilizzati in questa studio sono quelli pubblicati da Eurostat (1996) nella Banca dati Comext che riporta i flussi commerciali dei Paesi europei in valore (migliaia di ECU) e in quantità (tonnellate) per il periodo 1988-1994. La classificazione utilizzata è la Nomenclatura Combinata entrata in vigore nell'Unione Europea nel 1988, quando ha sostituito il sistema Nimexe adottato in precedenza.

L'adozione del sistema armonizzato consente di confrontare i flussi in entrata e in uscita dai paesi europei da e verso i partner *extraeuropei. In questa sede i dati relativi all'Italia sono messi a confronto con quelli degli altri principali paesi europei (Germania, Francia, Gran Bretagna e Spagna) e dei maggiori protagonisti del mercato ambientale mondiale, Stati Uniti e Giappone.*

Avvertenze relative ai dati utilizzati

I codici commerciali selezionati per formare il paniere dell'impiantistica ambientale non hanno ovviamente nessuna pretesa di esaustività rispetto al vastissimo settore di impianti, prodotti e tecnologie per la salvaguardia dell'ambiente. Esso è stato scelto soprattutto per garantire all'esigenza di confrontabilità internazionale. Gli impianti e le apparecchiature identificate rappresentano comunque il cuore dell'industria verde: non semplice componentistica specializzata, bensì i principali elementi degli impianti. Insieme ad essi si spostano sui mercati internazionali tutta una serie di attrezzature accessorie, di tecnologie non esclusive dell'industria ambientale, ma che rendono rilevanti gli scambi internazionali di questo tipo di industria. Molto spesso inoltre seguono gli impianti una serie di servizi e opere di installazione e montaggio, lavori edili ed altro che proiettano ad una scala dimensionale di sicuro interesse l'analisi di questi flussi.

Gli impianti e prodotti per la protezione dell'ambiente identificati costituiscono quattro categorie o settori ambientali a seconda del mezzo ambientale cui sono destinati:

- *prodotti per lo smaltimento dei rifiuti*
- *prodotti per il controllo dell'inquinamento atmosferico*
- *prodotti per il controllo dell'inquinamento idrico*
- *altri prodotti ambientali.*

Il primo settore, lo smaltimento dei rifiuti costituisce una novità rispetto alla metodologia adottata dall'EPA. Abbiamo infatti preferito isolare due categorie di prodotti, inceneritori e

forni industriali, originariamente classificati tra gli impianti per il controllo dell'inquinamento atmosferico. A nostro avviso infatti i forni di incenerimento non controllano affatto l'inquinamento atmosferico, al contrario lo originano contribuendo però a risolvere i problemi di smaltimento di rifiuti: la loro evidenziazione ci ha consentito inoltre una maggiore precisione dell'analisi in uno dei pochi settori in cui la tecnologia italiana vanta buoni risultati internazionali.

*Il controllo dell'inquinamento atmosferico include tra gli altri: precipitatori elettrostatici e altri apparecchi per la purificazione dell'aria catalitici o ad acqua (*scrubbers*). Relativamente all'inquinamento idrico si sono identificati una serie di impianti e apparecchiature per la filtratura di acque e altri liquidi. La terza voce, "altro", include una serie di strumenti e apparecchiature che non sono univocamente utilizzate nelle altre due classi, come ad esempio le resine a scambio ionico.*

In generale, la definizione di prodotti per la salvaguardia ambientale includerebbe inoltre ulteriori elementi determinanti nella definizione di industria ambientale. Si tratta ad esempio dei brevetti e delle licenze, nonché di un vasto campo di apparecchiature che contribuiscono alla prevenzione dell'inquinamento piuttosto che al suo abbattimento. Come già anticipato, questo lavoro di analisi non può che essere limitato ai prodotti ambientali per i quali esiste una effettiva disponibilità di dati. Rimane in questo modo esclusa tutta la componentistica non specializzata utilizzata abbondantemente, ma non esclusivamente, dall'industria ambientale.

L'omissione di talune componenti non significa che il loro peso sia irrilevante, al contrario è possibile che queste rappresentino addirittura la parte più rilevante del commercio ambientale. In ogni caso in mancanza di dati con un maggior grado di dettaglio non è possibile stimare l'importanza delle componenti che non vengono misurate in questa sede. Qualora però tali dati dovessero divenire disponibili, non sarebbe un problema la loro inclusione nel modello di riferimento che abbiamo predisposto.

L'ammontare complessivo del commercio ambientale dovrebbe includere, per esempio, le cifre pagate, a titolo di diritti brevettuali, per l'utilizzo di apparecchiature progettate altrove. Tali pagamenti dovrebbero apparire sotto forma di royalties *o diritti di licenza nella parte corrente della bilancia dei pagamenti. Questa componente del commercio ambientale riveste particolare interesse, in quanto consente di verificare la correlazione tra la severità delle normative ambientali e la posizione di* leadership *dei vari paesi nello sviluppo di tecnologie*[8].

Nella definizione di commercio ambientale dovrebbero altresì comparire gli investimenti diretti effettuati dalle imprese impiantiste nei paesi esteri. Gli investimenti diretti andrebbero contabilizzati nel conto capitale della bilancia dei pagamenti. Una stima del commercio ambientale basata esclusivamente sui prodotti tende quindi a sottostimare le dimensioni del fenomeno dal momento in cui i flussi di capitali tendono a sostituire i flussi di merci.

Allo stesso modo la definizione utilizzata nello studio esclude il commercio dei servizi ambientali. A questo proposito occorre ricordare che relativamente agli Stati Uniti su un totale di 17,1 miliardi di dollari di spese per l'abbattimento delle emissioni sostenute dal settore manifatturiero nel 1992, ben 5,4 riguardavano servizi e l'affitto di attrezzature. Dato il rilievo del settore dei servizi nell'industria ambientale, la sua esclusione dalla definizione adottata in questo studio porta ad una sottovalutazione dei livelli effettivi.

Va infine rilevato che i dati che utilizziamo non ci permettono di includere il potenziale commerciale degli elementi che contribuiscono alla tutela ambientale sotto forma di cambiamenti nei processi produttivi. Dal momento in cui le tecnologie intrinsecamente pulite tendono a prendere il posto dei tradizionali sistemi di abbattimento a valle, è ragionevole pensare che lo scambio di tecnologie pulite acquisti via via un peso sempre più rilevante all'interno del commercio ambientale. In mancanza dei dati di base sul contenuto ambientale di prodotti tradizionali, risulta quindi ancora una volta sottostimato il peso del commercio con finalità ambientali. Allo stesso modo mancano all'appello tutti quei componenti di impianti e prodotti per la tutela

[8] M.E. Porter, "Essay: America's Greening Strategy", *Scientific American*, 268, N.4, 1991.

dell'ambiente che risultano incorporati in altri prodotti (es. le marmitte catalitiche vendute insieme alle autovetture).

In sintesi, la definizione di commercio per la protezione dell'ambiente adottata in questo studio è forzata dalla disponibilità dei dati. Spesso infatti questi non sono raccolti né pubblicati, quando lo sono, ciò avviene ad un livello di disaggregazione insufficiente. I dati sui diritti brevettuali, sugli investimenti diretti all'estero, sulle tecnologie intrinsecamente pulite non sono pubblicati, quelli relativi alle transazioni di servizi non sono invece sufficientemente disaggregati per isolare le componenti ambientali.

L'impiego di tecnologie straniere

Quasi tutte le imprese italiane che producono impianti per la depurazione idrica, l'abbattimento delle emissioni atmosferiche e per lo smaltimento dei rifiuti operano grazie all'utilizzo di licenze straniere per i processi più innovativi. Abbiamo infatti censito oltre 100 licenze acquisite dalle maggiori trenta imprese nazionali del settore, registrando un flusso di tecnologie dall'estero tramite acquisizione di licenze equamente distribuito nei settori dell'aria, acqua e rifiuti. A fronte di questo abbiamo invece rilevato un flusso di tecnologia in uscita di dimensioni molto ridotte: raramente vengono ceduti licenze o brevetti anche a paesi inseguitori[9].

Anche a livello di componenti e materiali impiegati la presenza straniera è molto forte. Nel campo del monitoraggio ambientale la strumentazione viene normalmente prodotta all'estero, anche se ciò non avviene solo in campo ambientale, ma costituisce la norma nel campo delle apparecchiature di rilevamento, nella sensoristica e nell'elettronica in generale. Anche nel campo della depurazione idrica abbiamo però registrato una consistente presenza di componentistica d'importazione: in una campione significativo di impianti analizzato, i componenti chiave sono risultati per il 55% di progettazione non nazionale e per il 27% di importazione. Risultano progettate all'estero, e spesso anche realizzate, la quasi totalità delle elettropompe sommergibili, degli aeratori, insufflatori, filtri, filtripressa e paratoie motorizzate[10].

Le imprese italiane produttrici di componenti e piccoli impianti, spesso non specializzate in campo ambientale, sono progressivamente entrate nei diversi segmenti applicativi seguendo la crescita del mercato. Tanto più rapide e impreviste sono state le ondate di domanda indotta, tanto maggiore è risultata la quota di tecnologie, componenti e piccoli impianti di importazione sul complesso della domanda.

La presenza italiana all'estero

Il ridotto flusso di innovazioni originali generato dalle imprese italiane ha limitato le esportazioni di tecnologia nazionale attraverso la cessione di licenze. La bilancia tecnologica dei pagamenti del settore appare quindi fortemente deficitaria e, nel medio periodo, destinata a peggiorare con la crescita della domanda interna.

La presenza all'estero delle imprese italiane del settore è generalmente determinata da fattori quali le esperienze impiantistiche complessive e le capacità organizzative e di progettazione e gestione di sistemi complessi. Un terzo delle grandi imprese italiane dell'impiantistica ambientale ha partecipato a gare internazionali per la realizzazione di impianti all'estero. Gli interventi di cooperazione allo sviluppo finanziati dal Ministero degli Esteri hanno qualche volta favorito la realizzazione all'estero di interventi nel campo della gestione delle risorse idriche e del riassetto del territorio. Non hanno invece costituito un fattore propulsivo degli interventi di impiantistica ambientale a tecnologia complessa.

La presenza delle imprese italiane all'estero in questo settore si è concentrata nei paesi in

[9] Cfr. R. Malaman, S. Paba (a cura di), *"Op. cit."*.
[10] *"Ibidem"*.

via di sviluppo, ed in particolare in quelli a sviluppo intermedio che circondano il Mediterraneo. In quest'area il numero di realizzazione di impianti di depurazione idrica da parte di imprese italiane risulta in crescita.

Nei paesi industrializzati la presenza di imprese italiane nella realizzazione di impianti per la salvaguardia dell'ambiente è ancora sporadica. Nei pochi casi registrati risulta determinata da un mix *positivo di sviluppo di tecnologie autonome e capacità organizzativo-gestionali ampiamente sperimentate sul campo.*

Le dimensioni del commercio italiano di prodotti ambientali

Esportazioni, importazioni e saldi commerciali dell'Italia sono riportati in Tavola 2. Sia il valore che la quantità delle esportazioni sono cresciute costantemente lungo tutto il periodo considerato. Il loro valore è passato da 264 milioni di ECU nel 1989 ai 422 nel 1994 (Grafico 1), superando quindi gli 800 miliardi di lire. L'incremento medio annuo in valore è risultato pari al 9,9% quindi ha mostrato una dinamica più accentuata rispetto al volume delle esportazioni totali. Pur permanendo su livelli molto bassi, il peso del settore ambientale sul totale delle esportazioni ha comunque fatto registrare un leggero incremento, dallo 0,21% allo 0,29% del 1993.

Relativamente alle importazioni si è passati da un valore di 205 milioni di ECU ai 233 del 1994, pari a circa 445 miliardi di lire. Anche il tasso di crescita delle importazioni (2,6%) è risultato più accentuato di quello medio nazionale e inferiore a quello fatto registrare dalle esportazioni del settore. La dinamica del commercio di prodotti e impianti per la protezione dell'ambiente non si discosta in misura rilevante da quella generale: risultano infatti evidenti le frenate e le accelerazioni coincidenti con le fasi del ciclo internazionale e del recupero della competitività dei prodotti italiani connessa al livello dei tassi di cambio. Nel complesso, il livello delle importazioni ambientali sul totale si è mantenuto invariato per tutto il periodo considerato intorno allo 0,17%.

L'andamento dell'interscambio commerciale dei prodotti ambientali ha comunque risposto anche a fattori specifici del proprio mercato. Durante tutto il periodo 1985-91 il mercato italiano ha beneficiato dell'impulso della spesa pubblica per la salvaguardia dell'ambiente derivante dall'attuazione dei primi "Piani triennali per l'ambiente"[11]*. Nel corso del 1990 si è infatti verificata la più forte accelerazione delle importazioni rispetto all'anno precedente (+15,2%). Sul periodo successivo, oltre agli effetti della recessione, si sono fatti particolarmente sentire il blocco degli investimenti pubblici conseguente all'esplosione dei casi di corruzione, che ha visto numerose imprese del settore coinvolte nelle inchieste giudiziarie. Con riferimento alle esportazioni, è evidente come il settore abbia beneficiato, come tutto il meccanico, della dinamica dei tassi di cambio.*

L'elemento di maggior rilievo che emerge con evidenza dal nostro studio è che l'Italia risulta esportatore netto di tecnologie ambientali. Questo risultato contrasta con l'opinione corrente e con i risultati dei principali studi finora condotti. Il valore del saldo è rimasto positivo per tutto il periodo considerato e ha raggiunto livelli di tutto riguardo (il saldo normalizzato ha superato il 34% nel 1993) nel corso degli ultimi due periodi. Le esportazioni superano le importazioni sia in valore che in quantità: nel corso del 1994 il contributo del settore ambientale al surplus della bilancia commerciale è stato di 362 miliardi di lire.

Occorre a questo punto però introdurre qualche elemento di cautela nella considerazione di questi risultati. A questo proposito rinviamo a quanto già esposto circa la definizione dell'industria ambientale adottata in questo studio e sulle componenti che ne rimangono escluse. Il paniere di prodotti selezionato non esaurisce infatti la produzione dell'industria verde e la performance *italiana potrebbe dipendere proprio da un effetto di composizione. Giova inoltre*

[11] Cfr. Ministero dell'Ambiente, *"Relazione sullo stato dell'ambiente"*, Poligrafico dello Stato, Roma, 1989 e 1992.

considerare che dai dati che abbiamo analizzato risultano esclusi i flussi derivanti dall'acquisizione e dalla vendita di licenze all'estero. Proprio questa risulta essere uno dei fattori di debolezza dell'industria italiana, che produce e commercializza infatti una serie di impianti impiegando tecnologia straniera per la quale paga diritti sotto forma di royalties. *I flussi delle esportazioni includerebbero quindi il valore dei diritti pagati dai produttori nazionali ai detentori delle tecnologie.*

I settori

L'analisi dei flussi commerciali dell'Italia per i settori del mercato ambientale, rifiuti, aria, acqua, altro è sintetizzata nella Tavola 3 e nei Grafici 2, 3, 4. Per tutto il periodo considerato il maggior contributo al volume delle esportazioni e alla costituzione del saldo positivo viene dal settore dell'acqua. L'unico settore in cui prevalgono le importazioni è quello degli impianti per l'abbattimento delle emissioni atmosferiche. Come ci si poteva aspettare, vista la buona quotazione della tecnologia italiana nei forni di incenerimento, si riscontrano risultati molto positivi nel settore dei rifiuti. I risultati di questo settore riflettono la situazione del mercato nazionale. La domanda di impianti a tecnologia complessa è infatti stagnante da una decina d'anni (si noti che il livello delle importazioni è il più basso fra tutti i settori) e le imprese italiane sono dunque costrette a offrire la propria produzione sui mercati stranieri. Il successo ottenuto oltre confine e l'abitudine alla competizione sui mercati altamente concorrenziali dovrebbe divenire un importante fattore di successo se, come pare, dopo il fallimento di una politica basata unicamente sulle discariche, la domanda interna di questo tipo di impianti dovesse ripartire.

I principali partner commerciali

La destinazione delle esportazioni e la provenienza delle importazioni italiane nel settore ambientale sono l'oggetto delle Tavole 4, 5.

Il principale mercato di sbocco delle esportazioni italiane sono i paesi extraeuropei, il loro peso è cresciuto costantemente negli ultimi anni e copre attualmente il 64% del totale (Grafico 5). Il peso dei paesi extraeuropei è in questo settore assai superiore alla media delle esportazioni italiane: tradizionalmente costituiscono privilegiati mercati di sbocco per le produzioni italiane proprio una serie di paesi in via di sviluppo, specialmente del bacino del Mediterraneo, che non ricercano prodotti di elevata complessità tecnologica. Relativamente ai più importanti paesi europei è la Germania ad acquistare la quota più grossa delle nostre esportazioni (13%), senza grandi variazioni per tutto il periodo in esame. Seguono nell'ordine la Francia (in diminuzione), la Spagna e il Regno Unito, la cui quota denuncia a sua volta un calo negli ultimi anni. Gli Stati Uniti ricevono mediamente il 5% delle nostre esportazioni, mentre il Giappone ha superato nel corso del 1994 la quota dell'1%.

Dal punto di vista delle importazioni è la Germania il nostro principale partner, *circa un terzo delle nostre importazioni provengono infatti da quello che è uno dei paesi con la più avanzata e consolidata legislazione ambientale. Nel corso del 1994 oltre il 70% delle importazioni italiane proveniva dai paesi europei, mentre quasi la metà di quelle extraeuropee giungeva dagli Stati Uniti (Grafico 6). Come ci si poteva aspettare le principali tecnologie in entrata sul mercato italiano sono state generate nei paesi in cui la politica ambientale ha le maggiori tradizioni. A riprova di ciò anche il Giappone, specializzato nelle tecniche di abbattimento degli inquinanti atmosferici, dimostra una buona capacità di penetrazione nel mercato italiano (4% nel 1994).*

L'analisi del livello dei saldi con i principali partner (Tavola 6) mette in evidenza che il surplus del commercio ambientale italiano deriva essenzialmente dagli scambi con i paesi extraeuropei (esclusi Stati Uniti e Giappone). Nel corso del 1994, a fronte di un saldo negativo

di 11,5 milioni di ECU con i paesi europei le imprese italiane realizzano un attivo di 200 milioni di ECU con i partner extraeuropei. Tra i paesi analizzati, solo nei confronti della Spagna l'Italia realizza un saldo positivo, rispetto a tutti gli altri, scelti tra i principali protagonisti del mercato, il segno è sempre negativo. Particolarmente consistente (oltre 22 milioni di ECU nel 1994) è il deficit con la Gran Bretagna, di molto superiore a quello realizzato nei confronti della Germania (8 milioni di ECU nello stesso periodo) che è andato progressivamente riducendosi nel corso degli ultimo quinquennio. Seguono, come dimensioni, i saldi negativi nei confronti della Francia, verso la quale in tutti i periodi precedenti risultavamo esportatori netti, Stati Uniti e Giappone.

Confronto con i principali paesi europei

Dal confronto con le dimensioni dell'interscambio commerciale dei principali paesi europei (Grafico 7), emerge un quadro piuttosto confortante per l'industria verde italiana, che manifesta un divario non incolmabile da paesi con una consolidata esperienza nel settore favorita da misure di politica ambientale di maggior portata e tradizione. Le esportazioni italiane (Tavola 7) coprono l'11% del totale delle esportazioni europee nel settore, quota non lontana dal 13% della Francia. Molto più ampio è invece il divario rispetto alla Gran Bretagna (17%) e soprattutto alla Germania che da sola copre oltre un terzo (37%) delle esportazioni dell'Unione Europea. Il rilievo delle esportazioni di prodotti e impianti ambientali sul totale delle esportazioni è per l'Italia uguale a quello della media europea (0,3%) e superiore a quello della Francia (0,2%), anche se appare inferiore a quello di Germania e Gran Bretagna (0,4%)[12].

Relativamente ai saldi, quello dell'Italia risulta maggiore di quello francese sia in volume che in rapporto al totale dell'interscambio (saldo normalizzato). Il saldo normalizzato realizzato dall'Italia (29%) risulta superiore anche a quello della Gran Bretagna (28%). Ancora una volta emerge la grande distanza nei confronti del colosso dell'industria verde europea e mondiale, la Germania, le cui esportazioni sono oltre il triplo di quelle italiane e il cui saldo normalizzato raggiunge il 44,1%. Sul versante opposto troviamo la Spagna, paese ancora in ritardo nell'adozione di politiche per la tutela dell'ambiente e soprattutto finora incapace di cogliere le opportunità industriali poste dallo sviluppo del settore. L'esame dei dati del commercio spagnolo sembrano infatti evidenziare una forte penetrazione dei prodotti stranieri in un momento di crescita della domanda.

Per quanto riguarda i settori di destinazione delle esportazioni dei principali paesi europei, la Tavola 8 ne sintetizza la dinamica per tutto il periodo in esame. Rispetto alla media europea (Grafico 8) l'Italia mostra una specializzazione piuttosto marcata nel settore dei rifiuti (19,4%) così come la Spagna, la Francia nel settore delle acque, il Regno Unito in quello della depurazione degli affluenti atmosferici. Come già evidenziato i settori di specializzazione delle esportazioni riflettono i punti di forza delle industrie nazionali e le politiche adottate. Rispetto alla Francia (Tavola 9) l'Italia risulta specializzata nel settore dei rifiuti e sottospecializzata in quello dell'aria; il confronto con il Regno Unito evidenzia una ancora maggiore specializzazione nel settore dei rifiuti e in quello dell'acqua e la debolezza nel settore atmosferico; la stessa considerazione si può fare nei confronti della Germania; rispetto alla Spagna l'Italia risulta meno specializzata nel settore acque.

[12] Il livello della quota dell'export ambientale dei paesi europei appare in linea con quelle degli Stati Uniti che, nel corso del 1991, era pari allo 0,4%.

CODICI COMMERCIALI DEI PRODOTTI PER LA PROTEZIONE DELL'AMBIENTE

- furnaces and ovens for the incineration or rubbish, non-electric industrial or laboratory furnaces, including incinerators, (non-electric),
- machinery and apparatus for filtering or purifying water (excl. that for civil aircraft),
- machinery and apparatus for filtering or purifying liquids (excl. such machinery and apparatus for civil aircraft and for water and everages, oil or petrol-filters for internal combustion engines and artificial kidneys),
- machinery and apparatus for filtering or purifying gases (excl. such articles for civil aircraft isotope separators and intake air filters for internal combustion engines),
- machinery and apparatus for filtering or purifying gases other than air, by a liquid process (excl. such articles for civil aircraft of subheading and isotope separators),
- machinery and apparatus for filtering or purifying gases other than air, by an electrostatic process (excl. such articles for civil aircraft and isotope separators),
- machinery and apparatus for filtering or purifying gases other than air, by a catalytic process (excl. such articles for civil aircraft and isotope separators),
- machinery and apparatus for filtering and purifying gases other than air, by a thermic process (excl. such articles for civil aircraft and isotope separators),
- machinery and apparatus for filtering and purifying gases other than air (excl. those which operate using a liquid, electrostatic, catalytic or thermic process, machinery and apparatus for civil aircraft and isotope separators),
- parts of machinery and apparatus for filtering or purifying liquids or gases n.e.s. electronic gas or smoke analysis apparatus,
- gas or smoke analysis apparatus (excl. electronic)

Tavola 1

DIMENSIONI DEL COMMERCIO ITALIANO DI PRODOTTI PER LA PROTEZIONE DELL'AMBIENTE

(Valori in migliaia di ECU, quantità in tonnellate)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Esportazioni	263 850	276 001	323 654	340 452	419 305	422 423
var. %		4,6	17,3	5,2	23,2	0,7
Importazioni	204 841	235 976	246 161	253 258	206 284	232 960
var. %		15,2	4,3	2,9	-18,5	12,9
Saldi	59 009	40 025	77 493	87 194	213 021	189 463
Saldi normalizzati	12,6	7,8	13,6	14,7	34,1	28,9
Quantità esportate	34 192	33 568	37 536	42 352	51 467	55 508
var. %		-1,8	11,8	12,8	21,5	7,9
Quantità importate	11 317	12 382	14 092	12 429	12 569	14 467
var. %		9,4	13,8	-11,8	1,1	15,1
Saldi	22 875	21 186	23 444	29 923	38 898	41 041
Saldi normalizzati	50,3	46,1	45,4	54,6	60,7	58,7

Fonte: elaborazioni IRS su dati EUROSTAT 1996

Tavola 2

SETTORI DEL COMMERCIO ITALIANO DI PRODOTTI PER LA PROTEZIONE DELL'AMBIENTE

(Valori in migliaia di ECU)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Rifiuti						
Esportazioni	41 129	37 737	58 324	75 471	88 491	82 046
Importazioni	4 041	11 680	7 388	11 435	4 064	7 056
Saldo	37 088	26 057	50 936	64 036	84 427	74 990
Aria						
Esportazioni	51 474	64 781	64 453	73 107	69 645	93 546
Importazioni	90 814	117 661	125 406	130 720	89 598	96 968
Saldo	- 39 340	- 52 880	- 60 953	- 57 613	- 19 953	- 3 422
Acqua						
Esportazioni	109 745	105 825	128 365	128 997	163 383	168 381
Importazioni	68 511	62 989	63 163	63 845	50 798	56 190
Saldo	41 234	42 836	65 202	65 152	112 585	112 191
Altro						
Esportazioni	61 502	67 658	72 512	62 877	97 786	78 450
Importazioni	41 475	43 646	50 204	47 258	61 824	72 746
Saldo	20 027	24 012	22 308	15 619	35 962	5 704
Totale						
Esportazioni	263 850	276 001	323 654	340 452	419 305	422 423
Importazioni	204 841	235 976	246 161	253 258	206 284	232 960
Saldo	59 009	40 025	77 493	87 194	213 021	189 463

Fonte: elaborazioni IRS su dati EUROSTAT 1996

Tavola 3

DESTINAZIONE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE DI PRODOTTI PER LA PROTEZIONE DELL'AMBIENTE

(Valori percentuali)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Francia	10,2	11,3	10,5	10,5	6,8	7,7
Regno Unito	5,0	5,8	6,0	5,2	2,9	3,2
Germania	10,5	13,8	12,7	13,8	12,1	13,5
Spagna	5,8	4,8	6,5	7,8	3,8	5,0
Totale UE	43,7	49,2	47,6	46,7	32,7	36,4
Giappone	0,4	0,4	0,5	0,8	0,8	1,1
Stati Uniti	6,0	4,8	4,7	5,3	5,4	5,3
Totale Extra UE	56,3	50,8	52,4	53,3	67,3	63,6
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni IRS su dati EUROSTAT 1996

Tavola 4

PROVENIENZA DELLE IMPORTAZIONI ITALIANE DI PRODOTTI PER LA PROTEZIONE DELL'AMBIENTE

(Valori percentuali)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Francia	12,4	12,2	12,2	12,6	10,7	16,8
Regno Unito	14,0	12,4	15,2	13,8	12,9	15,1
Germania	37,9	40,3	39,2	37,2	33,8	28,0
Spagna	1,5	1,1	1,0	1,2	1,1	1,2
Totale UE	74,6	76,1	74,8	74,9	68,4	71,0
Giappone	2,9	0,9	1,1	2,3	3,9	3,9
Stati Uniti	12,1	13,1	14,3	11,2	14,5	12,3
Totale Extra UE	25,4	23,9	25,2	25,1	31,6	29,0
Totale	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni IRS su dati EUROSTAT 1996

Tavola 5

SALDI DELL'INTERSCAMBIO COMMERCIALE TRA L'ITALIA E I PRINCIPALI PAESI

(Valori in migliaia di ECU)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Francia	1 703	2 447	3 719	3 789	6 521	-6 521
Regno Unito	-15 493	-13 241	-18 079	-17 204	-14 463	-21 637
Germania	-49 874	-57 095	-55 239	-47 397	-19 019	-8 028
Spagna	12 334	10 755	18 585	23 452	13 561	18 571
Totale UE	-37 397	-43 871	-30 174	-30 645	-4 038	-11 459
Giappone	-4 927	-948	-1 175	-3 291	-4 758	-4 575
Stati Uniti	-8 873	-17 670	-19 967	-10 280	-7 334	-6 447
Totale Extra UE	96 406	83 896	107 667	117 839	217 059	200 922
Totale	59 009	40 025	77 493	87 194	213 021	189 463

Fonte: elaborazioni IRS su dati EUROSTAT 1996

Tavola 6

DIMENSIONE DELL'INTERSCAMBIO COMMERCIALE PER I PRINCIPALI PAESI EUROPEI

(Valori in migliaia di ECU, anno 1994)

	Italia	Francia	Regno Unito	Germania	Spagna	U. Europea
Esportazioni	422 423	505 638	668 293	1 445 835	60 570	3 887 224
Importazioni	232 960	366 063	373 081	560 265	161 620	2 248 211
Saldi	189 463	139 575	295 212	885 570	-101 050	1 639 013
Saldi normalizzati	28,9	16,0	28,3	44,1	-45,5	26,7
Quota % su esportaz. totali del Paese	0,3	0,2	0,4	0,4	0,1	0,3
Quota % su esportaz. europee	10,9	13,0	17,2	37,2	1,6	100,0
Confronto con esportaz. italiane (=100)	100,0	119,7	158,2	342,3	14,3	920,2

Fonte: elaborazioni IRS su dati EUROSTAT 1996

Tavola 7

RIPARTIZIONE DELLE ESPORTAZIONI DEI PRINCIPALI PAESI EUROPEI

(Valori percentuali)

	1989	1990	1991	1992	1993	1994
Italia						
Rifiuti	15,6	13,7	18,0	22,2	21,1	19,4
Aria	19,5	23,5	19,9	21,5	16,6	22,1
Acqua	41,6	38,3	39,7	37,9	39,0	39,9
Altro	23,3	24,5	22,4	18,5	23,3	18,6
Francia						
Rifiuti	4,1	4,9	3,9	3,4	4,5	3,6
Aria	27,3	30,7	30,3	28,3	34,8	35,9
Acqua	44,4	40,1	35,4	40,9	43,1	40,5
Altro	24,2	24,3	30,4	27,4	17,6	20,0
Regno Unito						
Rifiuti	3,7	3,3	3,4	2,5	2,2	1,7
Aria	34,8	33,4	34,1	36,0	45,7	52,4
Acqua	33,0	31,1	29,6	27,8	25,0	26,0
Altro	28,5	32,1	32,9	33,7	27,1	19,9
Germania						
Rifiuti	5,2	5,9	4,8	4,3	4,5	2,9
Aria	33,8	35,3	37,0	37,0	38,2	39,4
Acqua	30,5	31,0	29,3	29,1	30,1	32,1
Altro	30,5	27,9	28,8	29,6	27,3	25,6
Spagna						
Rifiuti	16,8	10,3	12,5	11,8	4,8	9,1
Aria	11,7	14,4	20,5	15,0	15,0	16,2
Acqua	46,3	45,3	41,5	53,6	55,7	48,6
Altro	25,2	29,9	25,5	19,6	24,5	26,0
Unione Europea						
Rifiuti	6,0	5,9	5,7	6,2	6,2	6,2
Aria	29,7	31,6	32,4	34,2	36,2	38,2
Acqua	34,9	33,3	31,9	30,8	31,4	32,1
Altro	29,4	29,2	29,9	28,7	26,2	23,5

Fonte: elaborazioni IRS su dati EUROSTAT 1996

Tavola 8

SPECIALIZZAZIONE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE RISPETTO AI PRINCIPALI PAESI EUROPEI

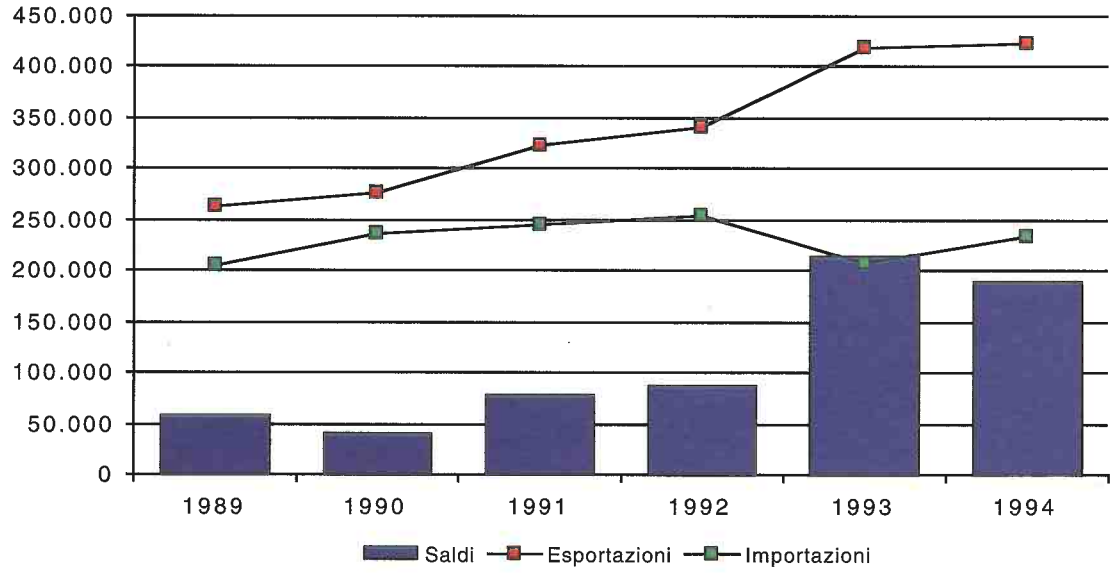
(Valori percentuali, anno 1994)

	Francia	Regno Unito	Germania	Spagna	U. Europea
Rifiuti	540,50	1171,80	681,49	213,55	314,75
Aria	61,65	42,28	56,14	136,30	58,04
Acqua	98,37	153,08	124,00	81,98	124,06
Altro	93,03	93,21	72,65	71,34	78,87

Fonte: elaborazioni IRS su dati EUROSTAT 1996

Tavola 9

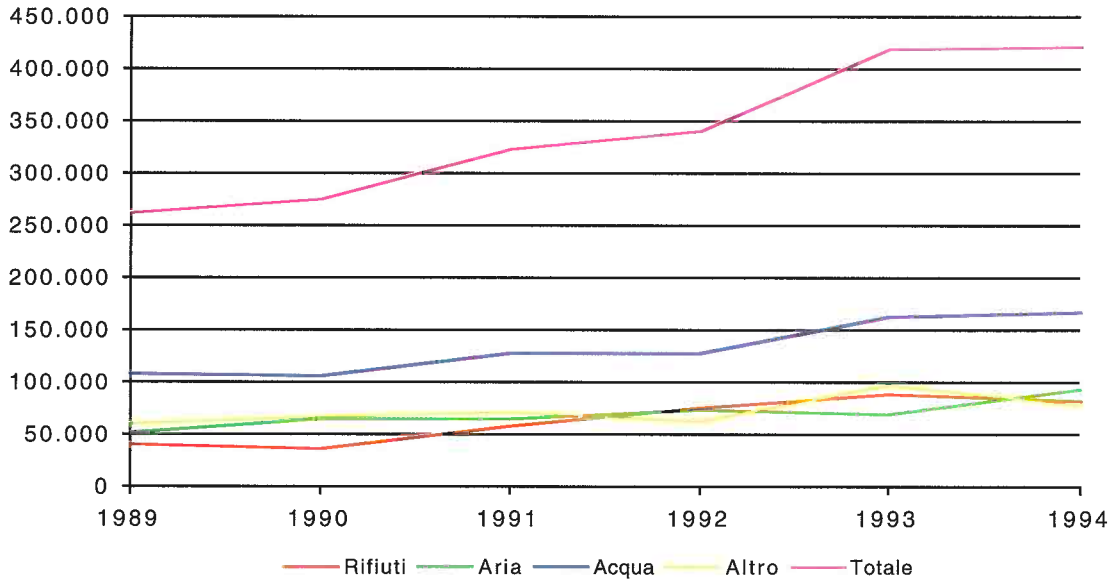
Il commercio italiano di prodotti per la protezione dell'ambiente
(valori in migliaia di Ecu)



Fonte: elaborazioni IRS su dati EUROSTAT 1996

Grafico 1

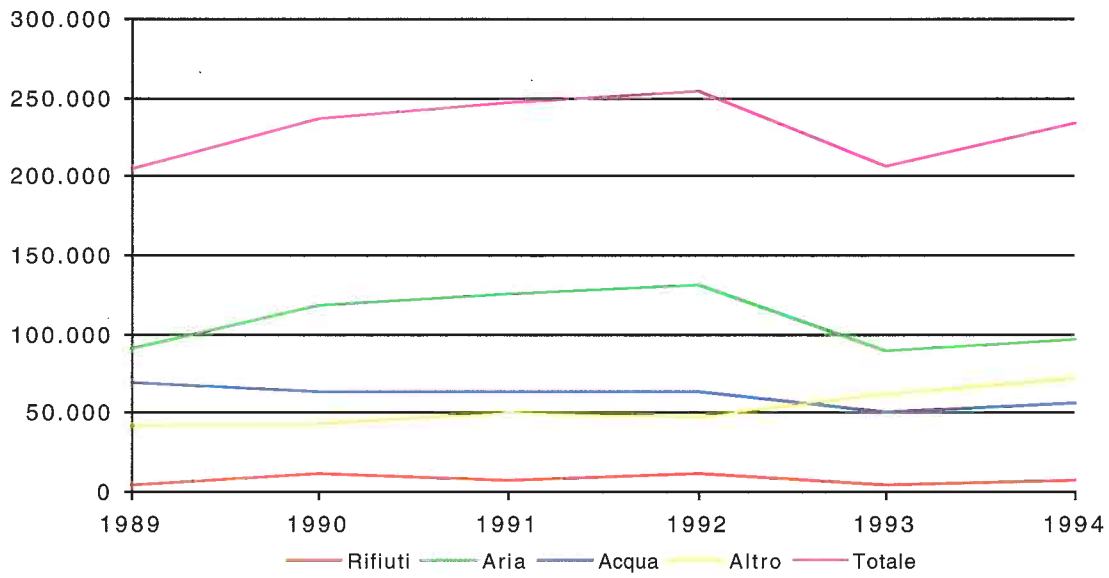
Dinamica settoriale delle esportazioni italiane di prodotti per la protezione dell'ambiente
(valori in migliaia di Ecu)



Fonte: elaborazioni IRS su dati EUROSTAT 1996

Grafico 2

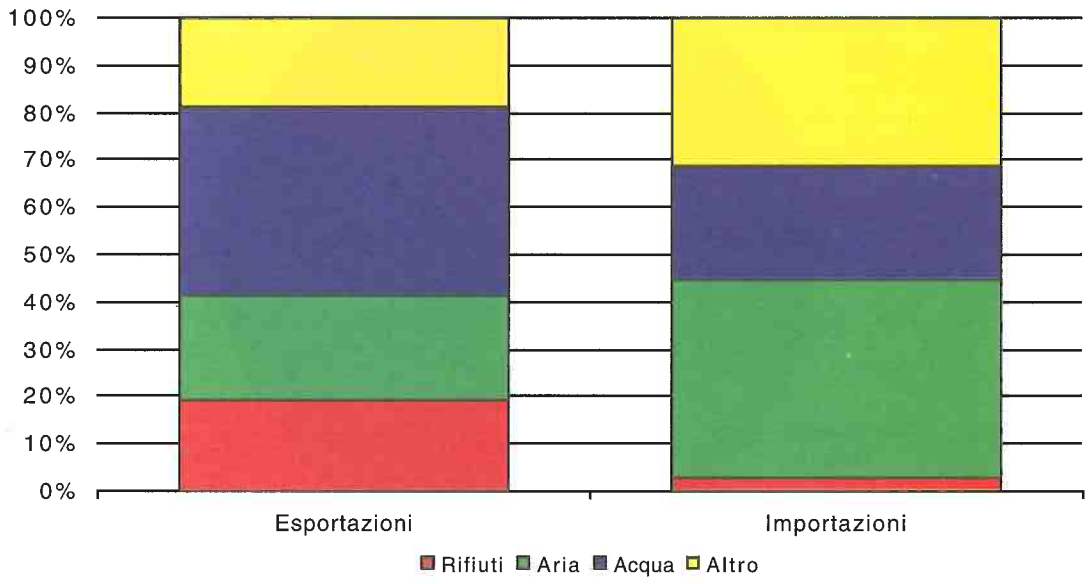
Dinamica settoriale delle importazioni italiane di prodotti per la protezione dell'ambiente
(valori in migliaia di Ecu)



