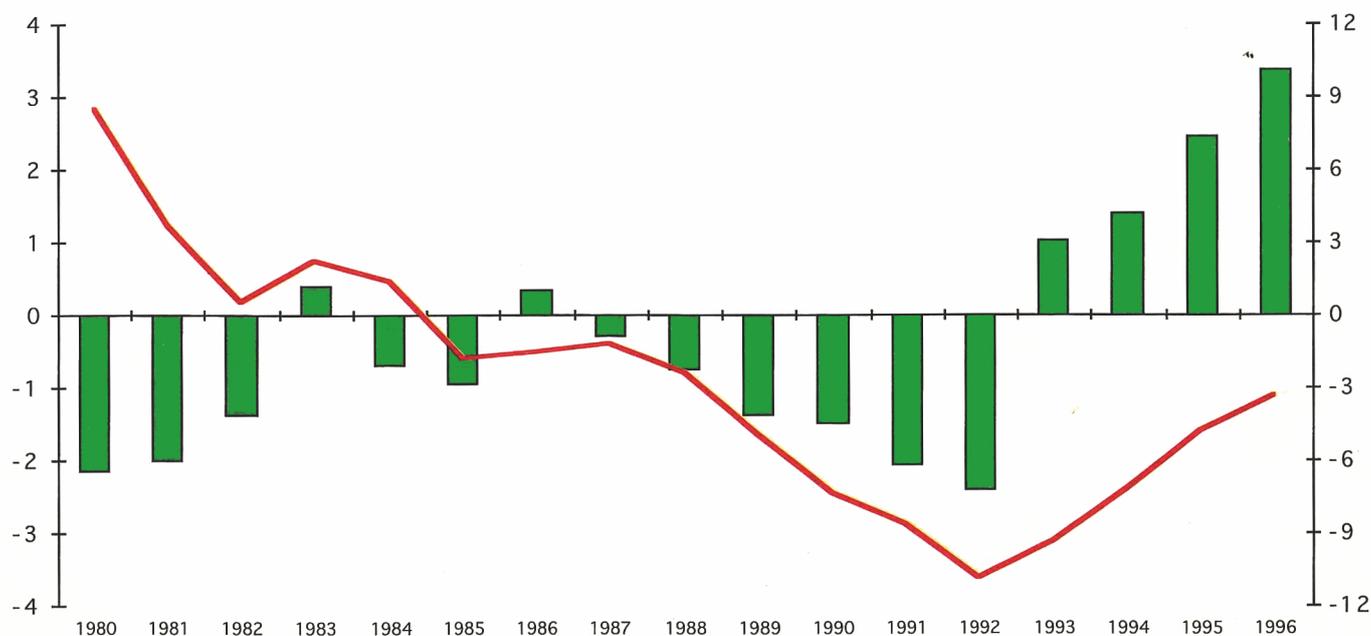


Istituto nazionale  
per il Commercio Estero



Rapporto sul  
Commercio Estero

**IK 96**

**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 (capitolo 7), Gianpaolo Bruno (capitolo 1), Elena Mazzeo (capitoli 4 e 5) e Marco Saladini (capitolo 6).*

*Hanno partecipato alla redazione Americo Beviglia Zampetti (Commissione Europea), Gianfranco Caprioli (Ministero del Commercio con l'Estero), Sabrina Ciaralli (borsista Ufficio Studi ICE), Enrica Morganti (borsista Ufficio Studi ICE), Carmela Ottaviano (Ufficio Marketing Strategico dell'ICE), Andrea Rossi (Commissione Europea) e Paola Sito (borsista Ufficio Studi ICE).*

*Assistenza ed elaborazione dati:*

*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, Salvatore Rossi, Pia Saraceno e Gianfranco Viesti*

*Revisione dei testi e stesura della sintesi generale: Lelio Iapadre*

*Hanno collaborato Fabio Corsi, Sergio de Nardis, Fabio D'Orlando, Paolo Ferrucci, Marco Malgarini, Stefano Menghinello, Marco Mutinelli e Raffaele Quarto.*



ISTITUTO NAZIONALE PER IL COMMERCIO ESTERO

*Roma, luglio 1997*

*Il grafico di copertina rappresenta il saldo delle partite correnti (istogrammi verdi, scala di sinistra) e la posizione netta sull'estero dell'Italia (curva rossa, scala di destra) in percentuale del prodotto interno lordo.*

---

**INDICE**

<b>PREFAZIONE</b>	Pag.	VII
<b>1. IL COMMERCIO MONDIALE</b>		
Sintesi		
1.1 La congiuntura economica internazionale	»	4
Economie avanzate		
Paesi in transizione		
Paesi in via di sviluppo		
1.2 Il commercio mondiale	»	11
Merci e servizi		
Quantità e prezzi		
Aree geografiche e principali paesi		
Saldi delle partite correnti e saldi commerciali		
Il debito estero		
1.3 Gli investimenti diretti internazionali	»	29
<b>2. LE POLITICHE COMMERCIALI</b>		
Sintesi		
2.1 Il quadro internazionale	»	43
L'ampliamento dei temi dei negoziati commerciali		
Gli sviluppi istituzionali		
I temi "tradizionali"		
I "nuovi" temi dei negoziati commerciali		
Gli accordi plurilaterali		
Le barriere interne		
Il regionalismo		
Relazioni commerciali bilaterali e misure unilaterali		
2.2 La politica commerciale dell'Unione Europea	»	58
Il regime delle importazioni e delle esportazioni		
Le relazioni commerciali bilaterali e regionali		
 <i>L'armonizzazione dei labour standards: un tema controverso</i> (a cura di Riccardo Faini)	»	67

### 3. IL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA

#### Sintesi

3.1	La collocazione dell'Unione Europea nel commercio mondiale: quote, grado di apertura internazionale e bilancia commerciale	Pag.	72
	Gli scambi commerciali tra i paesi dell'Unione		
3.2	L'orientamento geografico del commercio estero dell'Unione Europea	»	76
	La destinazione delle esportazioni		
	La provenienza delle importazioni		
	I saldi commerciali		
3.3	La composizione settoriale del commercio estero dell'Unione Europea	»	80
	La struttura delle esportazioni		
	La struttura delle importazioni		
	I saldi settoriali		
	<i>Le relazioni economiche e commerciali transatlantiche</i> (a cura di Americo Beviglia Zampetti e Andrea Rossi)	»	83
	<i>Regionalismo commerciale e regionalismo tecnologico in Europa</i> (a cura di Piercarlo Padoan)	»	92
	<i>Il commercio dell'Unione Europea nei prodotti ad alta tecnologia</i>	»	98

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

#### Sintesi

4.1	L'economia italiana e la bilancia dei pagamenti	»	107
	Il quadro macroeconomico		
	Le partite correnti		
	Le transazioni finanziarie connesse con l'internazionalizzazione delle imprese italiane		
4.2	Le esportazioni	»	112
4.3	Le importazioni	»	116
	<i>I prezzi all'esportazione nella fase di apprezzamento della lira</i> (a cura di Sergio de Nardis e Marco Malgarini)	»	118

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

#### Sintesi

5.1	Flussi commerciali e quote di mercato dell'Italia per aree geografiche nel 1996	»	125
-----	---	---	-----

Le esportazioni  
 Le importazioni  
 Le quote di mercato  
 I principali partner commerciali dell'Italia

5.2	La struttura del commercio estero dell'Italia per aree geografiche	Pag.	132
	La specializzazione geografica delle esportazioni italiane rispetto all'Europa		
	<i>I rapporti economici e commerciali tra l'Italia ed i paesi del Mediterraneo associati all'Unione Europea</i> (a cura di Elena Mazzeo e Enrica Morganti)	»	137
	<i>Il NAFTA ed il commercio estero con l'Italia</i> (a cura di Enrica Morganti)	»	145

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

Sintesi

6.1	Confronti intersettoriali	»	155
	La congiuntura nell'industria italiana		
	Saldi commerciali		
	Esportazioni		
	Importazioni		
	Scambi di servizi		
6.2	L'apertura internazionale dell'industria italiana	»	166
	L'internazionalizzazione commerciale		
	L'internazionalizzazione produttiva		
	<i>Le esportazioni delle imprese italiane</i> (a cura di Marco Saladini)	»	175
	<i>Il traffico di perfezionamento passivo nel settore tessile - abbigliamento - calzature: un confronto tra paesi europei</i> (a cura di Sabrina Ciaralli)	»	183
	<i>Le trasformazioni strutturali dell'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane nel periodo 1986-1996</i> (a cura di Sergio Mariotti e Marco Mutinelli)	»	191

## 7. LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE

Sintesi

7.1	L'internazionalizzazione delle regioni italiane	»	199
7.2	Le esportazioni regionali: aree di destinazione, settori e province	»	202
	<i>La trasformazione della performance esportativa del Mezzogiorno</i> (a cura di Cinzia Bruno)	»	210
	<i>L'internazionalizzazione produttiva dei "sistemi locali"</i> (a cura di Giuliano Conti e Stefano Menghinello)	»	220
	<i>Le esportazioni dei principali sistemi produttivi italiani: un'analisi introduttiva</i> (a cura di Gianfranco Viesti)	»	233

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

## Sintesi

**8.1 Le agevolazioni finanziarie** Pag. 245

Il credito agevolato all'esportazione

L'assicurazione dei crediti all'esportazione

I finanziamenti per i programmi di penetrazione commerciale e per le attività promozionali delle imprese

Il sostegno finanziario alla costituzione di imprese miste

**8.2 I servizi reali** » 259

La domanda

L'offerta

L'informazione

L'attività di informazione dell'ICE

L'assistenza

L'attività di assistenza dell'ICE

La formazione

L'attività di formazione dell'ICE

La promozione

L'attività di promozione dell'ICE

I servizi dell'ICE per il settore agro-alimentare

*Un'iniziativa per promuovere in modo coordinato la presenza economica nell'Estremo Oriente*

(a cura di Salvatore Rossi)

» 274**APPENDICE (in volume separato)****Sezione A - La congiuntura economica e il commercio mondiale, europeo e dell'Italia****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****NOTA STATISTICA**

---

## PREFAZIONE

Sullo sfondo dei conti con l'estero degli ultimi decenni, il 1996 verrà probabilmente ricordato come un anno di primati, in termini di: apprezzamento della lira rispetto alle valute europee, crollo delle importazioni, avanzo commerciale rapportato al prodotto interno lordo (o almeno incremento dello stesso), surplus dei settori della meccanica strumentale leggera (più che raddoppiato dal 1992), perdita di quote esportate in volume rispetto ai concorrenti, ma concomitante lieve aumento delle quote in valore.

Alcuni di questi primati, come la caduta dell'import e la perdita di quote dell'export a prezzi costanti, rispettivamente riconducibili al basso ciclo della domanda interna e alla politica di prezzi-volumi seguita al forte apprezzamento della lira, sono sintomi di un forte assestamento nelle variabili di competitività e di un vivace riposizionamento delle piccole e medie imprese al variare delle condizioni dei mercati.

L'avanzo commerciale, che alle condizioni attuali tenderà nel 1997 a stabilizzarsi o comunque a crescere assai meno rapidamente, scontando una ripresa della domanda interna e in particolare una ricostituzione delle scorte, non va mitizzato in chiave quasi mercantilistica, ma colto come opportunità per proiettare il sistema produttivo verso strategie di internazionalizzazione a più ampio spettro: azioni di stabile penetrazione commerciale, politiche di marchio e di *merchandising*, assistenza post-vendita, investimenti diretti all'estero (maggioritari o in *joint venture*), accordi per trasferimenti di tecnologia, collaborazione industriale e assistenza tecnica con ampi settori dell'industria e dell'agricoltura nei paesi emergenti.

La forte proiezione internazionale e il crescente attivismo di soggetti pubblici e privati verso i mercati esteri vanno valorizzati e incanalati per massimizzare gli effetti di massa critica, migliorare l'immagine del sistema paese, accrescere il radicamento più che l'occasionale affacciarsi sui mercati stessi.

Col favore della riforma, varata sul piano legislativo e nella sua fase iniziale di realizzazione operativa, l'ICE intende dare il suo contributo di progettazione e di azione concreta e capillare in termini di promozione collettiva e di sostegno alle imprese.

**Fabrizio Onida**  
Presidente ICE



## 1. IL COMMERCIO MONDIALE

### Sintesi

Il primo capitolo si compone di tre paragrafi. Essi descrivono sinteticamente la dinamica dell'economia mondiale nel 1996, con particolare riferimento ai suoi riflessi sull'evoluzione dei rapporti commerciali internazionali.

Il primo paragrafo descrive le linee generali della situazione economica internazionale, e cioè l'andamento della produzione e del reddito nelle principali aree geo-economiche. Nel secondo paragrafo si analizzano gli effetti dei mutamenti della situazione economica sullo scambio internazionale di merci e servizi e sulle posizioni competitive dei principali paesi. Infine, nel terzo paragrafo, si descrive la dinamica degli investimenti diretti esteri, in particolare alla luce delle nuove forme di internazionalizzazione della produzione, sottese al processo di globalizzazione dell'economia mondiale.

L'*economia mondiale* è cresciuta, in termini reali (cioè a prezzi costanti) del 4% nel 1996, tasso aggregato che risulta dalla combinazione di una crescita moderata, del 2,5%, nelle "economie avanzate", di una ancor sostenuta crescita, pari al 6,5%, da parte dei paesi in via di sviluppo, e dall'interruzione della flessione del prodotto nelle economie in transizione, che sono cresciute dello 0,1% rispetto all'anno precedente.

La ricchezza sembra diffondersi su una quota sempre più ampia della popolazione mondiale. Il prodotto *pro capite* nel 1996 è cresciuto dell'1,9% nelle economie avanzate, ha ristagnato nei paesi in transizione, ma ha compiuto un balzo del 4,7% nei paesi in via di sviluppo.

Il 1996 è stato caratterizzato da una accelerazione della ripresa nei *paesi di vecchia industrializzazione* (2,3%). La crescita è stata particolarmente sostenuta in Giappone, dopo quattro anni di continua stagnazione, si è ulteriormente rafforzata negli Stati Uniti, proseguendo stabilmente su un *trend* di durata ormai quinquennale, mentre è rallentata nella maggior parte dei paesi europei, molti dei quali impegnati a rientrare nei vincoli macroeconomici relativi al processo di unificazione monetaria stabilito dal Trattato di Maastricht.

Dopo sei anni di continua flessione, il prodotto lordo aggregato dei *paesi in transizione* ha manifestato nel 1996 i primi segnali di incremento. Tuttavia, il miglioramento della situazione economica ha in molti casi generato pericolosi squilibri nella bilancia delle partite correnti, con conseguenti pressioni sui tassi di cambio. In Russia il 1996 è stato ancora un anno di flessione del prodotto interno lordo, causata da una contrazione della produzione e degli investimenti, anche se alcuni soddisfacenti risultati sono stati conseguiti sul fronte dell'inflazione. Gli altri paesi dell'ex URSS, ora raggruppati dal Fondo Monetario Internazionale (FMI) nell'aggregato "Asia centrale e transcaucasica", hanno quasi tutti fatto registrare tassi positivi di crescita.

La crescita del 6,5% del prodotto lordo aggregato dei *paesi in via di sviluppo* nel 1996 costituisce il risultato della forte espansione registrata in Africa (5%), in Medio Oriente (4,5%) ed in America Latina (3,5%), che ha più che compensato il lieve rallentamento di alcuni paesi in via di sviluppo asiatici, i quali, peraltro, hanno continuato a mostrare un vigoroso tasso aggregato di sviluppo (8,2%).

Le *previsioni per il 1997*, formulate dal FMI, indicano il proseguimento dell'espansione dell'economia mondiale a tassi analoghi a quelli registrati negli ultimi tre anni. Le

generali condizioni economico-finanziarie, quali una moderata inflazione, un sempre maggior impegno da parte dei governi a ridurre i disavanzi pubblici, e tassi di cambio fra le maggiori valute che riflettono le variabili economiche fondamentali, sembrano scongiurare il rischio dell'insorgenza di particolari squilibri macroeconomici.

Secondo le stime annuali dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), il *valore delle esportazioni mondiali di merci* ha raggiunto, nel 1996, un ammontare di 5.100 miliardi di dollari, realizzando un incremento del 3,7% rispetto al 1995.

La forte decelerazione subita dal tasso di crescita in valore, rispetto al 19,5% registrato nel 1995, è conseguenza, oltre che di un effettivo rallentamento della dinamica delle quantità esportate, anche dell'apprezzamento del dollaro, che ha ridotto il valore, misurato appunto in dollari, dei flussi commerciali, originariamente denominati nelle valute deprezzatesi rispetto alla moneta americana.

Passando all'*analisi degli scambi in quantità*, l'OMC stima al 4% il tasso di crescita annuale del volume mondiale delle esportazioni nel 1996. La stima del FMI è più elevata (5,4%) di quella dell'OMC, ma entrambe le istituzioni concordano nel ritenere che non si possa parlare di una vera e propria recessione dei flussi commerciali, bensì di un normale assestamento, dopo un biennio di crescita eccezionalmente elevata.

L'incremento degli scambi mondiali in volume ha continuato peraltro a mostrarsi superiore al profilo di crescita della produzione mondiale. Tuttavia, nel 1996, la forbice tra i due tassi di crescita si è fortemente ridotta. In pratica, nonostante l'accelerazione della crescita del prodotto lordo mondiale nel 1996, lo sproporzionato rallentamento, sia assoluto che relativo (in rapporto al PIL), del volume dei flussi commerciali si spiega con la debolezza della domanda interna in alcuni paesi industriali e con la forte decelerazione, dei volumi esportati ed importati da parte dei paesi in via di sviluppo asiatici, i cui tassi di crescita si sono rivelati eccezionalmente inferiori al tasso di crescita del prodotto lordo aggregato dell'area.

Analizzando l'evoluzione del volume degli scambi per *aree geografiche* nel 1996, il dato sorprendente è costituito dal forte rallentamento di entrambi i flussi commerciali da parte dei paesi in via di sviluppo dell'Asia, dopo che tale regione si è caratterizzata, per la maggior parte degli anni novanta, quale l'area commerciale più dinamica del mondo. Sia le quantità esportate che quelle importate sono cresciute ad un tasso inferiore al tasso di crescita del prodotto interno lordo. La crescita dei volumi esportati è crollata dal 15,8% del 1995 al 2,9% del 1996, rivelandosi la più bassa tra quelle di tutte le aree geo-economiche. Dall'altro lato, la ridotta domanda interna, in molti casi frenata da politiche restrittive finalizzate a combattere le pressioni inflazionistiche, ha determinato una decelerazione delle importazioni dal 17,1% del 1995 al 5,2% dell'anno successivo. Sebbene in misura non altrettanto netta, anche il commercio delle NIEs, ha subito nel 1996 un rallentamento, mantenendo tuttavia un tasso di crescita superiore a quello del commercio mondiale.

Secondo l'OMC, la spiegazione del rallentamento delle esportazioni dei paesi asiatici risiederebbe nella loro forte dipendenza dalle esportazioni di macchine per ufficio e apparecchi di telecomunicazione, che hanno subito una notevole flessione nel 1996, nonché nel rafforzamento delle valute ancorate alla moneta americana (in particolare i dollari di Singapore e di Hong Kong), che ha determinato perdite di competitività soprattutto sui mercati giapponese ed europeo.

In generale, comunque, l'altra causa del sensibile rallentamento subito dal commercio mondiale nel 1996 risiede nella decelerazione della crescita delle importazioni dei paesi industriali che, da soli, rappresentano circa i due terzi della domanda mondiale di importazioni. Tale decelerazione, dal 7,8% del 1995 al 5% del 1996, ha coinvolto sia i

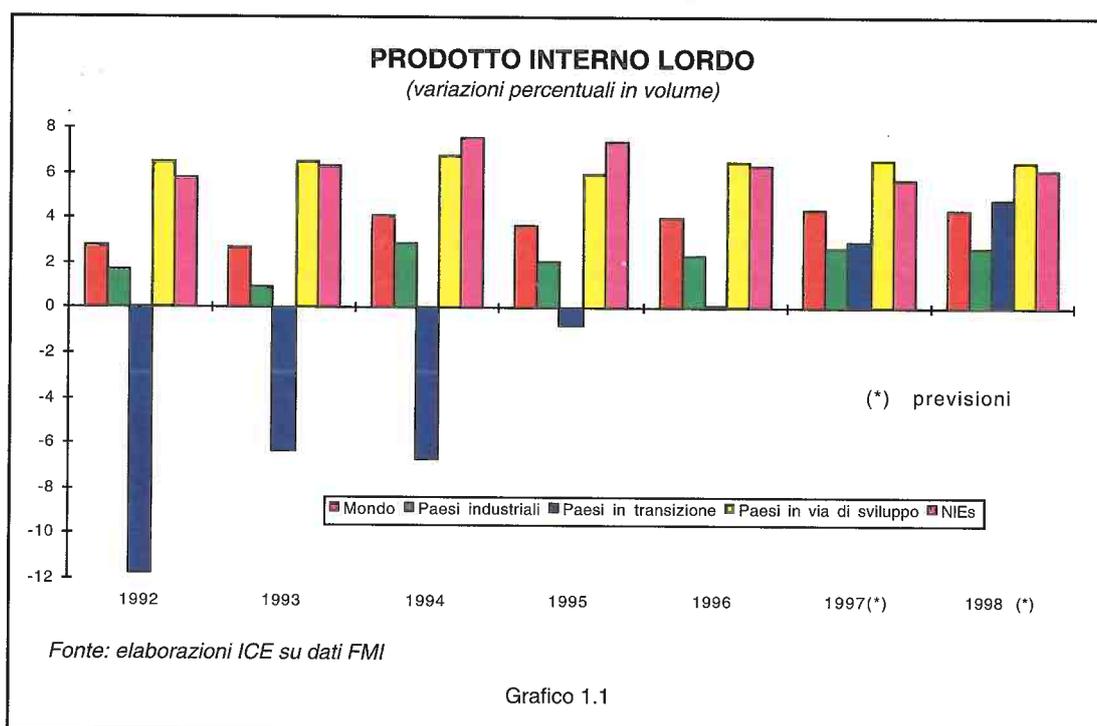
maggiori paesi dell'Unione Europea, ad eccezione del Regno Unito, sia gli Stati Uniti, ma anche il Giappone e il Canada.

Secondo l'UNCTAD, i flussi globali di *investimenti diretti esteri* in uscita hanno fatto registrare nel 1995 una crescita vicina al 40%. Tale crescita, che ha fatto seguito ad un anno di ristagno, a causa del rallentamento ciclico che ha interessato le economie industriali, si è rivelata nettamente superiore alla pur forte espansione, anch'essa calcolata sui valori correnti, delle esportazioni di merci e servizi e del prodotto mondiale.

Alla base del nuovo rapido incremento degli investimenti possono essere individuati vari fattori, tra i quali il Rapporto UNCTAD cita, da un lato la ripresa economica dell'area industriale, che ha indotto una nuova ondata di investimenti bilaterali tra Unione Europea e Stati Uniti, dall'altro lato i processi di ristrutturazione industriale che hanno coinvolto i grandi colossi nei settori energetico, chimico-farmaceutico, finanziario e delle telecomunicazioni. A questi si possono aggiungere altri elementi che stanno mutando lo scenario macroeconomico internazionale, quali gli effetti della creazione del NAFTA (l'accordo di liberalizzazione commerciale fra Stati Uniti, Canada e Messico), nonché la competizione fra Stati Uniti ed Unione Europea tesa a conseguire un posizionamento strategico privilegiato nei confronti del *Mercosur* (l'area di integrazione fra Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay).

## 1.1 LA CONGIUNTURA ECONOMICA INTERNAZIONALE

L'economia mondiale, secondo il *World Economic Outlook* del Fondo Monetario Internazionale (FMI), pubblicato nel maggio 1997, è cresciuta, in termini reali (cioè a prezzi costanti) del 4% nel 1996, tasso aggregato che risulta dalla combinazione di una crescita moderata del 2,5% delle "economie avanzate"<sup>1</sup>, di una ancor sostenuta crescita pari al 6,5% da parte dei paesi in via di sviluppo, e dall'interruzione della flessione del prodotto lordo reale delle economie in transizione che è cresciuto dello 0,1% rispetto all'anno precedente (cfr. tav. A/1 e graf. 1.1).



Il prodotto interno lordo mondiale viene stimato in 29.935 miliardi di dollari correnti.

Se, da un lato, questa crescita appare sostenibile in quanto si accompagna ad una bassa inflazione, dall'altro lato, essa non è ancora sufficiente a risolvere i grossi problemi occupazionali nell'area industriale ed a ridurre adeguatamente le forti sacche di povertà che ancora esistono in numerosi paesi in via di sviluppo.

Tuttavia, la ricchezza sembra diffondersi su una quota sempre più ampia della popolazione mondiale. Il prodotto pro-capite nel 1996 è cresciuto dell'1,9% nelle economie avanzate, che rappresentano il 56,6% del prodotto ed il 15% della popolazione mondiale, ha compiuto un balzo del 4,9% nei paesi in via di sviluppo, dove il 77% della popolazione mondiale produce il 39,2% del prodotto globale, ed ha ristagnato per i paesi in transizione, dove si produce il 4,2% dei beni e servizi globali e abita il 7% della popolazione mondiale (cfr. tav. 1.1 e graffi. 1.2 e 1.3).

<sup>1</sup> Nuova definizione geo-economica del FMI ("advanced economies"), che raggruppa, oltre ai tradizionali paesi industriali, le cosiddette NIEs asiatiche (Corea del Sud, Hong Kong, Singapore e Taiwan) e Israele, mercati che presentano la caratteristica comune di una tendenza alla contrazione della quota di lavoratori nel settore manifatturiero e quindi alla "terziarizzazione" della propria economia.

**PRODOTTO INTERNO LORDO PRO-CAPITE**  
(variazioni percentuali)

Aree e paesi	media											previsioni	
	1979-88	1989-96	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	
Economie avanzate (1)	2,2	1,6	3,0	1,9	0,4	1,2	0,5	2,5	1,8	1,9	2,3	2,3	
Paesi industriali	2,1	1,6	2,9	1,7	...	1,0	0,3	2,2	1,6	1,7	2,1	2,1	
UE	2,0	1,6	3,1	2,3	1,0	0,7	-0,6	2,5	2,2	1,4	2,2	2,7	
NIEs	6,4	5,8	5,5	6,0	6,9	4,8	5,4	6,3	6,2	5,3	4,7	5,1	
Paesi in via di sviluppo	2,0	3,5	0,6	2,1	2,9	4,2	4,4	4,5	4,4	4,7	4,9	4,7	
Medio Oriente ed Europa (2)	-1,3	0,9	0,5	3,2	1,2	1,6	1,1	-3,6	0,9	2,2	1,5	1,4	
Asia (3)	5,0	5,8	1,2	4,0	4,9	7,6	7,5	7,6	7,3	6,7	6,5	6,2	
America	0,5	1,1	-0,6	-0,8	1,6	1,1	1,8	3,2	0,7	1,8	2,7	3,4	
Africa	-0,5	-0,2	0,6	-0,8	-1,1	-1,8	-1,9	0,3	0,3	2,5	2,1	2,2	

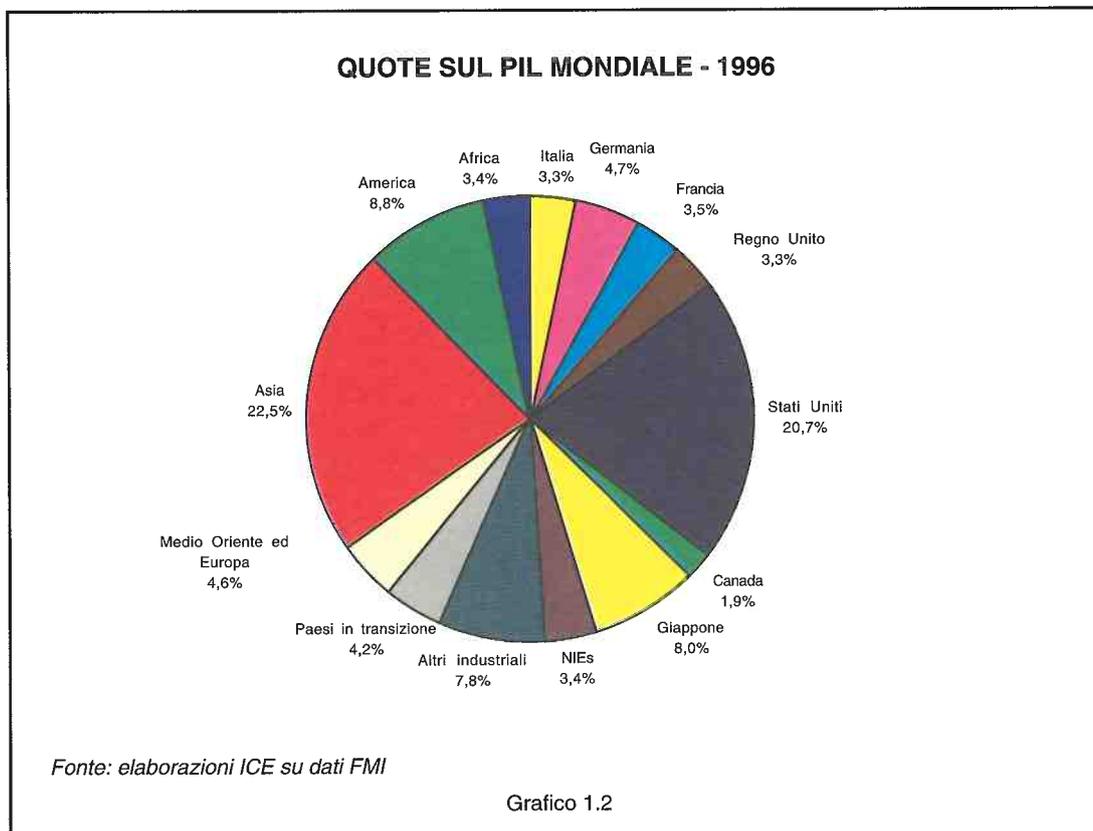
(1) Comprendono i paesi industriali, le NIEs (Hong Kong, Corea del Sud, Singapore e Taiwan) e Israele.

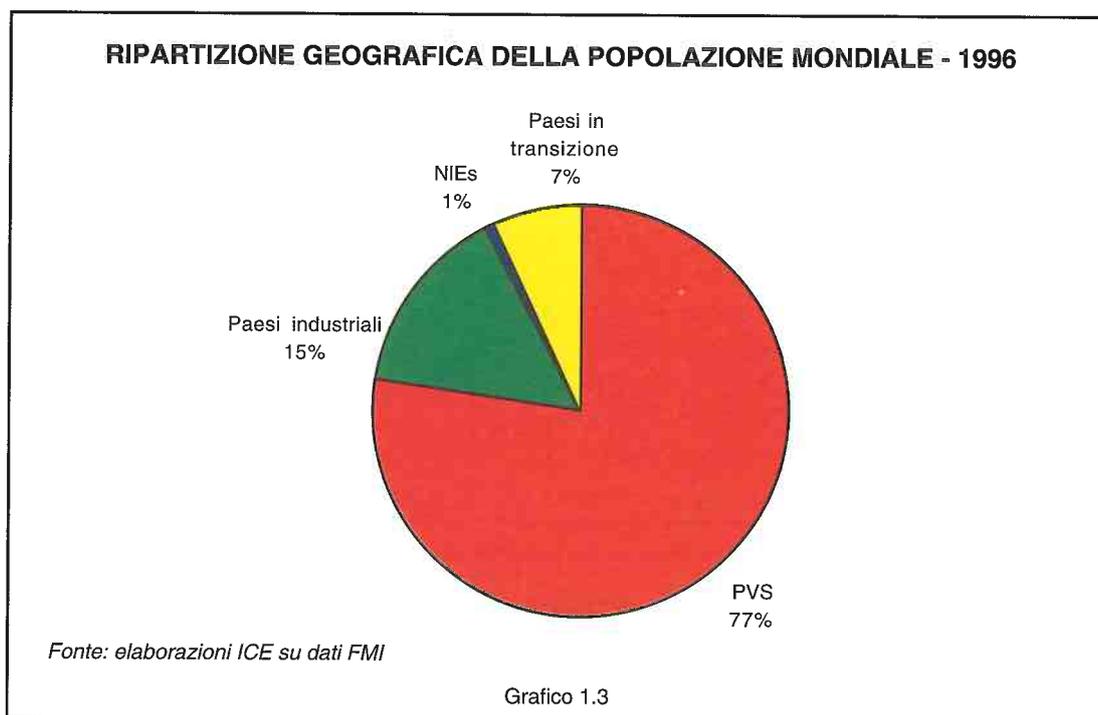
(2) Non comprendono Israele.

(3) Non comprendono le NIEs (Hong Kong, Corea del Sud, Singapore e Taiwan).

Fonte: FMI, World Economic Outlook, maggio 1997

Tavola 1.1





### *Economie avanzate*

Il 1996 è stato caratterizzato da una consistente accelerazione della ripresa nei tradizionali paesi industriali (2,3%, il tasso di crescita del PIL più elevato dal 1989). La crescita è stata particolarmente sostenuta in Giappone, dopo quattro anni di continua stagnazione, si è ulteriormente rafforzata negli Stati Uniti, proseguendo stabilmente su un trend di durata ormai quinquennale, mentre è rallentata nella maggior parte dei paesi europei, molti dei quali impegnati nel raggiungimento delle compatibilità macroeconomiche collegate ai parametri di Maastricht.

Gli Stati Uniti hanno fatto registrare nel 1996 un tasso di crescita del prodotto interno pari al 2,4% rispetto all'anno precedente. La ripresa statunitense si è accompagnata a bassa disoccupazione (secondo alcune stime il tasso di disoccupazione sarebbe addirittura inferiore a quello naturale) associata sorprendentemente, nonostante l'elevata utilizzazione delle risorse, ad una bassa inflazione, circostanza che non si verificava dagli anni sessanta.

Sempre in Nordamerica, in Canada la crescita è stata dell'1,5% nel 1996, in seguito ad una fase di decelerazione ciclica nella prima parte dell'anno e successiva ripresa alla fine dell'anno, con bassa inflazione e preoccupanti livelli di disoccupazione.

In Giappone la ripresa si è rivelata vigorosa, la più elevata dei sette maggiori paesi industriali (3,6%), grazie agli stimoli di politiche monetarie e fiscali espansive.

Nell'Unione Europea (UE), la crescita del 1996 è stata moderata, con bassa inflazione ed elevata disoccupazione.

In Germania il PIL è cresciuto dell'1,4% nel 1996, grazie soprattutto al sostegno della domanda estera, mentre in Francia l'attività economica si è mostrata debole, con un tasso di incremento pari all'1,3%, sostenuta solo dai consumi e dalle esportazioni. In controtendenza, l'economia del Regno Unito, cresciuta del 2,1% in ragione d'anno, ha

continuato a manifestare, per il quarto anno consecutivo, un notevole dinamismo principalmente indotto dalla sostenuta crescita dei consumi privati.

In Italia, come si vedrà successivamente, la politica fiscale e monetaria restrittiva, oltre all'apprezzamento della lira successivo al periodo di deprezzamento 1992-95, hanno determinato il rallentamento allo 0,7% del tasso di crescita del prodotto interno lordo che, nel 1995, si era rivelato il più elevato fra tutti i paesi industriali.

Negli altri paesi dell'Unione Europea, il tasso di crescita del PIL ha fatto registrare il suo massimo con il 7% dell'Irlanda, tasso peraltro più moderato rispetto al picco di oltre il 10% raggiunto nel 1995, mentre il minimo è stato realizzato con l'1,1% dell'Austria e della Svezia, dove l'attività ha subito un rallentamento causato dalla politica di riduzione del deficit pubblico. La domanda estera e gli investimenti fissi sono stati i principali fattori di stimolo dell'economia, cresciuta del 3,2% in Finlandia, del 2,2% in Spagna, mentre la domanda interna ha sostenuto, in particolar modo, la crescita di Danimarca (2,4%), Paesi Bassi (2,7%) e Portogallo (3,2%). Infine, la ripresa è stata ancora moderata in Belgio (1,4%) e si è ulteriormente rafforzata in Grecia (2,6%), anche se in quest'ultima si è associata ad un ancora elevato tasso di inflazione.

Al di fuori dell'Unione Europea, la forte crescita degli introiti derivanti dalle esportazioni di prodotti energetici ha sospinto l'impennata del prodotto in Norvegia (4,8%), mentre non sono emersi segnali di ripresa in Svizzera dove, per il sesto anno consecutivo, l'attività economica ha ristagnato, a causa della debolezza della domanda interna, e il prodotto ha subito una flessione dello 0,7%.

A completare il quadro di quelli che venivano in precedenza definiti "paesi industriali" dal Fondo Monetario, il ritmo di espansione dell'economia è proseguito ad un tasso sostenuto in Australia (4,0%) mentre è rallentato al 2,7% in Nuova Zelanda.

Delle altre "economie avanzate", fa parte, per la novità introdotta dal nuovo aggregato geo-economico del *World Economic Outlook*, Israele, paese in cui la sostenuta crescita economica degli ultimi anni ha prodotto la dilatazione del passivo di bilancia corrente e l'innescarsi di pressioni inflazionistiche che hanno richiesto l'adozione di politiche restrittive; il loro effetto è stato il rallentamento del tasso di incremento del prodotto interno al 4,4% nel 1996.

Nell'ambito delle NIEs, la fase di prolungata e sostenuta espansione economica, pur decelerando, si è mantenuta sempre molto dinamica. Il rallentamento è stato determinato dall'esigenza di contenere il surriscaldamento delle variabili macroeconomiche, ma anche da una perdita di competitività associata all'apprezzamento del dollaro, per le valute maggiormente ancorate alle variazioni della moneta americana. La Corea del Sud è cresciuta del 7,1% nel 1996, seguita da Singapore (7%), Taiwan (5,6%) e Hong Kong (4,5%).

### ***Paesi in transizione***

Dopo sei anni di continua flessione, il prodotto lordo aggregato dei paesi in transizione nel 1996 ha fornito i primi segnali di incremento. Nella maggior parte dei paesi in avanzata fase di realizzazione delle riforme strutturali e dei processi di stabilizzazione macroeconomica, nel 1996 la *performance* si è mostrata positiva. Tuttavia, il miglioramento della situazione economica ha molto spesso generato pericolosi squilibri nella bilancia delle partite correnti, con conseguenti pressioni sui tassi di cambio. Il tasso di

crescita del prodotto è stato soddisfacente in Croazia, nella Repubblica Ceca, nella Repubblica Slovacca, in Polonia, in Romania e in Slovenia, grazie alla crescita del settore manifatturiero e all'aumento della domanda interna. In Ungheria, invece, la crescita è rallentata, a causa delle politiche fiscali e monetarie restrittive, rese necessarie per ridurre i rischiosi squilibri interni ed esterni, mentre è proseguita la sia pur lenta ripresa nelle Repubbliche baltiche (Estonia, Lettonia, Lituania), ancora impegnate a combattere le tensioni inflazionistiche e a dare completa attuazione alle riforme strutturali e ai processi di privatizzazione intrapresi. Particolarmente acute si sono rivelate le flessioni del prodotto registrate da Bulgaria, Moldavia ed Ucraina. Tra gli altri paesi, si segnala l'anomala situazione dell'economia albanese, cresciuta nel 1996 ancora ad un ritmo considerevole, per il quarto anno consecutivo, prima della profonda crisi nella quale è sprofondata in seguito alle note recenti vicende politico-finanziarie, ed il ritorno ad un tasso positivo di crescita del PIL in Bielorussia, dopo anni di continua depressione.

In Russia il 1996 è stato ancora un anno di flessione del prodotto interno lordo, causata da una contrazione della produzione e degli investimenti, anche se alcuni soddisfacenti risultati sono stati conseguiti sul fronte dell'inflazione.

Gli altri paesi dell'ex URSS, ora raggruppati dal FMI nell'aggregato "Asia centrale e transcaucasica", hanno tutti fatto registrare tassi positivi di crescita, ad esclusione del Tagikistan, con incrementi particolarmente sostenuti in Georgia, in Armenia e in Kirghizistan.

### *Paesi in via di sviluppo*

La crescita del 6,5% del prodotto lordo aggregato dei paesi in via di sviluppo nel 1996 costituisce il risultato della forte espansione registrata in Africa (5%), in Medio Oriente<sup>2</sup> (4,5%) ed in America Latina (3,5%), che ha più che compensato il lieve rallentamento di alcuni paesi in via di sviluppo asiatici i quali, peraltro, hanno continuato a mostrare un vigoroso tasso aggregato di sviluppo (8,2%).

In Medio Oriente, la crescita è stata favorita dagli elevati introiti petroliferi, associati all'aumento dei prezzi del petrolio, ma anche dall'adozione, da parte di alcuni paesi, di programmi di riforma strutturale tendenti a ridurre le spese di bilancio e ad ampliare il ruolo del settore privato mediante la liberalizzazione di commercio e investimenti. La combinazione di tali fattori, alcuni dei quali di natura ciclica, altri di carattere propriamente strutturale, ha consentito nel 1996, con differenti intensità, il conseguimento di tassi di crescita del PIL particolarmente positivi per Egitto, Giordania, Siria, Libano ed Emirati Arabi. Al contrario, particolarmente fragile è apparsa la crescita della Turchia, associata a forti rischi di tensioni inflazionistiche e di ulteriori squilibri macroeconomici interni ed esterni.

In Asia il rallentamento verso tassi più sostenibili di espansione, registrato nel 1996 nella maggior parte delle economie emergenti della regione, è da ascrivere agli effetti delle politiche monetarie restrittive messe in atto per contenere l'espansione della domanda interna ed allontanare i rischi di surriscaldamento. Inoltre, la generalizzata decelerazione della crescita delle esportazioni, che ha caratterizzato la maggior parte dei paesi dell'area in conseguenza dell'apprezzamento del dollaro e della riduzione della domanda mondiale di prodotti informatici, ha contribuito ad allentare le pressioni infla-

<sup>2</sup> In questa categoria, definita "Medio Oriente ed Europa" dal FMI, vengono tradizionalmente inclusi anche alcuni paesi europei, quali Cipro, Malta e Turchia, e africani (Egitto e Libia).

zionistiche in India, in Malesia, in Indonesia e in Tailandia. In controtendenza rispetto agli altri paesi asiatici, le Filippine hanno sperimentato un ulteriore rafforzamento della propria performance macroeconomica, grazie ai notevoli sforzi di stabilizzazione e di riforma intrapresi. In Cina la politica di *soft landing*, inaugurata per contenere l'espansione della domanda e per ridurre l'inflazione, si è estrinsecata in una rigida politica monetaria, associata a misure amministrative di controllo, che ha sortito l'effetto di rallentare l'espansione del prodotto lungo un sentiero più sostenibile e di moderare la crescita dei prezzi. Infine, è proseguita a ritmi sostenuti, insieme ai buoni progressi realizzati sul fronte dell'inflazione, la crescita economica dei paesi asiatici in transizione verso il sistema di mercato: il Vietnam, la Cambogia e il Laos.

In molti paesi dell'America Latina il 1996 ha visto proseguire la fase di ripresa economica successiva alla crisi messicana, con un ritorno ad un consistente tasso positivo di crescita per i due paesi maggiormente colpiti da quella crisi, Messico e Argentina, che insieme rappresentano una quota di oltre il 40% del prodotto interno lordo della regione. In Brasile, invece, si è assistito ad un rallentamento del ritmo di espansione dell'economia, che si è però accompagnato ad una riduzione di portata storica del tasso di inflazione, il più basso registrato in circa quarant'anni. Il rallentamento della crescita ha comunque interessato anche altri paesi della regione, in particolare il Cile — dove peraltro il ritmo dell'attività ha continuato a mostrarsi elevato, nonostante il sensibile calo dei prezzi del rame —, la Colombia e il Perù, mentre in Venezuela le misure di aggiustamento adottate per correggere gli squilibri finanziari hanno determinato una contrazione del prodotto.

Il futuro economico della regione appare fortemente influenzato dallo sviluppo dei processi di integrazione regionale caratterizzati, da un lato, da un sempre maggiore rafforzamento del Mercosur, sempre più oggetto di una sorta di competizione finalizzata all'aggregazione nella propria sfera economica fra Stati Uniti e UE, e, dall'altro lato, dall'ipotesi di aggregazione del Cile nell'ambito del NAFTA (cfr. capitolo 2 del *Rapporto*).

La crescita sostenuta del prodotto lordo aggregato dei paesi in via di sviluppo dell'Africa nel 1996, ha sotteso tassi molto elevati di incremento dell'attività economica in molti di essi, sospinti soprattutto dalla forte espansione del settore primario, l'agricoltura in particolare. Tuttavia, in diversi paesi, la crescita ha coinvolto anche il settore manifatturiero.

In nord Africa la produzione agricola ha ottenuto un incremento consistente, quale reazione ai devastanti effetti provocati dalla siccità degli ultimi anni, determinando una forte crescita del prodotto soprattutto in Marocco. In Algeria, la ripresa si è rafforzata, oltre che per i proventi petroliferi, anche grazie agli sforzi di stabilizzazione, ai processi di privatizzazione e alle ristrutturazioni delle imprese pubbliche, anche se la situazione sociale rischia di vincolare le future scelte di politica economica. Nell'Africa sahariana occidentale si segnala l'espansione dell'economia dei paesi appartenenti alla cosiddetta CFA (Comunità Finanziaria Africana), grazie alla competitività acquisita con la svalutazione del 1994 e all'adozione di appropriate riforme macroeconomiche. Al contrario, il risultato della Nigeria, la seconda economia africana per ordine di importanza dopo il Sudafrica, è stato modesto, a causa della debolezza della domanda interna, della scarsità di fattori produttivi importati e di altri problemi infrastrutturali, mentre l'inflazione, pur riducendosi, ha continuato a mantenersi su tassi elevati. Nell'Africa orientale, si rileva la robusta crescita dell'Etiopia, ottenuta grazie al settore agricolo e alla notevole produzione di cereali, che ha condotto il paese vicino alla soglia dell'autosufficienza alimentare, uno dei principali obiettivi delle politiche di riforma introdotte negli ultimi anni; in Somalia e in Sudan, invece, le normali condizio-

ni produttive risultano ancora impedito, almeno in alcune zone, dalla persistente conflittualità interetnica. Anche Kenia, Tanzania e Uganda, grazie agli sforzi di aggiustamento strutturale e alla crescita degli investimenti, hanno mostrato nel 1996 un discreto dinamismo, favorito peraltro dalla rivitalizzata iniziativa di integrazione regionale, la cosiddetta *East African Cooperation*, che ha consentito ai paesi membri di espandere i mercati locali di sbocco per i propri prodotti manifatturieri.

In Africa centro-meridionale, la forte ripresa della produzione agricola, ma anche la crescita del settore minerario, in particolare la produzione di metalli preziosi, hanno consentito il miglioramento delle economie di molti paesi della regione.

Infine, in Sudafrica, l'economia più importante del continente, la crescita del settore agricolo e gli sforzi di stabilizzazione intrapresi dal governo hanno sostenuto la crescita dell'economia nel 1996, anche se tale crescita si è rivelata inferiore alle previsioni.

Le previsioni per il 1997, formulate nel *World Economic Outlook* del maggio 1997 dal FMI, indicano il proseguimento dell'espansione dell'economia mondiale a tassi analoghi a quelli registrati negli ultimi tre anni. Le generali condizioni economico-finanziarie, quali una moderata inflazione, un sempre maggior impegno da parte dei governi a ridurre i disavanzi pubblici, e tassi di cambio fra le maggiori valute che riflettono le variabili fondamentali delle economie, sembrano scongiurare il rischio dell'insorgenza di particolari squilibri macroeconomici.

Le economie avanzate, anche se a ritmi differenti fra i diversi paesi, continueranno ad esprimere un moderato tasso di crescita, sospinte dal graduale allentamento delle politiche monetarie e favorite dalla tendenza alla riduzione del tasso di inflazione. Le politiche fiscali continueranno a mostrare una impronta restrittiva. Da un lato, infatti, i paesi dell'Unione Europea continueranno a perseguire il raggiungimento degli obiettivi macroeconomici di convergenza per la realizzazione della moneta unica, dall'altro lato, negli Stati Uniti, Amministrazione e Congresso hanno raggiunto un accordo politico finalizzato al coordinamento degli sforzi tesi all'ottenimento del pareggio del bilancio pubblico. Tali circostanze, nel breve periodo, continueranno a comprimere la domanda nella maggior parte dei paesi industriali. Tuttavia, la priorità assegnata dai governi e dalle banche centrali al conseguimento di una crescita moderata ma non inflazionistica contribuirà a porre le premesse per una espansione più durevole nel medio periodo. Nonostante le favorevoli prospettive di crescita, l'elevato tasso di disoccupazione, soprattutto per i paesi dell'Unione Europea, continuerà a costituire un problema strutturale, difficilmente risolvibile con le tradizionali misure di stimolo della domanda aggregata.

Per i paesi in transizione si prevede, per il 1997, il raggiungimento di un tasso di sviluppo aggregato stabile e moderatamente positivo, con l'auspicato ritorno a condizioni di crescita del prodotto anche per la Russia.

Per i paesi in via di sviluppo, il 1997 sarà caratterizzato dal proseguimento del sostenuto ritmo di crescita evidenziato negli ultimi anni, associato ad un generale contenimento delle pressioni inflazionistiche. In particolare, si prevede un consolidamento della crescita in America Latina, se le politiche finanziarie e le riforme strutturali in atto consentiranno il mantenimento di condizioni di equilibrio sui mercati; un lieve indebolimento della ripresa in Medio Oriente, area nella quale le politiche economiche dovranno ancora operare verso un allentamento della dipendenza di molti paesi della regione dagli introiti petroliferi onde poter loro assicurare prospettive di crescita stabile nel lungo periodo; un ulteriore rafforzamento della crescita in Asia, dove gli sforzi per contenere le tensioni macroeconomiche produrranno migliori opportunità di espansione economica; infine, un nuovo segnale di consolidamento della ripresa economica in corso in molti paesi africani, soprattutto quelli che sono in avanzata fase di attuazione dei programmi di radicale riforma delle proprie strutture macroeconomiche.

## 1.2 IL COMMERCIO MONDIALE

### *Merci e servizi*

Secondo le stime annuali dell'Organizzazione Mondiale del Commercio (OMC), pubblicate nel marzo 1997, il valore delle esportazioni mondiali di merci ha superato nel 1996 la soglia dei 5.000 miliardi di dollari, per raggiungere un ammontare di 5.100 miliardi, realizzando un incremento del 3,7% rispetto al 1995 (cfr. tav. 1.2 e graf. 1.4).

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

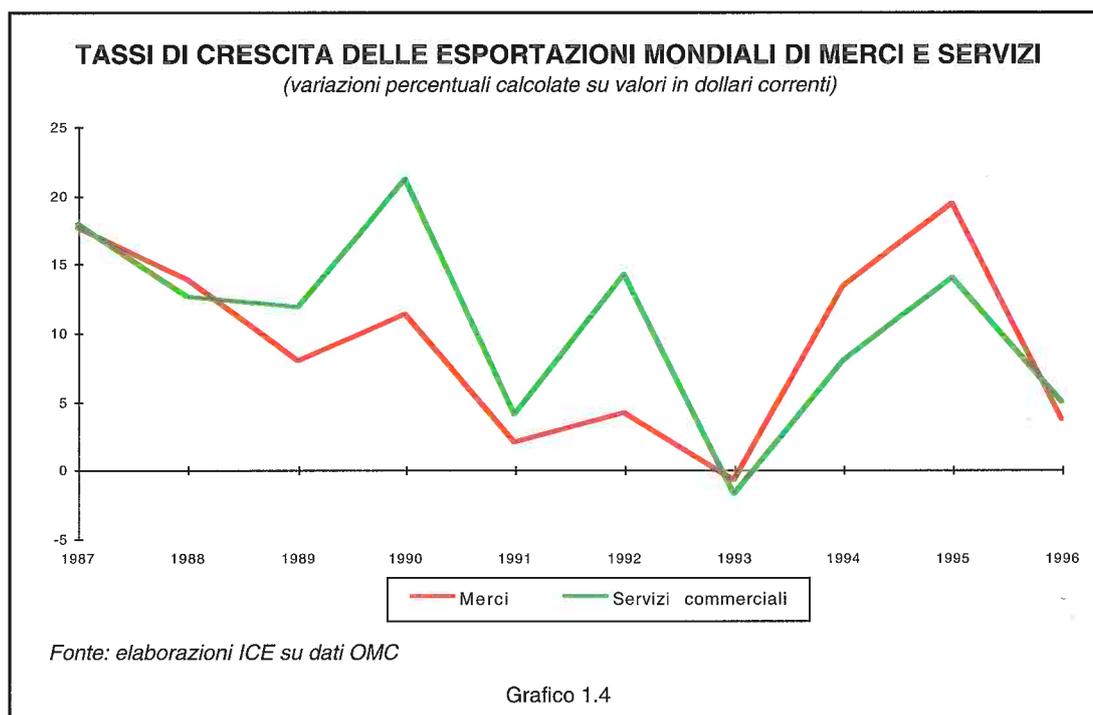
	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Merci (1)	2.510	2.859	3.088	3.440	3.509	3.655	3.630	4.117	4.920	5.100
var. %	17,7	13,9	8,0	11,4	2,0	4,2	-0,7	13,4	19,5	3,7
Servizi commerciali	559	630	705	855	890	1.017	1.000	1.080	1.170	1.200
var. %	17,9	12,7	11,9	21,3	4,1	14,3	-1,7	8,0	14,0 (2)	5,0 (2)
Totale	3.069	3.489	3.793	4.295	4.399	4.672	4.630	5.197	6.090	6.300
var. %	17,7	13,7	8,7	13,2	2,4	6,2	-0,9	12,2	17,2	3,4

(1) Incluse le riesportazioni di Hong Kong e Singapore.

(2) Tassi di crescita revisionati per tener conto di interruzioni nella continuità della serie a causa di cambiamenti nelle metodologie di rilevazione.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.2



La forte decelerazione subita dal tasso di crescita in valore, rispetto al 19,5% registrato nel 1995, riflette, oltre che un effettivo rallentamento della dinamica delle quantità esportate, come si analizzerà tra breve, anche l'effetto dell'apprezzamento del dollaro in termini effettivi nominali, che automaticamente ha ridotto il valore in dollari dei flussi commerciali denominati nelle valute che si sono deprezzate nei confronti della moneta americana. L'anno precedente si era verificata la situazione opposta, con i valori in dollari "gonfiati" a causa del deprezzamento del dollaro.

Per quanto concerne i singoli prodotti, le stime preliminari indicano che la decelerazione dei valori esportati è stata particolarmente pronunciata per le macchine per ufficio e le attrezzature per telecomunicazioni, i prodotti in ferro e acciaio e i metalli non ferrosi, a causa della contrazione dei relativi prezzi e dell'indebolimento della domanda mondiale di queste categorie merceologiche. Al contrario, le esportazioni di prodotti petroliferi hanno mostrato una sostenuta espansione a causa del forte aumento dei prezzi del greggio.

L'apprezzamento del dollaro ha interessato anche le esportazioni mondiali di servizi commerciali che, nel 1996, hanno raggiunto un valore di 1.200 miliardi di dollari, con un aumento del 5% rispetto al 1995, e quindi anch'essi hanno sperimentato una netta decelerazione rispetto all'espansione del 14% registrata nell'anno precedente. Per quanto concerne la dinamica delle singole componenti dei servizi commerciali, le stime preliminari dell'OMC indicano una stagnazione delle esportazioni di servizi di trasporto, a causa della debole evoluzione dello scambio di merci e della relativa depressione dei prezzi di tali servizi. Un *trend* superiore alla media è stato invece registrato dal comparto dei "viaggi", rilevato indirettamente dalle stime relative agli introiti turistici, anche se è stata la categoria degli "altri servizi", che includono i servizi finanziari ed assicurativi, le royalties, i servizi di costruzione e gli altri servizi per le imprese, a rivelarsi la componente più dinamica.

A livello geografico la decelerazione delle esportazioni di servizi commerciali ha interessato particolarmente i paesi dell'Unione Europea che, nel 1995, rappresentavano la metà del totale mondiale, e quelli asiatici, mentre risultano cresciute a tassi analoghi a quelli dell'anno precedente, e quindi al di sopra della media del 1996, le esportazioni di servizi del Nordamerica e dell'America Latina. Per quanto riguarda le importazioni, il rallentamento dei paesi europei è stato ancora più marcato, a causa della debolezza della crescita economica, ma ancora più forte si è rivelata la decelerazione delle importazioni giapponesi, mentre le importazioni di servizi commerciali dei paesi asiatici e del Nordamerica si sono mantenute in linea con la crescita media mondiale. Infine, le importazioni dei paesi dell'America Latina hanno registrato una accelerazione, in quanto la forte ripresa degli acquisti di servizi commerciali da parte del Messico ha più che compensato il rallentamento delle importazioni del Brasile, il principale paese importatore della regione.

Per quanto non perfettamente comparabili, a causa di differenze nelle rispettive metodologie di rilevazione statistica, la somma del valore delle esportazioni di merci e quelle di servizi commerciali nel 1996 è stata pari a 6.300 miliardi di dollari, che rappresenta circa il 21% del prodotto interno lordo mondiale valutato ai prezzi di mercato. Questo, nel 1996, è stato pari a circa 30.000 miliardi di dollari.

### **Quantità e prezzi**

Passando all'analisi degli scambi in quantità, analisi limitata allo scambio di merci, in quanto non sono disponibili statistiche relative agli scambi di servizi in volume, l'OMC stima al 4% il tasso di crescita annuale del volume mondiale delle esportazioni nel 1996 (cfr. tav. 1.3). La stima del FMI, che peraltro considera la media delle esporta-

zioni e delle importazioni mondiali, è più elevata (5,4%), ma entrambi gli organismi concordano nel ritenere che non si possa parlare di una vera e propria "recessione" dei flussi commerciali, bensì di un normale assestamento dopo un biennio di crescita eccezionalmente elevata.

**COMMERCIO MONDIALE IN VOLUME**  
(variazioni percentuali sull'anno precedente)

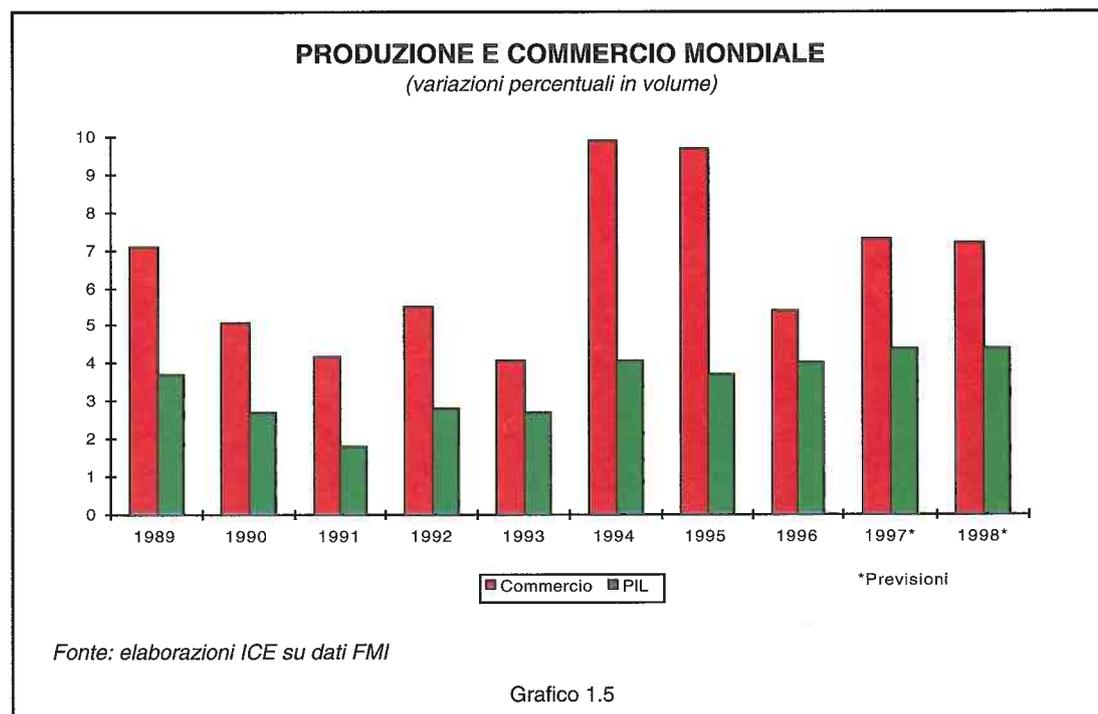
	media 1979-88	media 1989-96	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	previsioni	
											1997	1998
Merci (FMI) (1)	4,6	6,4	7,1	5,1	4,2	5,5	4,1	9,9	9,7	5,4	7,3	7,2
Merci (OMC) (2)	2,5	5,7	6,7	5,3	4,0	3,8	3,7	10,0	8,5	4,0	...	...
Merci (Nazioni Unite) (3)	n.d.	6,2	7,6	5,4	4,1	4,7	3,2	10,1	9,1	5,8	7,3	...
Merci (OCSE) (4)	3,5	6,4	6,9	4,3	4,0	4,4	4,3	10,7	10,6	6,3	8,6	8,3

- (1) Maggio 1997 - media dei tassi di variazione di esportazioni ed importazioni mondiali.
- (2) Aprile 1997 - esportazioni.
- (3) Gennaio 1997; dal 1993 esclude il commercio dei paesi in transizione (fonte: UN/DESIPA) - esportazioni.
- (4) Giugno 1997 - esportazioni.

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI, OMC, Nazioni Unite e OCSE

Tavola 1.3

Il tasso di incremento degli scambi mondiali in volume ha continuato peraltro a mostrarsi superiore al profilo di crescita della produzione mondiale, dando luogo ad un fenomeno apparentemente strutturale (cfr. graf. 1.5). Tuttavia, nel 1996, la forbice tra i due tassi di crescita si è fortemente ridotta.



In pratica, nonostante l'accelerazione della crescita del prodotto lordo mondiale nel 1996, lo sproporzionato rallentamento, sia assoluto che relativo (in rapporto al PIL), del volume dei flussi commerciali si giustifica con la debolezza della domanda interna in alcuni paesi industriali e con la forte decelerazione, come si analizzerà fra breve, dei volumi esportati ed importati da parte dei paesi in via di sviluppo asiatici, i cui tassi di crescita si sono rivelati eccezionalmente inferiori al tasso di crescita del prodotto lordo aggregato dell'area.

Ad eccezione del petrolio, nel 1996 i prezzi in dollari del commercio internazionale hanno attraversato una fase di debolezza (cfr. tav. 1.4), accentuata peraltro dal rafforzamento del dollaro.

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

	media 1979-88	media 1989-96	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	previsioni 1997 1998	
Merci (1)	3,8	1,9	1,5	8,3	-1,3	1,3	-4,5	2,6	8,9	-0,7	-3,2	0,1
Manufatti (2)	4,7	2,1	-0,6	9,9	-0,4	3,6	-5,7	3,1	11,2	-2,8	-2,1	1,4
Petrolio (3)	..	4,2	21,2	28,7	-15,8	-1,6	-11,6	-5,5	8,0	18,9	-3,6	-6,7
Materie prime non energetiche (4)	2,7	0,9	-1,6	-6,4	-5,7	0,1	1,8	13,6	8,2	-1,3	...	-0,3
di cui:												
Alimentari (5)	1,0	2,0	1,8	-9,6	-0,9	2,3	-1,3	5,1	8,1	12,2	-12,0	-1,4
Bevande (5)	-3,9	-1,3	-17,2	-12,7	-6,5	-13,9	6,3	74,9	0,9	-17,4	-12,1	-11,0
Materie prime agricole (5)	5,2	3,9	3,3	2,8	-3,6	2,7	16,2	10,1	3,7	-3,0	8,7	2,6
Minerali e metalli (5)	6,4	-3,7	-5,7	-10,7	-14,3	-2,3	-14,2	16,6	19,5	-11,9	1,9	0,4
Fertilizzanti (5)	3,6	1,2	2,1	-4,5	3,2	-5,0	-15,4	8,0	10,6	13,7	0,4	-3,0
Dollaro USA (6)	...	-0,4	3,8	-3,7	-2,0	-1,7	2,2	-1,5	-5,5	5,4	...	...

(1) Media dei valori unitari delle esportazioni e delle importazioni mondiali.

(2) Indice dei valori unitari delle esportazioni di manufatti dei paesi industriali.

(3) Media dei prezzi spot del Brent, Dubai e 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).

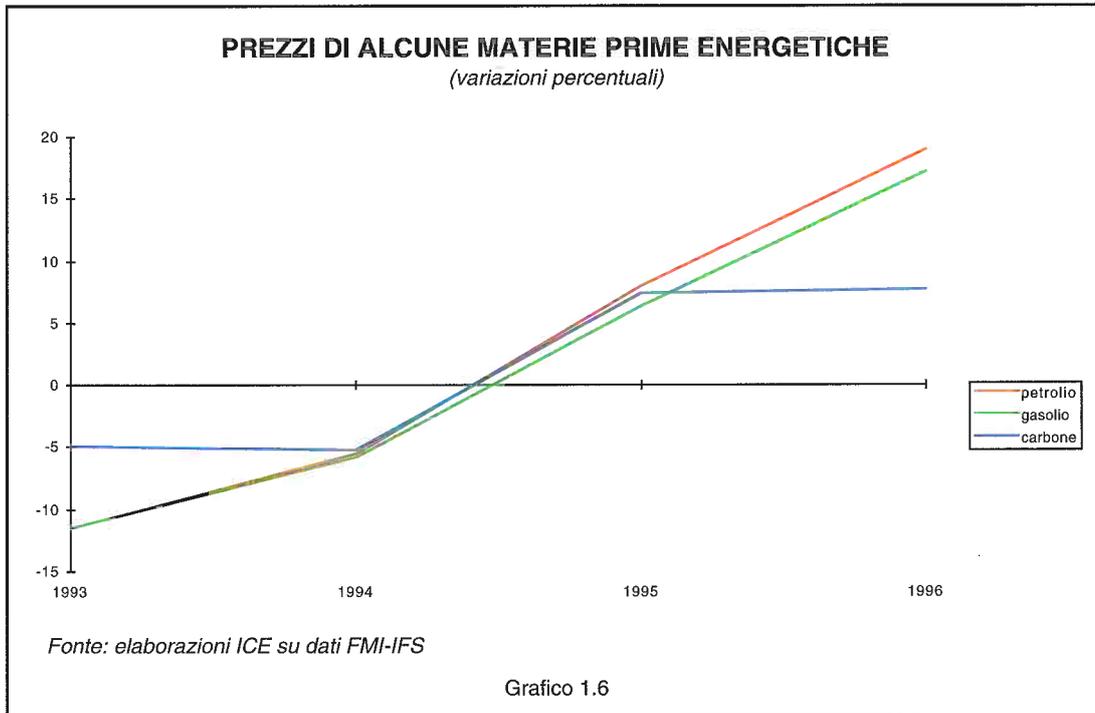
Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Tavola 1.4

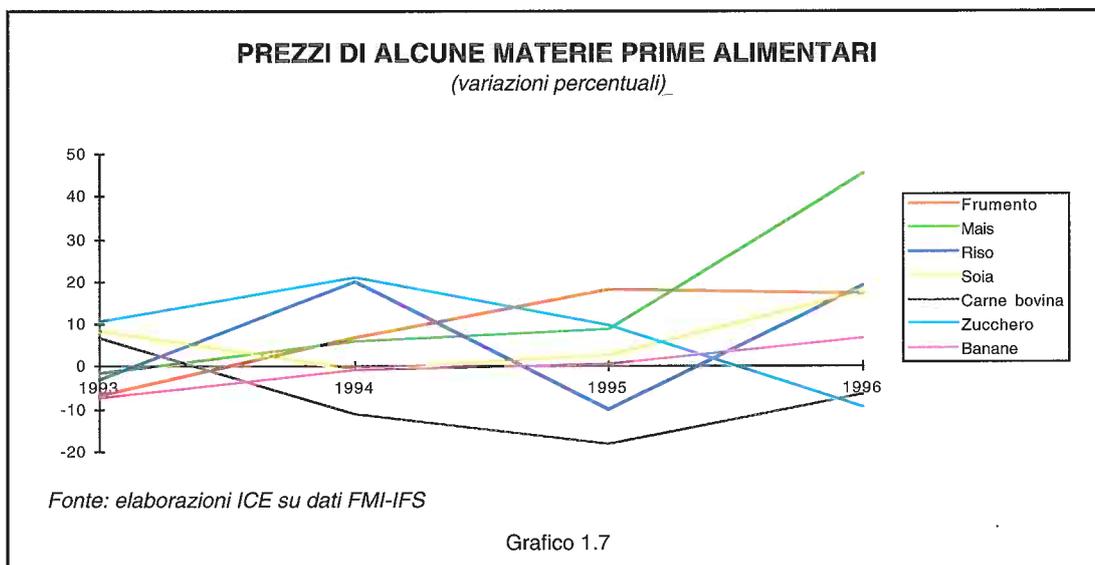
Sia i manufatti che le materie prime non energetiche hanno fatto registrare una flessione dei prezzi rispettivamente del 2,8% e dell'1,3%, secondo gli indici calcolati dal FMI.

I prezzi del petrolio hanno invece subito una brusca impennata, pari a circa il 19%, per il paniere composto dal Brent, dal Dubai e dal West Texas, superando la soglia dei 20 dollari al barile, livello considerato altamente improbabile appena un anno prima (cfr. graf. 1.6). Questa forte ascesa delle quotazioni del greggio può essere spiegata da una combinazione di fattori, quali l'aumento della domanda, connesso all'eccezionale rigidità della stagione invernale nell'emisfero settentrionale, ed il parallelo basso livello delle scorte, mantenute tali in previsione di una riduzione delle quotazioni a breve termine indotta dalle aspettative di una maggiore offerta di greggio da parte dell'Iraq, della Russia e di altri paesi. Tutto ciò si è verificato nonostante, dal lato dell'offerta, ci sia stata una tendenza alla "scartellizzazione", ossia alla vendita di una quota superiore a quella imposta dall'accordo, da parte di qualche paese OPEC. Effettivamente, pur con ritardo rispetto alle previsioni, nel mese di dicembre, è stato

raggiunto l'accordo tra l'Iraq e le Nazioni Unite circa l'attuazione del programma *oil-for-food*, che consente al paese arabo la possibilità di esportare un ammontare di greggio pari ad un miliardo di dollari ogni novanta giorni. Questa circostanza, unitamente alle previsioni di una maggiore offerta di greggio proveniente da altre fonti, dovrebbe consentire una ricostituzione delle scorte su livelli normali, inducendo un rallentamento delle quotazioni nel 1997.

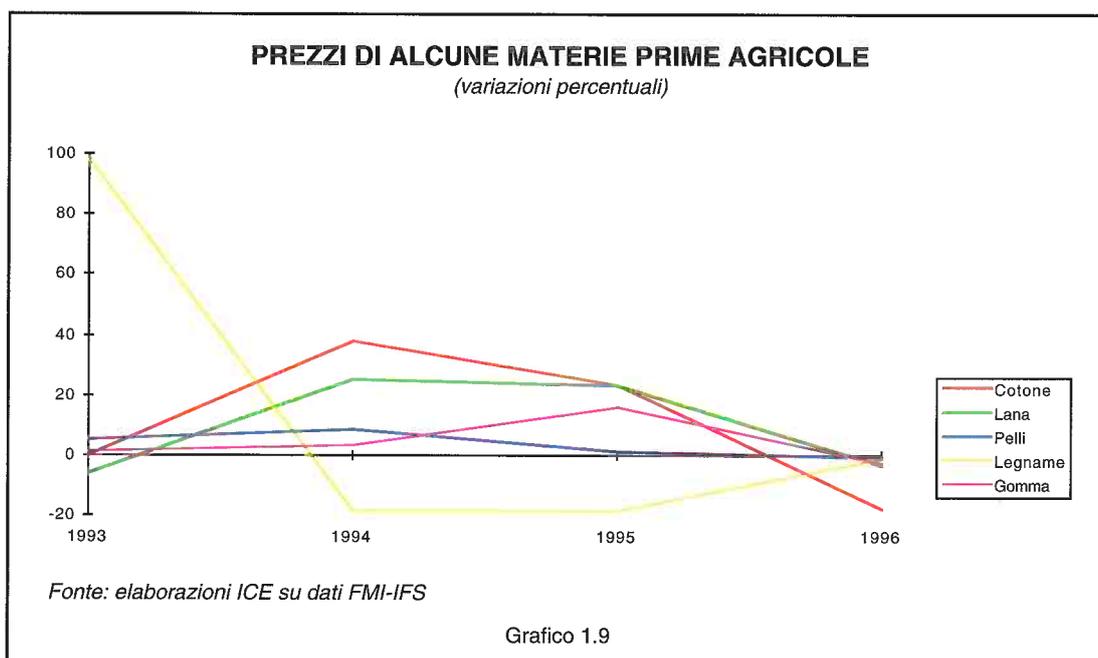
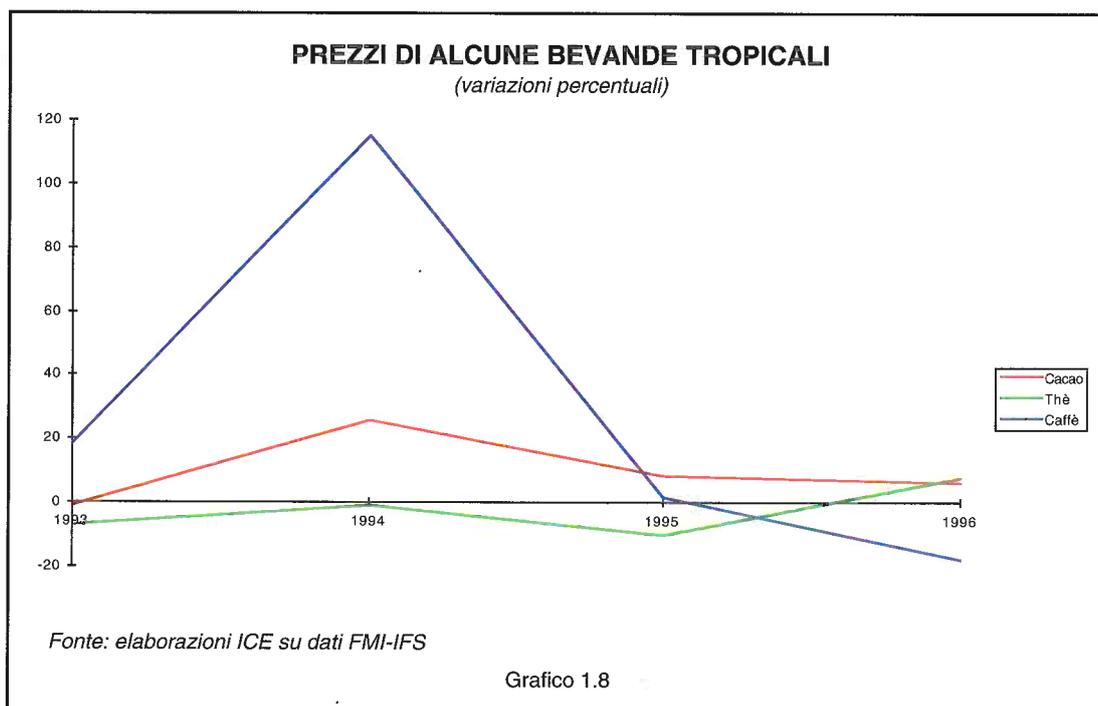


Nell'ambito della categoria delle materie prime non energetiche, ad eccezione dei fertilizzanti (fosfati), l'unico indice dei prezzi ad aver fatto registrare un incremento pari ad oltre il 12%, è stato quello relativo ai prodotti alimentari, soprattutto per il forte aumento dei prezzi dei cereali nella prima parte dell'anno, causato dalla forte flessione del raccolto invernale negli Stati Uniti e in altri paesi produttori, dall'elevata domanda mondiale e dal basso livello delle scorte (cfr. graf.1.7). Soltanto nella seconda parte del-

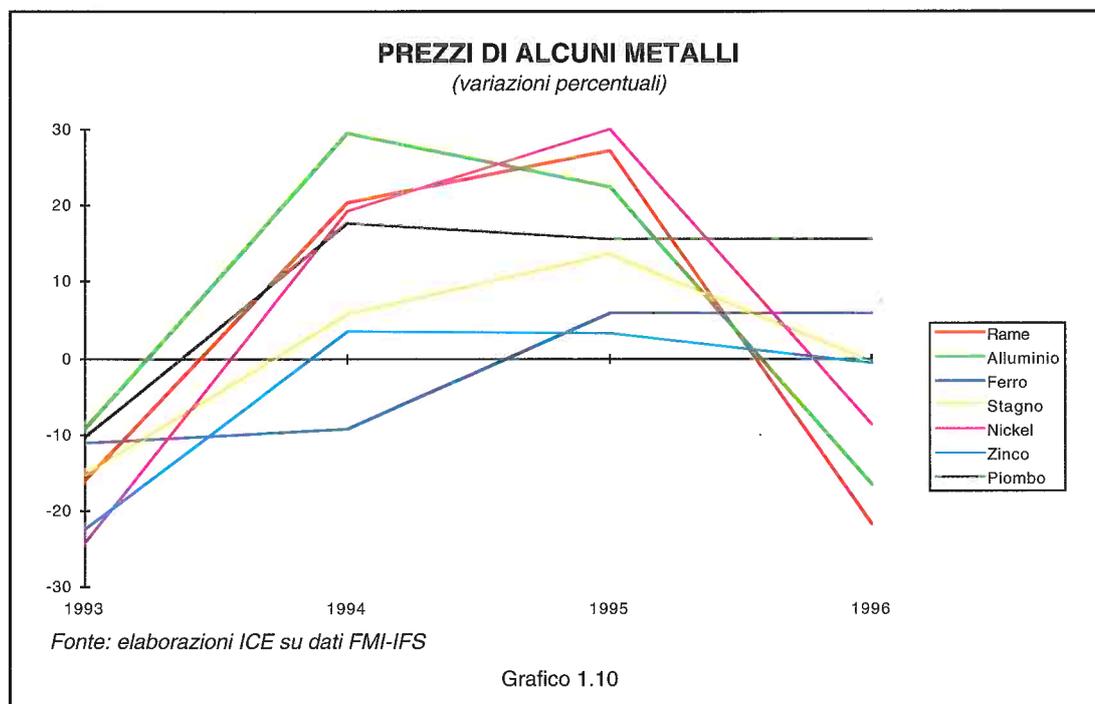


l'anno, le quotazioni internazionali del frumento e degli altri cereali hanno cominciato a flettere, grazie alla nuova forte crescita produttiva stagionale, favorita dalle buone condizioni meteorologiche e dall'aumento delle superfici di semina.

I prezzi delle bevande tropicali (cfr. graf. 1.8) hanno subito un flessione di circa il 18%, principalmente a causa della contrazione delle quotazioni del caffè, indotta dal forte aumento delle esportazioni brasiliane e di altri paesi africani. Tra le materie prime di origine agricola (cfr. graf. 1.9), si segnala la sensibile depressione delle quotazioni che ha caratterizzato i mercati del cotone, i cui prezzi sono ripresi ad aumentare soltanto alla fine dell'anno, e della gomma naturale.

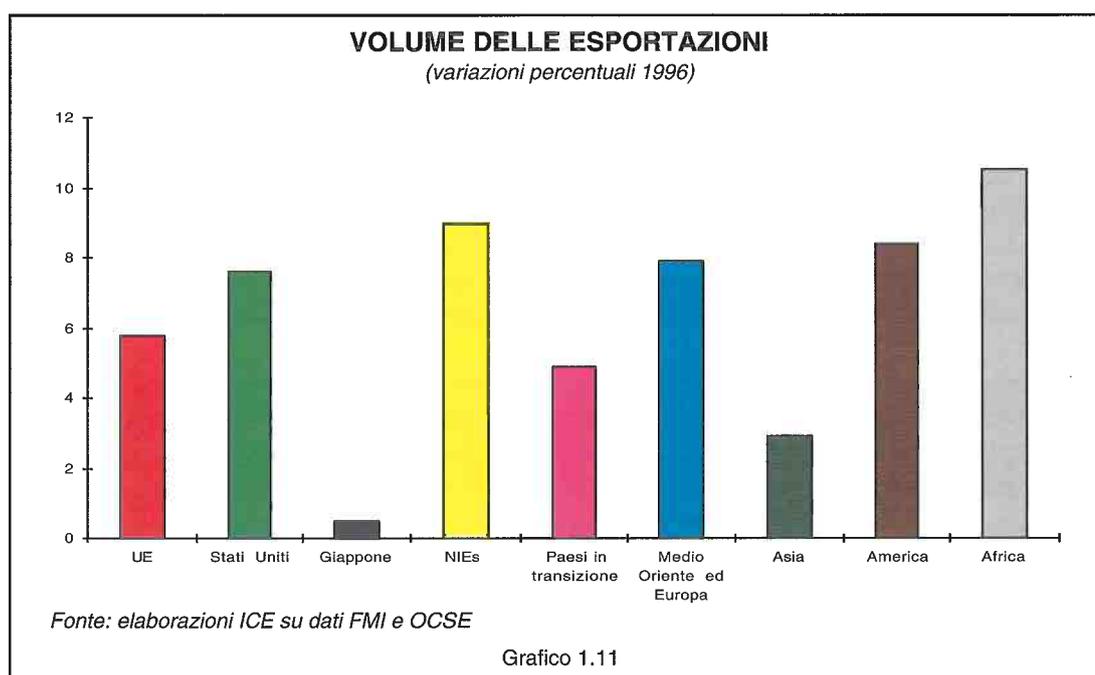


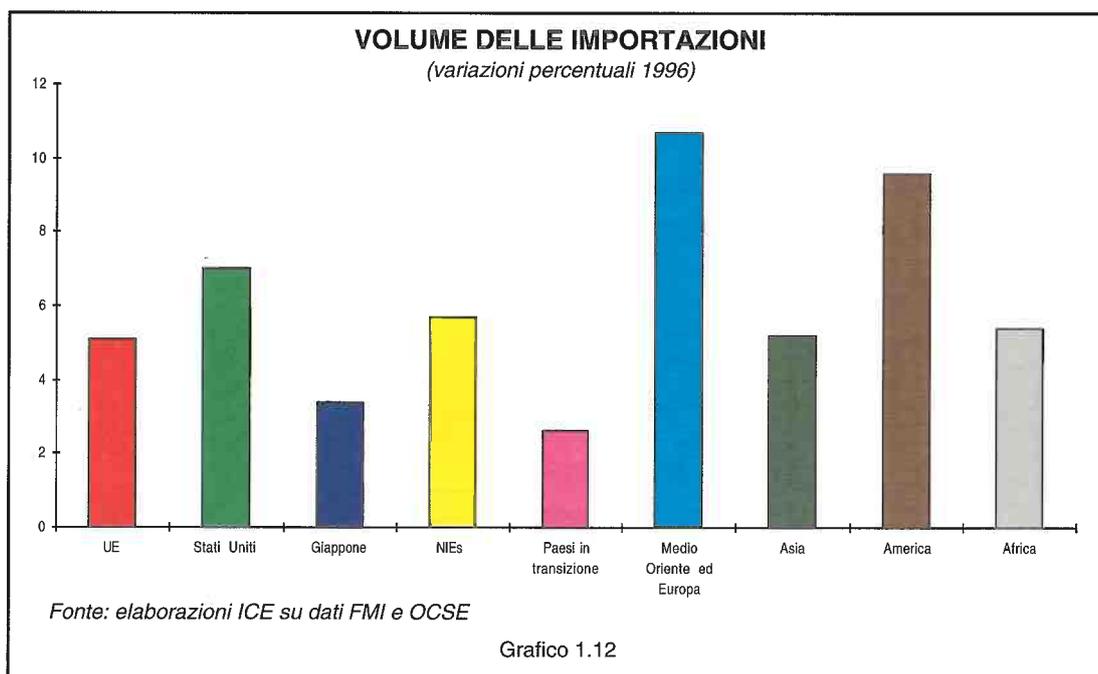
Anche i prezzi delle materie prime di origine mineraria e metallifera (cfr. graf. 1.10) hanno subito una cospicua flessione nel corso del 1996, in particolare a causa della netta caduta delle quotazioni del rame e dell'alluminio provocata dalla debole domanda nei settori industriali utilizzatori ma anche, come nel caso del rame, da fattori puramente speculativi.



### Aree geografiche e principali paesi

Analizzando l'evoluzione del volume degli scambi commerciali per aree geografiche nel 1996 (cfr. graff. 1.11 e 1.12), il dato immediatamente sorprendente è costituito dal





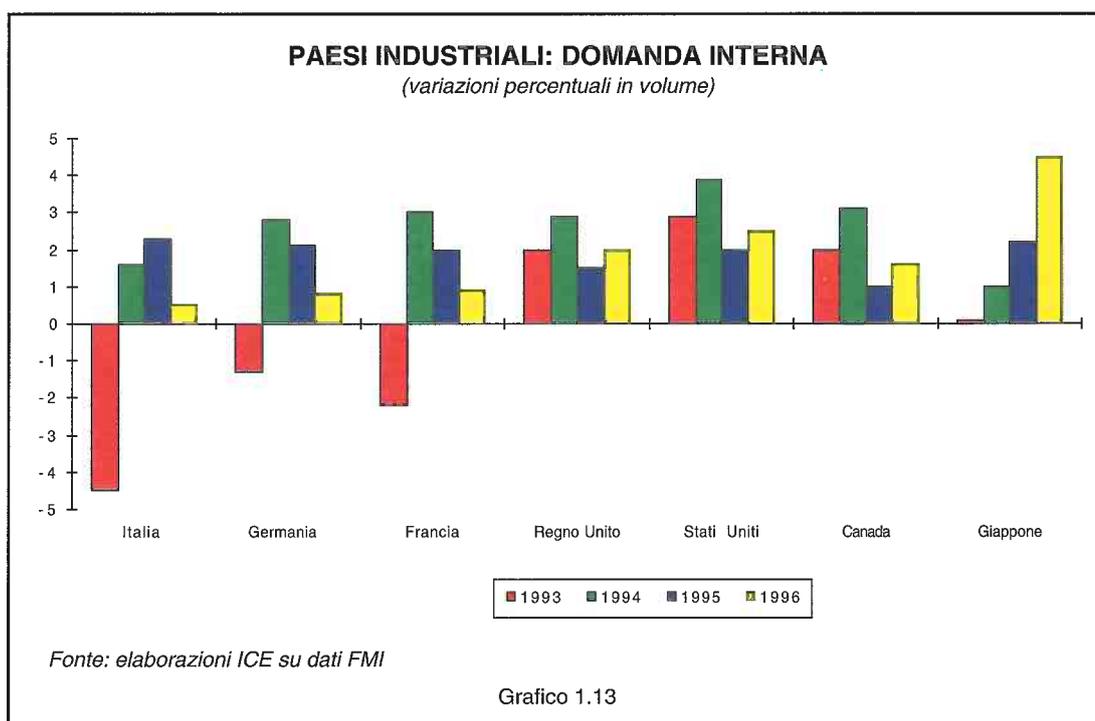
forte rallentamento di entrambi i flussi da parte dei paesi in via di sviluppo dell'Asia, dopo che tale regione si è caratterizzata, per la maggior parte degli anni novanta, quale l'area commerciale più dinamica del mondo. Sia le quantità esportate che quelle importate sono cresciute ad un tasso inferiore al tasso di crescita del prodotto interno lordo (cfr. tavv. A/10 e A/12 in Appendice). La crescita dei volumi esportati è crollata dal 15,9% del 1995 al 3,8% del 1996, rivelandosi la più bassa tra quelle di tutte le aree geo-economiche.

Dall'altro lato, la ridotta domanda interna, in molti casi frenata dalle politiche restrittive finalizzate a combattere le pressioni inflazionistiche, ha determinato una decelerazione delle importazioni dal 17,1% del 1995 al 5,9% dell'anno successivo. Sebbene in misura non altrettanto netta, anche il commercio delle NIEs, che nella nuova definizione adottata dal FMI vengono analizzate separatamente dai PVS asiatici, ha subito nel 1996 un rallentamento ad un tasso di crescita che comunque è risultato superiore a quello del commercio mondiale.