Fonte: elaborazioni IRS su dati EUROSTAT 1996

Grafico 3

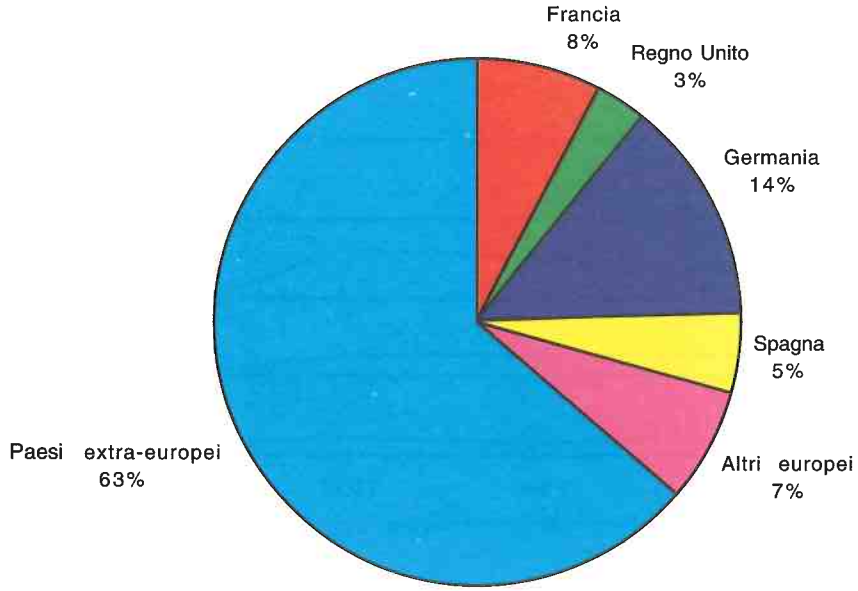
Composizione settoriale dell'interscambio commerciale italiano di prodotti per la protezione dell'ambiente
(valori percentuali, anno 1994)



Fonte: elaborazioni IRS su dati EUROSTAT 1996

Grafico 4

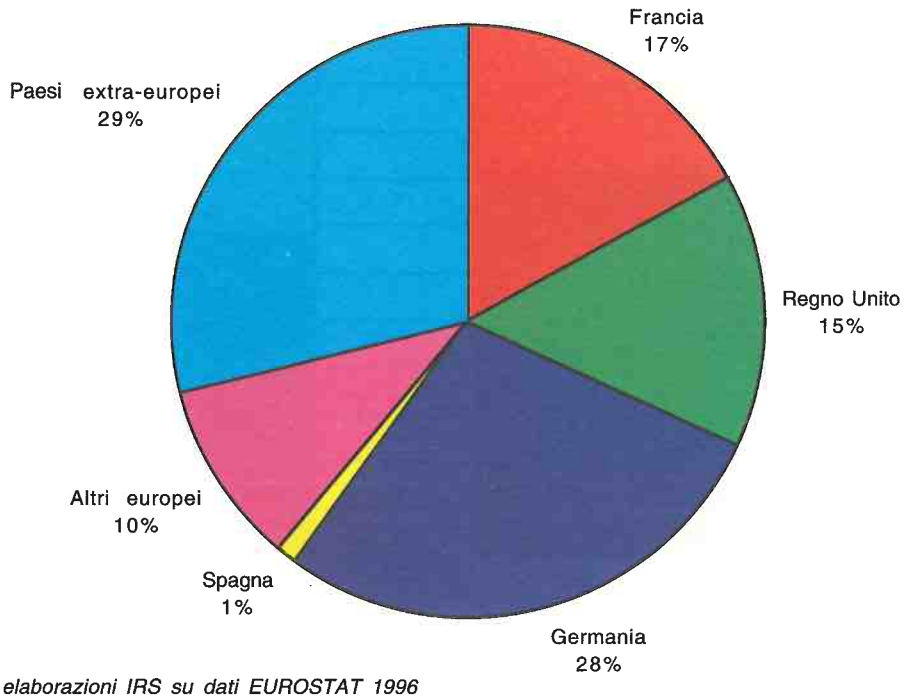
Destinazione delle esportazioni italiane di prodotti per la protezione dell'ambiente
(valori percentuali, anno 1994)



Fonte: elaborazioni IRS su dati EUROSTAT 1996

Grafico 5

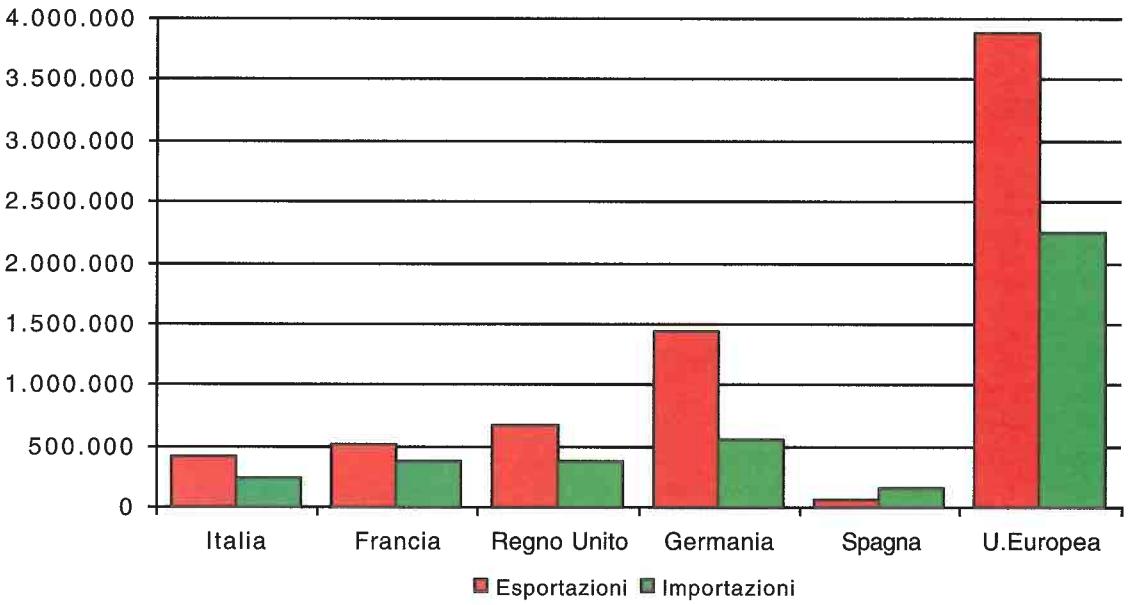
Provenienza delle esportazioni italiane di prodotti per la protezione dell'ambiente
(valori percentuali, anno 1994)



Fonte: elaborazioni IRS su dati EUROSTAT 1996

Grafico 6

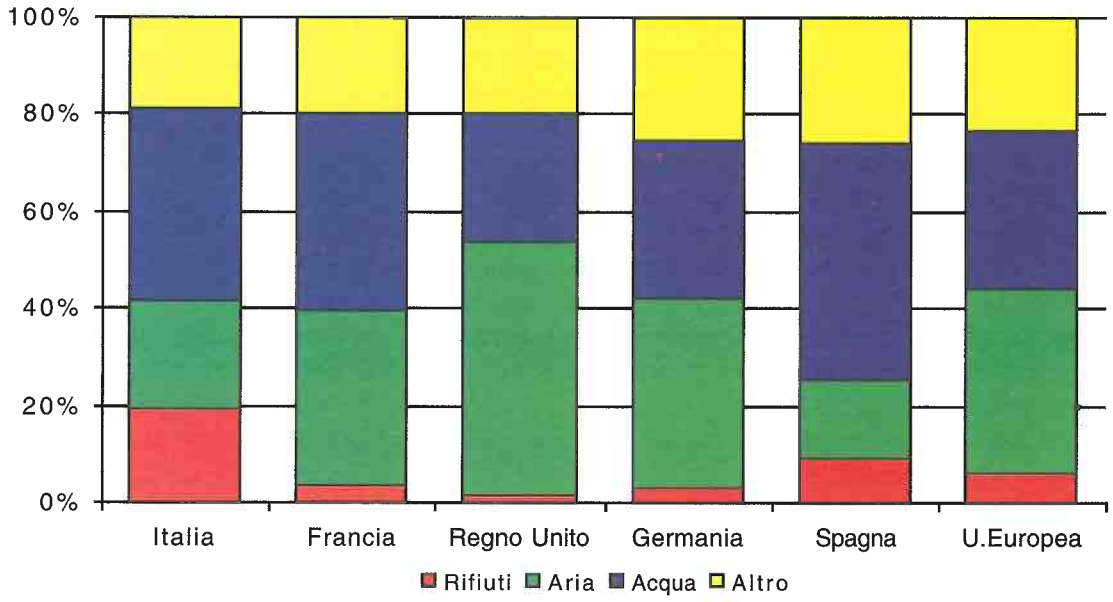
Dimensione dell'interscambio commerciale per i principali paesi europei
(valori in migliaia di Ecu, anno 1994)



Fonte: elaborazioni IRS su dati EUROSTAT 1996

Grafico 7

Ripartizione delle esportazioni dei principali paesi europei
(valori percentuali, anno 1994)



Fonte: elaborazioni IRS su dati EUROSTAT 1996

Grafico 8

TERRITORIO E COMPETITIVITÀ: L'IMPORTANZA DEI SISTEMI LOCALI PER LE ESPORTAZIONI ITALIANE DI MANUFATTI
Un'analisi per province (1985-94)

di Giuliano Conti e Stefano Menghinello*

1. PREMESSA

Nei modelli tradizionali di commercio internazionale e, soprattutto, nelle analisi empiriche sulle determinanti strutturali della competitività di un paese, la variabile spazio, riferita alle differenziazioni territoriali esistenti al suo interno, non è affatto considerata.

Si ipotizza infatti che le dotazioni fattoriali presentino differenze apprezzabili tra nazioni, ma non tra le diverse aree o regioni di uno stesso paese. A questa conclusione, tipicamente neoclassica, si arriva in base all'assunzione di un'elevata mobilità interna dei fattori produttivi, esclusa, o meno rilevante, tra paesi. L'innovazione stessa è considerata un fatto esogeno rispetto alla vita dell'impresa. Si suppone che non esistano problemi di trasferibilità delle conoscenze. Viene inoltre ignorata l'importanza dei processi cumulativi di apprendimento legati all'esperienza produttiva. In questo contesto la specializzazione produttiva delle singole nazioni, regioni o aree è dunque facilmente prevedibile sulla base della dotazione iniziale delle risorse.

Di recente, la direzione degli studi in tema di vantaggi competitivi ha tuttavia subito una chiara inversione di tendenza. I contributi di Porter (1991) e di Krugman (1991), unitamente ai risultati di alcune indagini empiriche, confluiscono nell'attribuire alla dimensione geografica una specifica importanza nello spiegare la competitività e la specializzazione internazionale. Per Krugman, in particolare, l'esistenza di mercati imperfetti, di rendimenti crescenti, di esternalità positive e di costi di trasporto possono condurre a soluzioni storicamente e geograficamente condizionate ed a consistenti processi cumulativi. Le condizioni iniziali e la storia finiscono per influenzare fortemente la localizzazione delle attività produttive in un processo che, sotto certe condizioni, tende a rafforzare i propri fattori di vantaggio. Le specializzazioni internazionali non sono più facilmente prevedibili: la storia, la geografia e l'intervento pubblico assumono un ruolo cruciale.

La visione che ne risulta, poichè non rende ragione dei complessi legami tra territorio e competitività internazionale, è, tuttavia, ancora incompleta. Insufficiente è, in particolare, l'attenzione rivolta ai contesti in cui si svolge la produzione ed alle loro specificità socio-ambientali. Un'interessante chiave di lettura, che consente, tra l'altro, di rileggere i possibili legami tra sistemi locali e competitività internazionale nella direzione della complessità, è quella fornita da Becattini e Rullani (1993; Cfr., inoltre, Becattini, 1994; Brusco, 1994; Rullani, 1995). La loro proposta teorica è qui schematicamente riassunta, specificandone la premessa generale, l'idea di fondo e le implicazioni di politica economica ed industriale.

La premessa è che la dimensione territoriale si è ormai affermata come una delle chiavi attraverso cui va letta la complessità industriale; ossia la varietà dei modi in cui la produzione si organizza e funziona nei diversi contesti (nazionale, settoriale e locale)[1].

L'idea di fondo è che, nel determinare lo sviluppo della civiltà industriale moderna, il fattore cruciale sia rappresentato, ancor prima dell'accumulazione del capitale fisico, dal sapere nelle sue varie forme: la conoscenza scientifica e tecnica ed il saper fare degli uomini (Cfr. Brusco, 1994; evidenti, peraltro, i legami con i recenti sviluppi della teoria della crescita endogena). In effetti, la stessa crescente globalizzazione dei mercati rende il processo di innovazio-

* Università di Ancona - Dipartimento di Economia.

[1] La proposta di Becattini-Rullani cerca di collocare su di uno sfondo teorico comune sia i problemi della grande impresa sia quelli dei sistemi di imprese minori. In particolare, la loro analisi include alcuni ideal-tipi di sistemi produttivi locali, come, ad esempio, il polo industriale (con le sue varianti che vanno dalla *Company -Town* all'area industriale polarizzata) o il distretto industriale (anch'esso nelle sue varianti del distretto propriamente marshalliano e dei sistemi di piccole e medie imprese).

ne, nelle sue varie forme, una componente ineliminabile dell'attività produttiva. Non è più possibile produrre e vendere merci e servizi senza impegnarsi nella continua produzione di nuova conoscenza. In altri termini, "l'attività produttiva può essere concepita come un momento di sperimentazione cognitiva che ha per prodotti congiunti conoscenze, beni e servizi "(cfr. Becattini, 1994, pag. 124). A differenza dell'impostazione neoclassica, la conoscenza applicata alla produzione non è più un dato (un fatto esterno alla vita dell'impresa), ma viene costantemente rielaborata e accresciuta tramite la sintesi di una molteplicità di processi di apprendimento, alcuni dei quali hanno natura localizzata (sapere locale o conoscenza contestuale); altri sono di natura astratta e quindi meno legati ai luoghi in cui la conoscenza è sviluppata (conoscenza scientifica o codificata)[2]. Il corollario che ne deriva è che l'integrazione tra le due sfere della conoscenza non si può che realizzare, quando si realizza, in un'area determinata (detta sistema locale), contrassegnata da istituzioni, valori e regole comuni. Ne segue, pertanto, che i contesti socio-culturali, che hanno maggiori capacità di generare e diffondere doti di creatività, di partecipazione, di voglia di intraprendere ed i sistemi produttivi in essi situati, che sanno meglio valorizzare questi elementi, saranno anche quelli in grado di realizzare una maggiore forza competitiva (cfr. Brusco, 1994).

Si può quindi concludere che, supposta data la disponibilità della conoscenza esplicita (codificata), la competitività dei processi produttivi dipenderà strettamente dalla qualità e quantità delle conoscenze tacite sedimentate e continuamente rielaborate in ogni sistema produttivo locale. Conoscenze che, a differenza di quelle codificate, non sono facilmente trasferibili (essendo il risultato di un lungo e costoso processo di condivisione interpersonale di esperienze produttive e di modelli socio-culturali) e quindi in grado di conferire ad un sistema produttivo locale uno specifico vantaggio competitivo[3]. Rimane comunque da chiarire quali siano i presupposti economico-culturali ed i sistemi organizzativi aziendali che possano realizzare in modo più efficiente il processo dinanzi esaminato. In molti casi, come attestato dalla vasta letteratura ormai esistente (cfr. per tutti Fuà, 1983), i contesti economico-sociali presenti nella cosiddetta area N.E.C. (Nord-Est-Centro) e le organizzazioni produttive ivi radicate (in particolare i distretti industriali e, più in generale, i sistemi territoriali di piccole e medie imprese) sembrano aver determinato, nel recente passato, contesti particolarmente favorevoli ad un'efficiente integrazione tra i due processi cognitivi[4]. Per il futuro il sistema produttivo locale strutturato a distretto, ma lo stesso potremmo affermare per altre configurazioni dei sistemi locali, dovrà necessariamente evolversi, conservando, al tempo stesso, i suoi fattori di successo; ossia resterà vitale a condizione che le istituzioni, i valori, le regole che lo contraddistinguono mantengano forme e contenuti tali da continuare a favorire l'integrazione economicamente efficiente del sapere contestuale con il sapere codificato rilevante (cfr. Becattini - Rullani, 1993). Il che, tra l'altro, comporta una continua accettazione del rischio di impresa e quindi una costante creazione di nuova imprenditorialità ed il mantenimento di una spinta endogena alla differenziazione e diversificazione produttiva.

Quali considerazioni di tipo normativo derivano da questo modo di individuare le radici del vantaggio competitivo nel contesto locale? L'idea che deve essere alla loro base è che il "centro ed il fulcro della produzione non è l'apparato produttivo per sé, considerato isolato dal

---

[2] Secondo Becattini - Rullani le due sfere di conoscenza hanno diversi contenuti, diversi linguaggi e differente collocazione nello spazio (cfr. anche Brusco,1994). In particolare, il luogo della conoscenza codificata è la comunità scientifica. Di contro, il sapere locale "non può che essere radicato su un'area specifica, in cui gli uomini sono legati da una storia e da valori comuni, in cui istituzioni particolari operano al servizio degli uomini, in cui codici di comportamento, stili di vita, percorsi di lavoro, aspettative si mischiano inestricabilmente con l'attività produttiva (cfr. Brusco, 1994, pag. 68).

[3] Sia esso riferito a prodotti tradizionali che ad alta tecnologia. Evidentemente, cambierà, nei due casi, il *mix* di conoscenze necessarie ed il ruolo dei servizi di supporto e quindi l'importanza dell'intervento pubblico ai diversi livelli territoriali.

[4] Secondo Brusco il distretto, quando funziona, può essere visto come uno di quei sistemi locali eccellenti di cui parlano Becattini-Rullani; come quel "nodo di istituzioni, valori e saperi che, solidamente ancorati ad una comunità, storia e un territorio, riesce tuttavia ad avere colloquio e commercio con il sistema della conoscenza codificata, con le conquiste più avanzate della comunità scientifica e tecnica mondiale" (cfr. Brusco,1994, pag.72).

contesto, ma il sistema produttivo completo, capace di riprodurre non solo il capitale, ma anche il lavoro e le istituzioni, la cultura ed i valori in cui il lavoro vivo opera..." (cfr. Brusco, 1994). Deve quindi mutare l'obiettivo delle politiche. Il riferimento non è più l'impresa ma la comunità e le diverse specifiche comunità (a livello locale e nazionale). Compito specifico della politica industriale diviene allora quello di consentire la realizzazione di quelle strutture che possano facilitare il collegamento e la continua interazione tra conoscenza contestuale e conoscenza codificata. Merita qui di sottolineare come lo stesso Trattato di Maastricht (art. 130) individua due fondamentali obiettivi per le politiche industriali: interventi per migliorare le caratteristiche dell'ambiente economico ed interventi volti a migliorare le capacità di adattamento delle imprese all'ambiente stesso.

In particolare, nei sistemi di piccola impresa risulta vitale un'azione di diffusione capillare delle possibilità offerte dalle nuove tecnologie in modo da far emergere una domanda spesso latente per mancanza di adeguata informazione (lo stesso potremmo dire per una insufficiente informazione sulle tendenze dei mercati esteri, etc.). L'esito di queste azioni dipenderà in modo cruciale dall'efficiente coordinamento degli interventi ai vari livelli (comunitario, nazionale e locale) e, soprattutto, dalla capacità di gestire, a livello locale, processi così complessi.

Accanto a queste forme di intervento pubblico, di recente si è assistito ad un'evoluzione spontanea verso nuove modalità organizzative della produzione all'interno dei sistemi produttivi locali, e più in particolare dei distretti industriali (cfr. Viesti, 1992; Ferrucci-Varaldo, 1993; Balloni, 1994). Queste nuove realtà, siano esse riferite a imprese capofila, imprese leader, *a gruppi di imprese ed imprese a 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, di maggiori risorse da dedicare alla ricerca e sviluppo, di più facile accesso ai mercati finanziari, si possono infatti elaborare, in modo più efficiente, piani di evoluzione della produzione e della commercializzazione. Si tratterà, in futuro, di approfondire l'analisi di queste prime esperienze dei nuovi modelli evolutivi, di valutarne la consistenza e quindi le prospettive. Se, in una fase di forti cambiamenti e di accelerazione dei mutamenti tecnologici, una simile evoluzione può assumere valenze decisamente positive, non si deve, tuttavia, ignorare la possibilità che questa ri-verticalizzazione dei rapporti possa successivamente portare ad una riduzione dei vantaggi tipici del tradizionale distretto marshalliano (stretta connessione tra atteggiamenti competitivi ed atteggiamenti cooperativi o collaborativi con ciò che ne segue in termini di capacità di generare e diffondere innovazioni produttive ed organizzative; di voglia di mettersi in proprio e quindi di creazione di nuova imprenditorialità)*[5].

Stessa attenzione dovrà essere prestata ai crescenti fenomeni di delocalizzazione all'estero di fasi di produzione, prima svolte all'interno dei sistemi locali di piccole imprese. Se questi processi avvengono velocemente, accompagnandosi ad un restringimento della "massa critica" del distretto, si può disperdere quel sedimento comune di conoscenze produttive che, come più volte sottolineato, costituisce la risorsa critica per la competitività di questi sistemi[6].

2. Evidenza empirica

Obiettivo dell'analisi empirica è verificare, nei limiti e con le riserve di seguito indicati, l'importanza dei sistemi locali per le esportazioni nazionali. Nella prima parte si procederà ad individuare l'articolazione territoriale di tali sistemi, valutando poi le determinanti della loro capacità esportativa. Nella seconda parte ne vengono approfonditi i modelli di specializzazione, indi-

[5] Questa possibilità è esclusa nel lavoro di Balloni (1994), nel quale si sostiene che queste nuove forme organizzative tendano piuttosto ad internalizzare ed a esaltare le economie esterne tipiche del distretto marshalliano.

[6] "I processi sono, comunque, in atto; si tratta di vedere se l'estensione spaziale, economica e culturale del decentramento di fase dalla impresa ad altre imprese estere piuttosto che all'interno del distretto, inciderà in modo pesante sui meccanismi di flessibilità ed integrazione, in altri termini di autoregolazione, del sistema locale" (cfr. Cavalieri, 1995, pag. 70).

viduando la struttura dei vantaggi comparati "forti" di ciascun sistema locale. Da ultimo si procederà ad una prima verifica sull'entità e sulle modalità dei processi d'integrazione di tali sistemi con l'area centrale dell'Unione Europea (l'analisi è tuttavia limitata alla sola Germania).

2.1 Problemi metodologici

Data la complessità dell'analisi, il primo passo è inevitabilmente quello di esplicitarne i limiti, la metodologia utilizzata ed i percorsi di ricerca intrapresi.

Una prima importante questione riguarda l'individuazione dell'unità di analisi ed il suo correlato empirico. La difficoltà di definire univocamente che cosa si debba intendere per sistema locale ed i limiti dei dati disponibili hanno portato a far convergere la scelta sulla provincia[7]*. La scelta di tale unità di analisi, per molti aspetti limitante, ci sembra la più idonea ai fini della nostra ricerca per le seguenti motivazioni. In primo luogo, la provincia è sufficientemente rappresentativa di un contesto locale con caratteristiche di omogeneità culturale e sociale in senso lato. In secondo luogo, adottando una grandezza territoriale si superano i limiti di talune analisi mirate unicamente alla individuazione di alcune tipologie tipiche di sistemi locali. In terzo luogo, tale unità di indagine conserva una dimensione significativa rispetto all'export nazionale. Tuttavia, non vanno ignorati alcuni limiti di tale approccio, quali ad esempio la presenza, all'interno della stessa provincia, di sub-sistemi locali con caratteristiche fortemente differenziate*[8]*.*

*Una seconda questione riguarda il significato da attribuire ai dati delle esportazioni. I risultati dell'*export *non vanno 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 dell'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 l'efficienza e la competitività di un sistema produttivo locale. Rimane, infine, da chiarire il grado di attendibilità delle statistiche sull'*export *disponibili a livello provinciale.*

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). L'analisi si limita alle esportazioni dei manufatti industriali, ritenendo tali prodotti i più significativi per valutare il grado di competitività internazionale di un sistema locale. In prospettiva, qualora si rendano disponibili dati omogenei per i servizi destinati alla vendita (oggi di fonte U.I.C.), si dovrà estendere l'analisi anche a questo aggregato.

L'intervallo temporale considerato è il 1985-94; scelta condizionata dalle statistiche disponibili al momento della presente indagine. Evidentemente, non c'è dato conoscere in qual misura i risultati ottenuti siano stati influenzati dal particolare periodo prescelto.

Inoltre, l'impiego di categorie produttive molto disaggregate, quali i gruppi merceologici, permette di cogliere in modo puntuale la presenza di specifici vantaggi comparati relativi a cia-

---

[7] Discutendo il problema di come disegnare una politica per la comunità locale, Becattini definisce come segue la sua unità di analisi: "penso a dimensioni territoriali di taglio medio che vadano, grosso modo, dall'attuale provincia alle associazioni intercomunali" (cfr. Becattini, 1994, pag.129).

[8] Si pensi ai sub-sistemi della ceramica, della meccanica e della maglieria presenti nella provincia di Modena.

scun sistema locale[9].

È infine evidente che la natura stilizzata di tale analisi possa risultare riduttiva rispetto a realtà produttive complesse e diversificate e che alcuni fenomeni, qui non direttamente considerati (come, ad esempio, la presenza di imprese estere, etc.) abbiano in particolari contesti un ruolo significativo, data anche la dimensione ridotta dell'unità di indagine.

2.2 Sistemi locali: Contributo alle esportazioni nazionali e performance *competitiva*

*La fig. 1 mostra il contributo delle singole province italiane alle esportazioni nazionali per diverse fasce di significatività. La forte articolazione territoriale della capacità esportativa delle singole province pone in rilievo l'importanza della dimensione territoriale per l'*export *nazionale. Le significative differenze che si evidenziano nel contributo delle singole province permettono, in prima approssimazione, di individuare la diversa competitività dei vari sistemi locali. Tale affermazione si rileva tuttavia ambigua poichè la capacità esportativa è determinata da altri fattori oltre che dalla competitività. Prima di chiarire questo aspetto, alcune interessanti considerazioni possono essere fatte sulla base delle lettura congiunta delle fig.1 e 2 e dei dati ad essi sottesi. Notiamo, in primo luogo, l'accresciuta importanza dell'area che da Brescia e Bergamo si estende a tutto il Nord-Est. Tuttavia, non bisogna trascurare l'importanza di alcuni sistemi locali del Centro (in particolare delle Marche) e, più in generale, della cosiddetta area N.E.C. (Nord-Est-Centro: le cui esportazioni costituiscono il 44% del totale nazionale nel 1994). Nonostante che il peso del Mezzogiorno sia ancora esiguo, va segnalato il rapido sviluppo sui mercati esteri di alcuni sistemi locali (quali, ad esempio, quelli di Teramo, Chieti, Campobasso, Avellino, Bari, Lecce, Isernia etc.).*

Come sottolineato in precedenza, la capacità esportativa delle singole province non deve essere letta come una misura della competitività del sistema locale, poichè dipende da numerosi altri fattori. Infatti, tale grandezza è anche influenzata dalla dimensione della provincia, dal suo grado di industrializzazione, dal modello di specializzazione, dalle tecnologie e dalla struttura organizzativa. Per individuare l'importanza relativa di questi fattori si è proceduto alla seguente decomposizione delle quote assolute:

$$(1) \qquad \frac{esp._J}{esp._{NAZ.}} = \frac{esp._J}{add._J} \times \frac{add._J}{pop._J} \times \frac{pop._J}{esp._{NAZ.}}$$

dove:

$esp._J$ *valore totale esportazioni di manufatti per la provincia j (1994)*

$esp._{NAZ.}$ *valore totale esportazioni nazionali di manufatti (1994)*

$add._J$ *addetti alla trasformazione industriale in senso stretto per la provincia j (Censimento 1991)*

$pop._J$ *popolazione residente per la provincia j (1994)*

[9] Le province considerate nel *data-base* sono 95, le nuove province sono 8, per un totale di 103. Tutti i calcoli sono stati eseguiti sulla base delle 95 province e solo ad esse fanno riferimento. Unicamente nella parte cartografica (cartine) appaiono le nuove province, poichè già incluse nelle cartine, ma i valori ad esse attribuiti sono gli stessi delle vecchie province di appartenenza.
Il *data-base*, relativo alle esportazioni, comprende 236 gruppi merceologici (derivati dalle 10.000 voci della classificazione merceologica generale) e non considera i servizi. La nostra analisi si limita tuttavia ai soli manufatti industriali (Capitolo III: prodotti delle industrie manifatturiere) con l'esclusione delle produzioni energetiche (cioè del gruppo B: Derivati della distillazione del petrolio e del carbone, relativo alla sez. 13: Industrie chimiche ed affini), per un totale 171 gruppi merceologici e 15 industrie. Importante sottolineare che i criteri di aggregazione dei gruppi merceologici sono poco significativi e spesso ambigui dal punto di vista economico poiché raggruppano, in numerosi casi, beni molto eterogenei e diversi per natura dell'impiego e grado di avanzamento tecnologico. Inoltre, ai fini del presente lavoro, si deve ricordare che il "peso" dei singoli gruppi merceologici sull'export nazionale è spesso significativamente diverso (a tal fine, dove necessario, si è imposto un controllo sulla "significatività" del dato rispetto al totale esportazioni, vedi la tavola 2) e che il livello e le modalità di disaggregazione di ciascuna industria nei rispettivi gruppi merceologici appare talvolta poco omogeneo (vedi, ad esempio, il tessile nei confronti del settore mezzi di trasporto).

Mentre appare subito evidente il significato della seconda e terza componente della relazione sopra esposta, alcune precisazioni si rendono necessarie per il cosiddetto effetto competitività (prima componente). Tale variabile dipende da un insieme piuttosto eterogeneo di fattori, riconducibili non solo alla performance *competitiva in senso stretto, ma anche al prevalente modello di specializzazione, alle tecnologie utilizzate ed alla struttura organizzativa. Tuttavia, tale scomposizione si rivela di grande utilità per tentare una prima riflessione sulle determinanti della capacità esportativa delle singole province.*

I valori riportati nella tavola 1 (limitati al solo 1994 per la indisponibilità di statistiche significative per gli addetti all'industria per il 1985) consentono di accertare il peso relativo delle singole determinanti della capacità esportativa delle varie province italiane. È del tutto evidente come in alcuni casi l'effetto dimensione giustifichi di per sè una maggiore capacità esportativa (ad esempio, Milano e Torino) o attenui, in altri casi, l'effetto riduttivo delle altre due componenti (vedi, ad esempio, Genova, Roma, Napoli, etc.). Per i sistemi locali più dinamici prevalgono, in generale, le prime due componenti, mentre per i sistemi a capacità esportativa intermedia (con quote assolute inferiori all'1,5%) il modesto risultato, tranne poche eccezioni, è da ascrivere al minor indice di industrializzazione e, ancor più, alla minore competitività (intesa sempre nell'accezione di cui sopra).

Per le aree emergenti del Mezzogiorno le stesse componenti assumono, in generale, un peso rilevante nello spiegare, invece, il loro scarso contributo alle esportazioni nazionali di manufatti.

2.3 Sistemi locali: caratteristiche strutturali e modelli di specializzazione

*Constatata l'importanza dei sistemi locali per l'*export *nazionale, si procederà ora ad individuare le caratteristiche strutturali ed i modelli di specializzazione. Tale analisi si rileva interessante poichè, oltre a permettere di approfondire le determinanti della competitività (per le considerazioni fatte nel precedente paragrafo), consentirà di compiere alcune riflessioni sulla natura delle relazioni tra specializzazione, competitività e crescita.*

Nella fig. 3 si evidenzia il grado di concentrazione delle esportazioni di manufatti delle province italiane (relativo alle prime cinque produzioni) suddiviso per tre livelli: province significativamente concentrate (valori 60-100); mediamente concentrate (valori 40-60); scarsamente concentrate, e quindi diversificate (valori inferiori a 40). Tutte le province presenti in tavole e figure sono state sottoposte alla condizione preliminare di rappresentare almeno lo 0,5% dell'export nazionale. Si osserva subito la presenza di notevoli diversità tra le province, pur all'interno degli stessi intervalli di capacità esportativa, anche se tale variabile appare correlata ad altri fattori quali, ad esempio, diverso stadio di sviluppo, dimensione della provincia, etc.

Nella tavola 2 viene mostrata la struttura dei vantaggi comparati "forti" per singoli gruppi merceologici. L'analisi del semplice modello di specializzazione, seppur interessante, si rivela infatti non adatta ad individuare i punti di "eccellenza" dei sistemi locali a livello nazionale. Tale prospettiva ci ha indotto ad approntare una metodologia particolare che, sebbene soggettiva, permette di contemperare le esigenze di analisi micro (specializzazione) con le necessità di rilevanza macro (struttura dell'offerta)[10].

La peculiarità dei sistemi locali, spesso specializzati in produzioni di nicchia, ha spinto ad impiegare un livello di disaggregazione merceologica piuttosto elevato. Tale scelta comporta tuttavia dei problemi a livello metodologico poichè i gruppi merceologici analizzati, seppur sottoposti ad un preli-

[10] La struttura dei vantaggi comparati "forti" è qui identificata congiuntamente da due requisiti: 1) quota sulle esportazioni nazionali di manufatti superiore al 3%; 2) quota normalizzata superiore all'1,5. Per quota normalizzata intendiamo il rapporto tra la quota di ciascuna provincia sul totale nazionale delle esportazioni di un dato prodotto con la quota della provincia sul totale delle esportazioni italiane.

minare controllo di significatività[11]*, hanno un peso relativo molto diverso sulla struttura dell'*export *nazionale. Risulta quindi importante specificare che i vantaggi comparati "forti" da noi individuati non hanno tanto una rilevanza da un punto di vista quantitativo quanto qualitativo o strategico.*

*Nonostante la presenza di alcune uniformità imputabili alla comune matrice tecnologica (per i condizionamenti che le dotazioni fattoriali a livello nazionale inevitabilmente esercitano anche nel contesto locale) ed a livello di capacità esportativa, si notano tuttavia importanti diversità sia di tipo inter-industriale che intra-industriale. Osserviamo, in particolare, una prevalenza di vantaggi comparati "forti" nella meccanica e nella chimica per i sistemi metropolitani (Milano e Torino), contraddistinti dalla presenza di imprese medio-grandi. Si riscontra invece una maggiore articolazione nei sistemi locali che hanno registrato, nel recente passato, la migliore performance esportativa (ad esempio, Vicenza, Treviso, Brescia, Bergamo, Modena, Reggio-Emilia, etc.). Tuttavia, l'elevata capacità esportativa non è necessariamente correlata ad una significativa diversificazione del modello di specializzazione. Interessante, a tal proposito, è il confronto tra Vicenza ed Arezzo, che hanno sviluppato sentieri diversi pur partendo da una matrice in parte comune (vedi oreficeria e lavorazione delle pietre preziose). D'altro canto, l'apparente somiglianza nel modello di specializzazione a livello inter-industriale non è sempre rispecchiata a livello intra-industriale. Ne sono un esempio Como e Firenze per il tessile (solo alcuni gruppi merceologici sono coincidenti e con peso differente sull'*export *del comparto) oppure Bergamo e Treviso e Reggio Emilia e Varese per l'industria meccanica. Quest'ultima osservazione vale ugualmente per molte apparenti uniformità a livello inter-industriale per altri sistemi locali.*

Possiamo quindi concludere che la tavola 2 e la fig.3 confermano, secondo prospettive diverse, la presenza di significative differenze nei modelli di specializzazione delle province italiane. Tale constatazione ha importanti implicazioni per quanto riguarda la natura della competitività, le modalità di crescita e l'andamento futuro delle esportazioni.

Per quanto riguarda la natura della competitività non sembra esistere un modello univoco, anche se osserviamo una generale tendenza alla diversificazione.

I sentieri di crescita sono spesso notevolmente differenti e sembrano essere fortemente influenzati dalle condizioni iniziali.

Non è quindi possibile affermare con certezza se vi sia un modello vincente nel lungo periodo; il dibattito rimane dunque aperto.

2.4 Modelli di orientamento e di integrazione dei sistemi locali verso le aree centrali della Unione Europea: il caso della Germania

In linea con il nostro approccio, relativo all'importanza dei sistemi locali per le esportazioni nazionali, ci sembra opportuno offrire alcuni spunti di riflessione che vanno ad integrare l'intenso dibattito sviluppatosi sugli effetti del processo di completamento della unione economica e monetaria sugli squilibri territoriali. Prima di esporre le nostre riflessioni, riteniamo utile integrare la precedente evidenza empirica con un'ulteriore analisi più finalizzata a tale dibattito.

Nella tavola 3, riferita alle esportazioni di manufatti e di macchinari ed apparecchi per macro-aree, osserviamo come il Nord-Est (qui definito secondo la legenda riportata nella tavola 3), rispetto alle altre aree, aumenti significativamente il peso e l'orientamento relativo dei flussi commerciali verso l'economia tedesca[12]*. Questo risultato è di gran lunga più evi-*

[11] La soglia di significatività, affinchè un gruppo sia ritenuto rilevante, è che esso rappresenti almeno l'1 °/oo sul totale nazionale di esportazioni di manufatti. Siamo pertanto passati dai 171 gruppi iniziali ai 98 di questa tabella.

[12] Le esportazioni per l'anno 1994 sono relative alla Germania unificata mentre quelle per il 1985 sono relative alla sola Germania Ovest. Una riaggregazione con i dati della Germania Est per il 1985 risulterebbe poco significativa poichè i dati per quest'ultima sono disponibili solo per il 1990. La distorsione è comunque limitata dal fatto che era prassi che gran parte dei flussi di importazione della Germania Est passassero attraverso la Germania Ovest, anche se non erano prodotti da quest'ultima. Le differenze a livello qualitativo sono invece significative per il passaggio da un'economia pianificata ad una economia di mercato e per il grande sforzo della riconversione del sistema produttivo della Germania Est solo in parte attenuato dal fatto che il peso di questa economia è tuttavia ancora modesto rispetto alla prima.

dente per il comparto dei macchinari ed apparecchi, essendo ormai le quote assolute prossime a quelle del Nord-Ovest[13]*. Esito questo, quanto mai importante, tenuto conto del livello tecnologico dell'aggregato considerato e del suo significato di integrazione nel processo produttivo dell'economia tedesca (tentativi fatti nella stessa direzione per i beni intermedi hanno dato risultati molto simili. Il grado di soggettività, inevitabilmente presente nel definire questo aggregato, ha suggerito di limitare l'analisi al gruppo merceologico di macchinari ed apparecchi. Analoghe considerazioni si possono fare per lo scarso significato dei dati dell'*import *per province).*

Dalla lettura congiunta delle tavole 4-5-6-7 (per la cui metodologia si rinvia alla nota[14]*), riferite ai singoli sistemi locali, si desume un andamento molto simile a quello osservato per le grandi macro-aree, pur con alcune significative differenze. Sembra infatti delinearsi, al livello del totale manufatti, un sistema esportativo allargato fortemente orientato verso il mercato tedesco, che va da Como ad Udine. Per il comparto dei macchinari ed apparecchi si conferma il forte orientamento relativo dei sistemi locali appartenenti all'area del Nord-Est, cui si associano alcune nuove aree (Marche in particolare), mentre altre tendono a ridurlo (sistemi appartenenti alla Toscana ed all'Emilia e Romagna).*

---

[13] Per la voce Macchinari ed Apparecchi ci siamo limitati a considerare i seguenti gruppi merceologici:
1) altre macchine ed apparecchi non elettrici;
2) altre macchine utensili;
3) macchine ed apparecchi per la industria tessile e del vestiario;
4) macchine ed apparecchi per le industrie alimentari;
5) macchine per la lavorazione della carta e dei cartoni;
6) macchine ed apparecchi agricoli;
7) macchine motrici non elettriche;
8) macchine utensili per la lavorazione dei metalli;
9) macchine per la estrazione ed il trattamento dei minerali;
10) macchine per le industrie grafiche.
Tali gruppi, frutto di un attenta selezione sulla base dei tariffari doganali a 10.000 voci, costituiscono un insieme significativamente omogeneo. Altre voci presenti sotto la denominazione di macchinari ed apparecchi (quali, ad esempio, apparecchi per telecomunicazioni e loro parti e altri apparecchi per le applicazioni della elettricità e loro parti) non sono stati inclusi poichè raggruppavano un insieme di merci eterogeneo per natura, stato di avanzamento tecnologico e per tipologia di impiego finale.

[14] L'analisi è stata effettuata impiegando congiuntamente le due seguenti formule:

Contributo della provincia j alle esportazioni nazionali in Germania (quote a prezzi correnti)

$$(2) \qquad \frac{esp._{j}^{Germ.}}{esp._{Naz.}^{Germ.}}$$

Indicatore di orientamento relativo della provincia j verso la Germania

$$(3) \qquad \frac{\dfrac{esp._{j}^{Germ.}}{esp._{j}^{Tot.}}}{\dfrac{esp._{Naz.}^{Germ.}}{esp._{Naz.}^{Tot.}}}$$

dove le espressioni sopra indicate vanno lette in analogia con la formula (1), ricordando che gli apici superiori Germ. e Tot. qualificano la destinazione geografica delle esportazioni di manufatti, rispettivamente verso la Germania ed il mondo.

Fissate due soglie di significatività per ciascuna variabile, siamo pervenuti alla individuazione di quattro tipologie:

Formula	(2)	(3)
aree forti e specializzate	>3%	> 1
aree forti e non specializzate	>3%	< 1
aree significative e specializzate	1-3%	> 1
aree significative e non specializzate	1-3%	< 1

*Possiamo a questo punto trarre alcune conclusioni e fornire alcuni spunti di riflessione. In primo luogo, si osservano differenze significative nell'*export performance *tra macro-aree e tra singoli sistemi locali. Questo è vero sia a livello complessivo (cfr. par. 2.2 e 2.3) che in relazione ai processi di orientamento e integrazione verso una specifica area "centrale", quale l'economia tedesca. In secondo luogo, tra tutte le macro-aree, il Nord-Est si pone in rilievo per una serie di importanti aspetti. Innanzitutto, è l'area che nel più recente passato ha conseguito la migliore* performance *sia in termini aggregati che per singoli sistemi locali. Tale area si distingue inoltre per essere quella che realizza il più significativo e decisivo orientamento ed integrazione con il paese centrale della Unione Europea.*

Una volta evidenziata l'importanza e le caratteristiche peculiari dei sistemi locali, una prima cruciale questione è quella di valutare come tali sistemi reagiranno ad una accelerazione del processo di integrazione economica e monetaria e, più in generale, alla crescente globalizzazione dei mercati.

Nel breve periodo, è probabile che i sistemi locali con un livello di competitività inferiore alla media subiranno maggiori pressioni da tale processo con conseguente accentuazione dei divari soprattutto tra macro-aree ma anche intra-area. Nel lungo periodo, rimane difficile valutare l'effettiva tenuta di tale modello organizzativo, con eventuale ricomposizione degli squilibri territoriali, data la natura complessa di questi sistemi. Tuttavia, appare evidente che una condizione della loro sopravvivenza sta nella capacità di mutare profondamente la loro struttura, mantenendo però inalterate le loro specificità in termini di istituzioni, regole e valori (cfr. par. 2.1).

Ancor più difficile è proporre una chiave di lettura univoca per spiegare il significativo processo di orientamento-integrazione della macro-area detta Nord-Est. Da un lato, fenomeni congiunturali e presupposti storico-culturali e geografici assumono un ruolo rilevante se non determinante. Dall'altro, il così evidente processo di orientamento di tale macro-area spinge ad ulteriori e più complesse considerazioni. La costituzione di un'area economicamente integrata sembra produrre effetti di sollecitazione più intensi su scala regionale che nazionale. Tale prospettiva di analisi implica necessariamente l'insorgere di conflitti e di divergenze di obiettivi tra il piano regionale ed il piano nazionale con importanti ripercussioni in termini economico - sociali. A tale proposito risulta di importanza cruciale, almeno nel breve periodo, un coordinamento tra le politiche nazionali e comunitarie al fine di evitare eccessive tensioni sociali ed il pericolo di processi involutivi.

3. Conclusioni

Alcuni recenti sviluppi della teoria del commercio internazionale attribuiscono un'importanza fondamentale alla variabile "territorio" nel determinare la competitività di un paese. Tuttavia, tali analisi non rendono pienamente ragione della complessità dei legami esistenti tra territorio e competitività. In particolare, appare completamente trascurato il ruolo dei contesti locali come fattore specifico di vantaggio competitivo. A questo riguardo, si pone come significativo il contributo di Becattini-Rullani, che descrivono i sistemi locali come contesti in cui si realizza la sintesi tra conoscenza codificata e conoscenza contestuale. E poichè la crescente globalizzazione dei mercati rende il processo di innovazione una componente ineliminabile dell'attività produttiva e supposta inoltre data la disponibilità della conoscenza codificata, l'efficienza dei processi produttivi finirà per dipendere strettamente dalla quantità e dalla qualità delle conoscenze sedimentate e continuamente rielaborate in ogni sistema produttivo locale. In questa prospettiva, il sistema locale, nelle sue varie configurazioni, avrà successo e resterà vitale a condizione che le istituzioni, i valori, le regole che lo contraddistinguono mantengano anche per il futuro forme e contenuti tali da continuare a favorire l'integrazione economicamente efficiente tra le due sfere della conoscenza. Da questo punto di vista, particolare attenzione dovrà essere prestata, oltre che alle nuove modalità organizzative della produzione emer-

genti all'interno dei sistemi locali (quali, ad esempio, gruppi di imprese, imprese a rete pluri-localizzate etc...), ai crescenti fenomeni di delocalizzazione all'estero di fasi di produzione. Se questi processi dovessero avvenire velocemente, accompagnandosi ad un restringimento della "massa critica" del sistema produttivo locale, potrebbe disperdersi quel "sedimento comune" di conoscenze produttive che costituisce la risorsa critica per la competitività di questi sistemi.

*L'analisi empirica da noi sviluppata, scegliendo come unità di indagine la provincia, costituisce un primo tentativo, non privo di riserve e limiti, di verificare l'importanza dei sistemi locali per le esportazioni italiane. I risultati più significativi ottenuti sono stati i seguenti. In primo luogo, si è individuata la forte articolazione territoriale dell'*export *nazionale su base locale. La presenza di rilevanti differenze nel contributo delle singole province alle esportazioni del paese qualifica ulteriormente tale conclusione. Tuttavia, è importante rilevare la diversa natura del contributo delle singole province, che dipende essenzialmente da tre fattori, riassumibili in un effetto di competitività-*performance, *in un effetto dimensione ed in un effetto grado di industrializzazione.*

L'analisi dei vantaggi comparati significativi e del grado di concentrazione delle esportazioni ha, inoltre, evidenziato, pur in presenza di alcune uniformità imputabili alla comune matrice tecnologica, la presenza di scarse regolarità tra i sistemi locali, mostrando come non esista un modello univoco. I sentieri di crescita sono spesso notevolmente differenti e sembrano essere fortemente influenzati dalle condizioni iniziali. La storia e la geografia assumono dunque un ruolo cruciale, in linea, del resto, con gli sviluppi recenti della teoria economica.

*Nell'ultima parte del lavoro si è voluto compiere un primo tentativo d'indagine inteso ad evidenziare come i sistemi locali potranno reagire ad un'accelerazione del processo di integrazione economica e monetaria europea. A questo riguardo è possibile trarre alcune conclusioni e fornire alcuni spunti di riflessione. In primo luogo, si sono osservate differenze rilevanti nell'*export performance *tra macro-aree e tra singoli sistemi locali in relazione ai processi di orientamento ed integrazione verso una specifica area "centrale", quale l'economia tedesca. In particolare, l'area del Nord-Est si distingue per essere quella che realizza il più significativo e decisivo processo di orientamento e di integrazione verso questa area. Se, da un lato, questa tendenza può essere il risultato di fenomeni congiunturali, di presupposti storico-culturali e di collocazione geografica, dall'altro, un così evidente processo di orientamento spinge ad ulteriori e più complesse considerazioni. La costituzione di un'area economicamente integrata sembra produrre effetti di sollecitazione più intensi su scala regionale che nazionale. Tale prospettiva di analisi implica necessariamente l'insorgere di conflitti e di divergenze di obiettivi tra il piano regionale ed il piano nazionale con importanti ripercussioni in termini economico-sociali. A tale proposito risulta di importanza cruciale, almeno nel breve periodo, un coordinamento tra le politiche nazionali e comunitarie al fine di evitare eccessive tensioni sociali ed il pericolo di processi involutivi.*

Riferimenti bibliografici

V. BALLONI, *Le metamorfosi del sistema industriale marchigiano*, mimeo 1994.

G. BECATTINI e E. RULLANI, Sistema locale e mercato globale, *in Economia e Politica Industriale*, n. 80, 1993.

G.BECATTINI, Per una nuova comunità locale, in *Sviluppo Locale*, n. 1, settembre,1994.

S. BRUSCO, Sistemi globali e sistemi locali, in *Economia e Politica Industriale*, n. 84, 1994.

A. CAVALIERI (a cura di), *L'internazionalizzazione del processo produttivo nei sistemi locali di piccola impresa in Toscana*, F. Angeli, 1995

G. FUÀ e C. ZACCHIA (a cura di), *Industrializzazione senza fratture*, il Mulino, 1983.

L. FERRUCCI e R. VARALDO, La natura e la dinamica dell'impresa distrettuale, in *Economia e Politica Industriale*, n. 80, 1993.

M. PORTER, *The Competitive Advantage of Nations*, The MacMillan Press, 1990.

P. KRUGMAN, *Geography and Trade*, The MIT Press, 1991.

E. RULLANI, *Contesti e varietà nell'economia di impresa*, Società Italiana degli Economisti, XXXVI Riunione Scientifica Annuale.

G. VIESTI (a cura di), *La geografia delle esportazioni italiane: un'analisi su dati 1985-91*, CERPEM, Bari, 1993.

G.VIESTI, Crisi ed evoluzione dei distretti industriali, in A. FALZONI, F. ONIDA e G. VIESTI (a cura di), *I distretti industriali: crisi o evoluzione*?, Egea, 1992.

DETERMINANTI DELLA CAPACITÀ ESPORTATIVA DELLE PROVINCE ITALIANE (1994)

manufatti a prezzi correnti

	Capacità esportativa	Indicatore competitività - *performance*	Indicatore del grado di industrializzazione	Indicatore effetto dimensione
	Quote assolute (valori%)	Valore esportazioni per addetto (migliaia di lire)	Rapporto addetti/popolaz. residente (valori %)	Rapporto popolazione/esportazioni tot. (valori x 1 Mld)
MILANO	15,24	76.105	14,94	13,41
TORINO	7,59	65.798	15,11	7,63
VICENZA	4,26	77.964	20,95	2,61
FIRENZE	3,89	67.105	14,39	4,03
BRESCIA	3,43	56.567	16,68	3,63
BERGAMO	3,21	57.322	17,13	3,27
TREVISO	3,20	69.786	17,77	2,58
COMO	3,07	62.966	17,62	2,77
MODENA	3,01	74.113	19,52	2,08
VARESE	2,94	56.686	18,80	2,76
BOLOGNA	2,77	62.167	14,34	3,10
VERONA	2,49	67.454	13,52	2,74
ROMA	2,14	43.926	3,77	12,92
PADOVA	1,95	49.636	13,79	2,85
REGGIO EMILIA	1,83	70.719	17,63	1,46
CUNEO	1,71	75.185	12,07	1,89
NOVARA	1,47	64.704	13,28	1,71
MANTOVA	1,46	75.303	15,39	1,26
UDINE	1,43	74.431	10,79	1,78
VENEZIA	1,42	52.111	9,70	2,80
NAPOLI	1,41	31.164	4,27	10,58
VERCELLI	1,21	56.728	16,66	1,28
AREZZO	1,13	72.178	14,44	1,08
PORDENONE	1,11	74.900	15,65	0,95
ALESSANDRIA	1,05	61.227	11,47	1,49
ANCONA	1,02	54.466	12,45	1,51
GENOVA	1,02	50.425	6,32	3,21
LUCCA	0,99	72.707	10,60	1,29
BOLZANO	0,97	86.440	7,28	1,54
FORLI'	0,88	43.890	9,55	2,10
PAVIA	0,87	49.865	10,33	1,69
PISA	0,86	53.352	12,18	1,32
PARMA	0,82	46.471	13,18	1,34
FROSINONE	0,82	51.633	9,50	1,67
TRENTO	0,82	60.779	8,57	1,57
CHIETI	0,80	62.073	9,69	1,33
BARI	0,76	25.051	5,69	5,32
RAVENNA	0,65	51.663	10,42	1,20
CREMONA	0,64	45.058	12,60	1,13
PISTOIA	0,64	53.627	13,10	0,91
ASCOLI PICENO	0,61	32.196	15,13	1,25
PESARO	0,60	41.885	12,39	1,16
BELLUNO	0,58	62.315	12,82	0,73
LATINA	0,56	45.895	7,26	1,69
FERRARA	0,54	45.214	9,74	1,22
TARANTO	0,50	34.590	7,04	2,03
MACERATA	0,50	35.605	13,58	1,02
Per memoria:				
LECCE	0,36	26.331	4,93	2,80
CASERTA	0,34	30.745	3,86	2,86
AVELLINO	0,34	46.583	4,81	1,51
TERAMO	0,28	23.307	12,49	0,98
L'AQUILA	0,15	23.801	6,14	1,04
CATANIA	0,14	14.048	2,62	3,69
PESCARA	0,12	18.304	6,66	1,00
MATERA	0,08	26.027	4,44	0,71
CAMPOBASSO	0,07	16.665	4,95	0,82

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 1

VANTAGGI COMPARATI SIGNIFICATIVI PER PROVINCE ITALIANE (1994)

Valori relativi ai singoli gruppi merceologici suddivisi per industrie

Industrie:	Alimentari	Pelli e cuoio	Tessili	Vestiario Abbigliam. Arredamento	Legno e mobili	Carta Poligrafiche e Foto-cine	Metallurgiche	Meccaniche	Trasformaz. minerali non metalliferi	Chimica	Gomma	Manifattur. Varie	TOTALE
Province:													
MILANO	1	0	0	1	0	2	0	7	0	8	0	1	20
TORINO	1	0	0	0	0	2	0	7	0	0	1	0	11
VICENZA	0	1	1	2	0	0	1	7	1	0	0	1	14
FIRENZE	1	1	11	4	1	0	0	2	1	2	0	0	23
BRESCIA	1	0	2	0	0	0	3	5	0	1	0	1	13
BERGAMO	1	0	4	0	0	0	1	6	0	4	1	1	18
TREVISO	1	0	4	5	2	0	0	6	1	0	0	1	20
COMO	0	0	7	2	1	0	1	6	0	1	0	0	18
MODENA	4	0	4	0	0	1	0	4	1	0	0	0	14
VARESE	1	0	7	0	0	1	0	8	0	3	0	0	20
BOLOGNA	3	0	0	0	0	0	0	9	1	0	0	0	13
VERONA	4	0	0	2	1	2	0	3	3	1	1	0	17
ROMA	1	0	0	0	0	2	0	6	0	4	0	0	13
PADOVA	2	0	1	3	1	2	0	7	1	1	1	2	21
REGGIO EMILIA	2	0	2	2	0	0	1	8	1	0	0	0	16
CUNEO	6	0	1	1	0	2	1	3	1	3	1	0	19
NOVARA	2	0	2	0	0	1	1	2	0	2	0	0	10
MANTOVA	2	0	3	0	0	0	1	1	0	1	0	0	8
UDINE	1	0	0	0	2	1	0	3	0	0	0	0	7
VENEZIA	0	0	1	1	0	0	1	3	1	2	0	0	9
NAPOLI	3	0	0	0	0	0	0	4	0	1	0	0	8
VERCELLI	1	0	5	1	0	0	0	1	0	1	0	0	9
AREZZO	1	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	4
PORDENONE	1	0	0	0	1	0	0	4	1	0	0	0	7
ALESSANDRIA	1	0	0	0	0	0	3	4	0	0	1	1	10
ANCONA	0	0	0	0	0	1	0	2	0	0	0	0	3
GENOVA	3	0	0	0	0	0	2	2	0	1	0	0	8
LUCCA	1	0	0	2	0	2	1	2	2	0	0	0	10
BOLZANO	5	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	7
FORLÌ	1	0	0	1	2	0	1	3	0	0	0	0	8
PAVIA	3	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	5
PISA	0	1	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	4
PARMA	6	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	7
FROSINONE	0	0	1	0	0	0	0	1	0	3	0	1	6
TRENTO	1	0	1	1	0	3	0	0	1	1	0	0	8
CHIETI	1	0	0	0	0	0	0	3	1	0	0	0	5
BARI	2	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	5
RAVENNA	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	4
CREMONA	3	0	0	0	0	0	2	2	0	0	0	0	7
PISTOIA	0	0	2	1	1	0	1	1	0	0	0	0	6
ASCOLI PICENO	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	3
PESARO	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	3
BELLUNO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
LATINA	1	0	0	0	0	0	1	1	0	2	1	0	6
FERRARA	1	0	0	0	0	0	0	1	0	3	0	0	5
TARANTO	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	2
MACERATA	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 2

DISTRIBUZIONE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE PER MACRO-AREE

(esportazioni di manufatti e di macchine ed apparecchi verso la Germania e verso il mondo)

	1985			
	verso il mondo		verso la Germania	
	manufatti	macch.-appar.	manufatti	macch.-appar.
NORD-EST	16,40	18,45	22,16	25,54
NORD-OVEST	47,69	50,49	43,86	45,86
CENTRO	24,24	25,70	24,72	25,52
SUD-EST	3,72	2,27	2,74	1,32
LAZIO-CAMPANIA	6,31	2,61	5,69	1,43
ALTRO	1,65	0,48	0,83	0,33

	1994			
	verso il mondo		verso la Germania	
	manufatti	macch.-appar.	manufatti	macch.-appar.
NORD-EST	19,34	21,82	26,13	31,28
NORD-OVEST	46,37	46,20	41,15	37,25
CENTRO	23,09	28,71	23,91	29,30
SUD-EST	3,61	1,06	3,64	0,79
LAZIO-CAMPANIA	6,43	1,90	4,48	1,29
ALTRO	1,17	0,32	0,69	0,09

Legenda: Dove per Nord-Est si intendono le regioni Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia e Veneto.
Per Nord-Ovest: Valle d'Aosta, Piemonte, Liguria e Lombardia
Per Centro: Emilia-Romagna, Toscana, Marche e Umbria.
Per Sud-Est: Abruzzo, Molise, Puglia e Basilicata

Fonte: elaborazioni ICE sudati ISTAT

Tavola 3

FIG. 1 CONTRIBUTO DELLE PROVINCE ALLE ESPORTAZIONI NAZIONALI DI MANUFATTI (1985)
quote percentuali a prezzi correnti

- valori superiori a 3% (8)
- valori da 1 a 3% (24)
- valori da 0.5 a 1% (22)
- valori da 0.25 ao 0.5% (13)
- altri valori (36)

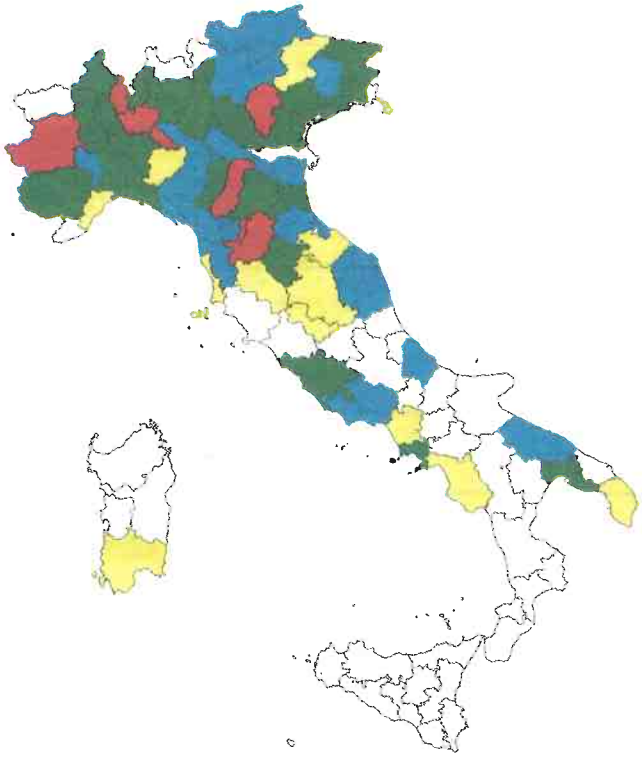


FIG. 2 CONTRIBUTO DELLE PROVINCE ALLE ESPORTAZIONI NAZIONALI DI MANUFATTI (1985)
quote percentuali a prezzi correnti

- valori superiori al 3% (12)
- valori da 1 a 3% (20)
- valori da 0.5 a 1% (21)
- valori da 0.25 a 0.5% (17)
- altri valori (33)

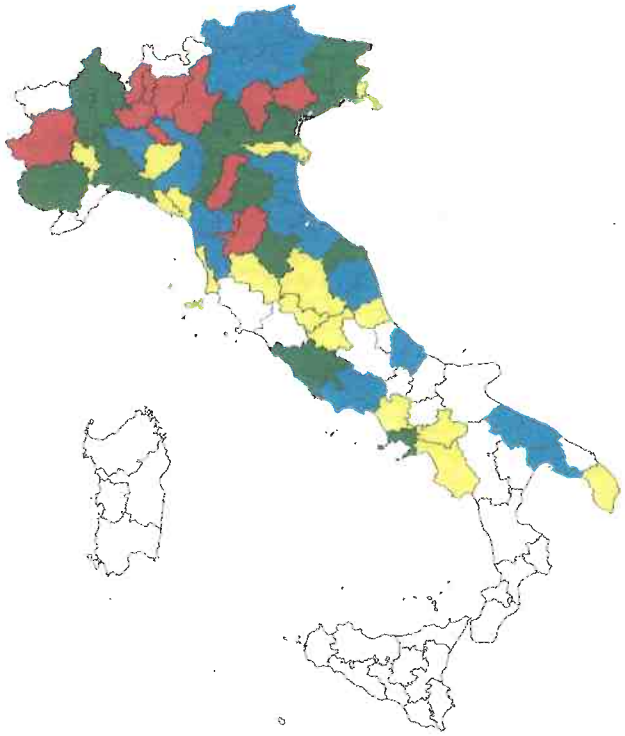


FIG.3 GRADO DI CONCENTRAZIONE DELLE ESPORTAZIONI DELLE PROVINCE (1994)
peso percentuale delle prime cinque produzioni

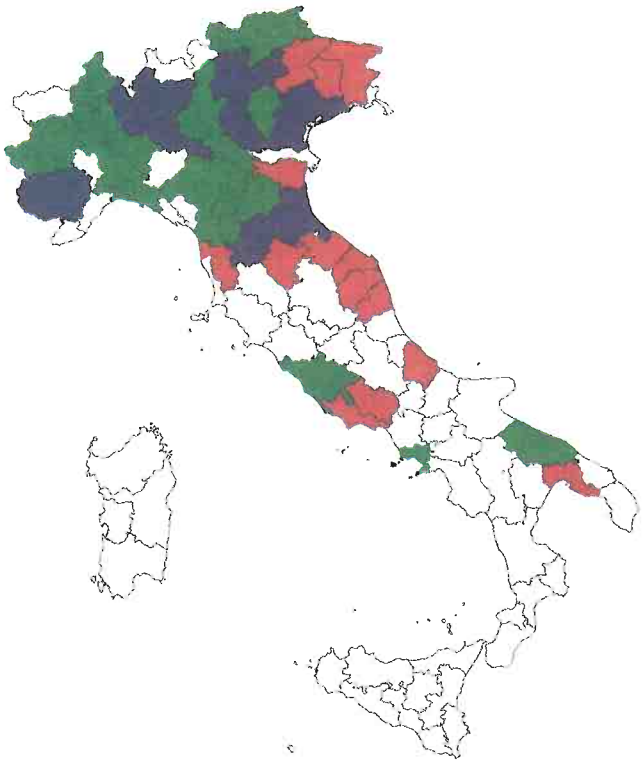


FIG.4 SPECIALIZZAZIONE DELLE PROVINCE ITALIANE VERSO LA GERMANIA (1985)
esportazioni di manufatti

- aree forti e specializzate (5)
- aree forti e non specializzate (4)
- aree significative e specializzate (15)
- aree significative e non specializzate (8)

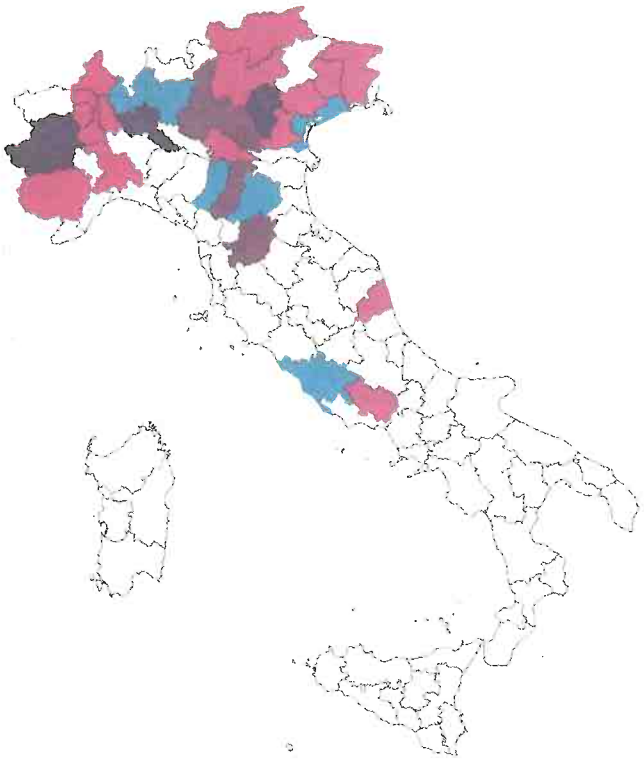


FIG.5 SPECIALIZZAZIONE DELLE PROVINCE ITALIANE VERSO LA GERMANIA (1994)
esportazioni di manufatti

- aree forti e specializzate (10)
- aree forti e non specializzate (3)
- aree significative e specializzate (14)
- aree significative e non specializzate (4)

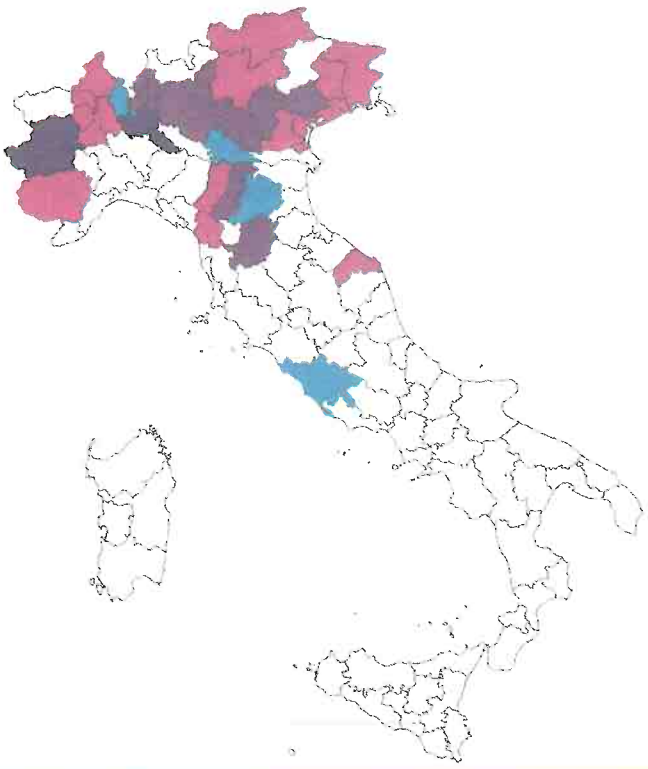


FIG.6 SPECIALIZZAZIONE DELLE PROVINCE ITALIANE VERSO LA GERMANIA (1985)
esportazioni di macchine ed apparecchi

- aree forti e specializzate (10)
- aree forti e non specializzate (3)
- aree significative e specializzate (6)
- aree significative e non specializzate (4)

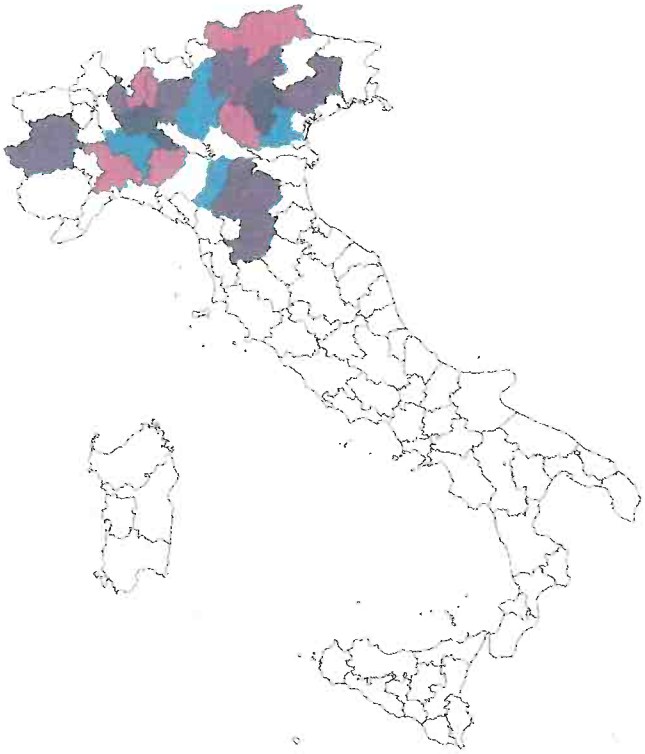
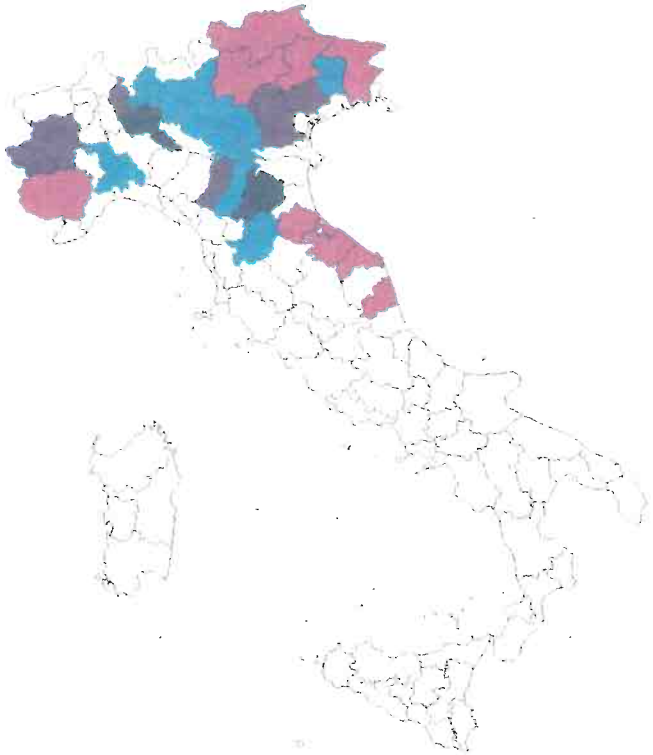


FIG.7 SPECIALIZZAZIONE DELLE PROVINCE ITALIANE VERSO LA GERMANIA (1994)
esportazioni di macchine ed apparecchi

- aree forti e specializzate (6)
- aree forti e non specializzate (3)
- aree significative e specializzate (10)
- aree significative e non specializzate (11)



COMMERCIO ESTERO E OCCUPAZIONE IN ITALIA: UNA STIMA CON LE TAVOLE INTERSETTORALI

di Sergio de Nardis* e Marco Malgarini*

1. Introduzione

Le tendenze recenti degli scambi e degli investimenti internazionali hanno sollevato preoccupazioni nel mondo industrializzato. Il timore è che la presenza crescente dei paesi emergenti (come esportatori di beni manufatti e come destinatari di investimenti diretti di delocalizzazione) sia alla base dei fenomeni di deterioramento del mercato del lavoro registrati dai paesi industriali negli ultimi 15-20 anni: l'elevata disoccupazione in Europa, i salari reali stagnanti negli Stati Uniti e, in generale, il peggioramento in tutta l'area industrializzata della posizione relativa dei lavoratori con basse qualifiche, vengono, in questa visione, associati all'aumentata pressione competitiva delle economie emergenti.

L'evidenza empirica a sostegno di queste opinioni è stata finora piuttosto limitata (cfr. per una rassegna recente sull'argomento, Baldwin 1995). Gran parte degli studi empirici (che hanno riguardato soprattutto gli Stati Uniti e, solo in misura minore, i paesi europei) evidenzia un effetto netto dell'internazionalizzazione (commercio estero e investimenti diretti esteri) sul mercato del lavoro dei paesi occidentali complessivamente contenuto e, comunque, non tale da poterne spiegare i fenomeni macroscopici di deterioramento. Alla base di ciò vi sarebbero essenzialmente due fatti: i) la dimensione ancora modesta della presenza internazionale delle economie emergenti (le importazioni di manufatti dei paesi industriali dall'esterno dell'area, più che quadruplicate tra il 1970 e i primi anni '90, non superavano il 3% del PIL dell'area industriale nel 1994; il flusso di investimenti diretti dell'OCSE verso le economie emergenti, fortemente cresciuto dalla fine degli anni ottanta, nel 1994 era pari a meno dell'1% del PIL dell'area); ii) gli effetti positivi di specializzazione che si accompagnano all'apertura internazionale, per cui al declino dei posti di lavoro o del salario reale che può verificarsi nei settori che subiscono la concorrenza delle importazioni dai paesi in via di sviluppo si dovrebbero contrapporre miglioramenti nei settori esportatori (che possono guadagnare l'accesso proprio nei mercati dei paesi emergenti, nella misura in cui il reddito pro-capite di quest'ultimi si espande a seguito della loro maggiore penetrazione nei paesi industriali).

In contrapposizione a queste argomentazioni si osserva che, seppure la penetrazione dei manufatti dei paesi di nuova industrializzazione è ancora limitata, ciò che veramente conta è la pressione concorrenziale incipiente che questi paesi esercitano sulle produzioni occidentali; è questa infatti che porterebbe a comprimere i salari o (nel caso di mercati del lavoro relativamente rigidi, come quelli europei) i livelli occupazionali. Si sottolinea, inoltre, che le tendenze del commercio internazionale vanno nella direzione di una più forte integrazione tra paesi emergenti e area industriale (si pensi all'adesione, in prospettiva, dei paesi dell'Europa centro-orientale all'Unione Europea, ai risultati dell'Uruguay Round, alla trattativa in sede OECD di liberalizzazione degli investimenti diretti esteri), talché gli andamenti osservati finora rappresenterebbero l'avvio di un processo che dovrebbe diventare più intenso nei prossimi anni.

*Il caso italiano non fa eccezione in questo dibattito: anche nel nostro paese gli ultimi decenni si sono caratterizzati per una crescente apertura internazionale dell'economia e per una progressiva riduzione dell'occupazione nel settore esposto alla concorrenza estera. La figura 1 riporta l'andamento dell'occupazione, l'*import penetration *e la propensione a esportare dell'industria manifatturiera negli ultimi quindici anni. Da essa si nota che:*

i) la caduta dell'occupazione manifatturiera registrata tra il 1980 e il 1994 è avvenuta in

* Centro Studi Confindustria.

due stadi: forte flessione tra il 1980 e il 1987 (-973.000 unità), interrotta dalla ripresa del ciclo espansivo alla fine degli anni ottanta (+147.000 unità tra il 1987 e il 1991) e nuova forte caduta tra il 1991 e il 1994 (-457.000 unità), proseguita peraltro nel 1995 (-53.100 unità);

ii) in tale periodo la propensione a esportare (calcolata in rapporto alla produzione manifatturiera, a prezzi costanti) e la penetrazione delle importazioni (calcolata in rapporto alla domanda interna di manufatti, a prezzi costanti) sono entrambe cresciute; tuttavia la penetrazione delle importazioni è aumentata più rapidamente della propensione a esportare, in particolare nel periodo 1985-92; questa tendenza potrebbe essere interpretata non tanto (o non solo) come conseguenza dell'internazionalizzazione del paese, ma piuttosto come il risultato della flessione competitiva del sistema industriale italiano.

Ciò premesso, lo scopo di questa nota è di verificare le relazioni tra commercio estero e occupazione nel caso dell'economia italiana, cercando di giungere a una qualche misura dell'impatto che l'apertura internazionale ha avuto sull'occupazione totale e settoriale del nostro paese nel corso degli anni ottanta.

2. La variazione dell'occupazione italiana e le tavole input-output

La strada seguita è quella di un esercizio di scomposizione della variazione dell'occupazione dell'Italia, mediante l'impiego delle tavole delle intedipendenze settoriali. Questa metodologia è stata originariamente proposta da Kubo, Robinson e Syrquin (1986) ed è stata successivamente ripresa da OECD (1992), i cui risultati sono stati riproposti nel Jobs Study *sempre dell'OECD (1994).*

Pregi e difetti delle tavole input-output sono noti. Il pregio principale è quello di consentire un'analisi dettagliata delle interrelazioni (dirette e indirette) esistenti tra i vari settori dell'economia. Tra i principali limiti, il fatto che quest'analisi è solo una descrizione meccanica delle interconnessioni: essa non fornisce spiegazioni sui sottostanti comportamenti economici degli operatori. Inoltre, l'utilizzo delle tavole input-output si basa sull'ipotesi che le economie di scala siano costanti in tutti i settori produttivi: il fabbisogno unitario di input è supposto invariante al mutare dei volumi di produzione. Infine, dal punto di vista dell'utilizzatore, le informazioni contenute nelle tavole sono disponibili in genere con un forte ritardo temporale rispetto al fenomeno che descrivono.

Nel caso italiano, l'ultima tavola disponibile si riferisce al 1988; le matrici precedenti, omogenee a quella del 1988, risalgono al 1985 e al 1982. La presente analisi si basa quindi sul confronto tra le due matrici più lontane tra loro, quelle del 1988 e del 1982. La limitazione imposta dalla disponibilità di dati non impedisce, però, di condurre la verifica su un periodo comunque significativo di caduta occupazionale dell'industria manifatturiera (cfr. tab. 1): tra il 1982 e il 1988, l'occupazione manifatturiera è scesa di 541.000 unità (il 60% dell'intero calo occupazionale registrato nel decennio '80); l'occupazione agricola è scesa invece di 287.000 unità (il 38% della flessione del decennio), quella nelle costruzioni di 180.000 unità. Complessivamente, l'occupazione italiana è aumentata tra il 1982 e il 1988 di 891.000 unità, grazie alla crescita degli occupati nei servizi vendibili (+1.505.000 unità) e non vendibili (+386.000 unità).