Secondo l'OMC, la spiegazione dello storico rallentamento delle esportazioni dei paesi asiatici, in attesa di dati più aggiornati, risiede nella forte dipendenza di tali paesi dalle esportazioni di macchine per ufficio e apparecchi di telecomunicazione, che hanno subito una notevole flessione nel 1996, nonché nel rafforzamento delle valute ancorate alla moneta americana (in particolare i dollari di Singapore e di Hong Kong), che ha determinato perdite di competitività soprattutto sui mercati giapponese ed europeo.

In generale, comunque, l'altra causa del sensibile rallentamento subito dal commercio mondiale nel 1996 risiede nella decelerazione della crescita delle importazioni dei paesi industriali che, da soli, rappresentano circa i due terzi della domanda mondiale di importazioni. Tale decelerazione, dal 7,7% del 1995 al 6,3% del 1996 secondo le stime aggregate dell'OCSE, ha coinvolto sia i maggiori paesi dell'Unione Europea (il commercio estero dell'Italia viene esaminato, in dettaglio, nel Capitolo 4 del Rapporto), ad eccezione del Regno Unito, sia gli Stati Uniti, ma soprattutto il Giappone e il Canada. La debole crescita delle importazioni dei paesi europei, che rappresentano circa il 40% del commercio mondiale di merci ed il cui tasso di incremento dei volumi importati si è rive-

lato per il sesto anno consecutivo inferiore al tasso di crescita del commercio mondiale, si spiega sia con la moderata crescita della domanda interna (cfr. graf. 1.13), sia con il rallentamento della produzione industriale, a volte a causa degli sforzi tesi a ridurre un eccessivo livello delle scorte. Per quanto riguarda il Giappone, la ragione potrebbe essere individuata nel forte apprezzamento del dollaro rispetto allo yen, mentre, per gli Stati Uniti, la decelerazione può essere stata indotta dalla debole domanda di importazioni di prodotti elettronici, la cui dinamica ha subito un assestamento dopo i forti aumenti dei due anni precedenti. Nel caso del Canada, invece, secondo gli esperti dell'OMC, la forte riduzione del ritmo di crescita delle quantità importate, come pure di quelle esportate, sembra da attribuire al brusco rallentamento registrato dal settore macchine e apparecchi.



Alla decelerazione della domanda globale di importazioni si è associata una minore crescita delle quantità esportate dalla maggior parte delle aree geo-economiche. Le uniche eccezioni sono state i paesi in via di sviluppo del Medio Oriente, il cui tasso di incremento delle vendite è quasi raddoppiato dal 1995 al 1996, e i paesi in via di sviluppo africani, che si sono rivelati la regione più dinamica, grazie all'aumento delle esportazioni sia di prodotti agricoli e minerari, stimolate dai rincari precedenti, sia, per alcuni paesi, di prodotti di manifattura leggera, quali tessili e calzature.

La minore crescita delle importazioni delle economie di mercato europee ha implicato una minore domanda per le esportazioni dei paesi in transizione. Nello stesso tempo, la competitività di questi paesi è risultata indebolita dall'apprezzamento dei loro tassi di cambio reali e da distorsioni nell'offerta che ancora sussistono nel corso del loro processo di trasformazione economica.

Le graduatorie dei principali paesi esportatori di merci nel 1996, di fonte OMC, in dollari e a prezzi correnti (cfr. tav. 1.5), incorporano l'effetto dell'apprezzamento del dollaro nei confronti dello yen e dell'ECU: Giappone, Germania, Belgio-Lussemburgo e Svizzera hanno registrato flessioni del valore in dollari delle proprie esportazioni. Stati Uniti, Regno Unito, Italia, Singapore, Spagna e Messico hanno fatto registrare un aumento del proprio peso sulle esportazioni mondiali rispetto al 1995, in quanto l'effetto

negativo della valutazione in dollari è stato più che compensato dall'aumento delle quantità esportate. Si segnala, inoltre, la forte crescita delle esportazioni messicane (20,6%), grazie ai maggiori introiti connessi all'aumento dei prezzi petroliferi, alla svalutazione del peso e alla politica di stabilizzazione attuata dopo la crisi del 1994-95.

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

Paesi	(*)	1996	var. % 1995-96	quota % 1995	quota % 1996
1) Stati Uniti	1	624,8	6,8	11,6	11,9
2) Germania	2	521,2	-0,3	10,3	9,9
3) Giappone	3	412,6	-6,9	8,8	7,9
4) Francia	4	290,3	1,3	5,7	5,5
5) Regno Unito	5	259,1	7,0	4,8	4,9
6) Italia	6	250,7	7,1	4,6	4,8
7) Canada	8	201,2	4,7	3,8	3,8
8) Paesi Bassi	7	197,1	0,9	3,9	3,8
9) Hong Kong (1)	9	180,9	4,0	3,4	3,4
10) Belgio-Lussemburgo	10	166,7	-1,8	3,4	3,2
11) Cina	11	151,1	1,5	2,9	2,9
12) Corea del Sud	12	129,8	3,8	2,5	2,5
13) Singapore (1)	13	125,1	5,8	2,3	2,4
14) Taiwan	14	116,0	3,9	2,2	2,2
15) Spagna	15	102,1	11,4	1,8	1,9
16) Messico	18	95,8	20,6	1,6	1,8
17) Svezia	17	84,2	5,8	1,6	1,6
18) Svizzera	16	80,0	-2,0	1,6	1,5
19) Malaysia	19	78,4	5,8	1,5	1,5
20) Russia (2)	20	70,4	8,6	1,3	1,3
<b>TOTALE (1)</b>		<b>4.138</b>	<b>2,9</b>	<b>79,4</b>	<b>78,7</b>
<b>MONDO (1)</b>		<b>5.254</b>	<b>3,8</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

(\*) posto occupato in graduatoria nel 1995

(1) Incluse le riesportazioni.

(2) Escluse le esportazioni verso i paesi dell'Ex-Urss.

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.5

Per quanto concerne la graduatoria dei paesi importatori (cfr. tav 1.6), è ancora il Messico ad aver fatto registrare l'incremento del valore in dollari più elevato, mentre Germania, Paesi Bassi, Belgio-Lussemburgo, Svizzera, in Europa, oltre a Taiwan e Thailandia hanno subito una flessione del valore in dollari delle proprie importazioni.

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

Paesi	(*)	1996	var. % 1995-96	quota % 1995	quota % 1996
1) Stati Uniti	1	817,8	6,1	14,9	15,2
2) Germania	2	456,3	-1,5	8,9	8,5
3) Giappone	3	349,6	4,1	6,5	6,5
4) Regno Unito	5	278,6	5,0	5,1	5,2
5) Francia	4	275,3	-0,2	5,3	5,1
6) Italia	6	207,0	0,4	4,0	3,8
7) Hong Kong (1)	7	202,0	3,0	3,8	3,7
8) Canada	9	175,0	3,9	3,3	3,2
9) Paesi Bassi	8	174,1	-1,0	3,4	3,2
10) Belgio-Lussemburgo	10	154,6	-0,4	3,0	2,9
11) Corea del Sud	11	150,3	11,2	2,6	2,8
12) Cina	12	138,8	5,1	2,6	2,6
13) Singapore (1)	13	131,5	5,6	2,4	2,4
14) Spagna	14	121,9	6,1	2,2	2,3
15) Taiwan	15	102,5	-1,1	2,0	1,9
16) Messico	18	90,3	23,6	1,4	1,7
17) Malaysia	17	78,6	1,0	1,5	1,5
18) Svizzera	16	78,5	-2,1	1,5	1,5
19) Thailandia	19	68,3	-3,5	1,4	1,3
20) Austria	20	66,0	1,0	1,3	1,2
<b>TOTALE (1)</b>		4.117	3,2	77,1	76,4
<b>MONDO (1)</b>		5.390	4,1	100,0	100,0

(\*) posto occupato in graduatoria nel 1995

(1) Includere le importazioni temporanee.

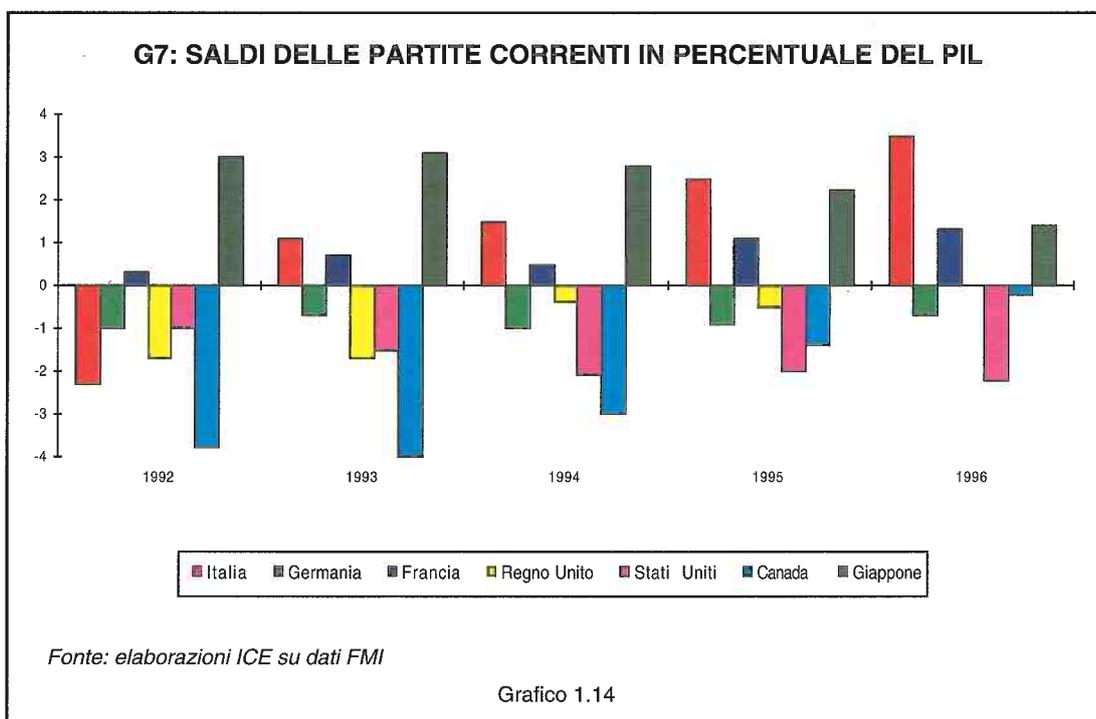
Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 1.6

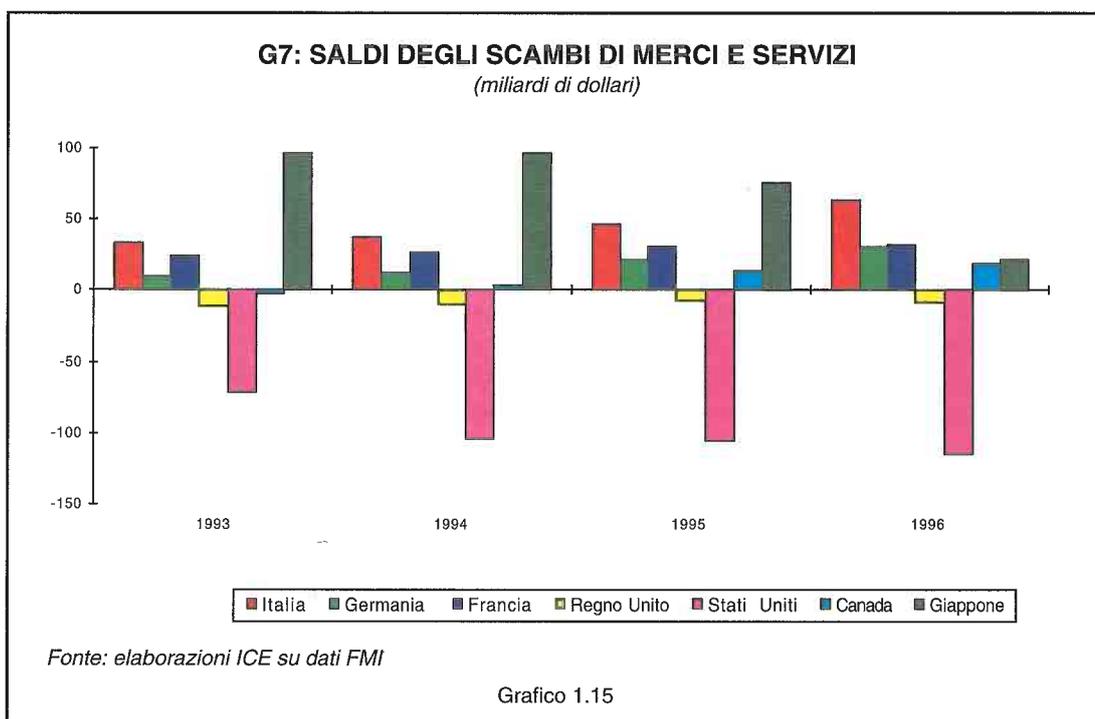
**Saldi delle partite correnti e saldi commerciali**

Nel 1996, la dinamica ciclica relativa ed il rafforzamento del dollaro hanno prodotto i loro effetti sul disavanzo complessivo globale delle partite correnti, che si è ulteriormente ampliato, a causa della riduzione del surplus delle economie avanzate e del peggioramento del passivo dei paesi in transizione e dei paesi in via di sviluppo (cfr. tav. A/4).

Nell'ambito dei principali paesi industriali (cfr. graf. 1.14 e graf. 1.15), risulta particolarmente cospicua la riduzione dell'attivo del Giappone, sia in assoluto che in rapporto al PIL. L'avanzo commerciale si è ridotto a causa della forte contrazione del valore delle esportazioni, associata alla perdita di competitività accumulata con la prolungata fase di apprezzamento dello yen, e pur in presenza di un notevole rallentamento della domanda di importazioni. Al contrario, il deficit delle partite correnti degli Stati Uniti si è ulteriormente ampliato per il deterioramento del disavanzo commerciale determinato dal rallentamento di entrambe le correnti di scambio associato ad una situazione di partenza caratterizzata da un'elevata differenza negativa tra i due flussi commerciali. La crescita della domanda interna ha favorito un aumento della penetrazione delle importazioni, mentre la desincronizzazione ciclica rispetto agli altri paesi industriali e l'apprezzamento del tasso di cambio reale hanno influito sulla debolezza delle esportazioni. In Canada, nel 1996, il deficit di parte corrente è stato praticamente annullato, ed anzi si è registrato, per la prima volta dal 1984, un piccolo attivo. Solamente nel 1993 il deficit era di dimensioni pari al 4% del PIL. La forte decelerazione delle importazioni, indotta dalla debole intonazione della domanda interna e dal rallentamento dell'attività economica nel 1996, e la parallela tenuta delle esportazioni, conseguita grazie alla maggiore domanda statunitense e al consolidamento dei guadagni di competitività accumulati con il deprezzamento del dollaro canadese rispetto a quello USA, negli anni 1992-94, sono stati i fattori alla base del miglioramento del saldo commerciale canadese. Solo moderati miglioramenti, invece, si sono verificati nell'ambito delle partite invisibili, a causa degli elevati interessi sul debito estero netto.



Nell'Unione Europea, nel 1996 l'attivo delle partite correnti sarebbe aumentato ad oltre 88 miliardi di dollari rispetto ai circa 57 miliardi dell'anno precedente, grazie alla forte espansione dell'attivo commerciale. Il maggiore contributo a tale miglioramento è stato determinato dall'espansione del surplus dell'Italia che, come verrà analizzato in dettaglio nel Capitolo 4 del Rapporto, ha raggiunto il 3,4% del PIL (soltanto Norvegia,



Svizzera e Singapore hanno registrato un quoziente maggiore all'interno delle economie avanzate), principalmente a causa della flessione del valore delle importazioni, provocato dalla debolezza della domanda interna, cui si è associato l'aumento in valore delle esportazioni, indotto dall'incremento dei loro prezzi, reso possibile dall'apprezzamento della lira in termini effettivi nominali. Anche la Francia ha conseguito nel 1996 un moderato incremento del proprio attivo di parte corrente, grazie al positivo contributo delle esportazioni, sostenute dai vantaggi competitivi acquisiti con il deprezzamento del tasso di cambio reale, e al parallelo rallentamento della domanda interna. In Germania nel 1996 si è verificata una leggera contrazione del deficit delle partite correnti, anche qui determinata dall'ampliamento del surplus commerciale, favorito dal rafforzamento della domanda estera, associato al deprezzamento del cambio reale e alla favorevole composizione della domanda mondiale per i prodotti tedeschi.

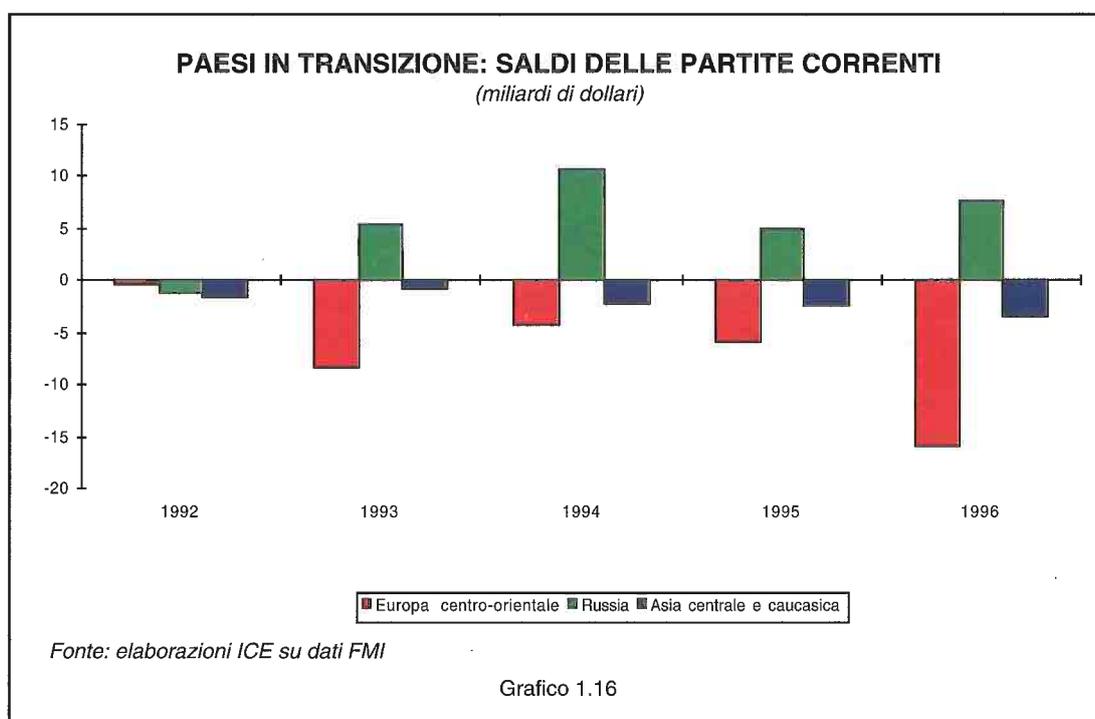
Anche il Regno Unito ha ottenuto nel 1996 una significativa riduzione del proprio deficit delle partite correnti, determinato soprattutto dalla positiva evoluzione dell'attivo nei servizi e nei redditi derivanti dagli investimenti. Il deficit commerciale, invece, ha continuato ad ampliarsi per effetto della forte accelerazione delle importazioni, connessa alla crescita della domanda interna.

Tra gli altri paesi dell'Unione Europea, sono cresciuti gli avanzi di parte corrente di Spagna, Svezia, Paesi Bassi, Austria e Danimarca, si sono contratti, sia pur moderatamente, quelli di Belgio, Finlandia e Irlanda, è aumentato soltanto il deficit del Portogallo, mentre è rimasto praticamente invariato il disavanzo in Grecia, pari all'1,4% in rapporto al PIL. Proprio analizzando tali rapporti, con riferimento alle altre economie avanzate, si segnalano, in particolare, gli elevati valori dei deficit delle partite correnti in rapporto al prodotto interno lordo di Israele, Corea e Nuova Zelanda, ulteriormente ampliatisi nel 1996.

Per quanto concerne, più specificamente, le NIEs (Corea, Hong Kong, Singapore e Taiwan) che, in aggregato, hanno sperimentato nel 1996 una sensibile contrazione del loro attivo di parte corrente, uno dei principali fattori, sottesi al debole risultato dei conti con l'estero, risiede nel peggioramento delle loro ragioni di scambio. La forte contrazione della

domanda mondiale di attrezzature elettroniche e di informatica, che rappresentano oltre il 20% delle esportazioni di questi paesi, ha infatti determinato la netta flessione dei relativi prezzi. Inoltre, le esportazioni hanno subito l'effetto della perdita di competitività delle merci di questi paesi nei confronti dei prodotti giapponesi, a causa dell'apprezzamento delle singole valute nei confronti dello yen. Occorre infine rilevare che, dopo anni di rapidissima crescita, la competitività delle NIEs ha subito un indebolimento, rispetto alle altre economie emergenti dell'area asiatica, a causa del progressivo incremento del costo del lavoro.

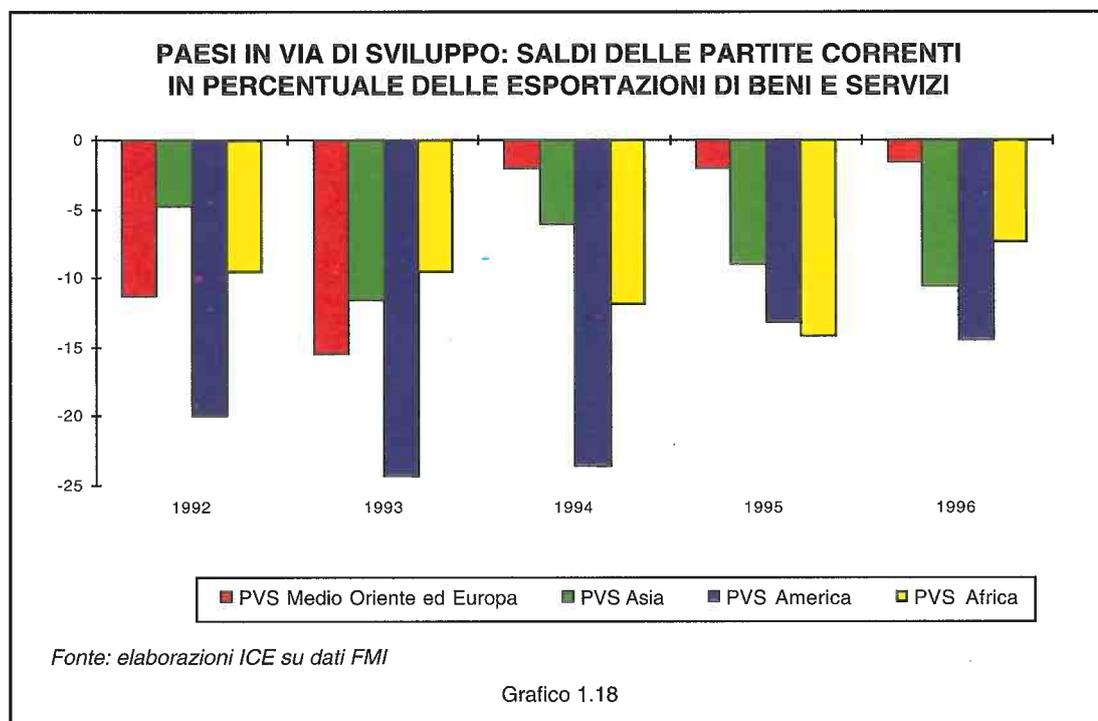
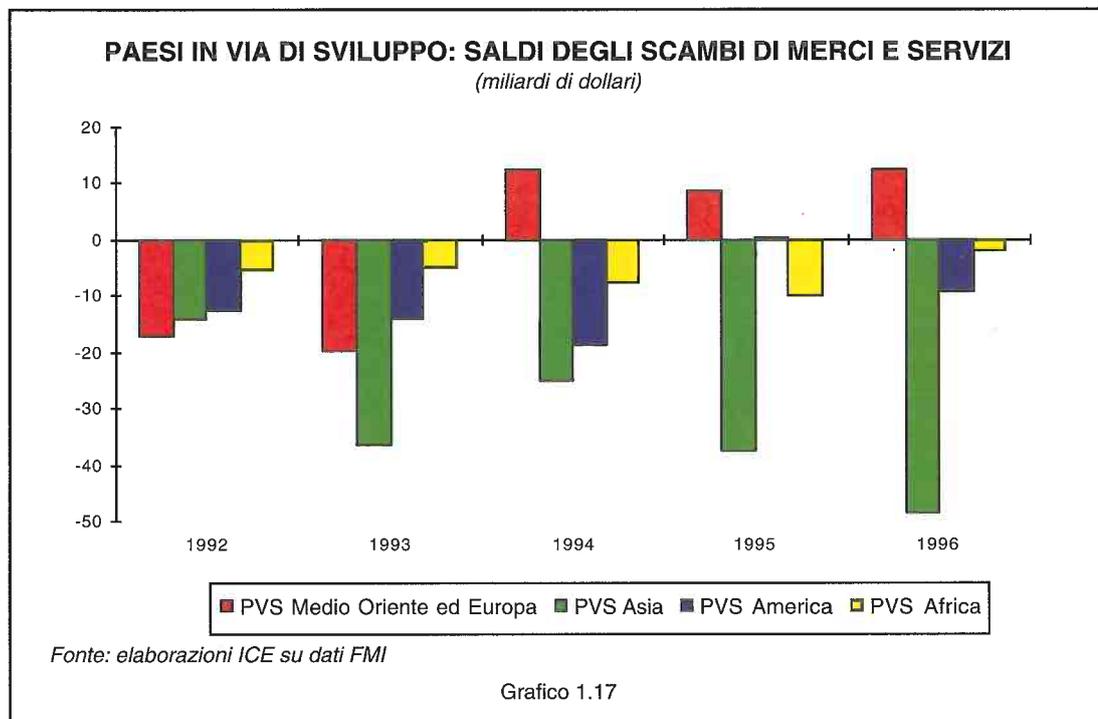
In molti paesi in transizione, pur con situazioni differenziate, il deficit delle partite correnti si è ulteriormente ampliato nel 1996, a causa della ripresa della domanda, connessa alla conseguita crescita dell'attività economica, che ha esercitato pressioni dal lato delle importazioni, ed il parallelo rallentamento delle esportazioni, indotto dalla debole domanda dei paesi dell'Unione Europea, principali mercati di sbocco (cfr. graf. 1.16). Si segnala, da un lato, l'aumento del deficit delle Repubbliche Ceca e Slovacca e della Romania e, dall'altro lato, l'incremento del surplus della Russia, favorito dai maggiori introiti derivanti dalle esportazioni di prodotti energetici.



L'aggregato dei paesi in via di sviluppo ha fatto registrare nel 1996 un ulteriore peggioramento nel saldo passivo delle partite correnti, quale risultato del sensibile incremento dei deficit dei paesi dell'Asia e dell'America Latina, che ha più che bilanciato la contrazione del passivo dei paesi africani (cfr. graf. 1.17).

L'aumento del deficit dei paesi dell'Asia, che ha raggiunto il 10,5% in rapporto alle esportazioni di merci e servizi (cfr. graf. 1.18), riflette andamenti contrastanti tra i vari paesi della regione. In particolare, in Cina il saldo delle partite correnti ha fatto registrare un sostanziale equilibrio, quale conseguenza della contrazione del surplus commerciale, causato dal rallentamento delle esportazioni, e di ulteriori incrementi nei saldi passivi dei redditi da capitale. Il rallentamento delle esportazioni si giustifica quale reazione degli esportatori all'annuncio di un'imminente riduzione dei rimborsi dell'imposta sul valore

aggiunto, che ha costretto molte imprese ad anticipare al 1995 operazioni pianificate per il 1996. Tra gli altri paesi dell'area, si segnala la contrazione del deficit della Malesia ed il sostanziale equilibrio delle partite correnti di Indonesia e Thailandia.



La ripresa economica che ha caratterizzato le maggiori economie dell'America Latina si è riflessa in una ulteriore espansione del deficit della bilancia corrente della regione, a causa dell'accelerazione della crescita delle importazioni, soprattutto di beni capitali, del

rallentamento delle esportazioni, provocato dalla debole crescita della domanda mondiale e dal deterioramento delle ragioni di scambio, e dell'aumento dei pagamenti per interessi sul debito estero. In conseguenza di tali sviluppi, la posizione di bilancia corrente del Messico è passata da un sostanziale pareggio nel 1995 ad un passivo pari allo 0,5% del PIL nel 1996, mentre Brasile e Argentina hanno fatto registrare un moderato incremento del proprio deficit. In Cile, il sensibile rallentamento della domanda di importazioni, indotto dalle politiche restrittive introdotte per contenere i rischi di surriscaldamento dell'economia, non ha impedito al paese di passare da una posizione di sostanziale pareggio nel 1995 ad un passivo pari al 4% del PIL nel 1996, a causa della contrazione degli introiti derivanti dalle esportazioni di rame, interessato da forti cadute di prezzo. Al contrario, il Venezuela ha evidenziato un ampliamento del proprio surplus di parte corrente, grazie all'aumento del valore delle esportazioni, favorito dall'incremento dei prezzi del petrolio.

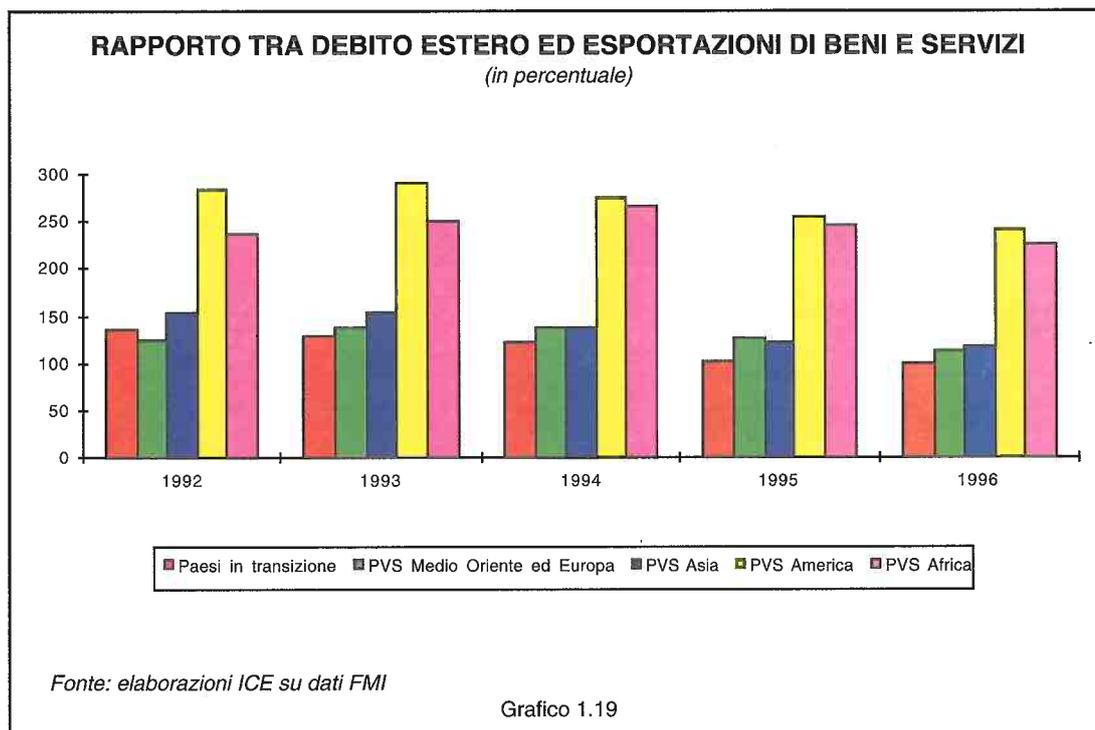
Proprio la circostanza appena menzionata, il sentiero crescente percorso dalle quotazioni petrolifere nel 1996, ha determinato il miglioramento dei conti con l'estero di diversi paesi produttori ed esportatori di petrolio nel Medio Oriente. In particolare, in Arabia Saudita, la principale economia della regione, i forti introiti derivanti dalle esportazioni di prodotti energetici hanno consentito al paese di raggiungere un virtuale equilibrio nella parte corrente della bilancia dei pagamenti, dopo anni di forti passivi.

Nell'ambito dei paesi dell'Africa, nel 1996 i maggiori proventi petroliferi hanno consentito di eliminare i deficit delle partite correnti di Nigeria e Algeria, mentre i guadagni di competitività accumulati dai paesi della CFA hanno favorito, per molti di essi, il miglioramento dei propri conti con l'estero. Tuttavia, l'ulteriore deterioramento delle ragioni di scambio, associato alla contrazione dei prezzi di diverse materie prime, nonché l'ancora elevato servizio del debito estero, hanno provocato, in particolare, l'ulteriore ampliamento del passivo delle partite correnti di Etiopia, Uganda e Zambia.

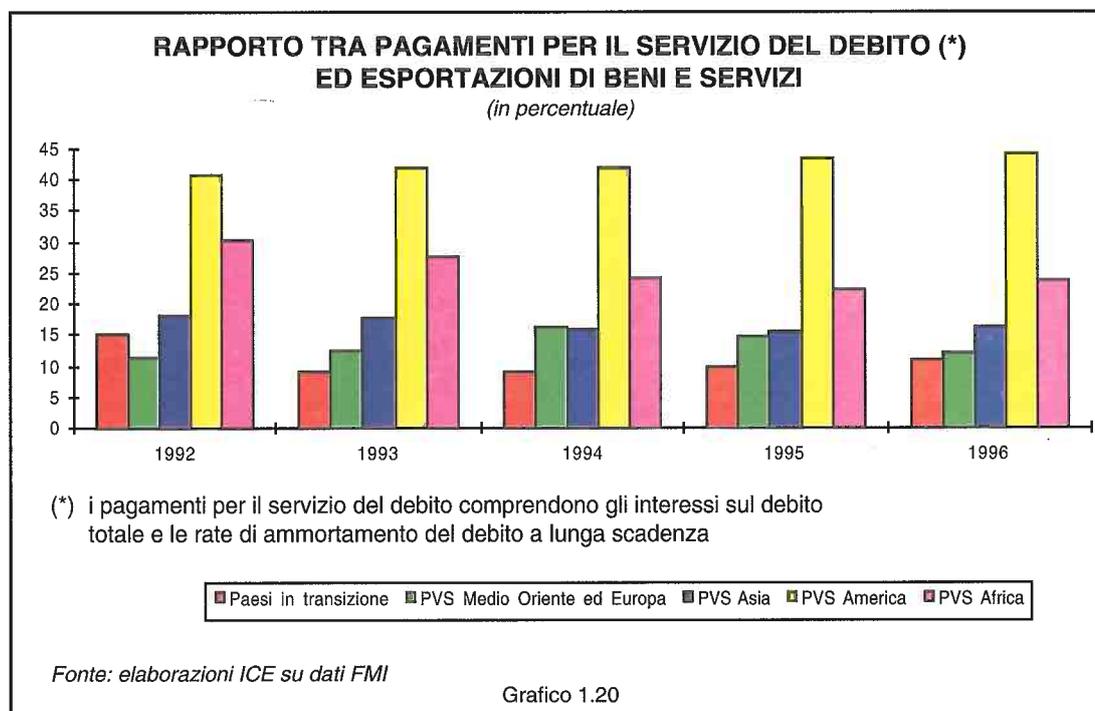
### *Il debito estero*

In questo paragrafo, come ormai di consueto nel *Rapporto ICE*, viene descritta brevemente la situazione del debito estero dei paesi in via di sviluppo e dei paesi in transizione. Il motivo per il quale si ritiene utile affrontare questo argomento risiede nell'importanza del debito quale primaria fonte di finanziamento per i processi di sviluppo economico di questi paesi. Infatti, il livello del debito condiziona la disponibilità delle risorse in valuta estera necessarie per alimentare alcuni meccanismi fondamentali della crescita, limitando in particolare la propensione da parte di questi paesi ad importare i beni e i servizi necessari per il funzionamento dei propri processi produttivi. Inoltre, il monitoraggio della situazione debitoria dei paesi meno sviluppati rappresenta un aspetto essenziale della descrizione del panorama economico internazionale e delle sue condizioni di rischio. Molto spesso, infatti, anche di recente, il sistema economico mondiale è stato sottoposto a forti tensioni ed ha subito pericolosi condizionamenti associati alle ricorrenti crisi finanziarie derivanti dalla incapacità dei paesi beneficiari di gestire in modo razionale le risorse messe loro a disposizione dalla comunità internazionale.

Nel 1996, sia il complesso dei paesi in via di sviluppo che l'insieme dei paesi in transizione ha fatto registrare una crescita del valore in dollari correnti della propria posizione debitoria estera, pari al 3% per il primo gruppo e a circa il 4% per il secondo rispetto all'anno precedente (cfr. tav. 1.7). Tuttavia, in termini relativi, per entrambe le aree geo-economiche, è proseguita la tendenza alla contrazione del peso del debito rispetto alle esportazioni di beni e servizi (cfr. graf. 1.19), grazie alla continua fase di espansione economica dei paesi in via di sviluppo e ai risultati dei processi di stabilizzazione e di riforma strutturale nelle economie in transizione.



Anche i pagamenti per il servizio del debito, pur essendo cresciuti in misura maggiore in termini nominali, non hanno fatto emergere particolari tensioni in rapporto alle esportazioni di beni e servizi. Tuttavia, il rapporto tra pagamenti per interessi ed esportazioni è aumentato per i paesi in transizione e, nell'ambito dei PVS, per i paesi dell'Asia e dell'America latina.



I paesi del Medio Oriente, che sopportano oltre il 15% del debito totale dei paesi in via di sviluppo, hanno fatto registrare nel 1996 una significativa riduzione della loro posizione debitoria totale. Soltanto il Bahrein e l'Arabia Saudita hanno fatto registrare

incrementi del proprio debito estero. Il rapporto tra debito ed esportazioni di beni e servizi è passato da circa il 126% nel 1995 a circa il 113% nel 1996. Anche i pagamenti a servizio del debito hanno fatto registrare una contrazione sia a livello assoluto che in rapporto alle esportazioni, a causa dei pagamenti di arretrati da parte di molti paesi della regione, beneficiati dai maggiori introiti derivanti dalle esportazioni petrolifere.

### SITUAZIONE DEBITORIA DEI PAESI IN VIA DI SVILUPPO E DEI PAESI IN TRANSIZIONE (1)

(miliardi di dollari)

AREE E PAESI	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	previsioni	
	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998
<b>DEBITO TOTALE</b>										
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	1.125,4	1.227,9	1.298,1	1.373,6	1.488,0	1.609,7	1.732,2	1.783,3	1.853,4	1.949,2
var. %	-1,9	9,1	5,7	5,8	8,3	8,2	7,6	3,0	3,9	5,2
Medio Oriente ed Europa	197,8	221,3	230,6	240,2	257,4	266,5	274,2	274,3	281,2	290,6
var. %	-2,8	11,9	4,2	4,2	7,2	3,5	2,9	0,0	2,5	3,3
Asia	293,7	332,6	365,7	404,3	450,2	499,9	545,0	563,7	598,3	648,0
var. %	-9,4	13,2	10,0	10,6	11,4	11,0	9,0	3,4	6,1	8,3
America	417,3	437,2	459,0	488,8	533,8	576,5	630,1	658,4	688,2	721,6
var. %	0,4	4,8	5,0	6,5	9,2	8,0	9,3	4,5	4,5	4,9
Africa	216,5	236,8	242,9	240,2	246,5	266,7	282,9	286,8	285,7	288,9
var. %	6,2	9,4	2,6	-1,1	2,6	8,2	6,1	1,4	-0,4	1,1
PAESI IN TRANSIZIONE	153,0	202,6	210,6	212,2	230,3	247,0	260,4	271,8	280,7	299,5
var. %	5,8	32,4	3,9	0,8	8,5	7,3	5,4	4,4	3,3	6,7
Europa centro-orientale	..	..	114,3	104,8	115,0	119,9	130,9	137,2	149,1	159,2
var. %	..	..	..	-8,3	9,7	4,3	9,2	4,8	8,7	6,8
Russia	..	..	95,3	105,4	110,4	119,8	120,4	124,1	118,6	123,7
var. %	..	..	..	10,6	4,7	8,5	0,5	3,1	-4,4	4,3
Altri	..	..	0,9	2,1	4,9	7,3	9,1	10,5	13,0	16,6
var. %	..	..	..	133,3	133,3	49,0	24,7	15,4	23,8	27,7
<b>RAPPORTO PERCENTUALE TRA DEBITO ED ESPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI</b>										
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	198,6	185,8	194,8	188,0	194,8	185,3	168,1	159,0	149,5	145,4
Medio Oriente ed Europa	124,5	115,3	130,4	123,5	137,3	136,5	125,9	112,9	101,3	101,0
Asia	170,9	164,4	160,8	153,4	152,8	137,4	121,2	117,7	112,6	109,6
America	283,4	267,7	282,7	285,0	290,6	274,9	254,4	241,2	232,7	226,1
Africa	243,8	229,2	243,1	237,8	251,4	266,7	245,4	226,5	212,3	202,1
PAESI IN TRANSIZIONE	72,8	104,0	118,6	135,7	127,6	121,8	100,4	98,2	93,8	93,9
Europa centro-orientale	..	..	144,6	118,7	114,1	107,0	87,5	85,4	85,9	83,9
Russia	..	..	154,8	183,4	167,6	152,4	128,2	126,4	112,4	115,6
Altri	..	..	2,5	19,7	35,6	60,2	57,8	64,5	74,7	74,7
<b>PAGAMENTI PER IL SERVIZIO DEL DEBITO (2)</b>										
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	135,8	137,0	147,4	170,9	179,7	201,6	234,2	257,8	245,6	246,1
var. %	-3,0	0,9	7,6	15,9	5,1	12,2	16,2	10,1	-4,7	0,2
Medio Oriente ed Europa	20,3	18,7	17,5	22,3	23,3	31,4	31,9	29,1	26,6	28,2
var. %	14,7	-7,9	-6,4	27,4	4,5	34,8	1,6	-8,8	-8,6	6,0
Asia	35,9	36,2	38,9	47,4	52,3	58,2	69,1	77,8	79,3	81,2
var. %	-16,3	0,8	7,5	21,9	10,3	11,3	18,7	12,6	1,9	2,4
America	53,3	51,9	60,4	70,4	77,2	87,7	107,4	120,9	105,1	100,3
var. %	-5,2	-2,6	16,4	16,6	9,7	13,6	22,5	12,6	-13,1	-4,6
Africa	26,4	30,2	30,5	30,7	26,9	24,3	25,8	30,1	34,5	36,4
var. %	13,8	14,4	1,0	0,7	-12,4	-9,7	6,2	16,7	14,6	5,5
PAESI IN TRANSIZIONE	28,3	36,4	37,1	23,8	16,6	18,7	25,8	30,5	30,3	35,2
var. %	5,6	28,6	1,9	-35,8	-30,3	12,7	38,0	18,2	-0,7	16,2
Europa centro-orientale	..	..	20,8	11,1	11,3	15,8	18,4	19,7	19,8	22,7
var. %	..	..	..	-46,6	1,8	39,8	16,5	7,1	0,5	14,6
Russia	..	..	16,3	12,6	5,0	2,3	6,0	9,8	9,1	11,1
var. %	..	..	..	-22,7	-60,3	-54,0	160,9	63,3	-7,1	22,0
Altri	..	..	0,0	0,1	0,3	0,6	1,4	1,0	1,4	1,4
var. %	..	..	..	..	200,0	100,0	133,3	-28,6	40,0	0,0
<b>RAPPORTO PERCENTUALE TRA PAGAMENTI PER IL SERVIZIO DEL DEBITO ED ESPORTAZIONI DI BENI E SERVIZI</b>										
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	24,0	20,7	22,1	23,4	23,5	23,2	22,7	23,0	19,8	18,4
Medio Oriente ed Europa	12,8	9,7	9,9	11,5	12,4	16,1	14,7	12,0	9,6	9,8
Asia	20,9	17,9	17,1	18,0	17,7	16,0	15,4	16,2	14,9	13,7
America	36,2	31,8	37,2	41,0	42,0	41,8	43,4	44,3	35,5	31,4
Africa	29,7	29,2	30,5	30,4	27,5	24,3	22,4	23,7	25,6	25,4
PAESI IN TRANSIZIONE	13,4	18,7	20,9	15,2	9,2	9,5	10,1	10,7	10,0	10,7
Europa centro-orientale	..	..	26,3	12,6	11,2	14,1	12,1	12,2	11,3	11,8
Russia	..	..	26,5	21,9	7,7	3,7	7,2	9,0	8,7	10,0
Altri	..	..	0,0	0,9	2,2	4,6	9,2	6,4	6,4	5,4

(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 1.7

Lo stock di debito dei paesi asiatici, pari a circa il 30% del totale dei PVS, è cresciuto soltanto del 3,4% in termini nominali rispetto al 1995, mentre, grazie alla continua, sia pur rallentata, espansione commerciale, il rapporto tra debito ed esportazioni ha subito una contrazione al 117,7% rispetto al 121,2% del 1995, restando di gran lunga inferiore alla media dei paesi in via di sviluppo.

In America Latina, il debito totale nel 1996 è cresciuto del 4,5% nel 1996, circa la metà del tasso di crescita fatto registrare nell'anno precedente, quando era esplosa la crisi finanziaria del Messico. Incrementi superiori alla media sono stati conseguiti dall'Argentina, dal Cile e, appunto, dal Messico che, da solo, rappresenta il 27% del debito complessivo dell'area.

Nell'ambito dei paesi africani, si segnala la sensibile crescita della posizione debitoria dell'Algeria e del Sudafrica. Nel 1996, l'incremento degli introiti da esportazione, insieme alla moderata crescita del debito totale, hanno determinato una sensibile contrazione del rapporto aggregato tra debito ed esportazioni dell'area. Tuttavia, ancora molti paesi dell'Africa continuano ad essere caratterizzati da livelli debitori molto elevati, tali da rendere assai improbabile una loro piena restituzione. Fattori esogeni, ma anche imprudenti politiche di gestione sono alla base di questi gravi problemi. Per tentare di alleviarli, la Banca Mondiale e il FMI hanno approvato recentemente la cosiddetta *Heavily Indebted Poor Countries (HIPC) Initiative* che consiste in un programma di cooperazione internazionale finalizzato ad ottenere una riduzione strutturale del debito dei paesi maggiormente esposti.

Infine, per quanto concerne i paesi in transizione, il debito totale estero, aumentato di circa il 4% rispetto al valore del 1995, ha fatto registrare una contrazione al 98,2% in relazione alle esportazioni, rispetto al 100,4% dell'anno precedente. I paesi dell'ex URSS hanno sperimentato un peggioramento della loro posizione debitoria, sia assoluta che relativa, mentre significativi miglioramenti sono stati conseguiti da Ungheria e Polonia.

### 1.3 GLI INVESTIMENTI DIRETTI INTERNAZIONALI

Secondo il *World Investment Report* dell'UNCTAD, pubblicato nell'ottobre 1996, i flussi globali di investimenti diretti esteri in uscita hanno fatto registrare nel 1995<sup>3</sup> una crescita vicina al 40%, superando, per la prima volta nella storia, l'ammontare di 300 miliardi di dollari (cfr. tav. 1.8). Tale crescita, che ha fatto seguito ad un anno di ristagno, il 1994, a causa del rallentamento ciclico che ha interessato le economie industriali, si è rivelata nettamente superiore alla pur forte espansione, anch'essa calcolata sui valori correnti, delle esportazioni di merci e servizi e del prodotto interno lordo mondiale (cfr. graf. 1.21).

Alla base del nuovo rapido incremento degli investimenti possono essere individuati vari fattori, tra i quali il Rapporto UNCTAD cita, da un lato, la ripresa economica dell'area industriale, che ha indotto una nuova ondata di investimenti bilaterali tra Unione Europea e Stati Uniti, favorita dalla migliorata redditività delle imprese, e, dall'altro lato, i processi di ristrutturazione industriale che hanno coinvolto i grandi colossi nei settori energetico, chimico-farmaceutico, finanziario e delle telecomunicazioni. A questi si possono aggiungere altri elementi che stanno mutando lo scenario macroeconomico internazionale, quali gli effetti della creazione del NAFTA (l'accordo di liberalizzazione commerciale fra Stati Uniti, Canada e Messico) nonché la competizione fra Stati Uniti ed

<sup>3</sup> Per quanto concerne i dati sugli investimenti diretti esteri, il Rapporto UNCTAD, che è la fonte più completa ed autorevole, essendo pubblicato in ottobre, presenta un gap temporale nell'aggiornamento delle statistiche rispetto alle altre parti del Rapporto sul Commercio Estero. Ove possibile, si provvederà a citare dati più aggiornati di altre fonti.

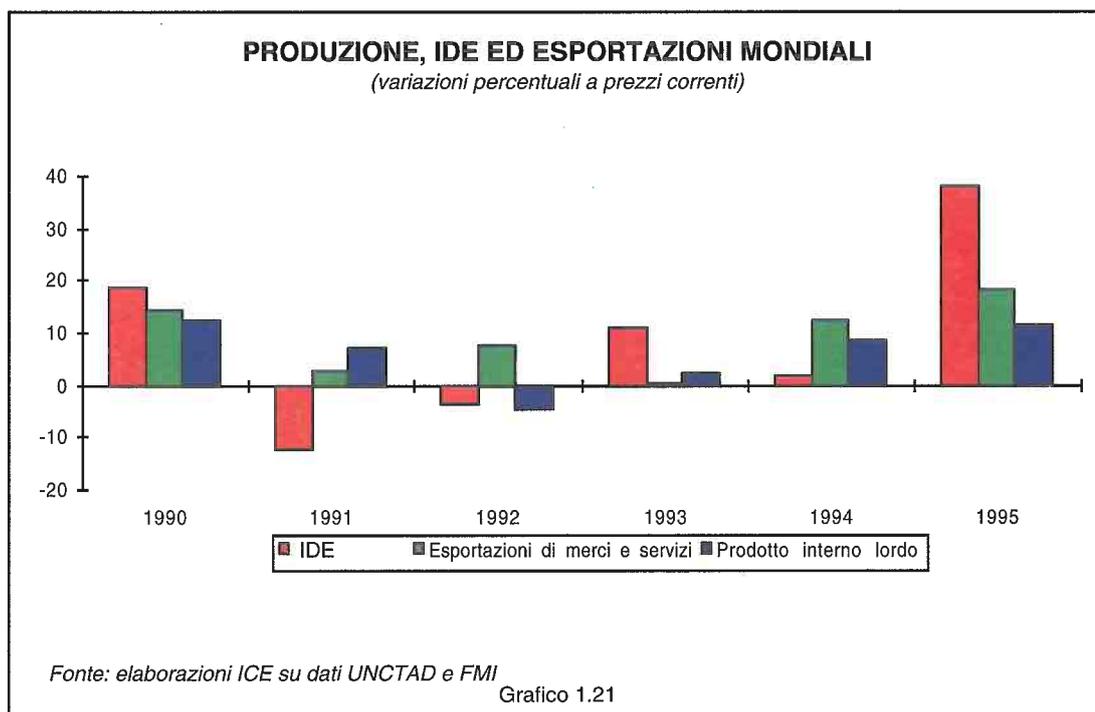
Unione Europea tesa a conseguire un posizionamento strategico privilegiato nei confronti del Mercosur (il Mercato Comune fra Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay).

**FLUSSI DI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI IN USCITA**  
(milioni di dollari e variazioni percentuali rispetto al periodo precedente)

Aree e paesi	media 1984-1989	media 1990-1995	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Paesi industriali	113.995	209.922	222.450	201.930	181.387	192.366	190.852	270.546
		84,2	10,0	-9,2	-10,2	6,1	-0,8	41,8
Unione Europea	62.641	112.243	132.959	106.842	108.716	91.488	101.170	132.285
		79,2	15,5	-19,6	1,8	-15,8	10,6	30,8
Belgio-Lussemburgo	2.561	5.853	6.314	6.271	11.407	4.904	588	5.633
		128,5	-7,3	-0,7	81,9	-57,0	-88,0	858,0
Francia	8.828	25.131	34.823	23.932	31.269	20.403	22.802	17.554
		184,7	78,6	-31,3	30,7	-34,8	11,8	-23,0
Germania	9.599	21.794	24.214	23.723	19.698	13.176	14.653	35.302
		127,0	32,2	-2,0	-17,0	-33,1	11,2	140,9
Italia	2.775	6.071	7.585	7.222	5.891	7.409	5.106	3.210
		118,8	251,2	-4,8	-18,4	25,8	-31,1	-37,1
Paesi Bassi	7.052	13.020	15.388	13.565	14.294	10.934	11.510	12.431
		84,6	3,8	-11,8	5,4	-23,5	5,3	8,0
Regno Unito	23.283	23.910	19.327	16.304	18.982	25.671	25.334	37.839
		2,7	-45,1	-15,6	16,4	35,2	-1,3	49,4
Spagna	722	3.369	3.522	4.442	2.192	2.652	3.831	3.574
		366,6	139,1	26,1	-50,7	21,0	44,5	-6,7
Svezia	4.969	6.795	14.629	7.262	404	1.476	6.634	10.367
		36,8	43,4	-50,4	-94,4	265,3	349,5	56,3
Svizzera	4.165	7.737	5.370	6.541	6.571	8.763	10.548	8.627
		85,8	-31,6	21,8	0,5	33,4	20,4	-18,2
Nordamerica	21.511	56.523	31.900	39.111	42.613	74.803	50.421	100.291
		162,8	5,4	22,6	9,0	75,5	-32,6	98,9
Canada	4.664	4.901	4.725	5.655	3.635	5.825	4.781	4.782
		5,1	3,1	19,7	-35,7	60,2	-17,9	0,0
Stati Uniti	16.847	51.623	27.175	33.456	38.978	68.978	45.640	95.509
		206,4	5,8	23,1	16,5	77,0	-33,8	109,3
Altri industriali	24.523	32.240	50.741	47.644	23.071	16.432	27.182	28.368
		31,5	6,0	-6,1	-51,6	-28,8	65,4	4,4
Australia	3.338	2.708	186	3.126	113	1.611	5.842	5.372
		-18,9	-94,4	1580,6	-96,4	1325,7	262,6	-8,0
Giappone	20.793	27.973	48.024	42.619	21.916	15.471	18.521	21.286
		34,5	8,8	-11,3	-48,6	-29,4	19,7	14,9
Paesi in via di sviluppo	7.621	27.807	17.765	8.853	21.629	32.981	38.612	47.001
		264,9	14,0	-50,2	144,3	52,5	17,1	21,7
PVS Africa	1.031	766	1.408	975	337	731	592	553
		-25,7	57,8	-30,8	-65,4	116,9	-19,0	-6,6
PVS America latina	597	2.774	4.536	-425	2.612	2.231	3.873	3.815
		364,6	473,5	-109,4	-714,6	-14,6	73,6	-1,5
PVS Asia	5.984	24.264	11.816	8.307	18.680	30.013	34.145	42.623
		305,5	-14,0	-29,7	124,9	60,7	13,8	24,8
Cina	581	2.602	830	913	4.000	4.400	2.000	3.467
		347,8	6,4	10,0	338,1	10,0	-54,5	73,4
Corea del Sud	137	1.775	1.056	1.500	1.208	1.361	2.524	3.000
		1195,5	246,2	42,0	-19,5	12,7	85,5	18,9
Hong Kong	1.833	12.956	2.448	2.885	8.254	17.713	21.437	25.000
		606,8	-16,5	17,9	186,1	114,6	21,0	16,6
Singapore	286	1.856	2.034	1.024	1.317	1.784	2.177	2.799
		548,9	130,6	-49,7	28,6	35,5	22,0	28,6
Taiwan	1.999	2.950	5.243	1.854	1.869	2.451	2.460	3.822
		47,6	-24,6	-64,6	0,8	31,1	0,4	55,4
Paesi in transizione	14	204	38	37	99	197	550	301
		1354,8	100,0	-2,6	167,6	99,0	179,2	-45,3
<b>Mondo</b>	<b>121.630</b>	<b>237.933</b>	<b>240.253</b>	<b>210.821</b>	<b>203.115</b>	<b>225.544</b>	<b>230.014</b>	<b>317.849</b>
		<b>95,6</b>	<b>10,3</b>	<b>-12,3</b>	<b>-3,7</b>	<b>11,0</b>	<b>2,0</b>	<b>38,2</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.8



I paesi industriali hanno rappresentato nel 1995 oltre l'85% dei flussi globali in uscita, con un aumento di circa il 42% rispetto al 1994. Una parte significativa di tale incremento è stata caratterizzata da operazioni di fusione e di acquisizione di unità produttive; operazioni che continuano a rappresentare le strategie privilegiate di investimento diretto da parte dei paesi industriali, finalizzate alla penetrazione in nuovi mercati o all'acquisizione di vantaggi competitivi associati allo sfruttamento di opportunità nella divisione internazionale del lavoro. La crescita di queste operazioni è stata peraltro favorita dai processi di privatizzazione, in atto soprattutto nei paesi in via di sviluppo, che hanno consentito l'apertura agli investitori privati, in particolare esteri, di settori precedentemente protetti, soprattutto nel campo delle infrastrutture, e dai crescenti fenomeni di integrazione regionale, che hanno facilitato la creazione di reti produttive integrate.

All'interno dell'area industriale, l'Unione Europea nel 1995 ha fatto registrare un cospicuo incremento dei propri flussi di investimenti diretti in uscita, pari a circa il 31% rispetto all'anno precedente. Tuttavia, la crescita di questi flussi, rivelandosi inferiore alla dinamica mondiale, ha determinato la riduzione del peso degli investimenti europei sul totale mondiale, dal 44% nel 1994 a circa il 42% nel 1995. Tale circostanza può essere ascritta ai vincoli all'attività di investimento estero che derivano, per la maggior parte dei paesi dell'UE, dalle politiche restrittive attuate in prospettiva del raggiungimento delle condizioni strutturali sottese ai parametri di Maastricht.

La crescita appena descritta degli investimenti in uscita dei paesi dell'Unione Europea sottende, peraltro, un'ampia varianza nella *performance* di investimento delle singole economie europee nel 1995. In particolare, alla fortissima impennata dei flussi in uscita dalla Germania e dal Belgio-Lussemburgo si sono contrapposte le marcate flessioni degli investimenti italiani e francesi. Tra gli altri paesi industriali, occorre segnalare la fortissima crescita degli investimenti diretti esteri degli Stati Uniti, a cui si è contrapposta la stagnazione del Canada, mentre il Giappone, pur facendo registrare, ancora nel 1995 come nell'anno precedente, un tasso di crescita positivo, dopo le flessioni del periodo 1991-93, ha mantenuto una dinamica inferiore a quella mondiale; cosicché il valore assoluto degli investimenti giapponesi all'estero ha raggiunto un livello pari alla metà della media fatta registrare nel 1990-91. La recente ripresa degli investimenti esteri

del Giappone si giustifica con la necessità delle imprese di migliorare la propria competitività sui mercati internazionali, fortemente indebolita a causa dell'apprezzamento dello yen. Inoltre, tale ripresa è stata favorita dalla crescita dell'economia degli Stati Uniti e dalla brillante *performance* macroeconomica dei paesi del Sud-Est asiatico, tradizionali mercati di sbocco per i prodotti giapponesi.

Anche i paesi in via di sviluppo<sup>4</sup> hanno mostrato una vivace dinamica nei flussi di investimenti diretti, raggiungendo nel 1995 una quota di circa il 14,8% degli investimenti globali in uscita, dopo quattro anni di crescita sostenuta, quale riflesso dei notevoli processi di liberalizzazione e anche degli incentivi all'attività di investimento introdotti dai governi di diversi paesi dell'area. La crescita aggregata è da ascrivere interamente al dinamismo dei PVS asiatici e, in particolare, delle NIEs che, da sole, nel 1995 hanno rappresentato circa l'82% delle fonti di investimento originate in tutti i paesi in via di sviluppo. La ragione di tale intensa attività di investimento estero da parte delle NIEs asiatiche risiede nel continuo aumento del loro costo del lavoro, relativamente alle altre economie emergenti della regione, che, indebolendone la competitività internazionale, le ha costrette a ricercare forme di delocalizzazione produttiva in altri paesi limitrofi, allo scopo di garantire lo sviluppo del proprio settore manifatturiero.

Oltre il 73% dei flussi di investimenti diretti mondiali in uscita si è concentrato nel 1995 in sei paesi (cfr. tav. 1.9).

**FLUSSI DI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI IN USCITA**  
**PRINCIPALI PAESI INVESTITORI**  
(milioni di dollari e pesi percentuali)

PAESI	media	media	1990	1991	1992	1993	1994	1995	percentuali sul totale mondiale	
	1984-1989	1990-1995							1990	1995
Stati Uniti	16.847	51.623	27.175	33.456	38.978	68.978	45.640	95.509	11,3	30,0
Regno Unito	23.283	23.910	19.327	16.304	18.982	25.671	25.334	37.839	8,0	11,9
Germania	9.599	21.794	24.214	23.723	19.698	13.176	14.653	35.302	10,1	11,1
Hong Kong	1.833	12.956	2.448	2.885	8.254	17.713	21.437	25.000	1,0	7,9
Giappone	20.793	27.973	48.024	42.619	21.916	15.471	18.521	21.286	20,0	6,7
Francia	8.828	25.131	34.823	23.932	31.269	20.403	22.802	17.554	14,5	5,5
Paesi Bassi	7.052	13.020	15.388	13.565	14.294	10.934	11.510	12.431	6,4	3,9
Svezia	4.969	6.795	14.629	7.262	404	1.476	6.634	10.367	6,1	3,3
Svizzera	4.165	7.737	5.370	6.541	6.571	8.763	10.548	8.627	2,2	2,7
Belgio-Lussemburgo	2.561	5.853	6.314	6.271	11.407	4.904	588	5.633	2,6	1,8
Australia	3.338	2.708	186	3.126	113	1.611	5.842	5.372	0,1	1,7
Canada	4.664	4.901	4.725	5.655	3.635	5.825	4.781	4.782	2,0	1,5
Taiwan	1.999	2.950	5.243	1.854	1.869	2.451	2.460	3.822	2,2	1,2
Spagna	722	3.369	3.522	4.442	2.192	2.652	3.831	3.574	1,5	1,1
Cina	581	2.602	830	913	4.000	4.400	2.000	3.467	0,3	1,1
Italia	2.775	6.071	7.585	7.222	5.891	7.409	5.106	3.210	3,2	1,0
Corea del Sud	137	1.775	1.056	1.500	1.208	1.361	2.524	3.000	0,4	0,9
Singapore	286	1.856	2.034	1.024	1.317	1.784	2.177	2.799	0,8	0,9
<b>Mondo</b>	<b>121.630</b>	<b>237.933</b>	<b>240.253</b>	<b>210.821</b>	<b>203.115</b>	<b>225.544</b>	<b>230.014</b>	<b>317.849</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.9

<sup>4</sup> La classificazione dell'UNCTAD non è coerente con la già citata nuova nomenclatura del FMI, per cui, in questo caso, contrariamente a quanto fatto nei paragrafi 1.1 e 1.2, si continua a contemplare la presenza delle NIEs e di Israele nell'ambito dei paesi in via di sviluppo.

Grazie alla buona *performance* macroeconomica, gli Stati Uniti nel 1995 si sono confermati il primo paese investitore, con un flusso di investimenti in uscita più che raddoppiato rispetto all'anno precedente, pari al 30% del totale mondiale. Soltanto nel 1990 tale quota era appena dell'11,3% e poneva gli investimenti diretti statunitensi al terzo posto nella graduatoria dei paesi investitori, dietro il Giappone e la Francia. Anche il Regno Unito e la Germania, sia pure con notevole distacco rispetto agli Stati Uniti, hanno continuato ad occupare nel 1995 rispettivamente la seconda e la terza posizione nella graduatoria mondiale dei paesi investitori, con una quota sul totale pari all'11,9% e all'11,1%. La quarta posizione è invece occupata da Hong Kong che, con i suoi 25 miliardi di dollari ed un peso del 7,9% rispetto ai flussi mondiali in uscita, si è qualificato quale il più importante investitore tra i paesi in via di sviluppo. Soltanto nel 1990 gli investimenti di Hong Kong rappresentavano appena l'1% di quelli globali. In quinta posizione si è collocato il Giappone, con una quota del 6,7% sul totale mondiale. Nel 1990, con un peso del 20% sui flussi di investimento in uscita mondiali, il Giappone costituiva il maggiore contribuente alla crescita globale dell'attività di investimento diretto. È mutata anche la tipologia degli investimenti giapponesi; mentre alla fine degli anni ottanta essi erano prevalentemente orientati verso i servizi finanziari e le attività immobiliari, attualmente tendono a concentrarsi nell'ambito delle industrie manifatturiere e degli altri servizi.

L'Italia nel 1995 ha occupato la sedicesima posizione nella graduatoria mondiale dei paesi investitori, con un peso pari all'1% sui flussi mondiali in uscita; nel 1990 occupava l'ottava posizione, con una quota del 3,2%. Come tale, l'attuale peso dell'Italia nell'ambito dei paesi investitori risulta nettamente inferiore sia alla sua quota sulle esportazioni mondiali di merci che, secondo l'OMC risultava essere pari al 4,6% nel 1995 e alla sesta posizione nella graduatoria mondiale (cfr. tav. 1.5), sia al suo peso sulle esportazioni mondiali di servizi commerciali (5,5% nel 1995 e quinta posizione). Da tali dati traspare la scarsa propensione del nostro paese all'internazionalizzazione produttiva.

Occorre ancora segnalare (cfr. tav. 1.8) che, nel 1995, dopo il Belgio-Lussemburgo (858%), la Germania (140,9%) e gli Stati Uniti (109,3%), è stata la Cina a caratterizzarsi quale quarto paese più dinamico in termini di crescita degli investimenti diretti in uscita (73,4%), ma anche la Svezia e Taiwan hanno conseguito tassi di crescita superiori al 50%.

I flussi totali di investimenti diretti in entrata sono stati stimati dal *World Investment Report* dell'UNCTAD a circa 315 miliardi di dollari, con un aumento del 39,6% rispetto al 1994 (cfr. tav. 1.10). I paesi industriali hanno rappresentato il 64,5% di questi flussi, facendo registrare una crescita del 53%. Un tasso di crescita addirittura superiore ha caratterizzato gli investimenti in entrata nell'Unione Europea (74,8%), con incrementi particolarmente cospicui in Germania (400,6%), nel Regno Unito (196,6%), nei Paesi Bassi (125,5%) e in Svezia (118,9%). Molto consistente è stata l'attività di investimento diretto negli Stati Uniti, per un ammontare di oltre 60 miliardi di dollari e una crescita del 21,1% rispetto al 1994, ed anche Canada e Australia si sono rivelate mete favorite nelle scelte di internazionalizzazione produttiva da parte degli investitori stranieri, mentre si sono praticamente azzerati i già inconsistenti flussi di investimenti diretti in Giappone.

Tra i paesi industriali, soltanto Germania, Paesi Bassi, Regno Unito, Stati Uniti e Giappone hanno contribuito positivamente all'attività di investimento diretto globale, in quanto il livello dei flussi di investimenti diretti in entrata in questi paesi si è rivelato inferiore a quello dei flussi in uscita.

**FLUSSI DI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI IN ENTRATA**  
(milioni di dollari e variazioni percentuali rispetto al periodo precedente)

Aree e paesi	media 1984-1989	media 1990-1995	1990	1991	1992	1993	1994	1995
Paesi industriali	93.117	143.835	169.777	114.001	114.002	129.302	132.758	203.168
Unione Europea	37.702	84.220	97.387	77.715	79.812	74.467	64.017	111.920
Belgio-Lussemburgo	2.793	9.336	8.047	9.363	11.286	10.750	7.464	9.107
Francia	5.364	18.031	13.183	15.153	21.840	20.752	17.136	20.124
Germania	1.833	2.568	2.689	4.071	2.370	277	-2.993	8.996
Italia	2.560	3.702	6.411	2.401	3.105	3.749	2.199	4.347
Paesi Bassi	3.787	7.844	12.349	6.316	7.656	6.521	4.369	9.850
Regno Unito	13.545	19.674	32.430	16.208	14.934	14.475	10.085	29.910
Spagna	4.535	10.918	13.984	12.493	13.276	8.144	9.359	8.250
Svezia	982	5.343	1.982	6.351	-79	3.885	6.247	13.672
Nordamerica	48.656	45.951	55.773	24.760	22.097	46.125	55.803	71.148
Canada	4.718	6.222	7.855	2.740	4.517	4.997	6.043	11.182
Stati Uniti	43.938	39.774	47.918	22.020	17.580	41.128	49.760	60.236
Altri industriali	4.706	9.947	10.612	8.674	10.026	5.693	8.554	16.120
Australia	4.306	6.183	7.077	4.903	4.912	2.687	4.423	13.094
Giappone	81	1.359	1.753	1.730	3.490	234	908	39
Paesi in via di sviluppo	22.195	64.211	33.735	41.324	50.376	73.135	87.024	99.670
PVS Africa	2.728	3.523	2.303	2.809	2.987	3.300	5.084	4.657
PVS America latina	7.739	18.880	8.900	15.362	17.698	19.456	25.302	26.560
Argentina	653	3.310	1.836	2.439	4.179	6.305	1.200	3.900
Brasile	1.416	2.229	989	1.103	2.061	1.292	3.072	4.859
Cile	614	1.365	590	523	699	841	2.518	3.021
Messico	2.436	5.173	2.549	4.742	4.393	4.389	7.978	6.984
PVS Asia	11.540	41.371	22.122	22.694	29.114	49.979	56.266	68.051
Cina	2.282	19.635	3.487	4.366	11.156	27.515	33.787	37.500
Corea del Sud	592	932	788	1.180	727	588	809	1.500
Filippine	326	881	530	544	228	1.025	1.457	1.500
Hong Kong	1.422	1.681	1.728	538	2.051	1.667	2.000	2.100
India	133	516	162	141	151	273	620	1.750
Indonesia	406	2.161	1.093	1.482	1.777	2.004	2.109	4.500
Malaysia	798	4.445	2.333	3.998	5.183	5.006	4.348	5.800
Singapore	2.239	4.785	5.575	4.879	2.351	5.016	5.588	5.302
Taiwan	691	1.207	1.330	1.271	879	917	1.375	1.470
Thailandia	676	1.873	2.444	2.014	2.116	1.726	640	2.300
Paesi in transizione	59	4.994	300	2.448	3.744	5.500	5.878	12.095
Ungheria		8364,7	11,9	716,0	52,9	46,9	6,9	105,8
		1.656		1.462	1.479	2.350	1.144	3.500
<b>Mondo</b>	<b>115.370</b>	<b>213.040</b>	<b>203.812</b>	<b>157.773</b>	<b>168.122</b>	<b>207.937</b>	<b>225.660</b>	<b>314.933</b>
		<b>84,7</b>	<b>1,6</b>	<b>-22,6</b>	<b>6,6</b>	<b>23,7</b>	<b>8,5</b>	<b>39,6</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.10

Grazie alla ripresa economica dei paesi che hanno saputo impostare coerenti politiche di stabilizzazione e di riforme strutturali, e allo sviluppo dei processi di privatizzazione delle imprese pubbliche, gli investimenti diretti in entrata nei paesi in transizione nel 1995, dopo la forte flessione del 1994 indotta dal rallentamento economico dell'Unione Europea, sono più che raddoppiati rispetto ai livelli dell'anno precedente, oltrepassando i 12 miliardi di dollari. Questi paesi sono passati pertanto da una quota dell'1% sul totale dei flussi mondiali nel 1994 ad una percentuale del 5% nel 1995. Circa i due terzi dell'incremento degli investimenti del 1995 verso i paesi in transizione è da ascrivere alla forte crescita dei flussi diretti verso l'Ungheria e la Repubblica Ceca, che sono, per entrambi i paesi, triplicati, mentre, nonostante le incertezze della situazione macroeconomica, si stima che gli investimenti verso la Russia siano raddoppiati nel 1995.

Nel 1995, i flussi di investimenti diretti nei paesi in via di sviluppo hanno quasi raggiunto i 100 miliardi di dollari, con una crescita del 14,5% rispetto all'anno precedente, sostenuta dalla brillante *performance* economica e dai processi di liberalizzazione e di privatizzazione in atto in questi paesi. Secondo stime più recenti della Banca Mondiale, che peraltro considera i flussi netti di investimenti diretti nei paesi in via di sviluppo, nel 1996 tali flussi avrebbero raggiunto la cifra di 109,5 miliardi di dollari, raggiungendo circa il 40% dei flussi netti globali.

Tuttavia, nel 1995, la crescita degli investimenti diretti nei paesi in via di sviluppo si è rivelata inferiore rispetto alla dinamica dei flussi mondiali in entrata, determinando, per la prima volta dopo sei anni di continui incrementi, una contrazione della quota di questi paesi sul totale mondiale, che, sempre nel 1995, è stata pari al 32%. Più del 68% di questi flussi si è diretta verso i paesi in via di sviluppo asiatici, che rappresentano, per le imprese transnazionali, mercati di sempre maggiore importanza nelle loro strategie di creazione di reti globali di produzione. In questi ultimi anni, in particolare, tali paesi sono stati oggetto di una massiccia ondata di risorse da parte dell'Unione Europea, attraverso una vasta serie di programmi per la realizzazione di grandi progetti infrastrutturali.

Nel 1995, è stata la Cina ad attrarre la maggior parte dei flussi di investimento diretto verso i paesi in via di sviluppo, per un totale di 37,5 miliardi di dollari ed una quota di oltre il 55% rispetto al totale dei flussi in entrata nell'area. Tuttavia, negli ultimi anni la crescita degli investimenti in Cina ha subito un progressivo rallentamento, a causa dell'abolizione, nel 1994, di alcuni incentivi agli investimenti stranieri, che avevano provocato notevoli distorsioni sul mercato, a danno delle imprese nazionali, e all'inaugurazione di una politica di promozione selettiva degli investimenti, tendente a favorire progetti ad alta intensità di capitale o di tecnologia.

Tra gli altri paesi in via di sviluppo dell'Asia, nel 1995 i flussi di investimenti sono quasi quadruplicati in Thailandia, sono più che raddoppiati in Indonesia, mentre, dopo due anni di flessione, sono cresciuti di oltre il 33% in Malesia, che, dopo la Cina, rappresenta il secondo paese beneficiario degli investimenti stranieri della regione. D'altro canto, Singapore è stato l'unico paese asiatico a far registrare una flessione nei flussi di investimenti in entrata.

Nel 1995 i flussi di investimenti diretti nei paesi dell'America Latina sono cresciuti del 5% rispetto all'anno precedente, raggiungendo un ammontare di oltre 26 miliardi di dollari, che è pari al 26,5% dei flussi in entrata nei paesi in via di sviluppo e all'8,5% del totale mondiale. Pur avendo subito una flessione del 12,5%, a causa delle conseguenze della crisi valutaria sulla situazione macroeconomica del paese, il Messico ha continuato a rappresentare il maggior beneficiario di investimenti diretti della regione, seguito a breve distanza da Brasile, Argentina e Cile. Questi quattro paesi da soli hanno rappresen-

tato circa i due terzi dei flussi di investimenti diretti in entrata in America Latina. Questo forte sviluppo è largamente da ascrivere, da un lato, al rafforzamento del Mercosur e, dall'altro, alla ventilata ipotesi di aggregazione del Cile nell'ambito del NAFTA. Tuttavia, occorre precisare che, in generale, gli investimenti diretti in America Latina si caratterizzano per la loro estrema volatilità da un anno all'altro, in quanto vengono di volta in volta stimolati dalle condizioni congiunturali dei singoli settori economici, oppure si associano a processi di privatizzazione contingenti, che ne rendono difficoltosa una interpretazione sistematica e rischiano di falsare i confronti spaziali e temporali.

A differenza delle altre aree in via di sviluppo, gli investimenti diretti in Africa nel 1995 hanno subito una flessione dell'8,4%, determinando una contrazione della loro quota sui flussi in entrata nei paesi in via di sviluppo al 4,7% rispetto al 5,8% del 1994. Negli ultimi anni, peraltro, è mutata profondamente, all'interno dell'area, la distribuzione geografica degli investimenti esteri. In particolare, mentre si è fortemente ridotta l'importanza del Sudafrica, che nel 1980 costituiva il primo paese beneficiario, è aumentata notevolmente l'importanza dei paesi nordafricani, grazie soprattutto alla rapida crescita degli investimenti da parte dei paesi europei.

Con una quota del 19,1% sul totale dei flussi in entrata, nel 1995 gli Stati Uniti si sono confermati anche al primo posto nella graduatoria dei paesi beneficiari degli afflussi di investimenti mondiali (cfr. tav.1.11), seguiti dalla Cina, con una quota dell'11,9%.

**FLUSSI DI INVESTIMENTI DIRETTI ESTERI IN ENTRATA**  
**PRINCIPALI PAESI BENEFICIARI**  
*(milioni di dollari e pesi percentuali)*

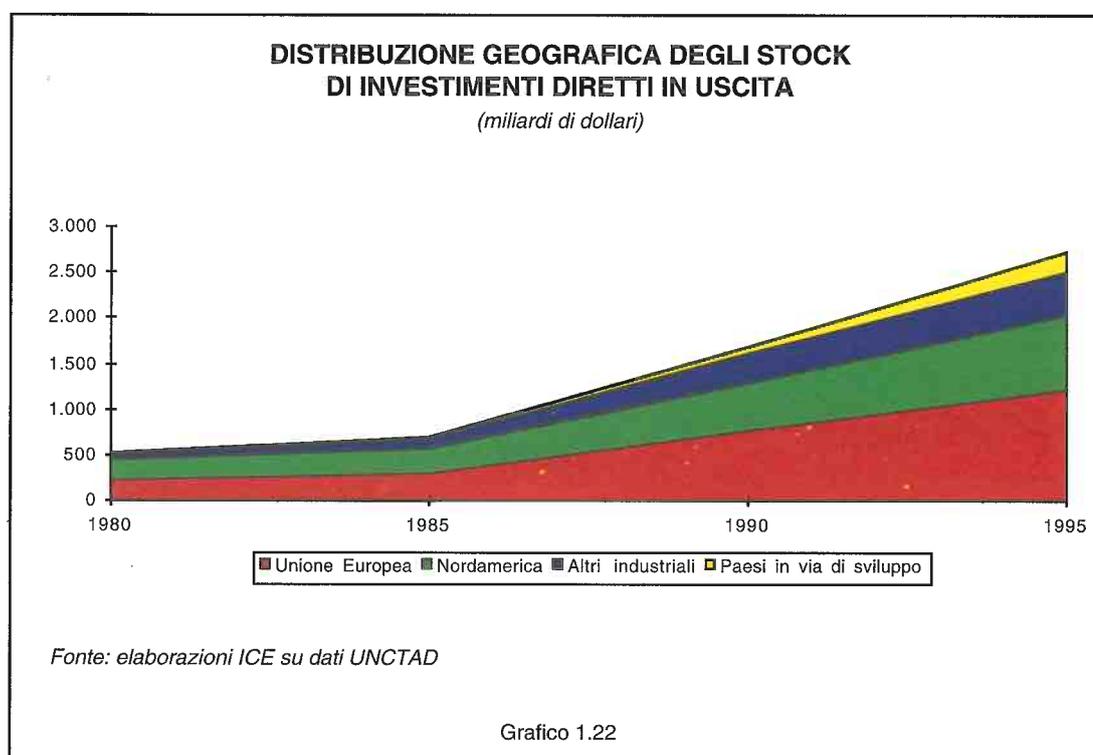
Paesi	media		1990	1991	1992	1993	1994	1995	percentuali sul totale mondiale	
	1984-1989	1990-1995							1990	1995
Stati Uniti	43.938	39.774	47.918	22.020	17.580	41.128	49.760	60.236	23,5	19,1
Cina	2.282	19.635	3.487	4.366	11.156	27.515	33.787	37.500	1,7	11,9
Regno Unito	13.545	19.674	32.430	16.208	14.934	14.475	10.085	29.910	15,9	9,5
Francia	5.364	18.031	13.183	15.153	21.840	20.752	17.136	20.124	6,5	6,4
Svezia	982	5.343	1.982	6.351	-79	3.885	6.247	13.672	1,0	4,3
Australia	4.306	6.183	7.077	4.903	4.912	2.687	4.423	13.094	3,5	4,2
Canada	4.718	6.222	7.855	2.740	4.517	4.997	6.043	11.182	3,9	3,6
Paesi Bassi	3.787	7.844	12.349	6.316	7.656	6.521	4.369	9.850	6,1	3,1
Belgio-Lussemburgo	2.793	9.336	8.047	9.363	11.286	10.750	7.464	9.107	3,9	2,9
Germania	1.833	2.568	2.689	4.071	2.370	277	-2.993	8.996	1,3	2,9
Spagna	4.535	10.918	13.984	12.493	13.276	8.144	9.359	8.250	6,9	2,6
Messico	2.436	5.173	2.549	4.742	4.393	4.389	7.978	6.984	1,3	2,2
Malaysia	798	4.445	2.333	3.998	5.183	5.006	4.348	5.800	1,1	1,8
Singapore	2.239	4.785	5.575	4.879	2.351	5.016	5.588	5.302	2,7	1,7
Brasile	1.416	2.229	989	1.103	2.061	1.292	3.072	4.859	0,5	1,5
Indonesia	406	2.161	1.093	1.482	1.777	2.004	2.109	4.500	0,5	1,4
Italia	2.560	3.702	6.411	2.401	3.105	3.749	2.199	4.347	3,1	1,4
Argentina	653	3.310	1.836	2.439	4.179	6.305	1.200	3.900	0,9	1,2
Ungheria				1.462	1.479	2.350	1.144	3500	-	1,1
Cile	614	1.365	590	523	699	841	2.518	3.021	0,3	1,0
Thailandia	676	1.873	2.444	2.014	2.116	1.726	640	2.300	1,2	0,7
Hong Kong	1.422	1.681	1.728	538	2.051	1.667	2.000	2.100	0,8	0,7
India	133	516	162	141	151	273	620	1.750	0,1	0,6
Corea del Sud	592	932	788	1.180	727	588	809	1.500	0,4	0,5
Filippine	326	881	530	544	228	1.025	1.457	1.500	0,3	0,5
Taiwan	691	1.207	1.330	1.271	879	917	1.375	1.470	0,7	0,5
Giappone	81	1.359	1.753	1.730	3.490	234	908	39	0,9	0,0
<b>Mondo</b>	<b>115.370</b>	<b>213.040</b>	<b>203.812</b>	<b>157.773</b>	<b>168.122</b>	<b>207.937</b>	<b>225.660</b>	<b>314.933</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

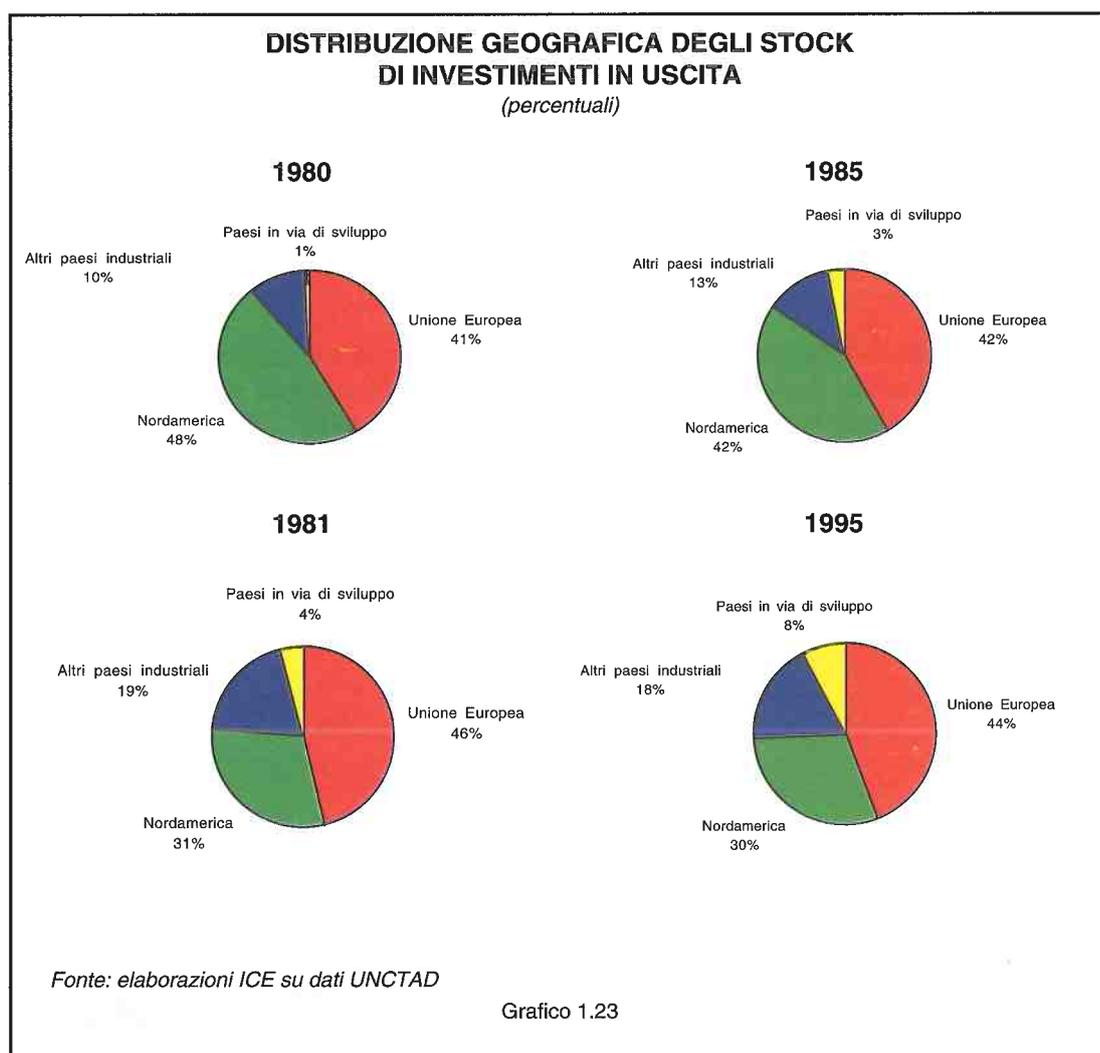
Tavola 1.11

Quest'ultima, soltanto nel 1990 attraeva appena l'1,7% delle risorse mondiali per investimenti diretti. L'Italia figura in diciassettesima posizione, con una quota dell'1,4% sul totale mondiale nel 1995, peso nettamente inferiore alla sua quota (4,0% nel 1995) e alla sua posizione in graduatoria (la sesta) sulle importazioni mondiali di merci e alla sua quota (5,2% nel 1995) e al suo posto (il quinto) sulle importazioni mondiali di servizi commerciali; il che denota una preoccupante minore ricettività del nostro paese relativamente alle strategie di investimento internazionale rispetto a quelle di penetrazione commerciale.

Passando dall'analisi dei flussi all'analisi degli stock, ossia dei valori cumulati dei singoli flussi annuali, il grafico 1.22 mostra l'evoluzione temporale della distribuzione geografica degli stock in uscita, il cui ammontare ha superato i 2.730 miliardi di dollari alla fine del 1995, dopo aver sperimentato una rapidissima crescita a partire dalla seconda metà degli anni ottanta.



Come si può osservare, nel 1995 i paesi industriali rappresentano oltre il 92% di tali risorse, mentre il 7,8% è costituito dall'attività cumulata di investimento globale verso i paesi in via di sviluppo. E' interessante notare come i paesi in via di sviluppo, che rappresentavano soltanto l'1% degli stock in uscita nel 1980, abbiano progressivamente incrementato la propria quota nel corso di questi quindici anni (cfr. graf. 1.23). Nello stesso periodo, anche l'Unione Europea e gli altri paesi industriali hanno incrementato il proprio peso sugli stock globali, mentre una drastica contrazione ha interessato i paesi nordamericani. Tuttavia, nel 1995, sono stati ancora gli Stati Uniti ad occupare la prima posizione nella graduatoria degli stock in uscita, seguiti da Regno Unito, Giappone e Germania (cfr. tav. 1.12). L'Italia ha occupato la nona posizione con un ammontare di stock di investimenti in uscita di oltre 86 miliardi di dollari.



Fra il 1980 e il 1995 il rapporto tra stock di investimenti globali in uscita e prodotto interno lordo mondiale è raddoppiato (cfr. tav. 1.13). L'incremento di tale rapporto ha interessato tutte le aree geografiche mondiali, a testimonianza della forte intensità con cui si sono sviluppati i processi di globalizzazione dell'economia. Soltanto per il Nordamerica, e segnatamente per gli Stati Uniti, questo *trend* ascendente non è stato lineare, in quanto si è assistito ad una contrazione delle attività delle imprese transnazionali americane nella prima metà degli anni ottanta e ad una ripresa alla fine del decennio.

Tra i paesi industriali sono i Paesi Bassi ad occupare la prima posizione, la quarta mondiale, con un rapporto tra stock di investimenti in uscita e produzione pari al 42,7%. L'Italia nel 1995 ha occupato la ventiseiesima posizione con un rapporto pari all'8%.

L'analisi della distribuzione geografica degli stock di investimenti diretti esteri in entrata mostra un quadro più equilibrato, con una quota ad appannaggio dei paesi in via di sviluppo pari al 26% nel 1995, analoga a quella registrata dal Nordamerica (cfr. graf. 1.24 e graf. 1.25). La quota dell'Unione Europea, dopo aver subito una forte flessione dal 1980 al 1985, è aumentata fortemente dal 1985 al 1990 per poi assestarsi al 39% nel 1995. Parallelamente, la quota del Nordamerica si è ampliata dal 1980 al 1985, per poi subire una progressiva contrazione nei periodi successivi. La quota dei paesi in via di sviluppo era pari al 22% nel 1980, si è innalzata al 27% nel 1985, per poi subire una flessione al 20% nel 1990 ed un successivo incremento al 26% nel 1995.

**STOCK DI INVESTIMENTI DIRETTI IN USCITA: PRIMI DIECI PAESI INVESTITORI**

(milioni di dollari, 1995)

1	Stati Uniti	705.570
2	Regno Unito	319.009
3	Giappone	305.545
4	Germania	235.003
5	Francia	200.902
6	Paesi Bassi	158.613
7	Canada	110.388
8	Svizzera	108.253
9	Italia	86.672
10	Hong Kong	85.156

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

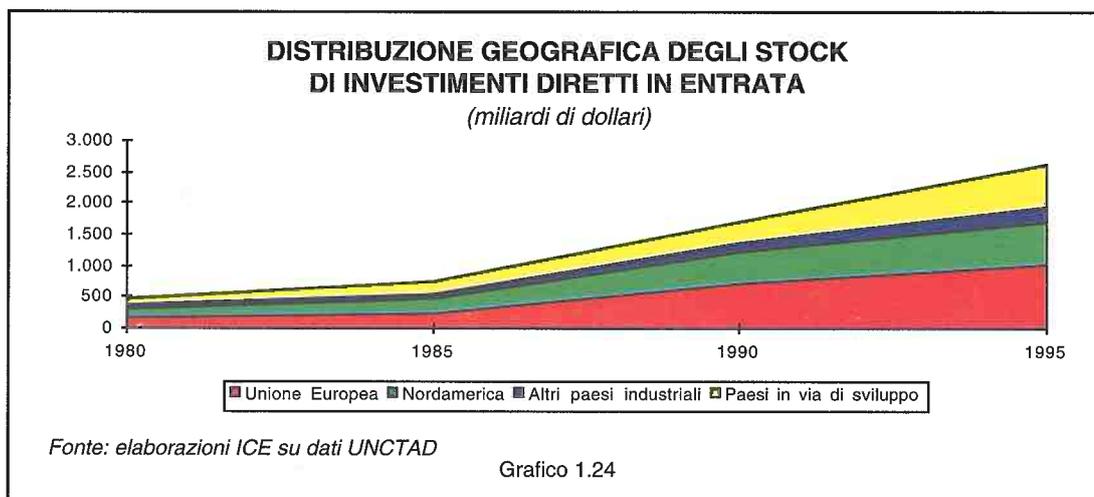
Tavola 1.12

**RAPPORTO TRA STOCK DI INVESTIMENTI IN USCITA E PRODOTTO INTERNO LORDO (percentuale)**

	1980	1985	1990	1995
PAESI INDUSTRIALI	6,5	7,5	9,8	11,6
UNIONE EUROPEA	6,3	10,4	11,8	15,1
NORDAMERICA	8,2	6,7	8,4	10,6
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	0,2	0,8	1,7	4,0
PVS AFRICA	0,1	2,0	3,1	4,8
PVS AMERICA LATINA	0,4	1,0	1,2	1,5
PVS MEDIO ORIENTE ED EUROPA	0,2	0,4	0,6	2,2
PVS ASIA	0,2	0,5	1,7	5,9
PAESI IN TRANSIZIONE	..	..	0,1	0,2
TOTALE MONDO	4,9	5,9	8,1	10,0

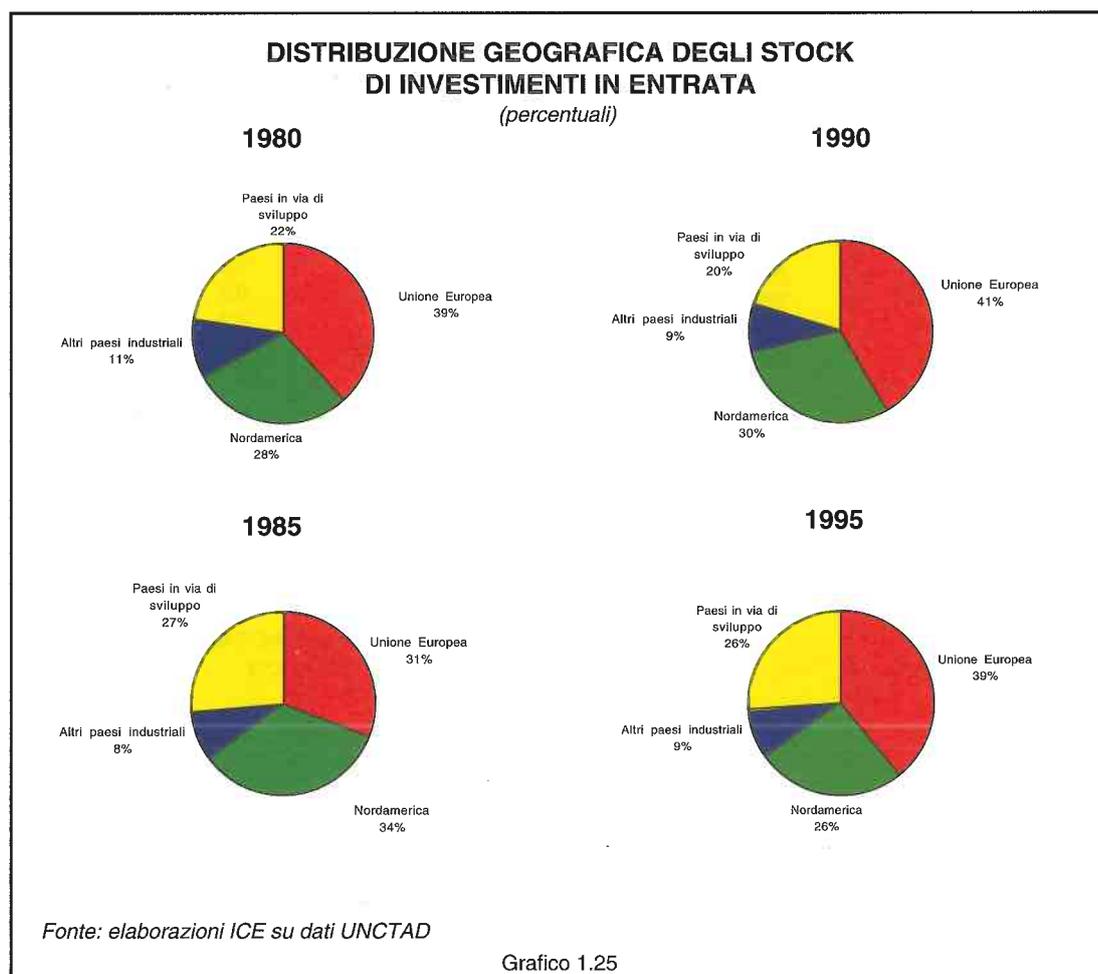
Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD e Banca Mondiale

Tavola 1.13



Anche per gli stock in entrata (cfr. tav. 1.14), nel 1995 sono stati ancora gli Stati Uniti ad occupare la prima posizione nella graduatoria dei paesi beneficiari dei processi di accumulazione globale, seguiti, nell'ordine, da Regno Unito, Francia e Germania, mentre è stata la Cina a collocarsi nella quinta posizione, primo tra i paesi in via di sviluppo. L'Italia compare all'undicesimo posto, alle spalle del Belgio-Lussemburgo.

Esaminando l'evoluzione temporale del rapporto tra stock di investimenti diretti in entrata e prodotto interno lordo (cfr. tav. 1.15) si osserva l'incremento globale di tale quoziente dal 4,6% del 1980 al 9,4% del 1995. Tale aumento, che ha interessato in misura diversa tutte le aree geografiche di riferimento, è stato particolarmente rilevante per i PVS africani che, nel 1995 hanno fatto registrare il rapporto più elevato, pari al 20,2%, a testimonianza dell'enorme importanza che assumono gli investimenti esteri per i processi di crescita economica dell'area meno sviluppata del mondo.



**STOCK DI INVESTIMENTI  
DIRETTI IN ENTRATA  
PRIMI DIECI PAESI  
BENEFICIARI**

(milioni di dollari, 1995)

1	Stati Uniti	564.637
2	Regno Unito	244.141
3	Francia	162.423
4	Germania	134.002
5	Cina	128.959
6	Spagna	128.859
7	Canada	116.788
8	Australia	104.176
9	Paesi Bassi	102.598
10	Belgio-Lussemburgo	84.605

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD

Tavola 1.14

**RAPPORTO TRA STOCK  
DI INVESTIMENTI IN ENTRATA  
E PRODOTTO INTERNO LORDO**  
(percentuale)

	1980	1985	1990	1995
PAESI INDUSTRIALI	4,8	6,0	8,4	8,9
UNIONE EUROPEA	5,7	8,2	10,8	12,9
NORDAMERICA	4,6	5,7	8,3	8,9
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	4,3	7,7	8,3	14,4
PVS AFRICA	5,8	8,0	10,8	20,2
PVS AMERICA LATINA	6,5	10,7	11,1	12,6
PVS MEDIO ORIENTE ED EUROPA	1,2	5,8	3,1	9,2
PVS ASIA	2,9	6,3	6,7	14,7
PAESI IN TRANSIZIONE	..	0,1	0,8	4,2
TOTALE MONDO	4,6	6,3	8,3	9,4

Fonte: elaborazioni ICE su dati UNCTAD e Banca Mondiale

Tavola 1.15

## 2. LE POLITICHE COMMERCIALI

### Sintesi

Negli ultimi anni le barriere non tariffarie al commercio internazionale hanno acquistato un rilievo sempre maggiore nei negoziati internazionali per la liberalizzazione degli scambi. Nel loro ambito un'attenzione crescente è stata dedicata alle cosiddette *barriere interne* ai singoli paesi, cioè agli ostacoli e alle distorsioni del commercio internazionale che possono scaturire dalle differenze tra i paesi per quanto riguarda politiche concepite con finalità interne, come le politiche della concorrenza, le regolamentazioni del mercato del lavoro, le norme di tutela ambientale, ecc. Questa maggiore visibilità delle barriere interne è probabilmente dovuta alla progressiva riduzione di importanza delle *barriere di confine*, tariffarie e non, per molti paesi ed in molti settori merceologici, e può dunque essere considerata una conseguenza dei rilevanti successi ottenuti dalle ultime tornate negoziali, ma rappresenta anche una testimonianza della rapida evoluzione che sta interessando l'assetto multilaterale degli scambi.

In questo contesto di rapida evoluzione si inquadra anche la nascita, il 1 gennaio 1995, dell'*Organizzazione Mondiale del Commercio* (OMC) che, a differenza del preesistente GATT, costituisce una vera e propria istituzione multilaterale, con struttura organizzativa definita e specifici poteri di intervento. L'OMC ha svolto la sua prima *Conferenza ministeriale a Singapore*, nel dicembre del 1996, raggiungendo importanti progressi su alcuni dei principali temi negoziali, sia in merito alle barriere tariffarie che a quelle non tariffarie, con significative anche se contrastate aperture sui "nuovi temi" delle barriere interne.

L'obiettivo politico fondamentale perseguito a Singapore è stato il rilancio del processo di liberalizzazione multilaterale avviato con l'*Uruguay Round* e il tentativo di superare i ritardi che si sono manifestati nell'attuazione degli accordi conclusi in alcuni settori come il tessile e l'abbigliamento. Il principale risultato negoziale della Conferenza sembra soprattutto l'*accordo sugli scambi di prodotti della tecnologia informatica*, mirante all'abolizione totale delle tariffe esistenti su computer, software, apparecchi per telecomunicazioni e merci assimilate entro il 2000.

I *negoziati sugli scambi di servizi* non hanno raggiunto risultati di rilievo durante la Conferenza, ma nel mese di febbraio 1997 è stato finalmente firmato un accordo sulle telecomunicazioni di base, mentre proseguono le discussioni sui servizi finanziari.

Nello specifico ambito delle *barriere interne* un risultato importante della Conferenza di Singapore è la *dichiarazione di intenti sugli standard internazionalmente riconosciuti in tema di condizioni di lavoro*. Si tratta di un tema la cui introduzione nell'agenda negoziale rappresenta una rilevante novità, poiché testimonia l'ormai diffusa accettazione dell'importanza dell'assetto istituzionale per le *performance* economiche dei singoli paesi, ed in particolare il riconoscimento dell'impatto che tale assetto può avere nel modificare la competitività internazionale delle strutture industriali. Nel riconoscere l'importanza del rispetto di alcuni *standard* minimi, la dichiarazione d'intenti conferma l'Organizzazione Internazionale del Lavoro come sede specifica competente in materia e sancisce l'opposizione dell'OMC a qualsiasi tentativo di usare gli *standard* di lavoro a fini protezionistici.

All'approfondimento del tema dei *labour standards* è dedicato un apposito riquadro di questo capitolo.

Un'altra questione di grande rilievo per il sistema multilaterale degli scambi è il cosiddetto problema del *regionalismo*, che ha acquisito una importanza crescente soprattutto in conseguenza della sempre più frequente creazione di accordi di integrazione economica su base regionale. La dimensione economica del fenomeno è evidente se si considera che nel 1995 si è avuto un incremento del commercio mondiale complessivo rispetto all'anno precedente pari al 19,1%, che è stato accompagnato da un incremento dei flussi globali all'interno delle aree di integrazione regionale del 21,9% e da un aumento degli scambi interregionali del 16,8%. In conseguenza di questa più rapida crescita dei flussi intra-area rispetto a quelli inter-area, la quota degli scambi intra-regionali sul valore complessivo del commercio mondiale è passata dal 45% al 46,1%, mentre l'incidenza dei flussi inter-regionali ha subito una contrazione, passando dal 46,8% al 45,9%. Al di là dei dati del 1995 è significativo che, nell'ultimo quinquennio, la *polarizzazione del commercio mondiale* sia lentamente ma progressivamente cresciuta, portandosi ad un livello mai raggiunto negli anni precedenti. A partire dal 1993 questo incremento di polarizzazione ha sostanzialmente riguardato tutte le aree, con la sola eccezione dell'Unione Europea (che si è però sostanzialmente mantenuta sui valori precedenti) e dei paesi in transizione, mentre la tendenza è stata fortemente crescente per l'America Latina.

La Conferenza di Singapore, pur riconoscendo la rilevanza del tema del regionalismo, si è semplicemente posta l'obiettivo di affrontarlo in futuro. In particolare, anche riaffermando l'importanza prioritaria dell'approccio multilaterale, non è stato espresso un giudizio negativo sugli accordi regionali, che anzi si è ritenuto possano conseguire risultati positivi soprattutto per le economie che si stanno sviluppando e che possono iniziare in questo modo la propria integrazione nel commercio mondiale.

Nel corso del 1996 numerosi sono stati anche i problemi che hanno coinvolto il sistema degli scambi internazionali nel complesso, in conseguenza di misure unilaterali o dell'instaurarsi di particolari relazioni commerciali bilaterali, con forti ripercussioni sui rapporti reciproci tra i singoli paesi, anche se in alcuni casi si è assistito ad un appiattimento di divergenze e contrasti preesistenti. Tra queste dispute, quella che forse ha maggiormente creato tensioni nell'assetto multilaterale è stata la controversia relativa alla legge statunitense nota come Helms-Burton, volta a rafforzare le sanzioni nei confronti di Cuba e delle imprese di qualsiasi nazionalità che intrattengano rapporti d'affari con Cuba. Contro questa legge l'Unione Europea ha promosso un'azione presso l'OMC, ma nel corso del 1996 e nei primi mesi del 1997 le posizioni delle due parti si sono comunque progressivamente avvicinate, sino a giungere ad un compromesso, almeno provvisorio.

## 2.1 IL QUADRO INTERNAZIONALE

### *L'ampliamento dei temi dei negoziati commerciali*

La conclusione dei negoziati dell'Uruguay Round e la Conferenza Ministeriale di Singapore hanno segnato due tappe importanti nel processo di rafforzamento del sistema di scambi internazionali. La creazione dell'Organizzazione Mondiale per il Commercio (OMC) e la capacità da essa dimostrata di gestire il processo di liberalizzazione dei flussi di commercio internazionale hanno in gran parte fugato i timori, assai diffusi all'inizio degli anni novanta, di un indebolimento del GATT e di un'erosione del sistema di regole che aveva consentito lo sviluppo del commercio fra paesi su basi genuinamente multilaterali.

La progressiva eliminazione delle barriere che ostacolano gli scambi internazionali di beni e l'estensione delle regole del GATT e dell'OMC a settori in precedenza esclusi hanno da un lato favorito il processo di integrazione economica internazionale, ma hanno dall'altro indotto un progressivo spostamento nell'enfasi dei negoziati commerciali. In particolare, il ruolo sempre più circoscritto delle cosiddette *barriere di confine*, che intralciano gli scambi di merci nel momento in cui un dato bene varca un confine nazionale, ha determinato un'attenzione crescente per le *barriere interne* agli scambi internazionali, ovvero per quell'insieme di norme che regolano ad esempio le politiche di concorrenza, le politiche di investimento, la tutela ambientale e le istituzioni del mercato del lavoro e che possono incidere in maniera pronunciata sui flussi di commercio internazionale. Su questi temi la discussione nell'ambito delle organizzazioni internazionali è ancora spesso solo all'inizio. Va sottolineato che la loro inclusione nell'agenda dei futuri negoziati e la possibilità che perlomeno su alcuni di tali temi si registri un consenso di vedute amplia grandemente le implicazioni degli accordi commerciali. Non si tratta però di una tendenza del tutto nuova. Già l'*Uruguay Round* ha coperto temi mai toccati in precedenza dai negoziati commerciali, quali la regolamentazione del commercio dei servizi o della proprietà intellettuale, un fatto che ha reso assai più complessi i negoziati stessi e che ha certo contribuito ad allungare i tempi per conseguire un accordo. La stessa nascita dell'OMC può essere vista come una conseguenza dell'ampliamento delle esigenze di regolazione emerse negli ultimi anni per effetto del rapido sviluppo degli scambi internazionali.

### *Gli sviluppi istituzionali*

Dopo la conclusione dell'*Uruguay Round*, nel dicembre del 1993, la spinta verso la liberalizzazione dei commerci ha acquisito nuovo slancio con la nascita, il primo gennaio del 1995, dell'OMC. Rispetto al preesistente GATT, l'OMC costituisce una vera e propria istituzione multilaterale, con una struttura operativa stabile e con poteri esecutivi chiaramente definiti. Al vertice del nuovo organismo è posta la Conferenza dei Ministri, composta dai rappresentanti di tutti i paesi membri, che si riunisce con cadenza biennale allo scopo di prendere le iniziative fondamentali per lo svolgimento delle funzioni dell'Organizzazione, amministrare gli accordi esistenti e gestire i negoziati sui temi ancora aperti.

L'attività dell'OMC nel corso del 1996 è stata caratterizzata dallo svolgimento della prima Conferenza Ministeriale, tenutasi a Singapore dal 9 al 13 dicembre, nonché dal raggiungimento di importanti progressi su alcuni dei principali temi negoziali, sia in merito alle barriere tariffarie che a quelle non tariffarie, con significative anche se contrastate aperture sui nuovi temi delle *barriere interne*.

La Conferenza di Singapore ha visto la partecipazione dei rappresentanti di 127 paesi membri dell'Organizzazione, di 34 governi osservatori e, sempre in qualità di osservatori, di 49 organizzazioni internazionali, a dimostrazione della crescente rappresentatività dell'OMC nell'ambito degli scambi internazionali. I paesi membri dell'Organizzazione sono infatti 130, mentre si sta negoziando l'ingresso di altre 28 nazioni tra cui la Cina e la Russia.

Questo processo non è però scevro di ostacoli. Per quanto concerne in particolare la Cina, la proposta del governo di Pechino di entrare nell'OMC con lo status di paese in via di sviluppo<sup>1</sup> ha incontrato l'opposizione di numerosi paesi. Altrettanto problematica è la definizione dei tempi lasciati alla Cina per conformarsi alla normativa dell'OMC in tema di liberalizzazione dei mercati, poiché quelli proposti da Pechino (tra cui 15 anni per le importazioni di automobili, 12 anni per le importazioni di gomma e 6 per quelle di molte merci del settore elettronico) sono apparsi eccessivamente dilatori. Sembra dunque ottimistica la previsione di un'adesione cinese entro il 1997. A temperare questo pessimismo vale però il fatto che gli Stati Uniti abbiano scelto di mantenere la clausola della "nazione più favorita" per la Cina e di rinnovare l'accordo bilaterale sui prodotti del settore tessile, che scadeva il 31 dicembre 1996. Analogamente, vanno sottolineati gli elementi contenuti in una serie di dichiarazioni di Pechino, che si è impegnata a non introdurre nuove regole commerciali incoerenti con quelle dell'OMC, a una rapida eliminazione delle barriere non tariffarie all'importazione e a ricorrere ai privilegi concessi alle nazioni in via di sviluppo, in caso di ingresso con lo status richiesto, solo in casi particolari.

Anche più complessa appare la trattativa per l'adesione della Russia. Le difficoltà manifestatesi nel processo di transizione ad un'economia di mercato, ed in particolare la congiuntura sfavorevole che ha colpito alcuni comparti produttivi, hanno indotto il governo ad introdurre misure di protezione, volte a salvaguardare alcuni settori industriali (in particolare, autovetture, prodotti tessili, macchinari per l'edilizia e per i trasporti), e a facilitarne una ristrutturazione che li renda capaci di sostenere la concorrenza internazionale. Queste scelte rischiano di scontrarsi con i vincoli e gli impegni in materia di politiche commerciali che la partecipazione a pieno titolo all'OMC comporterebbe.

Problematici appaiono anche i negoziati relativi all'ammissione nell'OMC di altri paesi quali Algeria, Iran e Arabia Saudita. Rimane però il fatto che la tendenza dell'OMC ad assumere un carattere di piena rappresentatività e persino di universalità degli scambi internazionali è destinata a rafforzarsi.

### ***I temi "tradizionali"***

L'*Uruguay Round* e la Conferenza di Singapore hanno comportato progressi significativi anche sui temi tradizionali dei negoziati commerciali, diretti a ridurre le *barriere di confine*, di natura sia tariffaria che non tariffaria, ai flussi di commercio internazio-

<sup>1</sup> I paesi in via di sviluppo membri dell'OMC godono di particolari privilegi, quali ad esempio la possibilità di ritardare l'adeguamento ad alcuni accordi e di derogare parzialmente all'apertura di particolari settori, il diritto di godere di una certa flessibilità nelle procedure di apertura dei mercati e quello di mantenere misure di salvaguardia e sovvenzioni a particolari settori.

nale. La tavola 2.1 riporta il livello medio dei dazi successivo all'accordo dell'*Uruguay Round*, nonché la riduzione dei prezzi dei beni importati determinata dal calo dei dazi. I progressi più significativi sono stati conseguiti nel settore agricolo, ma riduzioni non trascurabili sono rinvenibili nella maggior parte dei settori industriali. Analisi più dettagliate mettono in luce come le riduzioni di prezzo determinate dal calo dei dazi siano state particolarmente significative in quei paesi, nell'Asia meridionale e nel Sud-est asiatico, caratterizzati da un livello iniziale dei dazi relativamente elevato, a dimostrazione del fatto che il processo di abbattimento delle barriere tariffarie è sempre più generalizzato.

### RIDUZIONI TARIFFARIE MEDIE CONCESSE DAI SINGOLI PAESI DOPO L'URUGUAY ROUND

*Livelli e variazioni delle tariffe ponderati  
con il volume delle importazioni provenienti da:*

CATEGORIE DI PRODOTTI	<i>tutto il mondo (eccetto le aree di libero scambio)</i>		<i>paesi a basso e medio reddito (eccetto le aree di libero scambio)</i>	
	Tariffe applicate Post-UR	Riduzione tariffaria	Tariffe applicate Post-UR	Riduzione tariffaria
1 - Agricoltura (stima1) *	25,0	32,4	16,5	17,2
2 - Agricoltura (stima 2) *	7,6	4,5	10,4	5,1
3 - Pesca	4,4	4,4	7,2	3,8
4 - Petrolio	1,7	1,5	2,0	1,3
5 - Legno e carta	1,2	5,1	3,8	4,7
6 - Tessile e abbigliamento	9,8	3,1	10,8	2,7
7 - Pelle, gomma e scarpe	6,4	3,1	6,7	2,9
8 - Metalli	2,9	4,3	3,8	3,5
9 - Chimica e prod. fotografici	4,8	5,1	7,5	4,7
10 - Macchinari per Trasporti	6,0	3,3	4,9	2,2
11 - Macchinari non-elettrici	3,7	3,6	5,0	3,1
12 - Macchinari elettrici	4,6	4,0	4,3	3,5
13 - Minerali e metalli	1,6	2,8	1,7	2,5
14 - Articoli Manufatti	2,8	4,1	3,7	4,1
Prodotti industriali (righe 5-14)	4,2	3,9	5,4	3,3
Tutti i prodotti (righe 2-14)	4,3	3,9	5,4	3,6

\* Poiché il settore agricolo risultava gravato da numerose barriere non tariffarie convertite in barriere tariffarie nel corso dell'*Uruguay Round*, vengono forniti due dati: il primo stima anche l'equivalente tariffario delle barriere non tariffarie preesistenti, il secondo considera invece unicamente le barriere tariffarie.

Fonte: J.M. Finger, M. D. Ingco, U. Reincke *The Uruguay Round: Statistics on Tariff Concessions Given and Received*, The World Bank, Washington, D.C., 1996

Tavola 2.1

Progressi significativi sono stati registrati anche nella riduzione delle barriere non tariffarie. Si ricorderà come negli anni ottanta si fosse verificata una proliferazione di tali barriere che sfuggivano in gran parte alle regolamentazioni del GATT. I dati disponibili si fermano al 1993 (tav. 2.2). Rimane il fatto che tra il 1988 e il 1993 si è verificata una significativa inversione nella tendenza alla diffusione delle barriere non tariffarie.

**BARRIERE NON TARIFFARIE NEI PRINCIPALI PAESI INDUSTRIALI**  
(percentuali)

Categorie di barriere non tariffarie (BNT)	Rapporto di frequenza (1)		Rapporto di copertura sulle importazioni (2)		Rapporto di frequenza (1)		Rapporto di copertura sulle importazioni (2)	
	1988	1993	1988	1993	1988	1993	1988	1993
	USA				UE-12			
TOTALE (3)	25,5	22,9	16,7	17,0	26,6	23,7	13,2	11,1
BNT in senso stretto, di cui:	25,5	22,9	16,6	17,0	25,2	21,8	10,9	9,0
Restrizioni quantitative	20,4	18,1	13,7	10,2	19,5	17,2	7,8	7,1
Restrizioni alle esportazioni	19,5	13,1	12,9	10,1	15,5	13,9	6,2	5,6
Licenze non automatiche	0,0	0,0	0,0	0,0	4,4	3,5	2,2	1,7
Altre restrizioni quantitative	6,6	5,6	1,1	0,2	0,2	0,2	0,1	0,0
Misure di controllo sui prezzi	17,8	10,8	3,6	7,3	12,4	8,4	6,0	3,5
Imposizioni variabili	0,1	0,0	0,1	0,0	6,3	5,4	1,8	1,5
Restrizioni volontarie di prezzo all'export, dazi antidumping e antisovvenzioni	17,8	10,8	3,4	7,3	2,6	1,9	2,2	1,3
Altre misure di controllo sui prezzi	0,0	0,0	0,0	0,0	4,3	1,1	2,1	0,6
	GIAPPONE				CANADA			
TOTALE (3)	8,3	7,7	8,5	8,0	11,1	11,0	5,7	4,5
BNT in senso stretto, di cui:	7,6	7,0	7,2	3,6	8,9	8,2	4,1	2,5
Restrizioni quantitative	7,3	6,7	6,5	2,8	6,6	6,8	3,0	1,7
Restrizioni alle esportazioni	0,3	0,3	0,2	0,2	4,8	5,8	1,2	1,4
Licenze non automatiche	5,7	5,7	1,0	1,0	2,6	0,2	0,7	0,0
Altre restrizioni quantitative	1,6	1,0	5,5	1,8	0,8	0,8	1,1	0,3
Misure di controllo sui prezzi	0,3	0,3	0,7	0,8	2,4	1,4	1,1	0,8
Imposizioni variabili	0,3	0,3	0,7	0,8	0,0	0,0	0,0	0,0
Restrizioni volontarie di prezzo all'export, dazi antidumping e antisovvenzioni	0,0	0,0	0,0	0,0	2,4	1,4	1,1	0,8
Altre misure di controllo sui prezzi	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0

(1) Rapporto fra il numero di voci merceologiche soggette a barriere non tariffarie ed il numero totale delle voci merceologiche.

(2) Rapporto fra il valore delle importazioni dei beni soggetti a barriere non tariffarie ed il valore totale delle importazioni.

(3) Comprende, oltre alle restrizioni quantitative e alle misure di controllo sui prezzi, le misure finanziarie, i monopoli pubblici e le licenze automatiche.

Fonte: OCSE

Tavola 2.2

Anche la Conferenza di Singapore ha contribuito in maniera rilevante all'eliminazione delle barriere tradizionali di natura tariffaria. Emblematico a tale proposito è l'accordo raggiunto sull'*Information Technology*, mirante all'abolizione totale, entro il 2000, delle tariffe esistenti su computer, software, apparecchi per telecomunicazioni e merci assimilate. Considerando che il valore complessivo annuale degli scambi di prodotti del settore è pari ad oltre 600 miliardi di dollari e risulta in continua espansione, l'accordo sull'*Information Technology* copre una quota rilevante del commercio mondiale ed evidenzia il ruolo assunto dalle tecnologie informative nel panorama della competizione internazionale.

L'accordo in tema di *Information Technology* è stato sottoscritto dagli Stati Uniti, dall'Unione Europea e anche dal Canada, dal Giappone, dall'Australia e da altri paesi extraeuropei, sino a coinvolgere 28 paesi ed un totale di circa l'83% del commercio mondiale di prodotti in tale categoria, una percentuale vicina a quella (90%) che i firmatari dell'accordo avevano stabilito come soglia minima per la sua effettiva entrata in vigore. Il 3 marzo del 1997, con l'adesione all'accordo di Malesia e India, la soglia necessaria per ottenere la ratifica è stata raggiunta, e l'accordo è stato approvato in via definitiva da 39 paesi il 26 marzo, con la previsione di eliminare completamente le barriere tariffarie esistenti nel settore in quattro fasi (tra il luglio del 1997 ed il gennaio del 2000): ciò comporterà l'abolizione di circa 300 tariffe su gran parte dei prodotti di *Information Technology*, con esclusione dell'elettronica di consumo, della musica e del software di intrattenimento. Ad alcuni paesi in via di sviluppo è stato comunque concesso di giungere all'eliminazione totale dei dazi entro il 2005, nonché la possibilità di mantenere alcune protezioni per settori giudicati particolarmente delicati (come computer per l'India).

È possibile che tale accordo comporti un incremento del deficit commerciale dei paesi dell'Unione Europea nel settore (oltre a portare a minori introiti doganali stimati in 740 milioni di ECU all'anno) ed un aumento delle esportazioni per Stati Uniti e Giappone, che sono i maggiori esportatori mondiali dei prodotti in questione; rimane il fatto che molte imprese europee trarranno sicuri vantaggi dalla possibilità di importare a costi più contenuti la componentistica elettronica.

La Conferenza di Singapore ha affrontato anche il tema del processo di liberalizzazione e di piena integrazione nelle regole dell'OMC di settori quali il tessile-abbigliamento e l'agricoltura. Non sono state prese decisioni radicali in materia, ma si è ribadita la volontà dei paesi di mantenere gli impegni contratti con il negoziato dell'*Uruguay Round*.

Il problema del commercio dei prodotti tessili e dell'abbigliamento ha costituito una indubbia fonte di attrito durante la Conferenza di Singapore tra Stati Uniti ed Unione Europea da un lato, e paesi in via di sviluppo dall'altro. In particolare i paesi in via di sviluppo hanno criticato il comportamento degli Stati Uniti e della Unione Europea, che sono i maggiori paesi importatori, per la lentezza del processo di liberalizzazione nel settore, che a parere loro avrebbe sostanzialmente eluso gli impegni assunti nell'*Agreement on Textiles and Clothing* scaturito dai negoziati dell'*Uruguay Round*. In base a tali accordi si sarebbe dovuta raggiungere la liberalizzazione del settore in quattro successive fasi: nelle prime fasi però i paesi importatori hanno liberalizzato principalmente prodotti non sottoposti a particolari vincoli e in cui mantengono un vantaggio comparato, deludendo così le aspettative dei paesi esportatori. Dal canto loro i paesi industriali, oltre a ribadire la loro volontà di rispettare gli accordi presi, hanno lamentato sostanziali inadempienze delle controparti, i cui mercati resterebbero chiusi ai prodotti di importazione.

La Conferenza di Singapore ha raggiunto su questo punto una soluzione di compromesso, grazie alla convergenza delle diverse posizioni su un testo elaborato a Ginevra su iniziativa dell'Unione Europea, nel quale, a fronte di un impegno da parte dei paesi industriali al rispetto leale e totale degli accordi precedentemente assunti, viene espressa preoccupazione per l'utilizzo di clausole di salvaguardia e di altre misure distorsive degli scambi.

Per quanto concerne il settore agricolo, i paesi del gruppo di Cairns<sup>2</sup> avevano chiesto di avviare immediatamente lavori preparatori in vista della nuova tornata negoziale, prevista per il 1999, ed hanno dunque tentato (senza successo) di dare una maggiore importanza all'agricoltura nella dichiarazione ministeriale che ha chiuso la Conferenza di Singapore. D'altra parte il Giappone, la Corea e l'Unione Europea, tutti Stati con significative pratiche protezionistiche nel settore, si sono opposti ad ogni prospettiva di accelerare ulteriori liberalizzazioni, pur confermando le scadenze previste, nella convinzione che gli auspicati lavori preparatori si sarebbero di fatto risolti in una anticipazione dei negoziati. Come conclusione la Conferenza è giunta anche su questo punto ad un compromesso tra i paesi esportatori, che miravano ad ottenere un inizio dei lavori preparatori in anticipo rispetto ai nuovi negoziati, ed i paesi più riluttanti, sancendo ambigualmente l'inizio di "un processo di analisi e scambio di informazioni" per il 1997.

Il commercio sia di beni agricoli che di prodotti tessili ha implicazioni di rilievo per i paesi in via di sviluppo, specie quelli meno avanzati che da tali beni dipendono per una quota rilevante delle loro esportazioni. È indicativo a tale proposito che la dichiarazione ministeriale di Singapore contenga anche un richiamo ai paesi maggiormente industrializzati affinché garantiscano ai paesi meno sviluppati (che raccolgono il 12% della popolazione mondiale, ma solo lo 0,4% delle esportazioni) migliori condizioni di accesso ai mercati, al fine di favorire gli investimenti esteri e promuovere l'espansione e la diversificazione delle esportazioni

<sup>2</sup> Il Gruppo di Cairns è formato da Argentina, Australia, Brasile, Canada, Cile, Colombia, Fiji, Filippine, Indonesia, Malesia, Nuova Zelanda, Thailandia, Ungheria e Uruguay.

verso i paesi industrializzati e verso i paesi in via di sviluppo più avanzati. Nonostante ciò i paesi meno sviluppati si sono dichiarati insoddisfatti per la mancanza di specifici impegni vincolanti e per la mancata apertura dei mercati dei prodotti tessili e dell'abbigliamento da parte dei paesi industriali. A Singapore la Conferenza dei Ministri ha inoltre approvato un piano di azione, che da un lato offre assistenza informativa ai paesi meno sviluppati per una maggiore conoscenza delle misure adottate in loro favore, dall'altro suggerisce che i paesi membri prendano in considerazione una serie di opzioni, in genere su base volontaria, come l'eliminazione dei dazi (da parte almeno dei paesi industriali) su alcune esportazioni dei paesi meno avanzati, la rapida applicazione delle concessioni tariffarie e non tariffarie previste ma non ancora realizzate, un sostegno per gli investimenti esteri diretti e la promozione della cooperazione con altre organizzazioni internazionali.

### *I "nuovi" temi dei negoziati commerciali*

Un tratto saliente dell'accordo dell'*Uruguay Round* è quello di estendere i principi del GATT a settori nuovi, non coperti da accordi precedenti. Particolarmente complessa è risultata la definizione di un accordo volto ad incorporare il commercio di servizi nell'ambito delle regolamentazioni dell'OMC. Nel 1996 e nel 1997 sono proseguiti i negoziati su tali temi, facendo registrare parziali progressi.

Di grande importanza in particolare è il negoziato sui servizi di telecomunicazione, che riguarda un mercato con un volume di scambi pari a circa 400 miliardi di dollari nel 1995. Gli Stati Uniti non hanno ancora ritenuto adeguate le proposte degli altri paesi e non hanno quindi concesso di aprire il proprio mercato, impedendo il rispetto della scadenza originariamente prevista (l'aprile del 1996) per la stipula di un accordo. Alla fine del 1996, però, si era ampliato il numero di paesi che avevano presentato proprie offerte di liberalizzazione, e nella Conferenza di Singapore l'Indonesia si era detta disposta a sottoscrivere tale accordo, iniziando così a porre le basi perché anche gli Stati Uniti si dichiarassero disposti ad aderirvi. Ulteriori proposte di liberalizzazione sono state avanzate in seguito, portando a 69 il numero di paesi che nel febbraio del 1997 hanno infine firmato definitivamente l'accordo.

Sempre da parte degli Stati Uniti permangono riserve anche sul tema dei servizi finanziari, rendendo complessa la situazione negoziale e difficilmente raggiungibile, almeno in tempi brevi, un nuovo accordo. Come pure tuttora irrisolti appaiono i negoziati sui servizi marittimi — che sono stati consensualmente sospesi per i prossimi tre anni.

### *Gli accordi plurilaterali*

Al di là degli accordi multilaterali, l'OMC amministra anche quattro accordi plurilaterali: si tratta di accordi sottoscritti su base volontaria solo da alcuni paesi e la cui accettazione non risulta vincolante per poter aderire all'OMC. Questi accordi plurilaterali sono relativi agli appalti pubblici, al commercio di aeromobili civili, ai prodotti lattiero-caseari ed alle carni bovine.

L'accordo plurilaterale per garantire la trasparenza delle procedure di bando e di

aggiudicazione degli appalti pubblici ha visto l'adesione, di pochi paesi<sup>3</sup>. Alla Conferenza di Singapore il tentativo di superare la natura plurilaterale di tale accordo e di avviare un negoziato multilaterale si è però scontrato con la volontà, da parte di molti paesi in via di sviluppo, di continuare a garantire una preferenza di accesso alle imprese nazionali. I ministri degli esteri degli Stati membri dell'OMC hanno così solo raggiunto l'accordo sulla creazione di un gruppo di lavoro che esamini la trasparenza delle procedure di aggiudicazione degli appalti governativi. L'impulso principale su questo tema è venuto dagli Stati Uniti, secondo i quali la diffusione della corruzione e del clientelismo negli appalti pubblici rappresenta una fortissima barriera commerciale per le esportazioni statunitensi.

Per quanto concerne invece l'accordo plurilaterale relativo all'abolizione delle barriere tariffarie sul commercio di aeromobili civili, motori e parti componenti, nonché merci assimilate, entrato in vigore il primo gennaio 1980, ad esso aderiscono solo 22 paesi. Nel corso del 1996 non si è riusciti a risolvere i problemi che avevano impedito, al termine dell'*Uruguay Round*, di includere questo accordo tra gli accordi multilaterali dell'OMC, né a trovare una soluzione unanimemente condivisa per legare in qualche modo il trattato al contesto dell'OMC.

Una situazione molto simile è quella registrata sull'accordo plurilaterale relativo alla liberalizzazione del commercio dei prodotti lattiero-caseari (*International Dairy Agreement*), al quale aderiscono 24 paesi (15 dei quali appartenenti all'Unione Europea). Un elemento chiave di questo accordo è la determinazione di prezzi minimi all'esportazione per alcuni prodotti (latte e derivati), ma questo elemento non è stato più applicato a partire dall'ottobre 1995, a causa dell'eccesso di offerta per alcuni di questi prodotti registrato a livello mondiale e, soprattutto, per la difficoltà di far funzionare un accordo che escludeva alcuni dei maggiori produttori. La sospensione è prevista sino al dicembre del 1997, quando sarà necessario decidere la sorte dell'accordo.

Infine, relativamente al nuovo accordo sulle carni bovine, entrato in vigore nel gennaio 1995, solo 16 paesi e l'Unione Europea vi hanno finora aderito. Questo accordo sta perdendo rilevanza e subendo una lenta revisione critica, tanto che i paesi firmatari si sono impegnati a porre in essere consultazioni informali per stabilirne il futuro.

### ***Le barriere interne***

L'erosione delle barriere tradizionali al commercio internazionale e la sempre più stretta integrazione delle economie nazionali, determinata sia dal processo di liberalizzazione commerciale che dalla riduzione dei costi di trasporto e di comunicazione, hanno contribuito a spostare l'attenzione degli operatori economici e dei negozianti commerciali sulle cosiddette *barriere interne* ai singoli paesi. Molte di queste barriere riguardano la struttura dei diversi mercati e le relative regolamentazioni, che spes-

<sup>3</sup> Al giugno 1997 i paesi firmatari erano Unione Europea, USA, Canada, Giappone, Israele, Corea del Sud, Norvegia, Aruba, Hong Kong e Svizzera.

so influiscono in maniera pronunciata sui flussi di commercio con l'estero. Tali barriere in generale operano sia sul lato della produzione che su quello della domanda: si possono ad esempio avere situazioni nelle quali la proprietà pubblica (ed in particolare i monopoli pubblici) risulta particolarmente estesa, o situazioni nelle quali le politiche antimonopolistiche risultano particolarmente deboli, favorendo così il ricorso a pratiche collusive, a tutto danno delle importazioni. Analogamente, le scelte dei consumatori possono essere condizionate da fattori culturali (i prodotti stranieri sono percepiti come inferiori a quelli nazionali), o anche da politiche governative, dirette ad influenzare la domanda di importazioni.

Nell'ambito delle *barriere interne*, alcuni paesi industrializzati hanno cercato di porre all'ordine del giorno dei lavori dell'OMC il cosiddetto *dumping* sociale, secondo cui condizioni di lavoro radicalmente diverse fra paesi e il mancato rispetto da parte di alcuni paesi dei diritti fondamentali dei lavoratori falsa le condizioni di un'equa concorrenza, fornisce un vantaggio competitivo a tali paesi e pregiudica una crescita equilibrata degli scambi internazionali. Ad alimentare la controversia in materia non è il riconoscimento del valore universale dei cosiddetti *core labour standards* - in particolare la proibizione dello sfruttamento del lavoro minorile e del lavoro forzato e il diritto dei lavoratori a formare sindacati e a non subire discriminazioni - quanto la possibilità di imporre sanzioni di politica commerciale nei confronti dei paesi giudicati colpevoli del mancato rispetto di tali diritti fondamentali. La dichiarazione ministeriale della Conferenza di Singapore non contempla però tale facoltà, né in essa vi è alcun cenno all'apertura di negoziati su tale tema. La dichiarazione ministeriale si limita infatti a sottolineare come il rispetto dei diritti fondamentali dei lavoratori sia di competenza dell'*International Labour Office* (ILO) e a ribadire l'esigenza di una stretta collaborazione fra l'ILO e la stessa OMC. Un'analisi più dettagliata delle tematiche relative alla relazione fra *labour standards* e politiche commerciali è contenuta nel riquadro allegato a questo capitolo.

Un altro tema assai controverso in materia di *barriere interne* riguarda la relazione fra politiche commerciali e politiche ambientali. È risultato assai complesso per il Comitato dell'OMC su commercio e ambiente raggiungere un accordo sul testo del rapporto da presentare a Singapore. Questo rapporto non è stato però accolto con favore dai movimenti ambientalisti, che ritenevano si potessero conseguire maggiori risultati, riconoscendo in particolare la validità degli accordi multilaterali sull'ambiente (*Multilateral Environmental Agreements*) che contengono anche norme in tema di commercio. Il comitato si è invece limitato a concludere che l'argomento richiede ulteriori analisi e approfondimenti. Rimane controversa la tesi secondo cui molti paesi in via di sviluppo rischierebbero di perdere significativi vantaggi, qualora fossero costretti ad applicare norme più severe in materia di protezione ambientale.

Su altri due temi, i legami tra commercio internazionale ed investimenti, e quelli tra commercio e politiche della concorrenza, la Conferenza di Singapore ha deciso di creare appositi gruppi di lavoro.

Per quanto concerne gli investimenti diretti esteri, la prospettiva di definire un sistema multilaterale di regole ha suscitato forti preoccupazioni in numerosi paesi in via di sviluppo. Questi paesi temono infatti che possano venire intaccate le loro prerogative nell'indirizzare autonomamente gli investimenti a fini di sviluppo, e non sembrano del tutto convinti dell'utilità di porre limiti potenzialmente stringenti alla loro facoltà di orientare le scelte degli investitori esteri. I paesi in via di sviluppo, o perlomeno una loro

parte, hanno quindi cercato di ostacolare l'avviamento di negoziati su tale materia in seno all'OMC; i tentativi però di affidare ulteriori approfondimenti su tali temi all'UNCTAD (*United Nations Conference on Trade and Development*) non hanno avuto successo. Si è convenuto che qualunque decisione sul tema sia presa per "consenso"<sup>4</sup>. Si deve comunque rilevare come neppure gli Stati Uniti si siano mostrati entusiasti di affrontare questi temi in sede OMC, preferendo lasciare all'OCSE il compito di definire un accordo multilaterale sugli investimenti (*MAI, Multilateral Agreement on Investments*)<sup>5</sup>; quest'ultimo accordo è probabilmente più facile da raggiungere grazie al minor numero di paesi coinvolti, ma proprio per questo motivo finirebbe per avere una natura solo parziale, lasciando intatta l'esigenza di una regolamentazione multilaterale.

La questione ha comunque formato oggetto di acceso dibattito a Singapore. Ne è scaturito un compromesso che prevede l'istituzione di un gruppo di lavoro sul tema delle relazioni tra commercio e investimenti, senza per questo ostacolare le trattative all'OCSE. Come si è detto, la decisione sul proseguimento in sede negoziale di questi lavori preparatori dovrà però ottenere il consenso generale dei paesi membri, in base alle regole OMC e conformemente alle richieste dei paesi in via di sviluppo.

Anche più complesso appare il problema delle politiche della concorrenza, che rappresenta un altro ambito nel quale, analogamente al tema dei *labour standards*, l'attenzione si sposta dalle *barriere di confine* ai vantaggi competitivi che le imprese di singoli paesi possono acquisire ricorrendo a pratiche collusive inattuabili in ambiti istituzionali ove vigono più rigide normative *antitrust* (tipicamente, quelli dei paesi a capitalismo maturo). Anche il dibattito sulle politiche della concorrenza testimonia una crescente preoccupazione da parte dei paesi industriali per i legami tra strutture economiche e assetti istituzionali, e per la concorrenza che può essere esercitata da paesi che compensano il minor sviluppo tecnologico con una maggiore flessibilità normativa. Anche su questo tema si è pervenuti, in seno alla Conferenza di Singapore, ad una soluzione di compromesso, consistente nella istituzione di un gruppo di lavoro, composto da rappresentanti degli Stati membri, con l'incarico di studiare le questioni relative all'interazione tra commercio e politiche della concorrenza, comprese le pratiche anticoncorrenziali, individuando specificamente le aree che possono meritare più ampia considerazione in sede OMC. L'importanza di tale tema non è però circoscritta alle relazioni fra paesi con diversi sistemi istituzionali preposti alla salvaguardia del mercato e della concorrenza. Come testimonia la recente controversia fra Stati Uniti ed Unione Europea sulla fusione fra Boeing e McDonnell Douglas, sorgono questioni molto delicate anche in merito alle implicazioni che le decisioni delle autorità anti-trust in un paese hanno sulla struttura di mercato in un altro paese. Nel caso particolare, le autorità europee erano preoccupate che la fusione fra le due società statunitensi potesse falsare le condizioni di concorrenza in Europa e hanno minacciato di far ricorso a sanzioni se le loro preoccupazioni non fossero state accolte.

<sup>4</sup> Una decisione viene approvata per "consenso" quando nessuno dei rappresentanti degli Stati membri presenti vi si oppone formalmente.

<sup>5</sup> La discussione in sede OCSE di un accordo multilaterali sugli investimenti è iniziata nel maggio del 1995, ed i negoziati sono continuati da allora con lo scopo di raggiungere un accordo che fissi alcuni principi basilari per quanto concerne la liberalizzazione dei regimi di investimento e gli *standard* relativi alla protezione degli investimenti diretti esteri, oltre a procedure per la soluzione delle controversie.

### *Il regionalismo*

Un principio fondamentale del GATT e dell'OMC è quello di non-discriminazione, secondo cui tutte le concessioni in materia di commercio da parte di un paese devono essere estese a tutti i paesi membri. Il *regionalismo* viola palesemente tale principio nel momento in cui prevede un trattamento differenziato delle importazioni a seconda che provengano o meno dai paesi membri di un accordo di integrazione regionale. Il tema della compatibilità fra multilateralismo e regionalismo era stato solo marginalmente affrontato dall'*Uruguay Round*, dove non aveva avuto successo un tentativo di rendere più stringenti le norme relative agli accordi di integrazione regionale e meglio precisare le statuizioni spesso generiche dell'articolo XXIV del GATT<sup>6</sup>. Il problema di fondo, non ancora adeguatamente risolto in sede teorica, riguarda la relazione esistente tra accordi di integrazione regionale ed accordi multilaterali: si discute in particolare se i primi possano essere considerati come un passo preliminare nella direzione della liberalizzazione complessiva degli scambi, o se invece essi non finiscano per divenire un ostacolo al multilateralismo, creando rapporti preferenziali tra i singoli paesi ed esponendo il sistema nel suo complesso al pericolo di dover affrontare barriere protezionistiche non più create attorno alle singole nazioni, bensì attorno ad aree territoriali più vaste. È certamente vero che le aree di libero scambio create recentemente (si veda, ad esempio, il caso del NAFTA) associano paesi a diverso livello di sviluppo, e si configurano così come un elemento di progresso comune, piuttosto che di frammentazione protezionistica. Ma va anche ricordato come rimangano comunque spesso esclusi da tali accordi i paesi più poveri e quelli più competitivi, i quali dunque vedono nella nascita di queste relazioni preferenziali un ostacolo per la loro capacità di penetrazione sui mercati. Inoltre, spesso gli accordi regionali vengono stipulati senza esporre in maniera significativa i settori più deboli al rischio della concorrenza internazionale, e dunque mantengono una qualche finalità protezionistica.

La Conferenza di Singapore ha affrontato il tema del regionalismo ponendosi, su richiesta anche della Commissione dell'Unione Europea, il problema relativo alle regole che l'OMC stessa intende stabilire per quanto riguarda la costituzione, da parte dei paesi membri, di aree commerciali. I paesi membri, pur riconoscendo la rilevanza del tema, si sono semplicemente posti l'obiettivo di affrontarlo in futuro. In particolare, pur riaffermando l'importanza prioritaria dell'approccio multilaterale, non è stato espresso un giudizio negativo sugli accordi regionali, che anzi si è ritenuto possano conseguire effetti positivi soprattutto per le economie che si stanno sviluppando, favorendo la loro integrazione nel commercio mondiale. Si è deciso però di procedere alla creazione di un comitato in seno all'OMC incaricato di valutare la conformità degli accordi di integrazione regionale con le regole esistenti.

In sede empirica si tende a misurare l'impatto della diffusione degli accordi di integrazione regionale sugli scambi internazionali ponendo a confronto il volume degli scambi *all'interno* delle aree regionali (scambi *intra-area*) con quello degli scambi *tra* le diverse aree (scambi *inter-area*). Con riferimento al 1995 si può innanzitutto rilevare che un incremento del commercio mondiale complessivo rispetto all'anno precedente pari al 19,1% è stato accompagnato da un incremento dei flussi globali intraregionali del 21,9%

<sup>6</sup> In base all'articolo XXIV un'area di libero scambio (o una unione doganale) è compatibile con le regole del GATT se implica la sostanziale liberalizzazione complessiva del suo commercio interno e se, in conseguenza della sua creazione, le nazioni ad essa esterne non si trovano a dover fronteggiare barriere doganali "generalmente" più elevate.

e da un aumento degli scambi interregionali del 16,8% (cfr. tavole A/25 e A/26 in appendice). In conseguenza di questa più rapida crescita dei flussi intra-area rispetto a quelli inter-area, la quota degli scambi intraregionali sul valore complessivo del commercio mondiale è passata dal 45% al 46,1%, mentre l'incidenza dei flussi interregionali ha subito una contrazione, passando dal 46,8% al 45,9% (cfr. tavole A/27 e A/28).

L'incremento del peso percentuale degli scambi all'interno delle singole aree regionali è da attribuirsi soprattutto al consistente incremento, dal 25,3% al 26,1%, degli scambi all'interno dell'Unione Europea, e di quelli effettuati all'interno dell'area Giappone-Asia, dall'11,5% al 12,1%, a fronte di una sostanziale invarianza degli altri flussi di scambio regionale e di una contrazione degli scambi all'interno dell'area nordamericana, passati dal 6,1% al 5,7%.

Per quanto invece concerne gli scambi inter-regionali, le principali variazioni riguardano gli scambi tra l'area Giappone-Asia ed il Nordamerica, scesi dal 6,8% al 6,2% del commercio mondiale, quelli tra Unione Europea e Nordamerica, che sono passati dal 3,3% al 3%, e quelli del Nordamerica con l'America Latina, che sono passati dal 2,3% al 2%; un lieve incremento (pari allo 0,1%) si registra negli scambi tra l'Unione Europea e l'area Giappone-Asia (cfr. tavola A/28).

Un quadro sintetico delle tendenze dei flussi regionali può anche essere fornito ricorrendo ai cosiddetti *indici di introversione commerciale*<sup>7</sup> (cfr. grafico 2.1) che l'ICE propone tradizionalmente, e che vengono riportati, per le principali aree, nella tavola 2.3.

In base ai dati del 1995 si può notare come l'area che mostra un valore più basso dell'indice di introversione è l'Unione Europea, confermando una tendenza solo in parte attenuata dall'allargamento dell'Unione a 15 Stati; basso risulta anche il valore dell'indice per il Nordamerica e per l'area asiatica. L'indice di introversione assume invece valori ancora elevati per i paesi in transizione, che mantengono una preferenza per gli scambi intra-area rispetto a quelli col resto del mondo. In seguito ai processi di liberalizzazione e di riforma delle loro politiche commerciali, questi paesi stanno però riducendo la distorsione della struttura geografica dei loro scambi con l'estero, come testimoniato dal fatto che il valore dell'indice, pur rimanendo elevato, si è ridotto di oltre un terzo a partire dal 1990.

<sup>7</sup> 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 con dati espressi in dollari correnti, secondo la formula:

$$IC = ({}_a T_a / {}_a T_w) / ({}_w T_w / {}_w T_w)$$

${}_a T_a$  = commercio intraregionale dell'area  $a$ ;

${}_a T_w$  = commercio totale dell'area  $a$  con il mondo  $w$ ;

${}_w T_w$  = commercio mondiale;

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.

## LA POLARIZZAZIONE DEL COMMERCIO MONDIALE

	1979	1980	1981	1982	1983	1984	1985	1986	1987	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995
A) INCIDENZA PERCENTUALE DEL COMMERCIO INTRA- REGIONALE SUL TOTALE DEGLI SCAMBI DI OGNI AREA (a prezzi correnti)																	
UNIONE EUROPEA	55,5	53,5	51,3	53,0	54,0	53,7	54,8	58,4	59,6	59,7	59,7	60,3	60,9	61,0	63,8	64,1	64,8
NORDAMERICA	30,0	27,6	28,9	29,4	32,3	33,4	33,9	32,4	31,2	31,3	30,9	31,4	31,2	31,4	32,9	33,7	33,4
ALTRI INDUSTRIALI	4,7	4,5	4,6	4,5	4,7	5,3	4,9	4,8	5,4	5,8	6,0	8,0	8,1	8,3	8,6	9,4	9,7
GIAPPONE E ASIA	33,4	34,2	32,4	33,4	33,6	33,3	31,8	31,3	33,4	35,1	36,8	41,5	43,4	44,2	46,3	48,3	49,9
MEDIO ORIENTE	6,5	7,2	7,4	8,1	7,9	7,2	8,0	7,3	7,1	6,9	7,1	7,5	9,1	8,9	8,2	8,5	8,4
AMERICA LATINA	20,3	19,5	19,4	19,9	17,7	17,8	15,5	14,2	13,9	13,9	14,8	14,7	15,9	17,7	19,2	19,4	20,3
AFRICA	4,4	3,4	3,6	3,7	3,7	4,3	4,7	5,2	6,0	6,5	6,7	5,6	7,3	8,2	9,0	9,4	9,6
PAESI IN TRANSIZIONE	52,1	49,8	49,9	51,3	53,1	52,5	51,9	56,3	55,8	54,4	51,0	35,4	23,2	18,0	20,8	18,6	19,1
MEDIA MONDIALE	35,7	33,8	32,4	34,0	35,3	35,4	34,8	37,2	38,1	38,3	38,2	40,0	40,6	40,9	44,1	45,0	46,1

B) INCIDENZA PERCENTUALE DEGLI SCAMBI TOTALI DI OGNI AREA SUL COMMERCIO MONDIALE (a prezzi correnti)																	
UNIONE EUROPEA	36,6	35,3	32,5	33,1	32,7	31,6	33,0	36,1	37,4	36,8	36,6	40,3	40,1	39,9	39,6	39,4	40,3
NORDAMERICA	15,3	14,6	15,8	15,3	16,4	18,2	18,4	17,7	16,8	17,1	17,2	16,8	16,9	16,9	18,1	18,1	17,1
ALTRI INDUSTRIALI	2,1	2,3	2,3	2,3	2,1	2,2	2,1	2,0	2,0	2,0	2,1	1,4	1,4	1,4	1,4	1,4	1,3
GIAPPONE E ASIA	12,9	13,5	14,7	15,1	15,7	16,5	16,4	16,3	16,8	18,1	18,6	19,1	20,7	21,2	23,2	23,9	24,3
MEDIO ORIENTE	6,8	7,7	8,0	7,4	6,4	5,3	4,8	3,5	3,3	3,0	3,2	3,3	3,4	3,4	3,3	2,9	2,7
AMERICA LATINA	5,5	5,8	6,2	5,8	5,4	5,4	5,2	4,4	4,2	4,1	4,2	4,1	4,2	4,4	4,7	4,8	4,7
AFRICA	3,9	4,3	4,2	3,8	3,4	3,2	3,2	2,5	2,3	2,1	2,1	2,8	2,7	2,6	2,4	2,2	2,2
PAESI IN TRANSIZIONE	8,9	8,5	8,7	9,5	10,2	10,0	7,5	7,5	6,9	6,5	6,0	3,7	2,8	2,6	2,9	2,9	3,1
MONDO (1)	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

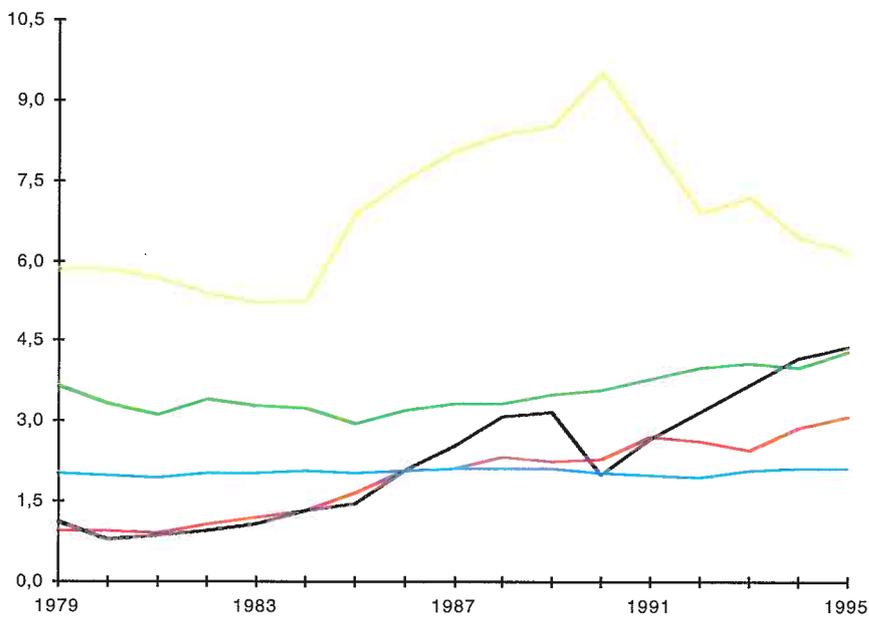
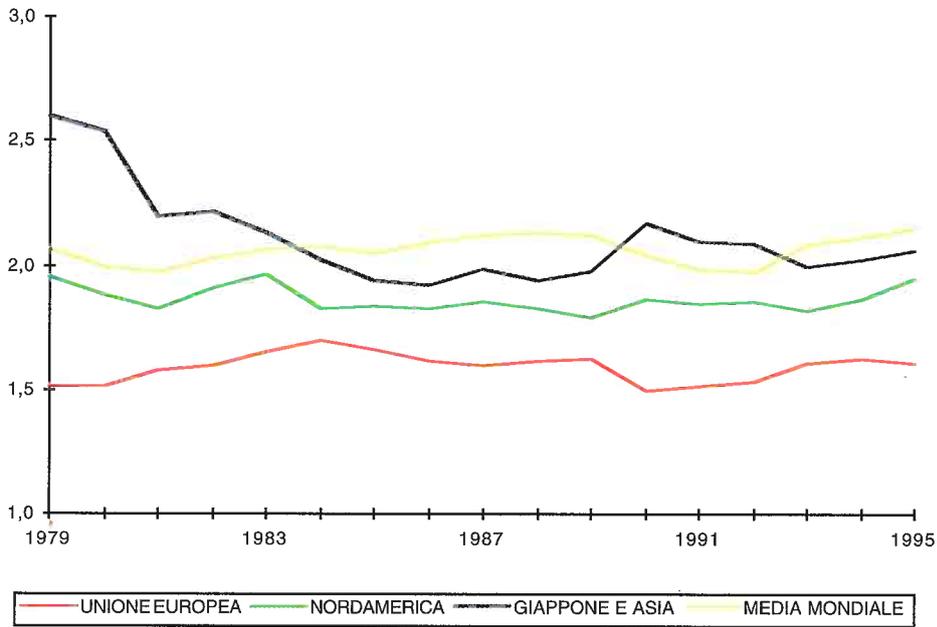
C) INDICI DI INTROVERSIONE COMMERCIALE (A/B)																	
UNIONE EUROPEA	1,5	1,5	1,6	1,6	1,7	1,7	1,7	1,6	1,6	1,6	1,6	1,5	1,5	1,5	1,6	1,6	1,6
NORDAMERICA	2,0	1,9	1,8	1,9	2,0	1,8	1,8	1,8	1,9	1,8	1,8	1,9	1,8	1,9	1,8	1,9	1,9
ALTRI INDUSTRIALI	2,2	2,0	2,0	2,0	2,2	2,4	2,3	2,4	2,7	2,8	2,9	5,8	5,9	6,1	6,1	6,6	7,2
GIAPPONE E ASIA	2,6	2,5	2,2	2,2	2,1	2,0	1,9	1,9	2,0	1,9	2,0	2,2	2,1	2,1	2,0	2,0	2,1
MEDIO ORIENTE	0,9	0,9	0,9	1,1	1,2	1,4	1,7	2,1	2,1	2,3	2,3	2,3	2,7	2,6	2,5	2,9	3,1
AMERICA LATINA	3,7	3,3	3,2	3,4	3,3	3,3	3,0	3,2	3,3	3,4	3,5	3,6	3,8	4,0	4,1	4,0	4,3
AFRICA	1,1	0,8	0,9	1,0	1,1	1,3	1,5	2,1	2,6	3,1	3,2	2,0	2,7	3,2	3,7	4,2	4,4
PAESI IN TRANSIZIONE	5,8	5,9	5,7	5,4	5,2	5,3	6,9	7,5	8,1	8,4	8,5	9,5	8,2	6,9	7,2	6,4	6,2
MEDIA MONDIALE	2,1	2,0	2,0	2,0	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1	2,0	2,0	2,0	2,1	2,1	2,2

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

Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Tavola 2.3

**INDICI DI INTROVERSIONE COMMERCIALE**



Fonte: elaborazioni ICE su dati OMC

Grafico 2.1

Non è facile, sulla base di questi dati, fornire una valutazione univoca dell'andamento del commercio mondiale in termini di scambi inter-area e scambi intra-area, così come giudicare le relazioni tra i due fenomeni. E' comunque significativo che, nell'ultimo quinquennio, la polarizzazione del commercio mondiale sia lentamente ma progressivamente cresciuta, portandosi ad un livello mai raggiunto negli anni precedenti. A partire dal 1993 questo incremento di polarizzazione ha sostanzialmente riguardato tutte le aree, con la sola eccezione dell'Unione Europea (che si è però sostanzialmente mantenuta sui valori precedenti) e, appunto, dei paesi in transizione, mentre ha evidenziato un *trend* fortemente crescente per l'America Latina.

Come adeguatamente testimoniato dalla rilevante crescita del commercio sia all'interno delle aree regionali che tra di esse, il problema non sembra essere tanto il possibile impatto negativo della crescente polarizzazione del commercio mondiale sul sistema multilaterale degli scambi, quanto la forza relativa dei due fenomeni. I processi di integrazione regionale possono mettere a rischio la tenuta del sistema multilaterale solo quando i primi siano forti ed il secondo debole: un pericolo al quale la nascita dell'OMC ha in parte ovviato, generando un'entità multilaterale che può confrontarsi con le molte entità regionali dal punto di vista politico ed istituzionale, ma che rimane ancora esposta a costanti rischi di instabilità, come hanno evidenziato le dispute che si sono recentemente sviluppate tra le diverse aree di integrazione regionale (si veda la sezione successiva).

Per quanto concerne lo sviluppo degli accordi regionali, l'evoluzione dell'ultimo anno è stata molto significativa. L'ASEAN (*Association of Southeast Asian Nations*)<sup>8</sup> a fine maggio 1997 ha deliberato l'adesione di Cambogia, Laos e Myanmar (ex Birmania). Nel novembre del 1996, a Subic Bay, nelle Filippine, è stata avviata l'attuazione delle decisioni prese dall'APEC (*Asia-Pacific Economic Co-operation Forum*)<sup>9</sup> a Bangor nel 1994, al fine di procedere rapidamente sulla strada della liberalizzazione, progressiva ma completa, dei commerci tra i paesi membri; a Subic Bay si è raggiunto l'accordo su un dettagliato programma di liberalizzazione tariffaria da qui al 2010. Questo sviluppo appare particolarmente rilevante, poiché le economie dei 18 paesi membri generano il 56% della produzione mondiale e controllano oltre il 50% del commercio internazionale. Sono previste per il 1998 le adesioni di India, Vietnam e Perù, mentre più difficile appare, entro la stessa data, quella della Russia.

Continua anche il processo di integrazione del continente americano, non solo in ambito NAFTA e Mercosur<sup>10</sup>: si deve infatti ricordare il trattato di Trujillo, del marzo 1996, mirante a creare la *Comunità Andina* modellandola sull'esempio dell'Unione Europea, con un Parlamento elettivo ed una unione doganale<sup>11</sup>; e i tentativi di integrazione in ambito FTAA (*Free Trade Area of the Americas*). Nell'incontro di Cartagena, svoltosi nel marzo del 1996, non si sono tuttavia registrati progressi significativi per la creazione di un'area di libero scambio che includa sia l'America settentrionale che quella meridionale. Per quanto concerne il NAFTA (la cui evoluzione recente viene esaminata in maggior dettaglio nel riquadro del capitolo 5) l'adesione del Cile sembra prospettarsi molto difficile per la riluttanza del Congresso degli Stati Uniti ad ampliare le dimensioni dell'accordo e a concedere ai negozianti statunitensi la cosid-

<sup>8</sup> L'ASEAN è composta da Brunei, Filippine, Indonesia, Malesia, Singapore, Thailandia e Vietnam.

<sup>9</sup> L'APEC è composto da Australia, Brunei, Canada, Cile, Cina, Corea del Sud, Filippine, Giappone, Hong Kong, Indonesia, Malesia, Messico, Nuova Zelanda, Papua Nuova Guinea, Singapore, Stati Uniti, Taiwan e Thailandia.

<sup>10</sup> Il Mercosur è composto da Argentina, Brasile, Paraguay, Uruguay e da due membri associati, Bolivia e Cile.

<sup>11</sup> La *Comunità Andina* comprende Bolivia, Colombia, Ecuador, Venezuela e Perù.

detta *fast track authority* che consentirebbe al Congresso solo di approvare o bocciare un eventuale accordo ma non di modificarne i contenuti. Il Cile ha d'altro canto mostrato un notevole attivismo, aderendo nell'ottobre del 1996 al Mercosur e siglando un accordo che ha eliminato i tre quarti delle barriere doganali esistenti con il Canada (la soppressione delle restanti barriere è prevista entro il 2012). L'associazione del Cile al Mercosur risulta di grande rilievo poiché questo paese è l'unico, tra quelli della regione, che oltre ad aver sottoscritto i già citati accordi, partecipa anche all'APEC.

### **Relazioni commerciali bilaterali e misure unilaterali**

Nel corso del 1996 sono stati numerosi i motivi di attrito fra paesi in materia di relazioni commerciali, anche se nella maggior parte dei casi si è assistito ad un appiattimento di divergenze e contrasti preesistenti. Una testimonianza della numerosità di questi problemi, ma anche dell'autorità acquisita dall'OMC come organismo di risoluzione delle controversie, si può ricavare dalle dispute che sono state sottoposte all'OMC nel corso del 1996 (39, che si sommano alle 25 del 1995). Esse riguardano in massima parte gli Stati Uniti (che dal 1995 ne hanno presentate 21 e sono stati chiamati in causa in 11), l'Unione Europea (rispettivamente 9 presentate e 9 subite) e il Giappone (4 e 6).

Tra queste dispute, quella che forse ha maggiormente creato tensioni nell'assetto multilaterale è relativa alla politica americana nei confronti di Cuba. Gli Stati Uniti hanno infatti suscitato una forte reazione da parte dell'Unione Europea e di altri paesi a seguito dell'approvazione della cosiddetta legge Helms-Burton, volta a rafforzare le sanzioni nei confronti di Cuba e degli operatori che intrattengono relazioni commerciali con Cuba<sup>12</sup>.

Altre dispute di un qualche rilievo hanno riguardato le barriere tariffarie elevate dal Brasile nei confronti delle importazioni di automobili effettuate da imprese straniere che non possiedono stabilimenti produttivi nel paese, contro le quali hanno presentato ricorso in sede OMC Stati Uniti, Corea del Sud ed Unione Europea; la riclassificazione operata dall'Unione Europea di alcune apparecchiature elettroniche, in particolare adattatori per reti locali e personal computer multimediali, che ha di fatto elevato i dazi su queste apparecchiature rispettivamente al 7,5% ed al 14%, provocando il ricorso all'OMC degli Stati Uniti; il blocco statunitense delle importazioni di gamberi da paesi che non utilizzano dispositivi atti ad impedire che la pesca possa coinvolgere le tartarughe, blocco contro il quale si sono rivolte all'OMC le Filippine, l'India, la Malesia, il Pakistan e la Thailandia; il permanere delle quote statunitensi su alcuni prodotti tessili.

Un miglioramento delle relazioni internazionali deriva invece dall'accordo raggiunto tra Stati Uniti e Giappone in relazione alla liberalizzazione dell'accesso al mercato assicurativo nipponico, il secondo nel mondo, un processo che avrà inizio nel luglio del 1998 nonché il rinnovo, seppure in forma diversa, dell'accordo sul commercio di semiconduttori. Ancora problematici restano invece i rapporti tra i due paesi in merito ad una serie di altri settori, sui quali proseguono i negoziati a livello bilaterale.

<sup>12</sup> Sulla legge Helms Burton cfr. il par. 2.2. e il riquadro di A. Beviglia e A. Rossi "Le relazioni economiche e commerciali transatlantiche" nel capitolo 3 di questo *Rapporto*.

## 2.2 LA POLITICA COMMERCIALE DELL'UNIONE EUROPEA

### *Il regime delle importazioni e delle esportazioni*

La politica commerciale dell'Unione Europea ed in particolare *il regime delle importazioni e delle esportazioni* si è evoluto profondamente negli ultimi anni, sia per adeguarsi ai progressi realizzati nel programma di completamento del mercato interno, che hanno consentito di uniformare più compiutamente i precedenti regimi nazionali, sia per dare attuazione agli impegni di liberalizzazione sottoscritti nei negoziati commerciali internazionali. Come si è visto nel paragrafo precedente, l'Unione Europea è stata tra i protagonisti più attivi della nuova fase apertasi con la costituzione dell'OMC, i cui primi risultati sono stati sanciti nella Conferenza Ministeriale di Singapore.

Per quanto riguarda la cooperazione doganale, nel 1996 sono stati fatti i primi passi per attuare il programma d'azione denominato *Dogane 2000*, che ha l'obiettivo di meglio garantire un'applicazione uniforme del diritto comunitario lungo tutta la frontiera esterna dell'Unione. Il programma prevede iniziative di collaborazione tra gli Stati membri e la Commissione, per modernizzare le amministrazioni doganali nazionali e per rafforzarne il coordinamento reciproco e con la Commissione.

In questa prospettiva, e sulla base degli accordi raggiunti a Singapore, il Parlamento ed il Consiglio hanno modificato il codice doganale comunitario (regolamento n. 2913/92<sup>13</sup>). Sono iniziati, inoltre, i lavori preparatori per consentire agli operatori economici la consultazione dei dati TARIC (Tariffa integrata della Comunità) mediante accesso diretto via Internet<sup>14</sup>.

Nel 1996 le disposizioni relative alle importazioni sono state modificate ed integrate da una serie di nuovi regolamenti. In particolare, il regolamento n. 519/94 - che stabilisce il regime comune d'importazione - è stato modificato ed integrato a più riprese nel corso dell'anno. In ordine di tempo, le disposizioni di modificazione sono state le seguenti:

- il regolamento n. 139/96, concernente il nuovo modello di documento comune di vigilanza preventiva all'importazione;
- il regolamento n. 168/96, che ha inteso estendere il campo di applicazione del regime delle importazioni anche ai prodotti CECA;
- il regolamento n. 752/96, che ha adeguato il livello di taluni contingenti non tessili applicabili alle importazioni originarie della Cina e ne ha soppresso altri (sui guanti e su alcuni tipi di autoradio), mentre il regolamento n. 1897/96 ha modificato l'elenco dei contingenti non tessili e dei prodotti cinesi soggetti a sorveglianza comunitaria.

Nell'intento di rendere più flessibili le norme sulla redistribuzione dei quantitativi non utilizzati, il regolamento n. 138/96 ha modificato il regolamento n. 520/94, relativo alla procedura di gestione comunitaria dei contingenti quantitativi.

La Commissione ha inoltre proposto di modificare il regolamento n. 3448/93, che fissa il regime applicabile a talune merci derivanti dalla trasformazione di prodotti agri-

<sup>13</sup> Con i regolamenti n. 482/96, n. 1676/96 e n. 12/97 la Commissione ha modificato a più riprese il regolamento n. 2454/93 che fissa le disposizioni d'applicazione del regolamento n. 2913/92.

<sup>14</sup> La base dei dati multilingue TARIC, pubblicata sulla Gazzetta Ufficiale della Comunità ma diffusa e aggiornata continuamente anche per via informatica, offre informazioni sul complesso delle disposizioni tariffarie.

coli. La proposta di modifica è diretta ad adempiere agli impegni assunti con i negoziati commerciali multilaterali dell'*Uruguay Round*, salvaguardando una certa stabilità del settore agricolo. Le modifiche suggerite riguardano essenzialmente semplificazioni ed adattamenti di ordine tecnico<sup>15</sup>.

Nel 1996 sono stati conclusi nuovi accordi relativi ai regimi di importazione specifici di alcuni settori.

Nel campo siderurgico la *sorveglianza statistica* sulle importazioni, tramite licenze accordate automaticamente, è stata prorogata al 1996 e al 1997. Sempre al 1997 è stato prorogato il sistema della *duplice licenza*<sup>16</sup>, senza restrizioni quantitative, applicabile a taluni prodotti siderurgici originari della Bulgaria, della Romania, della Repubblica Ceca e della Slovacchia. Un sistema analogo è stato negoziato per i prodotti originari dell'ex Repubblica Iugoslava di Macedonia, ed entrerà in vigore contemporaneamente all'accordo di cooperazione. Il Consiglio ha, inoltre, autorizzato la Commissione a negoziare nuovi accordi CECA con la Russia, l'Ucraina ed il Kazakistan relativi ai quantitativi importati dai nuovi *Länder* tedeschi, in vista della loro prossima scadenza (i tre accordi scadono tutti a fine anno).

Con decorrenza dal 1° agosto 1996, è entrato in vigore l'accordo che istituisce una zona di libero scambio tra la Comunità e la Turchia per i prodotti CECA. L'accordo prevede anche l'applicazione, da parte della Turchia, delle discipline comunitarie relative agli aiuti di Stato e alla concorrenza nel settore siderurgico.

Per i prodotti tessili va segnalato il regolamento n. 2231/96 che ha parzialmente modificato il precedente regolamento n. 3030/93, in materia di importazioni di taluni prodotti tessili originari dei *paesi terzi coperti da accordi bilaterali*. La nuova regolamentazione ha posto dei limiti quantitativi negoziati con i paesi terzi, alla luce degli obiettivi fissati in materia di traffico di perfezionamento passivo<sup>17</sup>. Il regime comune applicabile alle importazioni di prodotti tessili provenienti da taluni paesi terzi non coperti da accordi bilaterali (regolamento n. 517/94) è stato modificato tre volte<sup>18</sup>: la prima per fissare i limiti quantitativi applicabili alle importazioni provenienti dalla Repubblica Federale di Jugoslavia, in seguito alla sospensione dell'embargo contro questo paese; la seconda, per aumentare il livello di talune restrizioni quantitative sulle importazioni provenienti dalla Croazia, dalla Bosnia-Erzegovina e dall'ex Repubblica Iugoslava di Macedonia; la terza, infine, per aprire due contingenti all'importazione per la Corea del Nord.

L'accordo tra la Comunità e la Cina sul commercio dei prodotti tessili non coperti dall'accordo bilaterale basato sul *Multifibre*<sup>19</sup>, in particolare la seta ed i prodotti della seta, è stato prorogato tacitamente per un anno. Il Consiglio ha poi adottato la decisione

<sup>15</sup> Si veda, in proposito, la tabella 5 del Bollettino UE 1/2-1996, paragrafo 1.3.163.

<sup>16</sup> La licenza all'importazione è uno strumento attraverso il quale le autorità di politica commerciale regolano gli scambi di merci, amministrando in maniera più o meno discrezionale limiti quantitativi e/o di valore ai flussi di importazione. Nel 1995, nel quadro degli accordi bilaterali dell'Unione Europea con la Bulgaria e la Romania, è stato introdotto a titolo sperimentale, e per la durata di un anno, un sistema di *duplice licenza* senza restrizioni quantitative. Secondo tale regime, l'importazione di alcuni prodotti siderurgici nella Comunità è subordinata al rilascio di una *licenza di esportazione* anche da parte delle competenti autorità bulgare o rumene.

<sup>17</sup> Il *Traffico di perfezionamento passivo*, che è sottoposto ad un particolare regime doganale, consiste nella temporanea esportazione di prodotti, affinché vengano effettuate all'estero ulteriori operazioni di perfezionamento del processo produttivo non attuabili nel paese importatore o economicamente meno convenienti. Per un approfondimento, si veda il riquadro a cura di S. Ciaralli "Il traffico di perfezionamento passivo nel settore tessile-abbigliamento-calzature" nel cap. 6 di questo *Rapporto*.

<sup>18</sup> Cfr. GUCE L. 79 del 29.3.96, GUCE L. 188 del 27.7.96 e GUCE L. 255 del 19.10.96.

<sup>19</sup> Nel giugno 1995 è stato siglato un accordo bilaterale tra l'Unione Europea e la Cina sul commercio di taluni prodotti tessili (seta, lino e ramiè) non contemplati dall'accordo tessile esistente, basato sull'Accordo Multifibre.

96/386/C relativa alla conclusione dei memorandum di accordo con l'India ed il Pakistan sull'accesso al mercato dei prodotti tessili. Nel mese di marzo sono stati conclusi accordi sul commercio dei prodotti tessili con la Bielorussia, la Moldavia, l'Ucraina ed il Vietnam. Un regime autonomo per l'importazione dei prodotti tessili e dei capi di abbigliamento dalla Russia è stato introdotto dalla Commissione in previsione della scadenza del precedente accordo (31 dicembre 1996), che non è stato rinnovato.

Inoltre, il trattamento tariffario concesso ai prodotti tessili originari della Bulgaria è stato allineato a quello già previsto per l'Ungheria, la Polonia, la Repubblica Ceca e la Slovacchia<sup>20</sup>.

Infine, per dare attuazione alla seconda fase degli impegni di liberalizzazione sottoscritti con l'*Uruguay Round*, il Consiglio ha approvato il regolamento n. 2315/96, contenente l'elenco dei prodotti da integrare nelle discipline normali dell'OMC entro il 1° gennaio 1998, che copre circa il 18% del volume delle importazioni di tessili e capi di abbigliamento realizzate dalla Comunità nel 1990.

Nel 1996 la Commissione ha continuato a svolgere attività di studio volte ad individuare i principali ostacoli che limitano l'accesso ai mercati terzi degli autoveicoli e dei ricambi fabbricati nell'Unione Europea. Particolare attenzione è stata dedicata ai paesi nei quali le esportazioni comunitarie rimangono marginali (come la Corea del Sud) ed ai mercati con elevato potenziale di crescita (come la Cina). Nel corso dell'anno è stato quindi avviato un dialogo bilaterale sulle questioni di accesso al mercato con un certo numero di paesi, tra i quali il Giappone, la Corea del Sud, la Cina, Taiwan, l'India e gli Stati membri dell'ASEAN, allo scopo di incoraggiare la deregolamentazione e ridurre così la pressione normativa sui costruttori. La Commissione ha inoltre ottenuto di essere associata al sistema di sorveglianza dell'accordo stipulato nel 1995 tra Stati Uniti e Giappone sull'importazione di autoveicoli, per vigilare affinché le disposizioni di tale accordo siano applicate senza discriminazioni nei confronti degli interessi europei.

Le misure da adottarsi in caso di *dumping* sono oggetto del regolamento n. 1251/95, che costituisce una versione riveduta del primo regolamento n. 3283/94<sup>21</sup>, attuativa dell'apposita disciplina messa a punto nell'ambito dell'*Uruguay Round*. La normativa prevede l'intervento dell'Unione e l'applicazione delle relative misure nel caso in cui il "prezzo di un prodotto importato da paesi terzi sia inferiore al prezzo comparabile del prodotto simile, applicato nel paese esportatore nell'ambito di normali operazioni commerciali" e la sua messa in libera pratica sia di grave pregiudizio all'industria comunitaria. Con il regolamento n. 384/96, il Consiglio ha ulteriormente rivisto le disposizioni di base in materia anti-*dumping*, per quanto riguarda gli adeguamenti applicabili al valore normale ed al prezzo all'esportazione.

Nel corso del 1996, in materia di anti-*dumping* la Commissione ha pubblicato 35 avvisi di apertura di procedimento, di cui 10 per nuovi procedimenti (come, per esempio, quelli relativi all'importazione di funi di fibre sintetiche originarie dell'India e all'importazione di valigie ed articoli da viaggio originarie della Cina), 9 per riesami intermedi (ad esempio, importazione di calcio-metallo originario della Russia e della Cina e di corindone artificiale della Cina), 11 per riesame di misure giunte a scadenza (importazione di tubi alogeni al tungsteno originari del Giappone ed apparecchi ricevitori

<sup>20</sup> Il protocollo di riferimento prevede l'eliminazione completa dei dazi entro il 1° gennaio 1997.

<sup>21</sup> I regolamenti n. 3283/94 e 3284/94 hanno istituito nuovi termini per le procedure anti-*dumping* ed antisovvenzioni, termini che sono entrati in vigore il 1° settembre 1995. Sulla base della nuova normativa, le misure provvisorie devono essere adottate entro un termine di nove mesi dall'apertura del procedimento e le conclusioni definitive entro un termine supplementare di sei mesi, o di quattro mesi nel caso delle inchieste.

di televisione a colori provenienti da Hong Kong), 3 per elusioni (il più importante è quello relativo all'importazione di biciclette dalla Cina) e 2 per riesami concernenti un nuovo esportatore.

Inoltre la Commissione ha imposto dazi provvisori in 9 casi, ha chiuso 10 inchieste senza prendere misure, ha proceduto ad un rimborso di dazi ed ha accettato 2 impegni da parte degli esportatori. Le misure provvisorie più rilevanti sono state rivolte alle importazioni di meccanismi per la legatura di fogli ad anelli originari della Cina, di filati tesaurizzati di poliesteri originari dell'Indonesia e della Thailandia, nonché alle importazioni di magnesio greggio originarie della Russia e dell'Ucraina.

Il Consiglio, da parte sua, ha imposto dazi anti-*dumping* definitivi in 15 casi ed ha esteso la sospensione delle misure in 2 casi. Tra i casi più salienti di dazi definitivi, vanno segnalati quelli sulle importazioni di alcuni accessori per tubi di ferro o di acciaio, originari della Cina, della Croazia e della Thailandia e sulle importazioni di fibre sintetiche di poliesteri originarie dell'India e della Corea del Sud.

In materia di *misure anti-sovvenzioni*<sup>22</sup>, la Commissione ha avviato un nuovo procedimento sulle importazioni di salmone provenienti dalla Norvegia, nonché alcuni procedimenti di riesame delle misure concernenti i cuscinetti a sfera della Thailandia e le importazioni di fibre e filati di poliestere della Turchia.