Le tavole utilizzate nell'esercizio di scomposizione sono quelle a 44 branche, classificate secondo la nomenclatura NACE-CLIO; si sono considerate le matrici dei flussi di origine interna e importati. Le matrici sono disponibili a prezzi correnti; per valutare correttamente le variazioni intervenute nella struttura dell'economia italiana è però necessario disporre delle

tavole intersettoriali espresse a prezzi costanti. Si è proceduto dunque in primo luogo alla deflazione delle due tavole, riportandole ai prezzi di un anno base, il 1990. I flussi di beni intermedi e di domanda finale di origine interna sono stati deflazionati con i propri prezzi settoriali[1]; le esportazioni con i valori medi unitari all'esportazione settoriali. Con riguardo ai flussi di origine importata, per le branche dell'agricoltura, dell'energia, della trasformazione industriale e per i beni di recupero si sono usati i valori medi unitari all'importazione, mentre per i servizi vendibili si è usato il deflatore dei servizi importati di contabilità nazionale[2]. Dalla somma dei flussi di origine interna e di quelli importati opportunamente deflazionati, si è ottenuta quindi la matrice dei flussi totali a prezzi 1990, per gli anni 1982 e 1988.

Il punto di partenza della metodologia di scomposizione è la condizione di equilibrio del flusso della produzione di origine interna nel settore i-esimo, X_i, definita sulla base della matrice delle interdipendenza settoriali:

$$X_i = \Sigma_j W_{ij} + F_i + E_i - M_i \qquad (1)$$

Nella (1), W_{ij} rappresenta la domanda per usi intermedi della produzione del settore i-esimo (settore di origine) da parte del settore j-esimo (settore di destinazione), F_i è la domanda interna finale della produzione del settore i-esimo, E_i è la domanda di esportazioni della produzione del settore i-esimo e M_i sono le importazioni totali (finali e intermedie) imputate al settore i-esimo. Il rapporto tra il flusso intermedio originato nel settore i-esimo e utilizzato dal settore j-esimo, e la produzione del settore j-esimo, costituisce la matrice A dei coefficienti tecnici di produzione, il cui elemento ij-esimo è dato da:

$$a_{ij} = \frac{W_{ij}}{X_j} \qquad (2)$$

I coefficienti tecnici di produzione esprimono dunque, per il settore j-esimo, il fabbisogno unitario di input intermedi.

La domanda di beni intermedi può essere soddisfatta con flussi di produzione di origine interna e con beni importati; la quota di domanda intermedia soddisfatta con beni prodotti internamente è data da:

$$u_{ij}^{w} = \frac{W_{ij}^{d}}{W_{ij}} \qquad (3)$$

E' da sottolineare che in questo lavoro, al contrario di quanto fatto negli altri studi citati che usano la stessa metodologia, la quota di domanda di input intermedi soddisfatta con produzione nazionale varia tra i diversi settori utilizzatori[3].

Allo stesso modo è possibile definire la quota di domanda di beni finali soddisfatta con flussi di produzione di origine interna:

$$u_i^{f} = \frac{F_i^{d}}{F_i} \qquad (4)$$

---

[1] Per l'agricoltura si utilizzano i prezzi all'ingrosso, per i settori industriali i rispettivi prezzi alla produzione, per le costruzioni il costo di costruzione di un fabbricato residenziale; i prezzi al consumo per l'intera collettività nazionale vengono utilizzati per deflazionare le branche dei servizi vendibili, il deflatore del valore aggiunto della PA per quelle dei servizi non vendibili.

[2] I flussi di importazioni di costruzioni e servizi non vendibili sono uguali a zero.

[3] Ad esempio, nello studio OECD (1992), la quota di domanda intermedia interna sulla domanda intermedia totale viene assunta uguale per tutti i settori utilizzatori.

Avendo a disposizione le definizioni (2), (3) e (4), la relazione (1) può essere opportunamente riscritta in forma matriciale come:

$$X=Z^{u^w A}X+u^f F+E \qquad (5)$$

dove $Z^{u^w A}$ è una matrice i cui elementi sono dati da una moltiplicazione scalare dei corrispondenti elementi delle matrici u^w e A, mentre u^f è una matrice diagonale.

Dalla precedente espressione si ha:

$$X=(I-Z^{u^w A})^{-1}(u^f F+E)=B(u^f F+E) \qquad (6)$$

avendo posto $(I-Z^{u^w A})^{-1}=B$.

Infine, si definisce la quota dell'occupazione settoriale sulla produzione del settore, l_i, come rapporto tra gli occupati e la produzione del settore: esso rappresenta quindi il reciproco della produttività media del lavoro.

A questo punto si dispone di tutti gli elementi per scomporre la variazione dell'occupazione in 6 possibili fonti di cambiamento, di cui le prime cinque legate alla variazione della produzione e la sesta alla variazione della produttività del lavoro. In particolare per ciascun settore si ottiene:

I) variazione dell'occupazione indotta dalla variazione della domanda interna rivolta a tutti i settori dell'economia;

II) variazione dell'occupazione indotta dalla variazione delle esportazioni di tutti i settori;

III) variazione dell'occupazione indotta dalla variazione della quota della domanda finale, rivolta a tutti i settori, soddisfatta da beni di origine interna;

IV) variazione dell'occupazione indotta dalla variazione della quota della domanda di beni intermedi, in tutti i settori dell'economia, soddisfatta con produzione nazionale;

V) variazione dell'occupazione indotta dalla variazione dei coefficienti tecnici di produzione, in tutti i settori.

VI) variazione dell'occupazione indotta dalla variazione della produttività del lavoro.

Espressa in forma matriciale, la scomposizione è la seguente:

$$\Delta L=l_0B_0u_0\Delta F^f+l_0B_0\Delta E+l_0B_0\Delta u^f F_1+l_0B_0Z^{\Delta u^w A_1}X_1+l_0B_0Z^{u^w \Delta A}X_1+\Delta l X_1 \qquad (7)$$

dove $Z^{\Delta u^w A}$ è la matrice i cui elementi sono dati dal prodotto scalare dei corrispondenti elementi delle matrici Δu^w e A; $Z^{u^w \Delta A}$ è la matrice i cui elementi sono dati dal prodotto scalare dei corrispondenti elementi delle matrici u^w e ΔA .

Nella (7) i sottoscritti 0 e 1 si riferiscono, rispettivamente, al momento iniziale e finale del periodo considerato, cioè gli anni 1982 e 1988[4].

[4] La (7) usa i pesi dell'anno iniziale per ponderare i diversi effetti della variazione della domanda finale, delle esportazioni, ecc.; essa costituisce dunque un indice di tipo Laspeyres. Analogamente, è possibile calcolare un indice di tipo Paasche, in cui le variazioni vengono ponderate con i pesi dell'anno finale. Nel nostro esercizio di scomposizione adottiamo una media aritmetica delle due tipologie di scomposizione (di tipo Laspeyres e di tipo Paasche).

3. Scomposizione della variazione dell'occupazione: 1982-1988

Le tabelle 2 e 3 riportano la scomposizione della variazione dell'occupazione nelle componenti descritte nella (7): la tabella 2 riporta la variazione in migliaia di unità di lavoro; la tabella 3, i contributi alla variazione dell'occupazione in ciascun settore delle 6 fonti di cambiamento individuate. Il residuo di scomposizione, che compare nelle ultime colonne delle tabelle, esprime una componente non spiegata, dovuta all'effetto di interazione dei 6 fattori sopra evidenziati. Nella media, il residuo di scomposizione è pari al 20%, evidenziando dunque che la procedura di scomposizione adottata è in grado di spiegare l'80% della variabilità dell'occupazione. Nelle tabelle, la trasformazione industriale viene scomposta nei 16 settori della classificazione NACE a 44 branche produttive; il residuo di scomposizione per il solo settore della trasformazione è pari al 30%, anche se diviene notevolmente più elevato per alcune branche (i minerali metalliferi e non metalliferi, i prodotti chimici e la carta, stampa e editoria), per le quali quindi la procedura di scomposizione adottata non da risultati altrettanto soddisfacenti.

I principali risultati della scomposizione sono riassumibili nei seguenti punti:

I) Il commercio estero ha avuto effetti complessivamente benefici sull'occupazione in quasi tutti i settori[5]. A questa osservazione generale ci sono, però, alcune eccezioni. In primo luogo, l'agricoltura dove le esportazioni nette avrebbero distrutto, nel periodo 1982-88, 71.000 posti di lavoro (cfr. tab. 2), per effetto della flessione della produzione indotta, in modo diretto e indiretto, dalle importazioni di beni finali e di beni intermedi di tutti i settori della nostra economia. Effetti negativi sull'occupazione connessi al commercio estero dell'economia italiana si notano anche nei settori energetico, alimentare e nelle produzioni manifatturiere varie.

II) Nella trasformazone industriale, le esportazioni nette avrebbero creato posti di lavoro per 246.000 unità. Ciò è avvenuto nonostante una riduzione di occupazione pari a 219.000 unità indotta dalla maggior quota di domanda interna soddisfatta, in tutte le branche dell'economia, da importazioni di beni finali (-52.700 unità di lavoro attribuibili a questa componente) e, soprattutto, di input intermedi (-166.400 unità di lavoro). L'effetto positivo delle esportazioni sull'occupazione (+465.600 unità) ha, quindi, più che compensato questi fenomeni di spiazzamento.

III) I settori che maggiormente hanno beneficiato del commercio internazionale in termini di creazione di posti di lavoro sono stati quello delle macchine agricole e industriali (+42.400 unità di lavoro, con un contributo positivo di 1,5 punti alla variazione complessiva dell'occupazione settoriale), il tessile e abbigliamento (+41.900, con un contributo di 0,7 punti), gli autoveicoli (+40.200, con un contributo di 2,6 punti) e il legno e mobili (+34.100, 1,2 punti di contributo).

IV) Delle due componenti di importazioni individuate (per usi finali e intermedi), quella relativa agli acquisti di beni intermedi ha in generale determinato gli effetti di spiazzamento relativamente più forti della produzione e occupazione nazionale. In termini di contributo (tab. 3), lo spiazzamento di occupazione nazionale dovuto all'incremento della quota del fabbisogno di input intermedi di origine importata (da parte di tutte le branche dell'economia) è stato particolarmente forte nelle forniture elettriche (-1,4 punti), nella chimica e farmaceutica (-1,1) e nella carta, stampa ed editoria (-1).

---

[5] Per effetti del commercio estero (o delle esportazioni nette) sull'occupazione intendiamo la somma algebrica delle variazioni dell'occupazione attribuibili alle variazioni delle esportazioni e delle quote di domanda finale e intermedia soddisfatta con importazioni. Come si vede, quindi, in questa metodologia vi è un'asimmetria nel modo in cui si misurano gli effetti delle esportazioni e della sostituzione delle importazioni alla produzione nazionale. Le esportazioni sono dei flussi e, quindi, il loro contributo all'occupazione è, potenzialmente, illimitato; le importazioni sono invece delle quote sulla domanda totale finale o intermedia (rappresentano cioè propensioni a importare) e, in quanto tali, possono variare al massimo tra 0 e 1. Cfr. su questo anche Kubo, Robinson e Syrquin (1986).

V) Il cambiamento tecnologico, inteso come variazione dei fabbisogni unitari complessivi di input intermedi, ha avuto in generale effetti positivi sull'occupazione (+187.000 unità per la trasformazione industriale). Le eccezioni sono i settori dell'agricoltura e dei servizi non vendibili nonché alcune branche della trasformazione industriale (tessile e cuoio).

VI) La caduta occupazionale tra il 1982 e il 1988 è in massima parte attribuibile al miglioramento della produttività del lavoro. Nel caso della trasformazione industriale, la flessione dell'occupazione dovuta al risparmio di lavoro per unità di prodotto è ammontata a 1.934.000 unità (-5,8 punti di contributo), con punte molto elevate nel tessile (-244.100 unità), nelle forniture elettriche (-186.900 unità), nel legno e mobilio (-161.200 unità). L'aumento della produttività del lavoro ha contribuito in modo rilevante alla diminuzione dell'occupazione anche nel settore agricolo (-298.000) e nelle costruzioni (-333.600)[6].

4. Apertura internazionale e produttività del lavoro

L'esercizio di scomposizione mostra in definitiva che, nel periodo di tempo esaminato, un fattore di natura interna, come la produttività media del lavoro, ha avuto un ruolo molto più importante nel determinare la flessione dell'occupazione manifatturiera che non un fattore di origine esterna, come la domanda di importazioni.

Inoltre, l'effetto di distruzione dei posti di lavoro indotto dalla maggior penetrazione di importazioni finali e intermedie sembra essere stato sopravanzato dall'effetto di creazione dell'occupazione indotto dalla crescita delle esportazioni, sicché l'effetto netto del commercio estero si sarebbe rivelato complessivamente positivo per l'occupazione italiana in tale periodo. Ciò risulterebbe vero anche per i settori cosiddetti a bassa tecnologia (tessile-abbigliamento, cuoio-calzature, legno-mobilio) che avrebbero dovuto subire la competizione dei paesi emergenti a basso costo del lavoro. Forti fenomeni di spiazzamento, prodotti dal commercio estero, si riscontrerebbero solo per l'occupazione agricola.

Queste conclusioni necessitano però di almeno due caveat. Il primo riguarda l'accuratezza dell'esercizio di scomposizione basato su coefficienti tecnici di produzione di osservazione diretta. Wood (1994) argomenta che i coefficienti osservati non sono quelli rilevanti per misurare gli effetti delle importazioni sull'occupazione. Secondo questo autore, molte importazioni di manufatti provenienti dai paesi in via di sviluppo non competono in effetti con le produzioni nazionali di un paese industriale (anche se sono "nominalmente" simili), perché l'alta intensità di lavoro non qualificato che le caratterizza le rende non profittevoli in un'economia industriale. Quindi, il contenuto di occupazione delle importazioni di manufatti dai paesi in via di sviluppo e il conseguente effetto di spiazzamento dell'occupazione nazionale sarebbero sostanzialmente più elevati di quelli derivati applicando i coefficienti tecnici osservati.

La forza di questa argomentazione si attenua però notevolmente considerando, in primo luogo, che col progredire dello sviluppo economico aumenta il grado di similarità (anche tecnologica) delle economie emergenti con quelle industriali, sicchè si dovrebbe ridurre l'area delle importazioni effettivamente non-competing[7]*; in secondo luogo, l'applicazione ai paesi industriali di coefficianti tecnici di produzione dei paesi in via di sviluppo conduce a una sovrasti-*

[6] La rilevanza della produttività del lavoro nello spiegare la caduta occupazionale è evidenziata con riferimento a 7 paesi industriali (esclusa l'Italia) anche dallo studio dell'OECD (1992).

[7] L'aumento della similarità tra paesi emergenti e industriali è testimoniato dalla crescente quota di commercio intra-industriale intrattenuta tra le due aree economiche. Per l'Italia, l'indice di commercio intra-industriale con i paesi di nuova industrializzazione, calcolato sulle 236 voci merceologiche ISTAT, era pari, nel 1994, a 55,8, quindi solo di poco inferiore a quello relativo all'interscambio con i paesi industriali (64,9).

ma dell'effetto di spiazzamento del commercio estero perché non consente di prendere in considerazione l'effetto benefico insito nella specializzazione internazionale[8].

Assai più rilevante sembra una seconda osservazione sulle relazioni tra internazionalizzazione e variazioni della produttività. E' infatti possibile argomentare che il forte aumento della produttività del lavoro, che è alla base dei cali occupazionali osservati negli anni '80, è in realtà esso stesso il risultato della pressione della competizione internazionale, per cui potrebbe esistere un effetto dell'apertura internazionale che non viene colto dall'esercizio meccanico di scomposizione: una pressione competitiva incipiente (non tradottasi, cioè, in effettivo aumento dell'import penetration) che avrebbe spinto a razionalizzare le produzioni, a investire in tecniche labour saving e a ridurre così l'occupazione. In assenza però di un modello adeguatamente specificato, che spieghi i comportamenti degli operatori sottostanti ai cambiamenti contabilizzati dall'esercizio basato sulle matrici input-output, non è possibile misurare l'entità e la rilevanza di questo fenomeno[9].

---

[8] In altri termini, se si dovesse produrre "in casa" un giocattolo *made in China* che si caratterizza per un'intensità di lavoro non qualificato molto più elevata di quella che caratterizza la produzione nazionale di giocattoli, si dovrebbero sottrarre risorse ad altri settori produttivi, destinandole a un uso meno efficiente, con effetti negativi sul benessere e, quindi, sull'occupazione complessiva.

[9] Un modello di comportamento con produttività endogena potrebbe, in linea di principio, dare luogo a risultati anche opposti a quelli descritti nel testo. Nei modelli di crescita endogena, gli investimenti in ricerca e sviluppo dipendono dalla loro profittabilità. Se quindi la maggior pressione della competizione internazionale comprime questa profittabilità (per esempio riducendo i prezzi delle produzioni nazionali che subiscono la concorrenza delle importazioni o rendendo relativamente "più caro" il lavoro *high-skill* che è impiegato intensivamente in tali attività), il risultato ultimo potrebbe essere anche una riduzione della produttività del lavoro.

Riferimenti bibliografici

BALDWIN R.E. (1995), "The Effects of Trade and Foreign Direct Investment on Employment", NBER Working Papers n. 5037.

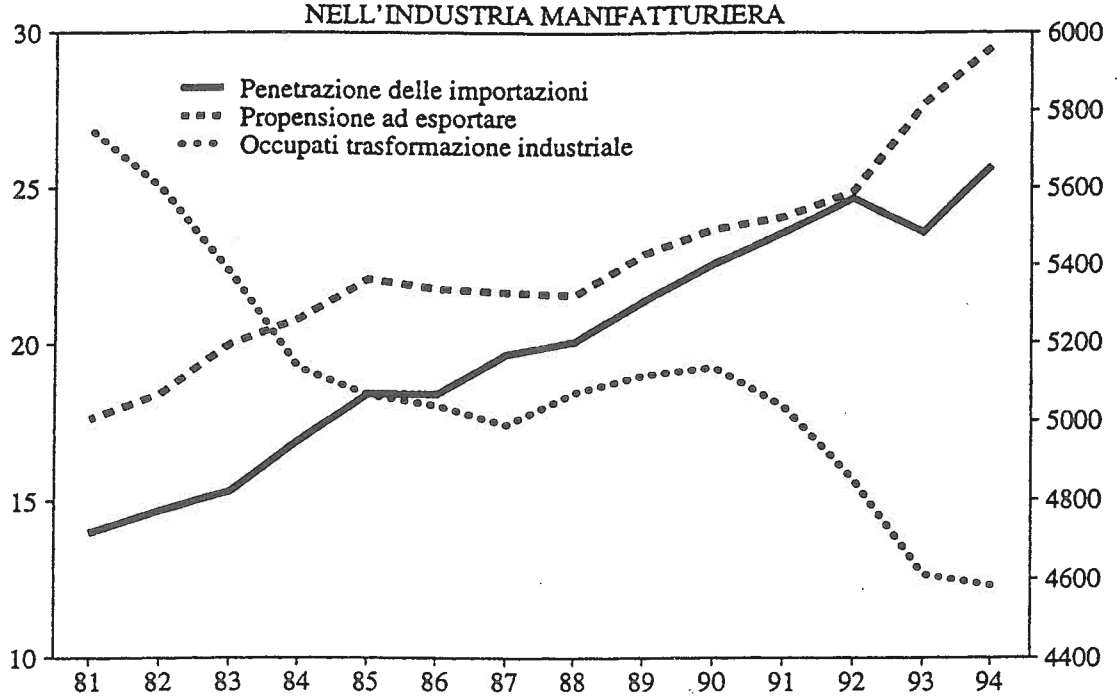
KUBO Y., ROBINSON S, SYRQUIN M. (1986), "The Methodology of Multisector Comparative Analysis", in H. Chenery, S. Robinson, M. Syrquin (a cura di) *Industrialization and Growth*, The World Bank, Whashington D.C.

OECD (1992), *Structural Change and Industrial Performance: A Seven Country Decomposition Study*, Parigi.

OECD (1994), *The Jobs Study: Facts, Analysis, Strategies,* Parigi.

WOOD A. (1994), *North-South Trade, Employment and Inequality: Changing Fortunes in a Skill-Driven World,* Clarendon Press, Oxford.

OCCUPAZIONE, PENETRAZIONE DELLE IMPORTAZIONI E PROPENSIONE AD ESPORTARE NELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA



Fonte: ICE, ISTAT.

Grafico 1

ITALIA: VARIAZIONE DELL'OCCUPAZIONE NEL DECENNIO '80

(dati in migliaia di unità, salvo diversa indicazione)

	1980-90	1982-88
Agricoltura	-758,9	-287,2
Energia	+7,4	+9,3
Trasformazione industriale	-881,5	-541,5
Costruzioni	-128,8	-180,6
Servizi vendibili	+2365,1	+1504,9
Servizi non vendibili	+605,3	+586,3
Totale economia	+1208,9	+891,2
Per memoria		
- import penetration di manufatti (var.%)	+65,5	+36,6
- propensione a esportare manufatti (var. %)	+41,4	+17,1
- tasso di copertura reale (var%)	-0,5	-10,5

Fonte: elaborazioni su dati ISTAT e ICE

Tabella 1

Tabella 2 - **SCOMPOSIZIONE DELLA VARIAZIONE DELL' OCCUPAZIONE**
(Migliaia di unità di lavoro : 1982 - 1988)

Settori	Variazione occupazione	Produzione totale	Scomposizione della variazione della produzione						Variazione della produttività	Residuo di scomposizione	
			Domanda interna	Esportazioni nette	di cui:			Coefficienti tecnici		In termini assoluti	In proporzione var. occupaz.
					Esportazioni	Importazioni beni finali	Importazioni beni interm.				
Agricoltura	-287,2	-26,2	164,7	-71,0	16,9	-45,9	-42,0	-119,9	-298,2	37,2	0,13
Energia	9,3	50,9	47,2	-1,0	4,9	-3,4	-2,5	4,7	-45,2	3,6	
Trasformazione industriale	-541,5	1.302,50	869,0	246,5	465,6	-52,7	-166,4	187,0	1.934,0	90,1	0,17
di cui:											
- Minerali e metalli	-46,4	46,2	32,2	5,5	15,9	-1,2	-9,2	8,6	-101,3	8,7	0,19
- Minerali non metalliferi	-25,5	99,9	49,4	17,7	22,6	0,7	-5,6	32,8	-140,8	15,4	0,60
- Prod. chimici e farmaceutici	21,3	124,2	84,9	24,5	38,5	3,6	-17,6	14,9	-114,5	11,6	0,54
- Prodotti in metallo	-100,5	114,1	97,3	10,4	28,0	-0,6	-16,9	6,3	-229,1	14,5	0,14
- Macchine agricole e ind.li	-39,9	105,6	53,1	42,4	61,3	-8,1	-10,8	10,2	-149,3	3,7	0,09
- Macc.uff.,precisione,ottica	-3,8	36,9	21,2	7,5	24,4	-11,4	-5,6	8,3	-41,4	0,7	0,19
- Forniture elettriche	-59,4	121,4	84,6	13,3	42,0	3,4	-32,1	23,5	-186,9	6,1	0,10
- Autoveicoli e relativi motori	-44,3	97,4	52,5	40,2	32,7	4,9	2,5	4,6	-142,4	0,7	0,02
- Altri mezzi di trasporto	-8,6	32,5	13,2	4,5	6,4	-2,1	0,2	14,8	-41,1	0,0	0,00
- Alimentari, bevande, tabacchi	-36,8	55,4	38,1	-0,7	8,6	-6,3	-3,0	18,1	-95,1	2,9	0,30
- Tessili abbigliamento	-61,7	180,3	139,6	41,9	90,3	-13,7	-34,7	-1,2	-244,1	2,1	0,03
- Cuoio, pelli, calzature	-38,1	31,6	33,4	2,6	14,1	-5,3	-6,2	-4,3	-69,2	-0,6	0,01
- Legno, mobili in legno	-63,6	91,8	53,6	34,1	38,2	-2,5	-1,6	4,0	-161,2	5,8	0,09
- Carta, stampa, editoria	-18,1	71,8	57,5	0,7	19,6	-2,6	-16,3	13,6	-102,6	12,8	0,70
- Gomma e plastica	-6,8	78,6	34,3	14,5	29,2	-7,3	-7,5	29,8	-90,8	5,4	0,79
- Manifatturiere varie	-9,3	14,6	24,3	-12,6	-6,1	-4,3	-2,2	2,9	-24,2	0,3	0,03
Alta tecnologia	-50,5	315,1	203,8	53,0	114,5	-6,5	-55,0	61,4	-383,9	18,4	0,36
Media tecnologia	-100,3	296,2	164,1	84,5	117,1	-14,7	-17,9	47,6	-406,6	10,1	0,10
Bassa tecnologia	-390,7	691,2	501	112,2	237,3	-31,5	-93,6	77,9	-1.143,4	61,6	0,16
Costruzioni	-180,6	146,4	107,2	3,0	4,4	-0,6	-0,8	36,2	-333,6	6,6	0,04
Servizi vendibili	1.504,9	1.740,9	1.376,9	192,7	238,1	-18,8	-26,6	171,2	-311,9	75,9	0,05
Servizi non vendibili	386,3	451,6	453,1	-0,6	-0,6	0,0	0,0	-0,9	-65,3	0,0	0,00
Totale	891,2	3.666,2	3.018,1	369,7	729,4	-121,3	-238,4	278,4	-2.988,2	213,2	0,24

Tabella 3 - **SCOMPOSIZIONE DELLA VARIAZIONE DELL' OCCUPAZIONE**
Variazione percentuale e contributi, media annua : 1982 - 1988

Settori	Variazione occupazione	Produzione totale	Scomposizione della variazione della produzione						Variazione della produttività	Residuo di scomposizione
			Domanda interna	Esportazioni nette	di cui:			Coefficienti tecnici		
					Esportazioni	Importazioni beni finali	Importazioni beni interm.			
Agricoltura	-1,8	-0,2	1,0	-0,4	0,1	-0,3	-0,3	-0,7	-1,9	0,2
Energia	0,8	4,5	4,1	-0,1	0,4	-0,3	-0,2	0,4	-4,0	0,3
Trasformazione industriale	-1,6	3,9	2,6	0,7	1,4	-0,2	-0,5	0,6	-5,8	0,3
di cui:										
- Minerali e metalli	-3,6	3,6	2,5	0,4	1,2	-0,1	-0,7	0,7	-7,9	0,7
- Minerali non metalliferi	-1,1	4,4	2,2	0,8	1,0	0,0	-0,2	1,5	-6,2	0,7
- Prod. chimici e farmaceutici	1,3	7,6	5,2	1,5	2,3	0,2	-1,1	0,9	-7,0	0,7
- Prodotti in metallo	-2,6	3,0	2,5	0,3	0,7	0,0	-0,4	0,2	-6,0	0,4
- Macchine agricole e ind.li	-1,4	3,7	1,8	1,5	2,1	-0,3	-0,4	0,4	-5,2	0,1
- Macc.uff.,precisione,ottica	-0,6	5,8	3,3	1,2	3,8	-1,8	-0,9	1,3	-6,5	0,1
- Forniture elettriche	-2,6	5,3	3,7	0,6	1,8	0,1	-1,4	1,0	-8,2	0,3
- Autoveicoli e relativi motori	-2,9	6,3	3,4	2,6	2,1	0,3	0,2	0,3	-9,2	0,0
- Altri mezzi di trasporto	-1,0	3,6	1,5	0,5	0,7	-0,2	0,0	1,6	-4,6	0,0
- Alimentari, bevande, tabacchi	-1,4	2,2	1,5	0,0	0,3	-0,2	-0,1	0,7	-3,7	0,1
- Tessili abbigliamento	-1,0	3,0	2,3	0,7	1,5	-0,2	-0,6	0,0	-4,1	0,0
- Cuoio, pelli, calzature	-2,2	1,8	1,9	0,2	0,8	-0,3	-0,4	-0,3	-4,0	0,0
- Legno, mobili in legno	-2,3	3,3	2,0	1,2	1,4	-0,1	-0,1	0,1	-5,9	0,2
- Carta, stampa, editoria	-1,1	4,3	3,4	0,0	1,2	-0,2	-1,0	0,8	-6,1	0,8
- Gomma e plastica	-0,6	6,4	2,8	1,2	2,4	-0,6	-0,6	2,4	-7,4	0,4
- Manifatturiere varie	-1,8	2,9	4,8	-2,5	-1,2	-0,8	-0,4	0,6	-4,7	0,1
Alta tecnologia	-0,9	5,8	3,7	1,0	2,1	-0,1	-1,0	1,1	-7,0	0,3
Media tecnologia	-1,6	4,8	2,7	1,4	1,9	-0,2	-0,3	0,8	-6,6	0,2
Bassa tecnologia	-1,8	3,1	2,3	0,5	1,1	-0,1	-0,4	0,4	-5,2	0,3
Costruzioni	-1,7	1,4	1,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	-3,1	0,1
Servizi vendibili	3,1	3,6	2,8	0,4	0,5	0,0	-0,1	0,4	-0,6	0,2
Servizi non vendibili	1,7	2,0	2,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,3	0,0
Totale	0,7	2,8	2,3	0,3	0,5	-0,1	-0,2	0,2	-2,2	0,2

STABILITÀ QUALITATIVA ED ATTENUAZIONE DEGLI SQUILIBRI NEL MODELLO DI SPECIALIZZAZIONE DELL'ECONOMIA ITALIANA (1973-95)

di P. Lelio Iapadre *

1. Introduzione

I numeri aggregati a cui di solito si guarda per valutare la collocazione dell'Italia nell'economia internazionale sono cambiati sensibilmente a partire dal 1993: il saldo delle partite correnti, che negli anni ottanta aveva accumulato ingenti disavanzi, è diventato positivo, raggiungendo in poco tempo dimensioni (in percentuale del prodotto interno lordo) superiori a quelle riscontrate in tutti i principali paesi industriali; la consistenza del debito estero si è quindi drasticamente ridotta. A questo risultato hanno concorso diversi fattori, tra i quali, sul piano macroeconomico, un ruolo preponderante è stato svolto non solo dal deprezzamento del tasso di cambio reale, ma soprattutto dalla debolezza della domanda interna rispetto a quella estera[1]*. Un riscontro indiretto della minore rilevanza della competitività di prezzo si può avere esaminando altre grandezze. Rispetto al 1992, la quota di mercato mondiale detenuta dalle esportazioni italiane si è innalzata in termini reali, ma si è nettamente ridimensionata a prezzi correnti, segno evidente del fatto che l'impulso positivo impresso dal deprezzamento del cambio alla dinamica delle quantità non è stato ancora sufficiente a compensare il suo negativo impatto nominale sui prezzi relativi. D'altra parte, dopo il calo del 1993 - in parte attribuibile a fattori statistici*[2] *- il grado di penetrazione delle importazioni sulla domanda interna ha ripreso a salire, anche in termini quantitativi, rivelando che gli effetti di sostituzione di prodotti esteri con prodotti nazionali, indotti dalla maggiore convenienza di prezzo di questi ultimi, vengono largamente sopraffatti dalla forza dei fattori strutturali che spingono, in Italia come altrove, verso una crescente integrazione internazionale dei mercati.*

Sullo sfondo del favorevole andamento dei conti con l'estero, si ripropone con evidente interesse la questione del modello di specializzazione dell'economia italiana, lungamente dibattura negli anni passati per le sue spiccate peculiarità rispetto a quelli degli altri principali paesi industriali. In particolare ci si chiede se, insieme con il rovesciamento del saldo corrente, si sia modificata anche la struttura settoriale dei vantaggi comparati del nostro paese nel commercio internazionale. Questa nota, che rappresenta un aggiornamento e - per certi versi - un'estensione di un precedente lavoro[3]*, intende contribuire al dibattito in corso, presentando l'evidenza empirica disponibile sul modello di specializzazione dell'economia italiana, a confronto con quelli dei principali paesi industriali*[4]*. Si cercherà di capire innanzitutto se le caratteristiche qualitative di tali modelli, generalmente piuttosto stabili, si siano modificate negli ultimi anni ed inoltre si cercherà di valutarne il grado complessivo di* polarizzazione, *cioè l'intensità degli squilibri settoriali.*

Come indicatore di specializzazione si farà riferimento ai saldi commerciali normalizzati, in modo da tener conto sia delle esportazioni che delle importazioni. Tuttavia in ciascun settore l'intensità della specializzazione sarà misurata non dal livello *del saldo normalizzato, ma dal*

* Università di Roma «La Sapienza».

[1] Sulle determinanti del raggiustamento dei conti con l'estero dell'Italia negli ultimi anni, cfr. Locarno e Rossi (1995), Onida (1995) e Rossi (1996).

[2] L'entrata in funzione del nuovo sistema di rilevazione degli scambi commerciali tra i paesi dell'Unione Europea (Intrastat), istituito dopo la soppressione dei controlli doganali alle frontiere interne, ha comportato una sensibile sottovalutazione delle importazioni; cfr. Iapadre (1996).

[3] Cfr. Iapadre (1995). I principali elementi di novità presenti in questa nota, oltre al maggiore aggiornamento dei dati, consistono nell'estensione dell'analisi agli scambi di servizi e nel più spinto livello di disaggregazione a cui è condotta l'analisi dei modelli di specializzazione dei principali paesi industriali.

[4] Sul modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana dopo la crisi valutaria del 1992; cfr. Barba Navaretti e Nova (1994), Calabresi e Carnazza (1995), Committeri, Ferrando e Pozzolo (1995), Confindustria (1996), Conti (1995), Onida (1993 e 1995).

suo scostamento dalla media[5]. *In questo modo si cercherà di depurare la misura della specializzazione dagli effetti delle variabili macroeconomiche. In se stesso, infatti, l'aumento di un saldo normalizzato settoriale riflette semplicemente una crescita delle esportazioni superiore a quella delle importazioni, il che potrebbe derivare da una domanda estera più dinamica di quella interna o da un andamento favorevole del tasso di cambio reale e non necessariamente rivelare una più intensa specializzazione. Negli ultimi anni, ad esempio, i saldi commerciali dell'Italia sono migliorati in quasi tutti i settori, ma ciò ovviamente non implica un aumento generalizzato della specializzazione. Quest'ultima, infatti, può essere valutata solo in termini relativi: l'intensità della specializzazione aumenta nei settori il cui saldo normalizzato cresce più della media e viceversa.*

Una valutazione più completa, ma per certi versi più ambigua, della collocazione internazionale di un paese potrebbe essere ottenuta integrando i dati di commercio estero con quelli di produzione, in modo da calcolare indici di specializzazione produttiva, *che misurino a livello settoriale il divario relativo tra offerta e domanda interna. Tuttavia in questa nota l'attenzione sarà concentrata sulla sola specializzazione* commerciale[6].

In compenso, per quanto riguarda l'Italia, l'analisi prenderà in considerazione non soltanto gli scambi di merci, ma anche quelli di servizi. Nel paragrafo 2 sarà illustrata l'evoluzione del modello di specializzazione dell'economia italiana tra il 1973 e il 1995, mentre nel paragrafo 3 - ad un livello di disaggregazione più spinto - saranno confrontati i modelli di specializzazione commerciale dei sei principali paesi industriali.

2. *La specializzazione dell'economia italiana nel commercio internazionale di merci e servizi*

La tavola 1 consente di esaminare le caratteristiche del modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana nel periodo 1973-95, considerando non soltanto i settori che producono merci, come abitualmente si fa, ma anche il terziario. Gli indici di intensità della specializzazione sono quindi calcolati con riferimento al saldo normalizzato globale degli scambi di merci e servizi[7], che viene riportato nella parte bassa della tavola. Per ciascuno dei due grandi comparti, i settori compaiono secondo la graduatoria di specializzazione del biennio 1994-95.

I punti di forza dell'economia italiana negli scambi internazionali sono ben noti e riguardano i beni di consumo «tradizionali» ed alcuni beni d'investimento ad offerta specializzata, nonché i servizi turistici. A ciò corrisponde una relativa debolezza in quasi tutti i prodotti intermedi, nei settori manifatturieri a forti economie di scala e ad alta intensità di ricerca e nella maggior parte dei settori che producono servizi.

Nell'arco dell'intero periodo la tendenza di fondo della bilancia commerciale italiana appare positiva. Pur con qualche oscillazione, la figura 1 mostra un miglioramento del saldo normalizzato degli scambi di merci e servizi anche prima del 1993. Su questo sfondo si nota innanzitutto un rovesciamento nel segno delle specializzazioni tra merci e servizi: mentre negli scambi di merci l'Italia è passata da un saldo normalizzato inferiore alla

---

[5] L'indicatore di specializzazione prescelto è quindi il seguente:

$$\text{Indice di specializzazione} = \frac{x_i - m_i}{x_i + m_i} - \frac{\sum_{i=1}^{n}(x_i - m_i)}{\sum_{i=1}^{n}(x_i + m_i)}$$

in cui x_i e m_i rappresentano rispettivamente le esportazioni e le importazioni di ciascuno degli n settori.
Per una rassegna degli indicatori di specializzazione, cfr. Lafay (1992) e Iapadre (1995).

[6] Per un'analisi della specializzazione *produttiva*, cfr. Iapadre (1995) pp. 454-458.

[7] Come è noto, nella rilevazione dei saldi mercantili le esportazioni sono valutate con il criterio *f.o.b.*, mentre alle importazioni si applica il criterio *c.i.f.*, che include le spese di trasporto e assicurazione. Negli scambi di servizi, invece, i due flussi sono valutati con criteri omogenei (*f.o.b.-f.o.b.*). Per evitare distorsioni, in questo studio i saldi settoriali degli scambi di merci sono stati ricalcolati in termini *f.o.b.-f.o.b.*, riducendo le importazioni di ogni settore in base al rapporto tra i valori *c.i.f.* e *f.o.b.* delle importazioni totali di merci.

media ad uno superiore[8]*, negli scambi di servizi è emersa progressivamente una specializzazione negativa, soprattutto per effetto dell'indebolimento, nel corso degli anni ottanta, dei nostri vantaggi comparati nei servizi turistici.*

I tratti salienti del modello di specializzazione dell'economia italiana sono peraltro rimasti quasi invariati per tutto il periodo esaminato. Considerando singolarmente i ventinove settori della tavola 1, si rileva che gli indici di specializzazione hanno cambiato segno molto raramente tra il 1973-74 e il 1994-95[9]*. Va tuttavia rilevato che all'inizio degli anni settanta l'Italia appariva ancora specializzata, sia pure in qualche caso in misura molto lieve, in alcuni settori caratterizzati da un ruolo dominante delle imprese di grandi dimensioni e/o da un'alta intensità tecnologica, come* autoveicoli e motori, materiale elettrico, prodotti chimici, macchine per ufficio e strumenti di precisione. *Nel giro di pochi anni in tutti questi settori è emersa una più o meno marcata despecializzazione, che viene spesso indicata come un segno di declino del nostro sistema industriale nella competizione oligopolistica mondiale. Già all'inizio degli anni ottanta il processo sembrava compiuto e da allora in poi la stabilità qualitativa della collocazione internazionale dell'economia italiana si è ulteriormente accentuata: tra il 1982-83 e il 1994-95 il segno degli indici di specializzazione è cambiato soltanto in tre settori (*materiale elettrico, servizi governativi e altri servizi*).*

Alla persistenza dei principali caratteri di fondo del nostro modello di specializzazione si è però accompagnata una tendenziale diminuzione del suo grado di polarizzazione[10]*: l'intensità degli squilibri settoriali si è smorzata nell'arco dell'intero periodo considerato, sia negli scambi di merci che in quelli di servizi. In altre parole, la distribuzione settoriale dei vantaggi comparati è rimasta pressoché immutata in termini qualitativi, ma se ne è attenuata la concentrazione.*

Si possono tuttavia distinguere tre fasi, evidenziate dalla scansione temporale della tavola 1:

1) tra il 1973-74 e il 1982-83, *in un periodo di grande instabilità delle principali variabili macroeconomiche e quindi anche del saldo commerciale, il grado di polarizzazione del nostro modello di specializzazione è aumentato sensibilmente. I settori già forti hanno ulteriormente consolidato i propri vantaggi comparati: il fenomeno è stato particolarmente intenso per le* macchine agricole e industriali *e per i* viaggi all'estero, *ma ha coinvolto quasi tutti i settori con indici di specializzazione positivi. Tra le eccezioni, oltre ai settori già menzionati nei quali più forte è stata la crisi delle grandi imprese, va sottolineato il caso del* cuoio e calzature, *che già negli anni settanta mostrava i segni di un relativo indebolimento della specializzazione italiana, rimasta peraltro molto accentuata fino alla fine del periodo considerato. D'altro canto si è approfondita ulteriormente la debolezza dell'economia italiana in settori che già partivano da saldi normalizzati inferiori alla media, come* prodotti energetici, intermediazioni, servizi personali, culturali, ricreativi *e* trasporti internazionali;
2) tra il 1982-83 e il 1990-91 *la tendenza si è rovesciata e gli indici di polarizzazione sono*

[8] Il saldo normalizzato degli scambi di merci non si discosta molto da quello complessivo perché nel periodo considerato le merci rappresentano in media l'80% dell'interscambio totale (esportazioni più importazioni) di merci e servizi. Peraltro tale percentuale si è tendenzialmente ridotta tra il 1981 (84,2%) e il 1995 (75,3%).

[9] Il grado di correlazione lineare tra gli indici di specializzazione del 1973-74 e quelli del 1994-5 è pari a 0,85 e sale a 0,93 se calcolato tra i dati del 1982-83 e quelli del 1994-95.

[10] L'indice di polarizzazione usato nella tavola 1 è la media ponderata dei valori assoluti dei saldi normalizzati settoriali:

$$\textit{Indice di polarizzazione} = \sum_{i=1}^{n} \frac{|x_i - m_i|}{x_i + m_i} \times \frac{x_i + m_i}{\sum_{i=1}^{n} (x_i + m_i)} = \frac{\sum_{i=1}^{n} |x_i - m_i|}{\sum_{i=1}^{n} (x_i + m_i)}$$

Espresso in termini percentuali, l'indice varia tra un minimo di 0 (assenza di qualsiasi specializzazione settoriale) e un massimo di 100 (quando tutti i settori siano o esclusivamente esportatori o esclusivamente importatori). Si tratta del complemento a 100 dell'indice di commercio intra-industriale di Grubel e Lloyd (1971).
Le conclusioni tratte da questo tipo di indicatori sono ovviamente condizionate dal grado di disaggregazione dei dati: ad esempio, nel nostro caso, un abbassamento dell'indice di polarizzazione rivela che, al livello di disaggregazione prescelto, diminuisce l'intensità degli squilibri commerciali settoriali o, in altri termini, aumenta il peso del commercio intra-settoriale; ma ciò non dice nulla su ciò che accade all'interno dei settori, dove potrebbero verificarsi sia processi di attenuazione della polarizzazione analoghi a quelli riscontrati tra i settori, sia processi di intensificazione delle specializzazioni *di nicchia*. Sulle proprietà e sui limiti degli indicatori di commercio intra-industriale, cfr. Vona (1991).

nettamente diminuiti, sia negli scambi di merci che in quelli di servizi, rivelando che anche l'Italia ha partecipato al processo di ridimensionamento relativo del commercio inter-industriale che ha coinvolto i principali paesi industriali. L'intensità degli squilibri si è affievolita in tutti i settori di vantaggio comparato e in gran parte di quelli in cui la posizione italiana è relativamente debole, soprattutto nel comparto dei servizi. Tuttavia ha continuato ad accentuarsi la tendenza alla despecializzazione nei settori a forti economie di scala e/o ad alta intensità di ricerca;

3) tra il 1990-91 e il 1994-95 *il processo di convergenza del nostro modello di specializzazione verso un assetto più equilibrato ha subito una battuta d'arresto: l'indice di polarizzazione ha continuato ad abbassarsi negli scambi di merci, ma si è decisamente innalzato nel commercio di servizi, tanto da risultare lievemente crescente anche in totale. A questa inversione di tendenza ha contribuito soprattutto l'approfondirsi della nostra despecializzazione in settori come le* comunicazioni, *i* servizi personali, culturali, ricreativi, *le* intermediazioni, *i* trasporti internazionali, *ma vi ha concorso anche il recupero di vantaggi comparati nei* viaggi all'estero.
Gli indici di specializzazione negli scambi di merci si sono modificati meno intensamente. Tuttavia va rilevata la decisa contrazione dei nostri vantaggi comparati in alcuni settori tradizionali come cuoio e calzature *e* prodotti tessili e abbigliamento, *a cui si contrappone il sia pur lieve rafforzamento della nostra specializzazione in diverse branche dell'industria metalmeccanica. Tra i settori di despecializzazione si rileva una diffusa tendenza all'accentuazione degli squilibri, frenata dal netto ridimensionamento degli svantaggi comparati negli* autoveicoli e motori, *nel* materiale elettrico *e nel comparto agro-alimentare.*

3. *Un confronto tra i modelli di specializzazione commerciale dei principali paesi industriali*

In questo paragrafo il modello di specializzazione commerciale dell'economia italiana sarà messo a confronto con quello degli altri principali paesi industriali. Rispetto al paragrafo precedente, date le caratteristiche della banca-dati utilizzata[11]*, l'analisi sarà limitata ai soli scambi di merci nel periodo 1982-95*[12]*, ma in compenso raggiungerà un grado più spinto di disaggregazione (51 settori manifatturieri, classificati nei 4 raggruppamenti dei* settori tradizionali, *a* forti economie di scala, ad offerta specializzata *e* ad alta intensità di ricerca, *nonché prodotti alimentari e materie prime).*

La stabilità dei caratteri qualitativi dei modelli di specializzazione internazionale è un fenomeno comune a tutti i principali paesi industriali[13]*. Come si può constatare dalla figura 3, la distribuzione per macro-settori dei vantaggi comparati di ciascun paese ha esibito pochi cambiamenti di segno nel periodo considerato e rimane molto differenziata, anche in ambito europeo.*

A livello più disaggregato una valutazione del grado di stabilità dei modelli nel tempo può essere ottenuta calcolando per ciascun paese il coefficiente di correlazione lineare tra gli indici di specializzazione dei 53 settori considerati in periodi diversi. La tavola 2 mostra i risultati di questa elaborazione e conferma la lentezza con cui si trasformano le strutture settoriali dei vantaggi comparati. Tuttavia emergono alcune differenze: Italia e Germania sono caratterizzate da un grado elevatissimo di stabilità, mentre, all'estremo opposto, i modelli di specializzazione di Francia e Regno Unito appaiono relativamente più duttili.

Differenze analoghe si riscontrano nel grado di polarizzazione dei modelli di specializzazione, calcolato con lo stesso indicatore usato nel paragrafo precedente, ma con riferimento ai soli settori dell'industria manifatturiera. La figura 2 mostra che Francia e Regno Unito sono

[11] Si tratta della banca-dati realizzata dalla DRI per l'ICE ed usata in altre parti di questo *Rapporto sul Commercio Estero,* che è stata gentilmente resa disponibile dall'Ufficio Studi Economici dell'Istituto. Lo schema di classificazione settoriale dei dati è ispirato ai criteri di Pavitt (1984).

[12] Per l'Italia e per gli altri paesi europei i dati del 1995 sono in realtà aggiornati soltanto fino a settembre.

[13] Cfr. Amendola, Guerrieri e Padoan (1992).

caratterizzate da modelli di specializzazione molto equilibrati, mentre il Giappone spicca per una struttura del commercio estero estremamente polarizzata. Almeno a partire dal 1986, tutti i paesi considerati appaiono comunque accomunati da una chiara tendenza verso una progressiva riduzione degli squilibri settoriali, che potrebbe essere interpretata, pur con le cautele imposte dai limiti dell'indicatore prescelto[14]*, come un segno di intensificazione del commercio intra-industriale.*

I paesi con modelli di specializzazione più polarizzati, come il Giappone e - in ambito europeo - l'Italia, sono più sensibili ai mutamenti nella distribuzione settoriale della domanda. Quando il commercio internazionale si orienta verso i settori nei quali tali paesi detengono vantaggi comparati, le loro quote di mercato aggregate aumentano più di quanto accadrebbe, in situazioni analoghe, a paesi con modelli di specializzazione più equilibrati. D'altro canto essi accusano perdite maggiori quando la dinamica della domanda si concentra nei settori in cui non sono specializzati[15]*.*

Con l'ausilio della figura 3 e della tavola 3, sarà ora esaminata in modo più dettagliato la collocazione internazionale dei singoli paesi.

*Come è stato già sottolineato nel paragrafo precedente, i tratti salienti del modello di specializzazione dell'*Italia*, pur spegnendo la propria intensità, sono rimasti immutati. Tuttavia, nel corso degli anni ottanta, l'Italia è passata, nei settori a* forti economie di scala *e nei settori* ad alta intensità di ricerca*, da una lieve specializzazione positiva ad una posizione di svantaggio comparato.*

Negli anni novanta non si registrano cambiamenti di segno, ma mentre nei settori tradizionali *la specializzazione dell'Italia si è ancora leggermente ridimensionata, si è in qualche misura attenuata la sua debolezza relativa nei settori* a forti economie di scala, ad alta intensità di ricerca *e nei* prodotti alimentari. *Inoltre si sono consolidati i vantaggi comparati detenuti dall'Italia nei settori* ad offerta specializzata.

La tavola 3a consente di esaminare più in dettaglio questi sviluppi. Nei settori tradizionali *la perdita d'intensità della specializzazione italiana appare generalizzata, con flessioni molto consistenti negli* articoli da viaggio*, nell'*abbigliamento *e nelle* calzature. *Negli anni novanta si registra qualche modesto segno di recupero, in particolare nel* tessile. *Nonostante la tendenza declinante, l'Italia resta comunque l'unico tra i principali paesi industriali che ancora detiene una consistente specializzazione nei settori* tradizionali.

Il quadro non è molto diversificato neanche nel raggruppamento a forti economie di scala. *Negli anni ottanta gli indici di specializzazione si sono abbassati in quasi tutti i settori, compresi quei pochi nei quali l'Italia deteneva vantaggi comparati. Particolarmente rilevanti, anche per il peso dei settori, sono risultate le perdite della specializzazione negli* autoveicoli *e nei* prodotti siderurgici. *Negli anni novanta questa tendenza alla despecializzazione sembra subire una battuta d'arresto, grazie ai recuperi conseguiti negli* autoveicoli*, nelle* radio *e* TV *e in alcune branche dell'industria chimica. Si consolidano inoltre i nostri vantaggi comparati negli* elettrodomestici *e nei* prodotti di minerali non metalliferi*, che restano gli unici due settori di questo raggruppamento in cui l'Italia mostri ancora una collocazione forte nel commercio internazionale.*

Nei settori ad offerta specializzata *gli anni ottanta hanno visto un diffuso ridimensionamento dei vantaggi comparati dei prodotti italiani, con la comparsa anche di qualche segno negativo (*generatori e distributori di elettricità, componentistica elettrica*). Nell'ultimo quinquennio si assiste invece ad un lieve recupero di intensità della specializzazione, con incrementi più consistenti per* navi e barche, veicoli ferroviari *e per diversi tipi di macchine agricole e industriali.*

Nel comparto dei settori ad alta intensità di ricerca *all'inizio degli anni ottanta l'Italia van-*

[14] Cfr. nota 10.

[15] Una valutazione quantitativa del contributo della polarizzazione dei modelli di specializzazione all'andamento delle quote di mercato aggregate è contenuta in Iapadre (1994)

tava ancora qualche punta di relativa eccellenza (aerei e parti, telecomunicazioni, farmaceutici). *Nel corso del decennio, però, anche questi settori sono stati coinvolti in un generale ed accentuato processo di despecializzazione. Il recupero, pur consistente, registrato nell'ultimo quinquennio in tutti i settori non basta a cancellare il dato della nostra strutturale debolezza in questo comparto dell'industria manifatturiera.*

All'inizio degli anni ottanta la collocazione della Francia *nel commercio internazionale appariva caratterizzata da una forte dipendenza dall'estero per le* materie prime, *compensata da vantaggi comparati distribuiti in modo abbastanza equilibrato tra tutti gli altri raggruppamenti settoriali (figura 3b). Negli anni seguenti l'intensità degli squilibri settoriali si è ulteriormente smorzata. La novità più rilevante è la comparsa di una decisa despecializzazione nei settori* tradizionali (calzature, abbigliamento, pelli e cuoio, mobilio). *I punti di forza del modello francese sono comunque rimasti gli stessi, anche negli anni novanta:* prodotti alimentari, *settori* ad offerta specializzata (macchine tessili, macchine per industria costruzioni, generatori e distributori elettricità, *etc.) e* ad alta intensità di ricerca *(soprattutto* aerei e parti e farmaceutici).

La notevole stabilità qualitativa del modello di specializzazione della Germania, *già evidenziata dalla tavola 2, appare anche dalla figura 3c, nella quale si riscontra un solo cambiamento di segno negli indici di specializzazione dei raggruppamenti settoriali. Si tratta dei settori* ad alta intensità di ricerca, *nei quali peraltro la modesta entità del valore assoluto dell'indicatore rende poco significativo il cambiamento di segno. I punti di forza del modello tedesco restano i settori* ad offerta specializzata *(tutti) e i settori* a forti economie di scala *(soprattutto gli* autoveicoli *e varie branche dell'industria chimica), anche se l'intensità dei vantaggi comparati si è ridotta rispetto ai primi anni ottanta. Ad essi si contrappongono non solo le* materie prime *e i* prodotti alimentari, *ma anche i manufatti* tradizionali, *nei quali anzi la despecializzazione tedesca si è progressivamente accentuata (in particolare per* abbigliamento, articoli da viaggio, mobilio, manufatti in legno e sughero).

L'evoluzione della struttura del commercio estero del Regno Unito *è caratterizzata dal passaggio, nel corso degli anni ottanta, da una marcata specializzazione a una posizione di dipendenza dall'estero nelle* materie prime *(figura 3d). Per il resto la collocazione internazionale dell'economia britannica è rimasta invariata e si è ulteriormente ridotto il suo già basso grado di polarizzazione: vantaggi comparati concentrati nei settori* ad offerta specializzata (trattori, navi e barche, motori e turbine *e vari tipi di macchine industriali) e nei settori* ad alta intensità di ricerca *(soprattutto* farmaceutici, meccanica di precisione, elettromedicali), *despecializzazione negli altri raggruppamenti manifatturieri e nei* prodotti alimentari.

Dal punto di vista qualitativo, il modello di specializzazione degli Stati Uniti *assomiglia a quello francese, ma se ne differenzia per una assai maggiore intensità degli squilibri settoriali, che si è peraltro attenuata in quasi tutti i raggruppamenti (figura 3e). L'economia statunitense è orientata verso i settori* ad offerta specializzata (macchine agricole, *vari tipi di macchine industriali,* navi e barche, motori e turbine), *i settori* ad alta intensità di ricerca *(tutti tranne* foto-cine-ottica, macchine per ufficio EDP *e* componentistica elettronica) *e i* prodotti alimentari, *mentre appare relativamente debole nei settori* a forti economie di scala *(con la rilevante eccezione di tutte le branche dell'industria chimica), nelle* materie prime *e specialmente in tutti i settori* tradizionali.

La collocazione strutturale del Giappone *nel commercio internazionale è caratterizzata da una forte e persistente dipendenza dall'estero per* materie prime *e* prodotti alimentari *(figura 3f). Si nota inoltre il rovesciamento della specializzazione nei settori* tradizionali, *in cui il Giappone appare ormai in una posizione di sensibile svantaggio comparato (con l'unica eccezione dei* manufatti in gomma). *Per contro negli altri raggruppamenti manifatturieri l'intensità*

della specializzazione giapponese, benché ridimensionata, è tuttora molto elevata (soprattutto navi e barche, tutti i settori delle macchine industriali, autoveicoli, trattori, motori e turbine, componentistica elettrica ed elettronica, macchine per ufficio, radio e TV, telecomunicazioni, etc.). Negli anni novanta, anzi, appaiono segni di un suo ulteriore consolidamento nei settori ad offerta specializzata.

4. Conclusioni

Negli anni seguiti alla crisi valutaria del 1992 il modello di specializzazione commerciale dell'economia italiana non si è modificato sensibilmente. I suoi tratti qualitativi essenziali sono rimasti quelli che erano emersi nel corso degli anni settanta, con la crisi delle imprese di maggiori dimensioni e il crescente successo internazionale di quelle piccole e medie. I punti di vantaggio comparato restano i settori tradizionali, la meccanica specializzata e - negli scambi di servizi - il turismo. I punti di maggiore debolezza si riscontrano, oltre che nelle materie prime e nei prodotti alimentari, nei manufatti a forti economie di scala e/o ad alta intensità di ricerca, nonché nella maggior parte dei settori del terziario.

La polarizzazione del modello di specializzazione o, in altri termini, l'intensità quantitativa media dei suoi squilibri settoriali, che si era considerevolmente accentuata negli anni settanta, ha successivamente assunto un andamento nettamente decrescente. Il fenomeno accomuna tutti i principali paesi industriali e può essere interpretato come un segno di ridimensionamento relativo del commercio inter-industriale, a vantaggio di scambi orizzontali all'interno dei settori. Tuttavia negli ultimi anni questo processo sembra aver subito in Italia una battuta d'arresto, peraltro limitata agli scambi di servizi.

Le leggere variazioni di intensità registrate dagli indici di specializzazione dell'Italia nei diversi settori vanno in direzione opposta a quanto ci si potesse attendere in base all'ipotesi che il deprezzamento del cambio avrebbe favorito i settori a più elevata elasticità di prezzo. Infatti i vantaggi comparati detenuti nei beni di consumo tradizionali, pur rimanendo elevati, hanno continuato ad erodersi, mentre si è rafforzata la nostra specializzazione nei settori della meccanica strumentale e si è lievemente attenuata la nostra debolezza nei settori dominati dalle grandi imprese e/o ad alta intensità tecnologica. Peraltro, negli scambi di servizi, ha recuperato intensità la nostra vocazione turistica, ma si è approfondita la debolezza nella maggior parte degli altri settori.

Nel complesso questi dati, pur con i limiti di un'analisi puramente descrittiva, tendono ad accrescere i dubbi, già emersi negli anni della lira «forte», sulla rilevanza del tasso di cambio come agente di trasformazione della struttura economica di un paese. I modelli di specializzazione sembrano seguire percorsi autonomi dalle variabili congiunturali e si muovono lentamente, plasmati da fattori strutturali di difficile definizione.

Riferimenti bibliografici

G. AMENDOLA, P. GUERRIERI e P. C. PADOAN (1992), «International Patterns of Technological Accumulation and Trade», *Journal of International and Comparative Economics*, n. 1.

G. BARBA NAVARETTI e A. NOVA (1994), «Internazionalizzazione delle imprese italiane: tendenze recenti e impatto della svalutazione della lira», *Economia italiana*, n. 3.

S. CALABRESI e P. CARNAZZA (1995), «La svalutazione della lira ed il comportamento delle imprese industriali», *Rassegna di lavori dell'ISCO*, n. 1.

M.COMMITTERI, A. FERRANDO e A. F. POZZOLO (1995), «Il modello di specializzazione internazionale dell'industria italiana dagli anni ottanta alla svalutazione della lira», lavoro preparatorio per la Relazione della Banca d'Italia sul 1994, Roma.

CONFINDUSTRIA (1996), «Persistenza e cambiamento delle specializzazioni manifatturiere: l'industria italiana nel confronto con i principali Paesi», in Centro Studi, *Rapporto sull'industria italiana - L'economia dei settori produttivi nel 1995*, SIPI, Roma.

G. CONTI (1995), «I sistemi esportativi italiani: un'analisi per province su dati 1985-1993», *Rapporto sul Commercio Estero 1994*, ICE, Roma.

H. G. GRUBEL e P. J. LLOYD (1971), «The empirical measurement of intra-industry trade», *The Economic Record*, vol. 47.

P. L. IAPADRE (1994), «Fattori strutturali e competitività nel commercio internazionale: una rielaborazione del metodo di analisi *constant-market-shares*», in CNR, Progetto Finalizzato «Servizi e strutture per l'internazionalizzazione delle imprese italiane e sviluppo delle esportazioni», *I processi di internazionalizzazione dell'economia italiana*, Atti del convegno, Roma.

P. L. IAPADRE (1995), «La collocazione internazionale dell'economia italiana: indicatori statistici e tendenze recenti», *Economia Italiana*, n. 3.

P. L. IAPADRE (1996), "The Intrastat system from a user's perspective", paper prepared for the European Seminar on Intra-Community Trade Statistics, Eurostat, Luxembourg, 13-14 March 1996.

J. LAFAY (1992), «The measurement of revealed comparative advantages», in M. G. Dagenais e P-A Muet (a cura di), *International Trade Modelling*, Chapman & Hall, London.

A. LOCARNO e S. ROSSI (1995), *Inflazione e conti con l'estero nell'economia italiana post-svalutazione: due luoghi comuni da sfatare*, Temi di discussione del Servizio Studi, n. 254, Banca d'Italia, Roma.

F. ONIDA (1993), «Esiste ancora un vincolo estero alla crescita dell'economia italiana?», *Economia italiana*, n. 1.

F. ONIDA (1995), «Integrazione internazionale e vincolo estero alla crescita dell'economia italiana: una riconsiderazione» , in Ufficio Italiano dei Cambi, *Studi per il cinquantenario,* Laterza, Roma-Bari.

K. PAVITT (1984), «Sectorial Patterns of Technological Change: Towards a Taxonomy and a Theory», *Research Policy,* n. 13.

S. ROSSI (1996), «Due episodi a confronto di riequilibrio dell'interscambio commerciale italiano: 1975-78 e 1993-95», in ICE, *Rapporto sul Commercio Estero 1995,* Roma.

S. VONA (1991), «On the Measurement of Intra-Industry Trade: Some Further Thoughts», *Weltwirtschaftliches Archiv,* vol. 127, n. 4.

INDICI DI SPECIALIZZAZIONE COMMERCIALE DELL'ECONOMIA ITALIANA

(scostamenti dalla media dei saldi normalizzati settoriali, valori percentuali, medie biennali)

Branche	1973-74	1982-83	1990-91	1994-95
Prodotti in metallo	51,3	66,3	47,3	49,7
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	58,6	60,6	45,1	47,7
Cuoio e calzature	80,7	75,5	60,1	44,6
Macchine agricole e industriali	30,4	52,4	42,1	42,8
Minerali non metalliferi	32,4	47,4	36,5	38,0
Prodotti tessili e abbigliamento	45,8	49,9	42,3	37,0
Legno e mobilio	-12,3	31,1	31,1	31,7
Prodotti di gomma e plastica	38,1	33,4	28,4	28,1
Altri mezzi di trasporto	30,9	36,4	9,2	21,0
TOTALE MERCI	-2,3	-2,0	0,1	2,2
Materiale elettrico	20,6	12,6	-4,4	-0,2
Autoveicoli e motori	39,5	-1,7	-12,6	-7,5
Carta e stampa	-16,7	-10,0	-11,1	-13,2
Macchine per ufficio e strumenti di precisione	1,3	-6,7	-12,7	-13,6
Prodotti chimici	2,0	-14,7	-23,9	-24,6
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	-44,1	-35,6	-30,6	-28,5
Minerali e metalli ferrosi e non ferrosi	-32,5	-23,2	-34,0	-36,1
Prodotti agricoli	-48,3	-43,6	-42,4	-38,5
Beni di recupero	-84,7	-76,6	-71,3	-60,3
Prodotti energetici	-48,4	-67,7	-68,8	-77,0
Costruzioni	n. d.	n. d.	30,6	29,4
Viaggi all'estero	54,2	71,7	23,4	27,0
Servizi governativi	3,5	-34,1	72,5	8,1
Assicurazioni	1,0	-12,7	-19,2	-5,0
TOTALE SERVIZI	9,7	10,2	-0,5	-6,7
Altri servizi	2,5	7,1	3,8	-10,8
Servizi per le imprese	-37,2	-15,9	-16,6	-24,4
Intermediazioni	-0,3	-22,9	-7,3	-24,5
Trasporti internazionali	-10,8	-20,1	-17,3	-28,2
Comunicazioni	-20,9	-11,2	-2,9	-43,5
Servizi personali, culturali, ricreativi	-18,5	-38,4	-36,6	-57,4
Saldo normalizzato merci e servizi	*-7,3*	*-0,9*	*0,0*	*8,1*
Indici di polarizzazione:				
scambi di merci	*37,0*	*41,5*	*32,5*	*31,4*
scambi di servizi	*24,6*	*35,2*	*17,0*	*22,7*
totale	*34,8*	*40,4*	*29,0*	*29,3*

Fonte: elaborazioni su dati Istat e Banca d'Italia

Tavola 1

STABILITÀ DEI MODELLI DI SPECIALIZZAZIONE COMMERCIALE

(grado di correlazione lineare tra gli indici di specializzazione settoriali)

Paesi	1982-83/1990-91	1990-91/1994-95	1982-83/1994-95
Italia	0,94	0,93	0,94
Francia	0,83	0,84	0,75
Germania	0,97	0,97	0,94
Regno Unito	0,81	0,9	0,69
Stati Uniti	0,88	0,96	0,86
Giappone	0,93	0,97	0,87

Fonte: elaborazioni su dati DRI

Tavola 2

ITALIA - INDICI DI SPECIALIZZAZIONE COMMERCIALE

(scostamenti dalla media dei saldi normalizzati settoriali, valori percentuali, medie biennali)

Settori	1982-83	1990-91	1994-95*
Pelli e cuoio	26,3	21,1	12,7
Manufatti in gomma	37,7	13,1	11,6
Manufatti in legno e sughero	34,8	4,2	-5,7
Tessile	36,9	25,5	28,5
Prodotti in metallo	62,9	45,9	46,7
Impianti sanitari idraulici e di illuminazione	66,9	43,8	44,8
Mobilio	96,7	86,6	81,1
Articoli da viaggio	94,0	64,3	55,3
Abbigliamento	80,7	63,9	43,3
Calzature	98,0	84,4	66,8
Altri manufatti	64,4	35,4	39,0
Totale settori tradizionali	*64,6*	*47,8*	*41,5*
Chimica organica	-29,9	-32,7	-40,3
Chimica inorganica	-35,0	-33,4	-45,9
Vernici e colori	-19,3	-31,6	-26,1
Cosmesi e igiene	-18,2	-19,1	-10,3
Fertilizzanti	-22,9	-48,1	-84,9
Materie plastiche	-2,5	-15,2	-15,0
Altre chimiche	-16,8	-25,1	-22,6
Carta e cartotecnica	0,3	-7,2	-8,1
Prodotti di minerali non metalliferi	62,5	48,6	48,8
Siderurgici	30,0	-1,3	-4,7
Metalli non ferrosi	-38,5	-43,4	-43,8
Radio e TV	-51,6	-62,2	-51,4
Elettrodomestici	76,5	65,1	66,6
Autoveicoli	4,1	-11,6	-4,2
Macchine per ufficio	-3,1	2,4	-3,5
Totale settori a forti economie di scala	*6,1*	*-7,7*	*-6,2*
Motori e turbine	22,0	10,5	15,6
Macchine agricole	58,9	53,7	58,3
Trattori	89,2	77,1	62,9
Macchine per industria costruzioni	31,2	9,1	33,2
Macchine tessili	43,9	44,0	39,4
Macchine industria carta	53,2	25,8	39,8
Macchine industria stampa	15,0	-1,0	17,4
Macchine industria alimentare	77,7	74,4	71,8
Macchine lavorazione legno e sughero	90,3	81,6	81,6
Macchine lavorazione pietre,terra e minerali	79,1	77,5	80,8
Altre macchine industriali	66,3	58,5	60,1
Macchine lavorazione metalli	58,0	36,4	36,2
Macchine generali per l'industria	55,3	43,4	41,2
Generatori e distributori elettricità	33,2	-1,1	-4,1
Componentistica elettrica	5,6	-1,3	-7,2
Veicoli ferroviari	38,8	13,3	43,1
Navi e barche	69,6	2,8	71,8
Totale settori ad offerta specializzata	*46,9*	*34,1*	*34,7*
Farmaceutici	7,0	-31,0	-6,7
Macchine per ufficio EDP	-1,3	-22,3	-21,8
Telecomunicazioni	21,0	-25,3	-17,5
Elettromedicali	-5,3	-29,4	-15,3
Componentistica elettronica	-16,1	-39,1	-20,9
Aerei e parti	25,1	-38,4	-3,1
Meccanica di precisione	-17,2	-26,4	-22,1
Foto cine-ottica	-18,7	-22,2	-10,1
Totale settori ad alta intensità di ricerca	*0,4*	*-28,1*	*-14,6*
Totale manufatti	*32,3*	*14,9*	*15,1*
Prodotti alimentari	-30,7	-32,4	-25,7
Materie prime	-64,8	-71,0	-72,1
Saldo normalizzato degli scambi di merci	*-7,0*	*-4,2*	*4,6*

** I dati 1995 si riferiscono al periodo gennaio-settembre.*
Fonte: elaborazioni su dati DRI

Tavola 3a

FRANCIA - INDICI DI SPECIALIZZAZIONE COMMERCIALE

(scostamenti dalla media dei saldi normalizzati settoriali, valori percentuali, medie biennali)

Settori	1982-83	1990-91	1994-95*
Pelli e cuoio	-6,6	-18,9	-23,7
Manufatti in gomma	41,9	32,8	28,4
Manufatti in legno e sughero	-3,1	-15,7	-5,3
Tessile	1,6	-3,8	1,6
Prodotti in metallo	22,2	-2,8	-2,6
Impianti sanitari idraulici e di illuminazione	14,8	14,9	14,5
Mobilio	-27,2	-26,6	-21,2
Articoli da viaggio	-18,0	10,0	14,5
Abbigliamento	-7,6	-24,2	-31,6
Calzature	-15,5	-39,6	-40,4
Altri manufatti	-3,8	-9,6	-9,6
Totale settori tradizionali	*2,8*	*-9,6*	*-9,5*
Chimica organica	16,9	10,2	-13,4
Chimica inorganica	18,4	23,1	-12,7
Vernici e colori	-2,6	-2,8	-6,3
Cosmesi e igiene	54,7	54,4	49,9
Fertilizzanti	-38,8	-51,0	-55,7
Materie plastiche	10,4	-2,6	-11,9
Altre chimiche	20,4	5,1	6,6
Carta e cartotecnica	-9,1	-11,9	-7,1
Prodotti di minerali non metalliferi	14,6	1,4	3,4
Siderurgici	24,1	13,0	6,4
Metalli non ferrosi	-12,4	-16,3	-18,8
Radio e TV	-62,9	-23,3	-25,0
Elettrodomestici	-12,8	-11,9	-7,2
Autoveicoli	23,4	12,7	8,3
Macchine per ufficio	-21,5	-7,7	-28,5
Totale settori a forti economie di scala	*12,5*	*5,7*	*-0,2*
Motori e turbine	6,7	13,9	2,2
Macchine agricole	-19,3	-15,3	-21,0
Trattori	-13,1	-28,6	-29,5
Macchine per industria costruzioni	47,6	24,0	20,4
Macchine tessili	-7,0	4,5	15,9
Macchine industria carta	18,3	-33,8	4,2
Macchine industria stampa	-24,8	-25,8	-3,0
Macchine industria alimentare	23,9	2,7	7,5
Macchine lavorazione legno e sughero	-12,3	-43,0	-34,9
Macchine lavorazione pietre,terra e minerali	49,0	9,6	8,7
Altre macchine industriali	16,8	-10,9	6,3
Macchine lavorazione metalli	0,5	-29,6	-11,6
Macchine generali per l'industria	17,4	1,5	2,9
Generatori e distributori elettricità	36,4	15,8	16,6
Componentistica elettrica	8,4	-4,5	-4,5
Veicoli ferroviari	89,4	45,2	10,9
Navi e barche	62,4	30,6	13,0
Totale settori ad offerta specializzata	*18,5*	*3,2*	*4,0*
Farmaceutici	41,6	19,3	10,5
Macchine per ufficio EDP	-17,9	-29,0	-20,3
Telecomunicazioni	33,6	5,4	4,9
Elettromedicali	2,2	-3,4	4,3
Componentistica elettronica	0,0	-4,6	2,3
Aerei e parti	51,0	32,1	11,7
Meccanica di precisione	2,7	-3,7	-7,9
Foto cine-ottica	-1,7	-8,7	-10,8
Totale settori ad alta intensità di ricerca	*16,5*	*3,8*	*4,1*
Totale manufatti	*12,1*	*1,6*	*0,0*
Prodotti alimentari	21,3	21,8	13,9
Materie prime	-58,4	-52,4	-52,6
Saldo normalizzato degli scambi di merci	*-7,7*	*-4,6*	*0,9*

** I dati 1995 si riferiscono al periodo gennaio-settembre.*
Fonte: elaborazioni su dati DRI

Tavola 3b

GERMANIA - INDICI DI SPECIALIZZAZIONE COMMERCIALE

(scostamenti dalla media dei saldi normalizzati settoriali, valori percentuali, medie biennali)

Settori	1982-83	1990-91	1994-95*
Pelli e cuoio	-15,3	-13,6	-13,0
Manufatti in gomma	2,2	-3,5	-2,8
Manufatti in legno e sughero	-28,5	-33,3	-48,8
Tessile	-1,0	0,8	7,7
Prodotti in metallo	31,5	16,7	9,8
Impianti sanitari idraulici e di illuminazione	6,3	-2,5	-13,5
Mobilio	9,8	-6,5	-26,7
Articoli da viaggio	-43,5	-53,9	-59,1
Abbigliamento	-51,1	-54,8	-64,9
Calzature	-66,2	-62,7	-66,4
Altri manufatti	15,4	7,3	-0,7
Totale settori tradizionali	*-5,4*	*-12,8*	*-19,4*
Chimica organica	18,2	11,0	13,4
Chimica inorganica	3,1	16,9	11,0
Vernici e colori	55,9	48,1	47,6
Cosmesi e igiene	21,4	16,7	13,0
Fertilizzanti	-13,0	-10,5	-0,3
Materie plastiche	20,5	13,7	16,0
Altre chimiche	38,3	27,1	27,8
Carta e cartotecnica	-3,3	-2,9	4,5
Prodotti di minerali non metalliferi	6,2	0,0	-9,1
Siderurgici	20,6	6,0	0,6
Metalli non ferrosi	-12,6	-17,1	-16,2
Radio e TV	-19,4	-35,6	-42,3
Elettrodomestici	27,6	19,0	8,6
Autoveicoli	53,3	26,2	31,9
Macchine per ufficio	-9,3	-21,7	-35,1
Totale settori a forti economie di scala	*25,4*	*12,3*	*14,7*
Motori e turbine	35,8	20,8	11,3
Macchine agricole	48,5	30,2	5,4
Trattori	71,3	53,9	56,3
Macchine per industria costruzioni	51,3	24,1	24,0
Macchine tessili	64,2	64,5	65,4
Macchine industria carta	55,6	39,2	45,6
Macchine industria stampa	66,8	59,9	58,4
Macchine industria alimentare	63,1	44,8	57,0
Macchine lavorazione legno e sughero	58,0	54,6	56,6
Macchine lavorazione pietre,terra e minerali	67,7	41,3	40,8
Altre macchine industriali	53,1	40,0	44,5
Macchine lavorazione metalli	52,8	32,2	43,3
Macchine generali per l'industria	45,0	34,4	32,2
Generatori e distributori elettricità	37,7	22,5	15,8
Componentistica elettrica	18,9	8,5	1,4
Veicoli ferroviari	62,6	58,5	51,5
Navi e barche	51,8	42,9	47,6
Totale settori ad offerta specializzata	*45,5*	*32,1*	*27,3*
Farmaceutici	22,8	18,9	16,9
Macchine per ufficio EDP	-11,6	-32,9	-35,3
Telecomunicazioni	22,7	-7,8	-1,3
Elettromedicali	40,1	39,3	41,5
Componentistica elettronica	-20,8	-10,3	-17,4
Aerei e parti	-13,8	-16,2	2,8
Meccanica di precisione	26,0	22,1	19,0
Foto cine-ottica	2,7	-4,5	-7,2
Totale settori ad alta intensità di ricerca	*3,9*	*-4,7*	*-2,4*
Totale manufatti	*20,4*	*8,9*	*7,9*
Prodotti alimentari	-39,6	-33,7	-32,1
Materie prime	-71,2	-63,4	-62,0
Saldo normalizzato degli scambi di merci	*5,7*	*4,6*	*8,3*

** I dati 1995 si riferiscono al periodo gennaio-settembre.*
Fonte: elaborazioni su dati DRI

Tavola 3c

REGNO UNITO - INDICI DI SPECIALIZZAZIONE COMMERCIALE

(scostamenti dalla media dei saldi normalizzati settoriali, valori percentuali, medie biennali)

Settori	1982-83	1990-91	1994-95*
Pelli e cuoio	16,8	11,2	5,4
Manufatti in gomma	11,9	16,6	0,7
Manufatti in legno e sughero	-67,0	-63,4	-66,5
Tessile	-25,4	-14,4	-14,4
Prodotti in metallo	17,7	-0,7	2,4
Impianti sanitari idraulici e di illuminazione	1,2	-27,2	-29,1
Mobilio	-23,4	-19,8	-14,6
Articoli da viaggio	-68,0	-48,7	-53,8
Abbigliamento	-24,9	-27,5	-25,6
Calzature	-57,5	-45,1	-36,8
Altri manufatti	-3,7	1,7	1,9
Totale settori tradizionali	*-12,6*	*-11,4*	*-10,0*
Chimica organica	16,7	17,9	12,0
Chimica inorganica	-0,9	3,8	2,6
Vernici e colori	31,0	29,5	13,8
Cosmesi e igiene	38,0	27,6	31,1
Fertilizzanti	-37,9	-30,6	-57,1
Materie plastiche	-14,4	-15,2	-25,7
Altre chimiche	26,4	28,3	36,8
Carta e cartotecnica	-42,6	-32,3	-32,6
Prodotti di minerali non metalliferi	51,6	2,4	8,5
Siderurgici	6,1	13,5	19,4
Metalli non ferrosi	-5,2	-5,8	-10,1
Radio e TV	-70,8	-6,5	5,8
Elettrodomestici	-50,8	-25,3	-17,3
Autoveicoli	-20,0	-8,6	-13,8
Macchine per ufficio	-0,7	-3,5	2,1
Totale settori a forti economie di scala	*-5,2*	*-1,9*	*-2,5*
Motori e turbine	30,8	26,0	25,0
Macchine agricole	-18,7	-2,7	-14,2
Trattori	54,8	65,1	67,6
Macchine per industria costruzioni	35,7	33,9	38,0
Macchine tessili	13,4	13,5	13,1
Macchine industria carta	29,8	22,9	8,3
Macchine industria stampa	15,7	4,7	5,3
Macchine industria alimentare	13,5	4,1	15,7
Macchine lavorazione legno e sughero	-23,9	-6,4	-10,7
Macchine lavorazione pietre,terra e minerali	45,8	29,9	37,1
Altre macchine industriali	26,6	-5,6	0,6
Macchine lavorazione metalli	17,0	4,8	10,5
Macchine generali per l'industria	19,8	9,8	8,4
Generatori e distributori elettricità	12,7	-3,5	-10,6
Componentistica elettrica	10,0	7,6	-2,5
Veicoli ferroviari	77,5	14,8	-32,5
Navi e barche	25,9	24,9	39,3
Totale settori ad offerta specializzata	*23,6*	*13,8*	*12,0*
Farmaceutici	46,4	36,0	35,0
Macchine per ufficio EDP	-22,2	2,2	4,1
Telecomunicazioni	7,5	0,2	4,6
Elettromedicali	3,5	24,7	8,5
Componentistica elettronica	-16,1	-5,2	-4,6
Aerei e parti	n.d.	27,4	-1,3
Meccanica di precisione	11,4	14,9	12,5
Foto cine-ottica	-13,3	-3,8	2,7
Totale settori ad alta intensità di ricerca	*1,7*	*12,0*	*6,8*
Totale manufatti	*0,6*	*2,1*	*1,1*
Prodotti alimentari	-28,2	-16,7	-12,1
Materie prime	15,1	-6,5	-6,1
Saldo normalizzato degli scambi di merci	*-4,3*	*-6,8*	*-5,8*