In applicazione dei *regolamenti sulle barriere commerciali*<sup>23</sup> la Commissione ha avviato un procedimento di esame concernente alcune modifiche apportate dagli Stati Uniti alle loro norme d'origine applicabili ai prodotti tessili e dell'abbigliamento. Nel corso dell'anno essa ha pubblicato un avviso ai paesi terzi interessati, concernente l'esame delle condizioni di funzionamento dei mercati di approvvigionamento di scarti di rame. Inoltre la Commissione ha avviato una verifica della situazione in Thailandia, per quanto riguarda la riproduzione illecita di registrazioni sonore comunitarie, dopo l'entrata in vigore di una nuova legge nazionale di riferimento, anche a seguito della sospensione del relativo procedimento. È stato concluso, invece, il procedimento in materia di esportazione di fibre di poliestere dalla Comunità verso la Turchia.

A proposito del *regime comunitario delle esportazioni*, disciplinato dal regolamento n. 2603 del 20 dicembre 1969<sup>24</sup>, va rilevato l'aggiornamento dell'elenco dei prodotti *dual use* (beni suscettibili di impiego sia civile sia militare) soggetti ad auto-

<sup>22</sup> Il regolamento che disciplina le misure anti-sovvenzioni è il n. 3284/94, modificato dal regolamento 1252/95, che recepisce anche la nuova e più ampia definizione di sussidio basata sugli accordi dell'*Uruguay Round*. Secondo tale definizione, costituiscono sussidi all'esportazione varie forme di contributi finanziari atti a conferire un vantaggio economico alle imprese produttrici, tra cui i trasferimenti governativi diretti di fondi, anche solo di natura potenziale (ad esempio, garanzie su prestiti), gli incentivi fiscali, le forniture di merci o servizi diversi dalle infrastrutture generali ovvero l'acquisto di merci, nonché il sostegno, sotto qualsiasi forma, al reddito o ai prezzi.

<sup>23</sup> I regolamenti n. 3286/94 e n. 356/95 costituiscono un ulteriore strumento di difesa commerciale fornito all'Unione. Essi stabiliscono le procedure da seguire 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. Attraverso tale normativa l'Unione può adottare tutte le misure di politica commerciale compatibili con gli obblighi e con le procedure internazionali esistenti (sospensione o revoca di concessioni, aumento dei dazi doganali o istituzione di altri oneri all'importazione, restrizioni quantitative) idonee a salvaguardare i paesi dell'Unione contro comportamenti illeciti e pratiche commerciali che, pur formalmente lecite, comportino effetti negativi sugli scambi.

<sup>24</sup> A norma di tale regolamento 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. Una deroga a tale disposizione è rappresentata dalle *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*).

rizzazione per l'esportazione.

Importanti accordi sul riconoscimento reciproco in materia di valutazioni di conformità dei prodotti oggetto di scambio sono stati siglati con gli Stati Uniti, l'Australia e la Nuova Zelanda, mentre sono proseguiti i negoziati in questo settore con il Canada ed il Giappone.

Nell'ambito della strategia comunitaria d'accesso ai mercati per l'Unione Europea, il 1996 ha visto la nascita di una banca-dati sugli ostacoli agli scambi esistenti nel mondo e sui progressi compiuti nella loro eliminazione, accessibile agli operatori economici via *Internet*. Misure concrete sono state adottate urgentemente rispetto a barriere specifiche create da alcuni partner commerciali importanti in vari settori economici.

È stata inoltre svolta un'attività di *promozione delle esportazioni* attraverso la partecipazione a fiere commerciali internazionali e l'organizzazione di *forum* commerciali nei paesi terzi. L'attività è stata diretta principalmente verso la Cina, che ha registrato negli ultimi anni una forte crescita economica. Il mercato cinese ha, infatti, ampie potenzialità di espansione, ma presenta, nel contempo, persistenti difficoltà di accesso. I settori maggiormente favoriti sono stati quelli delle tecnologie della costruzione e dell'ambiente, delle attrezzature aeroportuali, delle infrastrutture e dell'industria automobilistica. Altre manifestazioni sono state organizzate in Sudafrica (industria mineraria ed automobilistica), nel Vietnam (infrastrutture), negli Emirati Arabi Uniti (fiera commerciale delle tecnologie dell'informazione), nella Corea del Sud ed in India (*forum* commerciali sull'industria automobilistica). Esposizioni commerciali relative ai settori dei tessili, dell'abbigliamento, delle calzature e della pelletteria, tenutesi in Cina, Giappone, Russia, a Singapore e a Hong Kong, hanno registrato la partecipazione di imprese e di associazioni professionali dell'Unione Europea, con l'appoggio della Commissione.

### ***Le relazioni commerciali bilaterali e regionali***

Da alcuni anni nelle relazioni bilaterali dell'Unione Europea con i paesi industrializzati, con quelli ex comunisti dell'Est europeo e con i paesi in via di sviluppo, si è manifestata la tendenza ad affiancare agli accordi puramente commerciali quelli *di partenariato e di cooperazione*. Tale tendenza nel 1996 si è ulteriormente consolidata. I nuovi accordi, oltre a promuovere e regolare gli scambi commerciali, mirano a creare le basi di una cooperazione economica molto più ricca e completa tra le aree interessate in campo sociale, finanziario, tecnologico e culturale.

Nell'ambito delle relazioni tra l'Unione Europea e le altre organizzazioni regionali, l'accordo con i paesi dell'EFTA sullo *Spazio economico europeo* (SEE)<sup>25</sup> conserva un ruolo di fondamentale importanza, anche dopo l'adesione di Austria, Finlandia e Svezia all'Unione Europea. L'accordo ha consentito lo sviluppo di un dialogo politico fra gli Stati dell'area, che ha permesso nel corso dell'anno di affrontare problemi d'interesse comune nel settore della politica estera. L'attuazione dell'accordo, affidata al comitato misto SEE, ha portato all'adozione di fondamentali risoluzioni in merito al mercato unico delle telecomunicazioni, alla politica di concorrenza ed al cumulo paneuropeo delle norme d'origine.

Nel 1996 è proseguita l'estensione al SEE della legislazione relativa al mercato interno. Sono stati, a tale scopo, adottati diversi provvedimenti e decisioni riguardanti le politiche "orizzontali" e le politiche di accompagnamento, con particolare attenzione alla protezione dell'ambiente, alla politica sociale e alla difesa dei consumatori. Inoltre, sono stati estesi al SEE diversi programmi comunitari, come quelli relativi al settore dell'ener-

<sup>25</sup> L'accordo è entrato in vigore il 1° gennaio 1997. Il SEE costituisce la più vasta zona economica integrata del mondo. Esso garantisce, tra l'altro, le quattro libertà del mercato unico (libera circolazione delle merci, dei servizi, delle persone e dei capitali) ed apre ampie prospettive per la cooperazione in numerosi settori.

gia (programmi Altener e SAVE), dell'occupazione (programma EURES), alle pari opportunità tra donne e uomini, alla sanità pubblica (programma di promozione della salute e di lotta contro il cancro e l'AIDS) e alle tecnologie audiovisive (programmi MEDIA II e INFO 2000).

Le relazioni tra l'Unione e le principali potenze industrializzate extraeuropee, quali Stati Uniti e Giappone, hanno ricevuto nel corso dell'anno un nuovo e forte impulso.

Per quanto riguarda le relazioni con gli *Stati Uniti*, si è proceduto nell'attuazione della *Nuova Agenda Transatlantica*<sup>26</sup>, adottata nel 1995. Nel contempo, però, l'Unione ha fermamente condannato l'entrata in vigore, il 12 marzo, della legge ad effetto extraterritoriale *Cuban Liberty and Democratic Solidarity (Libertad) Act*, detta "legge Helms-Burton", la cui applicazione extraterritoriale comporta danni economici alle imprese dell'Unione. In risposta a tale legislazione il Consiglio ha adottato il regolamento n. 2271/96 volto a contrastare gli effetti dell'applicazione extraterritoriale di una legislazione adottata da un paese terzo, nonché le azioni su di essa fondate e da essa derivanti. Il regolamento copre anche l'*Iran and Libya Act*, detto "legge D'Amato", adottato nel 1996 dal Congresso americano, pure caratterizzato da effetti extraterritoriali negativi per gli interessi economici delle imprese dell'Unione.

Una politica di estensione e di approfondimento delle relazioni tra l'UE ed il Giappone è stata perseguita dalla Commissione durante tutto il 1996. Tale strategia intende perseguire obiettivi quali il miglioramento dell'accesso al mercato giapponese, l'intensificazione del dialogo politico ed il rafforzamento della cooperazione in altri settori. In quest'ottica, il Giappone ha presentato all'Unione Europea un elenco di nuove proposte di deregolamentazione commerciale ed è stata data attuazione all'intesa sugli autoveicoli, stipulata nel luglio del 1995 tra la Comunità ed il Giappone, che semplifica alcune pratiche doganali e alcune procedure di limitazione all'ingresso delle auto estere nel mercato nipponico.

Nel 1996 le relazioni con i paesi dell'*Europa centro-orientale* sono proseguite nella direzione e con gli indirizzi già emersi nell'anno precedente. Importanti progressi sono stati realizzati nell'attuazione della strategia di *preadesione* definita dal Consiglio europeo di Essen e confermata dal Consiglio europeo di Madrid. Tutti i paesi associati dell'Europa centrale hanno ormai presentato ufficialmente domanda di adesione all'Unione Europea ed il Consiglio ha adottato le decisioni relative all'attuazione della procedura di adesione. Inoltre è stato firmato un accordo di associazione con la Slovenia, tendente a stabilire più strette relazioni politiche ed economiche con questo paese. Nel corso dell'anno, sono entrati in vigore i protocolli aggiuntivi agli accordi europei con la Bulgaria, l'Ungheria, la Repubblica Ceca, la Repubblica Slovacca e la Romania, relativi alla partecipazione di questi paesi ai programmi comunitari. Nella prospettiva di un'armonizzazione completa sui criteri d'origine delle merci, i protocolli di riferimento contenuti negli accordi europei sono stati modificati.

Conformemente alle conclusioni del Consiglio europeo di Madrid sull'intensificazione della strategia di *preadesione* e secondo gli auspici formulati dai paesi interessati, sono state prese decisioni volte a migliorare le modalità di attuazione del *dialogo strutturato*, divenuto pienamente operativo nel 1995. Esse riguardano il tipo e la frequenza delle riunioni consultive, a livello dei capi di Stato e di governo e a livello dei ministri, tra l'Unione e i paesi dell'Europa centro-orientale. Nel 1996 si sono svolte riunioni a livello ministeriale nei settori dell'agricoltura, economico-finanziario, dell'istruzione, dell'ambiente, della cultura, del mer-

<sup>26</sup> Nel *summit* tra l'Unione Europea e gli Stati Uniti del 3 dicembre 1995, tenutosi a Madrid per valutare i progressi compiuti e le proposte volte a rafforzare il *partenariato* tra le due aree, è stata approvata una nuova *agenda* di cooperazione. Per un approfondimento sul tema si veda A. Beviglia e A. Rossi "Una panoramica del commercio estero dell'Unione Europea con gli Stati Uniti" pubblicato nel capitolo 3 di questo *Rapporto*.

cato interno, della ricerca, della società dell'informazione, dei trasporti, nonché della giustizia e degli affari interni, ampliando, così, rispetto al 1995, il numero dei settori coperti da tali riunioni. Sono stati definiti, inoltre, i programmi indicativi pluriennali dei diversi paesi beneficiari del programma PHARE per il periodo 1995-1999. Tali programmi considerano gli obiettivi fondamentali e le strategie nazionali di riforma dei paesi dell'Est, determinando i settori che dovranno beneficiare prioritariamente dell'assistenza finanziaria e degli interventi previsti. I programmi stabiliscono anche una ripartizione settoriale delle risorse, preliminare ed indicativa, sulla base delle decisioni finanziarie del Consiglio europeo di Cannes<sup>27</sup>.

Un'importante iniziativa di cooperazione regionale è stata avviata dalla Commissione con i paesi appartenenti al *Consiglio degli Stati del Mar Baltico* (CSMB), dando seguito a una richiesta del Consiglio europeo di Madrid del 1995. In tale occasione è stato posto l'accento su diversi obiettivi, quali il rafforzamento della democrazia e della società civile, la promozione dei contatti fra istituzioni e cittadini dei diversi paesi, l'integrazione dei sistemi di trasporto e di energia, la tutela dell'ambiente e la promozione del turismo.

Nel 1996 è proseguito il consolidamento delle relazioni con gli Stati indipendenti dell'ex Unione Sovietica e con la *Mongolia*. Sono stati firmati accordi di *partenariato* e di cooperazione con l'Armenia, l'Azerbaijan, la Georgia e l'Uzbekistan. Tali accordi sostituiscono l'accordo di cooperazione economica e commerciale stipulato con l'ex Unione Sovietica nel 1989 e mirano a creare la base di una cooperazione sociale, finanziaria, tecnologica e culturale, nonché un dialogo politico sistematico<sup>28</sup>. Sono stati firmati accordi interinali con la Bielorussia, la Georgia, l'Uzbekistan, il Kirghizistan e l'Armenia.

Attraverso il programma TACIS la Comunità fornisce un sostegno finanziario al processo di trasformazione economica e politica in atto nei nuovi Stati indipendenti e nella Mongolia. A tal fine sono stati impegnati, sul bilancio 1996, 525 milioni di ECU, mentre l'adozione del programma specifico TACIS "democrazia" (11 milioni di ECU) ha consentito di estendere la cooperazione con il Consiglio d'Europa. Altri programmi specifici di sostegno sono stati rivolti alla graduale realizzazione di alcuni elementi di accordi di *partenariato* e di cooperazione (proprietà intellettuale ed industriale, norme e certificazioni).

Le relazioni tra l'Unione Europea e i *paesi del Mediterraneo e del Medio Oriente* hanno registrato importanti sviluppi nel corso del 1996. In particolare si è proceduto nell'attuazione della dichiarazione di Barcellona del 1995, che ha definito il *partenariato*<sup>29</sup> euromediterraneo. Sono state organizzate, quindi, varie conferenze settoriali sull'industria, il patrimonio culturale, il turismo, l'energia e l'informazione. Nel mese di luglio il Consiglio ha approvato il regolamento MEDA, che costituisce la base giuridica delle azioni di cooperazione realizzate con i 12 partner mediterranei. Nei primi mesi dell'anno ha fatto progressi anche la realizzazione della strategia di preadesione per Cipro e Malta<sup>30</sup>, attraverso una serie di nuovi strumenti: dialogo strutturato, partecipazione ad alcuni programmi comunitari, prosecuzione dell'adeguamento delle legislazioni cipriota e maltese alla legislazione comunitaria.

Il 31 dicembre 1995 è entrata in vigore l'unione doganale tra l'Unione Europea e la Turchia e nel corso dell'anno la Commissione ne ha constatato il buon funzionamento. Scarsi sono stati però i progressi compiuti in questo paese in materia di riforme economiche e democratiche, mentre continuano a persistere episodi di violazione dei diritti dell'uomo.

L'Unione Europea ha provveduto, inoltre, a definire un approccio per realizzare forme di cooperazione regionale con i paesi dell'ex Jugoslavia.

<sup>27</sup> Boll. 6-1995, punto 1.57.

<sup>28</sup> Analoghi accordi erano stati firmati nel 1994 con la Russia, L'Ucraina e la Moldavia e, nel 1995, con il Kirghizistan, la Bielorussia e il Kazakistan.

<sup>29</sup> Cfr. il riquadro a cura di E. Mazzeo ed E. Morganti "I rapporti economici e commerciali dell'Italia ed i paesi del Mediterraneo associati all'Unione Europea" nel cap. 5 di questo *Rapporto*.

<sup>30</sup> Il 26 ottobre il nuovo governo maltese ha deciso di sospendere la domanda di adesione all'Unione Europea.

La Commissione ha negoziato accordi di associazione con l'Algeria, il Marocco e la Tunisia, definendo, rispetto ad ogni paese, a titolo di programma MEDA, la programmazione finanziaria indicativa 1996-1998<sup>31</sup>.

Diversi negoziati sono stati avviati per la conclusione di accordi di associazione con la Giordania, il Libano ed Israele e l'Unione ha annunciato un contributo di 90 milioni di ECU a titolo di assistenza economica alla Palestina, confermando in tal modo la sua posizione di primo donatore mondiale ai territori palestinesi. Nel quadro del dialogo euro-arabo, tra la Commissione e il segretariato della Lega araba è proseguita in numerosi settori una serie di attività di cooperazione. Gli interlocutori hanno analizzato le azioni già iniziate, fissando nuovi obiettivi per il 1997.

Nel 1996 le relazioni con i paesi ACP<sup>32</sup> sono state caratterizzate dall'impegno dell'Unione Europea nel processo di ratifica e di applicazione dell'accordo sulla revisione della quarta convenzione di Lomè, firmato nel 1995, a seguito dell'adesione all'Unione Europea dell'Austria, della Finlandia e della Svezia. La revisione ha consentito di rinnovare il protocollo finanziario e di integrare la convenzione con alcuni importanti elementi, intesi ad adeguare la cooperazione ACP-CE all'evoluzione successiva alla firma della convenzione del 1989, nonché a garantire maggiore efficacia ai suoi dispositivi. Le innovazioni riguardano essenzialmente: il sostegno al processo di democratizzazione e la tutela dei diritti umani, l'intensificazione del dialogo politico, lo sviluppo del commercio e un più semplice accesso dei prodotti agricoli ACP al mercato comunitario, nonché una maggiore flessibilità nella cooperazione finanziaria e tecnica, in particolare nella programmazione dell'aiuto.

Nei rapporti con i paesi ACP, in conformità ad una decisione del Consiglio dei ministri ACP-UE del 20 dicembre 1995, sono state fatte entrare in vigore in anticipo (1° gennaio 1996) le disposizioni della quarta convenzione di Lomè riveduta, relative alla cooperazione commerciale nonché ai protocolli sui criteri d'origine e sulla carne bovina. Il Consiglio ha inoltre adottato un regolamento (n. 2320/96) che stabilisce assistenza ai fornitori ACP di banane ed una decisione (96/470/CE) relativa all'accordo sui prezzi garantiti applicabili allo zucchero di canna originario degli stessi paesi e dell'India. Sono stati formulati, altresì, progetti di sostegno al settore privato nel campo industriale e programmati aiuti finanziari e tecnici in diversi paesi ACP. Sempre nel corso del 1996 sono state attuate decisioni di finanziamento a favore di dieci paesi, a titolo di sostegno all'adeguamento strutturale, per un importo totale di 10,1 milioni di ECU, dando priorità alle necessità dei paesi beneficiari in campo sociale.

Nel marzo 1996 il Consiglio ha poi adottato direttive di negoziato complementari relative agli aspetti commerciali dell'accordo di commercio e cooperazione con il Sudafrica, la cui negoziazione ha avuto inizio nel 1995. Nel quadro del programma europeo per la ricostruzione e lo sviluppo in Sudafrica, per il quale sono stati stanziati 130 milioni di ECU per il 1996, la Comunità ha finanziato un programma di sviluppo urbano per la regione metropolitana di Durban e altri progetti di sviluppo delle risorse umane, delle PMI e dei servizi pubblici.

Nel 1996 la Commissione ha anche adottato una proposta di decisione in merito alla revisione dell'accordo di *partenariato* con i PTOM (*paesi e territori d'oltremare*), onde rafforzare tale accordo, migliorare le condizioni e i diritti dei profughi dei PTOM nell'Unione Europea, ed adeguare determinate disposizioni commerciali.

Nell'ambito dell'attuazione della nuova *strategia asiatica* dell'Unione Europea, iniziata già nel 1994, si è svolto a Bangkok, nel mese di marzo, il primo vertice Asia-Europa (ASEM). Esso ha confermato la volontà delle due parti di sviluppare maggiormente il *partenariato* tra l'Asia e l'Europa, gettando le basi per l'intensificazione del dialogo politico ed economico ed aprendo nuove prospettive di cooperazione in numerosi settori. In particolare, la Commissione ha adottato una comunicazione relativa al potenziamento del *partenariato* con l'India, data la crescente importanza di questo paese in campo politico ed economico.

<sup>31</sup> 125 milioni di ECU sono stati assegnati all'Algeria, 175 milioni di ECU al Marocco e 125 milioni di ECU alla Tunisia.

<sup>32</sup> Stati d'Africa, dei Caraibi e del Pacifico, firmatari della Convenzione di Lomè.

La mancanza di progressi in materia di democratizzazione e le continue violazioni dei diritti dell'uomo in Myanmar ha indotto il Consiglio ad adottare misure di inasprimento delle sanzioni nei confronti di tale paese (come il ritiro del beneficio del sistema delle preferenze generalizzate). Una posizione comune è stata adottata dal Consiglio rispetto all'embargo sulle armi, le munizioni e le attrezzature militari imposto all'Afghanistan.

La Commissione ha definito una nuova strategia nei confronti dell'ASEAN (l'Associazione delle nazioni del Sud-Est asiatico), volta a rafforzare i legami tra i due processi di integrazione regionale, in particolare sviluppando il dialogo politico, favorendo l'integrazione dei paesi dell'ASEAN nel sistema multilaterale e agevolando gli scambi commerciali e gli investimenti tra le due regioni. Va segnalata anche l'entrata in vigore dell'accordo di cooperazione tra la Comunità ed il Vietnam. Tale accordo riguarda in particolare l'accesso al mercato, la cooperazione economica e commerciale, la promozione degli investimenti, la salvaguardia dell'ambiente e la cooperazione nei settori dell'istruzione e della cultura.

Inoltre, il 10 luglio, la Commissione ha firmato un nuovo protocollo di accordo con l'Associazione per la cooperazione regionale dell'Asia meridionale (ACRAS), che si prefigge di rafforzare la cooperazione a livello operativo in tre settori chiave: lo scambio di informazioni, il sostegno istituzionale e la formazione e l'assistenza tecnica.

Si è svolta anche la riunione annuale della commissione mista CE-Cina, in cui sono state affrontate essenzialmente questioni concernenti l'adesione della Cina all'OMC, problemi di accesso al mercato cinese, segnatamente nei settori dei servizi finanziari, del trasporto marittimo e della proprietà intellettuale, la politica anti-*dumping* ed i limiti quantitativi imposti dalla Comunità, nonché il programma di cooperazione tra le due parti. Un accordo di cooperazione è stato siglato anche con la Corea del Sud.

Le azioni di cooperazione finanziaria e tecnica con i paesi dell'Asia hanno comportato una spesa di 323 milioni di ECU, mentre la cooperazione economica ha assorbito 83,5 milioni di ECU. Per l'aiuto ai profughi sono stati stanziati 38 milioni di ECU e per il risanamento 12,3 milioni di ECU<sup>33</sup>.

Nel 1996 l'Unione Europea si è dedicata al rafforzamento delle relazioni con l'America Latina, auspicato nel 1995 dal Consiglio europeo di Madrid. Al fine della realizzazione di questo obiettivo la Commissione ha orientato la sua azione in tre direzioni: sostegno istituzionale e consolidamento dei processi democratici; lotta alla povertà e all'esclusione sociale; sostegno alle riforme economiche ed al miglioramento della competitività internazionale dell'America Latina.

Sulla scia di tale politica, la Comunità ha firmato un nuovo accordo quadro di cooperazione con il Cile<sup>34</sup>, destinato a preparare un'associazione di carattere economico e politico, realizzando la graduale liberalizzazione degli scambi. Ulteriori progressi vanno segnalati anche nelle relazioni con l'Argentina, il Messico, il Perù, Panama e la Bolivia. Le azioni di cooperazione finanziaria e tecnica in America Latina hanno assorbito 199,5 milioni di ECU (in particolare per progetti nell'istruzione, nella sanità e nel settore sociale), mentre per la cooperazione economica sono stati spesi 63 milioni di ECU.

Dopo la firma nel 1995 dell'accordo-quadro interregionale di cooperazione economica e commerciale con il Mercosur<sup>35</sup>, finalizzato a consolidare i legami esistenti tra le due aree e a instaurare un'associazione politica ed economica, si è tenuta il 10 giugno a Lussemburgo la prima riunione annuale a livello ministeriale, durante la quale le parti hanno sottolineato l'importanza di rafforzare la loro cooperazione, in special modo per quanto riguarda i temi della lotta contro la droga e il riciclaggio del denaro, dello sviluppo e dell'ambiente.

<sup>33</sup> Le azioni realizzate hanno riguardato settori molto diversi, come la lotta alla povertà, l'ambiente, la lotta alla droga, lo sviluppo urbano e rurale, l'insegnamento e, in campo economico, lo scambio di giovani dirigenti, la promozione degli investimenti, l'informazione economica e le norme di qualità.

<sup>34</sup> L'accordo sostituisce quello precedente, firmato nel 1990.

<sup>35</sup> Sul Mercosur (*Mercado Comun del Sur*), l'accordo di integrazione regionale tra Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay, a cui sono associati anche Bolivia e Cile, cfr. il paragrafo 2.1 di questo Rapporto.

## **L'ARMONIZZAZIONE DEI LABOUR STANDARDS: UN TEMA CONTROVERSO**

a cura di  
Riccardo Faini\*

*Il tema dei labour standards è stato al centro della Conferenza Ministeriale di Singapore. Il Comunicato finale rappresenta un compromesso fra coloro (in particolare Francia e Stati Uniti) che avrebbero voluto che tale tema entrasse a far parte delle competenze e dell'attività dell'Organizzazione Mondiale per il Commercio (OMC) e coloro che si opponevano a tale eventualità. Nella sostanza, però, il comunicato dà ragione a questi ultimi, nel momento in cui ribadisce che ad occuparsi di tale questione sarà principalmente se non esclusivamente l'International Labour Office, mentre da parte dell'OMC non viene neppure prevista la creazione di un gruppo di lavoro (Working Party) su tale tema.*

*Le decisioni di Singapore non hanno certo scritto l'ultima parola in materia. Il problema dell'armonizzazione dei labour standards non è nuovo ed è verosimile che si ripresenti in un futuro non troppo distante all'ordine del giorno dei lavori dell'OMC. Di labour standards si discuteva già nel diciannovesimo secolo. Gli storici ricordano che nel 1890 l'imperatore Guglielmo II proponeva un accordo internazionale volto a stabilire un tetto di otto ore alla giornata lavorativa, ricevendo però un netto rifiuto da parte della Gran Bretagna, già da allora decisa a non consentire ad altre nazioni di interferire nei propri affari interni. Specularmente, la proposta tedesca di un accordo internazionale scaturiva dalla convinzione, condivisa da personaggi assai diversi quali Guglielmo II e Karl Marx, che il miglioramento delle condizioni di lavoro non potesse essere attuato in un solo paese, pena la perdita di competitività delle imprese ivi situate, ma richiedesse uno sforzo congiunto da parte di una pluralità di nazioni. Il tema dei labour standards ricompare dopo la seconda guerra mondiale. Nello statuto, mai ratificato, dell'Organizzazione Internazionale per il Commercio si riconosceva che "unfair labour conditions, particularly in the production for exports, create difficulties in international trade" e si sottolineava l'esigenza di eliminare tali condizioni. Infine, l'armonizzazione delle politiche sociali è stata al centro di un aspro dibattito in sede europea.*

*L'interesse in questi ultimi anni per il tema dei labour standards può apparire sorprendente, se si considera che le condizioni lavorative nei paesi in via di sviluppo sono enormemente migliorate. È vero che, come documentato dall'ILO, il lavoro minorile è una piaga ancora diffusa in tali paesi, dove quasi 200 milioni di giovanissimi, al di sotto dei 15 anni, lavorano senza protezioni sociali, privi di diritti sindacali, in occupazioni spesso pericolose, per salari bassissimi. Ma è anche vero che la diffusione del lavoro minorile nel mondo si è assai ridotta, persino se misurata in termini assoluti, dell'11 % fra il 1980 e il 1990 secondo i dati dell'ILO. Analogamente, le condizioni di vita e di lavoro nei paesi in via di sviluppo hanno in generale registrato un miglioramento significativo.*

*A spiegare il rinnovato interesse per i labour standards da parte di alcuni paesi industrializzati valgono principalmente tre considerazioni.*

*i) Fattori umanitari. Un'informazione più diffusa e migliori comunicazioni accrescono la consapevolezza da parte dell'opinione pubblica nei paesi industrializzati delle condizioni di vita e di lavoro nei paesi in via di sviluppo. Si rafforza di riflesso la richiesta che cessino*

---

\* Università di Brescia

pratiche quali lo sfruttamento del lavoro minorile, la repressione dei diritti sindacali, la discriminazione sui luoghi di lavoro, giudicate lesive dei diritti umani.

ii) *Fattori economici.* I processi di globalizzazione dell'economia mondiale hanno accresciuto la mobilità delle imprese e messo in concorrenza sempre più diretta i lavoratori meno qualificati nei paesi industrializzati con quelli dei paesi in via di sviluppo. Proprio all'intensificarsi della concorrenza da parte dei paesi in via di sviluppo spesso si attribuisce il deterioramento delle condizioni di occupazione (in Europa) e di salario (negli Stati Uniti) dei lavoratori meno qualificati.

iii) *Fattori sociali.* È radicato il timore che la concorrenza di paesi a bassi salari e con bassi standard lavorativi obblighi i paesi più avanzati a diminuire i propri standard.

Tutti questi fattori concorrono a riportare al centro del dibattito internazionale il tema dell'armonizzazione dei labour standards. L'elemento più controverso non è tanto però il desiderio di riproporre in sede internazionale l'esigenza di migliorare le condizioni di lavoro (individuando in particolare alcuni standard giudicati universali e da far rispettare in ogni paese indipendentemente dal suo livello di sviluppo), ma il tentativo di sanzionare il mancato rispetto di tali standard attraverso misure di politica commerciale. Si consentirebbe in altri termini di imporre misure restrittive nei confronti delle esportazioni di paesi colpevoli di un'insufficiente attenzione nei confronti dei labour standards fondamentali, quali la proibizione del lavoro minorile, la tutela dei diritti sindacali e l'esclusione di pratiche discriminatorie.

L'enfasi sui labour standards pone l'economista in una situazione difficile. Da un lato, vi sono fondati motivi per credere che un'economia di mercato non produrrà liberamente standard adeguati e socialmente ottimali (Krueger, 1996). Più complesso però è il legame fra commercio internazionale e labour standards. La teoria del commercio internazionale mette in luce che i paesi commerciano fra di loro proprio perché sono diversi, in termini di dotazioni di fattori, di conoscenze tecnologiche, di scelte sociali e istituzionali. In questo contesto, la diversità nei labour standards riflette le preferenze di una società per un certo tipo di regolamentazione della propria economia. A livelli di reddito più elevati si accompagna in generale un mutamento nella struttura delle preferenze a favore di labour standards più elevati: il lavoro minorile è una piaga inevitabile delle società più povere che viene però sradicata dal processo di crescita economica. Un tentativo di armonizzare artificialmente condizioni di lavoro e persino di salario indebolirebbe le basi del vantaggio comparato dei paesi in via di sviluppo.

Secondo l'economista internazionale, un rafforzamento dei labour standards potrebbe poi avere conseguenze assai paradossali. Nella maggior parte dei casi, infatti, labour standards più elevati (la proibizione del lavoro minorile, i vincoli all'orario massimo di lavoro, l'eliminazione delle discriminazioni nei confronti del lavoro femminile) comportano una diminuzione dell'offerta effettiva di lavoro. Se queste misure fossero adottate da una ampia fascia di paesi in via di sviluppo, il calo dell'offerta di lavoro in tali paesi eroderebbe il loro vantaggio comparato che scaturisce proprio dall'abbondanza relativa di mano d'opera. Si ridurrebbe di riflesso il volume di esportazioni da parte dei paesi in via di sviluppo, inducendo una rarefazione dell'offerta su scala mondiale e un aumento del loro prezzo relativo. In ultima istanza, quindi, si verificherebbe un aumento del prezzo dei beni esportati dai paesi in via di sviluppo e un miglioramento delle loro ragioni di scambio. Paradossalmente, normative volte a regolamentare in maniera più rigida gli standard lavorativi gioverebbero quindi proprio ai paesi in via di sviluppo che trarrebbero beneficio da un miglioramento delle loro ragioni di scambio e danneggerebbero invece i paesi industrializzati.

*Non è possibile quindi attribuire la pressione dei paesi industriali per un innalzamento degli standard lavorativi nei paesi in via di sviluppo al desiderio di accrescere il proprio benessere nazionale. Le motivazioni sono altre e possono, come già rilevato, essere ricondotte a diversi ordini di fattori.*

*i) La protezione dei diritti umani. Paradossalmente, però, in tale caso il ricorso alla politica commerciale come strumento sanzionatorio risulterebbe controproducente. In primo luogo, le restrizioni nei confronti dei flussi di esportazioni avrebbero effetti di tutto rilievo sulle prospettive di crescita del paese punito, rallentando ulteriormente l'adozione di standard lavorativi più adeguati. In secondo luogo, il rallentamento delle esportazioni colpirebbe soprattutto gli strati che si vogliono proteggere, obbligando una larga parte del lavoro minorile e femminile a cercare un nuovo impiego nel settore informale dove le condizioni di lavoro e salario risultano spesso peggiori rispetto al settore esportatore.*

*ii) La difesa delle condizioni di lavoro e salario dei lavoratori meno qualificati nei paesi industrializzati. Tale argomentazione però non regge alla prova dei fatti. L'evidenza empirica, efficacemente riassunta da uno studio dell'OCSE (1994), è pressoché concorde nel concludere che i labour standards non svolgono un ruolo di rilievo nel determinare le fortune dei lavoratori meno qualificati nei paesi industrializzati. Politiche volte ad accrescere il livello medio di istruzione nei paesi industrializzati e a favorire la flessibilità del mercato del lavoro sono molto più efficaci nel difendere gli interessi dei lavoratori nei paesi industrializzati.*

*iii) Strumento strategico. Come rilevato da Anderson (1996), la minaccia di sanzioni commerciali può risultare uno strumento efficace per convincere paesi altrimenti riluttanti ad assumere un atteggiamento più cooperativo e ad accettare sia di adeguare i propri standard lavorativi che di aderire ad accordi internazionali vincolanti in materia di labour standards. Inoltre, la possibilità di applicare misure di protezione nei confronti dei beni provenienti da paesi con standard lavorativi inadeguati potrebbe contribuire ad ammorbidire l'opposizione delle imprese nazionali ad un aumento degli standard lavorativi all'interno del paese.*

*In ultima istanza, la scelta se conferire all'OMC il potere di infliggere sanzioni commerciali nei confronti dei paesi che non rispettino i labour standards è funzione di un calcolo strategico molto delicato. In gran parte, gli effetti di tale potere sanzionatorio verrebbero a dipendere dall'uso che ne farebbero i paesi. Gli economisti internazionali sostengono che tale facoltà verrebbe utilizzata in maniera del tutto impropria e porterebbe a un aumento incontrollato del protezionismo a livello mondiale. È però possibile che la sola minaccia di far ricorso a sanzioni di tipo commerciale possa fornire un forte incentivo ai paesi in via di sviluppo ad adottare standard lavorativi più adeguati. Rimarrebbero però anche in tale caso aperti numerosi interrogativi. In primo luogo, come verrebbero misurati i labour standards? Anche tra paesi industrializzati esistono differenze radicali nelle politiche del mercato del lavoro. Gli Stati Uniti hanno ratificato solo 11 delle 180 convenzioni approvate dall'ILO, e fra queste 11 figura la convenzione relativa alle Statistiche del Lavoro, mentre rimangono escluse quelle sul lavoro notturno, sulla sicurezza sul posto del lavoro, sull'industria chimica e altre di tutto rilievo (Rodrik, 1997). In secondo luogo, anche la ratifica delle convenzioni dell'ILO e l'adozione di misure legislative in tale campo non forniscono una garanzia del rispetto dei diritti dei lavoratori. In Brasile, più dell'ottanta per cento dei giovani in età scolare sfuggono alla scuola dell'obbligo (Krueger,*

1997). In India, vi sono più di 50 leggi che regolamentano le condizioni di lavoro, ma che nessuno riesce a far rispettare (Mohan, 1997).

Riassumendo, da questa rassegna scaturiscono tre conclusioni. In primo luogo, il timore che bassi standard lavorativi nei paesi in via di sviluppo possano falsare le condizioni in cui si svolgono gli scambi internazionali e danneggiare i paesi industrializzati è in larga parte privo di fondamento. Non esiste alcuna evidenza a favore della tesi che bassi standard lavorativi siano stati sistematicamente utilizzati per favorire la performance commerciale dei paesi in via di sviluppo o che siano responsabili del deterioramento delle condizioni di salario e di occupazione nei paesi industrializzati. In secondo luogo, è altrettanto infondata la riluttanza di molti paesi in via di sviluppo a migliorare i propri standard lavorativi. È certamente vero che il miglioramento delle condizioni di salario e di lavoro è in larga misura legato ad un aumento dei livelli di reddito, ma è innegabile che tale miglioramento è anche il frutto dello sforzo consapevole dei governi e delle forze politiche e il prodotto di un'intensa attività legislativa e attuativa. Il conseguimento di standard lavorativi più elevati non è quindi la conseguenza automatica della crescita, ma richiede un impegno politico volto a superare opposizioni radicate e diffuse. Infine, l'innalzamento degli standard lavorativi risponde a motivazioni umanitarie, ma anche economiche. Appare però estremamente pericoloso legare il rispetto dei labour standards a sanzioni di politica commerciale.

#### **Riferimenti bibliografici**

- Anderson K. (1996), "Social policy dimensions of economic integration: environmental and labour standards", CEPR Discussion paper n. 1440, CEPR, Londra.
- Rodrik D. (1997), *Has International Economic Integration Gone Too Far?*, Institute of International Economics, Washington.
- Kruger A. (1997), "International labor standards and trade", Annual World Bank Conference on Development Economics, 281-302.
- Mohan R. (1997), "Comment on International labor standards and trade", Annual World Bank Conference on Development Economics, 307-311.
- OECD (1994), *Trade and Labor Standards*, OECD, Parigi.

### 3. IL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA

#### Sintesi

Il processo di *integrazione economica europea* sta vivendo un passaggio cruciale, non solo perché si avvicina il momento di avvio della fase finale dell'Unione Economica e Monetaria, ma anche perché sta entrando a regime il mercato interno, formalmente attivato il 1 gennaio 1993. Allo stesso tempo l'Europa continua ad attraversare un periodo di forte rallentamento della crescita. Questo si riflette, tra l'altro, in un crescente surplus commerciale nei confronti del resto del mondo, segno di un contenuto ritmo di espansione più che di autentica forza commerciale.

Più in generale l'Unione Europea (UE), che rappresenta pur sempre uno dei principali partner degli scambi mondiali, continua a registrare una perdita di peso nel commercio internazionale, mentre sembra essersi arrestato il processo di intensificazione degli scambi intra-UE.

Va notato, sotto questo aspetto, che, contrariamente alle attese, il completamento del mercato interno non sembra aver prodotto sostanziali aumenti del *commercio intra-UE*. Si tratta di un dato che va valutato con cautela, a causa della modifica del sistema di rilevazione del commercio tra i membri dell'Unione. Al di là di ciò, il mancato manifestarsi degli effetti positivi sul commercio del completamento del mercato interno si può giustificare, da una parte, con il perdurare di un quadro macroeconomico di intonazione restrittiva, dall'altra con il permanere di elementi di segmentazione tra i mercati nazionali.

Se questo aspetto dovesse essere confermato anche per i prossimi anni, ne deriverebbe un elemento di preoccupazione per l'evoluzione della capacità competitiva dell'economia europea. Se ne dovrebbe dedurre infatti che l'Unione Europea non è pienamente in grado di sfruttare i benefici dell'integrazione o che, comunque, permangono alla piena integrazione ancora sostanziali ostacoli che l'applicazione dell'Atto Unico non sembra in grado di eliminare.

Un ulteriore elemento di preoccupazione in questo senso deriva dall'andamento del *commercio della UE nei prodotti ad alta tecnologia*. Il riquadro dedicato a questo aspetto mette in evidenza un saldo negativo nel commercio di questi prodotti nei confronti di Stati Uniti, Giappone e paesi asiatici di recente industrializzazione. Se si considera anche il dato relativo al commercio intra-UE di questi prodotti, che si colloca al di sotto della media del commercio intra-area, emerge un'immagine di dipendenza tecnologica della UE nei confronti del resto del mondo. Non ci sarebbe nulla di male in questo fatto, se fosse associato a una forte accumulazione tecnologica e a una crescita robusta. Ma questo non sembra essere il caso, al di là delle influenze macroeconomiche. Il riquadro sui legami tra integrazione commerciale e integrazione tecnologica in Europa conferma queste considerazioni poco rassicuranti.

Un altro riquadro di questo capitolo analizza le *relazioni economiche e commerciali tra Unione Europea e Stati Uniti*, soffermandosi anche su questioni di politica commerciale e in particolare sulle iniziative di cooperazione transatlantica.

### 3.1 LA COLLOCAZIONE DELL'UNIONE EUROPEA NEL COMMERCIO MONDIALE

Dopo il completamento del quarto allargamento dell'Unione Europea a Svezia, Austria e Finlandia nel 1995, l'anno appena trascorso ed i primi sei mesi del 1997 hanno visto l'agenda comunitaria assorbita da due importanti priorità interne.

Innanzitutto sono stati realizzati importanti progressi nei preparativi della terza fase dell'Unione Economica e Monetaria (UEM). Si tratta di adempimenti tecnici per l'introduzione della moneta unica, nonché di disposizioni per organizzare i rapporti tra l'Euro e le monete degli Stati membri che non saranno in grado (o non avranno la volontà) di partecipare all'unificazione monetaria fin dal 1° gennaio 1999. Inoltre è stato raggiunto un accordo sul quadro nel quale si dovranno inscrivere la disciplina e il coordinamento delle politiche di bilancio nel corso della terza fase dell'UEM (il cosiddetto patto di stabilità e di crescita). Infine, l'ingresso del marco finlandese e della lira italiana nel meccanismo di cambio dello SME alla fine del 1996 hanno rinforzato le prospettive di stabilità valutaria.

Un'altra priorità è senza dubbio rappresentata dalla Conferenza Intergovernativa (CIG)<sup>1</sup> conclusa col Consiglio Europeo di Amsterdam del 16/17 giugno 1997. Sebbene preveda un rafforzamento delle politiche comunitarie, in particolare nei settori della lotta alla disoccupazione<sup>2</sup>, della politica sociale<sup>3</sup> e della politica estera comune<sup>4</sup>, il nuovo trattato di Amsterdam (che verrà solennemente firmato ad ottobre nella capitale olandese) non contiene quelle riforme istituzionali generalmente riconosciute come necessarie per garantire un efficiente funzionamento dell'Unione allargata ad ulteriori 10-12 paesi dell'Europa centro-orientale.

L'elemento chiave di questa riforma, cioè la nuova ripartizione dei voti in seno al Consiglio dei Ministri, provoca ancora contrasti tra i grandi ed i piccoli Stati Membri e, conseguentemente, anche sulla riforma della Commissione Europea ci si è accontentati dello status-quo<sup>5</sup>. In ogni caso, i negoziati con i paesi che hanno presentato domanda di adesione<sup>6</sup> seguiranno il calendario previsto e dovrebbero incominciare all'inizio del 1998.

#### *Quote di mercato, grado di apertura internazionale e bilancia commerciale*

L'Unione Europea è senza dubbio uno dei più importanti protagonisti del commercio mondiale. Tuttavia, negli ultimi trent'anni si è assistito ad una modifica del peso relativo della cosiddetta "Triade" (UE, USA e Giappone) negli scambi internazionali (tav. 3.1).

<sup>1</sup> Quella apertasi a Torino nel marzo 1996 è la sesta Conferenza Intergovernativa nei 45 anni di storia dell'Unione Europea.

<sup>2</sup> Verrà introdotto un nuovo capitolo per migliorare il coordinamento tra le politiche nazionali di lotta alla disoccupazione e per dare alla BEI la possibilità di finanziare progetti-pilota di creazione di posti di lavoro.

<sup>3</sup> Il protocollo sociale del 1992 verrà incluso nel Trattato con la piena partecipazione del Regno Unito.

<sup>4</sup> I Capi di Stato e di Governo firseranno all'unanimità le grandi strategie comuni, la cui messa in opera sarà decisa a maggioranza qualificata. Inoltre, l'Unione sarà rappresentata sulla scena internazionale dal Segretario generale del Consiglio.

<sup>5</sup> Il numero dei Commissari rimarrà fissato a 20 fino al prossimo allargamento (previsto per l'anno 2002). Se i nuovi membri saranno meno di cinque, ogni Stato avrà un Commissario a condizione che i grandi paesi possano ottenere un rafforzamento della loro influenza in seno al Consiglio dei Ministri.

<sup>6</sup> Polonia, Ungheria, Repubblica Ceca, Slovacchia, Romania, Bulgaria, Estonia, Lituania, Lettonia, Slovenia e Cipro.

## QUOTE SUL COMMERCIO MONDIALE

	1965	1975	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>Mondo</b>										
esportazioni (miliardi di ECU)	118,1	463,6	1.876,5	1.889,1	2.021,4	2.061,2	2.416,0	2.698,0	2.905,3	3.151,6
importazioni (miliardi di ECU)	126,2	502,9	2.006,3	1.981,1	2.116,1	2.159,9	2.510,7	2.814,3	3.029,8	3.309,1
<b>Unione Europea</b>										
esportazioni (in percentuale)	26,1	24,9	20,2	20,7	19,7	20,0	19,5	19,3	19,6	19,8
importazioni (in percentuale)	31,0	25,9	20,1	22,2	22,1	21,4	18,7	18,4	18,0	17,5
<b>USA</b>										
esportazioni (in percentuale)	23,0	18,7	14,9	16,3	16,8	16,7	16,4	16,0	15,4	15,6
importazioni (in percentuale)	18,3	16,6	23,6	20,5	19,4	19,7	20,4	20,6	19,5	19,5
<b>Giappone</b>										
esportazioni (in percentuale)	7,0	9,7	12,4	12,0	12,6	12,7	12,8	12,3	11,7	10,3
importazioni (in percentuale)	6,4	9,3	8,5	9,3	9,0	8,3	8,2	8,2	8,5	8,3

Fonte: FMI-DOTS e Eurostat-Comext

Tavola 3.1

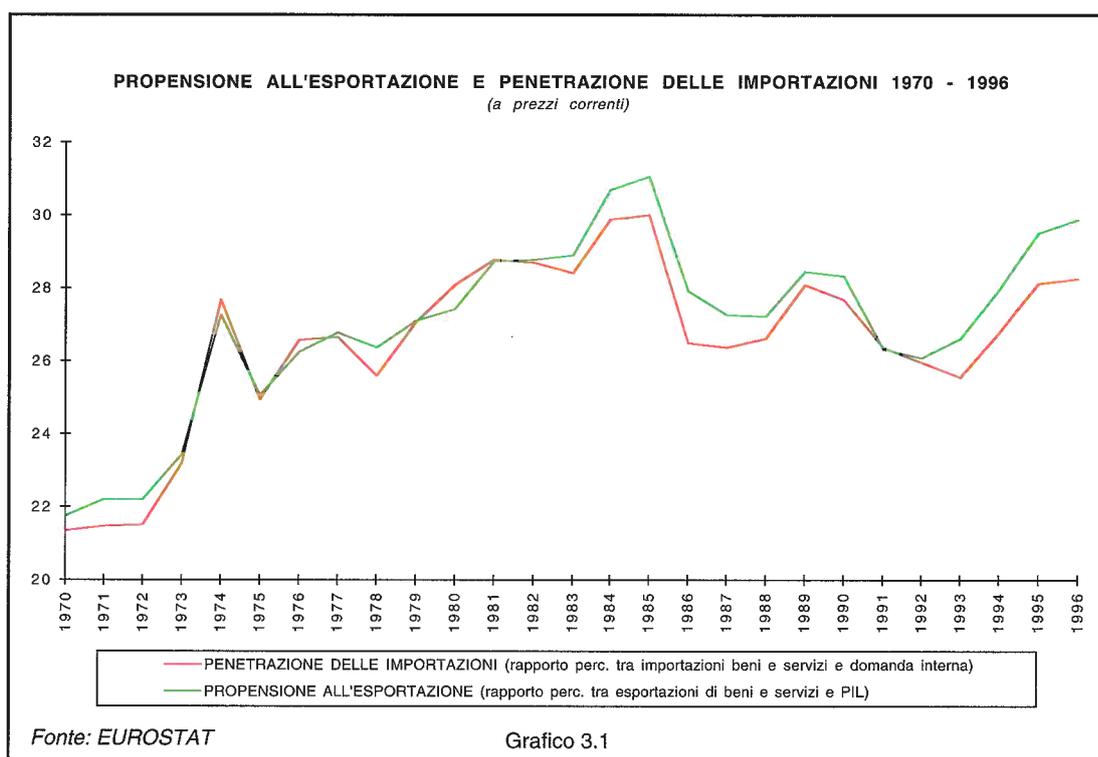
Considerando gli scambi mondiali al netto di quelli intra-Unione, si osserva che l'Unione Europea nel suo insieme (15 membri), sebbene abbia perso oltre sei punti percentuali tra il 1965 ed il 1990, è ancora il primo esportatore mondiale nel 1996 con una quota di quasi il 20%. Seguono gli USA (15,6%) ed il Giappone con il 10,3%.

Sul versante delle importazioni i cambiamenti appaiono ancora più marcati. A partire dal 1993 gli Stati Uniti hanno superato l'Unione Europea, tornando ad essere il principale mercato mondiale, con un peso di circa il 20%. La quota europea è scesa rapidamente nel corso degli anni novanta (17,5% nel 1996), prolungando la tendenza declinante dei decenni precedenti. Il Giappone continua a rappresentare una percentuale relativamente modesta delle importazioni mondiali (8,3% nel 1996).

Ovviamente la graduatoria è diversa se gli scambi intra-Unione vengono inclusi nel totale degli scambi internazionali (come si fa negli altri capitoli di questo Rapporto). Va tuttavia notato che, a partire dal 1993, il peso dell'UE appare sensibilmente inferiore a quello dei primi anni novanta anche per un effetto statistico dovuto al cambiamento del sistema di rilevazione degli scambi intracomunitari<sup>7</sup>.

<sup>7</sup> Con l'avvio del mercato unico sono caduti i controlli doganali per gli scambi intracomunitari. Ciò ha comportato la messa in opera di un nuovo sistema di rilevazione statistica, basato sulle dichiarazioni delle imprese (INTRASTAT). Un'analisi dei problemi di qualità dei dati dovuti all'introduzione del nuovo sistema è stata pubblicata nel Rapporto sul Commercio Estero 1995 (pp. 52-55).

Le economie dei quindici paesi dell'Unione presentano altresì un elevato grado di apertura internazionale. Il grafico 3.1<sup>8</sup> mostra l'andamento della propensione all'esportazione (esportazioni di beni e servizi rispetto al PIL) e della penetrazione delle importazioni (importazioni di beni e servizi rispetto alla domanda interna) a prezzi correnti, a partire dagli anni settanta. L'andamento di tali indicatori è molto simile e denota una crescita sostenuta del grado di apertura internazionale durante il periodo 1970-1985, fino a valori massimi intorno al 30-31%. Successivamente le percentuali sono tendenzialmente calate fino al 1992, per poi risalire raggiungendo valori intorno al 28-29% nel 1996.



Limitandosi agli scambi di beni, la tavola 3.2 fa vedere l'andamento delle esportazioni e delle importazioni extra-area dell'Unione Europea (a 15 membri) tra il 1965 e il 1996. Durante gli anni settanta e ottanta, il saldo della bilancia commerciale FOB-CIF era stato costantemente negativo, ma le sue dimensioni avevano superato il 10% dell'interscambio solo raramente, ad esempio in corrispondenza degli shock petroliferi. Il contro-shock del 1986 determinò per quell'anno un attivo della bilancia commerciale, che però tornò subito dopo in disavanzo a causa di una dinamica delle importazioni che, fino al 1991, è rimasta superiore a quella delle esportazioni. Negli ultimi cinque anni l'andamento relativo dei due flussi si è invertito, in conseguenza della debolezza ciclica dei paesi europei nei confronti dei loro partner, generando a partire del 1993 un surplus commerciale extra-Unione che l'anno scorso ha raggiunto il ragguardevole valore di 44 miliardi di ECU (il 3,7% dell'interscambio totale).

<sup>8</sup> Per l'indisponibilità di serie storiche dettagliate, i dati dell'UE sono calcolati come la somma delle esportazioni (importazioni) totali (extra-UE+intra-UE) di beni e servizi dei quindici Stati Membri.

**IL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA (15 membri)***(valori in milioni di ECU - escluso il commercio intra-UE)*

	ESPORTAZIONI		IMPORTAZIONI		SALDI		
	valori	var %	valori	var %	valori	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	390.555	-0,5	439.411	1,4	-48.856	-7.959	-5,9
1991	398.445	2,0	468.636	6,7	-70.191	-21.335	-8,1
1992	411.365	3,2	462.794	-1,2	-51.429	18.761	-5,9
1993	471.405	14,6	470.241	1,6	1.165	52.594	0,1
1994	521.846	10,7	518.551	10,3	3.295	2.130	0,3
1995	569.033	9,0	544.811	5,1	24.223	20.928	2,2
1996	623.057	9,5	578.969	6,3	44.087	19.865	3,7

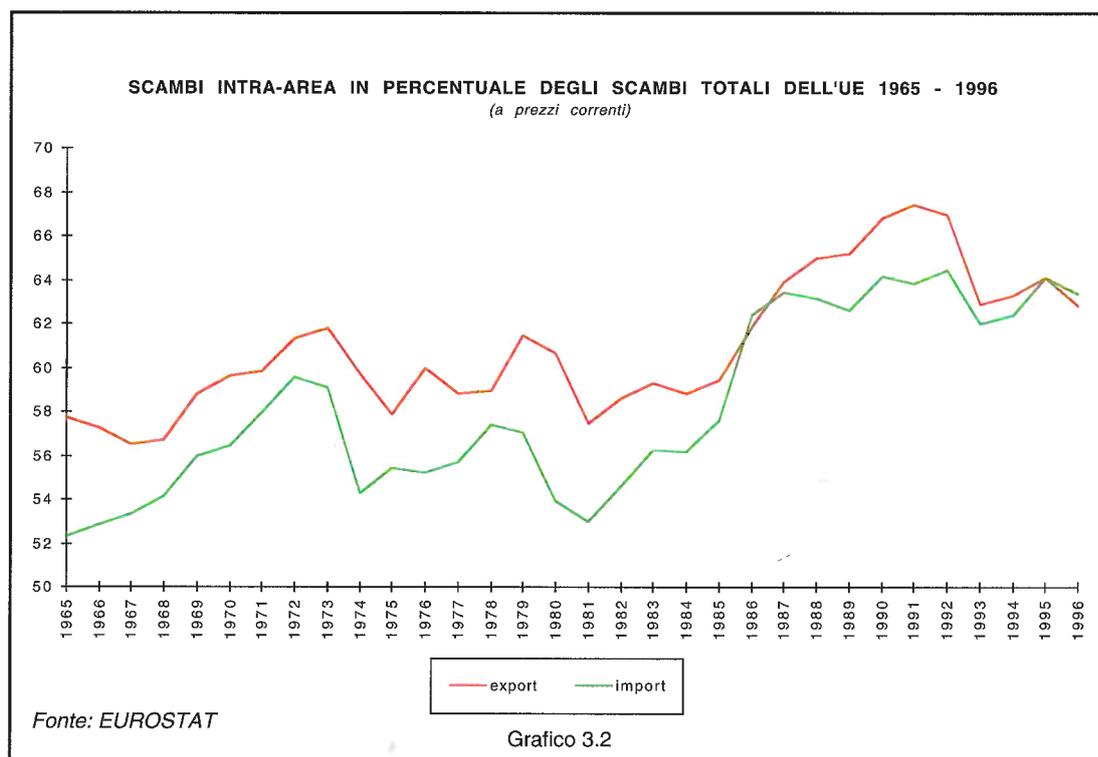
Fonte: FMI-DOTS e Eurostat-Comext

Tavola 3.2

***Gli scambi commerciali tra i paesi dell'Unione***

La maggior parte del commercio dei 15 Stati membri si concentra all'interno dell'Unione (graf. 3.2): la quota degli scambi intra-area sul commercio totale è tendenzialmente aumentata negli ultimi trent'anni, attestandosi nel 1996 intorno al 63% sia per le esportazioni (ora denominate spedizioni) che per le importazioni (arrivi).

Questo processo di sviluppo degli scambi tra i paesi membri dell'Unione ha tuttavia conosciuto pause ed arretramenti nel corso del periodo considerato. Dopo una fase di rapida intensificazione tra il 1965 e il 1973, gli scambi intra-area risentirono negativamente delle crisi petrolifere degli anni settanta: i maggiori esborsi per i rifornimenti di materie prime e l'incremento delle esportazioni di manufatti verso i paesi beneficiari di tali maggiori entrate, accrebbero l'importanza degli scambi extra-area. Riassorbita la recessione dei primi anni ottanta, a partire dal 1985 il commercio intra-area riprese ad espandersi sino al 1992, favorito da diversi fattori quali le basse quotazioni delle materie prime, il forte incremento del commercio intra-industriale e i progressi nell'integrazione dei mercati.



Tuttavia il programma di completamento del mercato unico, contrariamente alle aspettative, non sembra aver comportato un'ulteriore intensificazione degli scambi intra-area. Anzi nel 1993 la quota degli scambi intra-UE è scesa drasticamente (dal 66% al 62% circa), a causa sia dello sfasamento ciclico tra le economie dell'Europa continentale e quelle americane ed asiatiche, sia del già citato effetto statistico del nuovo sistema di rilevazione degli scambi intracomunitari. Il recupero dei due anni successivi è stato debole (64% nel 1995), nonostante alcuni miglioramenti nella copertura delle statistiche intracomunitarie.

I dati per il 1996, comparabili statisticamente con quelli dell'anno precedente, mostrano una battuta d'arresto di questa tendenza al recupero, con una contrazione dell'indicatore di circa un punto percentuale. Inoltre, la quota intra-area delle importazioni ha leggermente superato quella delle esportazioni. Si tratta di un fenomeno quasi senza precedenti, attribuibile alla sostenuta dinamica delle esportazioni extracomunitarie (cresciute a un tasso medio del 10% negli ultimi tre anni) che è alla base del rilevante surplus commerciale extra-UE dell'ultimo biennio.

### 3.2 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 1996, hanno assorbito il 18,3% delle vendite extracomunitarie, anche se la loro quota è scesa di oltre 6 punti percentuali rispetto al 1985 (tav. 3.3). Nel corso degli anni novanta anche le quote della Svizzera e del Giappone, che sono gli altri principali partner commerciali dell'Unione, sono tendenzialmente diminuite, raggiungendo rispettivamente l'8,3% e il 5,7% nel 1996.

**ESPORTAZIONI DELL'UNIONE EUROPEA PER AREE GEOGRAFICHE***(pesi percentuali sul commercio extra-UE a prezzi correnti)*

	1965	1975	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
EXTRA-UE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
PAESI INDUSTRIALI	44,5	33,4	45,4	47,7	44,6	42,8	40,9	41,6	39,8	39,4
USA	18,5	13,1	24,4	21,2	19,3	19,3	19,4	19,6	18,0	18,3
GIAPPONE	1,8	2,2	3,0	6,3	6,0	5,4	5,2	5,6	5,8	5,7
SVIZZERA	9,7	8,2	8,4	11,5	10,9	10,2	9,1	9,0	9,0	8,3
ALTRI(2)	14,4	9,9	9,5	8,8	8,3	8,0	7,2	7,5	7,1	7,1
PECO	4,9	6,9	3,2	3,7	5,2	6,1	6,4	6,6	7,8	8,6
POLONIA	1,4	2,9	0,9	1,3	2,2	2,2	2,4	2,3	2,7	3,2
UNGHERIA	0,9	1,1	0,9	1,0	1,2	1,3	1,4	1,5	1,5	1,6
REP. CECA(1)	1,1	1,1	0,6	0,9	1,2	1,8	1,5	1,5	2,0	2,2
SLOVACCHIA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,3	0,6	0,6
ROMANIA	0,9	1,1	0,3	0,3	0,4	0,5	0,5	0,6	0,7	0,7
BULGARIA	0,6	0,7	0,5	0,3	0,3	0,3	0,3	0,3	0,4	0,3
EX-URSS	2,9	5,5	4,6	3,8	4,0	2,0	3,4	3,5	3,7	4,0
PVS	47,8	54,2	46,7	44,7	46,2	49,0	49,3	48,2	48,7	48,0
CINA	1,1	1,1	2,1	1,5	1,6	1,8	2,6	2,7	2,6	2,4
ASEAN	1,8	2,5	2,9	4,5	4,8	5,1	5,6	5,9	6,5	6,5
ACP	9,3	8,0	5,4	4,5	4,2	4,4	3,7	2,9	3,1	3,0
ALTRI PVS	35,6	42,6	36,3	34,2	35,6	37,7	37,4	36,7	36,5	36,1

(1) Fino al 1992 Cecoslovacchia

(2) Australia, Canada, Islanda, Nuova Zelanda, Norvegia

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Tavola 3.3

**IMPORTAZIONI DELL'UNIONE EUROPEA PER AREE GEOGRAFICHE***(pesi percentuali sul commercio extra-UE a prezzi correnti)*

	1965	1975	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
EXTRA-UE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
PAESI INDUSTRIALI	44,0	37,4	42,1	49,6	49,1	48,5	46,2	45,6	45,1	44,5
USA	23,6	18,7	18,4	20,8	20,7	20,0	19,3	19,3	19,0	19,5
GIAPPONE	2,3	4,8	8,3	11,7	12,1	12,2	11,1	10,4	10,0	9,1
SVIZZERA	5,0	5,9	6,4	8,5	8,0	8,1	8,2	8,1	7,9	7,3
ALTRI(2)	13,2	8,2	9,0	8,7	8,3	8,1	7,6	7,9	8,2	8,6
PECO	4,0	4,2	3,5	3,5	4,0	4,7	4,9	5,5	6,8	6,8
POLONIA	1,4	1,7	1,1	1,4	1,5	1,7	1,8	2,0	2,2	2,1
UNGHERIA	0,7	0,7	0,7	0,9	1,0	1,1	1,0	1,2	1,4	1,5
REP. CECA(1)	0,9	0,9	0,7	0,8	1,0	1,4	1,2	1,2	1,7	1,7
SLOVACCHIA	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,3	0,4	0,6	0,6
ROMANIA	0,7	0,9	0,8	0,4	0,3	0,3	0,4	0,5	0,6	0,6
BULGARIA	0,4	0,2	0,2	0,1	0,2	0,2	0,2	0,3	0,3	0,3
EX-URSS	3,8	4,4	6,7	4,5	4,4	2,6	4,1	4,7	4,6	4,5
PVS	48,2	53,9	47,7	42,4	42,4	44,3	44,8	44,2	43,5	44,2
CINA	0,8	0,6	1,0	2,6	3,4	3,9	4,5	4,7	4,8	5,2
ASEAN	1,5	1,9	2,8	4,0	4,5	5,1	5,8	6,2	6,3	6,6
ACP	9,8	7,9	7,9	4,8	4,3	4,0	3,3	3,7	3,7	3,8
ALTRI PVS	36,1	43,5	36,0	31,0	30,2	31,3	31,2	29,6	28,7	28,6

(1) Fino al 1992 Cecoslovacchia

(2) Australia, Canada, Islanda, Nuova Zelanda, Norvegia

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Tavola 3.4

Nell'ultimo trentennio l'andamento delle quote delle principali aree ha seguito fasi alterne. Negli anni 1965-75, per effetto dell'aumento dei prezzi del petrolio e delle altre materie prime, l'incidenza dei paesi in via di sviluppo (PVS) 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'Europa centro-orientale (PECO) e dell'ex-URSS. Nell'ultimo decennio, infine, la quota dei paesi industriali è progressivamente diminuita e nel 1996 ha toccato poco più del 39% delle esportazioni extracomunitarie. Nello stesso periodo le vendite verso i PECO sono cresciute fortemente (dal 3,2% all'8,6% del totale), mentre il complesso dei paesi in via di sviluppo ha progressivamente aumentato la propria importanza, assorbendo nel 1996 il 48% dei prodotti esportati dall'Unione.

All'interno di quest'ultima area, è da notare la spettacolare crescita dei mercati dell'ASEAN, che hanno più che raddoppiato la loro incidenza tra il 1985 ed il 1996 e della Cina la cui quota è passata dall'1,1% del 1975 al 2,4%.

### *La provenienza delle importazioni*

La struttura geografica delle importazioni dell'Unione è simile a quella delle esportazioni appena descritta (tav. 3.4).

Superate le crisi petrolifere, i paesi industriali hanno acquistato sempre maggior peso nel corso degli anni ottanta, soprattutto per l'aumento delle importazioni provenienti dal Giappone e dalla Svizzera. Successivamente la tendenza complessiva si è invertita, anche se la quota degli Stati Uniti ha continuato ad oscillare intorno al 20%.

La perdita di peso dei paesi industriali è stata compensata da un aumento di analoghe dimensioni (circa 3 punti percentuali nel periodo 1990-96) della quota di mercato detenuta dai PECO, anche per effetto del processo di liberalizzazione degli scambi innescato dagli accordi di associazione.

Da notare infine il forte incremento delle forniture provenienti dai paesi dell'Estremo Oriente (in particolare la Cina ha raddoppiato la sua quota dal 2,6% del 1990 al 5,2% del 1996) ed il netto ridimensionamento del peso dei paesi ACP, penalizzati anche dalla debolezza dei prezzi delle materie prime.

### *I saldi commerciali*

La tavola 3.5 mostra che l'Unione Europea è strutturalmente deficitaria nei confronti dei suoi partner industriali (12 miliardi di ECU nel 1996) e che tale squilibrio scaturisce essenzialmente dal saldo sensibilmente negativo che registrano gli scambi commerciali con il Giappone (17 miliardi di ECU).

Tuttavia negli ultimi cinque anni la sfasatura ciclica tra i paesi europei e il resto dell'area industriale si è tradotta in un netto miglioramento del saldo dell'Unione: il disavanzo normalizzato<sup>9</sup> è passato dal 13% del 1991 al 2,4% del 1996 (tav. 3.6). Tale evoluzione è dovuta principalmente alla contrazione del passivo con il Giappone (sceso al 19% dell'interscambio) ed al riequilibrio del commercio con gli USA (surplus di 1,6 miliardi di ECU nel 1996).

Nel 1996 la bilancia è invece risultata fortemente positiva con i PECO (14,4 miliardi di ECU, ovvero il 15,5% dell'interscambio), mentre deficit relativamente importanti sono stati registrati con la Cina e l'ex-URSS (rispettivamente 34,3% e 2,6% del totale degli scambi con questi paesi).

<sup>9</sup> Il saldo normalizzato è definito come il rapporto percentuale tra il saldo e il totale dell'interscambio (importazioni + esportazioni).

**SALDI COMMERCIALI DELL'UE PER AREE GEOGRAFICHE**  
(Milioni di ECU)

	1965	1975	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
EXTRA-UE	-8.245	-14.507	-25.407	-48.856	-70.191	-51.429	1.165	3.295	24.223	44.087
PAESI INDUSTRIALI	-3.477	-10.132	1.801	-31.603	-52.438	-47.997	-24.473	-19.185	-19.131	-11.931
USA	-3.499	-9.156	18.054	-8.686	-20.061	-13.378	827	2.451	-1.441	1.591
GIAPPONE	-323	-3.661	-21.791	-26.902	-33.008	-34.110	-27.517	-24.671	-21.407	-16.837
SVIZZERA	1.062	1.876	5.856	7.828	6.333	4.210	4.303	4.989	7.814	8.870
ALTRI(2)	-716	810	-317	-3.843	-5.701	-4.719	-2.086	-1.954	-4.097	-5.555
PECO	-63	2.507	-1.874	-884	1.978	3.354	7.035	5.979	7.429	14.427
POLONIA	-139	1.249	-1.228	-994	1.791	1.243	2.657	2.058	2.929	7.574
UNGHERIA	6	409	486	21	78	370	1.570	2.006	1.117	1.192
REP. CECA(1)	-6	194	-568	49	-133	984	1.452	1.562	2.661	4.213
SLOVACCHIA	0	0	0	0	0	0	166	-80	101	577
ROMANIA	29	129	-1.834	-349	-110	479	717	100	404	850
BULGARIA	46	525	1.270	388	353	278	474	333	217	20
EX-URSS	-594	679	-9.408	-4.817	-4.977	-3.527	-3.249	-6.157	-4.100	-1.324
PVS	-4.112	-7.561	-15.926	-11.551	-14.754	-3.260	21.852	22.657	40.024	42.916
CINA	19	490	3.656	-5.561	-9.721	-10.399	-8.759	-10.630	-11.715	-15.325
ASEAN	-26	428	-147	-316	-2.101	-2.241	-1.191	-1.222	2.354	2.262
ACP	-948	-993	-11.512	-3.514	-3.325	-676	1.681	-3.758	-2.344	-3.300
ALTRI PVS	-3.157	-7.486	-7.923	-2.160	393	10.056	30.121	38.267	51.729	59.278

(1) Fino al 1992 Cecoslovacchia

(2) Australia, Canada, Islanda, Nuova Zelanda, Norvegia

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Tavola 3.5

**SALDI COMMERCIALI NORMALIZZATI DELL'UE PER AREE GEOGRAFICHE**  
(rapporti percentuali tra il saldo e la somma di esportazioni ed importazioni)

	1965	1975	1985	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
EXTRA-UE	-11,8	-5,9	-3,2	-5,9	-8,1	-5,9	0,1	0,3	2,2	3,7
PAESI INDUSTRIALI	-11,3	-11,6	0,5	-7,8	-12,9	-12,0	-6,0	-4,2	-4,0	-2,4
USA	-23,5	-23,3	10,8	-5,0	-11,5	-7,8	0,5	1,2	-0,7	0,7
GIAPPONE	-22,2	-42,0	-48,6	-35,5	-40,8	-43,4	-35,8	-29,8	-24,6	-19,1
SVIZZERA	21,5	11,0	10,1	9,5	7,8	5,3	5,3	5,6	8,3	9,4
ALTRI(2)	-7,5	3,7	-0,4	-5,3	-7,9	-6,7	-3,0	-2,4	-4,8	-5,9
PECO	-2,1	18,5	-7,1	-3,0	5,0	7,1	13,2	9,5	9,1	15,5
POLONIA	-14,2	22,5	-15,8	-9,0	11,2	7,2	13,6	9,2	10,7	23,7
UNGHERIA	1,2	18,7	8,1	0,3	0,8	3,6	13,9	14,2	6,8	6,4
REP. CECA(1)	-0,8	8,0	-10,5	0,7	-1,4	7,0	11,4	10,9	12,9	17,9
SLOVACCHIA							5,5	-2,2	1,6	7,9
ROMANIA	5,3	5,5	-41,7	-11,6	-3,7	13,7	16,6	1,8	5,6	10,6
BULGARIA	14,1	50,7	47,7	23,2	17,8	12,5	19,0	10,5	5,6	0,6
EX-URSS	-24,9	5,6	-21,1	-13,9	-13,6	-17,4	-9,1	-14,4	-9,0	-2,6
PVS	-12,3	-5,7	-4,3	-3,2	-3,9	-0,8	4,9	4,7	7,8	7,7
CINA	2,9	24,6	30,7	-32,4	-43,7	-40,7	-26,2	-27,5	-28,6	-34,3
ASEAN	-2,3	7,9	-0,7	-0,9	-5,2	-5,0	-2,2	-1,9	3,3	2,9
ACP	-14,2	-5,1	-21,8	-9,1	-9,1	-1,9	5,1	-10,9	-6,3	-8,2

(1) Fino al 1992 Cecoslovacchia

(2) Australia, Canada, Islanda, Nuova Zelanda, Norvegia

Fonte: elaborazioni su dati FMI-DOTS

Tavola 3.6

### 3.3 LA COMPOSIZIONE SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'UNIONE EUROPEA

#### *La struttura delle esportazioni*

Il peso dell'industria manifatturiera sulle esportazioni di merci dell'Unione Europea appare sempre più dominante: nel 1996 la quota dei prodotti trasformati sulle esportazioni extra-area ha infatti raggiunto l'87,5% del totale, contro l'81,6% registrato nel 1980 (tav. 3.7). Contemporaneamente hanno subito una flessione le quote delle materie prime energetiche e dei prodotti agro-alimentari.

All'interno delle esportazioni manifatturiere ha guadagnato quota soprattutto il comparto della meccanica e dei mezzi di trasporto (oltre il 45% del totale nel 1996), mentre si è ridotto il peso dei cosiddetti manufatti di base (SITC 6).

#### ESPORTAZIONI DELLA UE PER PRINCIPALI PRODOTTI

(in percentuale sul totale)

	1980	1985	1990	1995	1996
<b>MATERIE PRIME</b> (SITC 0-4)	15,9	15,2	12,8	11,3	11,2
Prodotti alimentari (SITC 0)	6,9	5,9	5,2	5,2	4,9
Bevande e tabacco (SITC 1)	1,2	1,7	1,9	1,6	1,7
Materie prime eccetto energia (SITC 2)	2,3	2,2	1,9	2,0	1,8
Materie prime energetiche (SITC 3)	5,0	5,0	3,4	2,1	2,5
Olio animale e vegetale, grassi (SITC 4)	0,4	0,4	0,4	0,4	0,3
<b>MANUFATTI</b> (SITC 5-8)	81,6	82,5	83,8	87,0	87,5
Prodotti chimici (SITC 5)	11,9	12,4	11,9	12,9	12,9
Prodotti manufatti di base (SITC 6)	22,4	19,2	17,8	16,8	16,6
Meccanica e mezzi di trasporto (SITC 7)	38,3	38,9	41,2	44,8	45,2
Manufatti misti (SITC 8)	8,9	12,0	12,9	12,5	12,8
<b>ALTRI NON CLASSIFICATI</b> (SITC 9)	2,6	2,3	3,4	1,7	1,3
<b>TOTALE PRODOTTI</b> (Milioni di ECU)	173.231,9	358.439,2	393.646,0	570.624,7	623.056,6

Fonte: Eurostat-Comext

Tavola 3.7

#### *La struttura delle importazioni*

L'evoluzione della struttura merceologica delle importazioni europee (tav. 3.8) rispecchia in maniera ancora più evidente di quanto già sottolineato per le esportazioni il ruolo crescente dei manufatti.

Ancora nel 1980 le materie di base rappresentavano quasi il 64% del totale. Nel quindicennio successivo vari fattori, tra i quali la riduzione dei prezzi delle materie prime e la rapida crescita del commercio intra-industriale, hanno radicalmente modificato la struttura delle importazioni dell'UE, portando il peso delle materie di base al di sotto del 28%.

Tutte le sezioni dell'industria manifatturiera considerate nella tavola 3.8, con la sola eccezione dei manufatti di base, hanno accresciuto il proprio peso sulle esportazioni di merci dell'Unione. L'incremento più vistoso è stato conseguito dall'industria meccanica e dei mezzi di trasporto, la cui quota è salita dal 9,6% del 1980 al 32,3% del 1996.

**IMPORTAZIONI DELLA UE PER PRINCIPALI PRODOTTI**  
(in percentuale sul totale)

	1980	1985	1990	1995	1996
<b>MATERIE PRIME (SITC 0-4)</b>	63,8	51,6	33,5	27,2	27,9
Prodotti alimentari (SITC 0)	9,3	9,2	7,8	7,3	7,2
Bevande e tabacco (SITC 1)	0,5	0,7	0,6	0,6	0,6
Materie prime eccetto energia (SITC 2)	8,8	8,9	7,3	6,9	6,0
Materie prime energetiche (SITC 3)	44,5	32,2	17,4	11,9	13,7
Olio animale e vegetale, grassi (SITC 4)	0,6	0,7	0,3	0,5	0,4
<b>MANUFATTI (SITC 5-8)</b>	33,4	45,6	63,5	70,0	69,4
Prodotti chimici (SITC 5)	3,3	5,7	6,3	7,9	7,7
Prodotti manufatti di base (SITC 6)	13,0	10,1	12,9	14,3	13,0
Meccanica e mezzi di trasporto (SITC 7)	9,6	20,6	29,8	31,8	32,3
Manufatti misti (SITC 8)	7,5	9,3	14,5	16,0	16,3
<b>ALTRI NON CLASSIFICATI (SITC 9)</b>	2,8	2,7	3,0	2,8	2,7
<b>TOTALE PRODOTTI (Milioni di ECU)</b>	213.034,8	379.510,0	444.628,0	544.576,5	578.969,2

Fonte: Eurostat-Comext

Tavola 3.8

### *I saldi settoriali*

La tavola 3.9 consente di esaminare per grandi linee il modello di specializzazione internazionale delle esportazioni europee, che appare basato essenzialmente sull'industria manifatturiera e in particolare sui prodotti chimici e meccanici, mentre in quasi tutte le altre sezioni della classificazione SITC, l'UE fa registrare disavanzi strutturali, la cui intensità si è peraltro progressivamente attenuata negli ultimi quindici anni.

**SALDI NORMALIZZATI DELLA UE PER PRINCIPALI PRODOTTI**  
(rapporti percentuali tra il saldo e la somma di esportazioni ed importazioni)

	1980	1985	1990	1995	1996
<b>MATERIE PRIME (SITC 0-4)</b>	-66,3	-56,4	-49,5	-39,3	-39,6
Prodotti alimentari (SITC 0)	-24,5	-24,3	-25,4	-15,0	-15,0
Bevande e tabacco (SITC 1)	33,1	40,2	49,0	50,7	48,1
Materie prime eccetto energia (SITC 2)	-64,6	-62,6	-61,9	-53,3	-50,6
Materie prime energetiche (SITC 3)	-83,1	-74,4	-70,8	-69,0	-67,4
Olio animale e vegetale, grassi (SITC 4)	-36,5	-25,2	-5,5	-8,9	-7,3
<b>MANUFATTI (SITC 5-8)</b>	33,0	26,1	7,8	13,1	15,1
Prodotti chimici (SITC 5)	49,1	34,7	24,9	26,1	28,6
Prodotti manufatti di base (SITC 6)	16,8	28,7	10,1	10,4	15,6
Meccanica e mezzi di trasporto (SITC 7)	52,8	28,1	10,1	19,2	20,1
Manufatti misti (SITC 8)	-1,5	9,9	-11,9	-9,8	-8,6
<b>ALTRI NON CLASSIFICATI (SITC 9)</b>	-14,8	-11,4	0,1	-22,1	-30,6
<b>TOTALE PRODOTTI</b>	-10,3	-2,9	-6,1	2,3	3,7

Fonte: Eurostat-Comext

Tavola 3.9

Nel 1996 la bilancia commerciale per le materie di base e il settore agro-alimentare ha registrato complessivamente un passivo di quasi 92 miliardi di ECU, vale a dire circa il 40% del totale degli scambi del settore. Questo risultato rappresenta però un netto miglioramento rispetto al 1980, quando il valore del deficit aveva raggiunto il 66% dell'interscambio settoriale. Ad eccezione delle bevande e tabacco, che nel 1996 hanno conseguito un surplus di 6,7 miliardi di ECU, tutti gli altri comparti primari considerati presentano passivi più o meno elevati (con un massimo di 63,7 miliardi di ECU nelle materie prime energetiche).

Per quanto riguarda i prodotti trasformati, il surplus di 143 miliardi di ECU nel 1996 (15% dell'interscambio settoriale) scaturisce da saldi attivi per 94,2 miliardi nelle macchine e mezzi di trasporto, 35,8 miliardi nella chimica e 28 miliardi nelle manifatture di base, mentre i prodotti manufatti misti (SITC 8) hanno fatto registrare un deficit di circa 15 miliardi di ECU.

È interessante notare infine come, ad eccezione di quest'ultimo comparto, tutti gli altri aggregati di prodotti presentino nell'ultimo decennio un ridimensionamento dei loro saldi normalizzati, ad ulteriore testimonianza della crescente importanza del commercio intra-industriale negli scambi commerciali mondiali.

## **LE RELAZIONI ECONOMICHE E COMMERCIALI TRANSATLANTICHE**

a cura di  
Americo Beviglia Zampetti e Andrea Rossi \*

### ***Una panoramica del commercio estero dell'Unione Europea con gli Stati Uniti***

*Le relazioni economiche transatlantiche rappresentano il più importante insieme di rapporti commerciali e di investimento al mondo. Tali rapporti si sono sviluppati con particolare dinamismo nell'arco degli ultimi anni, a beneficio di entrambe le economie transatlantiche. Quando si considerino sia lo scambio di beni che quello di servizi, gli Stati Uniti sono il principale partner commerciale dell'Unione Europea (UE), e viceversa. Nel contempo, ciascuna delle due economie transatlantiche è per l'altra la più importante fonte e destinazione di investimenti diretti.*

### ***Il ruolo dell'UE e degli USA nel commercio mondiale***

*L'Unione Europea<sup>1</sup> e gli Stati Uniti sono i principali protagonisti del commercio internazionale, poiché insieme rappresentano il 36% del commercio mondiale di beni ed il 47% del commercio mondiale di servizi<sup>2</sup>. Il peso relativo della UE e degli USA nel commercio internazionale di beni è analogo, con percentuali molto simili delle importazioni mondiali (18%, e 20% rispettivamente) e delle esportazioni mondiali (nell'ordine, 20% e 16%). Il grado di apertura commerciale delle due economie, espresso in termini di prodotto interno lordo (PIL), è divenuto via via più simile nel corso degli ultimi decenni, attestandosi attorno al livello del 22%<sup>3</sup>. Questa convergenza è principalmente il risultato del notevole aumento registrato dal valore del suddetto indice per l'economia statunitense a partire dai primi anni settanta.*

*Le esportazioni ed importazioni di beni dell'UE verso e dal resto del mondo - escludendo il commercio intra-UE - hanno raggiunto rispettivamente 569 e 544 miliardi di ECU nel 1995, corrispondenti all'8,9% e all'8,7% del PIL dell'Unione. Nello stesso anno gli USA hanno esportato ed importato beni con il resto del mondo per un totale di 575 e 749 miliardi di dollari rispettivamente, ovvero l'8,3% e il 10,8% del PIL statunitense<sup>4</sup>.*

\* Commissione Europea, Bruxelles

<sup>1</sup> Eccetto quando specificato altrimenti, i dati per l'Unione Europea si riferiscono all'Unione a 15, non includendo gli scambi intra-UE e sono di fonte Eurostat.

<sup>2</sup> Cfr. FMI, *Balance of Payment Statistics*, 1995 (Part II), p. 16, ed Eurostat, *International Trade in Services*, EU15, 1985-1994 (ed. 1996).

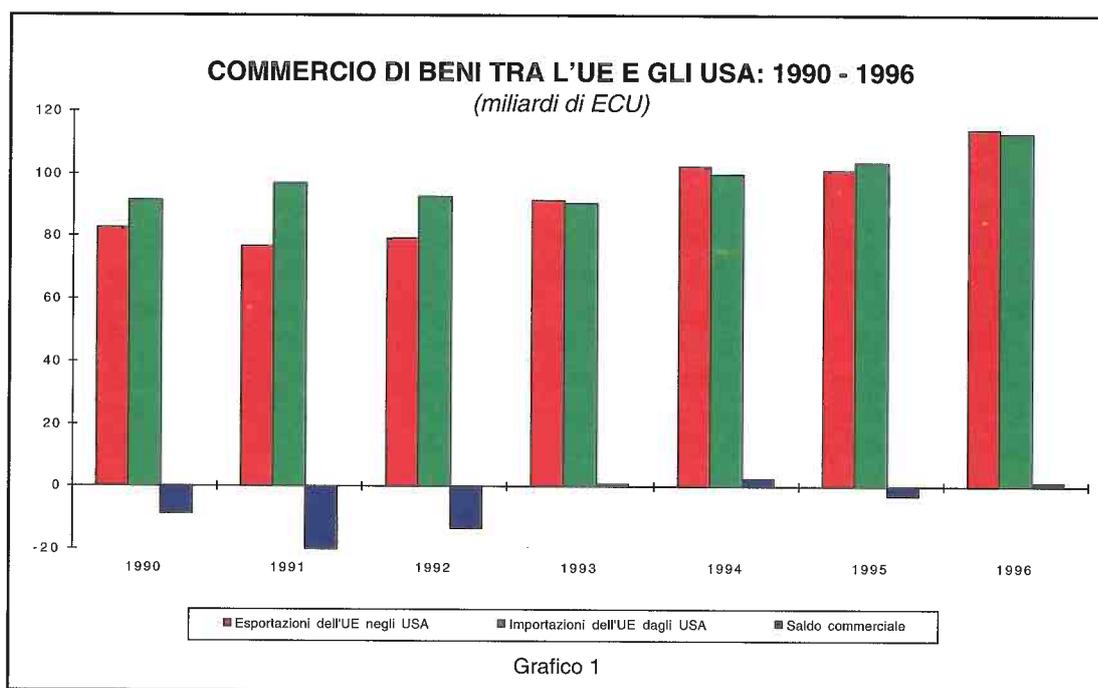
<sup>3</sup> Calcolato come rapporto tra il totale delle esportazioni ed importazioni di beni e servizi e il PIL. Nel 1994, 22,8% per gli USA (17,6% per il commercio di beni, più 5,1% per il commercio di servizi) e 21,7% per la UE (16,1% per il commercio di beni, più 5,6% per il commercio di servizi, escludendo il commercio intra-UE). La media aritmetica per i 15 stati membri dell'UE (inclusendo il commercio intra-UE) era il 54% del PIL nel 1994. Cfr. Eurostat, *International Trade in Services*, 1966; *European Economy* N. 62, 1996, pp. 125, 133 e 61. Cfr. anche FMI, *International Financial Statistics*, 1996 pp. 141-142, ove il grado di apertura per gli USA è calcolato a 21,7% nel 1994.

<sup>4</sup> U.S. Department of Commerce.

### Il commercio di beni

Lo scambio di beni (esportazioni più importazioni) tra l'UE e gli USA ha raggiunto i 227 miliardi di ECU nel 1996<sup>5</sup> (112,7 miliardi di ECU per l'import e 114,2 miliardi di ECU per l'export), con un incremento dell'11,8% per le esportazioni e dell'8,7% per le importazioni rispetto all'anno precedente. Dopo aver registrato nel periodo 1990-1992 un forte disavanzo commerciale nei confronti degli USA, tra il 1993 ed il 1996 il flusso degli scambi bilaterali ha raggiunto un sostanziale equilibrio. L'Unione ha avuto un surplus di 0,8 miliardi di ECU nel 1993, e di 2,5 miliardi di ECU nel 1994, ed un deficit di 1,4 miliardi di ECU nel 1995. Per il 1996 le stime disponibili indicano un saldo del commercio bilaterale di beni prossimo all'equilibrio, con un limitato avanzo per l'UE pari a circa 1,6 miliardi di ECU.

Per quanto riguarda il commercio di beni, gli Stati Uniti sono il principale partner dell'Unione Europea, rappresentando il 19% del totale delle importazioni, ed il 18% del totale delle esportazioni dell'UE nell'anno 1995. Parimenti, l'UE è uno dei due principali mercati di sbocco per le merci statunitensi e di origine per le importazioni degli USA. Nel 1995, il 21,2% dell'export statunitense aveva come destinazione l'UE, e il 17,7% delle importazioni degli USA provenivano dall'UE.



Fonte: Eurostat-bancadati Comext

Il commercio bilaterale tra gli USA e l'UE rappresenta il 7% circa del commercio mondiale. Questo valore è di poco inferiore rispetto al peso relativo del commercio bilaterale tra gli USA ed il Canada sul totale mondiale, mentre supera il valore del commercio bilaterale tra gli USA ed il Giappone che ammonta al 5% del complesso del commercio mondiale.

Il commercio bilaterale di beni tra gli USA e l'UE è principalmente concentrato nel settore dei prodotti manufatti (sezioni SITC 5-8), i quali rappresentavano nel 1995 l'81% delle importazioni dagli USA e l'88% delle esportazioni verso gli USA. Il peso relativo dei prodotti

<sup>5</sup> I dati per l'Austria per ottobre-dicembre 1996 e per la Grecia per novembre-dicembre 1996 sono stimati.

manufatti è cresciuto con regolarità dal 1988 in poi, quando contavano rispettivamente per il 74,5% e per l' 84,7%. Le esportazioni dell'Unione verso gli USA si caratterizzano comunque per un più elevato contenuto di beni manufatti rispetto alle importazioni dagli USA, dando così luogo ad un avanzo per l'UE in questo settore. D'altro canto, le importazioni dell'UE dagli USA contengono una più elevata proporzione di materie prime (14,3%) rispetto alle esportazioni della UE verso gli USA, il che si traduce in un sostanziale disavanzo commerciale in questa categoria di prodotti.