** I dati 1995 si riferiscono al periodo gennaio-settembre.*
Fonte: elaborazioni su dati DRI

Tavola 3d

STATI UNITI - INDICI DI SPECIALIZZAZIONE COMMERCIALE

(scostamenti dalla media dei saldi normalizzati settoriali, valori percentuali, medie biennali)

Settori	1982-83	1990-91	1994-95
Pelli e cuoio	-3,8	-3,4	-14,4
Manufatti in gomma	-16,0	-9,3	-3,7
Manufatti in legno e sughero	-33,3	-15,8	-27,0
Tessile	4,5	-2,4	-2,7
Prodotti in metallo	-4,2	-7,1	-0,7
Impianti sanitari idraulici e di illuminazione	20,2	-5,4	-2,4
Mobilio	-35,1	-32,0	-26,5
Articoli da viaggio	-76,1	-76,4	-70,5
Abbigliamento	-69,3	-68,9	-57,8
Calzature	-81,7	-79,3	-75,1
Altri manufatti	-17,2	-10,0	-7,1
Totale settori tradizionali	*-30,1*	*-30,1*	*-25,6*
Chimica organica	31,0	28,4	26,1
Chimica inorganica	22,7	21,0	13,8
Vernici e colori	24,1	20,1	26,0
Cosmesi e igiene	46,6	39,1	45,6
Fertilizzanti	24,4	60,8	52,6
Materie plastiche	70,0	56,2	51,7
Altre chimiche	85,2	57,3	54,4
Carta e cartotecnica	-10,6	-8,3	4,4
Prodotti di minerali non metalliferi	-34,2	-37,7	-36,8
Siderurgici	-53,2	-29,4	-34,5
Metalli non ferrosi	-35,9	-13,1	-20,3
Radio e TV	-71,6	-66,0	-62,2
Elettrodomestici	-17,3	-17,2	-14,2
Autoveicoli	-29,2	-29,9	-22,6
Macchine per ufficio	27,2	9,5	-10,0
Totale settori a forti economie di scala	*-11,4*	*-10,5*	*-9,5*
Motori e turbine	44,7	23,8	26,8
Macchine agricole	45,0	48,4	59,6
Trattori	31,0	-4,6	-7,2
Macchine per industria costruzioni	88,4	60,9	48,4
Macchine tessili	-20,9	-19,8	-24,6
Macchine industria carta	20,8	4,4	5,5
Macchine industria stampa	21,5	9,6	-4,3
Macchine industria alimentare	55,0	23,5	29,8
Macchine lavorazione legno e sughero	26,9	-25,6	-27,0
Macchine lavorazione pietre,terra e minerali	57,7	32,5	32,7
Altre macchine industriali	32,4	21,7	33,8
Macchine lavorazione metalli	2,5	-4,6	-3,6
Macchine generali per l'industria	41,2	20,9	19,0
Generatori e distributori elettricità	15,2	2,0	1,7
Componentistica elettrica	18,6	6,7	8,3
Veicoli ferroviari	61,9	3,5	-2,4
Navi e barche	63,1	72,5	37,3
Totale settori ad offerta specializzata	*38,8*	*17,9*	*17,4*
Farmaceutici	53,5	32,6	23,2
Macchine per ufficio EDP	77,7	2,9	-11,3
Telecomunicazioni	-2,9	-6,0	10,2
Elettromedicali	44,6	14,6	34,9
Componentistica elettronica	-25,9	3,8	-5,3
Aerei e parti	71,1	76,1	76,5
Meccanica di precisione	63,9	45,4	40,9
Foto cine-ottica	-0,4	-18,8	-20,3
Totale settori ad alta intensità di ricerca	*38,9*	*25,8*	*14,3*
Totale manufatti	*4,8*	*-0,3*	*-1,8*
Prodotti alimentari	39,4	32,9	38,9
Materie prime	-38,9	-24,2	-21,2
Saldo normalizzato degli scambi di merci	*-12,8*	*-11,4*	*-15,3*

Fonte: elaborazioni su dati DRI

Tavola 3e

GIAPPONE - INDICI DI SPECIALIZZAZIONE COMMERCIALE

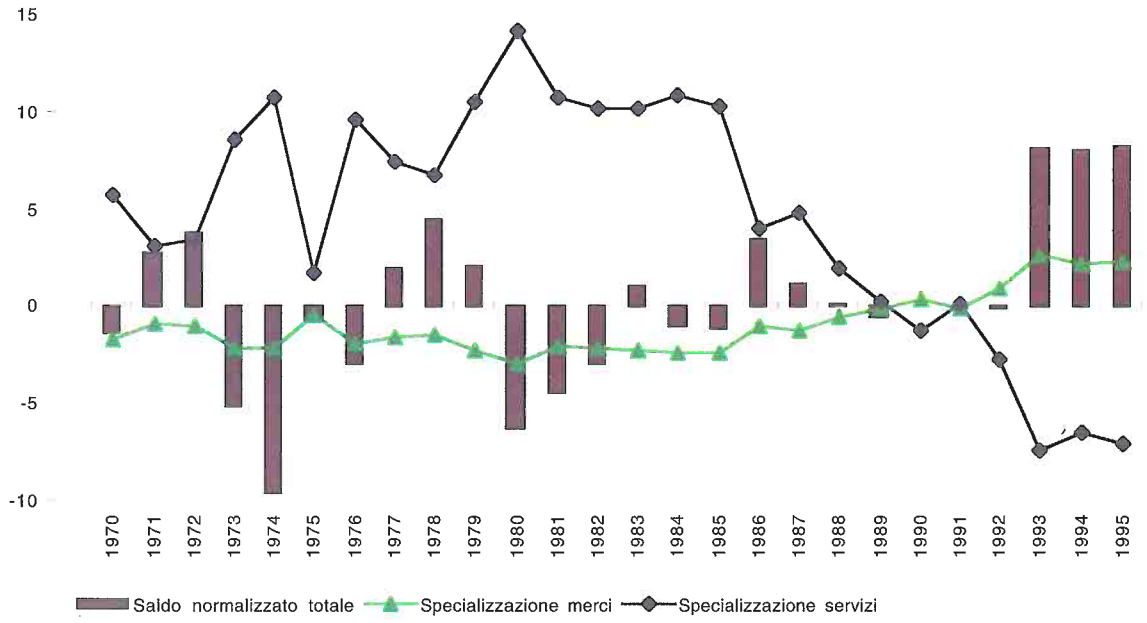
(scostamenti dalla media dei saldi normalizzati settoriali, valori percentuali, medie biennali)

Settori	1982-83	1990-91	1994-95
Pelli e cuoio	35,0	-27,7	-49,0
Manufatti in gomma	76,2	51,9	50,3
Manufatti in legno e sughero	-31,8	-103,5	-111,3
Tessile	47,4	4,9	-6,9
Prodotti in metallo	71,0	31,4	24,5
Impianti sanitari idraulici e di illuminazione	50,8	-21,1	-48,5
Mobilio	-26,8	-66,6	-85,6
Articoli da viaggio	-57,8	-104,5	-113,0
Abbigliamento	-52,8	-100,1	-109,5
Calzature	-67,3	-102,8	-108,2
Altri manufatti	42,6	-14,2	-20,9
Totale settori tradizionali	*38,2*	*-24,2*	*-40,2*
Chimica organica	-1,2	-1,1	1,8
Chimica inorganica	-42,5	-50,1	-50,7
Vernici e colori	16,6	17,9	21,5
Cosmesi e igiene	-4,6	-25,2	-37,1
Fertilizzanti	-35,2	-70,5	-80,0
Materie plastiche	43,9	33,6	41,7
Altre chimiche	-11,0	-19,2	-5,4
Carta e cartotecnica	19,9	15,5	-8,4
Prodotti di minerali non metalliferi	26,0	-32,9	-21,0
Siderurgici	78,3	32,1	37,1
Metalli non ferrosi	-54,0	-74,6	-61,3
Radio e TV	93,6	77,9	43,1
Elettrodomestici	87,4	31,4	-13,3
Autoveicoli	91,5	69,2	60,2
Macchine per ufficio	76,5	55,9	45,0
Totale settori a forti economie di scala	*63,5*	*37,4*	*31,4*
Motori e turbine	63,3	54,4	54,4
Macchine agricole	60,7	-4,5	-34,8
Trattori	87,8	46,6	54,9
Macchine per industria costruzioni	86,2	72,8	71,9
Macchine tessili	76,5	64,5	63,9
Macchine industria carta	43,2	25,1	40,8
Macchine industria stampa	32,3	37,9	49,3
Macchine industria alimentare	29,0	8,0	11,8
Macchine lavorazione legno e sughero	63,1	45,5	48,8
Macchine lavorazione pietre,terra e minerali	71,8	42,8	54,4
Altre macchine industriali	45,7	52,9	58,5
Macchine lavorazione metalli	67,8	59,3	68,2
Macchine generali per l'industria	70,2	54,6	55,5
Generatori e distributori elettricità	66,5	49,1	46,2
Componentistica elettrica	67,7	55,1	51,1
Veicoli ferroviari	83,9	31,9	16,1
Navi e barche	87,7	75,2	80,5
Totale settori ad offerta specializzata	*72,0*	*55,7*	*56,7*
Farmaceutici	-63,1	-62,5	-61,9
Macchine per ufficio EDP	43,7	49,9	20,9
Telecomunicazioni	80,2	65,3	42,8
Elettromedicali	35,9	49,9	25,8
Componentistica elettronica	53,7	47,3	41,2
Aerei e parti	-79,5	-86,0	-83,5
Meccanica di precisione	24,8	17,9	17,0
Foto cine-ottica	68,3	50,3	38,0
Totale settori ad alta intensità di ricerca	*43,0*	*37,7*	*26,0*
Totale manufatti	*58,9*	*32,7*	*26,2*
Prodotti alimentari	-88,7	-102,4	-108,1
Materie prime	-100,7	-104,3	-103,4
Saldo normalizzato degli scambi di merci	*5,0*	*12,0*	*16,0*

Fonte: elaborazioni su dati DRI

Tavola 3f

LA SPECIALIZZAZIONE DELL'ITALIA NEGLI SCAMBI DI MERCI E SERVIZI

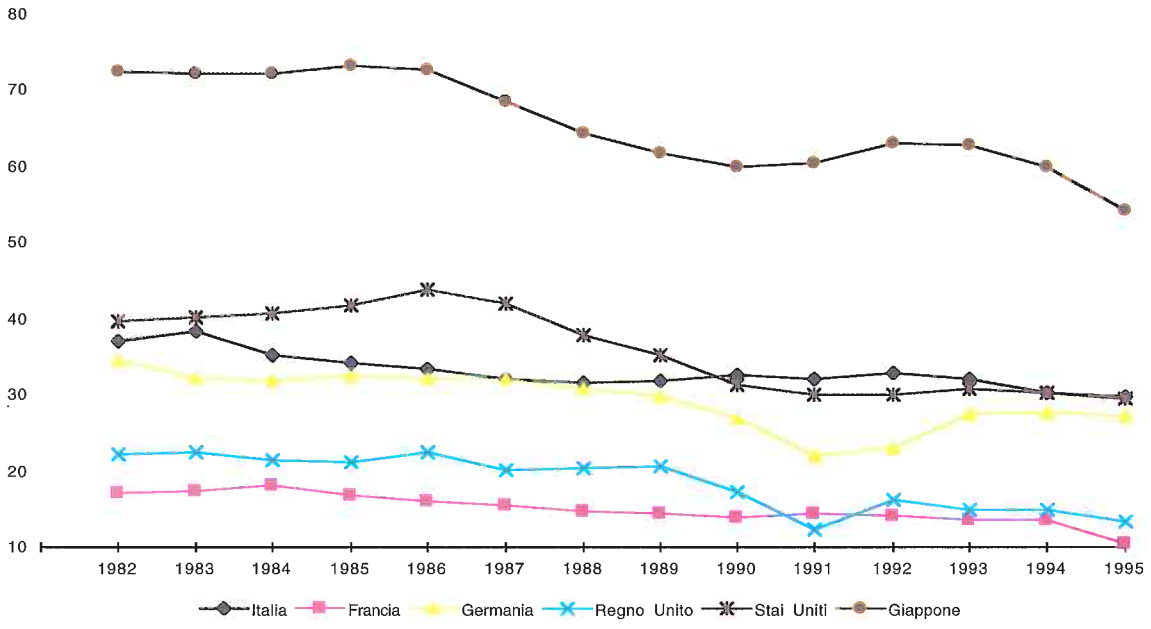


Fonte: elaborazioni su dati ISTAT e Banca d'Italia

Figura 1

POLARIZZAZIONE DEI MODELLI DI SPECIALIZZAZIONE

(medie ponderate dei valori assoluti dei saldi normalizzati in 51 settori manifatturieri)



Fonte: elaborazioni su dati DRI

Figura 2

I MODELLI DI SPECIALIZZAZIONE COMMERCIALE

Italia

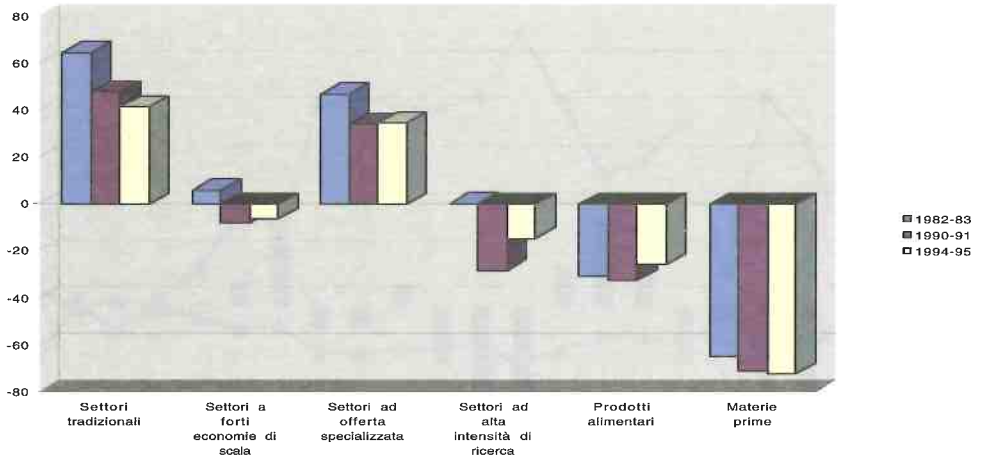


Figura 3a

Francia

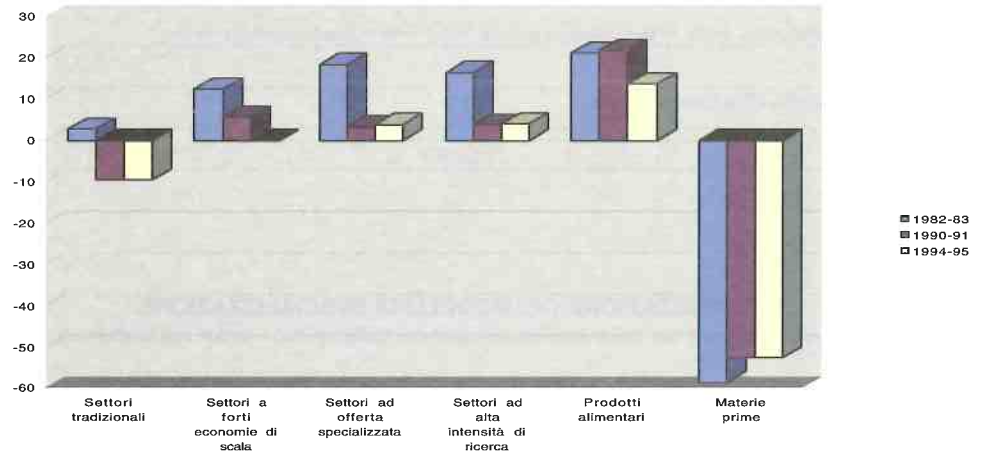


Figura 3b

Germania

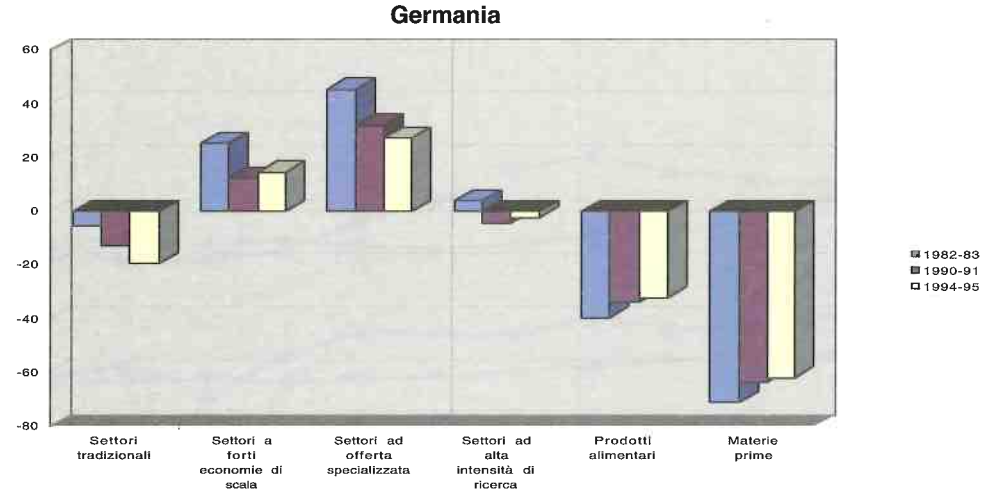


Figura 3c

Fonte: elaborazioni su dati DRI

DEI PRINCIPALI PAESI INDUSTRIALI

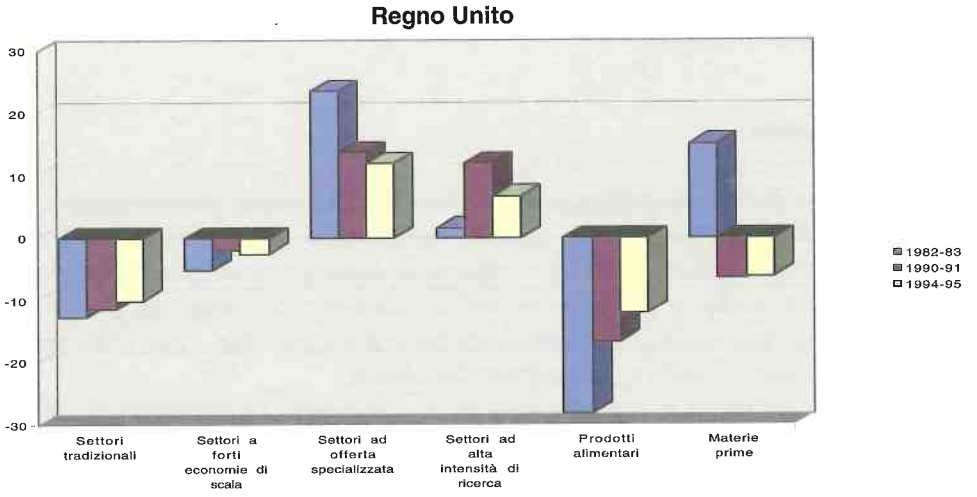


Figura 3d

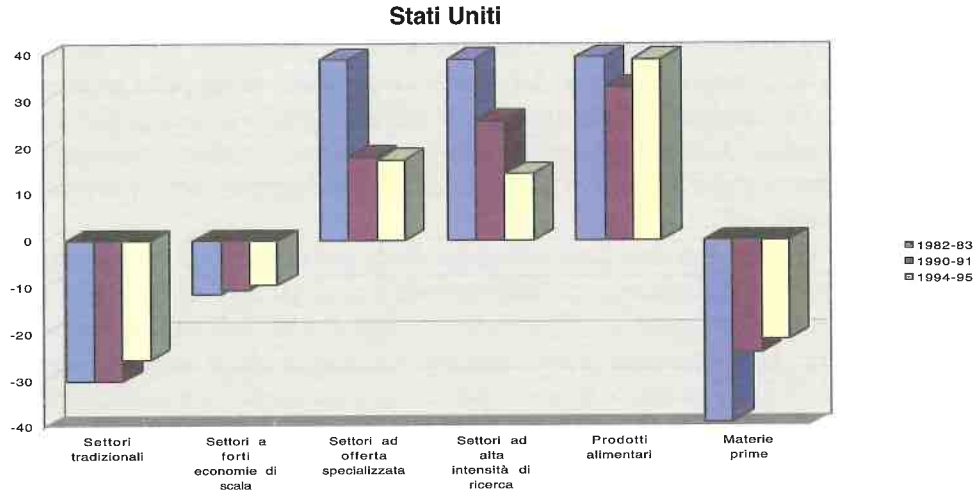


Figura 3e

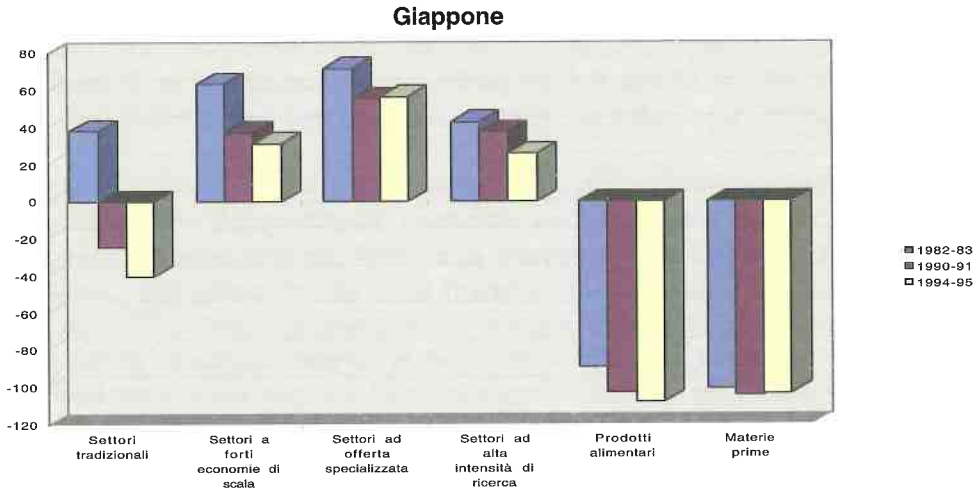


Figura 3f

GLI INVESTIMENTI DIRETTI ITALIANI ALL'ESTERO ED ESTERI IN ITALIA NEL TRIENNIO 1993-'95

di Sergio Mariotti* e Marco Mutinelli**

1. Un quadro di riferimento[1]

Gli ultimi dieci anni hanno rappresentato un periodo di rilevanti mutamenti per l'integrazione internazionale dell'industria italiana, grazie segnatamente all'espansione multinazionale delle nostre imprese. Ancora a metà degli anni ottanta la consistenza degli investimenti in uscita era infatti decisamente modesta in rapporto all'investimento in entrata ed il numero di addetti delle imprese industriali italiane a partecipazione estera era due e più volte quello degli addetti delle imprese industriali estere partecipate dall'Italia.

A partire da allora ha preso avvio una fase di inseguimento multinazionale. *Nel periodo 1986-1993 il numero degli addetti delle imprese industriali estere partecipate dall'Italia è cresciuto di ben due volte e mezzo, mentre sul lato dell'entrata la crescita degli addetti nelle imprese industriali a partecipazione estera è stata contenuta nell'8%. Come risultato di tali andamenti, all'avvio dell'attuale decennio, per la prima volta nella storia dell'economia italiana, il saldo tra gli addetti nelle partecipazioni industriali dirette estere in uscita ed in entrata è divenuto favorevole al lato dell'investimento italiano all'estero. La situazione fotografata all'inizio del 1994 in occasione dell'aggiornamento del database Reprint, sviluppato presso il Dipartimento di Economia e Produzione del Politecnico di Milano e frutto di una poliennale ricerca promossa dal CNEL, vedeva 575mila addetti in imprese produttive estere partecipate da investitori italiani contrapporsi a poco meno di 500mila addetti in imprese industriali italiane partecipate dall'estero (Tavola 1)[2].*

Ad un più attento esame, tuttavia, la consistenza delle partecipazioni in entrata appariva ancora "strategicamente" predominante. Il confronto basato sugli addetti collegati alle partecipazioni estere in entrata ed in ucita totali premiava infatti il lato dell'uscita, grazie alla presenza di una significativa componente di partecipazioni italiane in paesi con funzione di produzione - dati i prezzi relativi di capitale e lavoro - polarizzata su tecnologie utilizzatrici di lavoro. In termini di fatturato delle imprese partecipate la consistenza delle partecipazioni in entrata (circa 144 mila miliardi di lire) sopravanzava ancora quella delle partecipazioni in uscita (sia pur di poco al di sotto della soglia dei 100 miliardi di lire). Se poi si consideravano le sole partecipazioni di controllo, il rapporto entrata/uscita rimaneva inequivocabilmente favorevole all'entrata anche in termini di addetti delle imprese partecipate. Soprattutto, la composizione settoriale delle partecipazioni appariva qualitativamente differente sui due lati: il bilancio tra entrata ed uscita era favorevole al lato dell'uscita nei settori tradizionali ed in quelli con forti economie di scala, mentre era nettamente sfavorevole nei comparti specialisti e ad elevata intensità tecnologica.

Occorre inoltre rilevare come il relativo bilanciamento tra uscita ed entrata raggiunto dall'Italia si confrontasse con una situazione degli altri paesi industrializzati generalmente più favorevole al lato dell'uscita, confermando il permanere di un certo gap *strutturale del paese rispetto al contesto internazionale. Per l'investimento in entrata, il grado di internazionalizzazione produttiva, misurato dal rapporto tra gli occupati nelle imprese a partecipazione estera e l'occupazione industriale interna al paese, era pari a fine 1993 al 16% e simile a quello degli altri grandi paesi europei (Tavola 2). Sul lato dell'uscita, invece, il rapporto tra gli occupati nelle partecipate all'estero*

---

* Politecnico di Milano, Dipartimento di Economia e Produzione
** Università degli Studi di Pavia, Dipartimento di Economia Politica e Metodi Quantitativi

[1] Il lavoro è frutto del lavoro comune degli autori. Tuttavia, Sergio Mariotti è responsabile della stesura dei paragrafi 1 e 4, mentre a Marco Mutinelli si devono i paragrafi 2 e 3.

[2] Per informazioni sulla metodologia ed i contenuti del database *Reprint* si rimanda a Cominotti e Mariotti (1994), volume nel quale è pubblicato l'aggiornamento ad inizio 1994.

delle imprese a base nazionale e l'occupazione interna era pari per l'Italia al 18,5%, contro il 22,9% raggiunto dal Regno Unito già nel 1981, il 24% della Germania nel 1992 ed il 30,1% della Francia nello stesso 1992.

I primi anni novanta avevano infine visto il progressivo rallentamento della spinta propulsiva delle maggiori imprese industriali del paese, principali protagoniste negli anni ottanta. Fortunatamente, un inedito protagonismo dei gruppi di media taglia attivi nei settori di tradizionale competitività dell'industria italiana ed il crescente coinvolgimento nei processi di crescita all'estero delle piccole e medie imprese hanno saputo dare continuità e nuovo propellente alla dinamica dell'internazionalizzazione dell'industria italiana, aprendo la prospettiva di una più diffusa ed intensa proiezione all'estero del capitalismo privato italiano.

Ed è proprio in relazione al determinarsi di questa prospettiva che la dinamica degli investimenti diretti esteri (IDE) nel periodo più recente merita grande attenzione, anche per i mutamenti e gli shock macroeconomici che lo hanno caratterizzato. Nel presente contributo vengono presentati e discussi i dati preliminari estratti dal database Reprint riguardanti i nuovi investimenti e le dismissioni registrati sui due lati dell'internazionalizzazione produttiva dell'industria italiana nell'ultimo triennio[3]. Ne emergono molti elementi contraddittori e conseguenti preoccupazioni per l'evoluzione a medio termine. All'analisi delle principali tendenze sono dedicati i prossimi due paragrafi, riferiti rispettivamente agli investimenti diretti italiani all'estero ed agli investimenti diretti esteri in Italia. Ad essi seguiranno brevi considerazioni conclusive.

2. Tendenze e prospettive per l'internazionalizzazione attiva

Il quadro evolutivo del triennio 1993-1995

Cominciamo dal dato generale rappresentato dal fatto che a partire dal 1993, in presenza di elementi congiunturali decisamente sfavorevoli quali la forte svalutazione della lira e la recessione interna, la crescita multinazionale dell'industria italiana ha registrato un brusco rallentamento. L'espansione produttiva all'estero delle nostre imprese è proseguita, ma l'attuale ritmo di crescita appare lontano da quello che aveva caratterizzato i primi anni novanta.

In particolare, l'analisi di lungo periodo, illustrata nel Grafico 1, evidenzia come a partire dalla metà dello scorso decennio il numero delle nuove iniziative sia andato costantemente crescendo fino al 1992, quando si sono registrate ben 269 nuove partecipazioni italiane in imprese industriali all'estero. Tale fase favorevole dell'internazionalizzazione del paese è enfatizzata dal fatto che negli anni 1991-1992 l'espansione sia proseguita anche a fronte di un rallentamento del ciclo mondiale degli IDE e senza che si registrassero nè a livello aggregato nè di settore evidenti processi di sostituzione tra IDE ed esportazioni. L'inversione di tendenza si ha con il brusco rallentamento del 1993 ed appare confermata dai dati provvisori relativi al 1994 ed al 1995, che indicano un numero di nuove iniziative stagnante nell'intorno di 150 per anno[4].

L'andamento appare ancora più insoddisfacente qualora l'analisi venga svolta in termini di addetti delle imprese industriali estere di nuova partecipazione italiana (Grafico 2). A fronte delle oltre 100.000 unità del 1992 e delle oltre 60.000 del 1993, nel 1994 e nel 1995 l'occupazione collegata ai nuovi investimenti diretti esteri italiani si è attestata al di sotto dei 40.000 addetti per anno[5].

---

[3] Al momento della stesura del presente contributo (maggio 1996) l'indagine sul campo per l'aggiornamento del *database* Reprint alla data del 1.1.1996 è in pieno svolgimento e i dati definitivi saranno disponibili solo verso la fine del corrente anno. I dati di seguito analizzati devono pertanto essere considerati provvisori.

[4] Occorre rilevare come le fonti di informazioni disponibili utilizzate per la costruzione del database Reprint siano, singolarmente prese, certamente carenti. Ne deriva l'esigenza di una meticolosa opera di integrazione e confronto delle fonti, cui segue una verifica sul campo. Ciò riguarda soprattutto le iniziative che comportano investimenti assai contenuti e tali da non essere segnalati pubblicamente, situazione che riguarda in particolare i soggetti investitori di minori dimensioni, le cui operazioni sfuggono spesso a qualsivoglia rilevazione. Tale fase della ricerca non si è ancora conclusa ed è dunque probabile che in sede consuntiva la numerosità delle iniziative possa essere parzialmente corretta verso l'alto.

[5] È nostra opinione che la probabile sottostima riguardante le iniziative degli anni più recenti di cui si è discusso nella nota precedente sia certamente più contenuta (e comunque inferiore al 10% del totale) se misurata in termini di consistenza (ad es. tramite il numero di addetti coinvolti) e non di numerosità delle iniziative.

Fortunatamente, i dati preliminari relativi al 1994 ed al 1995 evidenziano anche il "raffreddamento" delle dismissioni (Grafico 3), dopo una forte accelerazione nel biennio 1992-1993, principalmente determinata dalle ristrutturazioni dei grandi gruppi privati e pubblici e dalla cancellazione dal novero degli IDE italiani delle partecipazioni all'estero di imprese quali Cinzano, Martini & Rossi, SIV-Società Italiana Vetro, Teleco Cavi e Farmitalia-Carlo Erba, a loro volta entrate a far parte di gruppi multinazionali esteri[6].

Gli orientamenti geografici e settoriali

Il periodo 1993-1995 segna anche importanti cambiamenti dal punto di vista della composizione geografica dell'IDE, con un significativo ridimensionamento delle iniziative nelle aree industrializzate (Tavola 3). L'incidenza dell'Europa occidentale, pari mediamente al 53% nel triennio 1990-1992, scende al 35% nel triennio successivo (ed al 32% nel 1995), mentre il Nord America vede la sua quota ridursi da un già modesto 11% all'8% (5% nel 1995). Il peso dell'Europa orientale si stabilizza sopra il 25% del totale, dopo aver toccato il 35% nel 1992, mentre in decisa crescita sono l'America Latina (dal 6% al 13%) e l'area del Pacifico[7] *(dal 5% al 10%). Quest'ultimo dato deve essere valutato positivamente, in quanto l'industria italiana ha finora partecipato in misura assai modesta ai flussi di investimento verso un'area che presenta tassi di crescita del prodotto interno lordo assai elevati e da alcuni anni è al centro dell'attenzione dei grandi investitori internazionali*[8].

Tuttavia, se il rinnovato interesse degli investitori italiani verso le aree in via di sviluppo si concilia con le più generali tendenze emerse a livello mondiale, nondimeno la forte contrazione delle iniziative in Europa occidentale e in Nord America appare un preoccupante sintomo di una ridotta capacità di crescita dell'industria italiana sui grandi mercati oligopolistici dell'Occidente, ove i vantaggi competitivi risiedono principalmente nello sviluppo e nell'uso di tecnologie e tecniche manageriali avanzate.

Per quanto concerne la ripartizione macro-settoriale (Tavola 4), il periodo più recente non evidenzia mutamenti di rilievo rispetto ad un quadro ormai consolidato, che vede i settori caratterizzati da elevate economie di scala pesare per oltre la metà del totale delle nuove iniziative, i settori tradizionali per circa un quarto, mentre i settori specialistici della meccanica e dell'elettromeccanica strumentale e quelli dell'alta tecnologia si attestano su quote modeste, rispettivamente attorno al 15% ed al 10%. Il basso profilo del comparto ad elevata intensità tecnologica non sorprende, data la fragilità dell'industria italiana nei settori dell'alta tecnologia e il ristretto numero di grandi e medio-grandi imprese a base italiana in settori quali l'informatica, l'elettronica, le telecomunicazioni, la farmaceutica e la chimica fine, che a livello mondiale sono tra i principali protagonisti dei processi di internazionalizzazione produttiva. Si conferma preoccupante anche la situazione nei settori del comparto specialistico, nei quali l'Italia vanta importanti punti di eccellenza ed una buona competitività in termini di commercio estero, ma di fatto è presente sui mercati mondiali prevalentemente con un insieme di piccole e medie imprese, talvolta ad elevato profilo qualitativo, ma non sempre dotate di

---

[6] Anche in questo caso è opportuno rilevare che nel corso dell'indagine sul campo ancora in corso emergeranno di certo, su entrambi i lati del processo di internazionalizzazione, ulteriori dismissioni di entità minore sinora sfuggite alla rilevazione, che peraltro non dovrebbero modificare sostanzialmente il quadro complessivo.

[7] Il riferimento è alla vasta area geografica che include i paesi del sud-est asiatico (le quattro "tigri", la penisola indocinese, la Cina ed il Giappone) e l'Oceania.

[8] Basti a questo proposito osservare come nel 1994 gli investimenti diretti italiani in Cina siano risultati pari a 205 milioni di US$, a fronte di un totale di 33,8 miliardi di US$. La scarsa presenza produttiva delle imprese italiane in Cina si inserisce peraltro in un contesto di debolezza che caratterizza tutta l'Unione Europea: si stima infatti che solo il 2% degli IDE in tale paese provenga dai paesi UE. È inoltre opportuno ricordare che il database Reprint censisce gli investimenti *greenfield* solo dal momento in cui viene avviata l'attività industriale. Sono dunque escluse dalle analisi svolte in queste pagine le iniziative già annunciate, ma non ancora operative (attualmente, nella sola Cina si trovano in tale situazione almeno 50 IDE industriali italiani).

strutture tali da garantire loro un sufficiente potere di mercato nell'arena oligopolistica internazionale.

L'allargamento del club degli investitori

L'involuzione degli anni più recenti non ha bloccato la tendenza manifestatasi con i primi anni novanta, verso il deciso allargamento del club *degli investitori italiani all'estero a numerose piccole e medie imprese. Questa tendenza, oltrechè esprimere un'inedita capacità di crescita delle imprese minori italiane, si inquadra in un più generale processo che a livello mondiale ha visto aumentare, soprattutto nei paesi sviluppati, gli IDE delle piccole e medie imprese (PMI)*[9].

Per quanto concerne il nostro paese, nel giro di soli sei anni (1990-1995) il numero dei soggetti investitori censiti dal database Reprint è cresciuto da meno di 300 ad oltre 500 unità, oltre i 3/4 dei quali sono imprese (o gruppi di imprese) con meno di 500 addetti. Ovviamente, tale categoria di investitori contribuisce in misura ben più modesta alla consistenza complessiva della presenza produttiva all'estero: ad inizio 1994, la quota spettante alle "piccole multinazionali" sullo stock delle partecipazioni all'estero si attestava al 31% delle imprese partecipate, all'11% dei relativi addetti e solo al 5% del fatturato. Tuttavia, è necessario sottolineare come sul totale delle nuove partecipazioni estere assunte dall'industria italiana la quota ad esse addebitabile sia triplicata tra il 1986 ed il 1993, crescendo dal 15% al 45% del totale, per poi stabilizzarsi nel biennio 1994-1995 attorno al 36% (Grafico 4).

Come era facile attendersi, le partecipazioni estere delle multinazionali di minori dimensioni si concentrano prevalentemente nei settori tradizionali - soprattutto tessile, abbigliamento, cuoio, pelletteria, calzature, prodotti in legno - e della meccanica strumentale, ove il "sistema Italia" gode di buona competitività internazionale (Grafico 5). Si segnala tuttavia anche la presenza di alcune "piccole multinazionali" attive in nicchie dell'alta tecnologia, le cui limitate dimensioni riflettono probabilmente requisiti di efficienza produttiva e gestionale e rappresentano una risposta efficiente alle esigenze di differenziazione di prodotto espresse dal mercato ed all'esistenza di economie di scala di prodotto specifico e di processi cumulativi di apprendimento specialistico.

Dal punto di vista dell'orientamento geografico, le piccole multinazionali italiane hanno trovato grandi opportunità di sviluppo nei paesi dell'ex blocco comunista (Grafico 6). L'Europa orientale ha assorbito infatti circa un terzo (33,1%) delle iniziative degli investitori di minori dimensioni nell'ultimo decennio, a fronte di un'incidenza complessiva del 15,4%. Comparativamente, assai meno stimolante nei confronti dell'internazionalizzazione produttiva è risultato invece per le piccole imprese italiane il processo di unificazione europea, come testimonia il fatto che la quota relativa all'Unione Europea in termini di occupazione delle imprese partecipate risulta per esse pari al 34,4% (contro un'incidenza media del 50,6%). All'interno dell'Europa occidentale, i flussi di investimento delle PMI italiane hanno peraltro privilegiato i paesi culturalmente e geograficamente più vicini (Francia, Spagna e Svizzera) mentre alquanto limitate sono sia in numero che in consistenza le loro attività industriali in Germania, Regno Unito e più in generale in tutta l'area settentrionale del Vecchio Continente.

Per quanto concerne l'origine delle piccole multinazionali italiane, quasi la metà di esse (48,8%) proviene dalle regioni nord-occidentali del paese ed oltre un terzo (34,2%) dalla sola Lombardia (Grafico 7); poco meno di un altro terzo (32,3%) proviene dalle regioni nord-orientali (in particolare Veneto ed Emilia-Romagna), mentre l'incidenza delle regioni centrali (Toscana, Umbria, Marche e Lazio) è inferiore al 13% e quella delle regioni meridionali si ferma al 6%.

---

[9] A proposito si vedano le evidenze empiriche raccolte da Unctad (1993).