Il commercio di beni tra gli USA e l'UE si caratterizza inoltre per l'elevata percentuale di beni ad alta tecnologia, i quali rappresentano più del 20% del totale degli scambi bilaterali. Per entrambi i paesi il commercio transatlantico costituisce una larga porzione del loro commercio totale di tali beni (34% per l'UE e 25% per gli Stati Uniti).

Il commercio di beni tra gli USA e l'UE è infine caratterizzato da un livello crescente di scambi intra-settoriali - particolarmente nel caso dei prodotti manufatti - e da un elevato grado di commercio intra-aziendale. Stime dell'OMC indicano che il livello di scambi intra-settoriali nel commercio tra UE e Stati Uniti è aumentato sensibilmente dal 1980 al 1995, passando dal 39% nel 1980, al 57% nel 1995<sup>6</sup>, un fenomeno che può essere collegato alla crescente specializzazione all'interno di specifiche categorie di prodotti, volta ad assicurare lo sfruttamento di economie di scala.

Nel 1993, il commercio intra-aziendale tra le due sponde dell'Atlantico costituiva più del 45% delle importazioni statunitensi di beni dall'UE ed il 37% delle importazioni di beni dell'UE dagli Stati Uniti. Viene confermato, in tal modo, l'importante effetto di traino esercitato sugli scambi commerciali bilaterali dalle filiali di aziende statunitensi ed europee installate nel mercato del partner<sup>7</sup>.

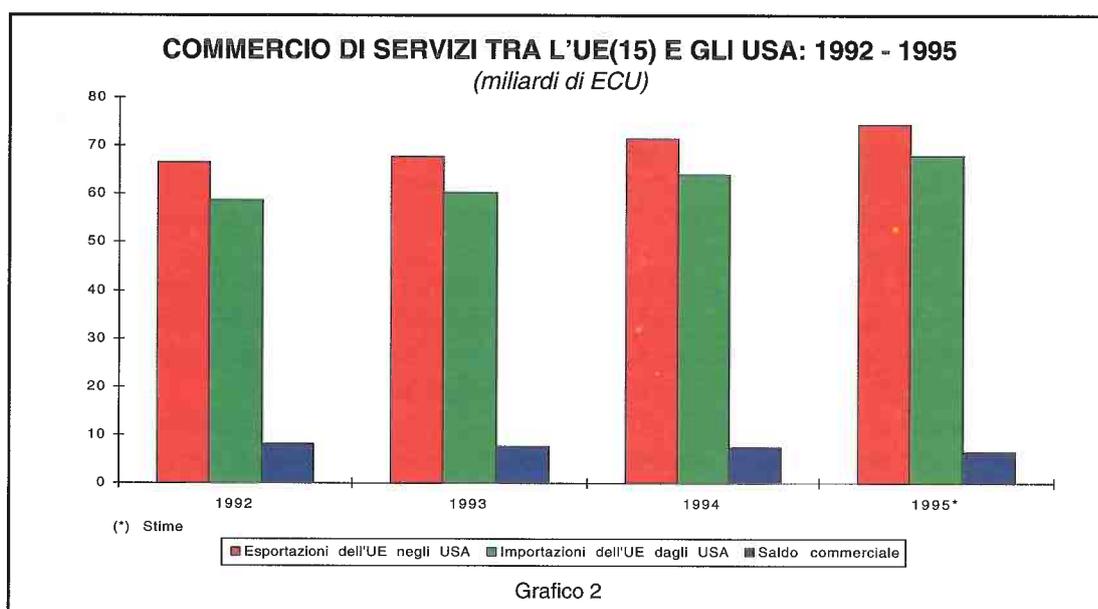
Tra i prodotti manufatti, le categorie più importanti nello scambio bilaterale tra UE e USA sono rappresentate dai macchinari e dai mezzi di trasporto (SITC 7), che insieme corrispondono alla metà del commercio bilaterale transatlantico (sia per le esportazioni che per le importazioni). Tra le altre importanti voci dell'import ed export tra le due sponde dell'Atlantico figurano i prodotti chimici (SITC 5, che include prodotti farmaceutici, medicinali e materie plastiche), l'insieme dei prodotti manufatti miscelanei (SITC 8, che comprende l'industria del mobile, delle scarpe, dell'abbigliamento e relativi accessori), ed i prodotti manufatti classificati per materiale (SITC 6, che include importanti settori quali l'industria tessile, del cuoio, e della carta).

A livello settoriale, gli USA presentano una posizione di relativa forza nei prodotti primari, particolarmente nei prodotti agricoli e nelle materie prime non agricole. Nell'ambito dei prodotti manufatti, un forte saldo commerciale positivo per gli USA si registra nel settore dei macchinari, come risultato di una performance particolarmente positiva nelle attrezzature per l'ufficio, nelle telecomunicazioni e nei macchinari elettrici, nonostante si riscontri un deficit nei macchinari non elettrici.

Tra i prodotti manufatti, l'UE ottiene un buon risultato nel settore dei mezzi di trasporto - ed in particolar modo degli automezzi - nonché nel settore dei beni manufatti classificati per tipologia di materiale (SITC 6). Il saldo commerciale nel settore chimico si caratterizza per un'alternanza di segni positivi e negativi, con un costante risultato negativo (-0,6% nel 1995) per gli USA nel settore delle materie plastiche e un miglioramento progressivo per l'UE nei settori farmaceutico e dei prodotti medici.

<sup>6</sup> L'intensità degli scambi intra-settoriali viene quantificata utilizzando l'indice Grubel-Lloyd (1975) applicato a dati commerciali espressi nella nomenclatura SITC Rev.1 ad un livello di disaggregazione pari a 4 cifre. Cfr. WTO, *Trade Policy Review, US*, Report by the Secretariat, 1996, table AI.1.

<sup>7</sup> US D.o.C., *US DoC News, US Goods Trade: Imports and Exports by Related Parties*, Press Copy, 8 Feb. 1994.



Fonte: Eurostat. Dati espressi nella nomenclatura SITC, Rev.3 disaggregati per sezioni indicate in parentesi. La legenda evidenzia i prodotti primari.

### **Il commercio di servizi**

Sia nell'UE che negli Stati Uniti il settore dei servizi ha assunto un peso via via crescente nell'ambito delle attività produttive. Ad esso è riconducibile oramai più del 66% del totale del valore aggiunto prodotto annualmente nell'UE e più del 70% del valore aggiunto prodotto negli USA. Nell'UE tale percentuale media varia dal massimo del 73%, registrato in Danimarca, al minimo del 58%, che si riscontra in Irlanda<sup>8</sup>.

Il commercio transatlantico di servizi è andato progressivamente crescendo di importanza sia in termini assoluti, sia rispetto allo scambio bilaterale di beni. Nel 1995 lo scambio complessivo di servizi tra l'UE e gli USA ha raggiunto i 142 miliardi di ECU (74,5 miliardi per le esportazioni dell'UE verso gli USA e 68 miliardi di ECU per le importazioni dell'UE dagli USA), pari al 64% del valore totale degli scambi di beni tra le due sponde dell'Atlantico e con saldo positivo pari a 6,5 miliardi di ECU<sup>9</sup>.

Il rapido cambiamento che si sta manifestando nel settore dei servizi può meglio esser apprezzato utilizzando dati per l'Unione Europea a dodici membri (UE12), in quanto sono disponibili per un arco temporale più ampio. Nel 1985 il commercio bilaterale di servizi tra l'UE12 e gli USA (importazioni ed esportazioni) aveva raggiunto gli 82 miliardi di ECU, un ammontare corrispondente al 54% del commercio bilaterale di beni per il medesimo anno. Nel 1994, tale cifra era cresciuta fino a raggiungere i 125 miliardi di ECU, pari al 64% del commercio bilaterale di beni.

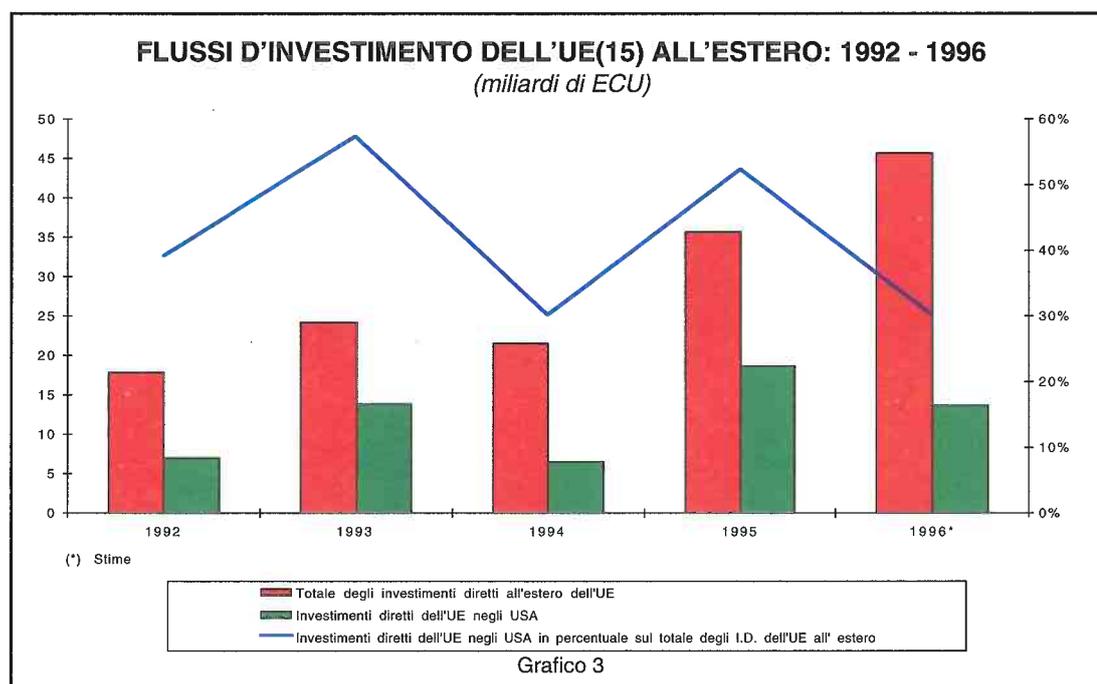
Nel 1995, mentre gli scambi con l'UE ammontavano circa al 19% del commercio totale di beni degli USA, più del 33% degli scambi di servizi degli USA con il resto del mondo avevano come controparte l'UE. In modo del tutto simile, nel 1995 gli Stati Uniti per l'UE rappresentavano il 18,5% del commercio di beni extra-UE, ma il 39% del commercio di servizi extra-UE. Si tratta di valori assai più elevati di quelli che caratterizzano - sia per l'UE che per gli USA - lo scambio di servizi con gli altri principali partner commerciali.

<sup>8</sup> OECD, *Main Economic Indicators*, dicembre 1996, pp. 196-198.

<sup>9</sup> Eurostat, *International Trade in Services*, EU15, 1985-1994 (ed. 1996).

E' interessante rilevare, inoltre, che le filiali stabilite nel mercato del partner sono progressivamente cresciute di importanza come veicolo per lo scambio di servizi tra l'UE e gli USA. Le filiali di società statunitensi insediate nell'UE forniscono metà dell'export statunitense di servizi che ha luogo per il tramite di filiali stabilite nel mercato di destinazione. Analogamente, alle filiali di società dell'UE presenti negli USA fa capo la metà delle importazioni complessive di servizi forniti da filiali di società straniere sul mercato statunitense. L'ammontare del commercio di servizi tramite filiali rappresenta, nel caso della UE e degli USA, un flusso di dimensioni doppie rispetto al flusso transfrontaliero<sup>10</sup>.

Tra il 1984 ed il 1994, l'iniziale surplus dell'UE nel commercio transfrontaliero di servizi con gli USA è diminuito notevolmente, passando da 20,9 miliardi di ECU all'inizio del periodo a 8 miliardi di ECU nel 1994<sup>11</sup>. Il saldo dei servizi commerciali privati mostra un andamento analogo. In particolare, il saldo bilaterale nei servizi di trasporto risulta positivo per l'UE, con valori via via crescenti negli anni novanta (4 miliardi di ECU nel 1994). Per il settore dei servizi turistici ("travel") ed il settore residuale dei "servizi diversi", la performance dell'UE rispetto agli USA è progressivamente peggiorata nell'ultimo decennio, e nel caso dei servizi turistici un ampio surplus iniziale si è trasformato in un consistente disavanzo (rispettivamente +3,8 miliardi di ECU per i "servizi diversi" e -1,4 miliardi di ECU per i servizi turistici nel 1994).



Fonte: Eurostat - Geographical Breakdown of the current account EU15, 1985-1994 (1996) e stime Eurostat per l'anno 1995.

In termini di valore complessivo degli scambi bilaterali, i servizi di trasporto risultano il settore principale, con una quota del 24% del totale, seguiti dai servizi turistici,

<sup>10</sup> US International Trade Commission, *US Trade Shifts in Selected Industries: Services*, pubblicazione 2969, giugno 1996, pp. 2-9. Cfr. inoltre US Department of Commerce, *Survey of Current Business*, Nov. 1996, p. 110.

<sup>11</sup> Questi dati si riferiscono all'UE a 12.

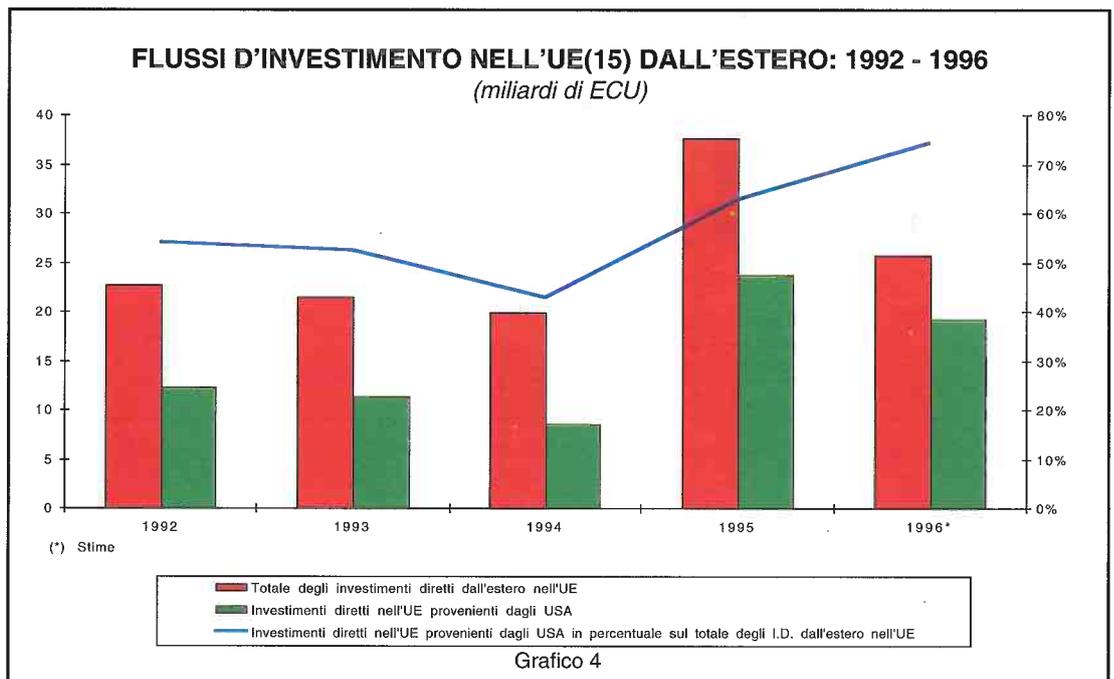
che superano il 22%. Il peso relativo dei "servizi diversi" mostra un andamento crescente tra il 1992 ed il 1994, e giunge al 52,5% del totale nel 1994.

### Gli investimenti diretti da e per l'estero tra l'UE e gli Stati Uniti

#### I flussi

La relazione che unisce l'UE e gli USA nel settore degli investimenti diretti da e per l'estero è la più importante al mondo, ed inoltre è caratterizzata dal fatto che entrambi sono reciprocamente il principale partner d'investimento. Nel 1996 l'investimento complessivo dell'UE negli USA ha raggiunto i 13,7 miliardi di ECU (corrispondente al 30% del flusso totale di investimenti nell'UE verso l'estero) e l'investimento statunitense nell'UE è stato pari a 19,2 miliardi di ECU (equivalente al 74% del flusso totale di investimenti nell'UE provenienti dall'estero), con una riduzione del 26% e del 18% rispettivamente rispetto agli eccezionali valori registrati nel 1995. Osservando tali flussi dalla prospettiva del mercato statunitense, la loro rilevanza rimane inalterata. Nel 1995, metà degli investimenti USA all'estero hanno avuto come destinazione l'UE, e gli investimenti dell'UE negli USA hanno rappresentato il 71% del totale degli investimenti esteri negli USA.

Al di là dei valori registrati nel 1995, i flussi cumulati per il periodo 1992-1995 confermano che gli Stati Uniti sono il principale investitore nell'Unione, con il 59% del totale dei flussi di investimento dall'estero nell'UE. Allo stesso tempo, il mercato statunitense è la principale destinazione dell'investimento all'estero degli operatori dell'UE, con una quota del 41% del totale nel periodo indicato.



### **Gli stock**

*Se si considerano gli stock di capitale cumulatisi nel tempo nell'UE e negli USA in seguito ai flussi di investimento bilaterale, l'enorme rilevanza della relazione tra le due economie transatlantiche emerge ancora una volta con grande chiarezza. Nel 1995 l'investimento bilaterale totale tra l'UE e gli USA, in termini di stock e calcolato a costi storici, ha raggiunto i 636 miliardi di dollari, caratterizzando quindi di gran lunga il rapporto UE-USA come la più importante relazione al mondo nel campo degli investimenti di capitale<sup>12</sup>. In particolare lo stock di capitale investito dall'UE negli USA è stato valutato a 323 miliardi di dollari, mentre lo stock statunitense nell'UE aveva raggiunto i 313 miliardi di dollari. Analogamente alle relazioni commerciali bilaterali, gli stock di capitale investito presentano valori al contempo equilibrati e ragguardevoli. Tali stock sono inoltre cresciuti rapidamente negli ultimi anni, raddoppiando in termini assoluti tra il 1989 ed il 1995. L'UE è di gran lunga il maggior investitore nell'economia statunitense, essendo all'origine del 57% dello stock totale di capitale investito dall'estero censito negli USA nel 1995. Tale quota è cresciuta con regolarità nel corso del passato decennio. In modo analogo, l'UE è il più interessante mercato di destinazione per gli investimenti all'estero degli USA. Il 44% dello stock di capitale statunitense investito all'estero è infatti localizzato nella UE.*

*Recenti stime per gli Stati Uniti indicano in 3 milioni il numero di posti di lavoro che dipendono dall'investimento europeo, tramite un rapporto diretto di impiego presso aziende controllate da operatori europei<sup>13</sup>. Altri 3 milioni di impieghi dipendono indirettamente da tali investimenti. Le esportazioni statunitensi in Europa danno luogo ad un ulteriore milione di posti di lavoro. Un numero analogo di occupati in Europa dipende dall'investimento statunitense su questo lato dell'Atlantico e dalle esportazioni europee negli USA.*

### **Le iniziative di cooperazione transatlantica**

*Come appare chiaro dalla precedente analisi, le relazioni transatlantiche a livello economico e commerciale sono estremamente solide. Si è dunque ritenuto utile consolidare a livello politico le iniziative di cooperazione bilaterale tra l'Unione e gli Stati Uniti che peraltro sono state sempre particolarmente intense. Ciò anche nella consapevolezza che di fronte agli importanti sviluppi geopolitici degli ultimi anni e alle sfide sempre più globali con le quali i governi devono confrontarsi era necessario dare alla cooperazione transatlantica una particolare enfasi ed un adeguato quadro di riferimento. Nel corso del Summit tra Unione Europea e Stati Uniti del dicembre 1995 a Madrid è stata dunque approvata la cosiddetta "Nuova Agenda Transatlantica" (NTA) accompagnata da un dettagliato Piano d'Azione. Scopo principale di questi due documenti politici è stato quello di catalizzare gli sforzi delle rispettive amministrazioni, così da realizzare per quanto possibile azioni comuni ove in precedenza la cooperazione si limitava a sforzi di consultazione. La NTA copre praticamente tutti i campi della possibile cooperazione bilaterale nelle aree della politica estera e di sicurezza, inclusa la promozione della pace, della democrazia e dello sviluppo nelle principali aree di crisi, della lotta al crimine, al terrorismo ed al*

<sup>12</sup> US Department of Commerce, *Survey of Current Business*, Sept. 1996, p. 77 & 108.

<sup>13</sup> European-American Chamber of Commerce *The US and Europe: Jobs, Trade and Investment*, 3rd ed. 1996. Cfr. inoltre US Department of Commerce, *US Jobs Supported by Goods and Service Exports*, 1995, p. 18.

traffico di droga, delle questioni relative all'immigrazione, all'ambiente ed alla salute. La NTA si propone inoltre di favorire lo sviluppo dei contatti diretti tra le varie comunità, incluse quelle scientifica e tecnologica, della cultura, dell'educazione, dell'informazione e del mondo degli affari. In particolare le business communities sui due lati dell'Atlantico hanno dato vita ad un attivo organo consultivo, il Transatlantic Business Dialogue che ha dato un notevole impulso alla realizzazione degli obiettivi della NTA nelle questioni economico-commerciali di loro interesse.

La NTA si compone infatti di un'altra fondamentale dimensione: quella economica e commerciale. Essa si articola su due principali direttive di cooperazione: da un lato la cooperazione nelle istanze internazionali a carattere multilaterale e dall'altro quella più squisitamente bilaterale. A livello multilaterale l'Unione Europea e gli Stati Uniti si sono impegnati a collaborare al consolidamento del sistema commerciale multilaterale ed alla piena attuazione degli accordi scaturiti dall'Uruguay Round. In tale contesto i due partner hanno dato un contributo essenziale al raggiungimento nell'ambito dell'OMC dell'Information Technology Agreement e dell'accordo sulle telecomunicazioni di base e sono ora impegnati a completare l'accordo sui servizi finanziari. L'UE e gli Stati Uniti stanno inoltre dando un importante contributo ai negoziati condotti in sede OCSE, sia in materia di lotta alla corruzione nelle relazioni economiche internazionali sia per il raggiungimento di un Accordo Internazionale sugli Investimenti, che dovrebbe concludersi nella primavera del 1998.

A livello bilaterale la NTA prevede la graduale instaurazione di un cosiddetto New Transatlantic Marketplace attraverso uno sforzo di progressiva eliminazione delle barriere al commercio di beni e servizi ed al movimento dei capitali tra le due aree. Tale progetto, i cui contenuti dovranno essere via via precisati anche attraverso uno studio comune tra le due amministrazioni dei problemi e delle barriere da eliminare, ha finora messo l'accento sugli impedimenti di natura regolamentare che ancora copiosi si frappongono ad un più libero svolgersi delle relazioni commerciali tra UE e Stati Uniti.

In particolare a questo proposito sono state avviate varie forme di cooperazione in importanti settori quali quello automobilistico e dei prodotti biotecnologici. È stato inoltre concluso il negoziato sull'accordo di mutuo riconoscimento delle valutazioni di conformità, che consentirà agli organi europei di certificazione, secondo particolari procedure, di rilasciare attestati di conformità dei prodotti coperti dall'accordo alle norme e ai regolamenti tecnici statunitensi - e viceversa - con un evidente risparmio per le imprese esportatrici, che non dovranno così sottoporsi ad ulteriori specifici esami sul mercato di esportazione. Sia pure con diversa portata e modalità l'accordo riguarda settori molto importanti tra cui quello dei prodotti farmaceutici e medicali, degli apparecchi per le telecomunicazioni e degli apparecchi elettrici.

Di rilievo, tra le varie iniziative di cooperazione, è inoltre l'accordo di cooperazione e di mutua assistenza doganale, volto a facilitare il commercio attraverso forme di semplificazione delle procedure doganali, nonché a permettere lo scambio di informazioni e la cooperazione nella lotta contro le frodi. È stato inoltre raggiunto un accordo in materia di regolamentazione veterinaria, che faciliterà il commercio di animali e di prodotti di origine animale. Ancora al fine di facilitare il commercio, è stata avviata una iniziativa per le piccole imprese (Transatlantic Small Business Initiative) volta a promuovere attività di collaborazione. Di interesse è infine lo Science and Technology Agreement, in corso di ultimazione, volto ad espandere le attività di cooperazione tra i rispettivi enti pubblici ed organizzazioni private di ricerca.

### **Le frizioni commerciali**

*Nonostante l'esistenza di relazioni economiche e commerciali particolarmente dinamiche e di vaste iniziative di cooperazione, non sono mancate, anche in tempi recenti, le frizioni tra i due partner. In particolare il contenzioso si è recentemente concentrato sulle conseguenze a carattere extraterritoriale di certa legislazione statunitense volta a colpire Cuba, Iran e Libia. Dopo molti mesi di aspro dibattito, e nel caso della legislazione su Cuba anche dopo l'avvio di una procedura in sede OMC, si è giunti ad una intesa che dovrebbe permettere nel corso dei prossimi mesi di risolvere la disputa in modo definitivo.*

*Fonte di preoccupazione da parte europea è anche il moltiplicarsi di iniziative a livello sub-federale, volte ad impedire la partecipazione agli appalti di imprese straniere che intrattengano rapporti di affari in alcuni specifici Stati, come ad esempio la Birmania, accusati di violazione dei diritti umani. Anche in questo caso, nonostante la generale condivisione degli obiettivi di politica internazionale, il metodo utilizzato è considerato inaccettabile e fonte di inutili frizioni.*

*Oltre alle questioni legate agli effetti extraterritoriali della legislazione statunitense, una serie di altre barriere agli scambi ed agli investimenti permangono, nonostante i progressi ottenuti nei recenti negoziati multilaterali di liberalizzazione. Esse vanno dal persistere di alcuni picchi tariffari in settori come il tessile, le calzature, i prodotti in ceramica e vetro, ad una serie di complicati adempimenti tecnici, sanitari, ambientali spesso diversi nei vari Stati della federazione. Dalle preferenze accordate a prodotti ed imprese nazionali negli appalti pubblici, alle discriminazioni legate a questioni di cosiddetta sicurezza nazionale. Dalla inadeguata protezione delle indicazioni di origine per alcuni prodotti alimentari, alle difficoltà che imprese bancarie, finanziarie ed assicurative ancora incontrano nello stabilirsi o nell'espandere la loro presenza sul mercato americano. Dai sussidi che ricevono i produttori di velivoli e imbarcazioni, alle preferenze accordate agli operatori nazionali di trasporti marittimi.*

*Tutte queste barriere, come del resto le barriere che le imprese statunitensi ancora incontrano sui mercati dell'Unione, sono oggetto di continui negoziati sia in sede bilaterale che multilaterale al fine di permettere un'integrazione economico-commerciale dell'area Transatlantica ancora più completa.*

## **REGIONALISMO COMMERCIALE E REGIONALISMO TECNOLOGICO IN EUROPA**

a cura di  
Pier Carlo Padoan\*

### **Introduzione**

*Nel passato recente l'interesse per il fenomeno del regionalismo ha subito una forte accelerazione. Del regionalismo sono stati analizzati gli aspetti commerciali, quelli relativi agli investimenti esteri e quelli legati agli aspetti di "political economy". Quasi del tutto ignorati sono invece, fino ad oggi, gli aspetti relativi al regionalismo tecnologico, ovvero se la accumulazione e la diffusione di tecnologia seguano dei patterns regionali.*

*Le due dimensioni geografiche del regionalismo normalmente considerate sono quella globale e quella nazionale. La prima è di solito accomunata al caso di diffusione completa della tecnologia, la seconda al caso di appropriabilità su base nazionale dei vantaggi della accumulazione tecnologica. La dimensione nazionale della tecnologia è inoltre studiata nella letteratura sui "Sistemi Nazionali di Innovazione" (v. per es. Nelson 1993) che considera anche l'interazione tra la globalizzazione della tecnologia e le caratteristiche istituzionali delle attività tecnologiche di un paese.*

*La letteratura non offre molte valutazioni del ruolo e della rilevanza della dimensione geografica della tecnologia. Una importante eccezione è rappresentata da Grossman e Helpman (1991) che mostrano che la concentrazione geografica degli spillover tecnologici può avere effetti importanti nell'influenzare i vantaggi comparati e la specializzazione di lungo periodo di un paese. In particolare, ne possono derivare effetti di lock-in tecnologico se il paese in questione parte da una situazione di leadership innovativa. In questo caso la concentrazione geografica degli effetti di innovazione permette al paese di mantenere la leadership innovativa.*

*Come si è detto, sono molto pochi i contributi che si occupano esplicitamente della dimensione regionale della tecnologia. Molti contributi però se ne occupano indirettamente e suggeriscono una distinzione tra aspetti aggregati (economia nazionale) e settoriali della geografia della tecnologia (per una rassegna si veda Padoan 1997). Dalla letteratura esistente emergono una serie di patterns diversi, che possono essere così riassunti: a) quando i flussi tecnologici sono associati a flussi commerciali ne deriva un pattern regionale di diffusione della tecnologia a carattere gerarchico in quanto l'intensità dei flussi tecnologici è maggiore nella direzione che va dai paesi grandi a quelli piccoli; questo risultato è però spesso la conseguenza del fatto di considerare il commercio come unico veicolo di diffusione tecnologica in quanto i paesi più piccoli hanno una propensione a importare più elevata dei paesi più grandi; b) quando vengono presi in considerazione altri veicoli di diffusione tecnologica, come gli investimenti diretti, i patterns regionali sono apparentemente sostituiti da patterns a carattere globale e, all'interno di questi, gli USA ricoprono il ruolo di principale fonte di diffusione tecnologica; in altri termini si osserva un flusso di tecnologia che si diffonde più o meno uniformemente o che comunque non segue una chiara struttura regionale; c) i paesi piccoli mostrano una più elevata specializzazione tecnologica dei paesi più grandi; infine d) alcuni patterns di diffusione tecnologica sembrano seguire logiche settoriali piuttosto che per paese.*

\* Università degli studi di Roma "La Sapienza"

### **Patterns di diffusione tecnologica: aspetti aggregati**

*In questo paragrafo riportiamo alcuni risultati di esercizi (Padoan 1997) volti a individuare la presenza di patterns regionali nella diffusione tecnologica nei quattro maggiori paesi europei. Ci si chiede cioè se il processo di assorbimento di tecnologia estera in questi paesi segua canali regionali piuttosto che globali. I casi considerati sono quelli di Germania, Francia, Italia, Regno Unito e Giappone. La scelta dei paesi riflette la necessità di studiare economie per le quali siano disponibili dati di accumulazione e diffusione tecnologica, oltre che di commercio internazionale su base settoriale e che, inoltre, facciano parte del medesimo accordo regionale, oltre che essere geograficamente contigui. Il Giappone, che viene preso in esame a scopo comparativo, rappresenta invece il caso di un paese alla frontiera della attività tecnologica, ma che peraltro non appartiene a uno specifico accordo regionale e i cui legami commerciali e tecnologici con gli Stati Uniti sono particolarmente sviluppati.*

*Il test viene effettuato stimando una equazione di accumulazione tecnologica nel contesto di un modello di crescita e specializzazione commerciale disaggregato in base alla classificazione di Pavitt. La logica del modello è semplice. Si assume che le imprese svolgano attività di R&S allo scopo di accumulare uno stock di tecnologia e, per questa via, accrescere le proprie quote di mercato. I beni sono dunque differenziati rispetto al ruolo che la tecnologia e il prezzo svolgono nel determinarne la domanda.*

*Lo stock di tecnologia, approssimato dalla quantità di brevetti registrati negli USA, è funzione di: a) l'investimento cumulato in R&S; b) la dimensione del settore science-based nell'economia, approssimato dalla quota di esportazioni del settore (questa variabile coglie il ruolo di diffusione di tecnologia dal settore al resto dell'economia); c) gli stocks regionali ed extra regionali di tecnologia approssimati dai valori cumulati dei brevetti; d) le importazioni regionali ed extra regionali di beni ad alta tecnologia. Le due ultime variabili, rappresentative della tecnologia estera, permettono di tenere conto di due diversi canali di diffusione della tecnologia, il commercio (approssimato dalle variabili sub d) e gli altri canali (approssimati dalle variabili sub c)).*

*L'ipotesi della presenza di diffusione di tecnologia a livello regionale è verificata distinguendo sia lo stock di tecnologia estera che le importazioni di beni ad alta tecnologia tra quelli di provenienza regionale (cioè europea per i quattro paesi della Unione Europea) e quelli di provenienza extra regionale. Nel caso del Giappone le variabili regionali sono quelle relative agli USA. Nei risultati, riassunti nella tabella 1, si distingue tra effetti regionali "forti" ed effetti regionali "deboli". Effetti forti sono quelli che si riscontrano nei casi in cui la accumulazione domestica di tecnologia è influenzata unicamente dalle variabili tecnologiche regionali, cioè i casi in cui la tecnologia di provenienza extra regionale non ha effetto sulla accumulazione di tecnologia del paese. Effetti deboli sono quelli in cui sia le variabili regionali che quelle extra regionali influenzano il processo di accumulazione tecnologica domestica.*

*I risultati possono essere così sintetizzati. Tutti i paesi mostrano la presenza di effetti regionali di diffusione tecnologica, cioè in tutti i casi la tecnologia proveniente dall'interno della regione influenza la accumulazione di tecnologia del paese. Solo la Germania mostra, però, quello che abbiamo definito un effetto "forte". Nel caso della Francia e del Regno Unito gli effetti di diffusione regionale si manifestano attraverso lo stock di tecnologia estera e non attraverso le importazioni di beni high-tech. I risultati per Germania e Italia, invece, mostrano che sono le importazioni di beni high-tech piuttosto che altri canali di diffusione tecnologica a mostrare patterns regionali. Anche nel caso del Giappone è più importante il ruolo delle importazioni come veicolo di diffusione tecnologica.*

*In definitiva, l'analisi mostra che il commercio regionale, cioè le importazioni*

regionali di beni high-tech, non è l'unico fattore di diffusione tecnologica e che anche i veicoli di diffusione diversi dal commercio sono importanti nei legami a livello regionale.

### **Patterns di diffusione tecnologica: aspetti settoriali**

Una seconda parte dell'esercizio consiste nel considerare aspetti settoriali piuttosto che aggregati di diffusione tecnologica e ciò allo scopo di verificare se la specializzazione e la diffusione tecnologica siano sector-specific e se i risultati ottenuti a livello aggregato nascondano in realtà un fenomeno di natura settoriale. A questo scopo viene stimato un semplice modello che lega assieme specializzazione produttiva, commerciale e tecnologica. Il dibattito teorico non ha ancora completamente sistematizzato le relazioni tra commercio, produzione e specializzazione tecnologica. È possibile però considerare alcuni fatti stilizzati di questa relazione: a) sappiamo dalla "nuova teoria del commercio internazionale" (v. per es. Venables 1995, Krugman e Venables, 1996) che con la caduta delle barriere al commercio si accresce la specializzazione soprattutto in settori dove sono presenti rendimenti di scala; b) la specializzazione commerciale e produttiva interagisce con la specializzazione tecnologica dando vita a effetti cumulativi e di lock in (Lucas 1988); c) i patterns di specializzazione sia tecnologica che produttiva mutano solo lentamente nel tempo, soprattutto in Europa (Cantwell, 1989, Amendola Guerrieri Padoan, 1992); d) i paesi grandi sono meno specializzati di quelli piccoli sia nella produzione che nella tecnologia (Dollar e Wolff, 1993, Breschi e Malerba, 1996); e) come già accennato, la accumulazione tecnologica è il risultato di fattori esterni e interni alle economie e quindi si dovrebbe osservare una correlazione tra specializzazione tecnologica interna ed esterna.

Il modello stimato suppone che la specializzazione produttiva sia determinata dalla specializzazione commerciale; questa, a sua volta, è determinata dalla specializzazione tecnologica e quest'ultima è determinata sia dalla specializzazione produttiva che dalla specializzazione tecnologica estera, a sua volta distinta tra specializzazione tecnologica regionale ed extra regionale. La specializzazione tecnologica è rappresentata da un indicatore che considera sia dati di spesa per R&S che dati brevettuali. Il modello è stimato per gli stessi paesi considerati nel paragrafo precedente. Si sono considerati sei settori - areospazio, chimica (esclusa farmaceutica), prodotti elettrici ed elettronici, macchine utensili, autoveicoli, tessile - caratterizzati da differenti caratteristiche e intensità di attività innovative e da una diversa base di conoscenza. I settori differiscono inoltre relativamente alla struttura di mercato e alla presenza di barriere tecnologiche (Archibugi e Pianta, 1992, Breschi e Malerba, 1996). Aerospazio, chimica e materiale elettrico ed elettronico mostrano elevate barriere all'ingresso nell'investimento tecnologico, ma anche una estensione globale della base tecnologica; gli autoveicoli comprendono un numero limitato di imprese innovative che sono anche geograficamente concentrate e con una base tecnologica geograficamente circoscritta; le macchine utensili mostrano forti effetti cumulativi nella accumulazione tecnologica ma anche molti innovatori concentrati geograficamente; il settore tessile mostra una elevata pervasività nella accumulazione e nella diffusione tecnologica e presenta molte imprese innovative disperse geograficamente e senza significative limitazioni alla diffusione spaziale.

I risultati, riassunti nella tavola 1, sembrano confermare la presenza di una forte componente sector-specific nei patterns regionali di specializzazione tecnologica, nel senso che in alcuni settori si osserva che la specializzazione tecnologica del paese è significativamente influenzata dalla specializzazione tecnologica della regione. In altri casi invece questo effetto è totalmente assente. All'interno dei singoli settori si notano

poi differenze nei patterns a livello aggregato e ciò conferma alcuni dei risultati discussi nel paragrafo precedente.

### **Conclusioni e implicazioni**

Abbiamo riportato alcuni risultati di una indagine volta a individuare la presenza di una dimensione regionale nella accumulazione e diffusione di tecnologia, sia a livello aggregato che settoriale. I risultati non sono univoci e possono essere così riassunti. La Germania, e in misura minore l'Italia, mostrano gli effetti regionali più forti, sia a livello aggregato che settoriale. In altri termini per questi due paesi alla integrazione commerciale a livello regionale sembra corrispondere anche una integrazione tecnologica. La Francia e il Regno Unito mostrano effetti regionali deboli a livello aggregato. Gli effetti regionali sono comunque diversi al variare della variabile utilizzata per cogliere gli effetti di diffusione tecnologica. Per Germania e Italia sembra prevalere il veicolo di diffusione rappresentato dal commercio. Per Francia e Gran Bretagna sembrano prevalere invece i canali di diffusione tecnologica diversi dal commercio.

Passando ai risultati a livello settoriale, si nota che per Francia e Gran Bretagna gli effetti di diffusione regionale sono più forti di quanto non si osservi a livello di aggregato. Ciò appare soprattutto nel caso degli autoveicoli, che emerge come il settore con il maggior grado di integrazione tecnologica regionale, seguito dal macchinario elettrico ed elettronico. Questi due settori mostrano anche una forte interazione tra specializzazione tecnologica e produttiva. Effetti cumulativi sono particolarmente presenti nella chimica, aerospazio e macchine utensili dove invece gli effetti regionali sono deboli o inesistenti.

I risultati suggeriscono, implicitamente, che accordi commerciali regionali come l'Unione Europea, non necessariamente conducono a spillover tecnologici di estensione regionale, come invece sembra suggerire la recente letteratura empirica. Patterns regionali possono peraltro emergere attraverso veicoli di diffusione diversi dal commercio. Questo è in parte confermato dalla analisi settoriale che mostra patterns tecnologici regionali sector-specific. Differenze a livello aggregato nel ruolo dei diversi veicoli di diffusione tecnologica possono quindi nascondere caratteristiche settoriali piuttosto che nazionali, oltre che diversi livelli di internazionalizzazione delle economie considerate e ciò in quanto il veicolo di diffusione di tecnologia varia al variare del settore. Inoltre i patterns di diffusione tecnologica variano al variare del grado di internazionalizzazione del settore. Questi risultati potrebbero anche spiegare perché paesi appartenenti al medesimo accordo regionale, l'Unione Europea, mostrano gradi diversi di regionalismo tecnologico.

Dai risultati discussi si possono trarre alcune implicazioni di politica economica e commerciale. Accordi commerciali preferenziali non necessariamente producono benefici in termini di maggiore appropriabilità regionale della diffusione tecnologica. Sono piuttosto i livelli nazionali dei processi di accumulazione tecnologica che sembrano prevalere. In particolare, le economie con un alto grado di internazionalizzazione sembrano essere in grado di controllare un maggiore ammontare di diffusione tecnologica.

Le politiche da seguire sembrerebbero dunque essere quelle volte a rafforzare i sistemi nazionali di innovazione e il grado di internazionalizzazione delle economie.

Le forti specificità settoriali nei patterns tecnologici regionali possono dipendere dai legami tra specializzazione produttiva e tecnologica specifici delle diverse regioni. Va però notato che in alcuni casi, come in quello degli autoveicoli, sia gli USA che l'Europa sono specializzati, dal punto di vista produttivo in questo settore, pur mostrando patterns regionali e non globali di specializzazione tecnologica. In altri termini,

sarebbe limitata la integrazione tecnologica tra Usa ed Europa, almeno in questo settore, pur essendo ambedue le regioni specializzate nel medesimo settore dal punto di vista della produzione e delle esportazioni. Questa apparente contraddizione può essere spiegata dal fatto che il settore è caratterizzato da barriere di accesso al mercato specifiche, come standard, clausole di contenuto locale ecc., che influenzano il pattern di diffusione tecnologica attraverso i loro effetti sulle decisioni di produzione, e di investimento internazionale. Ne deriva che le misure che influenzano l'accesso al mercato possono generare conseguenze importanti sulla intensità e l'estensione della accumulazione tecnologica.

#### SINTESI DEI RISULTATI

	Germania	Francia	Italia	Regno unito	Giappone
Effetto aggregato	XX	X	X	X	X
Settori					
Tessile				X	XX
Autoveicoli	XX	XX	XX	XX	
Aerospazio	X		XX		
Chimica					
Macch. elett.co/elettronico	XX	XX		X	
Meccanica	X				XX

X= effetto regionale debole, XX= effetto regionale forte

Tavola 1

**Riferimenti bibliografici**

- Amendola, G., P. Guerrieri, P.C. Padoan (1992), International Patterns of Technological Accumulation and Trade, *Journal of International and Comparative Economics*, vol. 1, p.p. 211-234.
- Archibugi D., M. Pianta (1992), *The Technological Specialization of Advanced Countries*, Dordrecht, Kluwer.
- Breschi S., F. Malerba (1996), Sectoral Innovation Systems, in C. Edquist (ed.) *Systems of Innovation: Theory and Evidence*, Oxford, Oxford University Press.
- Cantwell J. (1989), *Technological Accumulation and Multinational Corporations*, Oxford, Basil Blackwell.
- Dollar D., E. Wolff (1993), *Competitiveness, Convergence and International Specialization*, Cambridge, MIT Press.
- Grossman G.M., and E. Helpman (1991), *Innovation and Growth in the Global Economy*, Cambridge, MIT Press.
- Krugman P., A.J. Venables (1996), "Integration, Specialization and Adjustment", *European Economic Review* 40 (3-5) 959-67.
- Lucas R. (1988), On the Mechanics of Economic Development, *Journal of Monetary Economics*, 22: 3-42.
- Nelson, R.R. (ed.) (1993), *National Innovation Systems*, New York, Oxford University Press.
- Padoan P.C. (1997), *Technology Accumulation and Diffusion. Is There a Regional Dimension?* World Bank Policy Working Paper, 1679.
- Venables A. (1995), Economic Integration and the Allocation of Firms, *American Economic Association P&P*, 85 296-300.

## IL COMMERCIO DELL'UNIONE EUROPEA NEI PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA<sup>1</sup>

### Considerazioni generali

*Una delle chiavi per il successo di un paese nel commercio internazionale è la sua capacità di assorbire e padroneggiare il progresso tecnico. Si tratta certamente di uno dei più importanti fattori di competitività diversi dal prezzo, dato che l'esistenza di un know-how specifico è generalmente il modo migliore per garantirsi i margini di profitto, quando non perfino lo stato di price maker. Da ciò scaturisce l'importanza dello studio degli scambi commerciali nei settori high-tech che, inoltre, sono spesso fra i settori più dinamici del commercio internazionale.*

*Nel 1995 il totale del commercio dei 15 Stati membri dell'Unione Europea (extra-UE + intra-UE) in prodotti ad alta tecnologia è ammontato a 158 miliardi di ECU dal lato delle importazioni (quasi il 10,5% delle importazioni totali) e a 148,6 miliardi di ECU per le esportazioni (9,5%). Le cifre del 1991 erano, rispettivamente, 134,4 miliardi (10,4%) e 110,2 miliardi di ECU (9,1%).*

*Per comparazione (tav. 1), gli Stati Uniti nel 1995 importavano prodotti high-tech per un valore di 98,2 miliardi di ECU - il 16,6% del totale - e le loro esportazioni ammontavano a 95,2 miliardi di ECU (21,3%). Le cifre giapponesi erano rispettivamente 29,5 miliardi (11,5% dell'import totale) e 70,3 miliardi di ECU (20,8%).*

*Nel 1995 l'Unione ha registrato un deficit commerciale con i paesi terzi (extra-UE)<sup>2</sup> nei prodotti ad alta tecnologia di circa 20 miliardi di ECU. Questo risultato è dovuto soprattutto al saldo negativo con gli Stati Uniti (13,7 miliardi), il Giappone (10,1 miliardi) e i NICs<sup>3</sup> (8,9 miliardi). D'altra parte, l'UE ha registrato dei surplus con i paesi dell'EFTA (2,7 miliardi) e i NICs<sup>4</sup> (1,4 miliardi).*

*L'analisi per prodotti mostra che il deficit è molto concentrato nei computer e macchine per ufficio (15,4 miliardi di ECU), mentre l'industria aerospaziale ha registrato una significativa eccedenza di 9 miliardi di ECU (tav. 6).*

*La quota del commercio intra-UE è abbastanza importante sia per le importazioni che per le esportazioni (il 50% ed il 60% rispettivamente). Tuttavia, queste percentuali sono leggermente inferiori al peso degli scambi intra-UE sul commercio totale dell'Unione (circa il 63% per entrambi i flussi).*

*Questo scarto, insieme al persistente deficit commerciale, potrebbero essere interpretati come segni di debolezza strutturale del settore: le imprese europee sono più che per altri prodotti spinte a cercare la fornitura di alta tecnologia fuori dell'Europa; inoltre sono più esposte che in altri settori alla concorrenza extraeuropea. Va tuttavia sotto-*

<sup>1</sup> L'analisi presentata in questo riquadro si basa su di una lista di 110 prodotti redatta dall'Ufficio Statistico delle Comunità Europee in cooperazione con altri Organismi Internazionali nel contesto di uno studio dal titolo *EU trade in high-technology products, 1989-1993*, pubblicato nel 1996. Ai fini dell'analisi, tali prodotti sono stati poi raggruppati in 10 settori omogenei. (Cfr. *Nota statistica* in appendice).

<sup>2</sup> A causa di discrepanze nelle dichiarazioni dei paesi partner, la bilancia commerciale intra-UE ha registrato per il 1995 un surplus di circa 10 miliardi di ECU. Si tratta chiaramente, di una pura distorsione statistica perché teoricamente tutti i flussi speculari di importazione ed esportazione dovrebbero compensarsi. Tuttavia questo fenomeno persiste, sebbene la sua rilevanza tenda a diminuire.

<sup>3</sup> Corea del Sud, Hong-Kong, Malaysia, Singapore, Taiwan, Thailandia.

<sup>4</sup> Argentina, Brasile, Cina, Filippine, India, Indonesia, Israele, Messico, Turchia.

*lineato che, data la particolare natura di questo settore, elevate importazioni di prodotti high-tech possono sì riflettere un problema di competitività, ma anche essere il risultato di uno sforzo di investimento e di ammodernamento della struttura produttiva, assumendo quindi una valenza più positiva nel medio periodo.*

### **L'orientamento geografico**

*Per l'Unione nel suo insieme i fornitori più importanti di prodotti ad alta tecnologia sono gli Stati Uniti, con 30,3 miliardi di ECU (19,2% del totale) nel 1995, seguiti dai sei paesi asiatici a recente industrializzazione (NICs6) con 18,5 miliardi di ECU (che rappresentano l'11,7%).*

*Invece quasi un terzo delle importazioni degli Stati Uniti di prodotti high-tech provengono dai NICs6; segue il Giappone con il 27%, mentre l'UE fornisce solo il 14%.*

*L'Unione è un importantissimo fornitore per i mercati dell'EFTA (65% del totale), dove la quota degli USA è pari al 18,5%. In Giappone, al contrario, le imprese statunitensi coprono il 45% delle importazioni di prodotti ad alta tecnologia, i NICs6 il 26,4% e l'Unione Europea si attesta a meno del 13% (tav. 4).*

*Gli Stati Uniti sono anche il mercato di sbocco extracomunitario più importante per le esportazioni europee, con una quota dell'11,2% (16,6 miliardi di ECU), seguiti, come nel caso delle importazioni, dai NICs6 con il 6,5%.*

*I quindici paesi dell'Unione sono i principali partner commerciali dei paesi EFTA e degli USA in questo settore, assorbendo nel 1995 quasi il 62% delle esportazioni globali di Islanda, Norvegia e Svizzera ed il 29% di quelle americane. Le imprese giapponesi, invece, sono più orientate verso gli Stati Uniti (35% delle esportazioni del settore) ed i mercati asiatici dei NICs6 dove vendono quasi il 29% del totale (tav. 5).*

*Naturalmente la ripartizione geografica delle importazioni e delle esportazioni dell'Unione Europea varia parecchio a seconda dei comparti merceologici.*

*Per un numero considerevole di comparti le spedizioni intracomunitarie sono predominanti. In particolare per le armi e munizioni la quota delle importazioni intra-area ammonta al 74,4%, per la chimica al 58,3% e per l'elettronica di consumo al 58%.*

*Gli USA sono fornitori molto importanti per la meccanica (31,3%), le telecomunicazioni (30%), l'industria aerospaziale (29,6%) e gli strumenti scientifici (27,7%). Il Giappone ed i NICs6 hanno la quota più elevata (superiore al 17%) rispettivamente nell'elettronica di consumo e nell'elettronica generale.*

*Sul versante delle esportazioni la quota degli scambi intra-Unione supera il 60% (media del settore high-tech) in quattro comparti: elettronica di consumo (75,9%), computer e macchine per ufficio (74,8%), prodotti chimici (65,5%) ed elettronica generale (61,4%).*

*Fuori dell'Unione Europea, pochi partner superano il 10%. La quota degli Stati Uniti è particolarmente elevata nell'industria aerospaziale (17,8%), negli strumenti scientifici (15,9%) e nella meccanica (15,1%).*

*I NICs6 assorbono quote importanti delle esportazioni europee nell'elettronica generale (13,4%) e nell'industria aerospaziale (9,6%). Il Giappone è il primo mercato di sbocco extraeuropeo per il comparto dell'energia nucleare (13%), mentre i NICs9 assorbono una quota ragguardevole delle esportazioni di prodotti per le telecomunicazioni (16%).*

### ***La composizione settoriale***

*L'analisi per comparti mostra che le importazioni dell'Unione Europea di prodotti ad alta tecnologia sono molto concentrate nei computer e macchine per ufficio (il 44% delle importazioni totali di alta tecnologia nel 1995), seguiti dall'elettronica generale (22%) e dall'industria aerospaziale (17%). Anche nel 1991 questi tre comparti rappresentavano oltre l'80% delle importazioni di prodotti high-tech dell'UE, ma nel frattempo l'importanza relativa di ciascuno di essi è cambiata notevolmente, con un drastico ridimensionamento dell'industria aerospaziale a vantaggio degli altri due comparti (tav. 2).*

*A parte un'inversione delle posizioni tra industria aerospaziale ed elettronica generale, le esportazioni dell'Unione Europea presentano una composizione settoriale simile a quella delle importazioni, ad ulteriore conferma della crescente importanza del commercio intra-industriale. Anche dal lato delle esportazioni la prima metà degli anni novanta è stata caratterizzata da una forte flessione di peso del comparto aerospaziale, a vantaggio di tutti gli altri, tranne energia nucleare e armi e munizioni (tav. 3).*

*Infine paragonando, staticamente e dinamicamente, la struttura degli scambi di prodotti ad alta tecnologia dell'Unione con quella dei principali partner industriali, si può sottolineare una certa somiglianza, almeno nella graduatoria dei tre comparti principali, che corrispondono quasi in ogni caso a computer e macchine per ufficio, elettronica generale e industria aerospaziale e rappresentano spesso oltre quattro quinti del totale. Tuttavia il peso dell'industria aerospaziale è rimasto relativamente più elevato nell'UE sia sulle esportazioni che sulle importazioni, mentre l'EFTA si caratterizza per una forte specializzazione nelle esportazioni del comparto meccanico e il Giappone per l'elettronica di consumo.*

**COMMERCIO DI PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA NEL 1995**  
(valori in milioni di ECU)

Aree e paesi	UE	EFTA	USA	GIAPPONE	NICs6 <sup>(1)</sup>	NICs9 <sup>(2)</sup>	Altri	Mondo
<b>IMPORTAZIONI</b>								
UE	79,418	3,005	30,316	13,271	18,521	4,114	9,351	157,997
EFTA	5,56	25	1,584	466	545	128	258	8,564
USA	13,853	421	-	26,765	30,908	8,852	17,384	98,183
GIAPPONE	3,751	91	13,233	-	7,796	1,402	3,215	29,488
<b>ESPORTAZIONI</b>								
UE	89,029	5,741	16,637	3,184	9,606	5,499	18,908	148,604
EFTA	2,83	30	582	119	287	226	515	4,589
USA	27,369	1,014	-	11,02	18,017	10,812	26,911	95,143
GIAPPONE	14,150	250	24,832	-	20,145	4,751	6,140	70,268

(1) NICs6: Malesia, Thailandia, Singapore, Hong-Kong, Taiwan, Corea del Sud

(2) NICs9: Filippine, Indonesia, Cina, India, Israele, Turchia, Argentina, Brasile, Messico

Fonte: Eurostat-Comext e ONU-Comtrade

Tavola 1

**STRUTTURA SETTORIALE DELLE IMPORTAZIONI DI PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA**  
(valori percentuali)

Settori	UE		EFTA		USA		GIAPPONE	
	1991	1995	1991	1995	1991	1995	1991	1995
Aerospazio	28,9	16,9	22,6	13,3	13,3	6,7	21,3	8,4
Chimica	1,4	1,6	3,2	2,1	0,5	0,5	2,9	2,0
Computer, macch. per ufficio	39,7	43,9	40,6	46,2	43,4	46,6	31,1	40,5
Elettronica di consumo	5,3	5,0	7,1	8,4	5,6	3,8	1,7	3,0
Meccanica	2,7	2,7	3,5	4,2	2,2	1,8	2,8	2,5
Elettronica generale	13,8	21,8	10,9	13,9	26,7	35,5	25,0	32,8
Energia nucleare	2,1	1,2	1,1	1,1	1,6	0,8	7,2	3,4
Strumenti scientifici	3,7	3,9	5,2	4,7	3,7	2,3	5,0	4,4
Telecomunicazioni	1,7	2,7	2,8	4,0	2,6	1,7	2,0	2,6
Armi e munizioni	0,5	0,2	3,1	2,3	0,4	0,1	0,9	0,3
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Eurostat-Comext e ONU-Comtrade

Tavola 2

**STRUTTURA SETTORIALE DELLE ESPORTAZIONI DI PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA**  
(valori percentuali)

Settori	UE		EFTA		USA		GIAPPONE	
	1991	1995	1991	1995	1991	1995	1991	1995
Aerospazio	35,8	24,1	10,0	10,9	35,6	17,7	0,9	0,7
Chimica	1,2	1,6	3,0	3,1	1,0	1,0	0,4	0,5
Computer, macch. per ufficio	31,9	36,3	14,1	18,6	30,0	32,2	42,7	35,5
Elettronica di consumo	3,8	4,6	5,1	6,0	1,9	2,9	14,6	7,7
Meccanica	3,6	3,6	27,3	24,0	2,3	3,6	3,4	3,6
Elettronica generale	13,0	19,2	18,2	16,8	19,2	31,3	28,1	45,3
Energia nucleare	2,6	1,2	0,0	0,0	1,2	0,9	0,0	0,0
Strumenti scientifici	5,0	5,2	16,7	14,4	4,4	4,8	4,4	3,5
Telecomunicazioni	2,7	4,0	3,0	5,1	1,5	2,7	5,5	3,3
Armi e munizioni	0,4	0,2	2,6	1,2	2,9	2,9	0,0	0,0
TOTALE	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Eurostat-Comext e ONU-Comtrade

Tavola 3

**STRUTTURA GEOGRAFICA DELLE IMPORTAZIONI DI PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA**  
(valori percentuali, 1995)

Dichiarante		UE	EFTA	USA	Partner			Altri	Mondo	
					GIAPPONE	NICs6 <sup>(1)</sup>	NICs9 <sup>(2)</sup>			
UE	TOTALE	50,3	1,9	19,2	8,4	11,7	2,6	5,9	100,0	
	Aerospazio	45,8	2,6	29,6	0,5	1,3	3,0	17,2	100,0	
	Chimica	58,3	4,8	15,0	2,5	8,7	7,1	3,5	100,0	
	Computer, macch. per ufficio	54,3	0,7	16,6	8,6	15,6	2,9	1,4	100,0	
	Elettronica di consumo	58,0	2,3	13,9	17,3	4,7	1,7	2,1	100,0	
	Meccanica	37,3	13,9	31,3	8,9	2,9	0,9	4,7	100,0	
	Elettronica generale	45,5	1,2	14,1	13,0	17,4	2,3	6,4	100,0	
	Energia nucleare	50,9	0,0	11,0	0,0	0,0	0,0	38,0	100,0	
	Strumenti scientifici	52,1	6,5	27,7	7,9	1,7	1,1	3,0	100,0	
	Telecomunicazioni	40,4	3,1	30,1	10,4	11,4	2,3	2,4	100,0	
	Armi e munizioni	74,4	0,4	8,8	0,0	0,1	0,2	16,0	100,0	
	EFTA	TOTALE	65,9	0,3	18,5	5,4	6,4	1,5	3,0	100,0
		Aerospazio	73,8	0,1	14,5	0,4	0,1	1,9	8,9	100,0
		Chimica	72,8	0,1	11,6	0,5	2,9	2,7	6,6	100,0
Computer, macch. per ufficio		62,1	0,2	20,5	5,8	8,8	0,8	1,8	100,0	
Elettronica di consumo		71,3	0,4	13,5	8,3	1,4	0,9	2,0	100,0	
Meccanica		71,2	0,4	19,7	4,9	1,2	0,1	2,5	100,0	
Elettronica generale		69,7	0,3	16,3	8,1	12,1	1,4	2,5	100,0	
Energia nucleare		90,5	0,0	8,6	0,0	0,0	0,0	0,4	100,0	
Strumenti scientifici		59,6	1,8	26,7	7,0	1,1	0,7	1,9	100,0	
Telecomunicazioni		55,8	0,4	21,7	9,0	7,2	3,7	2,6	100,0	
Armi e munizioni		62,6	0,1	19,7	0,0	0,2	15,5	2,0	100,0	
USA		TOTALE	15,8	0,4	-	27,3	31,5	9,0	17,7	100,0
		Aerospazio	64,7	0,9	-	2,3	2,7	4,5	24,7	100,0
		Chimica	34,1	6,7	-	7,9	0,8	21,9	20,6	100,0
	Computer, macch. per ufficio	8,1	0,2	-	27,9	41,0	9,2	13,6	100,0	
	Elettronica di consumo	4,3	0,1	-	60,4	14,5	8,8	8,9	100,0	
	Meccanica	30,3	7,7	-	43,7	4,2	5,4	8,8	100,0	
	Elettronica generale	12,8	0,2	-	27,2	31,3	9,7	22,3	100,0	
	Energia nucleare	30,4	0,0	-	0,3	0,0	0,1	69,2	100,0	
	Strumenti scientifici	48,1	2,3	-	32,3	2,2	7,0	6,9	100,0	
	Telecomunicazioni	9,6	0,2	-	30,0	22,1	15,3	23,9	100,0	
	Armi e munizioni	59,8	0,1	-	0,0	0,2	15,1	24,7	100,0	
	GIAPPONE	TOTALE	12,7	0,3	44,9	-	26,4	4,8	10,9	100,0
		Aerospazio	20,1	0,1	75,7	-	2,2	1,1	0,8	100,0
		Chimica	24,5	0,4	36,5	-	2,1	18,6	8,7	100,0
Computer, macch. per ufficio		12,1	0,1	31,5	-	44,0	7,6	4,7	100,0	
Elettronica di consumo		17,3	0,3	48,7	-	16,1	5,0	3,5	100,0	
Meccanica		11,7	3,1	82,0	-	1,7	0,5	1,0	100,0	
Elettronica generale		11,6	0,1	45,5	-	21,4	2,6	25,9	100,0	
Energia nucleare		25,8	0,0	73,5	-	0,0	0,0	0,8	100,0	
Strumenti scientifici		32,4	2,7	55,5	-	4,5	1,9	1,6	100,0	
Telecomunicazioni		17,4	0,0	53,5	-	24,4	4,6	0,8	100,0	
Armi e munizioni		27,6	0,0	72,4	-	0,0	0,0	0,0	100,0	

(1) NICs6: Malesia, Thailandia, Singapore, Hong-Kong, Taiwan, Corea del Sud

(2) NICs9: Filippine, Indonesia, Cina, India, Israele, Turchia, Argentina, Brasile, Messico

Fonte: Eurostat-Comext e ONU-Comtrade

**STRUTTURA GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI DI PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA**  
(valori percentuali, 1995)

Dichiarante		UE	EFTA	USA	Partner			Altri	Mondo
					GIAPPONE	NICs6 <sup>(1)</sup>	NICs9 <sup>(2)</sup>		
UE	TOTALE	59,9	3,9	11,2	2,1	6,5	3,7	12,7	100
	Aerospazio	41,3	4,6	17,8	1,2	9,6	4,6	21,0	100
	Chimica	65,5	5,8	6,8	3,8	2,3	6,0	9,8	100
	Computer, macch. per ufficio	74,8	4,2	8,5	2,5	2,0	1,4	6,7	100
	Elettronica di consumo	75,9	6,0	3,3	2,4	2,0	1,7	8,7	100
	Meccanica	41,3	4,3	15,1	1,1	6,3	9,0	22,9	100
	Elettronica generale	61,4	1,9	9,5	1,3	13,4	3,4	9,1	100
	Energia nucleare	57,0	3,9	11,3	13,0	5,4	1,7	7,6	100
	Strumenti scientifici	47,8	3,2	15,9	5,9	3,9	5,7	17,6	100
	Telecomunicazioni	41,5	2,8	6,0	1,0	5,5	16,0	27,2	100
	Armi e munizioni	56,7	5,2	2,0	0,4	5,9	4,4	25,4	100
	EFTA	TOTALE	61,7	0,7	12,7	2,6	6,2	4,9	11,2
Aerospazio		49,9	0,3	24,9	5,3	0,4	1,9	17,2	100
Chimica		62,6	0,0	27,8	0,2	0,6	5,7	3,1	100
Computer, macch. per ufficio		76,3	1,2	10,3	2,2	2,8	1,3	5,9	100
Elettronica di consumo		81,9	0,8	2,1	0,8	5,4	3,2	5,7	100
Meccanica		46,1	0,1	14,5	2,0	12,5	9,5	15,3	100
Elettronica generale		62,2	0,6	13,7	1,0	10,6	3,3	8,5	100
Energia nucleare		94,0	0,2	1,7	0,0	0,5	0,2	3,5	100
Strumenti scientifici		69,6	1,3	7,1	6,3	2,1	3,5	10,0	100
Telecomunicazioni		58,6	0,6	1,7	0,1	4,9	14,7	19,4	100
Armi e munizioni		60,2	0,2	14,5	0,0	0,0	1,6	23,5	100
USA		TOTALE	28,8	1,1	-	11,6	18,9	11,4	28,3
	Aerospazio	36,9	0,9	-	9,5	14,6	12,3	25,8	100
	Chimica	37,2	2,6	-	16,4	6,6	12,5	24,6	100
	Computer, macch. per ufficio	36,0	1,5	-	11,3	12,4	10,8	27,9	100
	Elettronica di consumo	26,3	1,5	-	13,5	8,2	9,6	41,0	100
	Meccanica	27,7	1,8	-	13,9	13,0	9,8	33,8	100
	Elettronica generale	16,0	0,4	-	10,1	34,4	12,5	26,6	100
	Energia nucleare	23,2	0,1	-	67,2	0,9	1,6	7,0	100
	Strumenti scientifici	40,0	2,1	-	17,9	7,5	10,5	22,0	100
	Telecomunicazioni	30,0	1,4	-	13,3	8,8	10,7	35,7	100
	Armi e munizioni	18,9	0,5	-	8,7	7,7	7,5	56,7	100
	GIAPPONE	TOTALE	20,1	0,4	35,3	-	28,7	6,8	8,7
Aerospazio		30,5	0,6	36,6	-	12,2	5,2	14,9	100
Chimica		18,9	0,3	12,5	-	39,7	16,2	12,3	100
Computer, macch. per ufficio		28,6	0,3	47,4	-	13,8	3,5	6,4	100
Elettronica di consumo		27,2	0,8	41,3	-	19,4	2,0	9,2	100
Meccanica		16,8	0,9	31,1	-	18,6	13,6	19,0	100
Elettronica generale		11,9	0,2	26,1	-	44,6	8,8	8,6	100
Energia nucleare		23,8	0,0	22,7	-	0,0	0,0	53,6	100
Strumenti scientifici		28,4	1,3	27,6	-	18,9	9,1	14,7	100
Telecomunicazioni		18,7	0,7	34,3	-	15,7	15,0	15,6	100
Armi e munizioni		0,0	0,0	100,0	-	0,0	0,0	0,0	100

(1) NICs6: Malesia, Thailandia, Singapore, Hong-Kong, Taiwan, Corea del Sud

(2) NICs9: Filippine, Indonesia, Cina, India, Israele, Turchia, Argentina, Brasile, Messico

Fonte: Eurostat-Comext e ONU-Comtrade

**SALDI COMMERCIALI NEI PRODOTTI AD ALTA TECNOLOGIA**  
(miliardi di ECU, 1995)

Dichiarante		UE	EXTRA-UE	EFTA	Partner				Altri	Mondo	
					USA	GIAPPONE	NICs6 <sup>(1)</sup>	NICs9 <sup>(2)</sup>			
UE	TOTALE	9,6	-19,0	2,7	-13,7	-10,1	-8,9	1,4	9,6	-9,4	
	Aerospazio	2,5	6,5	1,0	-1,6	0,3	3,1	0,8	2,9	9,0	
	Chimica	0,0	-0,3	0,0	-0,2	0,0	-0,2	0,0	0,1	-0,2	
	Computer, macch. per ufficio	2,7	-18,2	1,8	-6,9	-4,6	-9,8	-1,3	2,6	-15,4	
	Elettronica di consumo	0,6	-1,7	0,2	-0,9	-1,2	-0,2	0,0	0,4	-1,0	
	Meccanica	0,6	0,4	-0,4	-0,5	-0,3	0,2	0,4	1,0	1,0	
	Elettronica generale	1,9	7,8	0,1	-2,2	-4,1	-2,2	0,2	0,4	-5,9	
	Energia nucleare	0,1	-0,2	0,1	0,0	0,2	0,1	0,0	-0,6	-0,1	
	Strumenti scientifici	0,5	1,1	-0,2	-0,5	0,0	0,2	0,4	1,2	1,6	
	Telecomunicazioni	0,8	1,0	0,0	-0,9	-0,4	-0,1	0,9	1,5	1,8	
	Armi e munizioni	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1	
	EFTA	TOTALE	-2,7	-1,2	0,01	-1,0	-0,3	-0,3	0,1	0,3	-4,0
		Aerospazio	-0,6	0,0	0,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,6
		Chimica	0,0	0,0	0,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0
Computer, macch. per ufficio		-1,8	-1,3	0,00	-0,7	-0,2	-0,3	0,0	0,0	-3,1	
Elettronica di consumo		-0,3	-0,1	0,00	-0,1	-0,1	0,0	0,0	0,0	-0,4	
Meccanica		0,3	0,5	0,00	0,1	0,0	0,1	0,1	0,2	0,7	
Elettronica generale		-0,2	-0,2	0,00	-0,1	-0,1	-0,1	0,0	0,0	-0,4	
Energia nucleare		-0,1	0,0	0,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1	
Strumenti scientifici		0,2	0,0	0,00	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,1	0,3	
Telecomunicazioni		-0,1	-0,1	0,00	-0,1	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1	
Armi e munizioni		-0,1	0,0	0,00	0,0	0,0	0,0	0,0	0,0	-0,1	
USA		TOTALE	13,5	-16,6	0,6	-	-15,7	-12,9	2,0	9,5	-3,0
		Aerospazio	1,9	8,3	0,1	-	1,4	2,3	1,8	2,7	10,3
		Chimica	0,1	0,3	0,0	-	0,1	0,1	0,0	0,1	0,4
	Computer, macch. per ufficio	7,3	-22,5	0,4	-	-9,3	-15,0	-0,9	2,3	-15,1	
	Elettronica di consumo	0,5	-1,4	0,0	-	-1,9	-0,3	-0,1	0,8	-0,9	
	Meccanica	0,4	1,2	-0,1	-	-0,3	0,4	0,2	1,0	1,6	
	Elettronica generale	1,5	-6,6	0,1	-	-6,5	-0,7	0,4	0,1	-5,1	
	Energia nucleare	0,0	0,1	0,0	-	0,6	0,0	0,0	-0,5	0,0	
	Strumenti scientifici	0,7	1,6	0,0	-	0,1	0,3	0,3	0,8	2,2	
	Telecomunicazioni	0,6	0,3	0,0	-	-0,2	-0,1	0,0	0,5	0,9	
	Armi e munizioni	0,4	2,2	0,0	-	0,2	0,2	0,2	1,5	2,6	
	GIAPPONE	TOTALE	10,4	30,4	0,2	11,6	-	12,3	3,3	2,9	40,8
		Aerospazio	-0,4	-1,6	0,0	-1,7	-	0,0	0,0	0,1	-2,0
		Chimica	-0,1	-0,1	0,0	-0,2	-	0,1	-0,1	0,0	-0,3
Computer, macch. per ufficio		5,7	7,3	0,1	8,1	-	-1,8	0,0	1,0	13,0	
Elettronica di consumo		1,2	3,3	0,0	1,8	-	0,9	0,1	0,5	4,5	
Meccanica		0,3	1,5	0,0	0,2	-	0,5	0,3	0,5	1,8	
Elettronica generale		3,3	18,8	0,0	3,9	-	12,1	2,5	0,2	22,1	
Energia nucleare		-0,3	-0,7	0,0	-0,7	-	0,0	0,0	0,0	-1,0	
Strumenti scientifici		0,3	0,9	0,0	0,0	-	0,4	0,2	0,3	1,1	
Telecomunicazioni		0,3	1,2	0,0	0,4	-	0,2	0,3	0,4	1,5	
Armi e munizioni		0,0	-0,1	0,0	-0,1	-	0,0	0,0	0,0	-0,1	

(1) NICs6: Malesia, Thailandia, Singapore, Hong-Kong, Taiwan, Corea del Sud

(2) NICs9: Filippine, Indonesia, Cina, India, Israele, Turchia, Argentina, Brasile, Messico

Fonte: Eurostat-Comext e ONU-Comtrade

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

### Sintesi

Nel 1996 l'*economia italiana* è stata caratterizzata da un rallentamento della crescita del prodotto interno lordo, risultata pari allo 0,7 per cento. Il contributo al tasso di crescita dato dagli scambi con l'estero (0,5 punti percentuali), pur molto indebolito, è stato maggiore di quello della domanda interna. Nei primi mesi dell'anno in corso la produzione industriale ha mostrato qualche segnale positivo, confermato dalla dinamica degli ordinativi dall'estero. Secondo diversi centri di previsione sarà, ancora una volta, la domanda estera netta a trainare la crescita del PIL nel 1997.

L'avanzo delle *partite correnti* nel 1996 si è portato a oltre 63.000 miliardi di lire, più elevato di quasi 20.000 miliardi di quello del 1995. In percentuale del PIL il risultato (3,4%) è tra i migliori dei paesi industriali. Il debito estero netto dell'Italia si è pertanto ulteriormente ridimensionato, portandosi al 3,3% del prodotto interno lordo. Come nei due anni precedenti, è stato l'interscambio di merci a contribuire maggiormente all'aumento del surplus di parte corrente.

L'incremento dell'*avanzo commerciale*, fino a oltre 93.000 miliardi, è scaturito essenzialmente dal miglioramento della ragione di scambio. Anche il rapporto tra gli indici delle quantità esportate ed importate è peraltro migliorato del 2,4%, per effetto di una caduta della quantità di merci importate (-5%) superiore a quella delle esportazioni (-2,7%).

Il commercio mondiale nel 1996, pur rallentando considerevolmente, ha mostrato un incremento in volume tra il 5 e il 6 per cento. Pertanto, la contrazione delle *quantità esportate* dall'Italia è equivalsa a una riduzione della quota di mercato a prezzi costanti. L'ha determinata la perdita di competitività, di costo e di prezzo, delle merci italiane. La competitività di prezzo, in particolare, è stata erosa dalla rivalutazione della lira e dalle *strategie di prezzo attuate dagli esportatori italiani* rispetto a quelle dei concorrenti.

La posizione internazionale dell'Italia appare migliore se si osserva la *quota di mercato* in dollari correnti: nel 1996, con l'apprezzamento della lira, questa ha parzialmente recuperato la flessione, dal 4,7% al 4,2%, subita negli anni immediatamente successivi alla crisi valutaria del settembre 1992. Le stime sulle esportazioni nell'intero 1997 da parte dei principali centri di previsione indicano una ripresa della crescita in volume tra il 4% e il 6% rispetto al 1996.

La caduta delle *importazioni*, in presenza di una domanda interna leggermente aumentata rispetto all'anno precedente, pur se ancora debole, ha determinato, dopo due anni di forte crescita, una riduzione del grado di penetrazione delle importazioni.

In presenza di un consistente apprezzamento della lira rispetto alle altre valute, le merci provenienti dall'estero hanno solo parzialmente recuperato la competitività persa dal 1992. Le politiche di prezzo dei nostri fornitori esteri hanno consentito loro un guadagno di competitività, rispetto alle merci prodotte in Italia, limitato all'1,9 per cento.

Il rallentamento dei *valori medi unitari delle importazioni* espressi in lire è risultato infatti minore della variazione del cambio, denotando, nonostante la debolezza della domanda, strategie sul mercato italiano orientate al recupero dei margini di profitto, compressi negli anni successivi al deprezzamento della lira.

La flessione registrata dalle importazioni in quantità va allora fatta risalire alla

---

composizione della domanda interna nel 1996. Ha pesato il decumulo delle scorte e il rallentamento degli investimenti, negativamente influenzati dal peggioramento del clima congiunturale e dalle aspettative di ripresa, insieme con la contrazione delle esportazioni. Tutte queste sono componenti della domanda con una forte incidenza di acquisti all'estero.

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

### *Il quadro macroeconomico*

Nel 1996 l'economia italiana è stata caratterizzata da un rallentamento nella crescita del prodotto interno lordo, il cui incremento è sceso dal 2,9% allo 0,7%, un tasso notevolmente inferiore a quello medio dei paesi dell'OCSE (2,6%) e più basso di quello degli altri due paesi europei (Francia e Germania) che pure hanno registrato una flessione nello sviluppo del PIL. Il rallentamento congiunturale in Italia è stato continuo lungo tutto il corso del 1996.

### IL QUADRO MACROECONOMICO

#### CONTABILITÀ NAZIONALE

(variazioni percentuali sul periodo corrispondente ai prezzi del 1990)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Prodotto interno lordo	2,2	1,1	0,6	-1,2	2,2	2,9	0,7
Importazioni di beni e servizi	8,9	2,7	5,4	-8,1	8,4	9,6	-2,6
Domanda interna totale (scorte incluse)	2,5	1,8	0,5	-4,5	1,6	2,2	0,2
Consumi delle famiglie	2,4	2,7	1,0	-2,4	1,4	1,8	0,7
Consumi collettivi	1,3	1,7	1,1	0,5	-0,6	-1,3	0,4
Investimenti fissi lordi	3,6	0,8	-1,8	-12,8	0,5	6,9	1,2
Costruzioni	3,5	1,4	-2,4	-6,3	-5,9	0,7	1,1
Macchine, attrezzature e prodotti vari	4,0	1,7	-2,0	-18,8	9,6	11,8	1,3
Mezzi di trasporto	3,2	-5,3	1,7	-22,2	2,5	20,2	1,4
Esportazioni di beni e servizi	6,8	-0,8	5,9	9,1	10,3	12,0	-0,3

#### PRODUZIONE, OCCUPAZIONE, PREZZI

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

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Produzione industriale	2,4	-0,1	0,3	-2,8	3,4	4,1	-0,1
Grado di utilizzazione della capacità produttiva (1)	93,4	91,9	91,0	88,1	91,9	96,0	94,4
Occupazione totale (unità standard di lavoro)	0,9	0,8	-1,0	-2,9	-1,4	-0,2	0,2
Prezzi al consumo (2)	6,5	6,3	5,2	4,5	4,0	5,2	4,0
Prezzi alla produzione (indice generale)	4,1	3,3	1,9	3,8	3,8	7,9	1,7

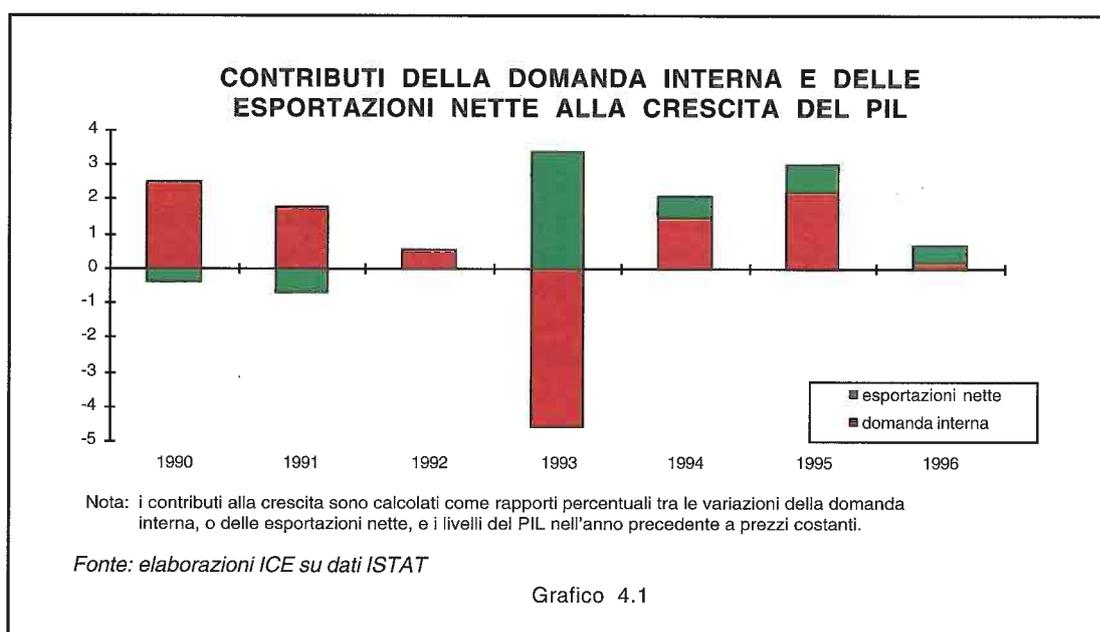
(1) livello percentuale.

(2) indice generale per l'intera collettività nazionale.

Fonte: ISTAT

Tavola 4.1

Il contributo al tasso di crescita dato dagli scambi con l'estero (0,5 punti percentuali), pur molto indebolito, è stato maggiore di quello della domanda interna. Quest'ultimo è stato di appena 0,2 punti (graf. 4.1).



La componente dei consumi privati ha subito un deciso rallentamento, crescendo appena dello 0,7%. Si è avuto un recupero solo modesto del reddito disponibile reale delle famiglie, dopo tre anni consecutivi di flessioni, essenzialmente dovuto ai benefici della disinflazione sul potere d'acquisto delle attività finanziarie nette possedute dalle famiglie consumatrici. Condizioni d'incertezza sulle prospettive dell'economia hanno pesato sulle decisioni di spesa per consumi, soprattutto su quelle legate all'acquisto di beni durevoli.

Il peggioramento delle aspettative ha influito negativamente anche sull'andamento degli investimenti fissi lordi, che hanno subito una netta decelerazione rispetto al 1995, anno in cui, com'è noto, se ne era registrata una crescita sostenuta. Nel 1996 l'aumento a prezzi costanti, limitato all'1,2%, si è concentrato nella prima parte dell'anno. Si è registrata una flessione nell'ultimo trimestre, anche per il venire meno degli effetti ritardati delle incentivazioni introdotte nel 1994, prorogate per qualche mese del 1996. Unica componente in leggera accelerazione è stata quella degli investimenti in costruzioni.

Dato il clima di incertezza sulle prospettive di crescita della domanda interna ed estera, le imprese hanno preferito ridurre al minimo le giacenze in magazzino. Il decumulo di scorte ha dato un contributo negativo alla crescita dell'attività produttiva nel 1996.

L'incremento del prodotto nel 1996 si è concentrato nel settore terziario, mentre l'attività industriale si è contratta (-0,1%). Se si esclude la ripresa delle costruzioni, la flessione della produzione industriale è risultata più pronunciata. In particolare, la produzione di beni finali ed intermedi destinati al consumo si è fortemente ridotta.

L'occupazione totale, che sul finire del 1995 aveva mostrato segnali di recupero rispetto alla tendenza negativa del triennio precedente, ha arrestato il suo progresso (0,2% nella media del 1996) e ha iniziato a declinare nel Centro-Nord nel corso dell'anno. L'incremento medio annuo delle unità di lavoro occupate nel settore industriale ha riguardato prevalentemente le regioni del Nord-Est; solo grazie al recupero nel settore dei servizi si è registrata una variazione positiva anche nelle rimanenti regioni del Nord e del Centro Italia. Nel Mezzogiorno, al contrario, si è verificato un nuovo calo dell'occupazione nella media annua, con qualche segnale di ripresa in autunno. Anche il lieve aumento del tasso di disoccupazione, passato dal 12% al 12,1%, si è concentrato nel Mezzogiorno, soprattutto nella componente femminile della forza lavoro.

La dinamica salariale, pur mantenendosi moderata, ha superato quella registrata nel 1995 e si è anche mostrata superiore all'aumento dei prezzi al consumo. Dato il modesto incremento della produttività, il costo del lavoro per unità di prodotto nel 1996 è notevolmente aumentato (4,9%).

I prezzi al consumo in media nel 1996 sono cresciuti del 3,9%, un tasso in linea con l'obiettivo. È ripreso, e si è rafforzato nel corso dell'anno, il percorso discendente dell'inflazione, aiutato dalla debolezza della domanda e dal rafforzamento della lira, oltre che dall'azione della politica monetaria. Anche la decelerazione dei prezzi alla produzione (1,9%) è stata favorita dalla debolezza dell'attività produttiva e dall'apprezzamento della lira. Quest'ultimo, insieme alla dinamica contenuta delle quotazioni internazionali delle materie prime non energetiche, ha impedito spinte inflazionistiche di origine esterna. Sul finire dell'anno il rialzo del prezzo degli oli combustibili ha frenato, ma non interrotto, la tendenza al rallentamento dei prezzi industriali.

Nei primi mesi dell'anno in corso la produzione industriale ha mostrato qualche segnale positivo, confermato dalla dinamica degli ordinativi dall'estero. Secondo diversi centri di previsione nazionali ed internazionali nell'anno in corso il prodotto interno lordo sarà di circa l'1% maggiore di quello realizzato nel 1996 e la domanda interna non mostrerà che timidi segnali di ripresa, relativi in particolare alla componente delle scorte. Sarà, ancora una volta, la domanda estera a trainare la crescita del PIL.

L'inflazione continua a mostrarsi in flessione anche nei primi mesi del 1997: persistendo tale dinamica il tasso medio annuo potrà avvicinarsi al 2%.

#### BILANCIA DELLE PARTITE CORRENTI: SALDI DELLE PRINCIPALI VOCI

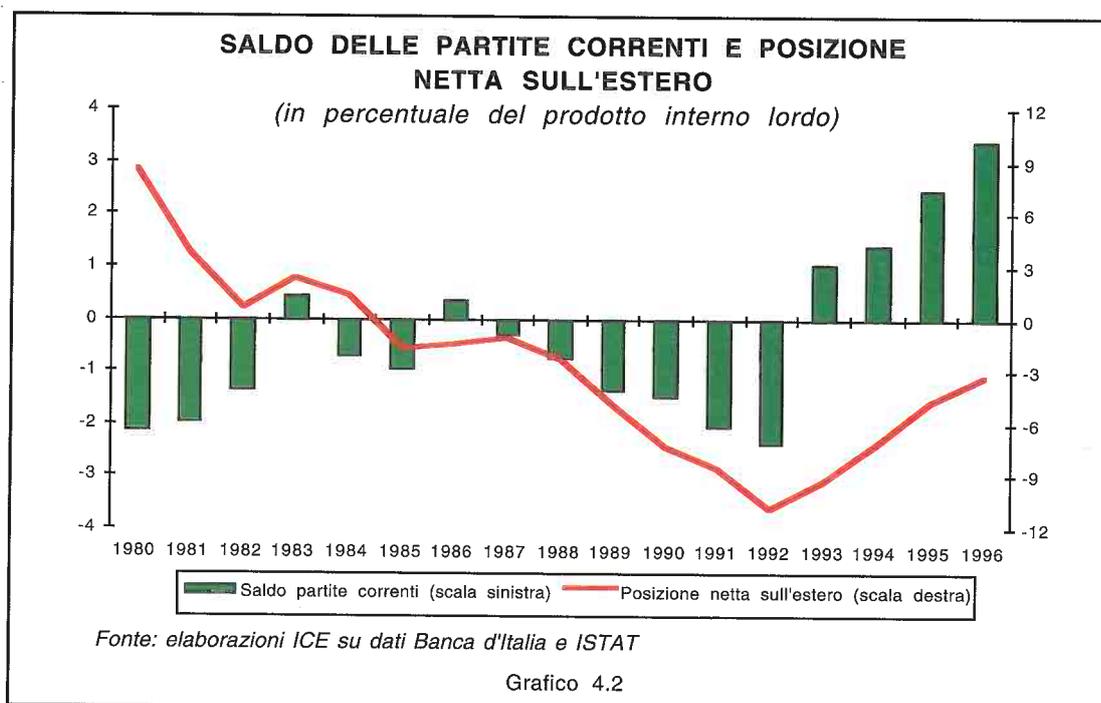
(miliardi di lire)

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
Merci (FOB-FOB)	1.128	-244	3.969	51.990	57.181	72.882	93.630
Servizi	-459	57	-4.912	-289	1.755	1.011	3.134
trasporti	-4.727	-4.480	-7.054	-6.766	-9.368	-13.851	-13.116
viaggi all'estero	7.476	8.050	5.071	11.120	17.685	23.117	22.352
altri servizi	-3.208	-3.513	-2.929	-4.643	-6.562	-8.255	-6.102
Redditi	-17.530	-21.881	-27.073	-27.060	-26.855	-25.533	-23.134
da capitale	-17.666	-22.151	-26.995	-26.858	-26.815	-26.328	-23.925
da lavoro	136	270	-78	-202	-40	795	791
Trasferimenti unilaterali	-2.790	-7.370	-7.951	-8.573	-9.266	-4.680	-10.436
privati	1.401	-344	-536	738	-24	1.191	475
rimesse emigrati	1.485	1.009	653	679	410	161	44
altri	-84	-1.353	-1.189	59	-434	1.030	431
pubblici	-4.191	-7.026	-7.415	-9.311	-9.242	-5.871	-10.911
conti con la UE	-1.377	-2.610	-2.148	-4.512	-4.812	-1.944	-7.248
altri	-2.814	-4.416	-5.267	-4.799	-4.430	-3.927	-3.663
Totale partite correnti	-19.651	-29.438	-35.967	16.068	22.815	43.680	63.194

Fonte: Banca d'Italia

### Le partite correnti

L'avanzo delle partite correnti nel 1996 si è portato a oltre 63.000 miliardi, più elevato di quasi 20.000 miliardi rispetto al 1995 (tav. 4.2). In percentuale del PIL il risultato (3,4%) è tra i migliori dei paesi industriali. Il debito estero dell'Italia si è pertanto ulteriormente ridimensionato, portandosi al 3,3% del prodotto interno lordo (graf. 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 quasi 73.000 miliardi a oltre 93.000 miliardi.

L'incremento del surplus commerciale è scaturito essenzialmente dal miglioramento della ragione di scambio che, dopo essersi ancora deteriorata nel 1995, è aumentata lo scorso anno del 4,3% (secondo i dati ISTAT sul commercio con l'estero) a causa del rialzo dei prezzi in lire delle esportazioni che ha caratterizzato soprattutto la prima metà dell'anno.

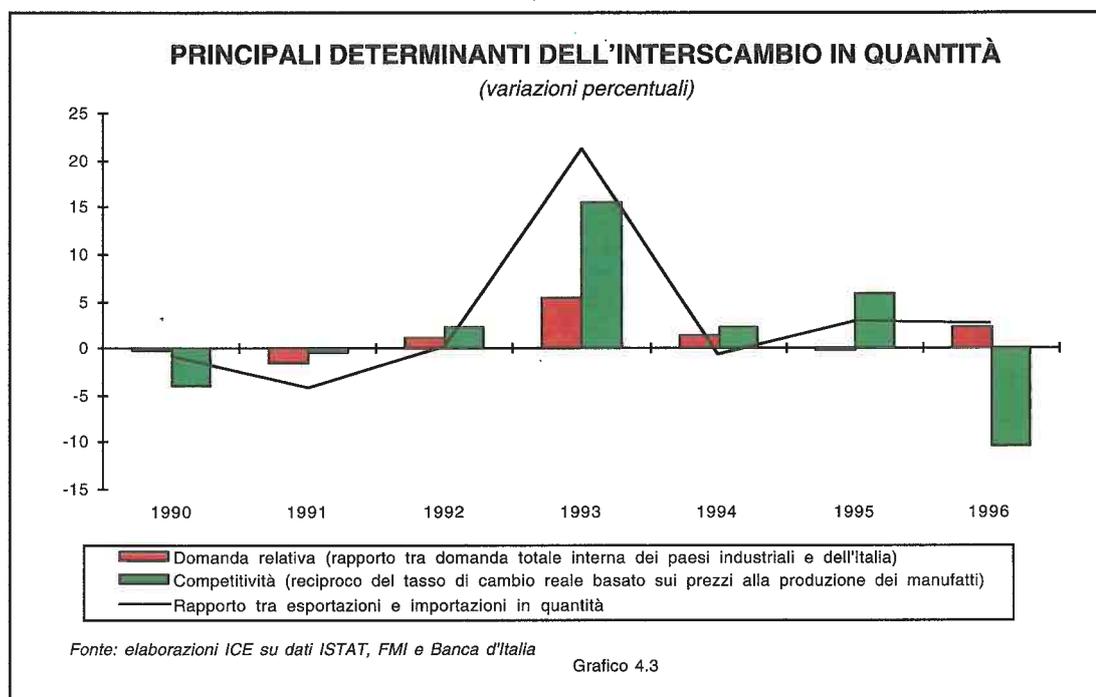
Il rapporto tra gli indici delle quantità esportate ed importate è a sua volta cresciuto del 2,4%, per effetto di una caduta delle quantità di merci importate (-5%), già in rallentamento nell'ultimo trimestre del 1995, superiore a quella delle esportazioni (-2,7%).

Nel 1996 si è però determinato un incremento del disavanzo delle partite invisibili, che ha superato 30.000 miliardi, a causa di un peggioramento della voce relativa ai trasferimenti da e al bilancio comunitario.

Il surplus degli scambi di servizi è ulteriormente aumentato, nonostante un lieve decremento dell'attivo dei viaggi all'estero: sono infatti migliorati i saldi, strutturalmente in passivo, dei trasporti e degli "altri servizi".

Il deficit nella voce "redditi" ha confermato la tendenza alla progressiva contrazione, iniziata nel 1994, grazie alla forte riduzione del passivo dei redditi da capitale. Questo discende dalla diminuzione del debito estero netto e dal favorevole andamento del differenziale tra i tassi d'interesse italiani ed esteri. Al contrario, il passivo netto dei trasferimenti unilaterali, diversamente da quanto era successo nel 1995, è più che raddoppiato,

per il contemporaneo calo degli introiti e aumento degli esborsi nei rapporti di dare e avere tra l'Italia e l'Unione Europea. Il contributo netto italiano al bilancio comunitario ha superato i 7.000 miliardi.



Secondo le previsioni, nel 1997 si assisterà ad un'ulteriore espansione del saldo delle partite correnti e ad una ancora più netta del saldo commerciale, oltre che ad una ripresa dei flussi commerciali in entrata e in uscita. Secondo il FMI, in particolare, nel 1997 il surplus di parte corrente raggiungerà in percentuale il 3,7% del PIL, restando il più elevato dei sette paesi più industrializzati.

### *Le transazioni finanziarie connesse con l'internazionalizzazione delle imprese italiane*

Il saldo complessivo delle transazioni finanziarie nel 1996 è stato negativo per circa 7.400 miliardi di lire, rispetto agli oltre 6.300 dell'anno precedente. Le riserve ufficiali sono aumentate di oltre 20.000 miliardi in confronto al 1995, a cambi e quotazioni costanti. La voce "errori ed omissioni" ha mostrato anche nel 1996 un saldo negativo molto consistente (oltre 35.000 miliardi): secondo le valutazioni della Banca d'Italia ciò può dipendere almeno in parte da incassi relativi ad esportazioni italiane transitati direttamente su conti esteri e il cui investimento all'estero non viene segnalato dagli operatori. Questo fenomeno è indirettamente confermato dal crescente divario che si sta riscontrando dopo la liberalizzazione finanziaria tra i flussi d'interscambio registrati dall'ISTAT e i dati valutari su incassi ed esborsi in valuta.

I movimenti di capitale per investimenti diretti, fondamentale canale d'internazionalizzazione delle imprese, hanno fatto registrare nel 1996 una contrazione nei flussi lordi, in particolare nei nuovi investimenti esteri in Italia. Questi, al netto dei disinvestimenti, sono diminuiti di oltre 2.000 miliardi rispetto al 1995, portandosi a 5.500 miliardi di lire. Al contrario, le uscite di capitali italiani per investimenti diretti all'estero, pure al netto dei disinvestimenti, hanno registrato un lieve incremento, raggiungendo quasi 10.000 miliardi.

Negli anni più recenti, anche in connessione con la maggior apertura all'estero del sistema finanziario italiano favorita dal processo di liberalizzazione valutaria, la posizione dell'Italia come paese investitore è migliorata. Nel 1995 (anno cui si riferiscono gli ultimi dati disponibili) la quota dell'Italia sul totale mondiale degli investimenti diretti esteri ha raggiunto il 3,4%<sup>1</sup>. Non si è invece prodotta nello stesso periodo un'accelerazione degli investimenti diretti in entrata: la quota destinata all'Italia degli investimenti realizzati dagli altri paesi si è ridotta in misura consistente, scendendo al 2,3% del totale mondiale.

Nel 1996 si è anche determinato un netto calo dei crediti commerciali netti, sia di quelli concessi ai non residenti che di quelli ottenuti dagli operatori italiani dall'estero. Il rallentamento delle esportazioni e la flessione delle importazioni ne sono stati la causa principale.

#### 4.2 LE ESPORTAZIONI

Nel 1996 il valore delle esportazioni italiane (quasi 390.000 miliardi di lire), superando di appena l'1,5% quello del 1995, ha fatto registrare una battuta d'arresto rispetto all'incremento medio annuo dei tre anni precedenti, pari al 20%.

#### 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	ragione di 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	23,7	9,3	11,9	23,2	12,3	8,7	0,4	-2,7	2,9
1996	1,5	4,3	-2,7	-4,8	0,0	-5,0	6,6	4,3	2,4
1995									
I trim.	24,0	4,3	12,4	24,9	10,1	10,2	-0,7	-5,2	1,9
II trim.	31,7	8,5	17,4	31,5	14,4	11,3	0,2	-5,2	5,5
III trim.	22,5	11,3	12,5	23,1	13,7	10,1	-0,5	-2,1	2,1
IV trim.	15,3	13,0	5,9	13,4	11,1	3,8	1,7	1,7	2,0
1996									
I trim.	7,4	11,9	-6,4	5,5	5,7	-1,9	1,8	5,9	-4,6
II trim.	-0,4	5,1	-5,4	-8,7	-0,5	-8,4	9,1	5,6	3,2
III trim.	1,5	1,4	-0,2	-8,2	-2,4	-6,4	10,6	3,9	6,6
IV trim.	0,3	-0,4	1,6	-6,1	-2,3	-3,3	6,8	1,9	5,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

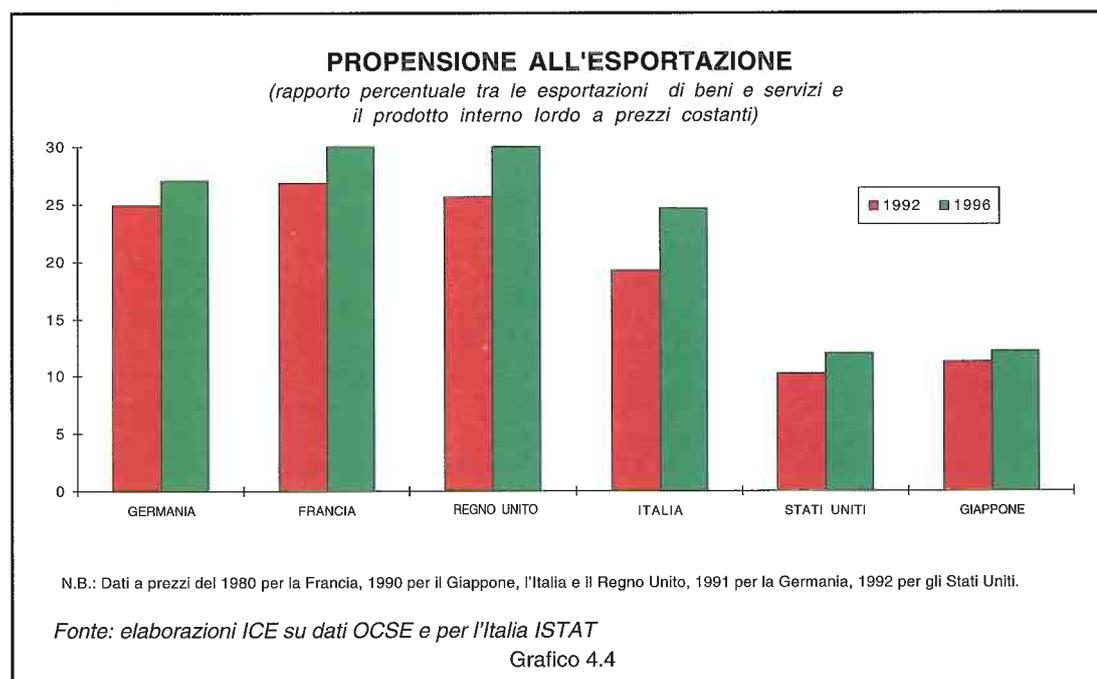
Tavola 4.3

<sup>1</sup> Sulle caratteristiche dell'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane negli anni più recenti si rimanda al riquadro di S. Mariotti e M. Mutinelli, *Le trasformazioni strutturali dell'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane nel periodo 1986-1995*, in questo Rapporto.

A fronte di un aumento del 4,3% dei valori medi unitari, le quantità di merci esportate dall'Italia si sono contratte del 2,7% secondo le statistiche sul commercio estero dell'ISTAT, dopo essere cresciute del 12% l'anno precedente (tav. 4.3). Le esportazioni di beni e servizi a prezzi costanti calcolate dall'ISTAT secondo il sistema SEC di contabilità nazionale hanno peraltro registrato nella media del 1996 una flessione più contenuta (-0,3%) di quella segnalata dalle statistiche di commercio estero.

Considerando che il commercio mondiale nel 1996, pur rallentando considerevolmente, ha mostrato un incremento in volume valutato tra il 5% e il 6%, la contrazione delle quantità esportate dall'Italia ha determinato una perdita della quota di mercato a prezzi costanti.

La propensione ad esportare dell'Italia, calcolata come rapporto tra esportazioni di beni e servizi e prodotto interno lordo, entrambi a prezzi del 1990, invertendo una tendenza all'aumento che proseguiva dal 1991, ha subito una contrazione, passando dal 24,8% al 24,6%. Fra i principali paesi industriali solo il Giappone ha mostrato, come l'Italia, una riduzione di questo indicatore tra il 1995 e il 1996. Facendo invece un confronto di più lungo periodo, tra il 1992 e il 1996, in un contesto di aumenti generalizzati della propensione ad esportare in tutti i principali paesi industriali, il progresso in Italia è stato di gran lunga il più rilevante (graf. 4.4). Tuttavia, il livello della propensione rimane inferiore a quello degli altri paesi europei.



All'origine dell'inversione di segno nell'andamento delle quantità vendute all'estero vi è la combinazione di almeno due fattori: la perdita di competitività di costo e di prezzo delle merci italiane e il rallentamento, più marcato nella prima metà dell'anno, della domanda mondiale, in particolare di quella espressa dai paesi europei.

La competitività di prezzo è stata erosa dall'apprezzamento della lira e dalle strategie di prezzo attuate dagli esportatori italiani rispetto a quelle dei concorrenti.

La lira ha iniziato a recuperare nei confronti delle valute dei principali partner commerciali già a partire dei primi mesi dell'anno, apprezzandosi in media nel 1996 del 9,3% rispetto al 1995. Un ulteriore svantaggio competitivo per i manufatti italiani è stato determinato dall'accelerazione del costo del lavoro per unità di prodotto, che nel 1996 ha mostrato una dinamica più elevata rispetto ai principali paesi concorrenti dell'Italia:

come si può osservare dalla tavola 4.4, la perdita di competitività di costo derivata dall'apprezzamento del cambio e dall'aumento del CLUP è stata del 12,4%. Misurando invece le variazioni della competitività con il rapporto tra i prezzi alla produzione italiani e quelli dei principali concorrenti (espressi in valuta comune), lo svantaggio competitivo per i manufatti italiani risulta più contenuto (10,6%). La perdita di competitività dei prodotti italiani misurata dai prezzi relativi sui mercati esteri, che già nel 1995 si era erosa a causa di politiche di prezzo degli esportatori italiani orientate al recupero di margini di profitto, nel 1996 si è ulteriormente aggravata (-6%). Secondo l'indice dei valori medi unitari elaborato in base alle statistiche di commercio estero dell'ISTAT, gli esportatori italiani nel 1996 non hanno subito adeguato le proprie strategie di prezzo sui mercati esteri alla mutata direzione dei movimenti del cambio e al rallentamento della domanda mondiale. Su questo comportamento avrebbero influito effetti ritardati di ordini di acquisto ricevuti nei mesi precedenti, e forse anche il clima di incertezza sull'andamento dei tassi di cambio nei mesi immediatamente successivi<sup>1</sup>.

**INDICATORI DELLA COMPETITIVITA' DI PREZZO  
E DI COSTO DEI MANUFATTI ITALIANI (1)**  
(variazioni percentuali rispetto all'anno precedente)

	1993	1994	1995	1996
Sui mercati di esportazione (2)	13,3	2,5	-1,2	-6,0
Sul mercato interno (3)	8,5	-1,1	3,0	-1,9
Prezzi relativi alla produzione (in valuta comune)	15,4	2,2	5,8	-10,6
Costi relativi del lavoro per unità di prodotto (in valuta comune)	18,0	5,3	12,2	-12,4

(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.

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

Tavola 4.4

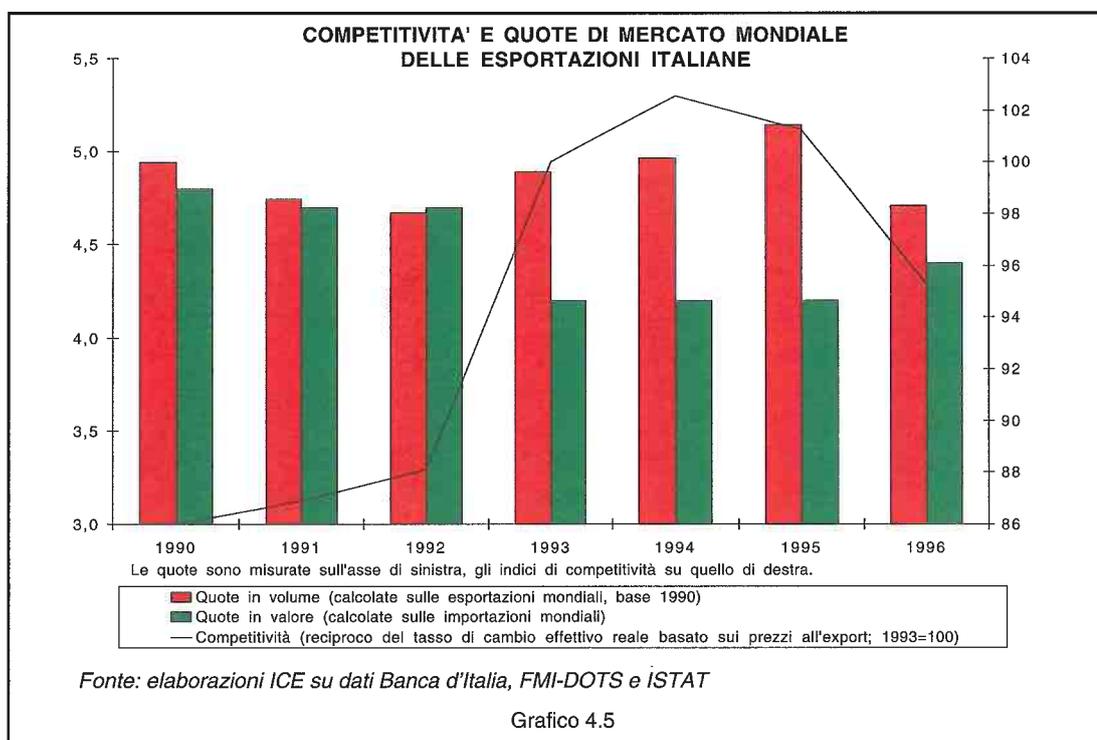
I valori medi unitari all'esportazione hanno continuato a crescere a tassi sostenuti, non in linea con l'andamento dei prezzi alla produzione nei primi mesi dell'anno, man mano che la lira si apprezzava. A partire dal secondo trimestre la dinamica dei prezzi all'esportazione elaborati dall'ISTAT è rallentata e negli ultimi due mesi dell'anno se ne è riscontrata una flessione, che però non ha impedito che nella media nel 1996 si determinasse un aumento del 4,3%. Utilizzando invece altri indicatori, come il deflatore delle esportazioni di beni e servizi secondo la contabilità nazionale<sup>2</sup>, si evince che gli esportatori avrebbero iniziato a ridurre i prezzi delle merci già sul finire del 1995.

<sup>1</sup> Cfr. in proposito il riquadro di S. de Nardis, M. Malgarini pubblicato in questo *Rapporto*.

<sup>2</sup> Le forti discrepanze osservate nell'andamento dei due indicatori di prezzo derivano dalle differenti metodologie di calcolo da parte dell'ISTAT (cfr. in proposito *Relazione della Banca d'Italia* 1996, pag. 132).

La sfavorevole evoluzione della domanda mondiale ha anch'essa giocato un ruolo importante nel determinare l'indebolimento delle esportazioni italiane, essendo queste meno orientate verso aree, come il Nordamerica o l'Estremo Oriente, dove la domanda d'importazioni nel 1996 è stata più dinamica. Al contrario, i principali mercati di sbocco dell'Italia, in primo luogo le economie dell'Europa continentale, hanno ancora stentato ad emergere dalla fase di ristagno economico.

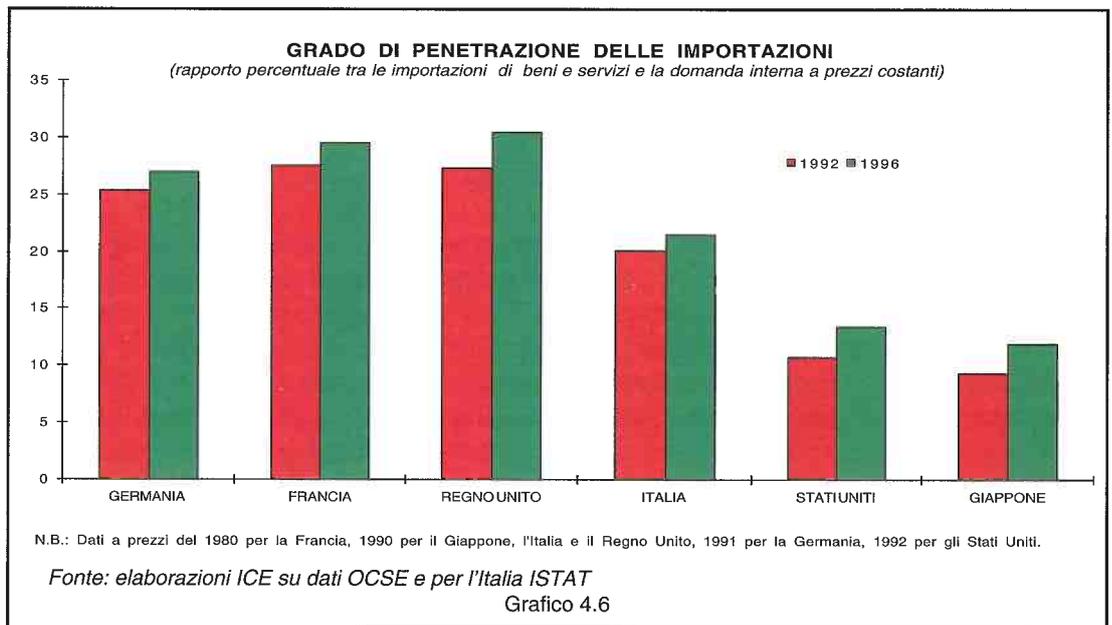
La posizione internazionale dell'Italia appare migliore se si osserva la quota di mercato in dollari correnti: nel 1996, in coincidenza con l'apprezzamento della lira, questa ha parzialmente recuperato la flessione, dal 4,7% al 4,2%, subita negli anni immediatamente successivi alla crisi valutaria del settembre 1992 (graf. 4.5). La perdita di quota si era prodotta perché il pur forte incremento delle quantità esportate, stimolato dal guadagno di competitività, non era stato sufficiente a compensare la caduta dei prezzi relativi. Anche altri paesi industriali la cui valuta si è apprezzata nel corso del 1996, come Stati Uniti e Regno Unito, hanno aumentato la propria quota in termini nominali, sebbene anche in questo caso il recupero sulla posizione detenuta nel 1992 sia stato parziale.



Dai dati di commercio estero al momento disponibili, relativi al primo trimestre dell'anno in corso, emerge una flessione del 4,2% del valore delle esportazioni. Su di essa ha inciso essenzialmente il calo delle vendite nei paesi dell'Unione Europea (-7,2%). La debolezza della domanda nei paesi europei continua ad influenzare negativamente l'andamento delle esportazioni italiane. Per contro, i dati sui flussi diretti ai paesi esterni all'Unione disponibili per i primi quattro mesi dell'anno hanno mostrato un aumento del 2,1%, grazie ad una ripresa nel mese di aprile.

La competitività di prezzo dei manufatti italiani nei primi quattro mesi dell'anno in corso si è ulteriormente deteriorata rispetto ai primi mesi dell'anno precedente, ma ha recuperato nei confronti degli ultimi mesi del 1996, a causa di un certo indebolimento del cambio nominale e dell'assottigliarsi del differenziale dei prezzi relativi.

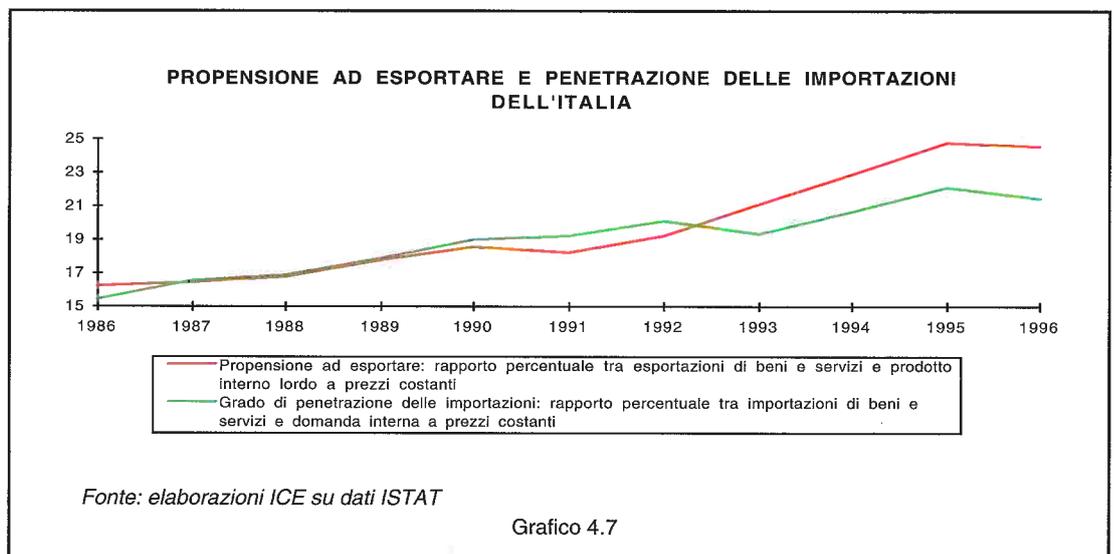
Le stime sulle esportazioni nell'intero 1997 da parte dei principali centri di previsione, confermate dalla ripresa degli ordinativi provenienti dall'estero, sono favorevoli. Esse indicano una ripresa della crescita in volume tra il 4% e il 6% rispetto al 1996.



### 4.3 LE IMPORTAZIONI

Nel 1996 il valore delle importazioni dell'Italia ha subito una brusca contrazione, del 4,8% rispetto all'anno precedente. Le quantità importate che, secondo le statistiche di commercio estero dell'ISTAT, nel 1995 erano aumentate di quasi il 10% hanno registrato una flessione del 5%, più accentuata nella parte centrale dell'anno e superiore alla caduta delle esportazioni. I valori medi unitari delle merci importate nel 1996 sono invece rimasti immutati rispetto al 1995 (tav. 4.3).

La caduta degli acquisti dall'estero in presenza di una domanda interna debole, ma comunque leggermente aumentata rispetto all'anno precedente, ha determinato, dopo due anni di forte crescita, una riduzione del grado di penetrazione delle importazioni (dal 22,1% al 21,5%, calcolato come quota di domanda interna soddisfatta dalle importazioni di beni e servizi, entrambe a prezzi del 1990). Il grado di penetrazione delle importazioni tra il 1992 e il 1996 è cresciuto in tutti i principali paesi industriali, Italia compresa: il livello registrato in Italia, anche per effetto della flessione del 1996, è rimasto di gran lunga inferiore a quello degli altri paesi europei (graf. 4.6).



In presenza di un consistente apprezzamento della lira rispetto alle altre valute, le merci provenienti dall'estero hanno solo parzialmente recuperato la competitività persa dal 1992. Le politiche di prezzo dei nostri fornitori esteri hanno consentito loro un guadagno di competitività, rispetto alle merci prodotte in Italia, limitato all'1,9%. Il rallentamento dei valori medi unitari delle importazioni espresse in lire è risultato infatti minore della variazione del cambio, denotando, nonostante la debolezza della domanda, strategie orientate al recupero dei margini di profitto sul mercato italiano, compresi negli anni successivi al deprezzamento della lira.

Come precedentemente riscontrato per i valori medi unitari delle esportazioni, anche il comportamento delle imprese esportatrici in Italia si è modificato nel corso dell'anno, divenendo più prudente dopo il primo trimestre.

La flessione registrata dalle importazioni in quantità in un anno in cui, a seguito dell'apprezzamento della lira, le merci italiane subivano un'erosione di competitività va fatta risalire alla composizione della domanda interna nel 1996. Ha pesato il decumulo delle scorte e il rallentamento degli investimenti, negativamente influenzati dal peggioramento del clima congiunturale e delle aspettative di ripresa, insieme con la contrazione delle esportazioni. Tutte queste sono componenti della domanda con una forte incidenza di acquisti all'estero. A conferma dell'influenza della debole domanda per ricostituzione delle scorte e per investimenti, gli indici elaborati dall'ISCO sulle importazioni per destinazione economica mostrano un netto calo delle quantità importate di prodotti intermedi e di materie di base non energetiche, nonostante la forte flessione dei rispettivi valori medi unitari.

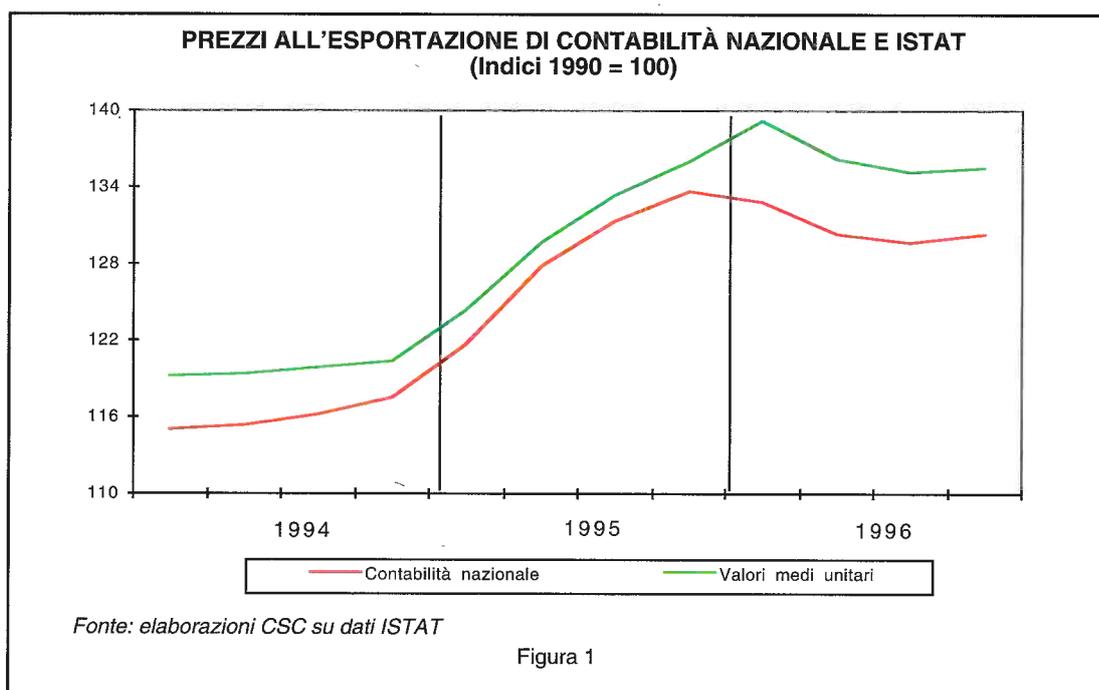
Il valore delle importazioni nei primi mesi del 1997 ha continuato a flettere. Come nel caso delle esportazioni, il calo appare più pronunciato se si osservano gli acquisti dai paesi dell'Unione Europea, che si sono ridotti nel primo trimestre del 6,4% rispetto allo stesso periodo dell'anno precedente, mentre quelli dai paesi esterni all'Unione Europea nei primi quattro mesi sono rimasti stazionari sui valori dello stesso periodo del 1996 (+0,4%), mostrando un forte incremento nel mese di aprile.

I principali centri di previsione sono concordi nello stimare per l'anno in corso un incremento delle quantità importate, la cui entità prevista varia tra il 3,5% e il 6%. Gli acquisti all'estero riceveranno impulso soprattutto dalla ripresa delle esportazioni, mentre la domanda interna anche nel 1997 tarderà a riprendere slancio.

## I PREZZI ALL'ESPORTAZIONE NELLA FASE DI APPREZZAMENTO DELLA LIRA

a cura di  
Sergio de Nardis e Marco Malgarini\*

*Le esportazioni italiane in valore sono aumentate nel 1996 dell'1,5%. Secondo i dati ISTAT di commercio estero (Intrastat per gli scambi con i paesi UE, doganali per quelli con i paesi extra-UE), tale variazione ha sotteso una flessione delle esportazioni in quantità del 2,7% e un aumento del loro valore medio unitario (VMU) del 4,3%. La forte crescita dell'indice di VMU a sua volta ha riflesso l'accelerazione verificatasi nell'anno precedente, con un conseguente rilevante trascinarsi sul 1996 (l'indice di VMU all'esportazione nel quarto trimestre del 1995 risultava del 3,4% superiore alla media dell'anno), proseguita poi nel primo trimestre del 1996 (+2,3% sul precedente trimestre). Successivamente, il valore medio unitario delle esportazioni ha preso a flettere: nel quarto trimestre dello scorso anno, esso risultava del 2,6% inferiore ai livelli medi dei primi tre mesi dell'anno (cfr. la linea tratteggiata nella fig. 1).*



*L'andamento dei valori medi unitari implica politiche di prezzo degli esportatori italiani anomale se confrontate ai comportamenti rilevati in precedenti esperienze: la crescita dell'indice dei VMU tra il secondo trimestre del 1995 e il primo trimestre del 1996 si è infatti verificata in presenza di un costante rafforzamento della nostra moneta sui mercati internazionali. Tradotti in valuta estera, tenendo conto dell'apprezzamento nominale effettivo del cambio della lira, i valori medi unitari all'esportazione sono aumentati di circa il 18% in questo arco di tempo. Ciò significa l'adozione di una politica di prezzo da parte dei produttori nazionali volta ad accrescere i margini di profitto per unità di prodotto sui mercati esteri, anche al costo di una rilevante erosione della quota detenuta dai prodotti italiani sui mercati mondiali.*

\* Centro studi Confindustria

Informazioni in parte diverse vengono da un altro indicatore di prezzo, il deflatore delle esportazioni di beni di fonte Contabilità Nazionale (CN), definite secondo lo schema SEC. Secondo questo indicatore, i prezzi all'esportazione sarebbero aumentati nella media del 1996 dell'1,8%, con una riduzione assai più contenuta delle esportazioni in volume (-0,3%; la variazione in valore resta quindi secondo questa fonte pari a -1,5%). Anche il profilo trimestrale di questo indicatore è parzialmente diverso da quello dei valori medi unitari all'esportazione, indicando un'inversione di tendenza dei prezzi all'esportazione già dal quarto trimestre del 1995 (vale a dire con un trimestre d'anticipo rispetto all'indice di VMU); ne consegue che l'aumento registrato dal deflatore delle esportazioni di beni nella media del 1996 è dovuto esclusivamente all'effetto di trascinamento indotto dalla crescita del 1995 (cfr. la linea continua nella figura 1) che, tra il secondo e il quarto trimestre dell'anno, ha comunque coinciso con la fase di apprezzamento della lira.

Il deflatore di CN differisce dall'indice ISTAT di VMU essenzialmente per motivi statistici<sup>1</sup>. La natura dell'indicatore non è tuttavia dissimile da quella dell'indice di valore medio unitario all'esportazione. Entrambi gli indici non sono veri indicatori di prezzo, ma si basano su un'aggregazione di valori medi unitari calcolati, per dati elementari di prodotto, dividendo il valore delle esportazioni per le quantità complessive di beni esportati (esprese in diverse unità di misura), al momento in cui le esportazioni sono statisticamente rilevate (rilevazione Intrastat o doganale).

Queste caratteristiche possono aiutare a spiegare il comportamento anomalo degli indicatori di prezzo all'esportazione rilevato nel recente periodo. Si possono in particolare fare tre ipotesi.

i) Gli esportatori italiani non hanno "creduto" al rafforzamento del cambio della lira per una lunga fase che va dal secondo trimestre del 1995 fino agli inizi del 1996; essi avrebbero quindi reagito con ritardo nell'adeguare i listini dei prezzi dei loro prodotti; questa spiegazione evidentemente assume l'indice di VMU e il deflatore delle esportazioni come buone approssimazioni degli effettivi prezzi all'esportazione.

ii) L'indice di VMU e il deflatore delle esportazioni di beni non rappresentano i prezzi praticati dagli esportatori nel periodo di riferimento, perché le esportazioni, al momento della rilevazione statistica, riflettono ordini e, quindi listini dei prezzi, acquisiti nei mesi precedenti; nell'episodio specifico del 1995 e dei primi mesi del 1996, essi risentirebbero di prezzi fissati nella fase di cambio debole.

iii) L'indice di VMU e il deflatore delle esportazioni non riflettono i prezzi all'esportazione a causa di mutamenti di composizione del paniere delle esportazioni italiane che incidono sull'andamento di questi indicatori. In particolare, la crescita dell'indice di VMU e del deflatore delle esportazioni, verificatasi dopo l'avvio della rivalutazione del cambio, potrebbe avere riflesso uno spostamento del mix qualitativo delle esportazioni verso beni a più elevato valore unitario. Ciò potrebbe essere una conseguenza della rivalutazione della lira che avrebbe fatto crescere il peso dei beni a più bassa elasticità

<sup>1</sup> In particolare, le differenze riguardano il fatto che: i) il deflatore di CN è un indice Paasche, mentre il valore medio unitario è un indice Fisher; ii) le esportazioni di CN includono alcuni prodotti (soprattutto prodotti delle costruzioni e parte dei servizi tecnologici) non compresi nei dati ISTAT di commercio estero; iii) i prezzi dei prodotti energetici vengono ottenuti indirettamente dall'andamento delle quantità esprese in TEP (cfr. Banca d'Italia, Relazione Annuale, 1996).

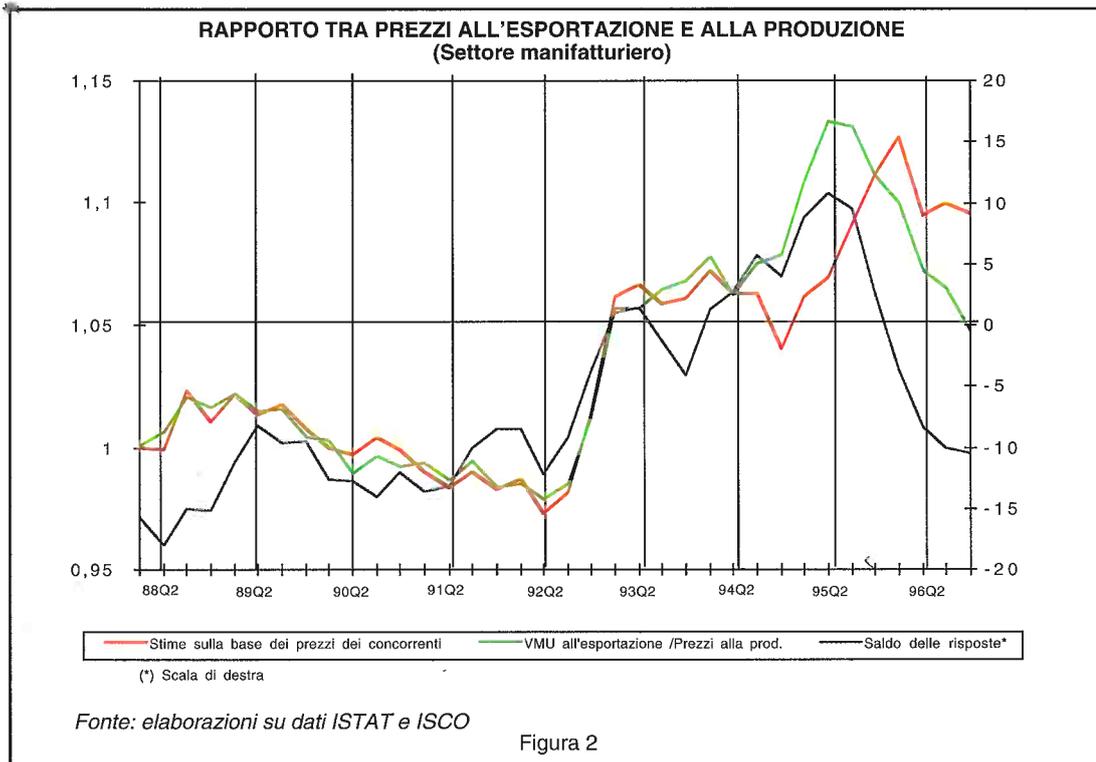
di prezzo (e a più elevato valore medio unitario) e, corrispettivamente, ridotto quello dei beni ad alta elasticità di prezzo (e a basso valore medio unitario). Corollario di questa spiegazione, è la probabile uscita dal mercato estero di imprese "marginali" che vi erano precedentemente entrate, beneficiando della forte svalutazione della lira.

È possibile che ciascuna di queste argomentazioni contribuisca a spiegare l'andamento degli indicatori ISTAT e di CN. Maggiori lumi sul comportamento degli esportatori italiani possono tuttavia essere ottenuti da un altro indicatore, basato su un tipo di rilevazione completamente diverso: l'indicatore ISCO di prezzo relativo all'esportazione. L'ISCO realizza dal 1986 un'inchiesta trimestrale sulle esportazioni manifatturiere, in cui viene anche chiesto alle imprese un giudizio sull'andamento dei prezzi all'esportazione in rapporto ai prezzi sul mercato interno. Nell'indagine, viene esplicitamente indicato che il confronto riguarda il rapporto tra i prezzi praticati sui mercati estero e interno nel trimestre di riferimento. Le risposte sono di tipo qualitativo (superiore, uguale, inferiore ai prezzi interni), ma hanno il pregio di non risentire degli effetti distorsivi (timing dei prezzi considerati, mutamenti di composizione dell'aggregato di riferimento) che sembrano caratterizzare gli indicatori ISTAT visti in precedenza.

Nella figura 2 si riporta l'andamento dell'indice del valore medio unitario all'esportazione di prodotti manufatti in rapporto ai prezzi alla produzione della trasformazione industriale (scala di sinistra) e il saldo delle risposte delle imprese manifatturiere dell'inchiesta ISCO (scala di destra). Dal confronto dei due indicatori sembra risultare avvalorata l'ipotesi di un mutamento di composizione delle esportazioni italiane in corrispondenza delle forti oscillazioni del cambio (con l'entrata e successiva uscita di imprese cosiddette marginali). In particolare, in occasione della seconda svalutazione della lira tra il secondo trimestre del 1994 (quando il cambio col marco era di 966 lire) e il secondo trimestre del 1995 (quando la quotazione media sul marco si portò a 1.194 lire), l'indice relativo di VMU all'esportazione presentava un andamento più contenuto rispetto a quello dell'indicatore ISCO. Ciò potrebbe avere riflesso l'affacciarsi sul mercato estero di imprese che ne erano escluse ai precedenti livelli di cambio; tale ingresso avrebbe depresso l'indice di valore medio unitario (che risente degli effetti di composizione), rispetto a un indicatore di prezzo relativo quale quello dell'ISCO. Successivamente si sarebbe verificato l'opposto. Il rientro dell'overshooting del cambio, dopo il secondo trimestre del 1995, avrebbe gradualmente spinto queste imprese fuori dal mercato, determinando un innalzamento dell'indice di valore medio unitario (a riflesso del mutamento di composizione a favore di prodotti a più elevato valore unitario), mentre l'indice di prezzo relativo ISCO prendeva rapidamente a scendere. Con riferimento a quest'ultimo, è rilevante notare che esso è tornato nel quarto trimestre del 1996 su livelli analoghi a quelli di fine 1992; tale evoluzione segue molto da vicino quella del cambio effettivo reale della lira che è tornato nel quarto trimestre del 1996 sui livelli di fine 1992, eliminando quindi tutto il forte guadagno di competitività conseguito nel frattempo e, presumibilmente, "consentendo" solo alle imprese che risultavano già competitive a fine 1992 di rimanere sul mercato estero.

Per cercare una verifica di queste supposizioni, abbiamo stimato un'equazione in cui l'andamento dei prezzi all'esportazione (dati dagli indici ISTAT di VMU) in rapporto a quelli interni è funzione dei prezzi dei concorrenti dei paesi industriali espressi in lire (che riflettono l'andamento del tasso di cambio effettivo nominale della lira) e di un trend che coglie l'aumento della pressione concorrenziale nei mercati internazionali

indotto dalle esportazioni di manufatti dei paesi in via di sviluppo. I dati, a frequenza trimestrale, coprono il periodo che va dal 1988 al 1996. La procedura che abbiamo seguito è consistita nello stimare dapprima l'equazione per il periodo che va dal primo trimestre 1988 al quarto trimestre 1993, quando l'indice ISTAT e quello ISCO hanno avuto lo stesso andamento, e di verificare poi la capacità previsiva di questo modello nel periodo che va dal primo trimestre del 1994 al quarto trimestre del 1996, quando l'andamento delle serie ISTAT e ISCO hanno mostrato una differenza considerevole (figura 2).



L'equazione, stimata nelle differenze prime, conferma un'influenza significativa dei prezzi dei concorrenti in lire sul rapporto prezzi all'export/prezzi interni dell'industria manifatturiera italiana. Nel lungo periodo i prezzi relativi italiani risultano fissati per un dato livello dei prezzi dei concorrenti, e si aggiustano rapidamente alla variazione di questi ultimi, con un ritardo medio inferiore ad un trimestre<sup>2</sup>. Nella figura 2, oltre agli andamenti del saldo delle risposte desunto dalle inchieste ISCO e dei VMU in rapporto ai prezzi alla produzione, riportiamo anche l'andamento dei valori stimati ottenuti dall'equazione (scala di sinistra). Si può osservare come l'equazione sia in grado di accostarsi molto efficacemente ai valori effettivi sino alla fine del 1993. A partire dalla fine del 1993, il livello previsto inizia però a discostarsi notevolmente da quello effettivo; in particolare, dapprima il livello previsto dei prezzi relativi si colloca sostanzialmente al di sopra di quello effettivo; poi, a partire dal terzo trimestre del 1995, i prezzi relativi stimati iniziano a scendere e continuano a diminuire sino alla fine del periodo esaminato.

<sup>2</sup> L'accostamento del modello teorico alla realtà è particolarmente elevato e pari a quasi 0,90 in base al coefficiente di determinazione lineare; stimando invece la stessa equazione su tutto il campione, l' $R^2$  scende a circa 0,5, ed emergono inoltre problemi di autocorrelazione seriale del primo ordine nei residui; cfr. de Nardis e Malgarini "Le politiche di prezzo all'esportazione delle imprese manifatturiere: alcune considerazioni sulla base dell'andamento dei VMU all'export e dei sondaggi ISCO", luglio 1997.

*Il fallimento previsivo del nostro semplice modello nel periodo 94 I trim.- 96 IV trim.<sup>3</sup> può essere ricondotto a due spiegazioni. La prima è che questo fallimento sia indizio di un cambiamento strutturale nelle politiche di prezzo degli esportatori: il comportamento di pricing to market delle imprese manifatturiere a partire dal 1994 non sarebbe più stato governato dall'andamento dei prezzi dei concorrenti, ma sarebbe stato determinato da nuove variabili, omesse nella specificazione adottata. La seconda spiegazione è che invece l'errore di previsione sia il frutto di un errore, intervenuto a partire dal 1994, di misurazione dei prezzi all'esportazione con gli indici ISTAT di VMU all'esportazione<sup>4</sup>. In questa seconda ipotesi, l'andamento "vero" dei prezzi relativi sarebbe quello previsto sulla base dell'andamento dei prezzi dei concorrenti e non quello indicato dall'ISTAT sulla base dei valori medi unitari all'esportazione.*

*Purtroppo non si dispone di strumenti statistici che possano aiutare a dirimere tra le due possibilità. A vantaggio della seconda ipotesi (errore nella misurazione dei prezzi all'esportazione) sembrano però andare da un lato la difficoltà di trovare argomentazioni forti per spiegare un mutamento di comportamento strutturale degli esportatori italiani (che avrebbero scelto di aumentare in misura eccezionale i prezzi all'esportazione in valuta estera quando il cambio si apprezzava), dall'altro la plausibilità dell'ipotesi che vi siano stati, in un periodo di forti fluttuazioni della lira, dei mutamenti nella composizione qualitativa delle nostre esportazioni.*

*A suffragio di quest'ultima interpretazione sembra peraltro andare proprio il comportamento evidenziato dall'indicatore di prezzo dell'ISCO. La figura 2 mostra che l'indice di prezzo relativo ISCO (che per costruzione non risente dei cambiamenti di composizione dell'aggregato delle esportazioni), dopo avere seguito l'andamento dell'indice di prezzo relativo ISTAT, assume dall'inizio del 1994 un andamento molto simile a quello dei prezzi relativi all'export previsti sulla base dell'equazione stimata, con un maggiore aumento tra il II trimestre del 1994 e il II trimestre del 1995 e una successiva forte diminuzione in tutta la fase di apprezzamento della lira (II trimestre 1993 - IV trimestre 1996).*

*In definitiva, pur non volendo forzare le interpretazioni al di là di quanto consentito dai dati disponibili, sembrano sussistere sufficienti elementi per porre dubbi sulla recente evoluzione dei prezzi all'esportazione, quale risulta dall'indice di valore medio unitario all'esportazione e dal deflatore di Contabilità Nazionale.*

<sup>3</sup> Confermato in questo caso anche dagli usuali test statistici di bontà previsiva.

<sup>4</sup> Questa interpretazione è avvalorata dalla presenza di autocorrelazione nei residui dell'equazione, quando questa viene stimata sull'intero campione.

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

### Sintesi

L'aumento dell'avanzo commerciale dell'Italia nel 1996 (circa 22.000 miliardi di lire in più rispetto all'anno precedente) ha in ampia misura riflesso il forte miglioramento dei *saldi commerciali* nei confronti dei paesi non appartenenti all'area industriale (nel complesso circa 13.300 miliardi in più rispetto a un anno prima). Molto più contenuti sono stati i risultati conseguiti negli scambi con l'Unione Europea (UE) (5.300 miliardi di maggiore avanzo) e con i paesi industriali extra-UE (3.400 miliardi in più rispetto al 1996).

La modesta crescita delle *esportazioni* in valore del 1996 (1,5%) è il frutto di una flessione nell'UE (-2,1%) e di andamenti più favorevoli nelle altre principali aree. La caduta delle vendite italiane nei mercati UE ha riflesso la frenata registrata dalla domanda globale in quest'area e l'apprezzamento reale della lira nei confronti dei partner europei. Le nostre esportazioni sono in particolare diminuite in valore in Germania, Francia e Belgio-Lussemburgo; hanno invece continuato a crescere nel Regno Unito, in alcune economie dell'area scandinava e in Spagna, risentendo del più favorevole ciclo economico che ha caratterizzato questi paesi. Analoghe divergenze si riscontrano nei mercati EFTA, dove alla drastica contrazione delle vendite in Svizzera si contrappongono forti aumenti negli altri paesi.

Le flessioni dei valori esportati in lire non hanno peraltro comportato una riduzione delle quote di mercato a prezzi correnti. Esse sono anzi nuovamente aumentate nel 1996, recuperando in parte le perdite registrate per l'impatto della svalutazione della lira. A tutto il 1996 la quota italiana nell'UE è rimasta tuttavia di circa mezzo punto inferiore a quella registrata nel 1992.

Le esportazioni italiane hanno beneficiato solo in parte dell'espansione statunitense (3,1% l'incremento delle vendite italiane negli Stati Uniti), probabilmente risultando frenate dall'apprezzamento reale della lira nei confronti del dollaro sperimentato nel 1996. D'altra parte hanno subito una lieve flessione in Giappone, che non ha però impedito un ulteriore consolidamento della quota di mercato in valore.

Il motore delle nostre vendite all'estero è stato quindi costituito lo scorso anno dalle esportazioni nei paesi esterni all'area industriale, dove le nostre quote di mercato si sono sensibilmente ampliate, talvolta rafforzando i risultati conseguiti negli anni di deprezzamento della lira, talvolta correggendoli. Ancora un forte balzo hanno registrato le vendite e le quote di mercato nei paesi in transizione (17%) e nell'America Latina (16%). In accentuato rallentamento sono risultate invece le esportazioni nei mercati asiatici (praticamente stazionarie quelle in Cina); ciò ha riflesso la forte decelerazione della domanda di importazioni di quest'area, connessa alle politiche monetarie antinflazionistiche perseguite da diversi paesi. Anche sui mercati asiatici l'Italia ha migliorato comunque la propria *performance* relativa e guadagnato quote nel 1996. La dinamica delle esportazioni è risultata più moderata in Medio Oriente (5,7%) e negativa in Africa (-4,2%), ma ciò non ha impedito un marcato allargamento delle nostre quote di mercato.

Più omogeneo è risultato l'andamento delle *importazioni*, con flessioni pressoché generalizzate degli acquisti italiani di merci dalle diverse aree geografiche. Uniche eccezioni sono state le importazioni dal Medio Oriente, che hanno però risentito della lievita-

zione dei corsi del greggio nell'ultima parte dell'anno.

Queste tendenze hanno accentuato la divaricazione che è andata emergendo negli ultimi anni tra *orientamento geografico delle esportazioni* e delle importazioni. Mentre per queste ultime il peso dominante dell'Unione Europea (61% nel 1996) è diminuito solo marginalmente negli anni novanta, dal lato delle esportazioni è proseguito il "disimpegno" relativo dell'Italia dal mercato UE (la quota delle nostre esportazioni diretta all'UE è scesa tra il 1992 e il 1996 dal 61,5% al 55%). Questo fenomeno si è svolto proprio negli anni di forte recupero competitivo delle merci italiane nel mercato europeo e ha riflesso gli effetti sul nostro orientamento geografico della crescita stabilmente più bassa assunta dall'Europa negli anni novanta rispetto ad altre aree. Nello stesso periodo sono infatti saliti notevolmente, nella graduatoria dei primi venti mercati di sbocco delle nostre esportazioni, paesi come la Turchia, la Polonia, il Brasile, la Corea del Sud. Con la nuova flessione registrata lo scorso anno, la quota di esportazioni italiane dirette nell'UE è tornata al di sotto dei livelli raggiunti a metà degli anni ottanta, prima del massiccio riorientamento geografico delle nostre vendite verso il mercato europeo, conseguente all'accelerazione del processo d'integrazione dell'area.

In questo processo di sganciamento dal mercato europeo, la divergenza che tradizionalmente caratterizza la struttura geografica delle nostre esportazioni rispetto a quella dei paesi UE ha ripreso ad ampliarsi lo scorso anno. Le aree privilegiate in questo processo di riorientamento sono state l'Europa centro-orientale e l'America Latina. Nel primo caso, un ruolo importante nell'intensificazione dell'interscambio è stato giocato dal traffico di perfezionamento passivo.

Questo capitolo è completato da due riquadri dedicati rispettivamente al ruolo del NAFTA nel commercio estero dell'Italia e ai rapporti economici e commerciali tra l'Italia e i paesi del Mediterraneo associati all'Unione Europea.

## 5.1 FLUSSI COMMERCIALI E QUOTE DI MERCATO DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE NEL 1996

Come rilevato nei precedenti capitoli, il miglioramento dei conti con l'estero dell'Italia nel 1996 (22.000 miliardi in più di attivo FOB-CIF rispetto all'anno precedente) si è realizzato nonostante il rafforzamento della lira e la decelerazione dei flussi di scambi mondiali (sia in valore che in quantità), connessa alla dinamica meno vivace delle economie di diversi paesi industriali. Le esportazioni italiane hanno registrato un marcato rallentamento in tutte le principali aree, sopravanzato però da una forte flessione delle importazioni. Il cedimento di queste ultime, connesso alla minore crescita interna, ha fatto seguito al forte rimbalzo dei due anni precedenti, in particolare delle importazioni di beni d'investimento, indotto anche da alcune strozzature nella capacità produttiva.

L'interscambio commerciale con i *paesi industriali* ha dato il maggiore contributo in termini assoluti all'incremento dell'attivo: nei confronti di queste economie l'avanzo è arrivato a quasi 37.000 miliardi (circa 8.800 in più rispetto all'anno prima). Va aggiunto però che i paesi dell'Unione Europea, che pesano per quasi il 60% sull'interscambio dell'Italia, hanno contribuito solo ad un quarto dell'incremento del surplus. Sono in particolare migliorati i saldi con tutti i membri dell'Unione Europea, con l'eccezione di Paesi Bassi ed Irlanda, nei cui confronti il passivo è ancora aumentato, e del Portogallo, dove si è invece registrata una lieve flessione dell'avanzo. Il saldo con i *paesi in transizione*, che nel 1995 era diventato positivo per la prima volta dopo molti anni, ha oltrepassato i 7.000 miliardi, contribuendo per circa un terzo al miglioramento del saldo globale. Il surplus con i *paesi in via di sviluppo* ha superato i 22.000 miliardi di lire, crescendo di oltre 6.400 miliardi rispetto all'anno precedente. Il peggioramento del deficit con i PVS africani è stato più che compensato dal netto miglioramento dei saldi soprattutto in Asia e in America Latina.

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

Aree	ESPORTAZIONI			IMPORTAZIONI			SALDI		
	1992	1995	1996	1992	1995	1996	1992	1995	1996
Paesi industriali	166.985 1,7%	276.954 22,9%	273.108 -1,4%	178.129 3,7%	248.916 22,8%	236.299 -5,1%	-11.144	28.038	36.809
Unione Europea	134.963 1,9%	218.450 23,3%	213.803 -2,1%	145.986 4,6%	204.293 23,6%	194.306 -4,9%	-11.023	14.157	19.497
EFTA	9.621 -0,8%	15.911 24,1%	16.296 2,4%	11.501 5,1%	16.114 11,2%	15.082 -6,4%	-1.880	-203	1.214
Nordamerica	16.878 4,4%	30.949 16,9%	31.203 0,8%	13.953 -2,8%	19.043 28,2%	18.564 -2,5%	2.925	11.906	12.639
Altri paesi industriali	5.523 -7,3%	11.645 30,2%	11.806 1,4%	6.689 -1,5%	9.466 16,4%	8.347 -11,8%	-1.166	2.179	3.459
Paesi in transizione	10.451 20,4%	25.272 36,0%	29.604 17,1%	12.093 1,0%	24.673 26,3%	22.220 -9,9%	-1.642	599	7.384
Paesi in via di sviluppo	41.243 14,4%	77.224 23,1%	82.463 6,8%	41.246 -1,2%	61.494 24,4%	60.298 -1,9%	-3	15.730	22.165
Medio Oriente e PVS Europa	16.831 14,0%	25.533 19,2%	26.982 5,7%	14.224 -6,7%	18.989 18,4%	19.800 4,3%	2.607	6.544	7.182
Asia	11.664 18,6%	28.241 29,3%	30.283 7,2%	11.561 14,3%	19.104 26,8%	17.993 -5,8%	103	9.137	12.290
America Latina	6.188 21,7%	13.528 17,5%	15.691 16,0%	5.585 -1,6%	8.685 27,0%	7.849 -9,6%	603	4.843	7.842
Africa	6.562 2,8%	9.922 24,4%	9.507 -4,2%	9.876 -7,8%	14.716 27,9%	14.656 -0,4%	-3.314	-4.794	-5.149
Altre destinazioni e provenienze	756 -16,8%	1.725 32,5%	1.771 2,7%	643 43,6%	578 -10,8%	579 0,1%	113	1.147	1.192
<b>MONDO</b>	<b>219.435</b> 4,6%	<b>381.175</b> 23,7%	<b>386.946</b> 1,5%	<b>232.111</b> 2,8%	<b>335.661</b> 23,2%	<b>319.396</b> -4,8%	<b>-12.676</b>	<b>45.514</b>	<b>67.550</b>
Extra-UE	84.472 8,0%	162.725 24,3%	173.143 6,4%	86.125 0,2%	131.368 22,7%	125.090 -4,8%	-1.653	31.357	48.053

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tabola 5.1

### Le esportazioni

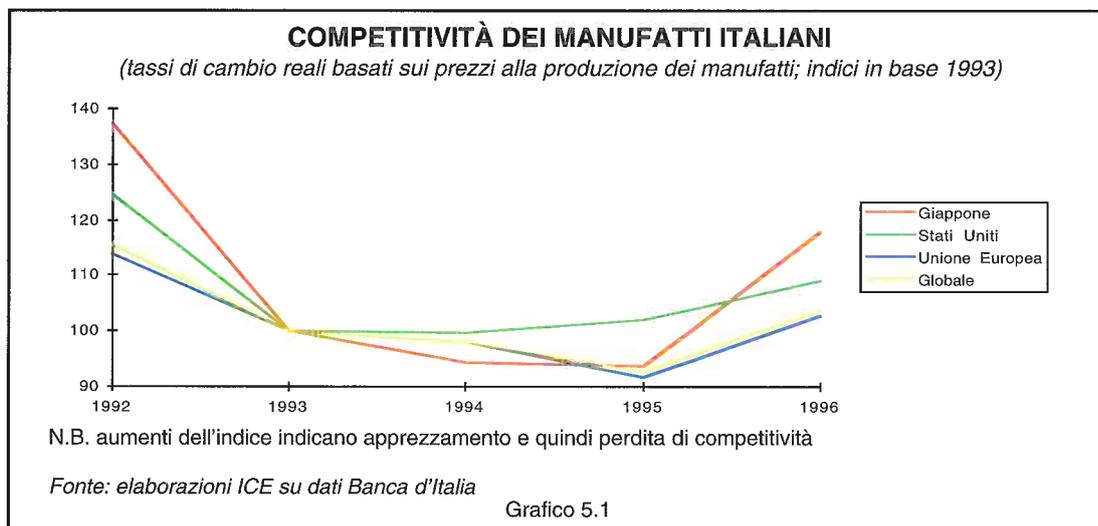
Come osservato nel capitolo 4, le esportazioni italiane hanno conseguito nel 1996 un incremento in valore di appena l'1,5%. Questo risultato, relativamente modesto, specialmente se confrontato con gli anni precedenti, è frutto di una dinamica divergente nei diversi mercati. Nei *paesi industriali*, dove si è riscontrato un rallentamento della domanda d'importazioni, le esportazioni italiane si sono ridotte (-1,4%). Tale flessione ha principalmente riflesso la diminuzione delle vendite nell'Unione Europea (-2,1%), mentre nell'EFTA, nel Nordamerica e negli "altri paesi industriali" (Australia, Giappone e Nuova Zelanda) le esportazioni hanno continuato a crescere, sia pure in misura contenuta.

L'andamento delle nostre esportazioni nella UE ha risentito, oltre che della perdita di competitività di prezzo dei prodotti italiani, delle diverse dinamiche congiunturali nelle varie economie. Le esportazioni sono in particolare diminuite in Germania e in Francia. La flessione ha riflesso una perdita di competitività dei nostri manufatti pari rispettivamente al 13,2% e al 12,2%, a cui si sono aggiunti gli effetti della forte frenata registrata dalle due economie nell'ultima parte dell'anno. Le nostre vendite sono invece aumentate nel Regno Unito, in Spagna e nei paesi dell'Europa settentrionale (Finlandia, Svezia), che nel 1996 hanno mostrato una domanda interna molto vivace.

Le vendite dirette verso l'EFTA (l'Area di libero scambio europea di cui fanno parte Svizzera, Norvegia, Islanda e Liechtenstein) sono aumentate del 2,4%. Da segnalare in quest'area la battuta d'arresto delle esportazioni verso la Svizzera, interessata da una persistente stagnazione economica, e il notevole aumento registrato invece in Norvegia (22%), a riflesso della forte crescita alimentata in questo paese dal consistente rialzo delle quotazioni dei combustibili.

Quanto al Nordamerica, le esportazioni italiane sembrano avere beneficiato solo in parte della fase ciclica espansiva degli Stati Uniti, crescendo ad un tasso del 3,5%. In Canada, invece, a seguito di una debole attività economica soprattutto nella prima parte dell'anno, le esportazioni italiane hanno subito un netto ridimensionamento (-20%). Agli scambi con l'area nordamericana di libero scambio (NAFTA) è dedicato un riquadro di approfondimento in questo capitolo.

Le esportazioni verso gli "altri paesi industriali", in forte rialzo nei due anni precedenti, sono rimaste pressoché stazionarie. In particolare si sono lievemente contratte quelle dirette in Giappone, soprattutto a riflesso della perdita di competitività, a causa del deprezzamento dello yen su tutte le monete compresa la lira (in media del 13,3%, del 26% in termini reali rispetto alla lira) (cfr. graf. 5.1).



Un nuovo forte balzo hanno registrato le esportazioni italiane nei *paesi in transizione*, anche se il tasso d'incremento (17%) è risultato inferiore a quello del triennio precedente. Ciò potrebbe in parte riflettere il fatto che una quota rilevante dell'inter-scambio con questi paesi è legata a processi di *outsourcing*<sup>1</sup>, che a loro volta potrebbero avere subito un rallentamento in connessione alla decelerazione dell'attività economica nel nostro paese. I paesi dell'Europa centro-orientale, che si trovano a uno stadio più avanzato nel processo di riforma, hanno sperimentato una sensibile accelerazione delle economie. A ciò si aggiunge il graduale approfondimento del processo d'integrazione commerciale e produttiva con l'Unione Europea. L'Italia ha in parte beneficiato di queste tendenze. Va in particolare menzionata la buona *performance* delle esportazioni in Polonia (29%) Repubblica Ceca (24%), Slovacchia (30%) e Romania (23%); all'opposto non particolarmente positivo è risultato l'andamento delle esportazioni in Ungheria, dove la crescita economica è rallentata, e soprattutto in Bulgaria, dove il calo delle esportazioni italiane (-16%) è da collegare alle gravi difficoltà economiche e finanziarie del paese.

Le esportazioni dell'Italia verso i *paesi in via di sviluppo* sono aumentate del 6,8%, risentendo di tassi di crescita di prodotto interno lordo (6,5%) e domanda d'importazioni (7,2%) che hanno continuato a risultare significativamente superiori a quelli dei paesi industriali. Le vendite italiane sono sensibilmente cresciute in Medio Oriente e nei PVS europei, un'area che nel 1996 ha potuto avvantaggiarsi del rialzo delle quotazioni del petrolio, oltre che della migliore situazione economica conseguita in alcuni paesi grazie alla messa in atto di riforme di largo respiro. All'interno dell'area, spicca l'eccellente andamento delle esportazioni italiane in Turchia (25,5%), Iran (31%), Arabia Saudita (15%), Kuwait (25%).

Le esportazioni italiane hanno invece sensibilmente decelerato nei paesi in via di sviluppo asiatici, facendo registrare un tasso di crescita del 7,2%. Vi ha concorso la frenata di queste economie (l'aumento della loro domanda d'importazioni è passato dal 17% al 5,2%), indotta da politiche monetarie volte al controllo delle tensioni inflazionistiche. In particolare le nostre vendite sono rimaste praticamente invariate rispetto al 1995 in Cina. Su questo andamento ha probabilmente inciso anche l'entrata in vigore di un provvedimento legislativo che riduce il trattamento preferenziale a favore di *joint ventures* ed imprese a partecipazione estera, eliminando l'esenzione dal pagamento dei dazi sull'importazione di macchinari conferiti come partecipazione al capitale. Nelle NIEs<sup>2</sup> le esportazioni italiane hanno mostrato lo stesso ritmo d'espansione registrato nell'intera area, ma con alcune differenze tra i paesi. Tassi d'incremento più elevati si sono registrati in Corea del Sud e a Singapore, mentre le esportazioni dirette ad Hong Kong sono cresciute del 6% e si sono ridotte del 9% quelle verso Taiwan. In Corea del Sud, grazie ad un incremento del 16,5%, l'Italia ha rafforzato la propria posizione e si è confermata all'ottavo posto tra i paesi fornitori e al secondo, dopo la Germania, tra i paesi dell'Unione Europea, mantenendo posizioni di leadership in alcuni settori chiave, come i macchinari e la fascia di elevata qualità del comparto tessile-abbigliamento-cuoio-calzature<sup>3</sup>.

Hanno continuato a mostrarsi molto vivaci, con un incremento pari al 16%, le esportazioni italiane nei paesi dell'America Latina, le cui economie hanno superato gli effetti della crisi finanziaria che le aveva colpite l'anno precedente. Spiccano in particolare il Messico (dove le esportazioni italiane sono cresciute del 27,5%) e l'Argentina (15%). Il

<sup>1</sup> Cfr. in questo *Rapporto* il riquadro nel capitolo 6 sul traffico di perfezionamento passivo.

<sup>2</sup> Per NIEs (*Newly Industrialized Economies*) si intendono Corea del Sud, Hong Kong, Singapore e Taiwan.

<sup>3</sup> Dati di provenienza dell'Ufficio delle dogane della Corea del Sud raccolti dall'ufficio ICE di Seoul.

valore delle esportazioni italiane in Brasile, che tra il 1992 e il 1995 era cresciuto a tassi di sviluppo elevatissimi, nel 1996 è invece diminuito (-7%), nonostante l'espansione registrata da questo mercato. Tale negativo andamento è collegabile con l'introduzione di misure restrittive all'ingresso di alcune categorie di prodotti provenienti dall'estero (in particolare autoveicoli).

La flessione delle esportazioni italiane in Africa (-4,2%) si è verificata dopo un anno, il 1995, in cui la *performance* dell'Italia era stata particolarmente positiva. Nel 1996 il continente africano ha fatto registrare la crescita del PIL più elevata dell'ultimo ventennio (5%), nonostante il perdurare della difficile situazione economica e politica soprattutto in alcune aree del continente. La Tunisia si è confermata come il primo mercato di sbocco dell'area per i prodotti italiani: le esportazioni vi sono cresciute del 12,4%, stimolate anche da un elevato tasso di crescita dell'economia. All'interscambio e ai rapporti economici con l'area del Mediterraneo viene dedicato un riquadro di approfondimento in questo capitolo.

### *Le importazioni*

Al contrario delle esportazioni, il calo delle importazioni è stato pressoché generalizzato. Tuttavia, anche in questo caso, non disponendo della scomposizione dei flussi geografici in quantità e prezzi, risulta impossibile distinguere quanto abbia pesato l'effetto della debolezza della domanda interna e quanto invece l'effetto di "valutazione" indotto dall'apprezzamento della lira rispetto alle altre monete.

La flessione ha comunque interessato quasi tutte le aree, tranne i paesi in via di sviluppo di Medio Oriente ed Europa, da cui gli acquisti in valore sono cresciuti del 4,3%, soprattutto per effetto del rincaro delle materie prime energetiche (il prezzo del petrolio è salito in media del 19%).

Le importazioni italiane dai *paesi industriali* si sono ridotte nel complesso del 5,1%. Sono calati sensibilmente i flussi provenienti dall'Unione Europea (-4,9%) con l'eccezione degli acquisti dal Regno Unito e dal Portogallo (grazie soprattutto ai mezzi di trasporto), dai Paesi Bassi (meccanica di precisione) e dall'Irlanda.

Si sono ridotte anche le importazioni italiane dall'EFTA (-6,4%), dal Nordamerica (-2,5%) e soprattutto dagli "altri paesi industriali" (-11,8%). Tra questi ultimi, gli acquisti dal Giappone hanno mostrato un calo più pronunciato (-16,2%), spiegabile anche a causa del forte deprezzamento dello yen che, pur avendo suscitato come effetto immediato una flessione dei prezzi delle importazioni e quindi un guadagno di competitività, non sembra aver ancora stimolato un adeguato aumento delle quantità importate.

Si sono ridotte del 9,9% anche le importazioni dai *paesi in transizione*, in particolare a causa della flessione degli acquisti di prodotti metallurgici dalla Russia. Tra le importazioni dai *paesi in via di sviluppo*, che hanno complessivamente registrato un calo dell'1,9%, hanno mantenuto quasi invariato il loro valore quelle dall'Africa (-0,4%), perché la diminuzione delle quotazioni delle materie prime non energetiche è stata compensata dalla ripresa dei prezzi dei combustibili. Una flessione più accentuata hanno fatto registrare gli acquisti dall'America Latina (-9,7%), essendosi ridotto il valore delle importazioni di materie prime agricole (caffè) e metalliche (rame), e dai PVS asiatici (-5,8%). Le importazioni dai paesi asiatici hanno subito l'effetto del calo dei prezzi internazionali della componentistica elettronica, in particolare dei semiconduttori (si sono contratte del 21,6% quelle da Hong Kong, dell'11% dalla Corea del Sud, del 25% da Singapore, per citare solo le flessioni più eclatanti).

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

	Dinamica delle importazioni delle aree geografiche (var.% rispetto all'anno precedente, a prezzi correnti)					Quote di mercato dell'Italia (rapporti percentuali a prezzi correnti)				
	1992	1993	1994	1995	1996	1992	1993	1994	1995	1996
Paesi industriali	4,4	-7,1	13,7	17,3	3,2	5,5	4,8	4,8	4,9	4,9
Unione Europea	4,2	-15,0	13,1	19,7	2,0	7,6	6,8	6,9	6,9	6,9
EFTA	0,7	-9,2	14,0	18,4	-1,1	8,1	8,0	8,0	8,1	8,6
Nordamerica	7,6	8,5	14,4	11,1	5,7	2,1	2,1	2,1	2,1	2,1
Altri paesi industriali	-0,4	3,9	14,4	21,1	4,0	1,9	1,7	1,9	2,0	2,1
Paesi in transizione	-24,0	18,5	36,7	32,3	21,6	8,7	7,4	6,7	6,9	7,5
Paesi in via di sviluppo	14,9	8,6	12,7	22,0	9,0	3,3	3,3	3,2	3,1	3,5
Medio Oriente ed Europa	16,0	2,0	-9,1	26,0	13,8	7,7	7,9	8,0	7,8	8,3
Asia	13,2	12,3	18,6	24,3	7,0	1,7	1,8	1,8	1,8	2,0
America Latina	17,9	11,8	17,4	13,6	14,7	2,6	2,9	3,1	3,1	3,7
Africa	17,3	-7,1	4,4	17,9	3,7	5,9	5,6	5,4	5,7	5,7
<b>Mondo</b>	<b>7,2</b>	<b>-2,7</b>	<b>13,8</b>	<b>19,2</b>	<b>4,5</b>	<b>4,7</b>	<b>4,2</b>	<b>4,2</b>	<b>4,2</b>	<b>4,3</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI-DOTS

Tavola 5.2

### Le quote di mercato

Nel 1996 la quota di mercato dei prodotti italiani sulle importazioni mondiali, calcolata a prezzi correnti, è aumentata dal 4,2 al 4,3%, come hanno fatto in genere anche le quote di mercato degli altri paesi industriali la cui moneta si è apprezzata nel corso dell'anno (Stati Uniti, Regno Unito). A tale aumento si è tuttavia accompagnata una contrazione della quota di mercato a prezzi costanti, dovuta alla perdita di competitività delle merci italiane. L'andamento opposto delle quote di mercato calcolate a prezzi correnti e costanti riflette l'aumento dei prezzi relativi delle merci italiane (in rapporto cioè ai prezzi degli altri esportatori, tradotti nella stessa moneta), che ha più che compensato la flessione delle quantità esportate relative (in rapporto alle quantità esportate degli altri paesi).

La quota italiana è aumentata in tutte le principali aree geografiche (tranne che nei paesi industriali) (tav. 5.2). Tra i paesi industriali l'aumento maggiore si è riscontrato nell'EFTA. La posizione dei prodotti italiani è nettamente migliorata anche nei paesi in transizione e in tutte le aree in via di sviluppo, con l'eccezione dell'Africa, dove invece è rimasta invariata. Con riferimento all'Asia è tuttavia da notare che il livello della quota italiana rimane relativamente basso rispetto al peso di quest'area sulle importazioni mondiali.

Nonostante gli aumenti conseguiti l'anno scorso, confrontando la posizione dell'Italia nel 1996 con quella detenuta nel 1992, prima della crisi valutaria, si nota che il forte aumento delle esportazioni in quantità negli anni del deprezzamento della lira non è stato sufficiente ad impedire, dato il calo dei prezzi relativi, una contrazione delle quote calcolate a prezzi correnti. In particolare nell'Unione Europea e nei paesi in transizione la quota italiana è rimasta su livelli decisamente inferiori a quelli registrati prima del deprezzamento<sup>4</sup>. Ha superato il livello del 1992 negli altri paesi industriali, mentre è aumentata in tutte le aree dei paesi in via di sviluppo, esclusa l'Africa.

<sup>4</sup> Va tuttavia ricordato che le dimensioni della perdita di quota subita dai prodotti italiani sui mercati dell'Unione Europea tra il 1992 e il 1993 sono state in qualche misura amplificate artificialmente dai problemi statistici connessi all'introduzione del nuovo sistema *Intrastat* per la rilevazione degli scambi intra-comunitari (cfr. cap. 3).

Nel periodo 1992-96 l'andamento della quota di mercato dell'Italia sulle importazioni mondiali non è stato favorito dal profilo per aree geografiche della domanda mondiale, tenuto conto che l'Italia ha una maggiore propensione ad esportare e quote di mercato più elevate nei paesi industriali, soprattutto europei, e nell'area mediorientale, dove, salvo alcune eccezioni, crescita economica e domanda d'importazioni hanno mostrato un generale rallentamento. La crescita della domanda è stata d'altra parte più dinamica in aree come il continente americano e i PVS dell'Asia, dove la quota dei prodotti italiani è relativamente poco elevata. I paesi in transizione costituiscono invece un caso favorevole per l'Italia, data la coincidenza tra gli elevati tassi di crescita della loro domanda d'importazioni e le quote elevate e crescenti detenute dalle nostre esportazioni.

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

Nel 1996 è rimasta invariata la graduatoria dei primi undici mercati di sbocco delle esportazioni italiane, sia rispetto al 1995, sia nei confronti del 1992, cioè dell'anno che ha preceduto l'ampia fase di deprezzamento della lira (tav. 5.3).

Alcune variazioni significative si notano a partire dalla dodicesima posizione. A riprova dell'accresciuta importanza dell'Europa centro-orientale nel commercio estero dell'Italia, si osserva che Russia e Polonia hanno continuato entrambe a salire in graduatoria, passando rispettivamente al quattordicesimo e al quindicesimo posto (da sottolineare che nel 1992 la Polonia era appena al ventiseiesimo posto). Si nota invece una ridiscesa al diciottesimo posto della Cina che, dopo la rapida espansione delle esportazioni italiane nel 1993 e nel 1995, è ritornata quasi alle posizioni dei primi anni novanta. Altri due paesi di recente industrializzazione hanno invece acquistato maggiore importanza tra i nostri mercati di sbocco: Corea del Sud e Brasile.

### I PRIMI 20 PAESI DI DESTINAZIONE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

PAESI	Posizione in graduatoria		Valori (mld di lire) 1996	Var. perc. 95-96	Pesi percentuali		Percentuali cumulate 1996
	1992	1995			1995	1996	
1) GERMANIA	1	1	67.401	-6,3	18,9	17,4	17,4
2) FRANCIA	2	2	48.398	-2,8	13,1	12,5	29,9
3) STATI UNITI	3	3	28.394	3,5	7,2	7,3	37,3
4) REGNO UNITO	4	4	24.986	5,2	6,2	6,5	43,7
5) SPAGNA	5	5	18.967	2,2	4,9	4,9	48,6
6) SVIZZERA	6	6	14.213	-0,1	3,7	3,7	52,3
7) PAESI BASSI	8	8	11.364	0,2	3,0	2,9	55,2
8) BELGIO E LUSSEMBURGO	7	7	10.656	-3,3	2,9	2,8	58,0
9) AUSTRIA	9	9	9.106	-0,2	2,4	2,4	60,3
10) GIAPPONE	10	10	8.614	-1,1	2,3	2,2	62,6
11) GRECIA	11	11	7.271	-0,1	1,9	1,9	64,4
12) HONG KONG	14	12	6.770	6,4	1,7	1,7	66,2
13) TURCHIA	17	13	6.609	25,5	1,4	1,7	67,9
14) RUSSIA	..	16	5.735	22,7	1,2	1,5	69,4
15) POLONIA	26	18	5.287	29,1	1,1	1,4	70,8
16) PORTOGALLO	12	14	5.133	-3,6	1,4	1,3	72,1
17) BRASILE	35	15	4.802	-7,0	1,4	1,2	73,3
18) CINA	20	17	4.425	0,8	1,2	1,1	74,5
19) COREA DEL SUD	24	19	4.365	16,5	1,0	1,1	75,6
20) SVEZIA	17	20	3.863	4,4	1,0	1,0	76,6
<b>MONDO</b>			<b>386.946</b>	<b>1,5</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Non vi sono state variazioni di rilievo tra i primi dieci mercati di origine delle importazioni italiane (tav. 5.4), ad eccezione dell'Austria, salita dal decimo al nono posto. Osservando le posizioni successive, da rilevare che nel 1996 alcuni paesi fornitori di materie prime energetiche sono saliti in graduatoria (Libia, Algeria, Iran). È interessante osservare, confrontando la graduatoria del 1996 con quella del 1992, che il Giappone ha perso importanza tra i fornitori dell'Italia, mentre il contrario è successo all'Irlanda.

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

PAESI	Posizione in graduatoria		Valori (mld di lire) 1996	Var. perc. 95-96	Pesi percentuali		Percentuali cumulate 1996
	1992	1995			1995	1996	
1) GERMANIA	1	1	59.018	-8,5	19,2	18,5	18,5
2) FRANCIA	2	2	43.209	-7,5	13,9	13,5	32,0
3) REGNO UNITO	4	3	21.036	2,3	6,1	6,6	38,6
4) PAESI BASSI	3	4	19.089	2,8	5,5	6,0	44,6
5) STATI UNITI	5	5	15.698	-2,5	4,8	4,9	49,5
6) BELGIO E LUSSEMBURGO	6	6	15.267	-5,4	4,8	4,8	54,3
7) SVIZZERA	7	7	13.643	-7,8	4,4	4,3	58,5
8) SPAGNA	8	8	13.181	-0,6	3,9	4,1	62,7
9) AUSTRIA	11	10	7.321	-7,7	2,4	2,3	65,0
10) RUSSIA	..	9	7.250	-16,1	2,6	2,3	67,2
11) LIBIA	12	13	6.987	14,1	1,8	2,2	69,4
12) CINA	13	12	6.225	-2,5	1,9	1,9	71,4
13) GIAPPONE	10	11	6.136	-16,1	2,2	1,9	73,3
14) SVEZIA	16	14	4.424	-3,6	1,4	1,4	74,7
15) ALGERIA	15	16	4.195	12,0	1,1	1,3	76,0
16) SUDAFRICA	14	15	3.734	-15,5	1,3	1,2	77,1
17) IRLANDA	24	18	3.212	3,0	0,9	1,0	78,2
18) IRAN	21	21	2.992	4,8	0,9	0,9	79,1
19) DANIMARCA	19	19	2.944	-4,9	0,9	0,9	80,0
20) BRASILE	20	17	2.917	-12,2	1,0	0,9	80,9
<b>MONDO</b>			<b>319.396</b>	<b>-4,8</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.4

Nella tavola 5.5 vengono riportati i paesi con i quali l'Italia detiene i maggiori saldi attivi e passivi, confrontandoli con i valori del 1992 e del 1995. Relativamente ai primi dieci saldi attivi, l'Italia nel 1996 ha visto salire il proprio surplus con tutti i paesi ad eccezione del Portogallo; in particolare è migliorato di oltre 2.000 miliardi il saldo con la Francia, che si è pertanto portato dall'ottavo al quinto posto della graduatoria. Un forte miglioramento ha anche avuto luogo con Stati Uniti, Turchia e Polonia. Rispetto alla graduatoria dei primi dieci saldi nel 1992 le modifiche sono notevoli: spiccano in particolare Germania e Francia, che allora figuravano tra i principali disavanzi dell'Italia e oggi sono invece paesi nei cui confronti registriamo saldi ampiamente positivi.

Anche nella graduatoria dei disavanzi si può riscontrare un miglioramento quasi generalizzato. Le variazioni positive più sensibili sono quelle con la Russia, che è passata così dal quarto al nono posto, e con la Libia, mentre un netto peggioramento si è avuto nei confronti dell'Algeria, passata dal sesto al quarto posto, e dei Paesi

Bassi. Rispetto alla graduatoria del 1992, si nota soprattutto l'ascesa di importanza dei disavanzi con Algeria, Iran e Irlanda.

### I PRIMI 10 AVANZI E DISAVANZI COMMERCIALI DELL'ITALIA NEL 1996

(Confronto con le graduatorie del 1992 e del 1995)

AVANZI	Posizione in graduatoria		Valori (miliardi di lire)		Variazione assoluta 96-95
	1992	1995	1995	1996	
1) STATI UNITI	2	1	11.340	12.696	1.356
2) GERMANIA	2*	2	7.397	8.383	986
3) HONG KONG	4	3	5.944	6.444	500
4) SPAGNA	1	4	5.302	5.787	485
5) FRANCIA	10*	8	3.112	5.189	2.076
6) GRECIA	5	5	4.821	4.919	98
7) TURCHIA	6	9	2.758	4.179	1.420
8) REGNO UNITO	7	7	3.188	3.950	763
9) PORTOGALLO	3	6	3.972	3.586	-386
10) POLONIA	20	10	2.096	3.205	1.109
(*) Nel 1992 si trovava nella graduatoria dei saldi passivi					
DISAVANZI	Posizione in graduatoria		Valori (miliardi di lire)		Variazione assoluta 96-95
	1992	1995	1995	1996	
1) PAESI BASSI	1	1	-7.234	-7.725	-492
2) LIBIA	4	3	-6.565	-5.420	1.145
3) BELGIO E LUSSEMBURGO	3	2	-5.118	-4.611	507
4) ALGERIA	8	6	-2.460	-3.062	-602
5) IRAN	16*	7	-2.012	-1.883	129
6) SUD AFRICA	5	5	-2.571	-1.883	689
7) CINA	9	8	-1.995	-1.800	195
8) IRLANDA	13	9	-1.583	-1.668	-85
9) RUSSIA	n.d.	4	-3.970	-1.515	2.455
10) CAMERUN	22	13	-507	-578	-71
<b>MONDO</b>		<b>-12.675</b>	<b>45.514</b>	<b>67.550</b>	<b>22.037</b>

(\*) Nel 1992 si trovava nella graduatoria dei saldi attivi

Fonte: elaborazione ICE su dati ISTAT

Tavola 5.5

## 5.2 LA STRUTTURA DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA PER AREE GEOGRAFICHE

Osservando la struttura delle *esportazioni* dell'Italia per aree geografiche nell'ultimo decennio, si notano cambiamenti notevoli nella fase successiva al deprezzamento e all'uscita della lira dal meccanismo di cambi dello SME. Tali cambiamenti non sembrano tuttavia rispecchiare tanto i mutamenti nella convenienza relativa ad esportare (indotta dalla forte fluttuazione del cambio), quanto piuttosto la differente dinamica della crescita e conseguentemente, della domanda di importazioni delle diverse aree. In particolare (tav. 5.6) si nota una riduzione del peso dei paesi industriali e parallelamente un'accresciuta incidenza dei paesi in transizione e di quelli in via di sviluppo sulle esportazioni totali, vale a dire delle economie che hanno maggiormente contribuito alla crescita degli scambi mondiali negli ultimi anni. Tra i paesi industriali la flessione ha interessato esclusivamente i paesi europei: quindi, pro-

prio negli anni in cui si consolidava una più profonda integrazione commerciale ed economica e le merci italiane recuperavano competitività nei mercati europei, il peso dell'Unione Europea nelle esportazioni italiane è andato riducendosi. Le nostre vendite si sono invece maggiormente orientate verso le aree dove la domanda d'importazioni era più dinamica. L'accresciuta importanza dei paesi in transizione dai primi anni novanta (1993-94) è collegata con l'inizio di una nuova fase nei rapporti commerciali di questi paesi con l'Europa occidentale, caratterizzata da una maggiore integrazione e fondata anche su rapporti intensi di collaborazione industriale: molte aziende italiane non hanno solo puntato ad accrescere le proprie quote di mercato su questi mercati, ma vi hanno anche delocalizzato fasi produttive, trasferito intere produzioni o sperimentato diverse forme di cooperazione industriale.