Il crescente coinvolgimento delle imprese di minori dimensioni nei processi di internazionalizzazione produttiva sollecita l'approfondimento della natura specifica e delle logiche di crescita multinazionale delle "piccole multinazionali" del nostro paese.

I risultati preliminari di una ricerca in corso di svolgimento da parte degli autori delineano alcune logiche settoriali. Nei settori scale intensive *l'IDE delle piccole multinazionali italiane assume prevalentemente natura* market seeking *e l'Europa (soprattutto occidentale, ma anche orientale) ne costituisce il* target *privilegiato. In un un numero non trascurabile di casi, l'internazionalizzazione produttiva delle PMI italiane è stata "trascinata" dai processi di espansione multinazionale delle grandi e medio-grandi imprese del nostro paese, secondo una modalità ben descritta dal modello* "follow the customer" *(Kindleberger, 1983)*[10]*. Esemplare a tal proposito è il caso degli IDE effettuati in Polonia da alcune PMI italiane abituali fornitrici di Fiat Auto, ma non mancano esempi anche nel settore della componentistica per elettrodomestici.*

Anche nei settori specialistici della meccanica strumentale l'IDE assume prevalente caratteristiche market seeking*; in questo comparto, tuttavia, cresce la quota di partecipazioni localizzate nelle aree geografiche più lontane (Americhe, area del Pacifico), ove sovente vengono decentrate le fasi di montaggio/assemblaggio in relazione ad esigenze di contenuto locale della produzione e/o sia di contenimento dei costi di trasporto. Peraltro, in alcuni casi la partecipazione all'estero è stata assunta dall'impresa italiana quale condizione necessaria per concludere contratti di fornitura di impianti chiavi in mano e di trasferimento di know-how e dunque il respiro strategico dell'IDE è assai limitato.*

Più variegati i sentieri di internazionalizzazione delle piccole multinazionali italiane nei settori a più elevato livello tecnologico. Accanto ad una serie di iniziative market seeking, *sia nei paesi avanzati che nei paesi in via di sviluppo, un ingrediente importante nella decisione di investimento è talvolta rappresentato dall'accesso agli assets di un'impresa estera che dispone di tecnologie o prodotti complementari a quelli dell'investitore italiano. Meno significativa appare invece in tale comparto la componente di investimenti* labour seeking.

Le iniziative delle imprese del comparto tradizionale, per lo più concentrate negli anni più recenti, hanno avuto come direttrice geografica privilegiata l'Europa orientale. Due le situazioni più frequentemente ricorrenti in tale area. La prima riguarda gli investimenti labour seeking, *che assumono particolare rilievo nei settori dell'abbigliamento, delle calzature e della pelletteria, nei quali la delocalizzazione di attività ad elevata intensità di lavoro è favorita da salari reali attestati su standard notevolmente inferiori a quelli occidentali, a fronte di un discreto livello qualitativo delle risorse umane. 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 settore del legno e nelle industrie della prima trasformazione dei metalli e dei minerali non metalliferi). In questi casi, la scelta tra IDE e relazioni di mercato o quasi-mercato (subfornitura ed altri accordi contrattuali, che rimangono tuttora le modalità prevalenti per delocalizzare le attività* labour-intensive *o approvvigionarsi di materie prime e semilavorati) 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.*

[10] Tale modello è stato originariamente utilizzato per spiegare il decollo e l'espansione degli IDE nel settore dei servizi alle imprese, in relazione alla difficile esportabilità di tali servizi ed alla necessità di una stretta interazione tra fornitore basate su relazioni di fiducia, riservatezza ed affidabilità nello scambio di informazioni. Tutto ciò implica che il produttore di servizi "segua" il cliente nelle scelte di internazionalizzazione, traendo esso stesso benefici da questa relazione privilegiata. Il modello *"follow the customer"* trova dunque oggi una significativa estensione anche nel comparto industriale, in relazione al formarsi di relazioni privilegiate cliente-fornitore che impongono vincoli di contiguità fisica tra le parti (partnership evolute, coordinamento *just-in-time*, ecc.),

3. Tendenze e prospettive dell'internazionalizzazione passiva

Il quadro evolutivo del triennio 1993-1995

La recente dinamica dell'internazionalizzazione in entrata pone in luce un'altra serie di preoccupazioni. Esauritasi la spinta determinata dalla prospettiva del mercato unico continentale, che aveva favorito un discreto sviluppo dell'IDE in entrata nella seconda metà degli anni ottanta, nei primi anni novanta l'interesse degli investitori internazionali nei confronti del nostro paese è scemato e con esso la numerosità delle nuove iniziative, sia acquisitive che di insediamento greenfield. *In particolare, nel biennio 1994-1995 la numerosità dei nuovi investimenti è rimasta ben al di sotto dei valori registrati negli ultimi anni ottanta (Grafico 8), anche se si registra una crescita consistente, rispetto agli anni precedenti, degli addetti coinvolti nelle nuove partecipazioni (Grafico 9), dovuta principalmente alla taglia dimensionale delle partecipazioni acquisite dagli investitori esteri in seguito alle privatizzazioni ed alle dismissioni delle partecipazioni statali. A tale fenomeno è infatti addebitabile oltre un terzo degli addetti collegati ai nuovi investimenti diretti esteri del 1994 e quasi il 70% di quelli del 1995. In Tavola 5 è riportato l'elenco dei casi di maggior rilievo, evidenziando le principali imprese (o gruppi di imprese) dismesse dalle partecipazioni statali nel triennio 1993-1995 e nel primo quadrimestre 1996, i relativi investitori esteri, la loro nazionalità e la tipologia della partecipazione da essi assunta (di controllo, paritaria e/o minoritaria). Di un certo peso tra le iniziative più recenti sono anche alcuni investimenti collegati a partnership internazionali tra grandi gruppi nazionali ed esteri, che spesso hanno comportato contestualmente anche nuove partecipazioni all'estero da parte dell'impresa italiana coinvolta (Snia-Rhône Poulenc, Montedison-Shell, Fiat-Lear Seating, Bormioli-Gervais Danone i casi più significativi).*

L'andamento dei disinvestimenti mostra una tendenza lentamente decrescente nei primi anni novanta che sembra accentuarsi nel 1995, anno nel quale le dismissioni finora registrate non sono più di una ventina e riguardano generalmente imprese di modesta consistenza (Grafico 10); tuttavia, solo i dati definitivi potranno consentire di esprimere valutazioni più puntuali a questo proposito.

La stagnazione delle iniziative degli investitori esteri in questi anni ha deluso le aspettative di chi si attendeva che, almeno congiunturalmente, la svalutazione della lira avrebbe attratto un flusso di investimenti dall'estero, grazie ai minori costi di acquisto degli assets delle imprese localizzate nel nostro paese per gli investitori la cui valuta si è rivalutata. Esistono peraltro buone argomentazioni teoriche a sostegno di tale tesi, basate sulle imperfezioni e sulle asimmetrie informative che caratterizzano il mercato internazionale dei capitali[11]*. Viceversa, il fatto che la svalutazione della lira non abbia stimolato una significativa ripresa degli investimenti diretti esteri in Italia ha dato adito a due possibili interpretazioni. La prima, di carattere strutturale, fa dipendere la perdita di attrattività del paese dal deterioramento della situazione interna, con riguardo sia alla qualità dell'offerta di fattori localizzativi e di economie esterne, sia alle condizioni di stabilità politico-istituzionale. In tale luce, la svalutazione verrebbe percepita dagli investitori internazionali come una* "bad news" *che rafforza il giudizio negativo sul paese*[12]*. La seconda, di natura più congiunturale, addebita all'instabilità valutaria l'involuzione degli investimenti esteri. Secondo tale ipotesi è l'incertezza* per sè *sul corso del tasso di cambio che determina il rinvio delle decisioni di investimento, con la conseguenza di un accumulo potenziale di investimenti pronti a materializzarsi non appena lo scenario si presterà a più certe previsioni.*

Solo più approfondite indagini possono consentire di redimere tale questione. In ogni caso, se si escludono casi specifici di settore, l'attuale evoluzione evidenzia come i timori

[11] Si veda a tale proposito Froot e Stein (1991).

[12] È questa l'interpretazione proposta da Guelpa (1996). Attraverso un esercizio econometrico, l'autore propone un'interpretazione empirica a sostegno dell'ipotesi che per l'Italia valga una relazione "rovesciata" rispetto a quanto suggerito dalla teoria dell'imperfezione dei mercati: la svalutazione (rivalutazione) della lira determina il decremento (incremento) degli IDE, in ragione del suo valore "segnaletico".

ciclicamente ricorrenti di un processo di "colonizzazione" dell'industria italiana da parte delle multinazionali estere debbano essere ridimensionati. Si deve al contrario avanzare la preoccupazione che l'Italia rimanga sempre più esclusa dal circuito dei grandi investimenti internazionali, con riguardo sia alle nuove iniziative industriali (investimenti greenfield*), che alle acquisizioni* cross border*. In particolare, gli investimenti* greenfield *seguono ormai logiche insediative per grandi aree regionali, piuttosto che nazionali, privilegiando, per quanto concerne l'Europa, le aree industriali più adeguatamente attrezzate per dotazione di fattori localizzativi ed esternalità. In questo quadro, anche le aree più avanzate del paese, che nulla sembrerebbero dover invidiare per livello di industrializzazione e di offerta di servizi rispetto ai grandi centri europei, perdono sistematicamente il confronto sul piano dell'attrattività delle nuove iniziative industriali. Occorre infatti rilevare come nel corso della prima metà degli anni novanta il numero delle iniziative* greenfield *sia stato di poco superiore alla trentina, per un'incidenza inferiore all'8% sul totale dei nuovi investimenti diretti esteri in entrata*[13].

Gli orientamenti geografici e settoriali

All'interno di questo quadro, l'analisi delle macro-strutture geografiche e settoriali delle nuove partecipazioni estere consente di evidenziare ulteriori punti di interesse.

Per quanto concerne l'origine geografica degli investitori, il periodo più recente vede la chiara ripresa del Nord America, con una crescita del 60% del numero di iniziative nel triennio 1993-1995 rispetto a quello precedente (Tavola 6). Ad essa fa riscontro un significativo calo degli investimenti europei (-28,7% in termini di numero di iniziative), solo in parte giustificabile con la chiusura del ciclo di investimenti stimolati dall'unificazione del mercato continentale, e soprattutto un tracollo delle nuove iniziative giapponesi, già assai sporadiche in precedenza (dal 6% all'1% del totale). Queste tendenze appaiono per lo più coerenti con la dinamica internazionale degli IDE, che segnala la ripresa nel 1993 degli investimenti statunitensi, la stagnazione attorno a valori più che dimezzati rispetto ai primissimi anni novanta del Giappone e l'andamento oscillante e diversificato dei maggiori paesi europei.

Dal punto di vista settoriale, nel periodo 1993-1995 il numero delle iniziative risulta in calo in ciascuno dei tre quattro macro-aggregati alla Pavitt nei confronti del triennio precedente (Tavola 7). L'andamento negativo risulta particolarmente accentuato (-41%) nel comparto specialistico, che vede così ridursi la sua quota dal 21% al 15% del totale ad esclusivo vantaggio del comparto dei settori ad elevata intensità di scala, il quale evidenzia al contrario una sostanziale tenuta (-6,8% la contrazione del numero di iniziative).

Attenzione merita la distribuzione delle nuove iniziative sul territorio nazionale. A fine 1993, le regioni nord-occidentali ospitavano il 54,1% degli stabilimenti delle imprese a partecipazione estera, contro il 20,9% del Nord-est, il 13,5% delle regioni centrali e l'11,5% delle regioni meridionali ed insulari. L'analisi della ripartizione degli stabilimenti delle imprese divenute a partecipazione estera nel biennio 1994-1995 evidenzia la tendenza ad un certo riequilibrio della distribuzione, con le regioni centrali e quelle meridionali ed insulari in recupero rispettivamente di 6 e 2 punti percentuali. Tale recupero non può tuttavia essere interpretato come un segnale certo di ripresa di attrattività del Mezzogiorno nei confronti degli investitori esteri, essendo soprattutto conseguenza della presenza di vari impianti delle imprese dismesse dalle Partecipazioni statali o privatizzate. Depurando tale effetto, la quota relativa alla regioni meridionali scende al 10,8% del totale e non si registra alcuna altra iniziativa nelle due isole maggiori.

---

[13] Da tale computo sono esclusi gli investimenti di *up-grading* che comportano la creazione di nuovi impianti produttivi da parte di imprese partecipate dall'estero già industrialmente operative nel paese, rispetto ai quali non è possibile esprimere valutazioni attendibili, non essendo ancora disponibili i dati consuntivi del database *Reprint* relativi all'attività nel biennio 1994-'95 delle imprese a partecipazione estera già atttive nel paese prima del 1994.

4. Conclusioni

Il bilancio degli ultimi anni circa la dinamica degli IDE sia in entrata che in uscita mostra molte più ombre che luci, queste ultime essendo rappresentate principalmente dal crescente coinvolgimento delle PMI italiane nel processo di internazionalizzazione produttiva, aspetto cui abbiamo dedicato specifica attenzione in precedenza.

Il corrente periodo è dominato dalla svalutazione della lira e dalle difficoltà economiche ed istituzionali del paese. Sebbene lo stato dell'arte della teoria dei mercati finanziari e la ancora scarsa e contraddittoria evidenza empirica prodotta dagli studi internazionali in proposito invitino alla cautela, all'evoluzione negativa che abbiamo segnalato per il triennio 1993-1995 non sembra del tutto estraneo l'andamento delle variabili macroeconomiche e del tasso di cambio in particolare. Quest'ultimo sembra avere agito in modo asimmetrico sui due lati degli IDE in uscita ed in entrata, ma comunque con un esito perverso.

Sul fronte dell'uscita, la caduta della numerosità e della taglia delle iniziative produttive delle imprese italiane all'estero, indica una battuta d'arresto nell'"inseguimento multinazionale" avviato dal paese. E' pur vero che il rallentamento può essere spiegato da motivi di natura fisiologica, ovvero dalla necessità, soprattutto da parte dei protagonisti più impegnati nella straordinaria crescita internazionale del periodo a cavallo tra il vecchio ed il corrente decennio, di consolidare l'espansione, sia per evitare un'eccessiva esposizione finanziaria, sia per "digerire" le acquisizioni e le attività avviate in mercati talvolta imperfettamente conosciuti. Gli stessi dati provvisori, nell'indicare una significativa riduzione delle dismissioni all'estero comparativamente al passato, potrebbero essere interpretati come un segnale di consolidamento. Tuttavia, non si può fare a meno di notare come la forte crescita delle esportazioni non ci consegni un altrettanto forte flusso di utili reinvestiti in attività direttamente gestite all'estero e come la repentina caduta delle iniziative proprio nel 1993, a fronte di una ripresa degli IDE su scala mondiale, renda particolarmente credibile nel caso italiano l'ipotesi di un effetto sostitutivo post-svalutazione tra esportazioni ed IDE. Anche alla luce dell'evidenza qualitativa illustrata nelle precedenti pagine, si fa così strada l'idea di un pericoloso ripiegamento del paese, nel senso sia di un arretramento verso strategie prevalentemente mercantili, sia dell'accontentarsi di occupare spazi interstiziali e/o meno esposti alla concorrenza internazionale, sia del manifestarsi di una propensione a crescere "su se stessi", tale per cui all'espansione nei segmenti di più antica accumulazione di risorse e di vantaggi competitivi, si accompagna l'allargarsi del ritardo nei settori più innovativi e di maggiore peso strategico nel lungo periodo.

Parallelamente sul fronte dell'entrata, la stagnazione delle iniziative estere avvalora l'ipotesi che la svalutazione della lira sia stata recepita dall'estero come una "bad news" *sulle condizioni del paese. Rimane aperta la questione se tale segnale non si sia in realtà sovrapposto - in parte oscurandolo - ad un giudizio più radicale e severo sull'inefficienza strutturale ed istituzionale del paese, destinato a perdurare nel medio-lungo periodo, al di là di possibili recuperi della nostra valuta. Un'interpretazione più ottimistica è che, superata la fase di turbolenza, i flussi di investimento dall'estero potranno riprendere. In questo caso, l'augurio è che vi sia una simmetria nell'effetto segnaletico del cambio, di modo che il suo eventuale apprezzamento possa suonare agli investitori come una* "good news".

In conclusione, la situazione descritta induce a sottolineare la necessità di un rilancio delle politiche economiche a carattere strutturale, piuttosto che continuare a confidare negli o subire gli effetti "spontanei" indotti dal tasso di cambio. Sul fronte dell'internazionalizzazione attiva, il rafforzamento delle misure e degli organismi a favore dell'espansione all'estero delle imprese dovrebbe anche proporsi un ribilanciamento che premi le forme di cooperazione internazionale e le attività di sostegno alla presenza diretta delle imprese sui mercati esteri. Sul fronte dell'internazionalizzazione passiva, non sembra opportuno procrastinare ulteriormente l'avvio di politiche di attrazione degli IDE, con iniziative che ne promuovano la localizzazione, ma anche il successivo up-grading. *In questo campo, nonostante l'invero timido avvio rappresentato dalla legge 156/93, l'Italia mostra un evidente ritardo istituzionale nei riguardi degli altri paesi europei.*

Riferimenti bibliografici

R. COMINOTTI e S. MARIOTTI, a cura di (1994), *Italia Multinazionale. Le nuove frontiere dell'internazionalizzazione produttiva*, Etas Libri, Milano.

K. FROOT, J. STEIN (1991), "Exchange Rates and Foreign Direct Investment: An Imperfect Capital Markets Approach", *Quarterly Journal of Economics*, 106 (4): 1191-1217.

F. GUELPA (1996), "Tassi di cambio e acquisizioni estere in Italia", *Economia e Mercati Finanziari*, 40: I-IV.

C.P. KINDLEBERGER, "International Banks as Leaders or Followers of International Business. An Historical Perspective", *Journal of Banking and Finance*, 7(4): 583-595.

UNITED NATIONS CONFERENCE ON TRADE AND DEVELOPMENT (UNCTAD), *Small and Medium-sized Transnational Corporations. Role, Impact and Policy Implications*, United Nations Publication, New York, 1993.

QUADRO GENERALE DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA DELL'INDUSTRIA ITALIANA

Principali variabili di stock degli investimenti diretti esteri in uscita ed in entrata al 1.1.1994

	Investimenti diretti italiani all'estero (A)		Investimenti diretti esteri in Italia (B)		(B/A)
	N.	%	N.	%	
Totale					
Investitori	445	100,0	868	100,0	1,95
Imprese partecipate (N.)	1.457	100,0	1.474	100,0	1,01
Addetti (N.)	575.069	100,0	497.126	100,0	0,86
Fatturato (Md. di lire)	143.912	100,0	170.956	100,0	1,19
Partecipazioni di controllo					
Investitori	325	73,0	705	81,2	2,17
Imprese partecipate (N.)	1.066	73,2	1.256	85,2	1,18
Addetti (N.)	372.444	64,8	410.254	82,5	1,10
Fatturato (Md. di lire)	98.704	68,6	141.445	82,7	1,43
Partecipazioni di minoranza e paritarie					
Investitori	192	43,1	249	28,7	1,30
Imprese partecipate (N.)	391	26,8	218	14,8	0,56
Addetti (N.)	202.625	35,2	86.872	17,5	0,43
Fatturato (Md. di lire)	45.208	31,4	29.510	17,3	0,65

Fonte: database Reprint, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.

Tavola 1

GRADO DI INTERNAZIONALIZZAZIONE ATTIVA E PASSIVA DELL'INDUSTRIA MANIFATTURIERA PER I PRINCIPALI PAESI

Quota degli addetti dell'industria coinvolti nelle partecipazioni estere in entrata e in uscita

Paese	Anno	Grado di internazionalizzazione in uscita (a)	Anno	Grado di internazionalizzazione in entrata (b)
Australia	..	..	1987	23,8
Austria	1982	34,1	1985	36,5
Danimarca	..	..	1986	12,4
Finlandia	1988	36,7	1988	8,4
Francia	1992	30,1	1990	16,4
Germania	1992	24,0	1992	17,0
Giappone	1991	8,1	1990	1,0
Grecia	..	..	1977	21,3
Irlanda	..	..	1983	42,8
Italia	1993	18,5	1993	16,0
Norvegia	1981	2,5	1989	6,4
Nuova Zelanda	..	..	1990	23,7
Paesi Bassi	1987	60,5	1987	14,0
Portogallo	..	..	1984	12,9
Regno Unito	1981	22,9	1990	14,9
Stati Uniti	1991	20,8	1991	10,8
Svezia	1990	47,0	1990	11,5
Svizzera	1992	95,5	..	..
Turchia	..	..	1990	3,2

(a) Rapporto tra gli occupati nelle partecipate all'estero delle imprese a base nazionale e l'occupazione manifatturiera totale interna al paese.
(b) Rapporto tra gli occupati nelle partecipate dall'estero e l'occupazione manifatturiera totale interna al paese.

Fonte: United Nations (1994); per l'Italia, database Reprint, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.

Tavola 2

L'ORIENTAMENTO GEOGRAFICO DEGLI INVESTIMENTI DIRETTI ITALIANI ALL'ESTERO

Ripartizione delle nuove partecipazioni per area geografica, 1990-1995

	1990-1992 (a)		1993-1995 (b)		Variazione
	N.	%	N.	%	(b) / (a)
Europa occidentale	354	53,1	153	34,7	-56,8%
Europa orientale	120	18,0	113	25,6	-5,8%
Nord America	73	10,9	36	8,2	-50,7%
America Latina	39	5,8	58	13,2	+48,7%
Area del Pacifico	34	5,1	42	9,5	+23,5%
Altri paesi	47	7,0	39	8,8	-17,0%
Totale	667	100,0	441	100,0	-33,9%

Fonte: database Reprint, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.

Tavola 3

L'ORIENTAMENTO SETTORIALE DEGLI INVESTIMENTI DIRETTI ITALIANI ALL'ESTERO

Ripartizione delle nuove partecipazioni per macro settori alla Pavitt, 1990-1995

	1990-1992 (a)		1993-1995 (b)		Variazione
	N.	%	N.	%	(b) / (a)
Settori science-based	61	9,1	42	9,5	-31,1%
Settori specialistici	86	12,9	68	15,4	-20,9%
Settori scale-intensive	361	54,1	221	50,1	-38,8%
Settori tradizionali	159	23,8	110	24,9	-30,8%
Totale	667	100,0	441	100,0	-33,9%

Fonte: database Reprint, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.

Tavola 4

NUOVE PARTECIPAZIONI ESTERE NELL'INDUSTRIA ITALIANA COLLEGATE ALLE PRIVATIZZAZIONI ED ALLE DISMISSIONI DELLE PARTECIPAZIONI STATALI

Principali iniziative riguardanti attività produttive, 1993-1996

Anno	Impresa partecipata	Settore	Quota (a)	Investitore estero	Nazione
1993	SIV-Società Italiana Vetro	Vetro	[C]	Pilkington	Regno Unito
		Vetro	[P]	Gruppo Rocca	Argentina
1994	AST - Acciai Speciali Terni	Siderurgia	[C]	Krupp-Hoesch	Germania
1994	Bertolli	Alimentare	[C]	Unilever	Paesi Bassi
1994	Cogne Acciai Speciali	Siderurgia	[C]	Ge.Val. Marzorati	Svizzera
1994	Enichem Augusta	Chimica	[C]	Rwe-Dea	Germania
1994	Enichem Synthesis (ramo d'azienda)	Chimica	[C]	Sud Chemie	Germania
1994	ILP - Ilva Laminati Piani	Siderurgia	[M]	Essar	India
1994	MAC - Marconi Alenia Communications	Telecom.	[P]	GEC	Regno Unito
1994	Nuovo Pignone	Meccanica	[C]	General Electric	USA
1994	Ponte Nossa	Meccanica	[C]	Metallgesellschaft	Germania
1994	Enichem Synthesis (ramo d'azienda)	Chimica	[C]	Great Lakes Chem.	USA
1995	Enichem (ramo aziendale)	Chimica	[C]	Elf Atochem	Francia
1995	Enichem Synthesis (ramo d'azienda)	Chimica	[C]	Sud Chemie	Germania
1995	Italtel SIT	Telecom.	[P]	Siemens	Germania
1995	Polimeri Europa	Chimica	[P]	Union Carbide	USA
1996	attività ex Alumix	Siderurgia	[C]	Alcoa	USA
1996	Dalmine	Siderurgia	[C]	Gruppo Rocca	Argentina
1996	Italimpianti (ramo d'azienda)	Telecom.	[C]	Gruppo Rocca	Argentina
1996	Italimpianti (ramo d'azienda)	Telecom.	[C]	Mannesmann	Germania

(a) [C]: partecipazione di controllo; [P]: partecipazione paritaria; [M]: partecipazione di minoranza.

Fonte: database Reprint, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.

Tavola 5

LA PROVENIENZA GEOGRAFICA DEGLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI IN ITALIA

Ripartizione delle nuove partecipazioni per area geografica di origine dell'investitore, 1990-1995

	1990-1992 (a)		1993-1995 (b)		Variazione
	N.	%	N.	%	(b) / (a)
Europa	254	77,0	181	68,0	-28,7%
Nord America	48	14,5	77	28,9	+60,4%
Giappone	21	6,4	2	0,8	-90,5%
Altri paesi	7	2,1	6	2,3	-14,3%
Totale	330	100,0	266	100,0	-19,4%

Fonte: database Reprint, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.

Tavola 6

L'ORIENTAMENTO SETTORIALE DEGLI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI IN ITALIA

Ripartizione delle nuove partecipazioni per macro-settori alla Pavitt, 1990-1995

	1990-1992 (a)		1993-1995 (b)		Variazione
	N.	%	N.	%	(b) / (a)
Settori science-based	59	17,9	44	16,5	-25,4%
Settori specialistici	70	21,2	41	15,4	-41,4%
Settori scale-intensive	161	48,8	150	56,4	-6,8%
Settori tradizionali	40	12,1	31	11,7	-22,5%
Totale	330	100,0	266	100,0	-19,4%

Fonte: database Reprint, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.

Tavola 7

NUOVE PARTECIPAZIONI INDUSTRIALI ITALIANE ALL'ESTERO

(numero di iniziative, 1986-1995)

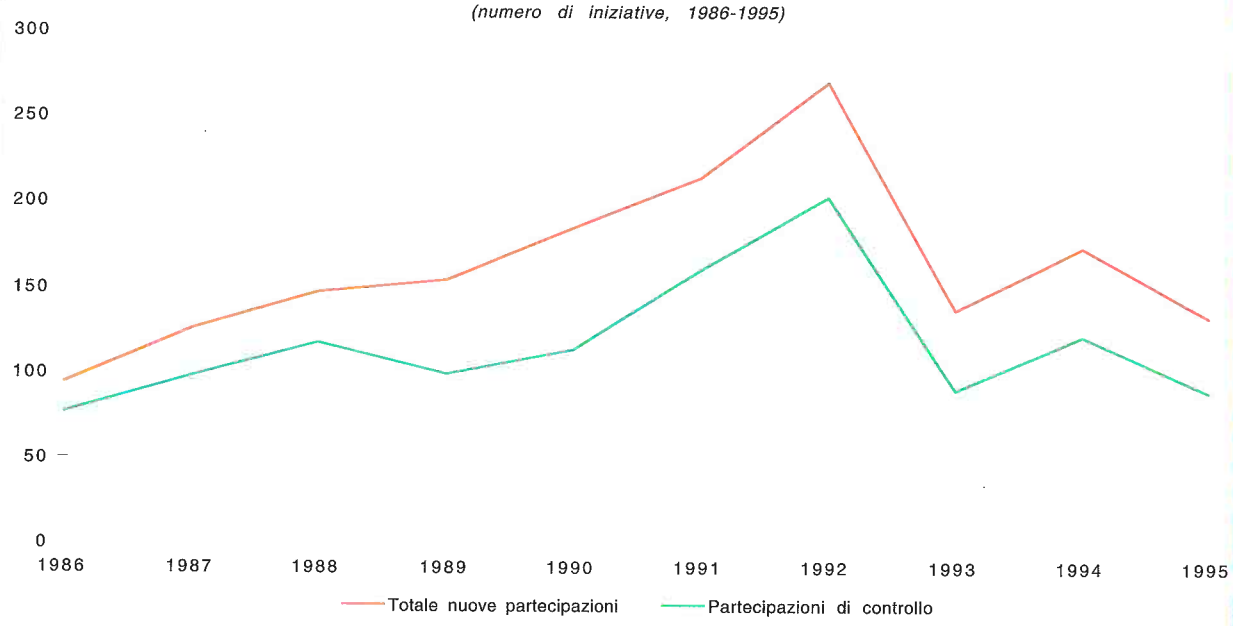


Grafico 1

Fonte: database *Reprint, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.*

NUOVE PARTECIPAZIONI INDUSTRIALI ITALIANE ALL'ESTERO

(numero di addetti coinvolti dalle nuove iniziative, 1986-1995)

Grafico 2

Fonte: database *Reprint, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.*

DISMISSIONI DI PARTECIPAZIONI INDUSTRIALI ITALIANE ALL'ESTERO

(numero di dismissioni, 1986-1995)

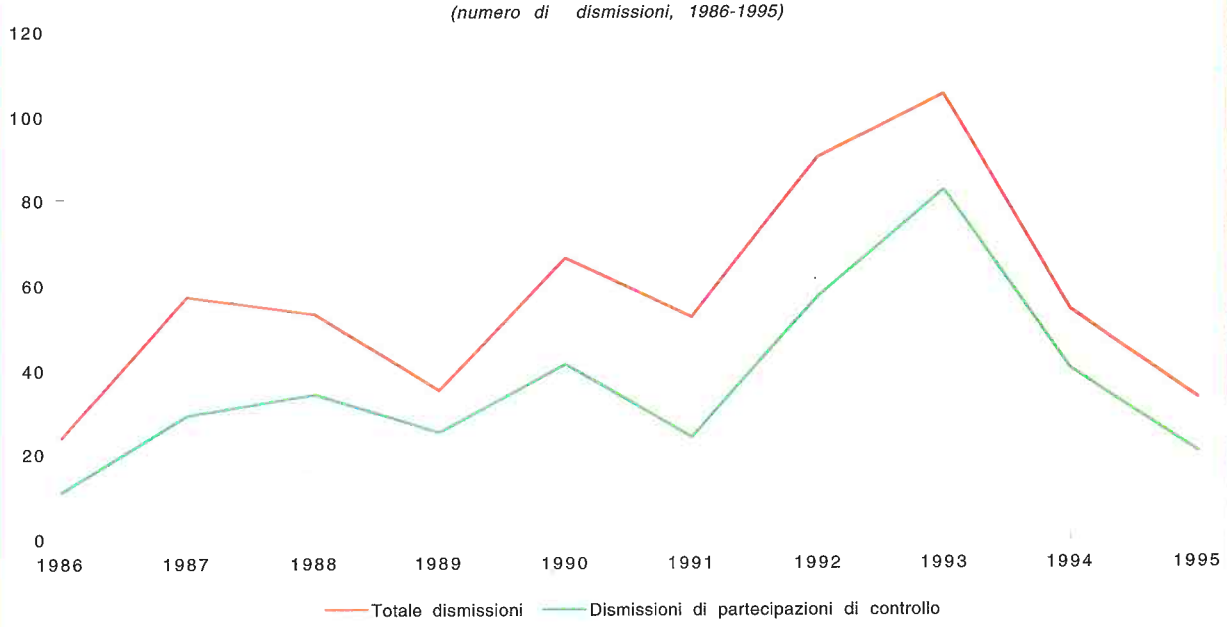


Grafico 3

Fonte: database *Reprint, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.*

RIPARTIZIONE DELLE NUOVE PARTECIPAZIONI INDUSTRIALI ITALIANE ALL'ESTERO PER CLASSE DIMENSIONALE DELL'INVESTITORE

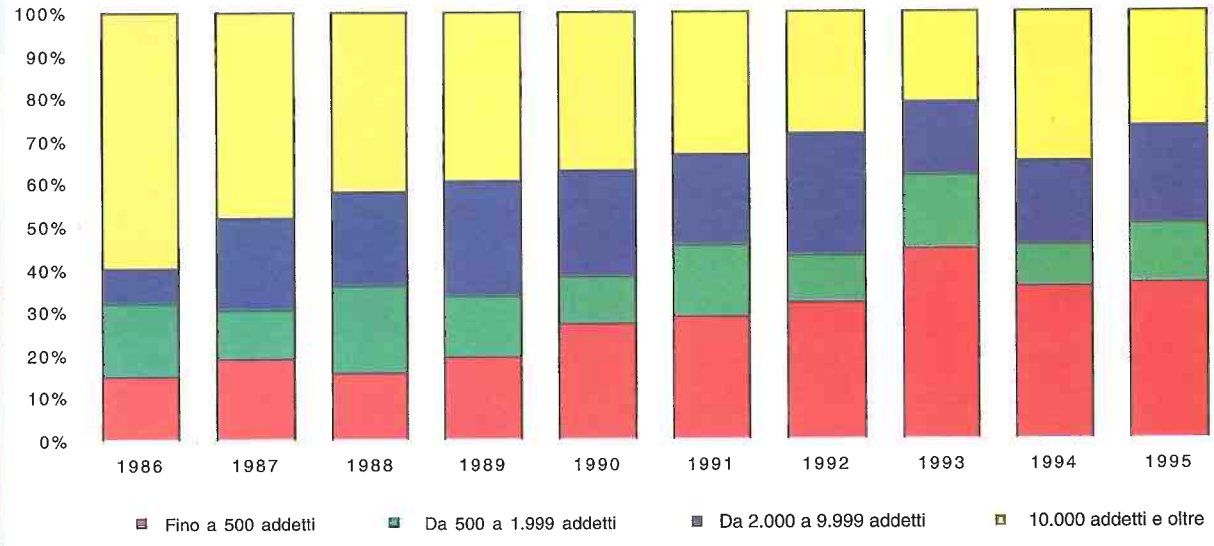


Grafico 4

Fonte: database *Reprint, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.*

RIPARTIZIONE DELLE NUOVE PARTECIPAZIONI INDUSTRIALI ITALIANE ALL'ESTERO PER CLASSE DIMENSIONALE DELL'INVESTITORE E AREA GEOGRAFICA

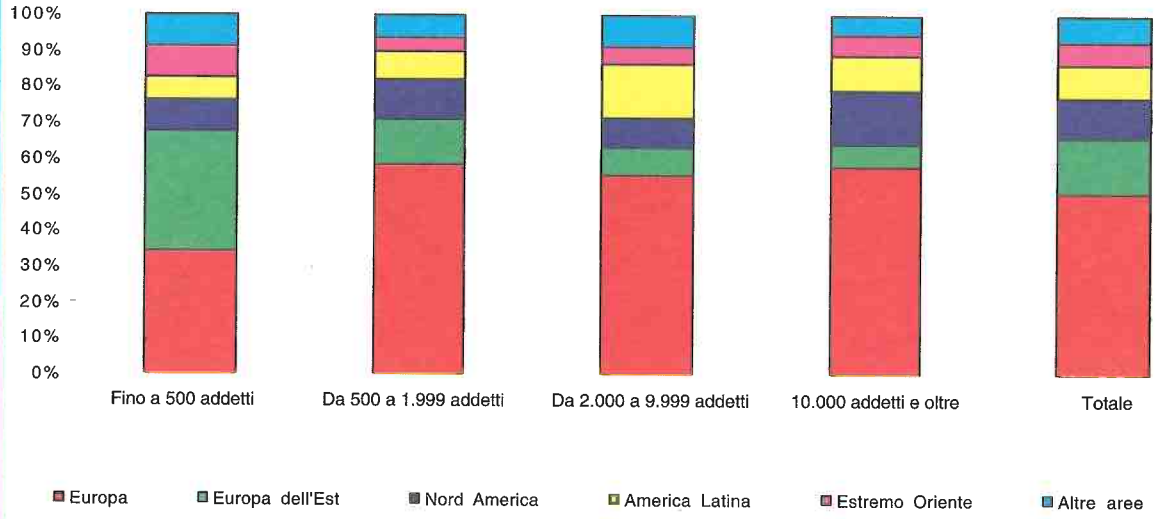


Grafico 5

Fonte: database *Reprint, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.*

RIPARTIZIONE DELLE NUOVE PARTECIPAZIONI INDUSTRIALI ITALIANE ALL'ESTERO PER CLASSE DIMENSIONALE DELL'INVESTITORE E MACRO-SETTORE ALLA PAVITT

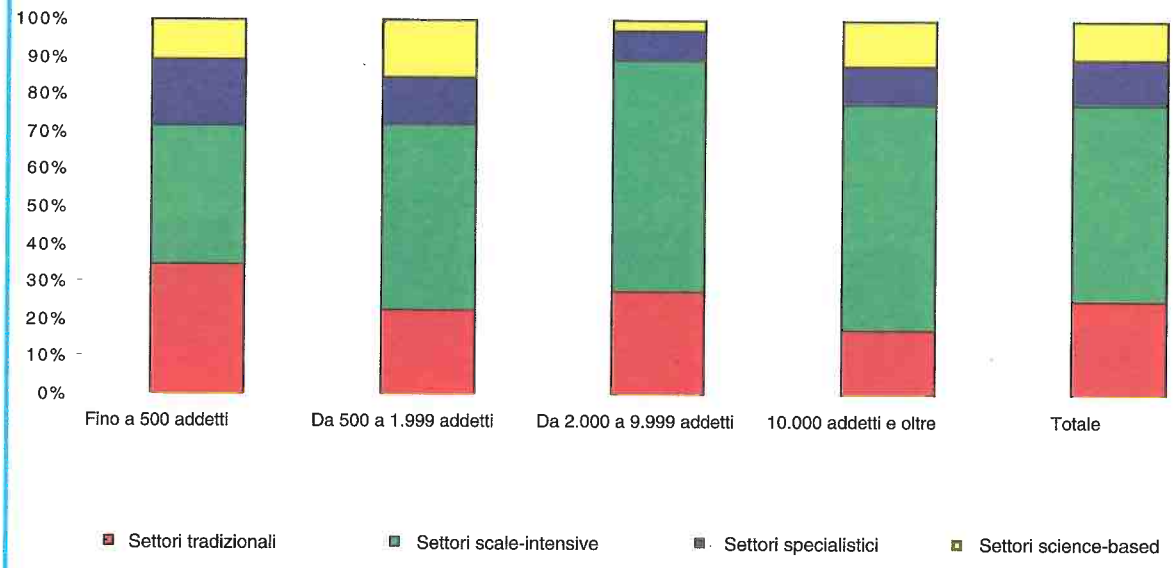


Grafico 6

Fonte: database *Reprint, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.*

RIPARTIZIONE DELLE MULTINAZIONALI ITALIANE PER CLASSE DIMENSIONALE ED AREA GEOGRAFICA

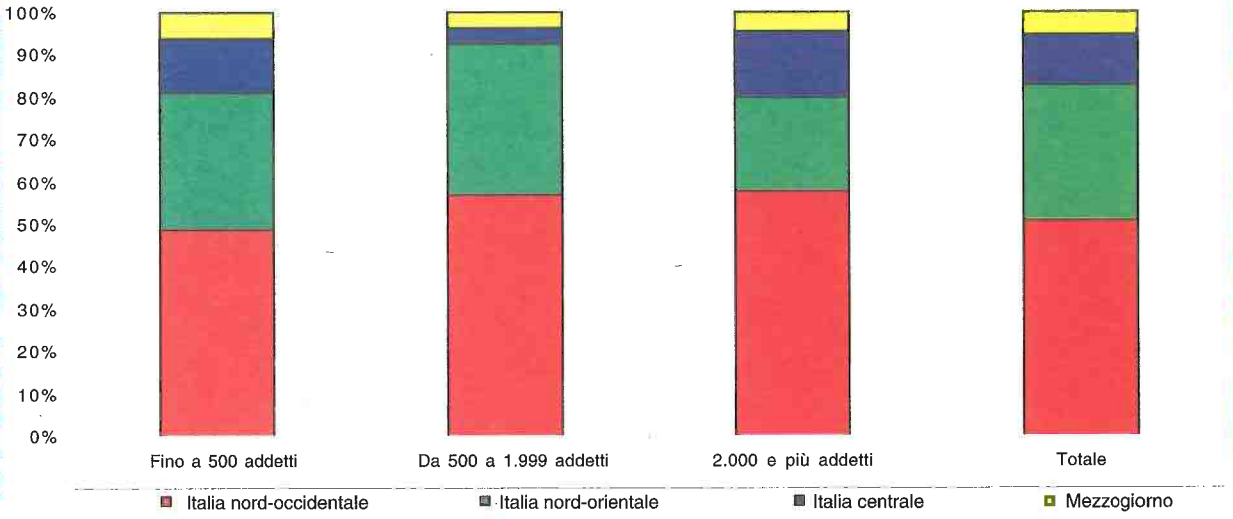


Grafico 7

Fonte: database *Reprint, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.*

NUOVE PARTECIPAZIONI ESTERE NELL'INDUSTRIA ITALIANA

(numero di iniziative, 1986-1995)