### STRUTTURA DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE PER AREE GEOGRAFICHE

(pesi percentuali sui valori a prezzi correnti)

	MEDIA1989-90	MEDIA1991-92	MEDIA 1993-94	MEDIA 1995-96
Paesi industriali	78,9	77,2	72,9	71,6
Unione Europea	61,7	62,3	57,3	56,3
EFTA	5,0	4,5	4,3	4,2
Nordamerica	9,1	7,7	8,6	8,1
Altri paesi industriali	3,2	2,7	2,8	3,1
Paesi in transizione	4,6	4,5	5,7	7,1
Paesi in via di sviluppo	16,1	18,0	21,0	20,8
Medio Oriente ed Europa	6,2	7,4	7,7	6,8
Asia	4,5	5,0	7,0	7,6
America Latina	2,2	2,6	3,6	3,8
Africa	3,4	3,0	2,7	2,5
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0
Extra-UE	38,3	37,7	42,7	43,7

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.6

### STRUTTURA DELLE IMPORTAZIONI ITALIANE PER AREE GEOGRAFICHE

(pesi percentuali sui valori a prezzi correnti)

	MEDIA1989-90	MEDIA1991-92	MEDIA 1993-94	MEDIA 1995-96
Paesi industriali	75,4	76,4	74,5	74,1
Unione Europea	61,4	62,4	60,2	60,8
EFTA	4,9	4,9	5,5	4,8
Nordamerica	6,1	6,2	5,8	5,7
Altri paesi industriali	3,1	3,0	3,1	2,7
Paesi in transizione	5,6	5,3	6,8	7,2
Paesi in via di sviluppo	19,0	18,2	18,5	18,6
Medio Oriente ed Europa	7,2	6,5	6,2	5,9
Asia	4,1	4,8	5,6	5,7
America Latina	2,7	2,5	2,5	2,5
Africa	5,0	4,5	4,3	4,5
Mondo	100,0	100,0	100,0	100,0
Extra-UE	38,6	37,7	39,9	39,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5.7

Il maggiore peso delle esportazioni verso i paesi in via di sviluppo (passate dal 17% alla metà degli anni ottanta al 21% nel 1995-96) rispecchia ciò che si è verificato nel commercio mondiale: negli ultimi anni si è registrato un massiccio ingresso di paesi di recente industrializzazione tra i principali esportatori ed importatori. Si tratta soprattutto di paesi in via di sviluppo asiatici, e, in misura inferiore, dell'America Latina. Nei primi anni novanta sono stati proprio i paesi in via di sviluppo a fungere da traino della domanda d'importazioni.

Non appaiono modifiche altrettanto evidenti nella struttura geografica delle importazioni dell'Italia nell'ultimo decennio, almeno per quanto riguarda i paesi industriali (tav. 5.7), il cui peso percentuale sulle importazioni totali si è ridotto in misura inferiore rispetto alle esportazioni. Più evidenti sono invece le variazioni relative alle altre aree geografiche: anche dal lato delle importazioni infatti si nota un'accresciuta presenza dell'area dei paesi in transizione.

Si è invece contratto il peso complessivo dei paesi in via di sviluppo, con l'unica ragguardevole eccezione dei paesi asiatici, alcuni dei quali figurano da alcuni anni tra i principali esportatori mondiali di manufatti (si pensi alle NIEs e alla Cina) e tra i primi fornitori dell'Italia. La flessione della quota del mercato italiano detenuta da Medio Oriente, Africa e, in misura minore, America Latina rispecchia in parte il deterioramento delle ragioni di scambio che queste aree hanno subito tra la fine degli anni ottanta e la prima metà degli anni novanta, a vantaggio dei paesi industriali esportatori di manufatti. Con riferimento a Medio Oriente ed Africa, non sembra però un fenomeno legato esclusivamente ai prezzi: negli stessi anni si è ridimensionata anche la quota calcolata in quantità di queste due aree sulle importazioni mondiali. La minore dipendenza dei paesi industriali, e quindi anche dell'Italia, nei confronti dei produttori di materie prime e fonti energetiche è collegabile non solo a fattori congiunturali, ma anche all'uso di tecnologie volte al risparmio di tali risorse.

### *La specializzazione geografica delle esportazioni italiane rispetto all'Europa*

Il confronto tra la distribuzione geografica delle esportazioni italiane e quella dell'Unione Europea consente di valutare meglio la collocazione dell'Italia nel commercio mondiale. Tale confronto permette di evidenziare se l'Italia presenta o meno un proprio "modello di specializzazione geografica" rispetto ai partner della UE, e di vedere se esso risponda o meno alle variazioni della composizione geografica della domanda mondiale delle importazioni.

Rapportando i pesi percentuali che le singole aree geografiche rivestono sulle esportazioni dell'Italia e della UE si ottengono "indici di orientamento relativo" o di "specializzazione geografica": un valore dell'indice superiore (inferiore) a 100 segnala una maggiore (minore) propensione dell'Italia rispetto all'Unione Europea ad esportare verso una determinata area geografica (tav. 5.8).

**INDICE DI SPECIALIZZAZIONE GEOGRAFICA DELLE ESPORTAZIONI  
ITALIANE RISPETTO ALL'UNIONE EUROPEA**

*(rapporti percentuali tra le strutture delle esportazioni dell'Italia e della UE)*

AREE	MEDIA 1989-90	MEDIA 1991-92	MEDIA 1993-94	MEDIA 1995-96
PAESI INDUSTRIALI	96,5	94,9	94,5	93,8
UNIONE EUROPEA	94,1	93,3	92,8	91,8
EFTA	98,0	95,6	94,3	93,2
NORDAMERICA	110,2	105,5	105,3	105,8
ALTRI PAESI INDUSTRIALI	108,6	101,9	98,6	104,3
PAESI IN TRANSIZIONE	124,9	104,3	119,7	117,7
PAESI IN VIA DI SVILUPPO	120,1	126,3	130,4	127,2
MEDIO ORIENTE ED EUROPA	150,0	159,7	167,5	158,1
ASIA	101,1	105,2	109,8	109,5
AMERICA	113,2	123,6	142,5	141,9
AFRICA	115,2	107,1	103,9	104,8
<b>MONDO</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>	<b>100</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT e FMI-DOTS

Tavola 5.8

Osservando l'evoluzione dell'indice di orientamento dell'Italia rispetto alla UE in un arco di tempo abbastanza lungo (dal 1989 al 1996) può dirsi che l'Italia è rimasta relativamente "meno specializzata" dell'Unione Europea nelle aree dei paesi industriali, con la sola eccezione del Nordamerica e degli altri paesi industriali e maggiormente orientata verso l'area dei paesi in transizione. La preferenza ad esportare verso l'Europa centro-orientale era già riscontrabile sul finire degli anni ottanta; tuttavia l'indice di orientamento relativo ha mostrato una tendenza ad aumentare ulteriormente negli ultimi due anni, rivelando che gli esportatori italiani hanno cercato di cogliere le opportunità offerte dalla recente apertura di questi mercati più prontamente rispetto al comportamento medio dei paesi dell'Unione Europea.

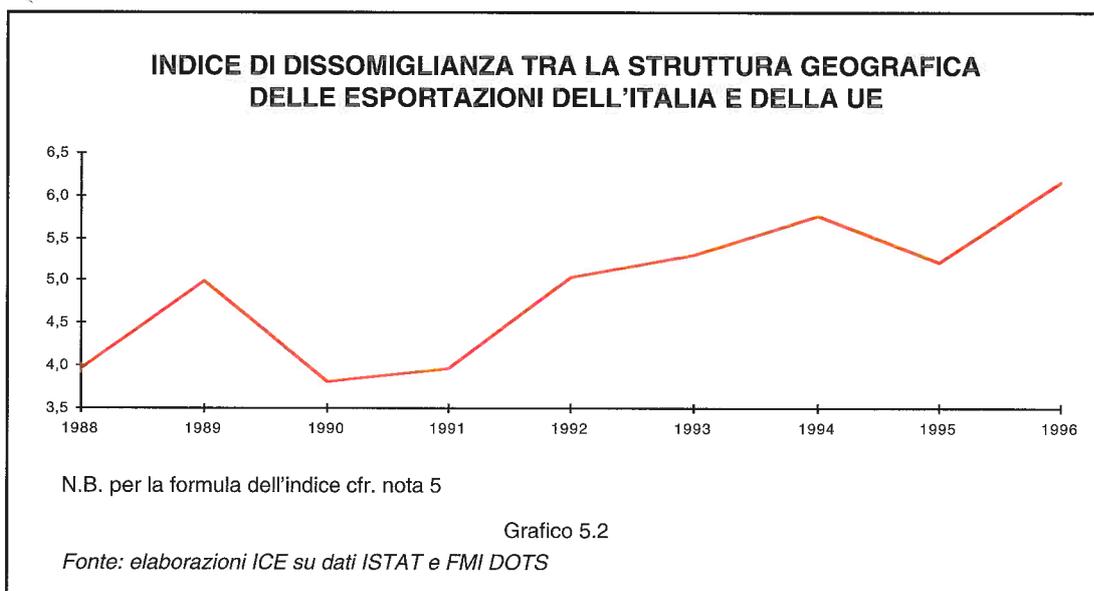
L'Italia ha continuato a mostrare una spiccata propensione ad esportare in tutte le aree dei paesi in via di sviluppo. Nell'ultimo biennio si segnala un allontanamento relativo degli esportatori italiani dai PVS dell'Africa, ma un aumento dell'indice si è riscontrato nell'ultimo biennio. I paesi del Medio Oriente hanno mantenuto un'incidenza relativa più elevata sulle esportazioni italiane rispetto al peso rivestito su quelle della UE, nonostante la lieve flessione dell'indice registrata nel biennio 1995-96. Al contrario, soprattutto negli ultimi anni, è rapidamente aumentata l'importanza di due aree la cui domanda d'importazioni è in forte crescita: l'Asia e l'America Latina.

Per poter valutare quanto siano "somiglianti" la struttura geografica delle esportazioni italiane con quella della UE, si è utilizzato un indice di "dissomiglianza" ottenuto dalla sintesi degli indici di orientamento relativo<sup>5</sup> descritti prima. Dalla lettura dell'indice emerge che la struttura delle esportazioni italiane stava gradualmente convergendo verso quella media dell'Unione Europea all'inizio degli anni novanta, ma nel 1996 il divario tra i due modelli di orientamento geografico si è nuovamente approfondito (graf. 5.2).

<sup>5</sup> La semplice formula per ottenere questo indice è:

$$\text{Indice di dissomiglianza} = \frac{1}{2} \sum_i |a_i - b_i|$$

in cui  $a_i$  e  $b_i$  rappresentano i pesi percentuali di ciascun'area sulle esportazioni totali dell'Italia ( $a_i$ ) e dell'Unione Europea ( $b_i$ ).



Da questo semplice esame degli indici di orientamento relativo si è portati a concludere che, limitando il confronto con l'area dell'Unione Europea, l'Italia è avvantaggiata da un modello di specializzazione geografica delle esportazioni più favorevole, perché maggiormente orientato verso le aree a crescita più dinamica rispetto alla media dei paesi appartenenti all'Unione Europea. Ciò ha favorito un aumento della quota dell'Italia sulle esportazioni globali *della UE* tra il 1992 e il 1996, ma non ha potuto impedire che negli stessi anni la nostra quota sulle esportazioni *mondiali*, come del resto quella di tutti i paesi industriali, venisse erosa a vantaggio soprattutto dei paesi in via di sviluppo, ed in particolare di quelli asiatici, che emergevano come nuovi protagonisti dei mercati internazionali.

In termini assoluti, del resto, la posizione dell'Italia nelle aree più dinamiche non appare particolarmente forte: le quote di mercato detenute in Asia, America Latina o Nord America non sono elevate, e sono inferiori al peso che queste aree hanno sulle importazioni mondiali. Va ricordato a tale proposito che sull'orientamento geografico delle esportazioni ha un ruolo importante la maggiore o minore vicinanza ai mercati, e che la distanza in termini geografici (ma anche culturali e di conoscenza del mercato), nonostante la diminuzione dei costi di trasporto, può continuare a costituire un ostacolo alla penetrazione nei mercati esteri.

## **I RAPPORTI ECONOMICI E COMMERCIALI TRA L'ITALIA ED I PAESI DEL MEDITERRANEO ASSOCIATI ALL'UNIONE EUROPEA**

a cura di  
Elena Mazzeo ed Enrica Morganti<sup>1</sup>

*Il 1996 è stato contrassegnato dall'intensificazione dei rapporti tra l'Unione Europea e i paesi del Mediterraneo<sup>2</sup>. Nel novembre 1995 si è tenuta a Barcellona una Conferenza ministeriale a cui hanno partecipato i rappresentanti dell'Unione Europea e i dodici partner mediterranei (Algeria, Cipro, Egitto, Giordania, Israele, Libano, Malta, Marocco, Siria, Tunisia, Turchia e Autorità palestinese). Nel corso dell'incontro si è delineato il concetto di "partenariato euromediterraneo", che si traduce in una serie di accordi bilaterali di associazione tra i partner e l'Unione Europea. Un primo accordo di associazione è stato firmato con la Tunisia (17 luglio 1995), successivamente sono stati conclusi quelli con Israele (20 novembre 1995), Marocco (26 febbraio 1996) e Autorità palestinese (24 febbraio 1997, accordo interinale per un periodo di cinque anni, in attesa dell'avvio nel 1999 dell'accordo euromediterraneo di associazione). Sono in corso di negoziato accordi di associazione con Algeria, Egitto, Giordania, Libano e Siria. Con Cipro e Malta, che sono già legate all'Unione Europea da accordi siglati negli anni settanta, sono iniziati i negoziati di adesione all'Unione Europea<sup>3</sup>. Con la Turchia invece è entrata in vigore il 1° gennaio 1996 un'unione doganale.*

*Gli accordi prevedono la creazione di un'area di libero scambio entro dodici anni dalla data della loro entrata in vigore, con una riduzione graduale delle tariffe, per fasi e per gruppi merceologici. È stabilita l'eliminazione progressiva dei dazi doganali per i manufatti industriali esportati dalla UE verso i paesi firmatari. I prodotti dei paesi del Mediterraneo diretti verso la UE potranno invece continuare a beneficiare del regime di libero accesso già esistente. All'Unione Europea viene tuttavia concesso di imporre misure di protezione temporanea nei confronti delle importazioni provenienti dai paesi firmatari, qualora si verificino turbative di carattere eccezionale sui mercati europei. Lo scambio di prodotti agricoli sarà liberalizzato progressivamente, attraverso miglioramenti successivi delle condizioni di accesso; in alcuni casi però si prevede il mantenimento dello status quo fino al 2000, anno in cui sarà rimesso in discussione il regime attualmente esistente.*

### **Le relazioni commerciali dell'Unione Europea e dell'Italia con i paesi del Mediterraneo**

*Per diversi fattori, tra i quali la vicinanza geografica, l'Unione Europea è destinata a rivestire un ruolo sempre più importante nel processo di integrazione nel commercio mondiale dei paesi del Mediterraneo, che contano nel complesso una popolazione di circa 200 milioni di abitanti e, pur avendo strutture economiche molto diverse tra loro, hanno mostrato una tendenza alla graduale convergenza negli ultimi anni (cfr. grafico 1).*

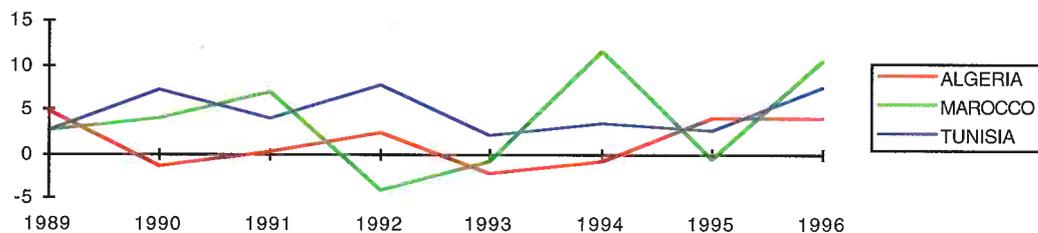
<sup>1</sup> Sebbene il riquadro sia frutto di un lavoro comune, i primi due paragrafi sono stati redatti da Enrica Morganti, gli ultimi due da Elena Mazzeo.

<sup>2</sup> Ai paesi del Maghreb firmatari dell'accordo di associazione con l'Unione Europea è stato dedicato un contributo monografico nella passata edizione del Rapporto. Cfr.: R. Faini, *Gli accordi di associazione Euro-Maghreb: una prima valutazione*, in Rapporto sul Commercio Estero, ICE 1995.

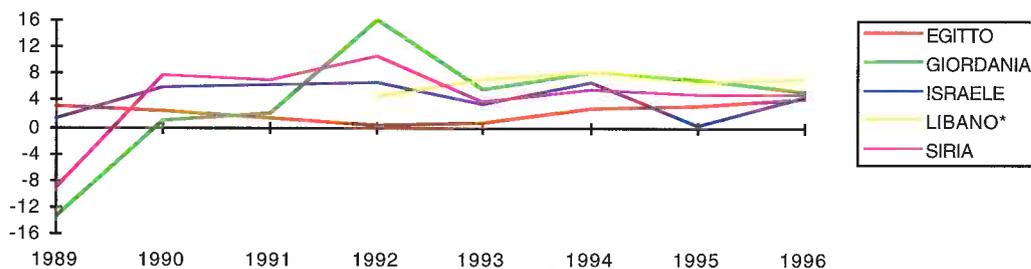
<sup>3</sup> Dopo le elezioni generali del 26 Ottobre 1996 il nuovo governo di Malta ha deciso tuttavia di sospendere la domanda di adesione, per avviare subito dopo nuove modalità di cooperazione con l'Unione Europea.

**TASSI DI CRESCITA REALI DEL REDDITO**  
(variazioni percentuali sull'anno precedente a prezzi costanti)

**Paesi del Maghreb**

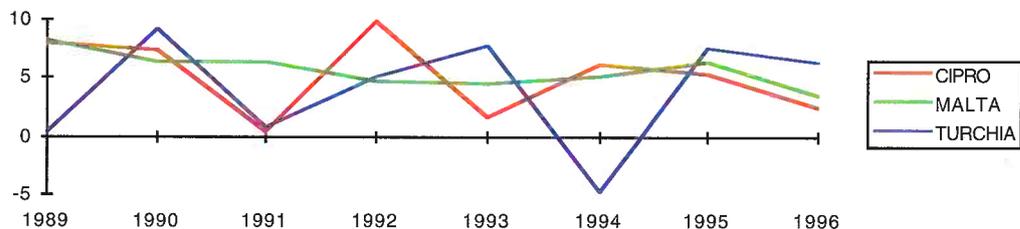


**Paesi del Mashreq**



\* Per il Libano vengono riportati i valori dal 1993: nel 1989 e 1990 si era registrato un calo (rispettivamente del 42,2% e 13,4%), nel 1991 un aumento del 38,2%.

**Paesi dell'Europa**



Fonte: elaborazioni ICE su dati FMI

Grafico 1

Di fatto, l'Unione Europea rappresenta, con gli Stati Uniti, il principale partner commerciale dei paesi mediterranei, assorbendo una quota consistente della loro produzione, peraltro costituita prevalentemente da prodotti "sensibili", nei confronti dei quali gli accordi di cooperazione europea risultano abbastanza restrittivi.

Per paesi come la Tunisia, la Turchia e il Marocco, il settore del tessile-abbigliamento e delle calzature riveste un peso notevole sul totale delle esportazioni verso l'Unione Europea, con quote che hanno raggiunto rispettivamente il 66%, il 51% ed il 46% nei primi nove mesi del 1996 (tavola 1). Di questi flussi una parte consistente è dovuta ai fenomeni di delocalizzazione produttiva da parte di imprese europee, nelle diverse forme tecnicamente possibili<sup>4</sup>.

### PESO DEL TESSILE - ABBIGLIAMENTO E CALZATURE SULLE IMPORTAZIONI DELLA UE\* DAI PAESI DEL MEDITERRANEO

(rapporti percentuali a prezzi correnti)

Paesi	1993	1994	1995	genn.-sett.1996
Algeria	0,2	0,2	0,2	0,2
Cipro	14,9	17,9	13,8	13,9
Egitto	14,9	19,8	23,0	16,8
Giordania	3,0	10,0	10,4	-
Israele	13,0	11,3	10,0	9,4
Libano	39,6	23,2	20,0	17,6
Malta	17,1	15,6	15,6	22,0
Marocco	44,6	46,1	46,8	46,3
Siria	7,0	10,3	10,4	9,4
Tunisia	60,8	58,0	60,3	66,5
Turchia	54,5	51,1	49,4	50,9
<b>Totale area mediterranea</b>	<b>27,6</b>	<b>31,0</b>	<b>31,9</b>	<b>24,3</b>

\* I dati sull'Unione Europea non comprendono Austria, Finlandia e Svezia.

Fonte: elaborazioni ICE su dati EUROSTAT

Tavola 1

Il settore agroalimentare, che comprende i prodotti ittici ed ortofrutticoli, mostra un'incidenza più contenuta sulle esportazioni verso la UE (tavola 2), dato che, in questo settore, la liberalizzazione commerciale prevista dagli accordi di associazione è in una fase di stallo e attende di essere ridiscussa. Il peso dei prodotti agricoli sulle esportazioni totali verso la UE è consistente soltanto per la Turchia (35% nel periodo gennaio-settembre 1996), per Cipro (27%) e per il Marocco (22%).

<sup>4</sup> Cfr. Il riquadro sul traffico di perfezionamento passivo nel tessile-abbigliamento e calzature, compreso nel capitolo 6 di questo Rapporto.

**PESO DELL'AGROALIMENTARE SULLE IMPORTAZIONI DELLA UE\*  
DAI PAESI DEL MEDITERRANEO**

*(rapporti percentuali a prezzi correnti)*

	1993	1994	1995	1996 genn.-sett.
Algeria	0,3	0,3	0,4	0,4
Cipro	14,3	16,3	19,4	26,9
Egitto	4,3	3,3	8,5	6,4
Giordania	2,1	3,6	4,7	5,4
Israele	11,6	9,2	9,0	9,9
Libano	4,8	4,4	5,2	4,3
Malta	0,7	0,5	0,6	0,8
Marocco	20,6	21,1	20,2	21,8
Siria	0,1	0,1	0,2	0,2
Tunisia	7,1	7,6	6,5	5,0
Turchia	37,5	43,1	38,2	34,9
<b>Totale area mediterranea</b>	<b>8,4</b>	<b>9,8</b>	<b>10,4</b>	<b>7,9</b>

\* I dati sull'Unione Europea non comprendono Austria, Finlandia e Svezia.

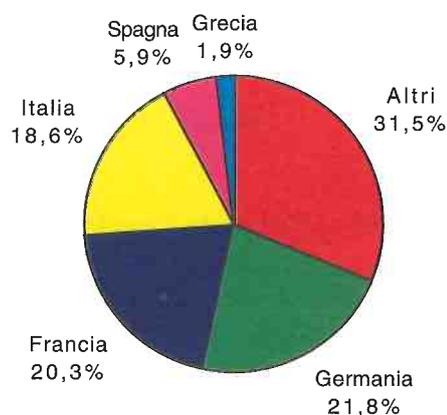
Fonte: elaborazioni ICE su dati EUROSTAT

Tavola 2

*L'Italia e gli altri tre paesi membri della UE che si affacciano sul Mediterraneo (Francia, Grecia e Spagna) hanno delle relazioni commerciali più strette con i partner mediterranei, a causa sia della maggiore prossimità geografica sia dei legami storici. Tra i restanti paesi UE si distingue la Germania, che mostra un peso elevato sia sulle esportazioni che sulle importazioni (grafici 2 e 3).*

**LE ESPORTAZIONI DEI PAESI DELLA UE  
VERSO L'AREA MEDITERRANEA**

*(pesi percentuali sulle esportazioni della UE, media 1995-96)*

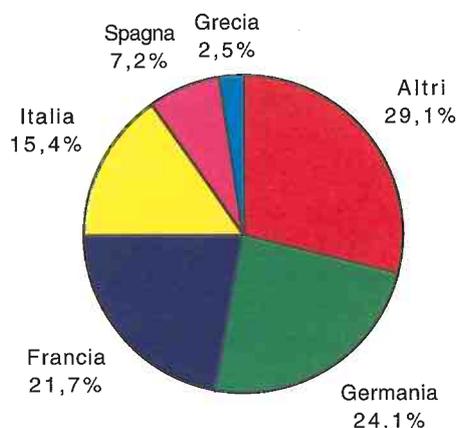


Fonte: elaborazioni ICE su dati EUROSTAT

Grafico 2

### LE IMPORTAZIONI DEI PAESI DELLA UE DALL'AREA MEDITERRANEA

(pesi percentuali sulle importazioni della UE, media 1995-96)



Fonte: elaborazioni ICE su dati EUROSTAT

Grafico 3

Considerando le quote di mercato dei paesi UE sulle importazioni totali (a prezzi correnti) dei paesi del Mediterraneo nel 1996, appare che l'Italia ha una presenza abbastanza omogenea in tutti paesi, con quote più elevate a Malta (28,3%), in Tunisia (18,8%) e Libano (16,5%). La Francia, invece, ha quote di mercato molto più alte nel Maghreb (26,7%) rispetto al resto del Mediterraneo (6,6%). Un caso a parte è rappresentato dalla Grecia, il cui interscambio con i paesi del Mediterraneo si concentra principalmente verso Cipro e la Turchia, mentre la Spagna ha forti legami commerciali con il Marocco.

#### Andamento dei flussi commerciali e delle quote di mercato nel 1996

Concentrando l'attenzione sui paesi del Maghreb (Algeria, Marocco e Tunisia), emerge che la quota dell'Unione Europea sul totale delle importazioni dell'Algeria nel 1996 è del 65,2%. Il principale paese fornitore è la Francia, da cui proviene il 31,5% delle importazioni. La quota dell'Italia è pari al 9,1%, in calo rispetto agli anni precedenti. Nel 1996 il valore delle esportazioni italiane, pari a circa 1.100 miliardi di lire, si è ridotto per il secondo anno consecutivo. Le vendite dell'Italia si concentrano soprattutto nelle macchine ed apparecchi, nei prodotti alimentari, nei mezzi di trasporto e nei prodotti chimici; in questi ultimi si è registrata nel 1996 la flessione più accentuata. Le importazioni dell'Italia dall'Algeria, cresciute del 12%, riguardano per l'80% prodotti energetici, che soddisfano oltre il 10% del fabbisogno del nostro paese.

La quota della UE in Marocco è salita nel 1996, raggiungendo il 63,1% delle importazioni complessive del paese (era pari al 56,1% l'anno precedente), come pure quella dell'Italia, pari al 7,4%. Nel 1996 le esportazioni italiane, cresciute nel complesso del 4,7%, sono tuttavia diminuite in alcuni settori chiave, come macchine ed apparecchi, o industrie tessili. Al contrario sono quasi raddoppiate quelle relative ai mezzi di trasporto. Le importazioni italiane dal Marocco sono fortemente concentrate nei prodot-

ti del tessile-abbigliamento e degli alimentari. Nel 1996 gli acquisti relativi al tessile-abbigliamento si sono contratti, mentre le importazioni di prodotti alimentari sono raddoppiate e un forte aumento hanno fatto riscontrare anche le importazioni di calzature.

Nel 1996 il 72,3% della domanda d'importazioni della Tunisia è stato soddisfatto da merci provenienti dall'Unione Europea. L'Italia, con una quota del 18,8%, è il secondo partner commerciale, dopo la Francia la cui quota è il 24,3%. I rapporti commerciali tra Italia e Tunisia si intrecciano in parte rilevante con le strategie di delocalizzazione e outsourcing (subfornitura) delle imprese italiane nel settore del tessile-abbigliamento e calzature. L'Italia esporta tessuti, pelli conciate, macchinari e reimporta prodotti finiti o semilavorati. Nel 1996 le vendite italiane sono cresciute del 12,4%, sfiorando i 2.200 miliardi di lire. Sul totale delle importazioni italiane dalla Tunisia, che nel 1996 sono aumentate del 9% raggiungendo un valore di oltre 1.800 miliardi, hanno un peso rilevante anche i prodotti energetici, l'olio d'oliva e altri prodotti dell'agro-alimentare.

Passando a considerare i paesi del Mashrek, si rileva che la quota dell'Unione Europea sulle importazioni totali dell'Egitto nel 1996 è stata pari al 39,6%, mentre quella dell'Italia al 7,9%. Il paese ha stretti legami commerciali anche con gli Stati Uniti, dai quali proviene il 17,3% delle sue importazioni. Le esportazioni italiane sono fortemente concentrate nel settore della metalmeccanica (macchine ed apparecchi, mezzi di trasporto e altri prodotti metalmeccanici). I flussi di merci esportati dall'Italia nel 1996 sono cresciuti del 12,4%. Le importazioni dell'Italia dall'Egitto sono costituite soprattutto dagli acquisti di petrolio greggio che nel 1996, anche a causa del rincaro delle sue quotazioni internazionali, sono aumentati del 57%. Il saldo dell'Italia è rimasto comunque attivo.

Nel 1996 la quota dell'Unione Europea sulle importazioni della Giordania è fortemente aumentata rispetto agli anni precedenti, passando dal 33,3% al 39,6%. Anche la posizione dell'Italia è migliorata, passando dal 5,4% al 7,9%. Le esportazioni italiane in Giordania, che ammontano ad un valore di circa 500 miliardi di lire, sono cresciute nel 1996 del 13,3%; quelle di macchine ed apparecchi hanno registrato un incremento del 18%. Le importazioni dell'Italia, pari ad un valore di 50 miliardi circa, sono concentrate nei settori chimico ed alimentare.

La quota dell'Unione Europea sulle importazioni della Siria è in costante flessione dal 1992; anche quella dell'Italia è diminuita. In Siria le esportazioni italiane sono fortemente concentrate nel settore delle macchine ed apparecchi, che però nel 1996 ha fatto registrare una notevole riduzione (-17,5%), e nei prodotti chimici. L'Italia nel 1996, per il secondo anno consecutivo, ha visto peggiorare il proprio disavanzo, dovuto essenzialmente alla voce energetica.

Il Libano ha acquistato dall'Unione Europea il 54,8% delle proprie importazioni complessive nel 1996. La quota di mercato dell'Italia è pari al 16,5% (la più alta tra i paesi dell'Unione Europea). L'Italia vi esporta macchine ed apparecchi, prodotti delle industrie chimiche, prodotti metallurgici, per un valore complessivo che nel 1996 ha superato i 1.600 miliardi di lire. Un forte aumento hanno registrato nel 1996 le vendite di altri prodotti metalmeccanici. Le importazioni italiane dal Libano, per un valore di appena 30 miliardi, si concentrano nei prodotti delle industrie chimiche (concimi) e negli alimentari.

Nel 1996 Israele ha acquistato dalla UE il 51,7% delle proprie importazioni, una quota leggermente in flessione rispetto all'anno precedente. Anche l'Italia nel 1996 ha subito una leggera erosione della propria quota, passata al 7,6%. Le esportazioni italiane, al contrario di quanto visto per gli altri paesi del Mediterraneo, sono distribuite in misura piuttosto omogenea in tutti i principali settori merceologici. Nel 1996 si è riscontrato un calo generalizzato delle esportazioni e delle importazioni. Queste ultime sono fortemente concentrate (circa il 50%) nei prodotti chimici.

La quota della UE in Turchia nel 1996 è fortemente aumentata, raggiungendo il 51,8% (era pari al 47,2% nel 1995). Quella dell'Italia, pure aumentata rispetto all'anno preceden-

te, si è portata al 10,5%. Le esportazioni italiane, in rapida crescita nel 1996 (25,4%) con un valore complessivo di 6.600 miliardi di lire, mostrano un'elevata concentrazione nelle macchine ed apparecchi (al primo posto le macchine tessili) e nei prodotti chimici, ma è pure rilevante la quota dei mezzi di trasporto, dei prodotti tessili e della metallurgia. Le importazioni italiane dalla Turchia, pari nel 1996 a 2.400 miliardi, si sono ridotte del 3,2%. Una brusca contrazione hanno registrato, tra i principali settori merceologici, gli acquisti di prodotti tessili (-7,2%), chimici (-14%), metalli (-2,7%) e alimentari (-27%).

Le esportazioni italiane verso Malta hanno subito una netta contrazione nel 1996, portandosi da oltre 2.000 a 1.300 miliardi di lire. La flessione ha interessato il complesso dei settori merceologici, con l'eccezione dei mezzi di trasporto (soprattutto natanti e parti) e delle macchine ed apparecchi. Ancora più marcata è stata la flessione delle importazioni (-64,3%), passate da oltre 900 a 331 miliardi di lire.

Anche le esportazioni italiane verso Cipro si sono contratte nel 1996, del 6,5%, portandosi a circa 560 miliardi di lire. L'Italia mantiene con Cipro un saldo attivo: le importazioni dall'isola ammontano infatti a una cifra poco rilevante, superando lievemente il valore di 20 miliardi.

### Gli investimenti internazionali

Gli accordi sull'europartenariato si inseriscono in un processo di progressiva apertura da parte di molte economie in via di sviluppo. In questo fenomeno un ruolo senz'altro importante, che si affianca alla liberalizzazione del commercio estero, è quello assunto fin dai primi anni novanta dalla forte crescita dei flussi di investimenti diretti esteri (IDE).

#### FLUSSI DI IDE VERSO I PAESI DEL MEDITERRANEO

(milioni di dollari)

Paesi*	1992	1993	1994	1995
Algeria	12	15	18	5
Cipro	93	83	76	80
Egitto	459	493	1.256	1.000
Giordania	41	-34	3	43
Israele	539	580	421	501
Libano	4	6	7	35
Malta	-3	69	89	60
Marocco	503	590	555	417
Siria	67	70	76	77
Tunisia	371	238	194	250
Turchia	844	636	608	1.037
Paesi del Mediterraneo*	2.930	2.746	3.303	3.505
In perc. sul totale PVS (1)	7,5	6,0	6,2	5,6
In perc. sul totale mondiale	1,7	1,3	1,5	1,1
PVS (1)	39.220	45.620	53.237	62.170
Totale flussi	168.122	207.937	225.660	314.933

(1) esclusa la Cina

\* Non sono disponibili dati sugli IDE nei territori occupati della Palestina.

Fonte: World Investment Report 1996, Nazioni Unite

Tavola 3

*I paesi del Mediterraneo coinvolti nell'europartenariato hanno ricevuto nel 1995 un flusso d'investimenti diretti dall'estero per un totale di oltre 3.500 milioni di dollari (non sono ancora disponibili dati sull'Autorità palestinese) (tavola 3). Si è quindi verificata una flessione della loro quota sul totale dei flussi investiti nei PVS (escludendo la Cina), passata dal 7,5% nel 1992 al 5,6% nel 1995.*

*I principali destinatari dei flussi di IDE sono stati Turchia, Egitto, Israele e Marocco, i paesi che hanno adottato negli ultimi anni più intense misure di modernizzazione ed apertura economica<sup>5</sup>.*

*L'Italia è presente in quest'area, anche se negli anni novanta l'attenzione degli investitori è stata maggiormente attratta dall'Europa centro-orientale<sup>6</sup>. La Turchia è il paese nel quale si segnala il maggior numero di presenze industriali italiane: al 1° gennaio 1996 erano infatti 38, in forte aumento rispetto sia al 1986 (quando erano appena 6), che al 1994. Le aziende a partecipazione italiana contano un numero degli addetti pari a 4.751, che invece è diminuito rispetto al 1994. In Turchia vi è una presenza di gruppi industriali piuttosto importanti, soprattutto nel settore dei mezzi di trasporto: FIAT, IVECO, Bianchi, Pirelli.*

*In Tunisia sono presenti circa 25 aziende a partecipazione italiana; accanto all'AGIP, vi è da annoverare la Piaggio e diverse presenze nel settore tessile-abbigliamento.*

*In Marocco sono presenti al 1° gennaio 1996 13 aziende a partecipazione italiana, per un totale di 1.684 addetti, tra cui la FIAT Auto SpA, l'Italcementi, e la SGS Thompson Microelectronics, presente anche a Malta.*

*In Egitto si contano 7 aziende partecipate dall'Italia con 3.588 addetti: oltre all'AGIP SpA, sono presenti grossi gruppi del tessile ed abbigliamento (Benetton, Miroglio) e la Pirelli.*

<sup>5</sup> Secondo quanto riportato dall'UNCTAD, i paesi dell'area del Nord Africa (Algeria, Libia, Egitto, Marocco e Tunisia) avevano concluso 102 accordi bilaterali relativi alla promozione e protezione degli IDE fino al giugno 1996 e 60 trattati contro la doppia imposizione fiscale fino al marzo dello stesso anno.

<sup>6</sup> Cfr. in questo Rapporto il riquadro di Sergio Mariotti e Marco Mutinelli, *Le trasformazioni strutturali dell'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane nel periodo 1986-1996*, e il volume *Italia Multinazionale 1996*, a cura di R. Cominotti e S. Mariotti, Franco Angeli, Milano 1997.

## IL NAFTA ED IL COMMERCIO ESTERO CON L'ITALIA

a cura di  
Enrica Morganti

*Il NAFTA, l'accordo di libero scambio nordamericano tra Stati Uniti, Canada e Messico, entrato in vigore il 1° gennaio 1994<sup>1</sup>, si inserisce in un contesto mondiale caratterizzato dal proliferare di iniziative di liberalizzazione degli scambi su base regionale, con lo scopo di promuovere l'integrazione e la crescita dei paesi partecipanti e di creare un contrappeso di fronte alla crescente concorrenza dell'Europa da un lato e dell'Asia dall'altro, sul mercato nordamericano<sup>2</sup>. Esso prevede nel corso di quindici anni la totale eliminazione delle restrizioni tariffarie e non tariffarie tra i paesi aderenti all'accordo.*

*Il NAFTA si caratterizza come un'area economica comprendente paesi con livelli di sviluppo molto disomogenei. Il prodotto pro capite del Messico nel 1995 ammonta a 3.678 dollari USA, contro i 23.228 dollari degli Stati Uniti ed i 19.823 dollari del Canada. Considerando alcuni indicatori sociali di sviluppo, quali ad esempio il tasso di mortalità infantile, il Messico registra ancora un valore tipico di un paese sottosviluppato, pari al 43 per mille, contro l'8,9 degli Stati Uniti ed il 6,8 del Canada. Anche la distribuzione dell'attività economica nei diversi settori risulta fortemente differenziata tra i tre paesi, con Stati Uniti e Canada decisamente specializzati nel settore terziario ed il Messico in cui invece svolge un ruolo ancora importante il settore primario<sup>3</sup>.*

*Se da un lato la creazione del NAFTA si è sovrapposta ad una già crescente difficoltà da parte dell'Italia nel difendere le proprie quote sul mercato nordamericano, dall'altro i contenuti dell'accordo, specie in tema di investimenti diretti, potrebbero aprire nuove prospettive alle imprese italiane sia in Messico — mercato in forte espansione grazie al suo elevato grado di apertura, alla migliorata stabilità politica e al sostenuto tasso di crescita del reddito — sia nel resto dell'area NAFTA e in tutta l'America Latina, date le prospettive di sempre più stretta integrazione dell'intero continente americano.*

### **La collocazione del NAFTA nel commercio mondiale**

*Nel 1996 è continuata la tendenza al progressivo rafforzamento del commercio intra-area, già iniziata prima del 1994, come conseguenza del naturale processo di integrazione della struttura produttiva dei tre paesi, favorito dalla vicinanza geografica. Il fenomeno è testimoniato dall'andamento della quota degli scambi intra-regionali sulle importazioni totali dell'area NAFTA, che è salita dal 36,4% del 1992 al 39,6% del 1996<sup>4</sup>. Nello stesso periodo, la quota dell'Unione Europea è diminuita dal 17,1% al 15,8% e quella delle altre aree, inclusi i paesi in via di sviluppo asiatici, ha subito un ridimensionamento. Soltanto l'America Latina è riuscita a tornare nel 1996 su una quota pari a quella del 1992, il che rappresenta un segno ulteriore dell'estendersi del processo di integrazione a tutto il continente americano (tav. 1).*

<sup>1</sup> L'accordo fu siglato il 17 dicembre 1992 dai presidenti George Bush degli Stati Uniti e Carlos Salinas de Gortari del Messico e dal primo ministro Brian Mulroney del Canada. Tuttavia la sua entrata in vigore è stata ritardata fino al 1° gennaio 1994, in quanto, dopo la successione di Bill Clinton alla presidenza americana, l'accordo è stato sottoposto ad una nuova revisione, approvata dal Congresso dopo una fase di aspro dibattito politico, che si è protratto per tutto il 1993 e che ha portato all'introduzione di accordi supplementari riguardanti questioni ambientali e di lavoro.

<sup>2</sup> Cfr. il capitolo 2 di questo Rapporto.

<sup>3</sup> Fonte: OCSE, *Economic Surveys*, aprile 1997.

<sup>4</sup> Va tuttavia rilevato che mentre le quote del mercato NAFTA detenute da Canada e Messico sono costantemente e rapidamente aumentate nel corso del periodo considerato, quella degli Stati Uniti è scesa drasticamente fino al 1995 e soltanto l'anno scorso ha fatto registrare un parziale recupero.

**QUOTE DI MERCATO SULLE IMPORTAZIONI DEL NAFTA**  
(rapporti percentuali sui valori delle importazioni a prezzi correnti)

Aree di provenienza	1992	1993	1994	1995	1996
Italia	2,0	2,0	2,0	2,0	2,0
Francia	2,6	2,3	2,2	2,1	2,1
Germania	4,8	4,4	4,2	4,3	4,3
Regno Unito	3,4	3,3	3,3	3,2	3,2
Spagna	0,6	0,6	0,6	0,5	0,5
Altri	3,7	3,6	3,6	3,6	3,7
<b>UNIONE EUROPEA</b>	<b>17,1</b>	<b>16,2</b>	<b>15,9</b>	<b>15,6</b>	<b>15,8</b>
Canada	13,8	14,3	14,5	14,7	15,0
Messico	5,2	5,5	5,9	6,6	7,4
USA	17,4	17,2	16,8	16,5	16,9
<b>NAFTA</b>	<b>36,4</b>	<b>37,0</b>	<b>37,2</b>	<b>37,8</b>	<b>39,2</b>
AMERICA LATINA	4,8	4,5	4,4	4,4	4,8
PVS ASIA	18,3	18,9	17,4	18,0	17,5
RESTO DEL MONDO	23,4	23,4	25,1	24,2	22,6
<b>Importazioni totali dal MONDO</b>	<b>718.741</b>	<b>778.940</b>	<b>895.916</b>	<b>994.579</b>	<b>1.049.845</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE

Tavola 1

Anche dal lato della struttura delle esportazioni (tav. 2), il peso degli scambi intra-area è aumentato considerevolmente negli ultimi anni, passando dal 43,3% del 1992 al 46,8% del 1996. Tuttavia questo aumento è concentrato verso gli Stati Uniti, che hanno assorbito nel 1996 il 25,8% delle esportazioni del NAFTA, anche per effetto delle reimportazioni da parte delle multinazionali americane che internazionalizzano la produzione. È inoltre cresciuto il peso dell'America Latina, mentre si è nettamente ridimensionata l'importanza dell'Unione Europea e dei paesi in via di sviluppo asiatici come mercati di sbocco delle esportazioni del NAFTA.

**STRUTTURA DELLE ESPORTAZIONI DEL NAFTA**  
(pesi percentuali sui valori a prezzi correnti)

Aree di destinazione	1992	1993	1994	1995	1996
Italia	1,6	1,1	1,1	1,2	1,1
Francia	2,6	2,2	2,0	1,9	1,8
Germania	3,8	3,2	2,9	2,9	2,9
Regno Unito	4,1	4,4	4,0	3,7	3,7
Spagna	1,1	0,8	0,8	0,8	0,7
Altri	6,2	5,4	5,3	5,6	5,3
<b>UNIONE EUROPEA</b>	<b>19,4</b>	<b>17,2</b>	<b>16,1</b>	<b>16,1</b>	<b>15,5</b>
Canada	14,8	15,7	15,8	14,9	14,7
Messico	6,6	6,4	7,0	5,5	6,3
USA	21,9	23,4	24,4	25,5	25,8
<b>NAFTA</b>	<b>43,3</b>	<b>45,5</b>	<b>47,2</b>	<b>45,8</b>	<b>46,8</b>
AMERICA LATINA	5,5	5,4	5,6	6,1	6,0
PVS ASIA	12,9	13,4	10,8	11,5	11,0
RESTO DEL MONDO	18,9	18,5	20,3	20,5	20,8
<b>Esportazioni totali verso il MONDO</b>	<b>625.110</b>	<b>656.776</b>	<b>741.730</b>	<b>861.707</b>	<b>920.834</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati OCSE

Tavola 2

*I membri effettivi del NAFTA sono rimasti fino ad oggi soltanto i tre firmatari originali<sup>5</sup>, ma viene da più parti auspicata un'estensione dell'area anche ad altri paesi dell'America Latina, molti dei quali già legati da accordi regionali quali il Mercosur, facendo del Messico un ponte per l'integrazione dell'intero continente americano. Una delle motivazioni di questa proposta è il timore che il NAFTA, creando un canale privilegiato per il Messico nei confronti degli Stati Uniti, possa discriminare i paesi del Centroamerica, dell'America Latina e del Bacino Caraibico sul principale mercato di sbocco delle loro esportazioni. Gli stessi paesi avanzano inoltre la preoccupazione che i contenuti dell'accordo in materia di investimenti possano compromettere le proprie prospettive di sviluppo, determinando una deviazione verso il Messico dei flussi di investimenti provenienti dai principali paesi industrializzati.*

*L'Unione Europea dal canto suo ha fino ad ora accolto con favore la creazione del NAFTA, in quanto le prospettive di crescita dell'area possono avere effetti positivi anche sul commercio dei paesi europei. La Commissione ha comunque annunciato che, nel caso in cui dovessero essere rilevati comportamenti discriminatori nei confronti delle imprese europee, adotterà le necessarie contromisure.*

*La creazione di un'area regionale di libero scambio genera come sua naturale conseguenza un'intensificazione dei flussi commerciali (trade creation), all'interno dell'area e con l'esterno, ma anche un fenomeno di deviazione dei flussi commerciali (trade diversion), privilegiando gli scambi intra-area a danno dei concorrenti terzi. Uno strumento fondamentale per il funzionamento degli accordi di integrazione regionale sono le regole d'origine per i prodotti che fruiscono dei benefici della liberalizzazione<sup>6</sup>. Nel caso del NAFTA le regole d'origine non presentano elementi particolarmente discriminanti, eccetto che nei settori automobilistico, chimico e tessile-abbigliamento. Per godere del trattamento preferenziale, è stabilito che il bene debba essere prodotto all'interno dell'area NAFTA, oppure debba subire una sostanziale trasformazione all'interno di uno dei paesi membri, tale da causare un cambiamento di classe tariffaria nell'ambito dell'Harmonized Tariff Schedule del GATT. Come base di riferimento per il computo della percentuale minima di contenuto locale viene data la possibilità agli imprenditori di scegliere tra il valore di mercato del bene ed il costo netto di produzione<sup>7</sup>.*

### **L'interscambio commerciale dell'Italia con l'area NAFTA**

*Il NAFTA rappresenta per l'Italia il terzo mercato di sbocco, dopo Germania e Francia, con un peso dell'8,4% sul totale delle esportazioni nel 1996, inferiore di oltre mezzo punto percentuale a quello del 1993.*

<sup>5</sup> Il Cile ha recentemente presentato domanda di ammissione, ma le trattative sono al momento sospese.

<sup>6</sup> Le regole di origine stabiliscono per ogni settore merceologico i requisiti minimi di valore aggiunto che deve essere prodotto all'interno dell'area NAFTA affinché il bene possa circolare fruendo del regime privilegiato. Esse rappresentano un elemento necessario per la costituzione di un'area regionale di libero scambio, essendo finalizzate ad armonizzare le barriere commerciali verso i concorrenti esteri ed evitare così che paesi con protezione più bassa vengano utilizzati come piattaforma per penetrare nei mercati con protezione più alta. Esse tuttavia possono facilmente essere utilizzate come strumento di discriminazione verso paesi terzi.

<sup>7</sup> Secondo il primo criterio la differenza tra il prezzo di vendita ed il valore degli *inputs* di provenienza esterna non può essere inferiore al 60% del prezzo di vendita stesso, mentre in base al secondo criterio almeno il 50% del costo di produzione del bene deve essere sostenuto all'interno dell'area. Per quanto riguarda invece i settori automobilistico, chimico e delle calzature il calcolo del contenuto minimo di valore aggiunto può essere basato esclusivamente sul costo netto di produzione e la percentuale sale dal 50% rispettivamente al 62,5%, 65% e 55%, mentre per il settore del tessile e abbigliamento viene fissato il criterio del *triplo test di trasformazione*, in base al quale i prodotti finiti per essere ammessi al regime di liberalizzazione devono essere confezionati con tessuti qualificati come prodotti NAFTA, che a loro volta devono essere tenuti con fibre qualificate come prodotti NAFTA.

Considerando l'interscambio con i singoli paesi membri<sup>8</sup> si nota che le esportazioni verso gli Stati Uniti, tornate a crescere dal 1992 con l'inizio della fase di ripresa statunitense, dopo aver conseguito un incremento medio annuo del 21,6% nel triennio 1993-95, l'anno scorso hanno fatto segnare una crescita più ridotta (3,5%), raggiungendo i 28.394 miliardi di lire. Questo risultato è ricollegabile principalmente all'apprezzamento della lira, che ha frenato la dinamica dei valori unitari e delle quantità esportate, anche se la perdita di competitività di prezzo delle nostre produzioni non ha impedito un sia pur lieve incremento della loro quota di mercato a prezzi correnti, passata dal 2,2% del 1994-95 al 2,3%. La crescita delle esportazioni è stata diffusa in tutti i comparti, ad eccezione di quelli della meccanica di precisione e degli altri prodotti metalmeccanici. I principali prodotti esportati sono i metalli preziosi lavorati e le calzature in pelle. Le importazioni invece sono rimaste quasi invariate tra il 1991 e il 1994 e, dopo il forte incremento registrato nel 1995 (28,7%), hanno subito una flessione nel 1996 (-2,5%), che ha riguardato tutti i settori ad eccezione delle industrie metallurgiche, delle macchine ed apparecchi e dei prodotti meccanici di precisione.

Le esportazioni italiane verso il Canada, dopo la forte riduzione del biennio 1990-92, sono tornate a crescere nel 1993 e nei due anni successivi a tassi elevati (30% in media). Nel 1996 si è verificata una marcata riduzione (-19,8%), che ci ha riportato ai livelli del 1994 per un valore complessivo di 2.810 miliardi di lire. Anche in questo caso la flessione è dovuta in parte all'apprezzamento della lira, ma vi ha contribuito anche la ridotta crescita del PIL canadese (1,5%), che ha registrato nel 1996 il secondo anno consecutivo di decelerazione. I settori maggiormente colpiti dalla caduta delle nostre esportazioni sono quelli delle apparecchiature elettriche (-20,2%) del tessile-abbigliamento (-13%), e del cuoio e calzature (-8,2%), che rappresentano i principali prodotti esportati. Le importazioni, in crescita durante quasi tutto il decennio trascorso, si sono ridotte nel 1996.

Le esportazioni italiane in Messico sono cresciute durante tutto il decennio passato, trainate dall'espansione della domanda, che è rimasta quasi sempre assai sostenuta. Un certo rallentamento si è verificato nel 1993, quando gli investimenti si sono ridotti, risentendo del clima di incertezza a cui contribuivano anche le polemiche sulla creazione del NAFTA. Inoltre la crisi valutaria che ha colpito il peso nel dicembre del 1994 ha provocato l'anno successivo una secca caduta del PIL messicano e quindi anche delle esportazioni italiane. Ma la ripresa economica si è manifestata già nel 1996, con un tasso di crescita del PIL pari al 5,1%, sostenuto dal rilancio degli investimenti, che dimostra una ripresa di fiducia da parte del mercato, e dall'espansione della domanda estera. Nel 1996 le esportazioni italiane verso il Messico sono aumentate nel complesso del 27,5%. Sono cresciute notevolmente le vendite di prodotti metallurgici, di macchine ed apparecchi e di mezzi di trasporto, mentre si sono ridotte quelle di abbigliamento, cuoio e calzature e di prodotti dell'industria del legno. Le macchine tessili sono state nel 1996 il principale settore di esportazione dell'Italia verso il Messico per un valore di 121.576 miliardi di lire rispetto ai 22.344 miliardi del 1995 e ai 326.642 miliardi del 1994. Le importazioni italiane invece, dopo la riduzione sperimentata tra il 1992 ed il 1994 (-13% in media) e la forte impennata del 1995, che le ha viste salire da 166 a 569 miliardi, si sono assestate nel 1996 ad un valore di 379 miliardi.

Considerando l'andamento delle quote di mercato a prezzi correnti verso il complesso dell'area tra il 1992 ed il 1996, si nota una migliore tenuta dell'Italia, rispetto agli altri principali esportatori europei, quali Francia, Germania, Regno Unito e Spagna, che invece hanno subito una riduzione (tav. I). Tuttavia allungando lo sguardo

<sup>8</sup> Il riferimento è alle tavole contenute nella sezione B dell'Appendice al Rapporto.

all'intero decennio trascorso, appare che anche la quota italiana si è ridotta su tutti e tre i mercati dell'area NAFTA, passando tra il 1986 ed il 1996 dal 2,9% al 2,3% negli Stati Uniti, dall'1,6% all'1,1% in Messico e dall'1,4% all'1,2% in Canada.

Alcune considerazioni possono quindi essere utili a comporre un giudizio sulla posizione dell'Italia rispetto al nuovo mercato integrato.

Gli effetti di eventuali fenomeni di trade diversion nei confronti dei concorrenti esteri, conseguenti alla creazione di un'area regionale, risultano tanto minori quanto maggiore è il grado di integrazione iniziale dell'area stessa. Il Messico in particolare è ormai da anni fortemente integrato con gli Stati Uniti ed il NAFTA non è stato altro che la ratifica di un processo già in atto. Tuttavia è verosimile che questo processo abbia generato qualche effetto di trade diversion anche prima della formale conclusione dell'accordo di integrazione e ciò potrebbe contribuire a spiegare il tendenziale indebolimento della presenza dell'Italia - e di altri paesi - nell'arco dell'ultimo decennio.

La migliore tenuta delle quote di mercato italiane rispetto ai concorrenti europei tra il 1992 ed il 1996 può essere almeno parzialmente attribuita al deprezzamento della lira, ma è stata anche avanzata l'ipotesi che la deviazione dei flussi commerciali abbia colpito in maniera più intensa i paesi specializzati nella produzione di beni intermedi e di semilavorati rispetto ai paesi, come l'Italia, i cui vantaggi comparati sono concentrati in beni finiti di elevata qualità<sup>9</sup>.

Inoltre va considerato il ritardo con cui è stata prevista la liberalizzazione tariffaria dei prodotti tradizionali. Questo fatto può aver rinviato ancora per alcuni anni gli effetti di trade diversion per i concorrenti, come l'Italia, che sono specializzati nelle esportazioni di tali prodotti. L'eliminazione delle tariffe infatti è prevista in fasi diverse a seconda delle categorie merceologiche, con scadenze fissate per il 1994, il 1999 e, nel caso dei prodotti tradizionali, tra il 2004 ed il 2009. Questo scaglionamento riflette la volontà di privilegiare la liberalizzazione dei settori tecnologicamente più avanzati, assecondando in tal modo specifiche esigenze espresse dagli stessi paesi membri.

Può infine essere oggetto di dibattito la mancata o ritardata capacità da parte delle imprese italiane di sfruttare le enormi potenzialità di crescita offerte da un mercato in espansione come quello del Messico, specialmente considerando che la normativa prevista dal NAFTA sugli investimenti risulta meno discriminatoria di quella commerciale, in quanto estende i vantaggi previsti per gli investitori nazionali, oltre che agli investitori dei paesi membri, anche a quelli esterni, purché presenti sul territorio di uno dei paesi membri con un significativo volume di attività<sup>10</sup>. L'Italia è presente sul territorio NAFTA con un numero molto basso di partecipazioni: nel 1996 le imprese italiane con partecipazioni estere erano 25 in Messico, 29 in Canada e 145 negli Stati Uniti<sup>11</sup>. In particolare in Messico la presenza di investimenti diretti italiani è la più bassa tra i principali paesi europei<sup>12</sup>.

<sup>9</sup> Cfr. G. Polimeni "L'accordo Nafta: una valutazione degli effetti discriminatori sui paesi non membri", in *Il NAFTA*, Studi Economia del Sole 24 Ore, pag. 32.

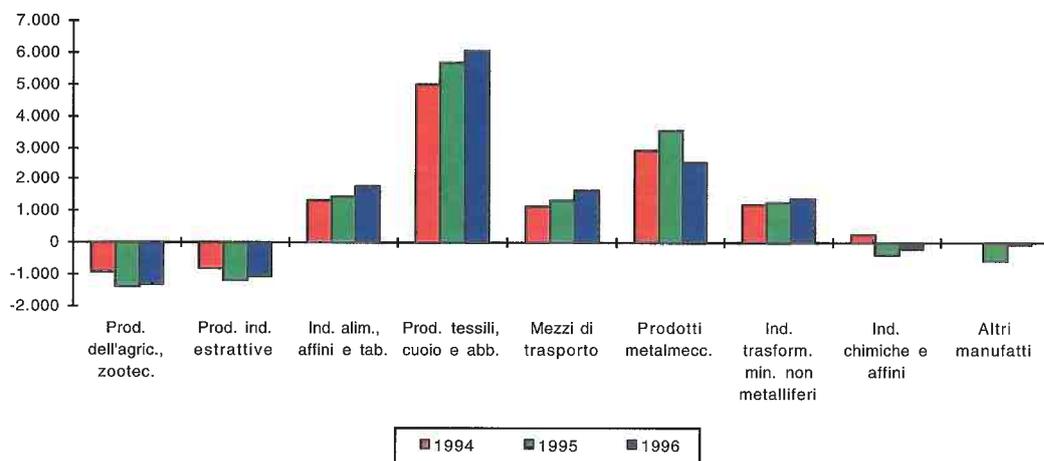
<sup>10</sup> In linea di massima viene ribadito un generale principio di apertura, ma i criteri di applicazione rimangono vaghi. L'accordo vieta la possibilità di condizionare gli investimenti a determinati requisiti di esportazione e limita in maniera esplicita il potere di esproprio da parte dei governi NAFTA, ad eccezione dei casi in cui gli investimenti ledano un interesse nazionale, prevedendo comunque in tal caso un indennizzo pari al valore di mercato dell'investimento. Al principio liberista di fondo derogano tuttavia, seppur in maniera indiretta, le disposizioni in materia ambientale previste dall'accordo, che sono particolarmente restrittive e severe.

<sup>11</sup> Fonte: R. Cominotti - M. Mariotti (a cura di) *Italia Multinazionale*, Etas Libri, Milano, 1996.

<sup>12</sup> Nel 1994 la quota italiana ammontava allo 0,2% contro il 60,8% degli Stati Uniti, l'1,6% del Canada, il 7,3% del Regno Unito, il 5,2% della Germania, il 3,3% della Francia ed il 2% della Spagna. Fonte: SECOFI.

### SALDI COMMERCIALI DELL'ITALIA CON IL NAFTA

(valori in miliardi di lire)



Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Grafico 1

## 6. LA STRUTTURA SETTORIALE DEL COMMERCIO ESTERO DELL'ITALIA<sup>1</sup>

### Sintesi

Con una congiuntura caratterizzata nel 1996 dallo sfavorevole andamento della domanda interna e dalla forte decelerazione di quella estera, l'ulteriore miglioramento della bilancia commerciale è da attribuire al netto decremento delle importazioni e solo in misura modesta all'incremento delle esportazioni manifatturiere. Viceversa, il disavanzo dei prodotti energetici peggiora, nonostante una buona prestazione delle esportazioni.

Il *modello di specializzazione internazionale* del paese conserva la sua sostanziale stabilità, ma l'univocità del quadro che ha contraddistinto il triennio seguito alla svalutazione della lira accenna a venire meno e si verifica un aumento della polarizzazione tra settori eccedentari e deficitari. In particolare *l'analisi congiunturale dei saldi* normalizzati di commercio estero indica che, tra le categorie di prodotti che ottengono risultati migliori della media, a quelle tradizionalmente forti sui mercati esteri se ne affiancano altre, quali legno e mobilio e prodotti alimentari e bevande. Peggioramenti del saldo si segnalano per macchine per ufficio e autoveicoli, settore quest'ultimo che interrompe così il precedente progressivo avvicinamento alla situazione di pareggio.

La battuta d'arresto delle *esportazioni* è il risultato composito di un ventaglio di tendenze settoriali differenti per quanto concerne quantità e prezzi. Appare comunque evidente che nel 1996 si interrompe la generalizzata tendenza all'aumento delle esportazioni in volume che durava dal 1992. Aumenti delle quantità esportate accompagnati da incrementi dei prezzi si hanno solo per prodotti energetici, macchine agricole e industriali e materiali e forniture elettriche, mentre gli aumenti in volume relativi ad altri settori, quali carta e prodotti in gomma e plastica, sono sostenuti da significative riduzioni dei prezzi all'esportazione. Tra i settori che fanno segnare le maggiori contrazioni delle esportazioni in valore troviamo minerali ferrosi e non ferrosi, macchine per ufficio e autoveicoli.

Anche in relazione alla rivalutazione della lira, che assottiglia i margini di competitività di prezzo delle merci italiane, si registra una diversificazione, tra un settore e l'altro, dei comportamenti strategici degli operatori, che risente delle rispettive dinamiche della domanda e dei diversi gradi di esposizione alla concorrenza delle economie emergenti. In ogni caso, per i principali settori, l'apprezzamento del cambio non si accompagna a una diminuzione dei prezzi in lire di paragonabile intensità.

<sup>1</sup> Nei due 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.

La brusca contrazione delle *importazioni*, sia in quantità che in valore, dipende nella sua generalità dalla debole domanda interna, dall'andamento cedente delle quotazioni delle materie prime diverse dal petrolio e, sul piano nominale, dalla rivalutazione della lira. A tali determinanti si aggiungono talvolta strategie dei fornitori esteri volte a ricostituire in parte i margini di profitto, compressi dopo il 1992.

La contrazione appare settorialmente diffusa ma più forte per i beni intermedi. Fanno eccezione alcuni settori, che vedono crescere le importazioni in valore soprattutto grazie all'aumento dei prezzi all'importazione, e sono: prodotti energetici, prodotti in metallo, autoveicoli e macchine per ufficio. La dinamica di questi settori è spiegata, oltre che da condizioni di dipendenza strutturale dell'economia italiana, dalla possibilità per gli operatori esteri di fare leva sul consolidamento delle quote di mercato, conseguite negli ultimi anni anche a costo di qualche sacrificio sul piano dei margini di profitto.

Deve essere sottolineato il forte tasso di crescita delle importazioni alimentate dal *traffico di perfezionamento passivo* nei settori tessile, abbigliamento e calzature. Per queste attività, l'incidenza delle importazioni in regime temporaneo ha raggiunto livelli ragguardevoli, sia in assoluto che rispetto agli altri maggiori paesi europei, a conferma che le imprese italiane hanno intensificato i processi di delocalizzazione e subfornitura internazionale. A questo tema è dedicato un apposito riquadro.

In seguito ai fenomeni indicati, nel suo complesso la *propensione a esportare* nell'industria manifatturiera, misurata a prezzi costanti, rimane pressoché invariata, interrompendo la tendenza alla crescita che durava dal 1991. Per la maggior parte dei settori, che aumentano la proiezione sull'estero, si verifica contestualmente una diminuzione della profittabilità relativa all'esportazione; tale contraddizione apparente si spiega da un lato con la necessità di sostenere i livelli complessivi di attività, a fronte di una congiuntura interna sfavorevole, dall'altro come possibile risultato di una stabilizzazione strutturale delle attività esportative per un numero crescente di imprese.

Parallelamente, la *penetrazione delle importazioni*, sempre misurata a prezzi costanti, registra una netta inversione di tendenza rispetto agli anni precedenti. L'indicatore flette per la gran parte dei settori, anche se si mantiene nettamente al di sopra dei livelli degli anni ottanta. Fanno eccezione alcune branche, come prodotti in gomma e plastica, prodotti in metallo e cuoio e calzature.

All'internazionalizzazione commerciale continua ad accompagnarsi il *processo di internazionalizzazione produttiva* dell'industria italiana - attiva e passiva - attraverso i flussi di investimenti diretti esteri. Anche questo argomento è oggetto di un riquadro di approfondimento.

Prosegue l'allargamento del "club" degli *investitori italiani all'estero* nella direzione delle piccole e medie imprese, che insediano attività produttive soprattutto nei paesi dell'Est europeo e, in misura minore, in altre aree in via di sviluppo (Asia e America Latina). Per contro, la diminuzione degli investimenti esteri dei gruppi industriali maggiori produce una decelerazione della crescita totale degli addetti nelle aziende partecipate, in relazione alla minore taglia dimensionale delle nuove iniziative. Contestualmente, il rallentamento più marcato della crescita all'estero riguarda i grandi paesi industriali dell'Europa occidentale e gli Stati Uniti.

Con il passaggio a un modello di internazionalizzazione diffusa, la composizione settoriale della presenza estera delle imprese italiane appare sempre più simile alla posizione del paese nella divisione internazionale del lavoro; emergono infatti proprio quelle attività nelle quali le imprese italiane vantano consolidati vantaggi competitivi sul mer-

cato mondiale. A fianco dei settori caratterizzati da elevate economie di scala, che rimangono i principali protagonisti dell'internazionalizzazione, si rafforza la presenza produttiva estera dei settori tradizionali, quali tessile e abbigliamento e alimentare. Poco presenti e scarsamente dinamici, se non in contrazione rispetto all'inizio del corrente decennio, si mostrano invece i settori dell'alta tecnologia. Andamenti modesti si registrano anche nei settori specialistici della meccanica ed elettromeccanica strumentale, per i quali le strategie di internazionalizzazione continuano ad essere prevalentemente di natura commerciale.

La crescita multinazionale delle imprese italiane ha seguito negli anni più recenti un modello ibrido, nel quale sono presenti sia strategie di conquista duratura di quote di mercato e di crescita nel mercato "domestico" europeo e in paesi in fase di incremento del reddito e della domanda di beni finale e di investimento, sia scelte di delocalizzazione produttiva e altre iniziative orientate al breve termine. Le delocalizzazioni si concentrano soprattutto nei settori tradizionali, ma la scelta della forma dell'investimento diretto estero è in questi casi sopravanzata per rilievo economico da modalità di subfornitura e da accordi contrattuali internazionali con partner esteri.

Sul fronte delle nuove iniziative degli *investitori esteri in Italia*, continua una lenta espansione, ma con livelli quantitativi alquanto più contenuti di quelli fatti segnare alla fine del decennio scorso e grazie al notevole contributo offerto dalla dismissione di importanti aziende di proprietà delle partecipazioni statali. Ristagnano invece gli investimenti in nuove attività produttive, con un'incidenza in costante diminuzione e tale da rappresentare ormai pochi punti percentuali del totale dell'investimento estero. Dal punto di vista geografico rimangono prevalenti gli investitori europei, con una ripresa di interesse delle multinazionali statunitensi e viceversa una caduta delle giapponesi, che già destinavano al nostro paese quote modeste dei propri investimenti. Nel complesso, la modestia delle iniziative estere ha deluso le aspettative di chi si attendeva che la svalutazione della lira avrebbe attratto un nuovo flusso di investimenti, grazie alla riduzione del costo di acquisto di partecipazioni in imprese italiane. La necessità di una politica attiva di attrazione degli investimenti va imponendosi sempre più all'attenzione delle istituzioni e degli operatori.

*L'interscambio dei servizi* presenta nel 1996 un saldo moderatamente positivo e in miglioramento rispetto all'anno precedente. Al di là di alcune variazioni congiunturali, la struttura dei saldi si conferma fortemente dicotomica, con un attivo consistente nel settore dei viaggi, essenzialmente connesso alle attività turistiche, e passivi pesanti in quasi tutti gli altri settori, sia tradizionali che avanzati, come trasporti internazionali, comunicazioni, intermediazione, servizi alle imprese. Soprattutto in quest'ultimo comparto le imprese italiane scontano un debole profilo competitivo per qualità dei servizi offerti e per grado di presenza diretta sui mercati esteri. In questo contesto, fanno eccezione le attività connesse alle costruzioni e alle assicurazioni, che si confermano in attivo; anche i servizi di ingegneria danno un positivo contributo al saldo dell'interscambio.

Nel corso del 1996, variazioni rilevanti e contestuali su entrambi i versanti dell'interscambio si verificano nei settori delle assicurazioni e delle comunicazioni. Nel primo caso si ha una caduta sia dei crediti che degli esborsi, come probabile riflesso di un assetto nelle transazioni tra case madri e filiali, dopo l'intensa fase di internazionalizzazione del mercato italiano verificatasi negli anni scorsi, anche grazie all'evoluzione della normativa nazionale ed europea. Nel secondo caso, sebbene i valori coinvolti siano ancora modesti, si assiste ad una notevole espansione dell'interscambio, da porre in rela-

zione all'avvio di processi di internazionalizzazione stimolati sia dalla prospettiva della crescente liberalizzazione e deregolamentazione dei servizi di telecomunicazione, sia dall'esplosione delle applicazioni consentite dalle nuove tecnologie.

In un riquadro di questo capitolo del *Rapporto* vengono presentati anche i primi risultati di una ricerca in corso sulle *imprese esportatrici italiane*:

- un incremento, tra il 1992 e il 1996, di oltre ottomila unità nel numero complessivo di imprese esportatrici, concentrato prevalentemente nei comparti dell'agricoltura silvicoltura e pesca, mezzi di trasporto e alimentari, con una netta diminuzione nel tessile e abbigliamento;
- un saldo positivo di non trascurabile entità nelle regioni meridionali tra aziende che incominciano e che cessano l'attività di esportazione;
- una netta prevalenza, tra i mercati di sbocco, dei paesi dell'Unione Europea e un riorientamento verso l'Europa centro-orientale.

## 6.1 CONFRONTI INTERSETTORIALI

### *La congiuntura nell'industria italiana*

La produzione dell'industria manifatturiera, cresciuta rapidamente nel 1995, arretra nel 1996 di oltre due punti percentuali e ben nove settori sui quattordici considerati fanno registrare variazioni negative dell'*output* (tav. 6.1). Tra quelli interessati da una congiuntura favorevole troviamo macchine per ufficio, prodotti chimici e prodotti alimentari bevande e tabacco. Lievi miglioramenti si verificano anche per altre importanti branche della meccanica, come macchine agricole e industriali e materiale e forniture elettriche. All'origine dell'andamento negativo degli altri settori vi sono la diminuzione della domanda sia interna che estera per un considerevole numero di settori, l'inversione di segno dell'apporto offerto dal ciclo delle scorte alla produzione, negativo nel 1996, e le mutate condizioni di profittabilità.

### INDICATORI DI ATTIVITÀ PER I PRINCIPALI SETTORI INDUSTRIALI (variazioni percentuali sul periodo corrispondente)

Macrobranche e branche	produzione			fatturato	
	quantità	prezzi	totale	naz.le	estero
Minerali ferrosi e non ferrosi	-8,5	-5,3	-16,8	-18,5	-12,1
Minerali e prodotti non metallici	-2,1	1,1	-3,7	12,9	-5,3
Prodotti chimici	2,2	-1,8	-3,4	-7,4	-4,7
Prodotti in metallo	-5,4	3,8	-2,4	-4,2	2,0
Macchine agricole e industriali	0,4	4,5	7,5	3,6	10,6
Macchine per ufficio (1)	2,9	-3,3	5,7	14,8	1,9
Materiale e forniture elettriche (1)	0,4	2,4	7,5	8,1	4,6
Autoveicoli e relativi motori	-3,8	5,4	1,4	0,0	3,6
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	2,4	-1,4	0,5	0,1	4,0
Prodotti tessili e abbigliamento	-3,9	1,5	-1,2	-2,2	0,7
Cuoio, calzature	-1,6	1,7	-0,1	-0,6	0,2
Legno e mobili in legno	-2,8	3,0	-1,6	-3,0	0,6
Carta, articoli di carta e stampa	-0,9	-1,9	-12,4	-13,5	-7,4
Prodotti in gomma e plastica	-6,0	2,5	-3,8	-4,7	-2,2
<b>TOTALE</b>	<b>-2,1</b>	<b>1,4</b>	<b>-0,4</b>	<b>-1,6</b>	<b>2,3</b>

(1) Dati sul fatturato stimati.

N.B.: i dati sul fatturato sono relativi a settori ATECO, aggregati in modo lievemente diverso da quello usato per i dati sulla produzione

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.1

Malgrado la crescita, dopo due anni di riduzioni, del costo del lavoro per unità di prodotto nel settore della trasformazione industriale, i prezzi alla produzione progrediscono molto più lentamente che in passato, moderati dalla pressione competitiva attivata dalla rivalutazione della lira e dal favorevole andamento dei prezzi di materie prime e beni intermedi. Gli incrementi maggiori, comunque più contenuti che nel 1995, si verificano per autoveicoli e relativi motori, macchine agricole e industriali e prodotti in metallo; all'estremo opposto si trovano la chimica, i minerali ferrosi e non ferrosi, le macchine

per ufficio, i prodotti alimentari e articoli di carta, dove i prezzi alla produzione diminuiscono.

Rispetto al 1995, quando a risultati positivi all'interno se ne erano accompagnati di eccezionali all'estero per tutti i settori, l'evoluzione del fatturato industriale nel 1996 presenta invece luci e ombre. Se il fatturato all'esportazione delle industrie manifatturiere continua ad aumentare nell'aggregato, pur rallentando molto e facendo registrare la peggiore prestazione dal 1991, torna invece a diminuire, dopo due anni di crescita sostenuta, quello sul mercato interno.

Il netto peggioramento congiunturale verificatosi nel 1996 si articola variamente non solo tra mercato interno ed estero, con una conferma del maggiore dinamismo del secondo, ma anche tra settori produttivi.

Osservando, in prima approssimazione, gli andamenti sotto il profilo della destinazione economica, si nota un rallentamento marcato delle vendite oltre confine di beni intermedi, oltre ad un calo di quelle sul mercato nazionale, mentre per i beni finali di consumo la flessione in Italia viene più che compensata dall'apporto positivo delle esportazioni. Variazioni al rialzo si verificano invece su entrambi i versanti per i beni finali di investimento; a determinare il buon andamento della domanda estera di beni di investimento contribuisce l'intensa fase di ristrutturazione che interessa l'industria nei principali mercati di sbocco, connotata da un adeguamento degli *standard*, dei processi e dei livelli produttivi al mutato quadro dei rapporti economici internazionali.

A livello di singole industrie, la spinta della componente estera della domanda non è però in nessun caso sufficiente a invertire un risultato negativo conseguito sul mercato interno, tranne che nei mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli. Al contrario per minerali e prodotti non metallici è la caduta del fatturato all'esportazione a prevalere sulla favorevole congiuntura interna, causando una diminuzione del fatturato totale.

Ancora meno positivo rispetto a quello del fatturato appare l'andamento degli ordinativi settoriali, che crescono complessivamente solo in un gruppo ristretto ed eterogeneo di industrie.

### ***Saldi commerciali***

Peggiora di quasi 2.500 miliardi il disavanzo dei prodotti energetici, mentre fa registrare qualche miglioramento (880 miliardi) il saldo, anch'esso deficitario, dei prodotti agricoli (tav. 6.2 e graf. 6.1). L'attivo dell'insieme dei settori manifatturieri supera i 100.000 miliardi, con un ampliamento di oltre 23.600 miliardi dovuto però in larga parte (18.300 miliardi) al decremento delle importazioni; per lo stesso insieme il saldo normalizzato<sup>2</sup> guadagna quattro punti, portandosi a quota 16,7%.

<sup>2</sup> Il saldo normalizzato ( $Z_i$ ) è dato dal rapporto percentuale tra il saldo e l'interscambio totale, definito come somma delle esportazioni ( $X_i$ ) e delle importazioni ( $M_i$ ) del settore  $i^{mo}$ :

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

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.

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

Macrobranche e branche NACE	Esportazioni			Importazioni			Saldi	
	Valori 1995	Valori 1996	Var % 96/95	Valori 1995	Valori 1996	Var % 96/95	1995	1996
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	10.074	9.961	-1,1	20.028	19.033	-5,0	-9.954	-9.072
Prodotti energetici	5.168	5.736	11,0	32.203	35.252	9,5	-27.035	-29.516
Minerali ferrosi e non ferrosi	17.651	15.425	-12,6	35.115	28.317	-19,4	-17.464	-12.892
Minerali e prodotti non metallici	15.408	15.119	-1,9	6.219	5.781	-7,0	9.189	9.338
Prodotti chimici	31.724	31.961	0,7	47.099	44.900	-4,7	-15.375	-12.939
Prodotti metalmeccanici	133.614	139.378	4,3	78.816	76.762	-2,6	54.798	62.616
Prodotti in metallo	20.226	20.570	1,7	5.969	6.132	2,7	14.257	14.438
Macchine agricole e industriali	65.285	70.716	8,3	24.360	24.007	-1,4	40.925	46.709
Macchine per ufficio	14.335	13.452	-6,2	17.269	17.470	1,2	-2.934	-4.018
Materiale e forniture elettriche	33.768	34.640	2,6	31.218	29.153	-6,6	2.550	5.487
Mezzi di trasporto	38.060	38.742	1,8	35.168	35.374	0,6	2.892	3.368
Autoveicoli e relativi motori	28.934	28.312	-2,1	29.970	30.437	1,6	-1.036	-2.125
Altri mezzi di trasporto	9.126	10.431	14,3	5.198	4.938	-5,0	3.928	5.493
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	16.084	16.452	2,3	25.600	24.361	-4,8	-9.516	-7.909
Prodotti tessili, cuoio, abbigliamento	63.534	65.045	2,4	24.322	23.096	-5,0	39.212	41.949
Prodotti tessili e abbigliamento	43.216	43.922	1,6	17.516	16.271	-7,1	25.700	27.651
Cuoio, calzature	20.318	21.123	4,0	6.806	6.826	0,3	13.512	14.297
Legno, carta, gomma								
altri prodotti industriali	49.857	49.126	-1,5	31.090	26.521	-14,7	18.767	22.605
Legno e mobili in legno	12.989	13.029	0,3	5.930	5.193	-12,4	7.059	7.836
Carta, articoli di carta e stampa	9.106	8.696	-4,5	11.249	8.527	-24,2	-2.143	169
Prodotti in gomma e plastica	15.619	15.383	-1,5	7.868	7.558	-3,9	7.751	7.825
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	11.472	11.424	-0,4	3.508	3.486	-0,6	7.964	7.938
Beni di recupero	670	594	-11,3	2.535	1.757	-30,7	-1.865	-1.163
<b>TOTALE</b>	<b>381.175</b>	<b>386.946</b>	<b>1,5</b>	<b>335.661</b>	<b>319.396</b>	<b>-4,8</b>	<b>45.514</b>	<b>67.550</b>

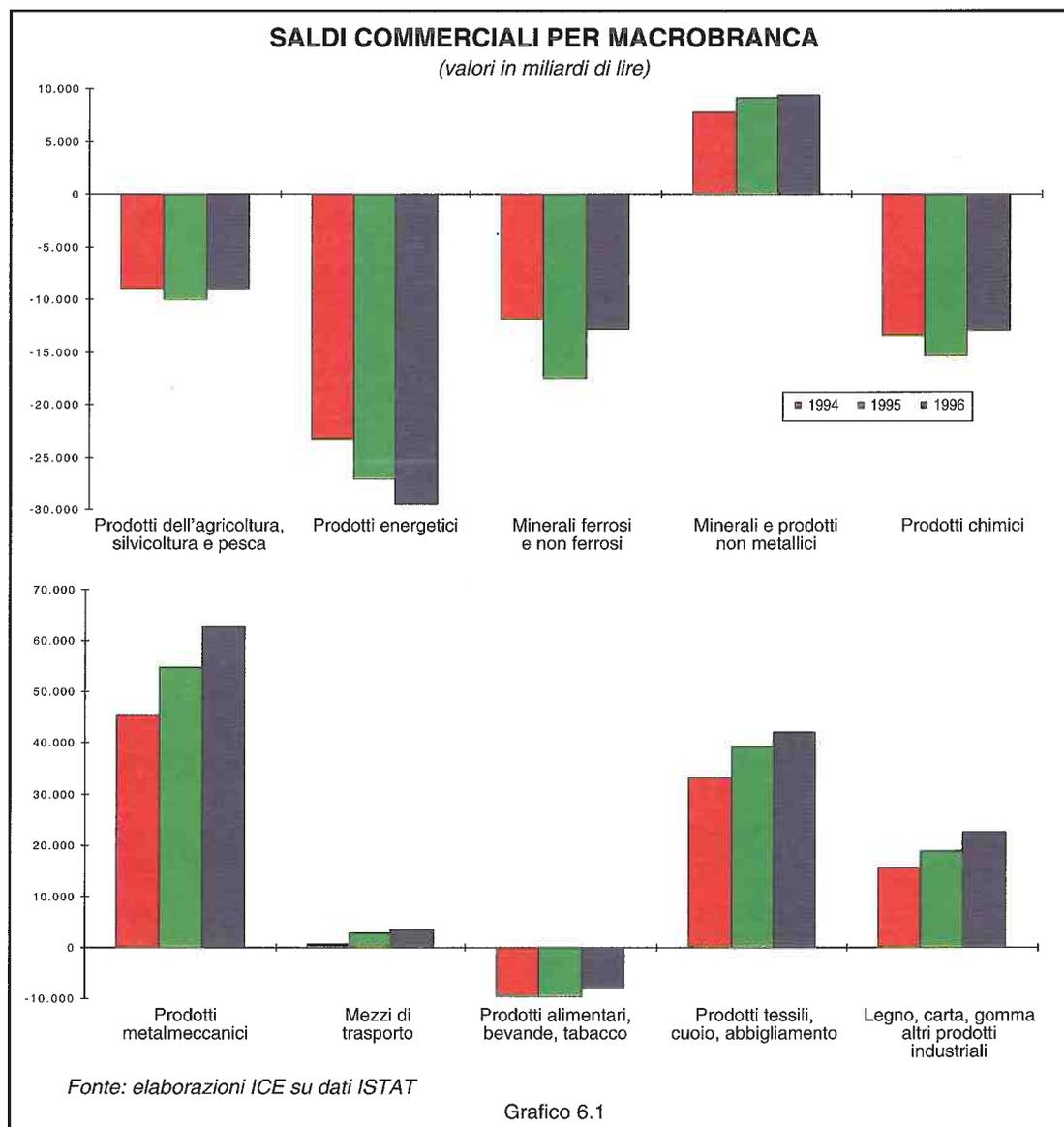
Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.2

Se per grandi categorie di prodotti l'evoluzione degli scambi si presenta simile a quella dell'anno precedente, scendendo più in dettaglio si nota che il considerevole ampliamento dell'avanzo commerciale complessivo interessa diversamente i settori; non si verificano comunque cambiamenti di segno nei saldi, con l'unica eccezione di carta articoli di carta e stampa, dove per la prima volta nel decennio si registra un *surplus*, sia pur modesto, grazie soprattutto al drastico calo delle importazioni. I miglioramenti più netti vengono conseguiti da macchine agricole e industriali, minerali ferrosi e non ferrosi e materiale e forniture elettriche, mentre i maggiori decrementi, prodotti energetici a parte, si realizzano nei settori autoveicoli e relativi motori, macchine per ufficio e prodotti delle altre industrie manifatturiere.

I saldi normalizzati peggiorano per tre sole branche, ovvero macchine per ufficio, autoveicoli e relativi motori, prodotti in metallo e migliorano per tutte le altre (tav. C/10).

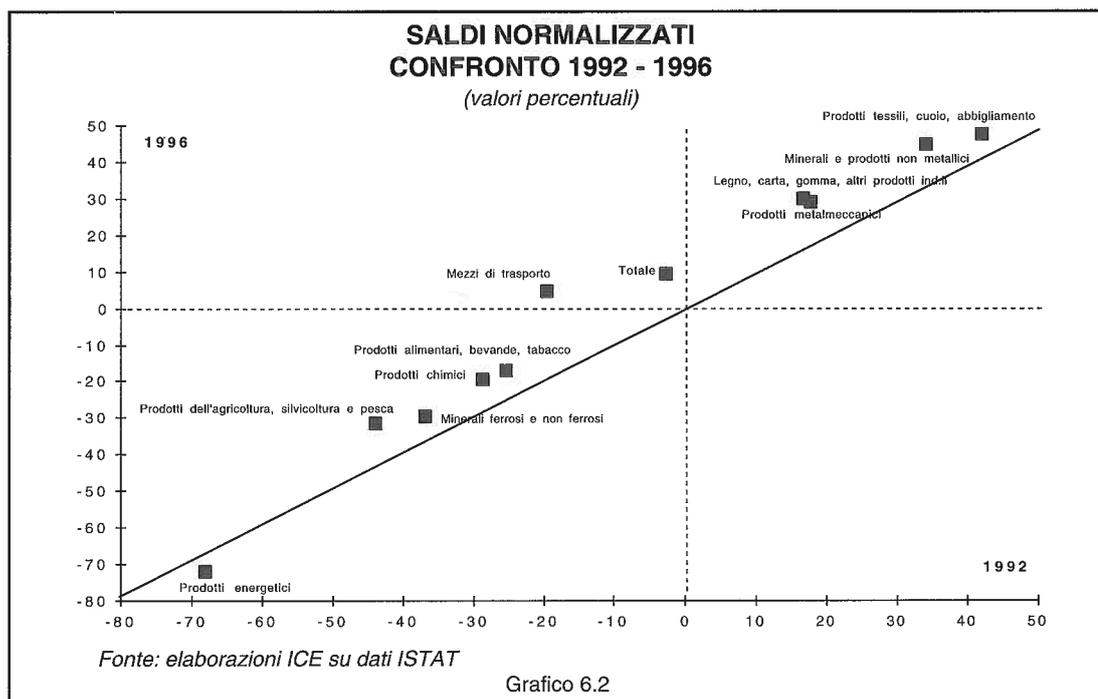
Tra i settori contraddistinti dalle variazioni positive più accentuate troviamo carta articoli di carta e stampa, altri mezzi di trasporto e legno e mobili in legno. Attorno alla media si collocano i risultati di due importanti comparti, cioè prodotti tessili cuoio e abbigliamento e prodotti metalmeccanici. Un'accelerazione della crescita del saldo normalizzato accomuna quasi tutti i settori, con eccezioni limitate ad autoveicoli, macchine per ufficio, prodotti dell'agricoltura silvicoltura e pesca.