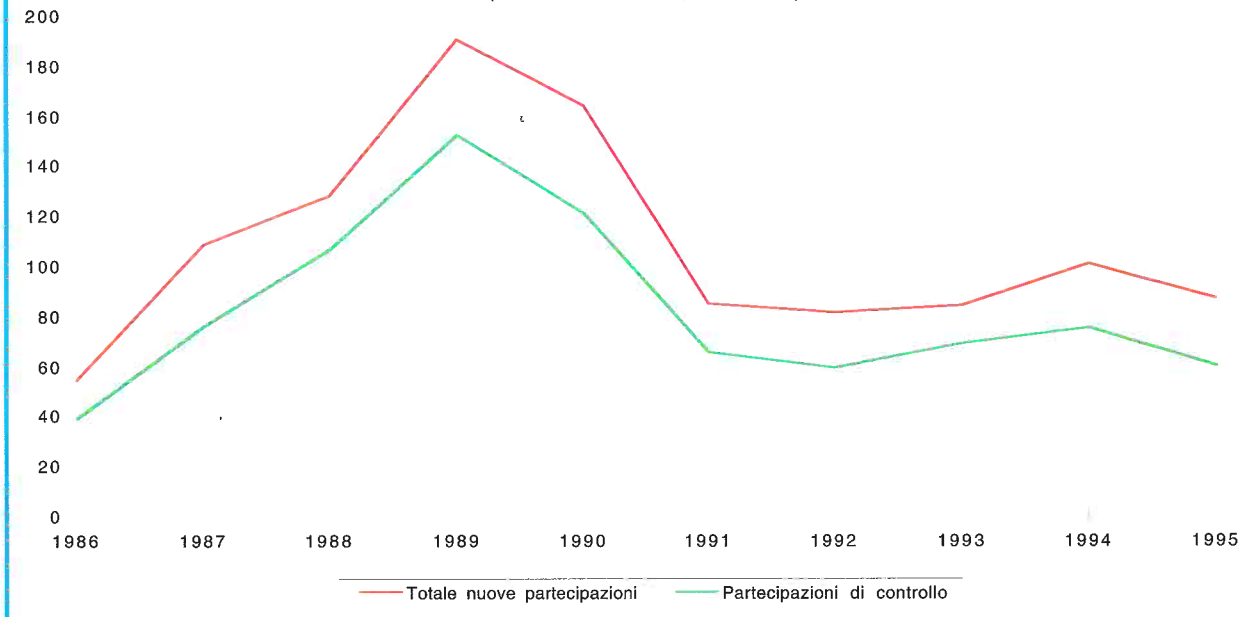


Grafico 8

Fonte: database *Reprint, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.*

NUOVE PARTECIPAZIONI ESTERE NELL'INDUSTRIA ITALIANA

(numero di addetti coinvolti dalle nuove iniziative, 1986-1995)

Grafico 9

Fonte: database *Reprint, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.*

DISMISSIONI DI PARTECIPAZIONI ESTERE NELL'INDUSTRIA ITALIANA

(numero di dismissioni, 1986-1995)

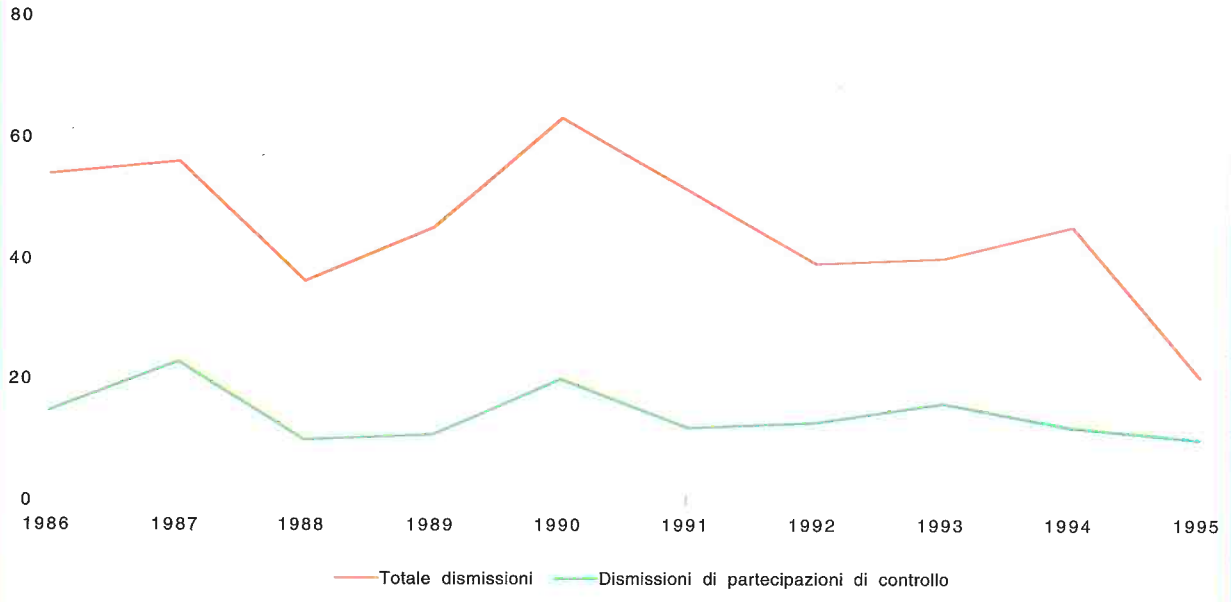


Grafico 10

Fonte: database *Reprint, CNEL - R&P - Politecnico di Milano.*

L'INTERSCAMBIO ITALIANO DI BENI E SERVIZI NELLA FILIERA DELLE TELECOMUNICAZIONI

di Luigi Prosperetti*

Introduzione

Nella prospettiva della completa liberalizzazione del settore dei servizi di telecomunicazione, che investirà l'Italia a partire dal gennaio 1998, è prevedibile per i prossimi anni una espansione considerevole degli investimenti nella filiera della Information and Telecommunication Technology (ICT), *nonché una forte crescita dei servizi di telecomunicazione: in questa nota presentiamo un'analisi dell'impatto di questa liberalizzazione sull'interscambio italiano, sia di beni che di servizi appartenenti al comparto ICT.*

La spesa complessiva per ICT in Europa nel 1995[1] *è risultata pari a circa 300 miliardi di Ecu, di cui il 46% per il settore dell'informatica (hardware, software e servizi) ed il 54% per telecomunicazioni (apparati e servizi).*

Il livello di sviluppo del mercato italiano è inferiore a quello europeo. Come mostra la figura 1, nel 1993 (ultimo dato disponibile) il rapporto tra spesa per ICT e PIL era in Italia pari all'1,37%, contro un valore medio europeo di 2,04% e del 3,05% per gli Stati Uniti. I principali Paesi Europei presentavano valori molto superiori a quello italiano, compresi tra il 2,50% della Gran Bretagna e il 2,09% della Francia.

Il ritardo italiano è evidente sia nel settore dell'informatica che in quello delle telecomunicazioni.

Come mostra la tavola 1, il mercato italiano dell'informatica ha raggiunto un valore di 12,7 miliardi di Ecu, contro un valore doppio per Francia e Germania e più che triplo per la Germania. Il distacco italiano è proporzionalmente maggiore per le attrezzature per comunicazione dati.

Il distacco dell'Italia è inferiore per il settore delle telecomunicazioni, ma ciò è attribuibile essenzialmente alla telefonia vocale ed alle apparecchiature di trasmissione e commutazione: il fatturato per i servizi trasmissione dati è in Italia inferiore da due a tre volte rispetto a quello degli altri Paesi considerati.

L'esistenza di questo consistente gap *tra il mercato dell'ICT in Italia e negli altri principali paesi dovrebbe generare, con la liberalizzazione delle reti e la conseguente riduzione nei prezzi dei servizi di telecomunicazione, rilevanti fenomeni di* catching up, *che influenzeranno sia la domanda di apparati che quella di servizi.*

Gli apparati

Per dare un'idea sintetica dello sviluppo complessivamente atteso dagli operatori del settore, bastano poche cifre: mentre gli impianti telefonici fissi dovrebbero crescere tra il 1996 e il 2000 da 25,9 milioni del 1996 a 28 milioni circa, gli abbonati a sistemi radiomobili dovrebbero aumentare da 3,8 a 9,8 milioni, e i punti di accesso a reti multimediali passare da circa 2.000 a 15 milioni[2].

* Università degli Studi di Milano - Facoltà di Economia.

[1] Cfr. *European Information Technology Observatory 1995*, EITO.

[2] Cfr. *Atlante delle telecomunicazioni*, ITALTEL, 1996.

Le previsioni disponibili per gli investimenti in apparati di reti fisse e radiomobili, private e pubbliche, mostrano un incremento dagli attuali 2,7 miliardi di ECU a 3,3 miliardi nel 2000.

Queste previsioni hanno un margine di incertezza non trascurabile, poiché la dinamica del mercato dipenderà dalla efficacia con cui verrà implementato il processo di liberalizzazione nel nostro paese, nonché dai riflessi di tale processo sulle politiche di investimento che verranno seguite sia dai nuovi entranti sul mercato - ed in particolare dai gestori di infrastrutture alternative, come autostrade, aziende energetiche, aziende ferroviarie - che dall'attuale gestore: l'esperienza di altri paesi mostra tuttavia che, con la liberalizzazione, anche se vi sono parziali effetti di sostituzione negli investimenti, dato che il gestore dominante tende a ridurne il livello o quanto meno la dinamica, il loro volume complessivo tende ad aumentare sensibilmente.

I riflessi sulla bilancia commerciale di questo sviluppo dovrebbero in ogni caso essere contenuti, dato che - sulla base dei dati 1994, i più recenti disponibili - l'Italia è in attivo sia per le centrali telefoniche (99,9 miliardi di esportazioni contro 69,9 di importazioni), che per antenne, riflettori e parti (187 miliardi di export contro 84,2 di import). L'avanzo di questo settore riflette l'esistenza in Italia di varie aziende, a proprietà prevalentemente estera, che servono il mercato interno in misura sufficiente.

Il deficit della bilancia complessiva dei prodotti per telecomunicazioni (620 miliardi) riflette invece lo squilibrio nel comparto degli apparecchi telefonici sia normali (185 miliardi di import contro 50,7 di export) che radiomobili (901 miliardi di import contro 260 di export). In termini di bilancia commerciale, questo squilibrio dovrebbe acuirsi nei prossimi anni, visto l'impetuoso sviluppo atteso per il comparto radiomobile.

I servizi

L'Italia ha goduto fino alla metà degli anni ottanta di un saldo attivo sull'estero nei servizi di telecomunicazione, sia in termini di volume di traffico che di incassi e pagamenti.

In termini di traffico, i minuti in uscita sono sempre stati superiori a quelli in entrata, e tale divario è risultato via via crescente tra gli anni sessanta e i primi anni ottanta (figura 2). Questa crescita è stata essenzialmente trainata dalle esportazioni di merci e dalla crescita del turismo.

Nel corso degli anni ottanta e dei primi anni novanta il saldo attivo nel traffico è rapidamente diminuito, fino a raggiungere praticamente lo zero nel 1994.

Il saldo di bilancia dei pagamenti è invece diventato strutturalmente negativo a partire dal 1991, e nel biennio 1995-96 ha raggiunto cifre considerevoli (tavola 2).

La tendenza al deterioramento dei saldi, sia in termini di volumi di traffico che di esborsi ed incassi, riflette in larga misura la reazione di operatori stranieri ed utenti italiani agli squilibri tariffari nel nostro Paese.

Com'è noto, infatti, i servizi di telecomunicazione sono stati storicamente gestiti in tutti i paesi praticando all'utenza famiglie prezzi inferiori ai costi, e recuperando questo spread *negativo con prezzi superiori ai costi per i servizi utilizzati in misura proporzionalmente maggiore dalle imprese: trasmissione dati, telefonia interurbana, telefonia internazionale.*

A partire dalla metà degli anni ottanta (negli Stati Uniti) e dalla fine degli anni ottanta (in Europa) è iniziato un processo di rebalancing *tariffario, che ha visto ridursi fortemente questo sistema di sussidi incrociati, con l'aumento dei canoni e delle tariffe urbane, e la riduzione accentuata delle rimanenti tariffe.*

L'Italia ha tardato sensibilmente in questa azione di riequilibrio rispetto agli altri Paesi, perché l'aumento dei servizi utilizzati maggiormente dalle famiglie è stato rallentato da preoccupazioni circa il relativo impatto inflazionistico.

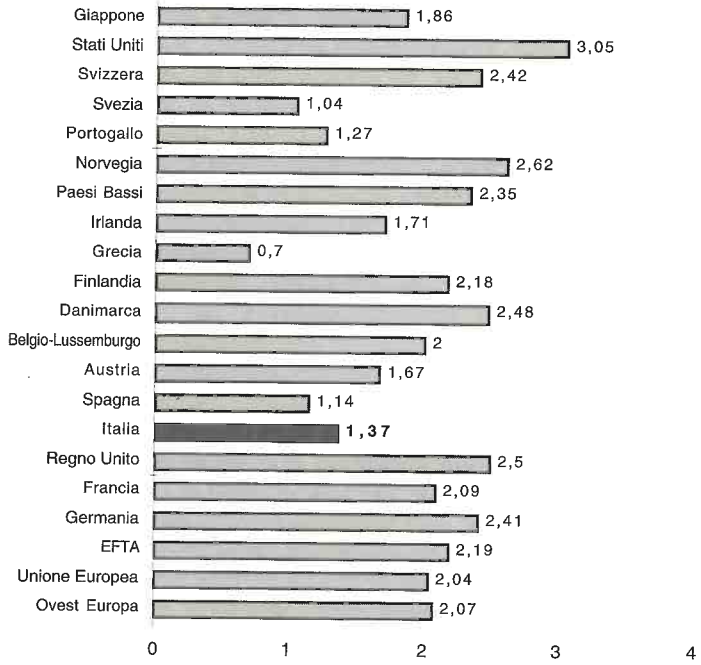
Il ritardo italiano nel rebalancing *ha quindi creato uno* spread *crescente, per ogni data conversazione internazionale, tra la tariffa in uscita dall'Italia e la corrispondente tariffa in entrata, generando un incentivo per gli operatori esteri nell'offrire alla clientela italiana formule di addebito su carta di credito o di* call back[3].

Il peso di questo traffico, dapprima trascurabile, si va rapidamente incrementando, e se l'Italia tarderà ulteriormente nel rebalancing *tariffario non potrà che aumentare rapidamente nei prossimi anni.*

Concludendo, possiamo affermare che il processo di liberalizzazione dei servizi di telecomunicazione dovrebbe avere un impatto nel complesso negativo sulla bilancia commerciale, almeno fino a quando l'Italia non riuscirà a soddisfare una quota significativa della domanda di apparecchiature terminali radiomobili mediante la produzione interna. Per quanto riguarda i servizi, l'impatto nella bilancia dei pagamenti è di segno incerto, e dipenderà in larga misura dalle scelte che verranno compiute in merito ai tempi ed alla modalità della liberalizzazione del mercato.

[3] *Nel primo caso, un utente italiano si mette in contatto dall'Italia con l'operatore internazionale di un gestore straniero, che realizza la comunicazione a partire dal paese straniero verso l'Italia, con addebito della tariffa straniera (più bassa) su una carta di credito dell'utente italiano. Nel secondo caso, l'utente italiano chiama un numero in un altro Paese senza ricevere risposta (e dunque senza addebito); un elaboratore elettronico richiama dall'estero l'utente italiano, stabilendo la comunicazione alla tariffa straniera.*

RAPPORTO TRA SPESE PER ICT E PIL NEL 1993 IN ALCUNI PAESI



Fonte: EITO (1995)

Figura 1

IL MERCATO DELLE ICT NEL 1993 NEI PRINCIPALI PAESI EUROPEI

(milioni di Ecu)

	Italia	Germania	Francia	UK	EU
Information technology:	12.774	41.082	25.340	24.068	125.544
- computer	3.308	15.424	6.905	7.911	41.371
- attrezzature per ufficio	818	2.343	1.519	1.507	8.130
- attrezzature per comunicazioni dati	298	830	1.828	1.426	5.311
- software	2.516	10.327	7.724	4.414	26.139
- servizi	5.835	12.158	10.365	8.810	44.593
Telecomunicazioni:	19.053	46.478	28.164	26.915	151.595
- reti e commutazione	1.303	3.642	1.155	1.707	10.777
- apparecchiature terminali	835	2.255	2.033	1.710	9.101
- servizi dati	1.197	7.281	4.953	5.078	21.733
- servizi voce	15.498	31.234	19.437	17.648	105.678
- installazione e manutenzione	220	2.066	585	771	4.307

Tavola 1

Fonte: EITO (1995)

BILANCIA DEI PAGAMENTI PER I SERVIZI DI TELECOMUNICAZIONE

(valori in miliardi di lire)

Anni	Incassi	Esborsi	Saldo
1988	249	233	16
1989	288	290	-22
1990	297	270	27
1991	337	406	-69
1992	223	235	-12
1993	374	398	-24
1994	484	635	-1.514

Tavola 2

Fonte: Banca d'Italia

MINUTI DI TRAFFICO INTERNAZIONALE

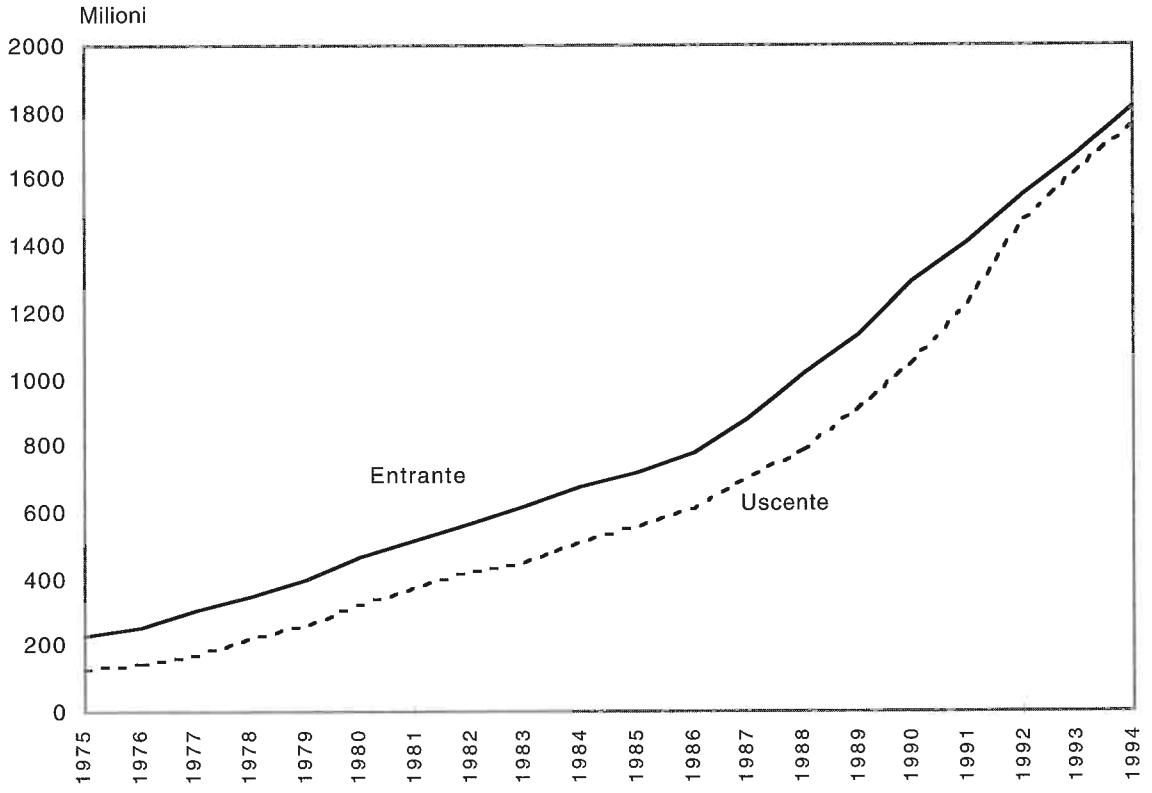


Figura 2

Fonte: Stet

RILEVAZIONI STATISTICHE MENSILI: PAESI BASSI

PERIODO: GENNAIO-MARZO

Import	1995	1996
Mondo	38.100	36.894
Giappone	1.421	1.442
USA	3.313	3.545
Canada	271	219
Germania	8.154	7.891
Regno Unito	3.491	3.487
Italia	**1.256**	**1.245**
Francia	2.755	2.646
Belgio/Lussemburgo	4.206	3.779
Spagna	791	729
Danimarca	433	364
Irlanda	487	308
Portogallo	218	222
Grecia	45	73
Austria	300	282
Finlandia	308	288
Svezia	991	959

Export	1995	1996
Mondo	43.479	41.399
Giappone	392	494
USA	1.261	1.420
Canada	154	132
Germania	12.515	11.606
Regno Unito	4.172	3.802
Italia	**2.566**	**2.431**
Francia	4.633	4.587
Belgio/Lussemburgo	5.780	5.442
Spagna	1.205	1.133
Danimarca	697	664
Irlanda	281	249
Portogallo	369	294
Grecia	450	341
Austria	605	598
Finlandia	333	329
Svezia	840	904

Valore in milioni di $
Cambio medio gennaio-marzo 1995 Fl. 1 = $ 0,6033
Cambio medio gennaio-marzo 1996 Fl. 1 = $ 0,6044

Tavola 3

Fonte: CBS, Ufficio olandese di Statistica

DUE EPISODI A CONFRONTO DI RIEQUILIBRIO DELL'INTERSCAMBIO COMMERCIALE ITALIANO: 1975-78 E 1993-95

di Salvatore Rossi *

1. Introduzione

La bilancia dei pagamenti italiana ha attraversato nell'ultimo quarto di secolo tre distinte fasi di riequilibrio (fig. 1). La prima abbracciò quasi tutto l'arco degli anni settanta. Il saldo di parte corrente rimase negativo dal 1973 al 1976, con una punta nel 1974, al culmine della prima crisi petrolifera; tornò in avanzo nel 1977 e vi restò nei due anni successivi. Risospinto in forte disavanzo dalla seconda crisi petrolifera nel triennio 1980-82, il saldo corrente si portò di nuovo in prossimità dell'equilibrio verso la metà del decennio ottanta. La susseguente marcata tendenza al peggioramento si interruppe subitaneamente fra il 1992 e il 1993, sotto la duplice pressione del deprezzamento della lira e della profonda caduta della domanda interna del 1993.

Questi andamenti del saldo corrente si sono ripercossi sulla posizione patrimoniale verso l'estero del Paese. Essa era ampiamente creditoria all'inizio del decennio settanta. Le esigenze di finanziamento degli squilibri correnti nella prima delle tre fasi sopra ricordate richiamarono risparmio nazionale dagli impieghi esteri, fino a portare la posizione netta del Paese sotto la linea dell'equilibrio nel 1974. Tuttavia, gli avanzi correnti degli anni successivi bastarono a ripristinare già alla fine del 1979 la situazione creditoria di partenza.

Nel decennio successivo, si registrò un lungo declino della posizione netta sull'estero dell'Italia, che il momentaneo riequilibrio della bilancia dei pagamenti di parte corrente degli anni centrali del decennio potè frenare, ma non invertire. Iniziò anzi ad accumularsi un debito netto, giunto a toccare l'11 per cento del PIL alla fine del 1992. Solo gli ingenti e crescenti avanzi degli scorsi tre anni hanno potuto dare avvio all'abbattimento graduale di questo debito.

Il passaggio dal deficit al surplus nel conto corrente della bilancia dei pagamenti italiana è stato particolarmente impetuoso nella prima e nell'ultima delle tre fasi prima richiamate, mostrando intensità analoga nei due episodi. Negli anni settanta lo swing *raggiunse i 6,4 punti percentuali di PIL (da un disavanzo massimo del 4,4 per cento del PIL nel 1974 a un avanzo massimo del 2,0 per cento nel 1978). Negli anni novanta lo* swing *è stato, per il momento, di 4,8 punti (da -2,3 per cento nel 1992 a +2,5 per cento nel 1995), ma risulterà maggiore di quello degli anni settanta, date le prospettive di crescita ulteriore dell'avanzo nel 1996 e nel 1997.*

Questa nota mette quindi a confronto, in quelli che appaiono come i due periodi di più intenso aggiustamento dei conti con l'estero nella storia recente dell'economia italiana (il quadriennio 1975-78 e il triennio 1993-95), risultati e determinanti del riequilibrio.

In entrambi gli episodi la parte preponderante dell'aggiustamento del saldo delle partite correnti è scaturita dall'interscambio commerciale. La tav. 1 mostra come il ritmo medio annuo di miglioramento del saldo corrente, identico nei due casi e pari all'1,6 per cento l'anno in rapporto al PIL, sia stato dovuto per 1,3-1,4 punti agli scambi di merci, con contributi nulli o comunque piccoli degli scambi di servizi, di redditi, di trasferimenti. Pertanto, il confronto fra i due episodi verrà centrato sull'interscambio mercantile.

L'analisi sarà tutta condotta in termini di variazioni medie annue nei due periodi a confronto, per ovviare alla differente durata dei due periodi.

2. Segnali fuorvianti

Una prima evidente differenza fra i due episodi si rinviene scomponendo l'aggiustamento del saldo commerciale in variazioni dei prezzi e delle quantità (tav. 2). Nell'episodio degli anni

* Servizio Studi della Banca d'Italia. Le analisi e opinioni qui contenute sono da attribuirsi all'autore e non impegnano la responsabilità della Banca d'Italia. Si ringraziano Piero Cipollone e Sergio Nicoletti Altimari per la loro preziosa collaborazione.

settanta, al miglioramento del grado di copertura reale (rapporto tra esportazioni e importazioni a prezzi costanti), del 6,4 per cento l'anno, si unì anche un significativo progresso nella ragione di scambio (1,2 per cento l'anno). Invece, nell'episodio più recente, a un più forte miglioramento nel grado di copertura reale (8,0 per cento l'anno) si sono contrapposte perdite nella ragione di scambio (1,7 per cento l'anno).

Analizzando separatamente esportazioni e importazioni si notano in particolare, dal lato delle quantità, la più brillante performance *delle vendite nell'episodio più recente (10,9 contro 8,3 per cento l'anno); dal lato dei prezzi, oltre al contesto complessivamente meno inflazionistico degli anni novanta rispetto agli anni settanta, una dinamica relativamente più contenuta nei prezzi delle esportazioni (8,0 contro 14,9 per cento l'anno).*

Questa duplice evidenza parrebbe condurre prima facie *a una lusinghiera valutazione dei comportamenti dell'industria esportatrice italiana nell'ultimo episodio di riequilibrio, in termini di maggiore capacità di penetrazione sui mercati esteri, ottenuta anche per mezzo di politiche di prezzo più accorte. Alla luce degli andamenti delle principali determinanti, illustrati nei due paragrafi successivi, quei segnali si rivelano però fuorvianti.*

3. Le politiche di prezzo

La tav. 3 consente di ricostruire per sommi capi la formazione dei prezzi all'esportazione e all'importazione.

Dal confronto fra i due periodi, emerge innanzitutto una sostanziale similitudine negli andamenti del cambio nominale. In entrambi, il deprezzamento della lira consentiva ai produttori italiani di manufatti margini di riduzione dei loro prezzi in valuta sui mercati esteri del 10-12 per cento l'anno. Nell'episodio degli anni settanta, tuttavia, i costi di produzione crescevano a ritmi serrati: le materie di base e i prodotti intermedi importati, a tassi fra il 12 e il 15 per cento l'anno; il costo unitario del lavoro, del 17,5 per cento l'anno; nonostante queste sfavorevoli condizioni di costo, gli esportatori in quegli anni contennero, come si è visto, la crescita dei loro prezzi espressi in lire sotto il 15 per cento l'anno; in valuta, l'aumento dei prezzi restò quindi sotto il 5 per cento l'anno, circa un punto in meno rispetto alla dinamica dei prezzi di produzione dei concorrenti.

Viceversa, nel triennio 1993-95, a una più contenuta dinamica dei prezzi degli inputs *produttivi si è aggiunto un andamento del costo unitario del lavoro addirittura quasi stazionario. La crescita dei prezzi all'esportazione in lire (8,0 per cento l'anno), pur consentendo un abbattimento dei prezzi in valuta di quasi 4 punti, a fronte di prezzi fermi dei concorrenti, è apparsa comunque compatibile con margini di redditività molto più ampi che nell'episodio degli anni settanta.*

I produttori esteri di manufatti presenti sul mercato italiano hanno anch'essi modificato le loro politiche di prezzo da un episodio all'altro, ma nella direzione opposta. Di fronte alla perdita potenziale di competitività indotta dall'apprezzamento delle loro valute nei confronti della lira, hanno accettato una compressione dei margini di profitto sul mercato italiano, relativamente agli altri mercati, di 2 punti e mezzo nel primo episodio, di quasi 4 punti nel secondo.

4. La competitività e le quote di mercato

Nel triennio 1993-95, le politiche di pricing to market *delle imprese manifatturiere italiane ed estere hanno quindi decurtato l'effettivo guadagno di competitività di prezzo delle merci italiane rispetto al margine potenziale offerto dal deprezzamento nominale della lira, dati gli andamenti dei costi di produzione in Italia e all'estero. Il guadagno è ammontato a circa 5 punti l'anno sui mercati esteri e a 2 punti e mezzo l'anno sul mercato italiano. Nell'episodio degli anni settanta, erano stati i costi a vanificare gran parte della spinta competitiva impressa dalla perdita di valore della lira, limitando a 2 punti e mezzo l'anno il guadagno sui mercati*

esteri, e addirittura determinando una perdita di quasi 2 punti l'anno sul mercato interno.

Il più elevato ritmo di incremento della competitività nel secondo dei due periodi messi a confronto, ancorché inferiore al possibile, avrebbe dovuto portare a una penetrazione più rapida delle quantità esportate nei mercati esteri e a una meno rapida delle quantità importate nel mercato interno. Questo non è accaduto (tav. 5).

Il tasso di crescita delle esportazioni italiane in quantità nel triennio 1993-95 ha ecceduto di soli 2,6 punti l'anno quello del commercio mondiale. Il guadagno di quote di mercato che ne è conseguito è stato quindi pari solo alla metà di quello che sarebbe stato consentito dall'accresciuta competitività di prezzo, ipotizzando elasticità unitaria[1]. Nel quadriennio 1975-78, al contrario, il differenziale fra i tassi di crescita medi annui delle quantità esportate e del commercio mondiale (quasi 4 punti) risultò decisamente più alto del guadagno medio annuo di competitività (2,5 punti).

Dal lato delle importazioni, nel triennio 1993-95 i tassi di incremento della quantità di merci acquistate all'estero e della domanda globale (domanda interna più esportazioni, ponderando le varie componenti secondo il grado di attivazione di importazioni) hanno coinciso: 2,7 per cento l'anno. Tenuto conto del fatto che, secondo la generalità delle stime[2], l'elasticità alla domanda delle importazioni italiane nel medio periodo è più che unitaria, il risultato è coerente con la presenza di una crescente competitività di prezzo. Esso è però presumibilmente meno favorevole di quello che ci si poteva aspettare nell'ipotesi, avvalorata da stime recenti effettuate nel Servizio Studi della Banca d'Italia, di un'elasticità oltre il breve periodo di circa 1,3. Secondo quest'ipotesi, assumendo elasticità al prezzo unitaria e osservando l'invarianza nel periodo del grado di utilizzo della capacità produttiva, la crescita media annua delle quantità importate sarebbe dovuta essere di poco più di 1 punto, non di 2,7. Nel quadriennio 1975-78 la penetrazione delle importazioni in quantità fu invece decisamente minore di quella prevedibile sulla base della crescita della domanda globale (2,1 per cento l'anno) e della perdita di competitività (1,8 per cento l'anno), anche tenendo conto dei crescenti margini di capacità inutilizzata: anziché di 3-4 punti l'anno, le quantità importate crebbero solo dell'1,8 per cento l'anno.

5. Conclusioni

Il semplice esercizio di statistica economica svolto in questa nota - confrontare gli andamenti dell'interscambio commerciale e delle sue principali determinanti macroeconomiche nelle due più intense fasi di riequilibrio dei conti con l'estero dell'Italia degli ultimi 25 anni - è volto in realtà a fornire, pur solo indirettamente, spunti di discussione intorno alla natura e alla solidità dell'attuale processo di aggiustamento della bilancia dei pagamenti, quello che si è messo in moto dopo la crisi valutaria del settembre 1992. Le indicazioni che se ne possono trarre non sono univoche.

Le cifre eclatanti del successo commerciale dei prodotti italiani nel triennio 1993-95 lo sembrano meno nel confronto con l'episodio di aggiustamento della seconda metà degli anni settanta, in cui si registrò un ritmo di deprezzamento nominale della lira di intensità analoga. Innanzitutto, il trasferimento della svalutazione sui propri prezzi in valuta da parte dei produttori italiani, al fine di risultare più competitivi, è stato minore, a beneficio dei margini di profitto. Inoltre, un guadagno di competitività di prezzo già inferiore a quello che sarebbe stato reso possibile dall'andamento del cambio e dei costi relativi ha reso meno, in termini di quote di mercato, di quanto non avesse reso, ceteris paribus, *nel precedente episodio.*

La grande diversità nelle condizioni generali dell'economia italiana nei due episodi, distanti quasi vent'anni, deve indurre a non attribuire significati eccessivi agli esiti di questo

---

[1] Si trascurano qui eventuali effetti esercitati sull'offerta da variazioni nel grado di utilizzo della capacità produttiva, perché non significativi oltre il breve periodo secondo le stime più recenti del Servizio Studi della Banca d'Italia.

[2] Cfr., ad esempio, Ricotta (1989) e Mori (1992).

confronto. Ad esempio, le scelte delle imprese in ordine a prezzi e margini di profitto vanno valutate avendo presenti le condizioni passate di redditività, le esigenze di investimento e di autofinanziamento, ecc.; inoltre, i dati aggregati sulla penetrazione quantitativa dei prodotti nazionali nei mercati esteri e di quelli esteri sul mercato interno andrebbero affiancati da dati e analisi per settore e per mercato. Tutto ciò esorbita dai confini di questa nota.

Resta però l'indicazione di un possibile rischio: che il sistema industriale italiano abbia, nella sua generalità, accumulato negli anni svantaggi competitivi di tipo «non di prezzo»[3]*, che gli ampi margini di manovra offerti dal cambio dopo il 1992 avrebbero occultato, ma che potrebbero tornare a farsi evidenti una volta che siano state stabilmente riassorbite le punte di sottovalutazione della lira degli scorsi anni.*

Riferimenti bibliografici

BARCA, F. e I. VISCO, 1993: «L'economia italiana nella prospettiva europea: terziario protetto e dinamica dei redditi nominali» In: S. Micossi e I. Visco (a cura di), Inflazione, Concorrenza e Sviluppo, Bologna, Il Mulino.

MORI, A., 1992: «La funzione di esportazione disaggregata per l'Italia: un'analisi dinamica», ICE, Rapporto sul commercio estero, Roma.

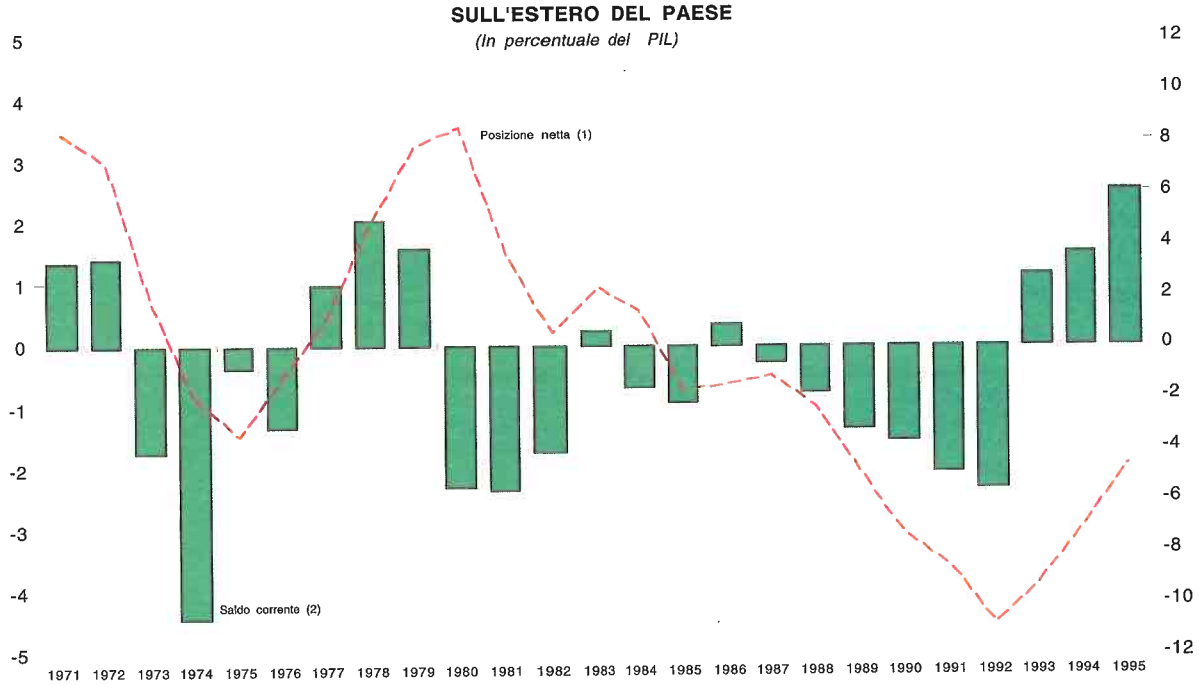
RICOTTA, F., 1989: «Rassegna critica delle stime econometriche delle elasticità-prezzo e delle elasticità-reddito delle esportazioni e delle importazioni italiane» In: F. Onida (a cura di), Specializzazione e Integrazione Internazionale dell'Industria Italiana, Milano, F. Angeli.

ROSSI, S., 1993: Competere in Europa (a cura di), Bologna, Il Mulino.

[3] Argomenti in favore di questa tesi sono contenuti in Barca, Visco (1993) e Rossi (1993).

SALDO CORRENTE DELLA BILANCIA DEI PAGAMENTI E POSIZIONE NETTA SULL'ESTERO DEL PAESE

(In percentuale del PIL)



(1) Incluso l'oro della Banca centrale (scala di destra). (2) Scala di sinistra

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia e ISTAT

Grafico 1

BILANCIA DEI PAGAMENTI DI PARTE CORRENTE

(variazioni medie annue dei saldi in % del PIL)

	1975-78	1993-95
Merci	1,4	1,3
Servizi	0,2	0,1
Redditi	0	0,1
Trasferimenti	0	0,1
Totale partite correnti	**1,6**	**1,6**

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia e Istat

Tavola 1

Stampa GRAF 3 s.r.l. - Via Carlo Poma, 8 - Pomezia
Finito di stampare nel mese di luglio 1996