Tra il 1992 e il 1996 si verifica peraltro un notevolissimo balzo in avanti dei saldi normalizzati, che interessa tutti i settori, con aumenti compresi tra 5 e 28 punti percentuali e con due sole eccezioni, rappresentate da cuoio e calzature (-3 punti), e prodotti energetici (-3,9). Come sostenuto già in passato da numerosi osservatori, tale evoluzione si accompagna a una sostanziale insensibilità del modello di specializzazione dell'Italia rispetto alle oscillazioni del tasso di cambio<sup>3</sup> (graf. 6.2). Lo conferma il fatto che la

<sup>3</sup> Cfr. L. Iapadre "Stabilità qualitativa e attenuazione degli squilibri nel modello di specializzazione dell'economia italiana (1973 - 1995)" in ICE, *Rapporto sul commercio estero*, Roma 1996. Per un'analisi della correlazione tra grado di qualificazione del lavoro e specializzazione all'esportazione cfr. Banca d'Italia *Relazione del governatore sull'esercizio 1996*, bozze di stampa, Roma 1997, p. 134.

distribuzione dei saldi normalizzati relativa a 19 branche e macrobranche nel 1996, misurati a prezzi correnti, presenta una strettissima somiglianza con quella del 1992<sup>4</sup>. La capacità di adattamento degli esportatori italiani non è messa in discussione da questa circostanza, che anzi consente di ipotizzare che la maggior parte dei settori abbia conseguito un miglioramento della competitività in senso lato, grazie da una parte a ristrutturazioni di vasta portata, che hanno aumentato la “taglia media” delle imprese produttrici, riducendo altresì l’impatto di alcuni fattori di costo<sup>5</sup>, e dall’altra alla capacità di seguire le tendenze in atto sui mercati esteri.



Tuttavia, interrompendo una tendenza al riequilibrio che proseguiva con qualche isolata eccezione dal 1982, nel 1996 si verifica un forte aumento della polarizzazione tra i settori con saldi positivi e quelli in disavanzo: l’indice di intensità degli squilibri settoriali<sup>6</sup> sale portandosi dal 30,7% al 32,1%, un livello prossimo a quello dei primi anni novanta. Vi concorrono da un lato il rafforzamento dei saldi positivi in settori come la mecca-

<sup>4</sup> L’indice di correlazione tra le due distribuzioni è infatti pari a 0,988.

<sup>5</sup> Sull’aspetto delle dimensioni medie delle aziende e più in generale sui cambiamenti strutturali dell’industria italiana offre alcuni spunti di interesse, nonostante lo scarso aggiornamento dei dati usati, desunti dai censimenti industriali dell’ISTAT, il saggio di F. Traù “La composizione settoriale dell’occupazione manifatturiera: continuità e cambiamento strutturale (1951 - 1991)” in Centro Studi Confindustria, *Rapporto sull’industria italiana*, Roma 1997, pp. 37 e sgg.

<sup>6</sup> 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:

$$I = \left[ \frac{\sum_i |X_i - M_i|}{\sum_i X_i + \sum_i M_i} \right] * 100$$

in cui  $X_i$  = esportazioni del settore  $i^{mo}$ ,  
e  $M_i$  = 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 e settori in passivo. 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 intraindustriale, 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.

nica, il legno e mobili, il tessile-abbigliamento, i mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli; dall'altro un ulteriore indebolimento nelle macchine per ufficio.

Prosegue nel suo miglioramento, che dura da cinque anni con la sola eccezione del 1994, il tasso di copertura reale<sup>7</sup> (TCR), che guadagna nel complesso il 2,4%. Gli incrementi maggiori si registrano per materiale e forniture elettriche, prodotti in gomma e plastica, carta e articoli di carta e meccanica strumentale; attorno alla media si ritrovano minerali e prodotti non metallici, prodotti chimici e prodotti tessili e abbigliamento, mentre diminuzioni anche consistenti del TCR si verificano per prodotti delle altre industrie manifatturiere, prodotti dell'agricoltura silvicoltura e pesca e cuoio e calzature (tav. 6.3).

### ESPORTAZIONI E IMPORTAZIONI ITALIANE PER SETTORI

(variazioni percentuali tra 1995 e 1996)

Macrobranche e branche NACE	Esportazioni		Importazioni		Ragione di scambio (1)	Tasso di copertura reale (2)
	prezzi	quantità	prezzi	quantità		
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	3,5	-4,3	-6,8	1,9	11,1	-6,1
Prodotti energetici	9,8	1,3	9,8	-0,5	0,0	1,8
Minerali ferrosi e non ferrosi	-7,9	-5,4	-10,1	-10,5	2,4	5,7
Minerali e prodotti non metallici	0,7	-2,5	-1,6	-5,6	2,3	3,3
Prodotti chimici	6,1	-5,1	2,7	-7,4	3,3	2,5
Prodotti metalmeccanici	3,9	0,5	3,0	-5,4	0,8	6,2
Prodotti in metallo	5,6	-4,0	6,3	-3,2	-0,6	-0,8
Macchine agricole e industriali	5,0	3,3	2,2	-3,4	2,7	6,9
Macchine per ufficio	0,7	-6,5	7,7	-5,0	-6,5	-1,6
Materiale e forniture elettriche	1,5	1,1	1,2	-7,9	0,3	9,8
Mezzi di trasporto	7,0	-4,9	2,1	-1,1	4,8	-3,8
Autoveicoli e relativi motori	1,3	-3,3	3,1	-1,2	-1,7	-2,1
Altri mezzi di trasporto	16,3	-3,4	-5,0	0,5	22,4	-3,8
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	4,9	-2,3	-4,5	-0,3	9,9	-2,1
Prodotti tessili, cuoio, abbigliamento	6,0	-3,5	-2,4	-3,0	8,6	-0,5
Prodotti tessili e abbigliamento	4,8	-3,0	-1,9	-5,7	6,9	2,8
Cuoio, calzature	7,8	-3,9	-4,8	5,5	13,3	-8,9
Legno, carta, gomma altri prodotti industriali	5,0	-6,1	-10,5	-4,7	17,2	-1,5
Legno e mobili in legno	6,9	-6,4	-8,6	-4,2	16,9	-2,3
Carta, articoli di carta e stampa	-5,4	1,3	-20,2	-5,6	18,5	7,3
Prodotti in gomma e plastica	-4,4	3,0	0,5	-4,5	-5,0	7,9
Prodotti delle altre industrie manifatturiere	19,0	-16,2	1,4	-1,9	17,4	-14,6
Beni di recupero	32,1	-30,1	-18,0	-15,0	61,1	-17,7
<b>TOTALE</b>	<b>4,3</b>	<b>-2,7</b>	<b>0,0</b>	<b>-5,0</b>	<b>4,3</b>	<b>2,4</b>

(1) Rapporto tra prezzi all'esportazione e prezzi all'importazione.

(2) Rapporto tra quantità esportate e quantità importate.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.3

<sup>7</sup> Il tasso di copertura reale si ottiene dividendo l'indice delle esportazioni in quantità per l'indice delle importazioni in quantità.

Dopo tre anni di costante peggioramento, torna a migliorare la ragione di scambio (RS)<sup>8</sup> nell'aggregato, grazie a contributi di entità notevolissima da parte di alcuni settori le importazioni dei quali sono costituite prevalentemente da materie prime e semilavorati con prezzi cedenti. Molto elevata è infatti la crescita della RS per carta articoli di carta e stampa, prodotti delle altre industrie manifatturiere, legno e mobili in legno, cuoio e calzature, prodotti dell'agricoltura silvicoltura e pesca, prodotti alimentari bevande e tabacco. Dato il vantaggioso andamento del costo degli *input* in valuta e ancor più in lire, in alcuni di questi casi alla ripresa della RS non si accompagna una perdita di analoghe dimensioni nella competitività di prezzo dei manufatti italiani, che pure nella maggior parte dei settori peggiora sensibilmente<sup>9</sup>.

### Esportazioni

Sotto il profilo della destinazione economica, alla sostanziale stazionarietà delle esportazioni a prezzi correnti di beni intermedi e finali di consumo (rispettivamente 0,2% e 1,1% in più sul 1995), si affianca la crescita più decisa che interessa i beni finali d'investimento (6%).

Più in dettaglio, incrementi particolarmente elevati si registrano per i mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli, grazie al perfezionamento di importanti forniture nella cantieristica navale, i prodotti energetici e le macchine agricole e industriali, mentre flessioni di varia entità interessano minerali e prodotti metallici e non metallici, macchine per ufficio, carta articoli di carta e stampa e autoveicoli.

La composizione percentuale delle esportazioni in valore fa registrare modifiche di rilievo per le macchine agricole e industriali, che guadagnano oltre un punto percentuale, e per i minerali ferrosi e non ferrosi, che perdono più di mezzo punto (tav. C/2).

Si conferma nel 1996 l'andamento non positivo, già osservato alla fine del 1995, delle quantità esportate che in media regrediscono del 2,7%, su livelli peraltro considerevolmente superiori a quelli dei primi anni novanta. Diminuzioni anche consistenti riguardano tredici dei diciannove settori considerati (tra le eccezioni risaltano le macchine agricole e industriali e i prodotti in gomma e plastica); si interrompe così la tendenza alla crescita generalizzata delle esportazioni in volume durata, con eccezioni circoscritte a non più di tre settori, dal 1992 al 1995.

Rallentano fortemente i prezzi delle esportazioni aggregate<sup>10</sup>, pur continuando a crescere (4,3% in media annua). Qualche settore (minerali ferrosi e non ferrosi, carta e relativi articoli, prodotti in gomma e plastica) presenta addirittura variazioni negative; incrementi di particolare rilievo interessano invece, tra le altre, le branche cuoio e calzature, prodotti chimici e legno e mobili. Per quanto riguarda in particolare questi ultimi, le loro vendite sui mercati esteri, scese in volume del 6,4%, sarebbero state penalizzate proprio dai netti aumenti dei listini in valuta, intervenuti in una fase di domanda estera relativamente debole e comunque elastica al prezzo<sup>11</sup>.

In realtà per tutti i principali settori la marcata rivalutazione della lira non si accom-

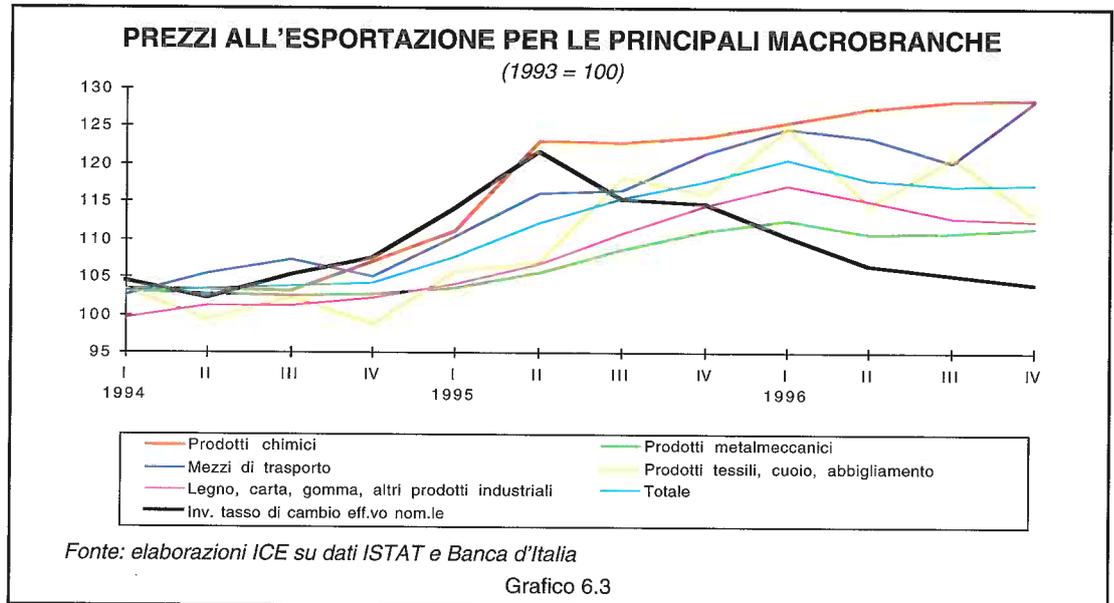
<sup>8</sup> La ragione di scambio si ottiene dividendo l'indice dei prezzi all'esportazione per l'indice dei prezzi all'importazione.

<sup>9</sup> Sul tema della competitività di prezzo si torna *infra*, nel par. 2 del presente capitolo.

<sup>10</sup> Con il termine prezzi all'esportazione e all'importazione si denomineranno, nel testo del presente capitolo, i valori medi unitari, di fonte ISTAT, relativi a ciascuno dei due flussi.

<sup>11</sup> Cfr. Centro studi CONFINDUSTRIA, *op. cit.*, Roma 1997, pp. 129 - 130.

pagna a una diminuzione di pari intensità dei prezzi in lire anche se nel corso dell'anno, osservando le variazioni congiunturali, si nota una chiara e generalizzata tendenza cedente (graf. 6.3)<sup>12</sup>. Dal confronto, per ciascun settore, tra i livelli raggiunti dai prezzi nel 1996 e la relativa media decennale, emerge uno scarto tra i primi e la seconda compreso tra il 17 e il 50%.



Nella media del 1996, quindi, il rafforzamento della lira e le strategie di prezzo delle imprese concorrono a determinare una netta perdita di competitività, che si traduce in molti settori in una variazione delle quantità esportate sensibilmente inferiore alla dinamica della domanda nei mercati di sbocco delle esportazioni italiane<sup>13</sup>.

### Importazioni

Il brusco calo delle importazioni in valore, del 4,9% nell'aggregato, dipende in buona misura dal ristagno dell'attività produttiva, dall'andamento cedente delle quotazioni delle materie prime diverse dal petrolio e dalla rivalutazione della lira<sup>14</sup>.

I beni intermedi passano da una crescita del 25% nel 1995 ad una diminuzione del 6,5% nel 1996, i finali di consumo da +16,5% a -1,3% e quelli di investimento da +26,2% a -0,7%.

In quattordici settori sui diciannove considerati si registrano flessioni, particolarmente marcate per carta articoli di carta e stampa, minerali ferrosi e non ferrosi e legno e mobili. A progredire ulteriormente, ma comunque con un ritmo molto più lento rispetto all'anno precedente, sono invece gli acquisti dall'estero di prodotti energetici, prodotti in metallo, autoveicoli e relativi motori, macchine per ufficio.

L'evoluzione dei flussi in entrata determina un forte aumento, pari a quasi 1,5 punti, del peso percentuale dei prodotti energetici sul totale, mentre i minerali ferrosi e non ferrosi arretrano in pari misura (tav. C/6).

<sup>12</sup> Sulle ragioni che potrebbero motivare tale discrepanza, cfr. S. De Nardis e M. Malgarini. "I prezzi all'esportazione nella fase di apprezzamento della lira", nel presente *Rapporto*.

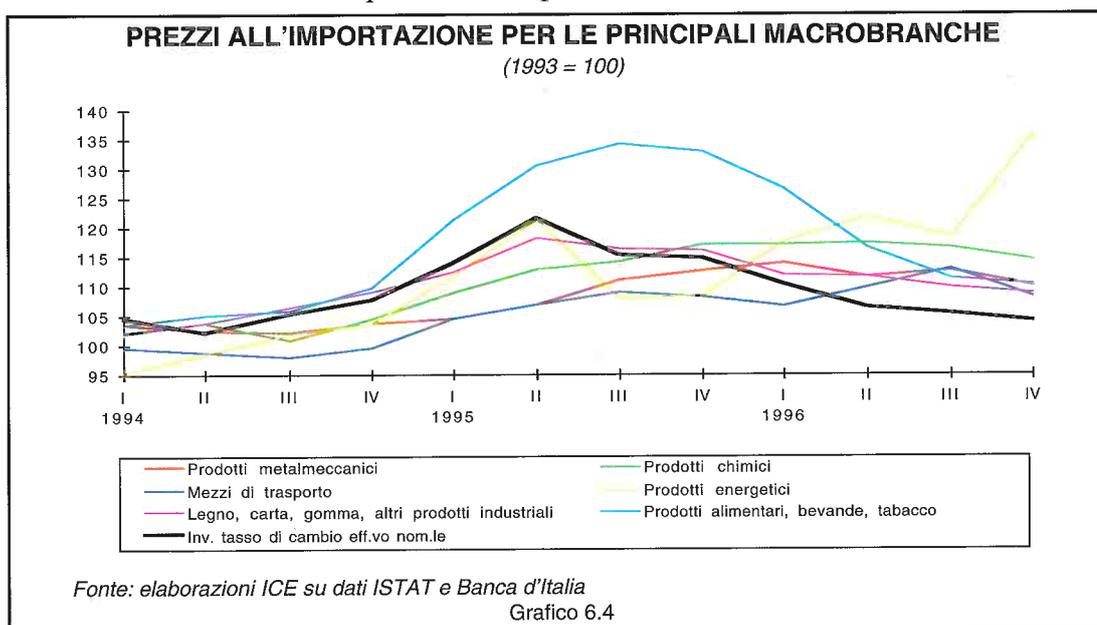
<sup>13</sup> Cfr. PROMETEIA e Banca commerciale italiana "Analisi dei settori industriali", Bologna - Milano febbraio 1997, pp. 169 - 171 e 184.

<sup>14</sup> Cfr. *supra*, capp. 1 e 4.

Diminuiscono per sedici branche su diciannove le quantità importate, con riduzioni particolarmente ampie nel caso di minerali ferrosi e non ferrosi, materiale e forniture elettriche, prodotti chimici e prodotti tessili e abbigliamento. Aumenti dei volumi in entrata si verificano invece per cuoio e calzature, prodotti dell'agricoltura silvicoltura e pesca e mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli. Continua apparentemente a crescere l'incidenza del traffico di perfezionamento passivo sul commercio estero del comparto tessile cuoio e abbigliamento, a riprova della forza dei processi di delocalizzazione e subfornitura internazionale ma anche della diffusione tra gli operatori di una maggiore consapevolezza circa le opportunità offerte dalla politica commerciale europea<sup>15</sup>.

I prezzi all'importazione aumentano soprattutto per prodotti energetici, macchine per ufficio, prodotti in metallo e autoveicoli e relativi motori. Le diminuzioni più consistenti interessano invece carta, articoli di carta e stampa, minerali ferrosi e non ferrosi e legno e mobili. Per il settore cartario e per quello mobiliario la discesa delle quotazioni internazionali delle relative materie prime spiega in buona misura l'arretramento dei prezzi, peraltro coerente con la rivalutazione della lira. Non altrettanto può dirsi per le branche dove si registra un aumento dei prezzi all'importazione; qui la scarsa reattività dei produttori esteri al mutamento dei corsi valutari viene spiegata da almeno due fattori, relativi a diverse categorie di settori. Da un lato la dipendenza strutturale dall'estero dell'economia italiana gioca infatti un importante ruolo nelle industrie di trasformazione come quelle energetica e dei prodotti in gomma e plastica; dall'altro il consolidamento, avvenuto negli ultimi anni grazie anche al sacrificio di una parte dei margini di profitto, delle quote di mercato detenute dalle aziende estere in alcune importanti branche manifatturiere lascia loro più ampio spazio di manovra a fronte della rivalutazione della lira.

Osservando il profilo trimestrale delle variazioni dei prezzi all'importazione per alcune macrobranche, si nota che per tre di esse l'ascesa dei prezzi tocca il suo punto più alto tra metà del 1995 e il primo trimestre del 1996, per poi stabilizzarsi e cominciare una lenta discesa durante la restante parte del 1996, solo in parziale sintonia con l'andamento dei corsi della lira, dato che persiste un discreto aggio sulla variazione del tasso di cambio (graf. 6.4). Alla tendenza ora descritta si sottraggono i prodotti energetici, dato l'andamento crescente delle quotazioni del petrolio in dollari.



<sup>15</sup> Si veda a questo proposito S. Ciaralli "Il traffico di perfezionamento passivo nel settore tessile - abbigliamento - calzature", pubblicato in questo *Rapporto*.

**Scambi di servizi**

L'avanzo relativo ai servizi nel loro complesso supera nel 1996 i 3.000 miliardi, tre volte il valore del 1995 (tav. 6.4). La lieve riduzione del pur sempre ampio attivo dei viaggi all'estero è largamente compensata dal minor passivo dei trasporti internazionali e degli altri servizi.

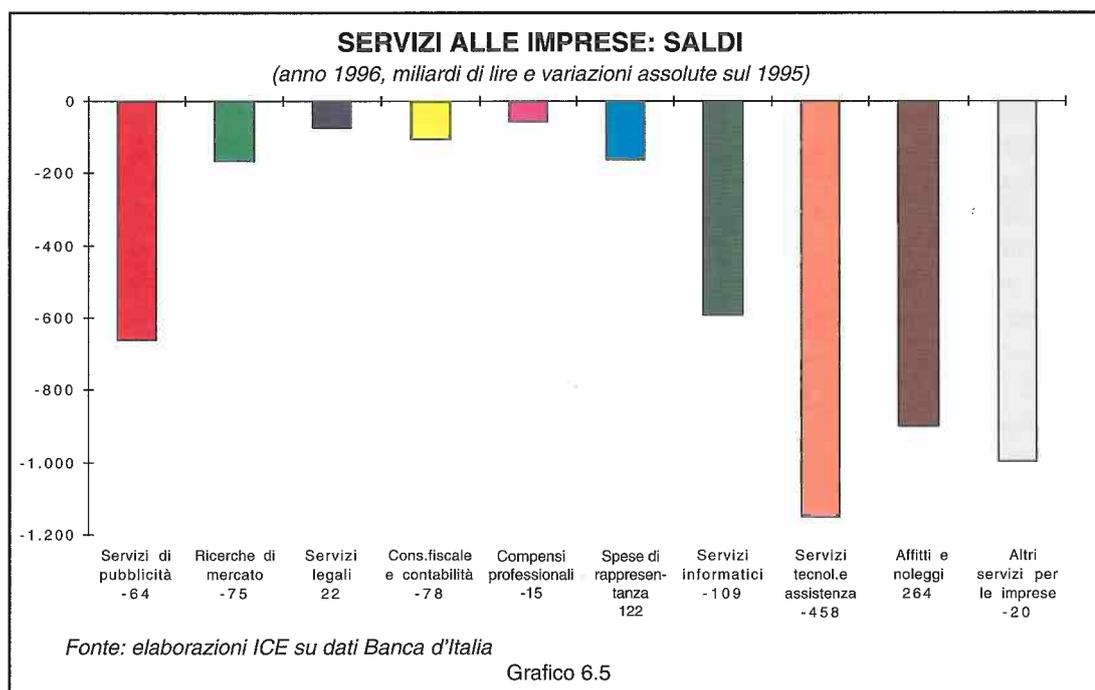
**INTERSCAMBIO DI SERVIZI PER SETTORI**  
(miliardi di lire e variazioni sull'anno precedente)

Settori	Crediti			Esborsi			Saldi		
	1994	1995	1996	1994	1995	1996	1994	1995	1996
Trasporti internazionali	20.672	24.316	23.356	30.040	38.167	36.472	-9.368	-13.851	-13.116
	10,8%	17,6%	-3,9%	18,2%	27,1%	-4,4%	-2.602	-4.483	735
Trasporti di merci	16.007	18.833	17.857	17.368	21.981	20.931	-1.361	-3.148	-3.074
	12,1%	17,7%	-5,2%	14,3%	26,6%	-4,8%	-444	-1.787	74
Trasporti di passeggeri	3.679	4.340	4.309	4.396	5.783	5.713	-717	-1.443	-1.404
	13,2%	18,0%	-0,7%	20,8%	31,6%	-1,2%	-326	-726	39
Servizi di assistenza	986	1.143	1.190	8.276	10.403	9.828	-7.290	-9.260	-8.638
	-12,6%	15,9%	4,1%	25,7%	25,7%	-5,5%	-1.832	-1.970	622
Viaggi estero	39.654	46.803	46.250	21.969	23.686	23.898	17.685	23.117	22.352
	11,2%	18,0%	-1,2%	-10,5%	7,8%	0,9%	6.565	5.432	-765
Altri servizi	36.650	43.338	43.641	43.212	51.593	49.743	-6.562	-8.255	-6.102
	5,0%	18,2%	0,7%	9,2%	19,4%	-3,6%	-1.919	-1.693	2.153
Costruzioni	4.125	5.164	4.874	1.778	2.467	1.867	2.347	2.697	3.007
	11,8%	25,2%	-5,6%	2,6%	38,8%	-24,3%	390	350	310
Comunicazioni	500	474	827	1.015	1.022	1.457	-515	-548	-630
	15,7%	-5,2%	74,5%	37,2%	0,7%	42,6%	-207	-33	-82
Intermediazioni	8.184	12.059	12.627	11.563	16.565	16.448	-3.379	-4.506	-3.821
	-19,0%	47,3%	4,7%	-3,9%	43,3%	-0,7%	-1.453	-1.127	685
Assicurazioni	7.517	8.970	7.900	7.342	8.098	6.352	175	872	1.548
	57,8%	19,3%	-11,9%	57,3%	10,3%	-21,6%	79	697	676
Servizi person. cultur.e ricr.	844	868	843	2.254	2.826	2.504	-1.410	-1.958	-1.661
	47,8%	2,8%	-2,9%	6,5%	25,4%	-11,4%	135	-548	297
Servizi per le imprese	9.598	10.970	11.620	13.855	15.419	16.480	-4.257	-4.449	-4.860
	9,2%	14,3%	5,9%	6,9%	11,3%	6,9%	-85	-192	-411
Servizi per il governo	818	749	1.178	263	732	883	555	17	295
	-4,8%	-8,4%	57,3%	-18,1%	178,3%	20,6%	17	-538	278
Servizi non classificati	5.064	4.084	3.772	5.142	4.464	3.752	-78	-380	20
	-11,3%	-19,4%	-7,6%	3,1%	-13,2%	-15,9%	-795	-302	400
<b>TOTALE</b>	<b>96.976</b>	<b>114.457</b>	<b>113.247</b>	<b>95.221</b>	<b>113.446</b>	<b>110.113</b>	<b>1.755</b>	<b>1.011</b>	<b>3.134</b>
	<b>8,7%</b>	<b>18,0%</b>	<b>-1,1%</b>	<b>6,4%</b>	<b>19,1%</b>	<b>-2,9%</b>	<b>2044</b>	<b>-744</b>	<b>2123</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati Banca d'Italia

Tavola 6.4

Nell'ambito di questi ultimi, aumenta tuttavia il disavanzo dei servizi alle imprese, a causa di peggioramenti di rilievo che riguardano quelli tecnologici, di assistenza e informatici e malgrado i miglioramenti relativi ad affitti, noleggi e spese di rappresentanza (graf. 6.5 e tav. C/22).



Dal lato dei crediti, alla diminuzione riguardante i trasporti internazionali (-3,9%), principalmente dovuta ai settori merci e passeggeri, si accompagna quella che si riferisce ai viaggi all'estero (-1,2%). Quasi stazionari e in miglioramento appaiono invece rispettivamente gli introiti relativi agli altri servizi (0,7%) e ai servizi per il governo (57,3%); nell'ambito dei primi i sottosettori maggiormente dinamici sono intermediazioni, servizi per le imprese e, pur se a partire da valori ancora modesti, comunicazioni. Per queste ultime la notevole variazione in aumento (74,5%) può essere spiegata dal ritmo sostenuto che ne caratterizza l'internazionalizzazione e che è reso ancora più celere dall'evoluzione del quadro normativo elaborato dagli organismi multilaterali<sup>16</sup>. Una forte diminuzione si registra invece per i crediti relativi al settore assicurativo (-11,9%), che presenta due peculiarità. Da un lato i flussi risentono fortemente delle transazioni tra filiali e case madri (commercio intra-aziendale) e molto meno dei servizi effettivamente scambiati con controparti estere. Dall'altro, la tendenza a una continua crescita, che accomuna crediti e debiti, indica chiaramente che si è determinata, nel corso degli anni, una maggiore internazionalizzazione del mercato italiano, sospinta fra l'altro dall'evoluzione della normativa nazionale e di quella dettata dalla Commissione UE.

Nel sottosettore dei servizi alle imprese restano pressoché stazionari gli introiti relativi a importanti segmenti, come servizi tecnologici e di assistenza e spese di rappresentanza, mentre un certo dinamismo si registra per voci minori, come servizi informatici (22,2%), affitti e noleggi (21,3%) e compensi professionali (13,3%).

Un'indagine campionaria dell'ISCO, che prende in considerazione i segmenti di mercato che compongono il "terziario avanzato", segnala per il 1996 una stazionarietà degli investimenti nell'aggregato, che è la sintesi di risultati favorevoli per ingegneria e progettazione, *marketing* e contabilità<sup>17</sup> e meno favorevoli per gli altri segmenti. La pressione della concorrenza interna si mantiene alta mentre cresce quella delle imprese estere, che viene definita "molto accentuata" dall'80% delle aziende intervistate. Nelle previsioni circa le direttrici geografiche dell'espansione dell'attività l'estero assume

<sup>16</sup> Cfr. il capitolo 2 del presente Rapporto.

<sup>17</sup> Cfr. ISCO "Indagine trimestrale sul terziario avanzato", Roma, vari anni, ripresa anche da note congiunturali della Federazione Italiana Terziario Avanzato (FITA). I settori cui l'indagine fa riferimento sono: informatica, ingegneria e progettazione, *marketing*, pubblicità, contabilità, consulenza amministrativa e gestionale e "altro".

una certa rilevanza soprattutto nei settori informatica, ingegneria e progettazione, *marketing*, consulenza amministrativa e gestionale. Nella media si nota, rispetto al 1995, un ridimensionamento dell'interesse per l'espansione oltre confine delle imprese intervistate.

Con i suoi 1.582 miliardi di crediti e un *surplus* pari a 442 miliardi nel 1996, l'offerta italiana di servizi di ingegneria dà un contributo qualitativamente importante all'andamento degli scambi di servizi. Recenti studi campionari la pongono a confronto con quella degli altri paesi industriali<sup>18</sup>. Mentre sul piano del costo complessivo dei servizi di ingegneria l'Italia si colloca lievemente al di sopra della media, il contrario accade per il totale annuo delle ore lavorate. Nella distribuzione tra le diverse voci di costo, le imprese italiane assegnano una percentuale molto bassa, rispetto agli altri paesi considerati, al salario base e invece altissima agli oneri sociali, tanto che per esse contano più che per i concorrenti di ogni altro paese. Relativamente modesta appare l'incidenza delle spese generali e attorno alla media quella della copertura rischi e profitti.

La diminuzione degli esborsi, dopo la rapidissima ascesa del 1995, è il risultato di una flessione dei trasporti internazionali (-4,4% rispetto al 1996) - legata con tutta probabilità all'andamento cedente delle importazioni - e degli altri servizi (-3,6%), flessione che gli aumenti di viaggi all'estero (0,9%) e servizi per il governo (20,6%) non riescono a compensare. A determinare il calo degli altri servizi concorrono prevalentemente gli esborsi per costruzioni (-24,3%), assicurazioni (-21,6%) e servizi personali, culturali e ricreativi (-11,4%). Incrementi piuttosto consistenti si verificano invece per comunicazioni (42,6%) e servizi per le imprese (6,9%).

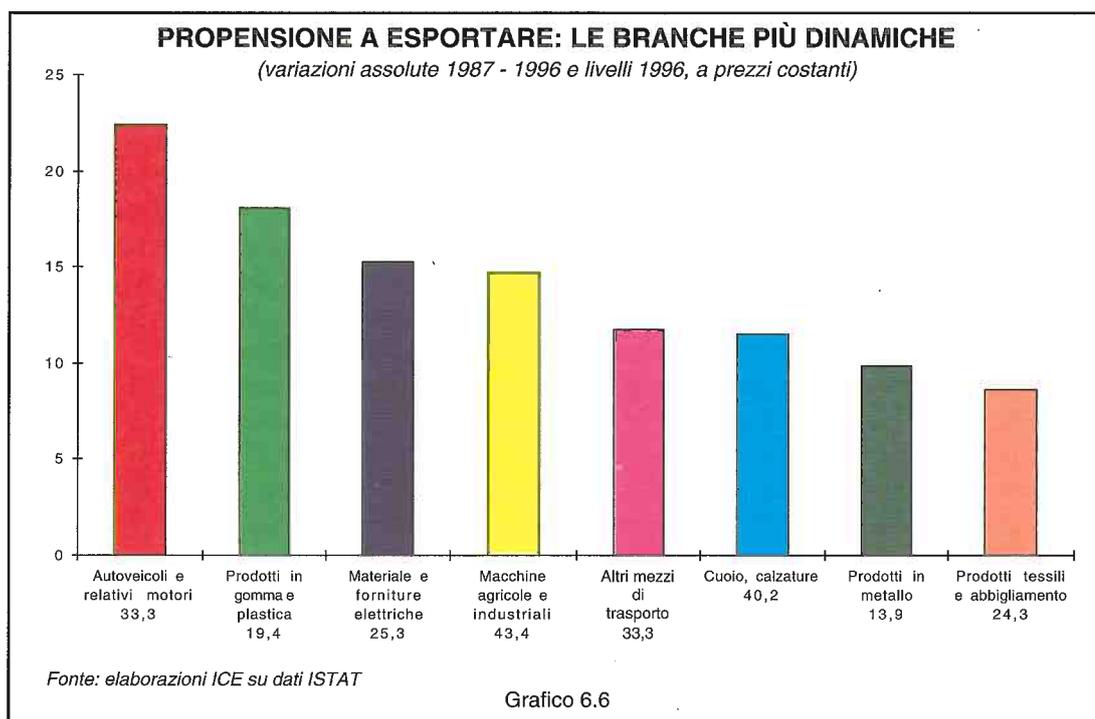
## 6.2 L'APERTURA INTERNAZIONALE DELL'INDUSTRIA ITALIANA

### *L'internazionalizzazione commerciale*

Resta pressoché stazionaria nel 1996 la propensione a esportare (PE)<sup>19</sup> dell'industria manifatturiera nel suo complesso, come risultato di andamenti differenziati delle branche produttive (graf. 6.6 e tav. 6.5). Variazioni più consistenti al rialzo si notano per prodotti in gomma e plastica, minerali ferrosi e non ferrosi e macchine agricole e industriali. Un lieve aumento viene conseguito anche da prodotti tessili e abbigliamento e autoveicoli e relativi motori. Diminuzioni, anche consistenti, della PE si verificano invece per macchine per ufficio, prodotti chimici e mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli. La maggioranza dei beni di consumo è interessata da una flessione dell'indicatore di apertura internazionale, con la rilevante eccezione di prodotti tessili e abbigliamento, a proposito dei quali è bene ricordare che il livello della PE è sempre più legato agli scambi con subfornitori esteri.

<sup>18</sup> Cfr. s. f. "Servizi di ingegneria. Quanto costano?", *OICE Temi e notizie*, Roma aprile 1997, pp. 2-3. Lo studio cui ci si riferisce è stato realizzato nel 1996 dall'Associazione danese dei consulenti di ingegneria per conto della Federazione europea delle associazioni dei consulenti di ingegneria.

<sup>19</sup> 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.



**GRADO DI APERTURA INTERNAZIONALE DELL'INDUSTRIA  
MANIFATTURIERA ITALIANA**  
(valori percentuali)

Branche NACE	Penetrazione delle importazioni (1)				Propensione ad esportare (2)			
	media 1986-88	1994	1995	1996	media 1986-88	1994	1995	1996
Minerali ferrosi e non ferrosi	29,1	34,9	37,2	37,0	16,2	21,6	21,9	22,7
Minerali e prodotti non metallici	8,1	11,5	11,9	11,5	16,1	24,0	24,7	24,6
Prodotti chimici	25,8	32,0	34,5	31,9	18,0	23,1	25,1	23,3
Prodotti in metallo	5,0	7,2	8,7	8,9	13,7	21,2	23,3	23,7
Macchine agricole e industriali	23,5	29,4	32,0	31,9	42,7	54,9	56,6	58,1
Macchine per ufficio	56,1	66,5	67,4	62,5	48,2	57,2	58,9	53,4
Materiale e forniture elettriche	28,2	36,6	39,8	37,9	26,0	37,5	40,3	40,5
Autoveicoli e relativi motori	36,5	54,1	59,0	59,7	31,8	49,5	55,5	55,7
Altri mezzi di trasporto	17,7	29,9	25,8	24,4	21,5	38,6	35,4	33,3
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	15,9	17,6	17,8	18,0	7,5	11,0	11,8	11,7
Prodotti tessili, abbigliamento	12,0	20,6	20,5	20,3	24,4	32,0	32,6	32,9
Cuoio, calzature	13,8	30,5	30,8	31,8	40,2	51,7	52,8	51,7
Legno e mobili in legno	8,0	11,1	11,9	11,6	14,2	19,3	22,9	22,1
Carta, articoli di carta e stampa	12,0	14,1	14,5	14,0	8,2	11,2	13,0	13,2
Prodotti in gomma e plastica	13,0	20,2	21,3	22,5	19,4	33,7	34,2	37,5
<b>TOTALE MANUFATTI</b>	<b>20,3</b>	<b>25,4</b>	<b>27,3</b>	<b>26,7</b>	<b>21,2</b>	<b>28,8</b>	<b>31,0</b>	<b>31,1</b>

(1) Rapporto percentuale tra importazioni e domanda interna (produzione + importazioni - esportazioni) - a prezzi costanti.

(2) Rapporto percentuale tra esportazioni e produzione - a prezzi costanti.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.5

I prezzi relativi, o profittabilità relativa all'esportazione (PR)<sup>20</sup>, si rapportano con la PE in modo esattamente opposto a quello rilevato nel 1995: si verifica infatti una significativa correlazione inversa tra le distribuzioni settoriali dei due indicatori<sup>21</sup>, che fa supporre che nel 1996 il fattore prezzo abbia esercitato una scarsa influenza sull'opzione dei produttori tra mercati interno ed esteri (tav. 6.6). Infatti i settori che hanno aumentato la propria proiezione sull'estero coincidono largamente con quelli per i quali la convenienza di prezzo tendeva a diminuire e viceversa. Per comprendere tale fenomeno è utile ricordare che la riduzione della forbice tra prezzi interni e prezzi all'esportazione che ha accompagnato la rivalutazione della lira<sup>22</sup> si è combinata con una congiuntura non favorevole per l'industria italiana, che avrebbe continuato a operare sui mercati esteri anche per sostenere i livelli di attività complessiva, nonostante la minore convenienza in termini nominali. L'andamento della PE per la maggior parte dei settori, che ne sperimentano nell'ultimo decennio un costante aumento, può peraltro portare a ritenere che l'attività esportativa cominci ad assumere un carattere strutturale per un numero crescente di aziende, per motivi diversi, tra i quali i processi di delocalizzazione e subfornitura internazionale, l'apertura di nuovi mercati grazie agli accordi commerciali, il decollo di alcune economie emergenti<sup>23</sup>.

Recenti studi empirici indicano che il ciclo della domanda estera è la variabile più rilevante per spiegare l'evoluzione delle politiche di prezzo in valuta, al netto cioè delle variazioni del cambio della lira, messe in atto dalle aziende esportatrici dell'industria manifatturiera<sup>24</sup>. Se si osserva però il profilo settoriale di tale evoluzione si nota che le traiettorie dei prezzi in valuta dei beni intermedi e, in misura minore, dei beni di investimento, si mostrano particolarmente sensibili all'andamento del tasso di cambio. Da tali studi emerge l'immagine di un esportatore consapevole dei limiti imposti alle variazioni dei listini dalla congiuntura dei paesi di sbocco ma capace di cogliere, come è accaduto sul finire del 1995, le opportunità offerte dall'andamento dei cambi per migliorare la redditività della sua azienda.

D'altro canto, un'evidenza empirica a sostegno della sensibilità degli esportatori all'andamento dei prezzi viene offerta da un'inchiesta trimestrale dell'ISCO<sup>25</sup>. In media d'anno infatti emerge al primo posto, tra i fattori negativi che ostacolano le vendite all'estero, il differenziale tra costi sostenuti e prezzi praticati dalle aziende italiane rispetto a quelle estere. Tale fattore interessa in modo piuttosto omogeneo tutti i settori produttivi e trova riscontro nell'andamento del differenziale tra prezzi all'esportazione e prezzi interni. L'indicatore, che viene rilevato nella stessa inchiesta ISCO e ha significato molto simile alla PR, vede dimezzarsi nel 1996 il saldo positivo relativo all'anno precedente; in altri termini, si riduce considerevolmente il numero di imprese che conservano margini di manovra sui propri listini in valuta rispetto a quelli in lire e quindi la possibilità di conseguire una soddisfacente competitività di prezzo senza sacrificare eccessivamente i

<sup>20</sup> 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.

<sup>21</sup> L'indice di correlazione è infatti pari a -0,79 per le tredici branche della tav. 6.6.

<sup>22</sup> Circa i tempi e le modalità dell'assorbimento delle variazioni dei corsi della lira da parte degli esportatori, cfr. *supra*, cap. 4 e par. 6.1.1.

<sup>23</sup> Cfr. M. Saladini "Le esportazioni delle aziende italiane", pubblicato nel presente volume e *idem* "Le aziende esportatrici italiane. Evoluzione recente", *Quaderni di ricerca ICE* n. 1, Roma, luglio 1997.

<sup>24</sup> S. Camerano, G. Scanagatta e R. Sorgente "Le politiche di 'pricing to market' delle imprese esportatrici italiane: alcune evidenze empiriche" in *Mediocredito centrale - servizio studi e relazioni esterne Materiali e analisi*, Roma 1997.

<sup>25</sup> Cfr. ISCO "Inchiesta trimestrale sulle esportazioni", *Quaderni analitici* n. 9, Roma marzo 1997.

profitti. Va segnalato infine che per minerali e prodotti non metallici, autoveicoli e siderurgia l'indicatore assume segno negativo, evidenziando una prevalenza delle aziende che praticano prezzi all'esportazione inferiori a quelli sul mercato interno.

L'indagine ISCO viene confermata in linea di massima dalle elaborazioni ICE, che segnalano un mutamento del segno della variazione della PR con diminuzioni, anche consistenti, per prodotti in gomma e plastica, autoveicoli e relativi motori e carta articoli di carta e stampa. Al contrario, guadagni di profittabilità all'esportazione si verificano per prodotti chimici, cuoio e calzature e macchine per ufficio.

Per la penetrazione delle importazioni (PI)<sup>26</sup>, dopo un 1995 che l'aveva vista crescere in modo molto notevole per quasi tutte le branche, si registra nel 1996 una netta inversione di tendenza. L'indicatore flette infatti per la gran parte dei settori considerati ma si mantiene comunque nel complesso notevolmente al di sopra dei livelli raggiunti nel decennio precedente. Le diminuzioni più cospicue, in termini percentuali, si verificano per prodotti chimici, macchine per ufficio e mezzi di trasporto diversi dagli autoveicoli mentre, all'estremo opposto, gli incrementi maggiori si registrano per prodotti in gomma e plastica, cuoio e calzature e prodotti in metallo.

**INDUSTRIA MANIFATTURIERA ITALIANA**  
**PREZZI RELATIVI**  
(variazioni percentuali)

Branche NACE	Competitività delle importazioni (1)			Profittabilità all'esportazione (2)		
	1994	1995	1996	1994	1995	1996
Minerali ferrosi e non ferrosi	-3,8	-4,1	5,3	1,6	6,3	-2,8
Minerali e prodotti non metallici	-0,4	-3,0	2,7	1,3	2,8	-0,4
Prodotti chimici	2,4	3,3	-4,3	-1,0	1,1	8,0
Prodotti in metallo	-1,3	1,6	-2,3	0,2	2,0	1,7
Macchine agricole e industriali	2,9	-0,9	2,2	-1,8	-4,0	0,4
Macchine per ufficio	-2,6	-3,3	-10,2	7,6	1,9	4,1
Materiale e forniture elettriche	-3,3	-0,3	1,2	2,9	2,7	-0,8
Autoveicoli e relativi motori	7,2	-2,8	2,2	-2,5	6,3	-3,9
Prodotti alimentari, bevande, tabacco	-2,3	-3,6	7,2	5,0	4,9	2,5
Prodotti tessili, abbigliamento	1,9	-6,1	3,5	-2,4	5,9	3,3
Cuoio, calzature	-6,2	-6,2	6,9	-2,5	4,5	6,0
Legno e mobili in legno	-1,9	-4,2	12,7	-2,5	-4,0	3,8
Carta, articoli di carta e stampa	-9,3	-22,4	23,0	-1,5	5,7	-3,6
Prodotti in gomma e plastica	5,4	1,9	1,9	-3,3	4,5	-6,7
<b>TOTALE MANUFATTI</b>	<b>-0,3</b>	<b>-3,2</b>	<b>2,6</b>	<b>-0,5</b>	<b>1,4</b>	<b>1,4</b>

(1) Indice prezzi interni alla produzione/indice prezzi all'importazione.

(2) Indice prezzi all'esportazione/indice prezzi interni alla produzione.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6.6

<sup>26</sup> 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.

I tre settori per i quali la PI flette di più attraversano evidentemente una fase di ripiegamento sul mercato interno, dato che sono gli stessi per i quali si verifica la maggiore discesa della propensione ad esportare. In questi casi l'andamento della penetrazione delle importazioni può essere in parte spiegato dalla variazione della competitività delle importazioni (CI)<sup>27</sup>, che diminuisce in misura significativa per chimica e macchine per ufficio.

Ma in generale anche per la CI la tendenza è opposta a quella del relativo indicatore di apertura (PI): molti settori sperimentano una risalita della competitività delle importazioni dopo tre anni di flessioni, riconducibile ai fattori sopra menzionati (andamento cedente o stazionario delle quotazioni delle materie prime diverse dal petrolio, rivalutazione della lira) in un quadro di crescita, seppure molto inferiore a quella del 1995, dei prezzi interni alla produzione.

Aumenti particolarmente marcati della CI si verificano per carta articoli di carta e stampa, legno e mobili e prodotti alimentari bevande e tabacco.

### L'internazionalizzazione produttiva

Tra il 1993 e il 1995, alla crescita piuttosto modesta degli addetti nelle aziende estere a partecipazione italiana (3,2%), con un rallentamento rispetto al biennio 1991-1993 (tav. 6.7), si contrappone il considerevole aumento di altri due indicatori, ovvero il numero di imprese partecipate (15,1%) e il fatturato in lire (19,2%), anch'esso peraltro in decelerazione.

#### PARTECIPAZIONI ITALIANE IN IMPRESE INDUSTRIALI ESTERE

Settori	Fatturato delle partecipate al 31.12. (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Var. % addetti 1993-1995	Var. % fatt. p. add. 1993-1995
	1989	1991	1993	1995	1989	1991	1993	1995		
Prodotti energetici	10.843	13.452	13.790	12.703	14.661	19.236	17.948	17.891	-0,3	-7,6
Minerali ferrosi e non ferrosi	4.925	6.056	8.639	10.734	31.553	37.455	37.674	39.242	4,2	19,3
Minerali e prodotti non metallici	983	1.551	6.648	7.396	7.529	14.063	34.603	31.664	-8,5	21,6
Prodotti chimici	5.090	7.060	9.344	13.484	27.094	32.960	25.207	35.223	39,7	3,3
Prodotti in metallo	301	783	1.251	1.446	2.588	6.829	9.023	9.629	6,7	8,3
Macchine agricole e industriali	3.074	6.415	11.185	10.978	18.731	38.185	44.332	44.343	0,0	-1,9
Macchine per ufficio e strum. precis.	2.944	3.144	3.999	3.788	21.844	21.367	19.677	19.313	-1,8	-3,5
Materiale e forniture elettriche	7.335	10.571	13.300	13.089	57.504	71.173	68.012	63.761	-6,3	5,0
Autoveicoli e relativi motori	16.207	20.017	23.671	30.786	125.638	140.426	137.077	136.657	-0,3	30,5
Altri mezzi di trasporto	378	817	1.199	1.296	2.770	7.161	8.001	10.192	27,4	-15,2
Prod. alimentari, bevande, tabacco	12.127	18.202	25.104	28.805	31.932	46.494	65.981	74.751	13,3	4,1
Prodotti tessili	1.074	1.299	1.383	1.593	9.936	11.549	12.942	15.903	22,9	-6,3
Abbigliamento	898	1.913	1.913	2.341	9.047	15.244	22.189	24.010	8,2	13,1
Cuoio, calzature	49	80	237	346	1.130	2.798	10.154	8.851	-12,8	67,3
Legno e mobili in legno	146	158	318	425	3.384	3.526	5.326	6.539	22,8	8,7
Carta, articoli di carta e stampa	4.865	6.518	7.750	8.577	20.509	28.868	22.876	22.601	-1,2	2,3
Prodotti in gomma e plastica	4.887	5.394	5.353	6.133	39.433	35.304	25.247	25.104	-0,6	15,2
Prod. delle altre industrie manifatturiere	1.418	2.002	2.878	2.923	4.889	11.044	10.784	9.873	-8,4	10,9
<b>Totale</b>	<b>77.542</b>	<b>105.434</b>	<b>137.963</b>	<b>156.841</b>	<b>430.172</b>	<b>543.682</b>	<b>577.053</b>	<b>595.547</b>	<b>3,2</b>	<b>14,3</b>

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

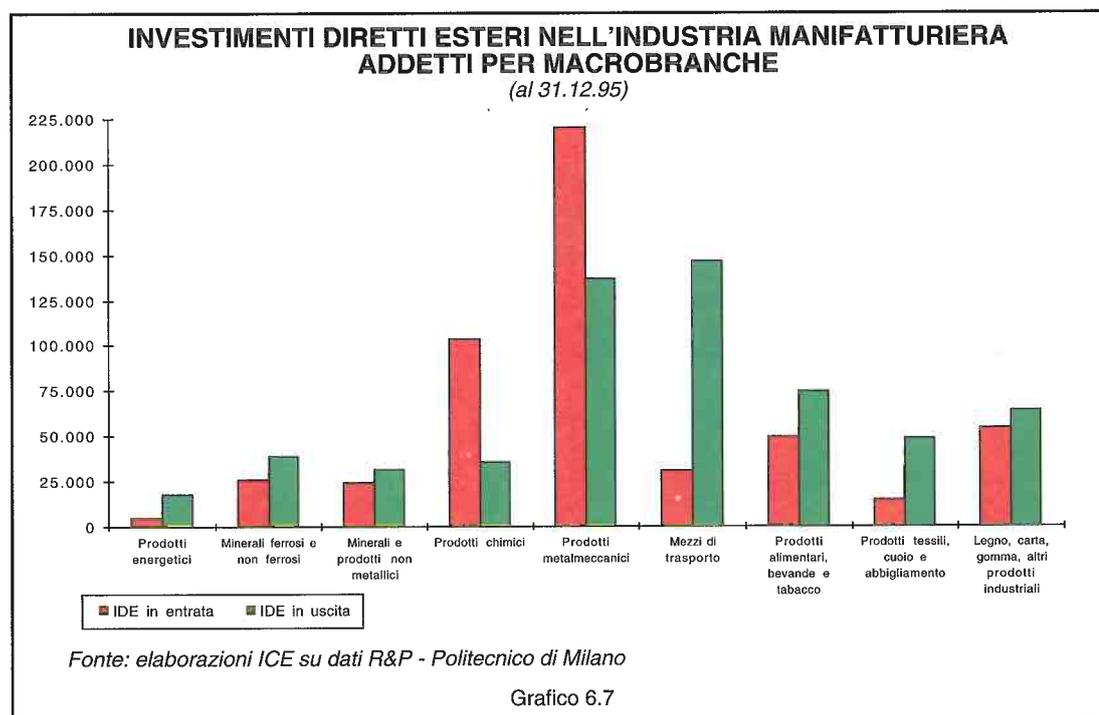
Tavola 6.7

<sup>27</sup> 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 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.

I ricavi per addetto crescono del 14,3%, grazie anche a un apporto particolarmente positivo dei settori cuoio e calzature, autoveicoli e minerali e prodotti non metallici. Tra le cause di tali andamenti possono collocarsi l'aumento della produttività nelle aziende partecipate e le strategie di ridimensionamento degli organici messe in atto da alcune imprese multinazionali negli ultimi anni. All'altro estremo, la redditività decresce vistosamente per altri mezzi di trasporto, prodotti tessili e prodotti energetici.

Guardando alla struttura per macro-settori degli investimenti diretti (IDE) in uscita<sup>28</sup>, appare evidente che in termini di addetti impiegati permane una netta prevalenza delle industrie a forti economie di scala<sup>29</sup>, tra le quali spiccano autoveicoli, prodotti alimentari derivati e minerali ferrosi e non. Seguono a grande distanza i settori tradizionali, dove assumono posizioni di rilievo tessile, abbigliamento e prodotti alimentari di base (graf. 6.7).



Tra il 1989 e il 1995 si notano peraltro alcuni mutamenti non trascurabili nella distribuzione degli addetti impiegati; infatti guadagnano peso i settori della meccanica specializzata e tradizionali, mentre ne perdono quelli ad alta intensità tecnologica e a forti economie di scala. Si potrebbe a tale proposito ipotizzare l'esistenza di un legame tra l'evoluzione delle esportazioni italiane nelle industrie di specializzazione e tradizionali e quella degli IDE in uscita; tale legame dovrebbe essere stato rafforzato dall'eccezionale dinamismo delle vendite all'estero negli ultimi anni, che avrebbero svolto il ruolo di "battistrada" nei confronti degli investimenti diretti.

Naturalmente le motivazioni degli investimenti oltre confine cambiano di caso in caso e anche di settore in settore. La conquista di quote dei mercati locali entra in gioco soprattutto per quelli nei comparti a forti economie di scala, specialistici e per i rari investimenti a elevata intensità tecnologica. I differenziali nel costo del lavoro e la reperibilità di fattori altrove scarsi, come le materie prime, assumono rilevanza maggiore nei settori tradizionali, dove tra i protagonisti della crescita troviamo le imprese di piccole e medie dimensioni<sup>30</sup>.

<sup>28</sup> Per la prima formulazione dello schema di analisi per macrosettori cfr. K. Pavitt "Sectoral patterns of technical change: towards a taxonomy and a theory" Research Policy n. 13, 1984.

<sup>29</sup> Cfr. R. Cominotti e S. Mariotti "Italia multinazionale 1996", Milano 1997, pp. 26-37 e 87 - 116.

<sup>30</sup> Cfr. S. Mariotti e M. Mutinelli "Le trasformazioni strutturali dell'internazionalizzazione produttiva delle imprese italiane nel periodo 1986-1995", nel presente volume.

Secondo recenti studi empirici, il comportamento degli investitori di piccola e media taglia è orientato da considerazioni peculiari, che originano in gran parte dalla maggiore difficoltà di reperire e gestire le informazioni indispensabili al pieno dispiegarsi dell'attività produttiva e commerciale all'estero<sup>31</sup>.

Distinguendo, sempre per i macro-settori, tra le aree geografiche di specializzazione relativa, si nota una preferenza per Europa orientale e Nordamerica degli investitori nelle industrie tradizionali. Nel comparto a forti economie di scala si registra invece una distribuzione più omogenea, con un'inclinazione maggiore verso il Sudamerica. I settori specialistici appaiono particolarmente interessati all'area del Pacifico e al Nordamerica, e ciò vale anche, in misura molto maggiore, per i settori a elevata intensità tecnologica<sup>32</sup>.

Nell'ampia famiglia delle forme di internazionalizzazione non riconducibili agli investimenti diretti esteri, le operazioni di penetrazione commerciale sembrano, secondo studi empirici condotti su un campione di imprese e riferiti al triennio 1992-1994, riscuotere il maggior favore degli esportatori<sup>33</sup> (tav. 6.8).

### MODALITÀ DI INTERNAZIONALIZZAZIONE DIVERSE DAGLI IDE

(quote percentuali sul totale delle imprese esportatrici del campione Mediocredito)

	Settori tradizionali		Settori di scala		Settori specializzati		Settori ad alta tecnologia		Totale	
	89-91	92-94	89-91	92-94	89-91	92-94	89-91	92-94	89-91	92-94
<i>Acquisizioni brevetti o licenze (*)</i>										
- da paesi UE	2,1	1,7	3,9	3,1	2,8	3,7	14,7	9,4	3,2	2,9
- da altri paesi	1,0	0,7	2,4	1,5	3,4	1,6	16,9	10,1	2,4	1,6
<i>Cessione brevetti o licenze (*)</i>										
- da paesi UE	0,7	0,7	1,5	1,8	1,7	1,1	5,9	3,6	1,3	1,3
- da altri paesi	1,7	1,5	2,3	1,5	3,3	2,5	7,4	4,3	2,4	1,8
<i>Accordi tecnico produttivi (*)</i>										
- da paesi UE	3,4	2,8	5,9	4,5	6,8	5,5	11,8	5,8	5,2	4,0
- da altri paesi	5,0	4,1	5,1	4,6	8,0	5,0	8,8	7,9	5,7	4,6
<i>Accordi commerciali (*)</i>										
- da paesi UE	9,3	6,9	12,5	10,5	18,9	13,5	19,9	19,4	12,5	9,9
- da altri paesi	7,8	4,8	7,3	6,3	15,8	10,1	14,7	15,1	9,3	6,7
<i>Operazioni di penetrazione commerciale</i>										
	20,2	34,4	18,9	36,7	26,1	48,5	20,7	36,9	20,9	37,9

Fonte: elaborazioni servizio studi Mediocredito Centrale - V e VI indagine sulle imprese manifatturiere

Tav. 6.8

Rispetto al triennio precedente quasi raddoppia l'incidenza degli esportatori che effettuano operazioni di penetrazione sul totale, e l'aumento riguarda in modo pressoché omogeneo tutti i grandi comparti merceologici; nei settori specializzati l'incidenza sfiora il 50%. Un contributo all'avvio di tali operazioni, sia pure di entità limitata se paragona-

<sup>31</sup> Cfr., tra gli altri, M. Mutinelli e L. Piscitello "Tipologie e determinanti degli investimenti diretti industriali italiani nei paesi dell'Europa centrale e orientale" *L'industria* n. 1, 1997.

<sup>32</sup> Cfr. R. Cominotti e S. Mariotti, *op. cit.*, p. 104.

<sup>33</sup> Cfr. Mediocredito centrale "Indagine sulle imprese manifatturiere. Sesto rapporto sull'industria italiana e sulla politica industriale", Roma 1997. Tra le operazioni di penetrazione commerciale possono essere ricompresi: studi di mercato, spese di dimostrazione e pubblicità, spese per la costituzione di depositi e campionamenti, costi di rappresentanze permanenti all'estero, costi per il funzionamento di uffici o filiali di vendita e di centri di assistenza, spese per la costituzione di reti di vendita e di assistenza all'estero.

to all'importanza del fenomeno, viene dall'attività di sostegno svolta dalla pubblica amministrazione sulla base della legge 394/81<sup>34</sup>.

In netta diminuzione appare la preferenza per le altre modalità di internazionalizzazione diverse dagli IDE, con andamenti perlopiù omogenei tra i macrosettori *à la Pavitt*.

Il fenomeno degli IDE in entrata in Italia continua la propria lenta ascesa, testimoniata da un aumento del 3,4% nel numero di imprese partecipate, del 23,4% nel fatturato (un dato quest'ultimo non lontano dalla media dell'industria manifatturiera italiana) e del 5,8% negli addetti. Ne risulta, sempre nel biennio 1994-1995, una crescita del 16,8% dei ricavi per addetto, in accelerazione rispetto al biennio precedente (tav. 6.9).

#### PARTECIPAZIONI ESTERE IN IMPRESE INDUSTRIALI ITALIANE

Settori	Fatturato delle partecipate al 31.12. (miliardi di lire)				Addetti nelle partecipate al 31.12				Var. % addetti	Var. % fatt. p. add.
	1989	1991	1993	1995	1989	1991	1993	1995	1993-1995	1993-1995
Prodotti energetici	6.048	8.394	7.200	6.357	6.029	5.773	5.744	4.900	-14,7	3,5
Minerali ferrosi e non ferrosi	4.072	3.426	3.765	13.826	16.408	11.165	10.443	25.756	146,6	48,9
Minerali e prodotti non metallici	3.213	3.805	4.833	6.331	16.683	18.770	21.125	24.161	14,4	14,5
Prodotti chimici	30.701	40.807	46.437	55.214	97.757	98.195	99.988	103.248	3,3	15,1
Prodotti in metallo	2.190	3.098	3.298	4.479	13.010	13.760	13.409	15.026	12,1	21,2
Macchine agricole e industriali	9.540	12.894	13.286	19.843	59.817	61.096	56.258	65.122	15,8	29,0
Macchine per ufficio e strum. precis.	10.169	13.428	19.184	16.789	35.423	33.960	40.168	29.201	-27,3	20,4
Materiale e forniture elettriche	20.220	25.163	24.969	30.646	125.343	120.086	109.347	110.473	1,0	21,5
Autoveicoli e relativi motori	5.393	7.046	5.656	7.545	33.599	31.082	25.171	27.558	9,5	21,8
Altri mezzi di trasporto	659	998	1.354	1.429	2.516	3.157	3.462	3.366	-2,8	8,5
Prod. alimentari, bevande, tabacco	15.785	19.554	23.803	26.341	50.362	48.540	50.561	49.747	-1,6	12,5
Prodotti tessili	1.390	1.510	2.147	2.479	8.846	8.284	9.708	10.374	6,9	8,0
Abbigliamento	272	522	708	1.014	1.899	2.424	2.664	2.785	4,5	37,0
Cuoio, calzature	446	467	464	539	1.604	2.349	1.604	1.773	10,5	5,2
Legno e mobili in legno	0	0	44	54	0	0	182	240	31,9	-6,9
Carta, articoli di carta e stampa	6.019	8.909	6.610	8.759	21.643	25.305	17.533	20.238	15,4	14,8
Gomma e plastica	4.230	5.535	6.271	7.994	25.267	27.105	25.503	26.936	5,6	20,7
Prod. delle altre industrie manifatturiere	1.397	1.511	1.765	2.536	5.455	5.344	5.778	6.557	13,5	26,6
Totale	121.744	157.069	171.793	212.175	521.661	516.395	498.648	527.461	5,8	16,8

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

Tavola 6.9

Tra le ragioni della notevole crescita dell'occupazione nelle aziende a partecipazione estera, sia in assoluto che in relazione all'industria manifatturiera nel suo complesso, certamente vi è in primo luogo il perdurante saldo positivo tra nuove partecipazioni e dismissioni.

Il quadro ora delineato assume tinte meno rosee se si considerano da un lato l'apporto residuale degli investimenti di nuova industrializzazione o *greenfield* nel biennio considerato, che contano per circa il 6% del numero totale delle partecipazioni censite, e dall'altro l'incedere delle dismissioni delle partecipazioni statali che, se pure non rapidissimo, ha creato notevoli occasioni di investimento<sup>35</sup>. Molti osservatori fanno inoltre rilevare che l'acquisizione di partecipazioni dall'estero ha decelerato nell'ultimo biennio, non solo in termini di fatturato e addetti ma anche di flussi finanziari.

Dal punto di vista dell'area geografica di appartenenza, appaiono particolarmente

<sup>34</sup> Cfr. il capitolo 8 di questo Rapporto e Ministero del Commercio con l'Estero "Strumenti di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese", Roma 1997.

<sup>35</sup> Cfr. R. Cominotti e S. Mariotti, op. cit., pp. 117 - 182.

attivi, per variazione degli addetti nelle imprese a partecipazione maggioritaria, gli investitori olandesi, tedeschi e statunitensi, mentre diminuzioni si registrano per le aziende controllate da investitori francesi.

Come dal lato degli IDE in uscita, anche per quelli in entrata le partecipazioni sono perlopiù concentrate, in termini di addetti, nel comparto a forti economie di scala, dove spiccano i settori prodotti alimentari derivati, estrazione e lavorazione metalli e chimica di base. In buona posizione troviamo le industrie ad alta tecnologia, che contano per circa un quarto degli addetti totali, per la maggior parte occupati nei settori farmaceutico ed elettronico.

Tuttavia, rispetto al biennio 1984-1985, il peso percentuale degli addetti nei settori ad elevata intensità tecnologica scende di circa quattro punti a vantaggio di quelli impiegati nelle industrie a forti economie di scala. Il perdurare di un ritardo di internazionalizzazione nell'alta tecnologia avvalorava la tesi secondo la quale l'industria italiana del comparto non avrebbe ancora conseguito *standard* di qualità e di redditività tali da renderla interessante per gli investitori esteri; tale ipotesi è in linea con i risultati di numerosi studi in materia, che evidenziano cause e conseguenze del cosiddetto "divario tecnologico" dell'Italia rispetto agli altri paesi industriali<sup>36</sup>.

---

<sup>36</sup> Cfr. tra gli altri, D. Archibugi e M. Ceccagnoli "Innovazione e internazionalizzazione" in Ministero dell'Industria e Mediocredito Centrale "Indagine sulle imprese manifatturiere", Roma 1997, pp. 113 sgg.

## LE ESPORTAZIONI DELLE IMPRESE ITALIANE

a cura di  
Marco Saladini\*

*Un incremento, tra il 1992 e il 1996, di oltre ottomila unità nel numero complessivo di imprese esportatrici, con tassi di crescita molto elevati nei prodotti dell'agricoltura silvicoltura e pesca, nei mezzi di trasporto e negli alimentari, ma con una netta diminuzione nel tessile e abbigliamento; un saldo positivo di non trascurabile entità nelle regioni meridionali tra aziende che incominciano e che cessano l'attività di esportazione; una netta prevalenza, tra i mercati di sbocco, dei paesi dell'Unione Europea e un riorientamento verso l'Europa centro-orientale: sono questi gli elementi di maggiore spicco evidenziati dall'analisi dei dati di esportazione per imprese condotta per questa edizione del Rapporto sul Commercio Estero<sup>1</sup>.*

### 1. Uno sguardo d'insieme alle caratteristiche delle imprese esportatrici

*La tavola 1 mostra la distribuzione delle imprese esportatrici italiane per classi di valori esportati, con limiti indicizzati in base all'andamento dei prezzi all'esportazione. Il numero complessivo degli esportatori italiani diminuisce da 166.500 nel 1992 a 160.620 nel 1993, tornando peraltro a crescere rapidamente negli anni successivi. L'importanza di tale diminuzione iniziale va ridimensionata in quanto essa è addebitabile pressoché interamente alla classe di imprese esportatrici di taglia minore (tra 0 e 50 milioni di vendite annue)<sup>2</sup>. Il contingente dei micro-esportatori torna nel 1996 ad avere gli stessi effettivi del 1992 ma vede la propria incidenza percentuale sul totale generale decrescere fino ad attestarsi attorno al 49,9% in termini di numero di esportatori e allo 0,4% dei ricavi<sup>3</sup>. Simmetricamente, guadagnano consistenza, dal punto di vista del numero di esportatori, le posizioni delle imprese delle altre tre classi considerate.*

*In termini di valori l'unica classe che nell'arco dell'intero quadriennio aumenta la propria quota sul totale è quella degli esportatori di maggiori dimensioni, che nel 1996 dà conto del 60,9% dei ricavi e dell'1,7% dei soggetti. Tuttavia proprio nell'ultimo anno questa tendenza sembra invertirsi e sono le ditte che esportano meno a far registrare una crescita particolarmente rapida. La diminuzione di peso della classe maggiore riflette soprattutto la riduzione del numero di imprese presenti in tale classe, mentre il valore medio delle loro esportazioni continua ad aumentare, anche se meno della media nazionale.*

\* Ufficio Studi Economici ICE.

<sup>1</sup> Per maggiori approfondimenti cfr. M. Saladini "Le aziende esportatrici italiane. Evoluzione recente", Quaderni di ricerca ICE n. 1, Roma luglio 1997.

<sup>2</sup> È molto probabile che la diminuzione registrata nel 1993 sia da attribuire in qualche misura al cambiamento intervenuto in quell'anno nel sistema di rilevazione statistica degli scambi con gli altri paesi dell'Unione Europea, che ha comportato un alleggerimento degli obblighi di dichiarazione per le imprese di minori dimensioni.

<sup>3</sup> Le classi di addetti e di fatturato totale utili per definire i concetti di piccole, medie e grandi imprese possono essere così definite rispettivamente: 1 - 49, 50 - 199 e oltre 199 addetti e 0 - 10, 10 - 50 e oltre 50 miliardi. La definizione delle classi è un'approssimazione di quella usata dalla UE per concedere le agevolazioni alle imprese tra il 1992 e il 1996. Per il fatturato all'esportazione, tenuto conto che la propensione media a esportare calcolata dall'ICE per il periodo 1992 - 1996 è del 30%, si sono considerate le seguenti classi: micro-esportatori: 0 - 50 milioni annui; piccoli esportatori: 50 milioni-3,5 miliardi; medi esportatori, 3,5-15 miliardi; grandi esportatori: oltre i 15 miliardi. Nell'analisi qui condotta vengono usate classi reflazionate con l'indice dei prezzi all'esportazione.

**IMPRESE ESPORTATRICI E RICAVI DA ESPORTAZIONE**  
(valori in miliardi di lire, classi a limiti indicizzati rispetto ai prezzi delle esportazioni)

Anni	Classi di valori esportati				Totale
	0-50 mil.	50 mil-3,5 mld.	3,5-15 mld.	oltre 15 mld.	
<b>NUMERO IMPRESE</b>					
1992	87.736	69.335	7.237	2.192	166.500
var. %	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>
1993	81.758	68.227	8.138	2.497	160.620
var. %	-6,8	-1,6	12,4	13,9	-3,5
1994	85.674	71.583	8.855	2.816	168.928
var. %	4,8	4,9	8,8	12,8	5,2
1995	86.890	74.752	9.329	3.137	174.108
var. %	1,4	4,4	5,4	11,4	3,1
1996	87.406	75.246	9.296	3.057	175.005
var. %	0,6	0,7	-0,4	-2,6	0,5
<b>RIPARTIZIONE PERCENTUALE</b>					
1992	52,7	41,6	4,3	1,3	100,0
1993	50,9	42,5	5,1	1,6	100,0
1994	50,7	42,4	5,2	1,7	100,0
1995	49,9	42,9	5,4	1,8	100,0
1996	49,9	43,0	5,3	1,7	100,0
<b>VALORI ESPORTATI (1)</b>					
1992	1.233	39.941	49.971	123.053	214.197
var. %	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>	<i>n.d.</i>
1993	1.201	46.318	63.197	151.384	262.099
var. %	-13,0	7,7	22,8	27,3	22,4
1994	1.281	51.094	71.338	179.024	302.737
var. %	2,6	7,5	11,3	19,4	15,5
1995	1.418	58.573	81.765	229.976	371.732
var. %	1,5	7,1	11,7	30,8	22,8
1996	1.486	61.584	85.278	231.226	379.574
var. %	4,8	5,1	4,3	0,5	2,1
<b>RIPARTIZIONE PERCENTUALE</b>					
1992	0,6	18,6	23,3	57,4	100,0
1993	0,5	17,7	24,1	57,8	100,0
1994	0,4	16,9	23,6	59,1	100,0
1995	0,4	15,8	22,0	61,9	100,0
1996	0,4	16,2	22,5	60,9	100,0

(1) I valori esportati differiscono da quelli tratti da altre banche dati ISTAT perché è stato oscurato il gruppo NACE - CLIO 161 "Energia elettrica" e non sono stati rettificati.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Sotto il profilo settoriale, micro e piccoli esportatori rappresentano nel 1996 in tutte le macrobranche la stragrande maggioranza dei soggetti censiti, con una punta del 95,6% nel comparto legno, carta, gomma e altri prodotti industriali e un minimo dell'88,9% in quello dei minerali ferrosi e non ferrosi (tav. 2)<sup>4</sup>. I medi esportatori sono relativamente più presenti nei comparti dei minerali ferrosi e non ferrosi, dei prodotti chimici, dei prodotti tessili, cuoio e abbigliamento, e dei prodotti alimentari, bevande e tabacco. Nei primi due comparti, nonché in quello dei prodotti energetici, appare infine particolarmente significativa l'incidenza dei grandi esportatori.

**IMPRESE ESPORTATRICI PER CLASSE DI RICAVO E SETTORE NEL 1996**  
(classi a limiti indicizzati rispetto ai prezzi delle esportazioni)

Macrobranche NACE - CLIO	Classi di ricavo				Var. % 1992-96
	0-50 mil.	50 mil- 3,5 mld.	3,5 mld. 15 mld.	oltre 15 mld.	
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	49,8	44,6	4,7	0,9	23,7
Prodotti energetici	47,1	44,4	5,4	3,1	9,8
Minerali ferrosi e non ferrosi	39,4	49,5	7,4	3,8	-0,1
Minerali e prodotti non metallici	53,5	41,9	3,5	1,1	6,6
Prodotti chimici	41,8	47,5	7,3	3,3	4,9
Prodotti metalmeccanici	47,4	45,0	5,7	1,9	5,7
Mezzi di trasporto	49,2	43,6	5,1	2,2	23,6
Prodotti alimentari, bevande e tabacco	50,4	40,9	6,2	2,5	21,5
Prodotti tessili, cuoio e abbigliamento	45,0	47,0	6,3	1,7	-9,8
Legno, carta, gomma e altri prodotti industriali	64,3	31,3	3,4	1,0	10,6
<b>Totale</b>	<b>49,9</b>	<b>43,0</b>	<b>5,3</b>	<b>1,7</b>	<b>5,1</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 2

Sui mercati europei, Germania Francia e Svizzera in testa, sono presenti quote considerevoli di esportatori italiani (cfr. tav. 3, con l'avvertenza che una singola impresa è generalmente presente in più di un paese). Solo all'ottavo posto della graduatoria relativa al 1996 si trova un mercato extra-europeo, ovvero gli Stati Uniti d'America, mentre il Giappone figura in dodicesima posizione.

Considerando l'intero periodo 1992-96, migliorano le posizioni in graduatoria di alcuni paesi emergenti dell'Europa centro-orientale, nonché quelle dell'Austria e della Turchia; da altre elaborazioni emerge peraltro che ai primi posti per aumento del numero di imprese italiane presenti troviamo, oltre ai paesi in transizione, anche Brasile, India, Filippine e Germania. Tra i mercati nei quali si contrae la quota di esportatori presenti spiccano Iran, Venezuela e Canada.

<sup>4</sup> Dato che per alcuni esportatori non è possibile identificare un'unica branca NACE - CLIO di attività, è stato necessario classificare ciascuno di essi come appartenente alla branca dove si colloca la maggior parte delle sue esportazioni nel periodo di analisi 1992-1996. E' appena il caso di notare che tale metodo può portare a classificare come appartenenti a un settore manifatturiero anche imprese di servizi che commerciano con l'estero per conto di terzi.

**PRIMI VENTI PAESI DI DESTINAZIONE PER NUMERO DI ESPORTATORI**

*(in grassetto i paesi in ascesa, in corsivo i paesi in discesa rispetto all'anno precedente)*

Posizione in graduatoria	Anni				
	1992	1993	1994	1995	1996
1	Germania	Germania	Germania	Germania	Germania
2	Francia	Francia	Francia	Francia	Francia
3	Svizzera	Svizzera	Svizzera	Svizzera	Svizzera
4	Spagna	Spagna	Spagna	Spagna	Spagna
5	Belgio Luss.	<b>USA</b>	<b>Regno Unito</b>	<b>Belgio Luss.</b>	<b>Austria</b>
6	Regno Unito	<i>Belgio Luss.</i>	Belgio Luss.	<b>Austria</b>	<b>Regno Unito</b>
7	USA	<i>Regno Unito</i>	USA	<i>Regno Unito</i>	<i>Belgio Luss.</i>
8	Austria	Austria	Austria	USA	USA
9	Paesi Bassi	Paesi Bassi	Paesi Bassi	<b>Grecia</b>	Grecia
10	Grecia	Grecia	Grecia	<i>Paesi Bassi</i>	Paesi Bassi
11	Portogallo	Portogallo	Portogallo	Portogallo	Portogallo
12	Giappone	Giappone	<b>Croazia</b>	Croazia	<b>Giappone</b>
13	Svezia	<b>Hong Kong</b>	<i>Giappone</i>	Giappone	<i>Croazia</i>
14	Canada	<b>Israele</b>	Israele	<b>Slovenia</b>	Slovenia
15	Hong Kong	<i>Canada</i>	<i>Hong Kong</i>	<b>Svezia</b>	Svezia
16	Danimarca	<i>Svezia</i>	<b>Slovenia</b>	<b>Danimarca</b>	Danimarca
17	Israele	<i>Danimarca</i>	<i>Danimarca</i>	<i>Israele</i>	Israele
18	Australia	<b>Slovenia</b>	<i>Svezia</i>	<i>Hong Kong</i>	Hong Kong
19	Arabia Saudita	<b>Croazia</b>	<i>Canada</i>	Canada	<b>Turchia</b>
20	Taiwan	<b>Turchia</b>	<b>Ungheria</b>	Ungheria	<b>Polonia</b>

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 3

La maggior parte degli esportatori (attorno all'88%) si concentra nelle regioni italiane del Nord e del Centro, e in particolare nelle regioni settentrionali (69,4%, cfr. tav. 4)<sup>5</sup>. Nel periodo 1992-96 l'aumento del numero delle imprese si ripartisce in modo non uniforme: diminuiscono notevolmente gli esportatori lombardi (-3,6%) e quelli attribuibili al gruppo "province diverse e non specificate"<sup>6</sup>, mentre tassi di incremento sostenuti si registrano in tutto il Mezzogiorno, oltre che in Umbria, Friuli Venezia Giulia e Lazio. Al di là di un evidente "effetto dimensione", che accresce l'entità delle variazioni percentuali per quelle regioni dove gli esportatori sono in partenza relativamente pochi, proprio nella parte meridionale dell'Italia per un numero crescente di aziende i mercati esteri paiono rappresentare un importante sostituto di quello interno, sul quale pesa una congiuntura economica particolarmente sfavorevole.

La distribuzione per classi di ricavo evidenzia, rispetto al dato nazionale, una preponderanza degli esportatori di minime dimensioni nel Mezzogiorno, dove accanto ad alcune aziende che hanno già consolidato la propria presenza sui mercati esteri, si affianca una massa, pari al 95,8% del totale e composta da circa 18.000 imprese, con un fatturato all'esportazione inferiore a 3,5 miliardi annui. In Italia centrale solo il Lazio presenta una distribuzione simile e anche nella maggior parte delle regioni settentrionali si registra una quota più ampia di grandi e medi esportatori, con alcune significative eccezioni, rappresentate da Friuli Venezia Giulia, Liguria e Valle d'Aosta.

<sup>5</sup> Potendo verificarsi il caso di spedizioni da parte della stessa ditta in partenza da più province, i singoli esportatori sono stati considerati come residenti nella provincia dalla quale, durante tutto il periodo 1992-1995, hanno spedito merci per un valore maggiore rispetto a quelli delle altre province rilevate per ciascuno di essi.

<sup>6</sup> Quest'ultimo fenomeno è dovuto all'affinamento delle rilevazioni dell'interscambio intervenuto nel periodo osservato.

**IMPRESE ESPORTATRICI  
PER REGIONE DI RESIDENZA E CLASSE DI RICAVO**

*(anno 1996, classi e limiti indicizzati rispetto alle esportazioni)*

Ripartizioni e regioni	Classi di ricavo				Peso sul totale Italia	Var. % 1992-96
	0-50 mil.	50 mil- 3,5 mld.	3,5 mld. 15 mld.	oltre 15 mld.		
Nord - centro	48,6	43,9	5,7	1,9	88,3	3,5
Italia nord - occidentale	47,0	45,1	5,8	2,0	42,5	-3,3
Piemonte	48,2	43,7	5,8	2,3	8,2	-8,7
Valle d'Aosta	57,4	38,9	2,5	1,2	0,2	42,8
Lombardia	46,7	45,6	5,9	1,9	31,2	-3,6
Italia nord - orientale	49,3	42,8	5,8	2,1	26,9	9,5
Liguria	59,3	36,6	3,1	1,0	2,9	16,6
Trentino Alto Adige	54,1	39,6	4,7	1,6	2,5	9,5
Veneto	50,4	41,7	6,0	1,9	11,0	15,9
Friuli Venezia Giulia	52,1	41,4	4,9	1,6	3,6	22,0
Emilia Romagna	45,7	45,4	6,3	2,6	9,7	-0,4
Italia centrale	50,8	42,7	5,1	1,4	19,0	12,6
Toscana	46,7	46,1	5,9	1,4	10,9	5,9
Umbria	60,4	33,4	4,2	2,0	1,0	52,8
Marche	45,6	47,1	5,9	1,4	3,5	13,8
Lazio	65,3	31,0	2,5	1,2	3,7	26,3
Mezzogiorno	59,0	36,8	3,2	0,9	10,8	48,3
Italia meridionale	57,8	37,7	3,5	1,0	8,5	45,9
Abruzzo	54,3	38,9	5,3	1,5	1,2	40,6
Molise	59,1	33,0	3,9	3,9	0,1	45,6
Campania	59,1	36,4	3,3	1,1	3,7	47,9
Puglia	56,5	39,7	3,2	0,6	2,8	41,0
Basilicata	52,0	41,0	4,7	2,3	0,1	69,5
Calabria	66,0	32,5	1,2	0,4	0,4	73,6
Italia insulare	63,6	33,5	2,3	0,6	2,3	57,9
Sicilia	62,9	34,4	2,3	0,4	1,9	59,9
Sardegna	66,5	29,8	2,1	1,6	0,4	49,7
Prov. div. e non specif.	40,7	56,3	2,6	0,5	0,9	-65,8
Italia	49,9	43,0	5,3	1,7	100,0	5,1

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 4

## 2. Esportazioni e dimensioni d'impresa

*I dati ISTAT esaminati finora non sono l'unica fonte statistica disponibile per analizzare il fenomeno delle esportazioni per impresa. L'Ufficio Italiano dei Cambi (UIC) elabora informazioni sui pagamenti relativi alle transazioni con l'estero, incrociandole con dati sulle caratteristiche dei soggetti che effettuano gli scambi<sup>7</sup>.*

<sup>7</sup> Una presentazione delle caratteristiche di questi dati è contenuta in G.M. Gros-Pietro e A. Sembenelli, "Una analisi delle esportazioni per dimensioni di impresa", ICE, *Rapporto sul Commercio Estero 1993*, Roma, 1994, pp. 310-322.

La tavola 5 è basata su tali elaborazioni e mostra la distribuzione dei ricavi da esportazione per classi di dimensione aziendale, identificate dal fatturato totale delle imprese e non dal solo fatturato all'esportazione, come nella tavola 1. Appare chiaramente un forte aumento di incidenza della classe di imprese di dimensioni maggiori (con fatturato totale superiore ai 50 miliardi), ma il peso delle piccole e medie imprese è comunque molto significativo (circa il 40% nel 1996)<sup>8</sup>.

#### RICAVI DA ESPORTAZIONE PER CLASSE DI FATTURATO TOTALE

	fino a 10 miliardi	fino a 50 miliardi	oltre 50 miliardi	non comunicato
1991 (1)	21,5	26,9	49,3	2,3
1992 (1)	19,3	25,9	51,6	3,3
1993	18,5	26,1	51,8	3,7
1994	17,2	25,8	52,4	4,5
1995	16,2	25,6	53,5	4,7
1996	14,8	24,8	56,3	4,0

(1) dati in corso di verifica da parte dell'UIC

Fonte: elaborazioni Gros Pietro - Sembenelli e ICE su dati UIC

Tavola 5

La disaggregazione dei dati 1996 per settori produttivi consente di cogliere con nettezza alcune peculiarità prevalentemente connesse alle caratteristiche strutturali dei settori stessi (tav. 6). Alla frammentazione di settori nei quali rivestono un ruolo importante le aziende di piccole e medie dimensioni come agricoltura, tessile e abbigliamento o "altri prodotti industriali", si contrappone l'elevata concentrazione di branche come mezzi di trasporto, prodotti energetici e macchine per ufficio, elaboratori dati, strumenti di precisione. Rispetto al 1995, le classi delle piccole e medie imprese fanno registrare diminuzioni di quota in tutti i settori, con isolate eccezioni.

#### RICAVI DA ESPORTAZIONE PER CLASSE DI FATTURATO TOTALE E SETTORE PRODUTTIVO

(anno 1996, percentuali sul totale di settore)

Macrobranche e branche NACE	fino a 10 miliardi	fino a 50 miliardi	oltre 50 miliardi	non comunicato
Prodotti dell'agricoltura, silvicoltura e pesca	32,2	36,3	23,8	7,7
Prodotti energetici	0,9	18,7	79,4	0,9
Minerali e metalli ferrosi e non	10,9	15,3	64,5	9,3
Minerali e prodotti a base di minerali non metallici	22,4	28,7	43,0	5,9
Prodotti chimici	5,0	15,3	75,4	4,2
Prodotti in metallo esclusi mezzi di trasporto	19,2	31,7	45,3	3,8
Macchine agricole e industriali	16,4	32,1	48,0	3,5
Macchine ufficio, elaboratori dati, strumenti di precisione etc.	7,3	12,1	77,2	3,5
Materiali e forniture elettriche	10,9	19,1	66,2	3,8
Mezzi di trasporto	3,3	6,5	87,3	2,9
Prodotti alimentari e a base di tabacco	11,6	25,0	59,0	4,3
Prodotti tessili, calzature, abbigliamento	23,8	33,8	37,6	4,8
Carta, articoli di carta, prodotti della stampa e editoria	11,0	22,5	63,6	3,0
Prodotti in gomma e plastica	15,2	32,3	49,5	2,9
Altri prodotti industriali	20,6	27,3	48,4	3,7
Totale	14,8	24,8	56,3	4,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati UIC

Tavola 6

<sup>8</sup> Una differenza importante tra la tavola 1 e la tavola 5 deriva dal fatto che in quest'ultima i limiti delle classi di fatturato non sono stati indicizzati rispetto alla crescita dei prezzi, il che ovviamente comporta una sopravvalutazione dell'incremento di importanza della classe superiore. La rilevazione alla base dei dati non offre peraltro la possibilità di compiere tale operazione, prevedendo da parte del dichiarante l'indicazione di una classe e non del fatturato in cifra assoluta.

### 3. Una misura del grado di stabilità dell'attività di esportazione

Tornando ai dati ISTAT usati nel paragrafo 1, una prima analisi della stabilità dell'attività di esportazione delle aziende di ciascuna delle quattro classi di ricavo più sopra descritte offre una conferma dell'ipotesi, largamente diffusa tra gli osservatori e gli studiosi, secondo la quale vi sarebbe una correlazione diretta tra le dimensioni del fatturato realizzato all'estero e il perdurare nel tempo dell'attività esportativa. Come si vede chiaramente dalla tavola 7, nella classe dei micro-esportatori solo il 19% delle imprese attive nel 1996 era già operativo nel 1992 (indipendentemente dalla classe di appartenenza in quell'anno); tale quota sale progressivamente man mano che si passa alle classi superiori, fino a raggiungere l'86,7% per i grandi esportatori. Essendo il 1992 l'anno di inizio della serie storica usata per l'analisi, è ovvio che come esordienti in tale anno vengano considerate anche quelle ditte che hanno semplicemente proseguito l'attività esportativa incominciata negli anni precedenti. Negli anni successivi si nota che, man mano che ci si avvicina al 1996, la percentuale delle imprese esordienti diminuisce per le due classi superiori, mentre tende ad aumentare per le classi di dimensioni minori. Anche questo fenomeno può essere visto come una conferma della correlazione diretta tra dimensioni e stabilità.

#### IMPRESE ESPORTATRICI NEL 1996 PER CLASSE DI RICAVO E ANNO DI ESORDIO

(classi a limiti indicizzati rispetto ai prezzi delle esportazioni)

Anno di esordio	Classi di ricavo				totale
	0-15 mil.	15 mil - 3,5 mld.	3,5 - 15 mld.	oltre 15 mld.	
1992	16.645	44.032	7.859	2.651	71.187
% su tot. classe	19,0	58,5	84,5	86,7	40,7
1993	6.468	7.141	451	118	14.178
% su tot. classe	7,4	9,5	4,9	3,9	8,1
1994	7.235	6.170	397	114	13.916
% su tot. classe	8,3	8,2	4,3	3,7	8,0
1995	15.714	8.489	367	110	24.680
% su tot. classe	18,0	11,3	3,9	3,6	14,1
1996	41.344	9.414	222	64	51.044
% su tot. classe	47,3	12,5	2,4	2,1	29,2
Totale	87.406	75.246	9.296	3.057	175.005
	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

#### **4. Conclusioni operative**

*Dall'analisi compiuta emerge con evidenza la capacità delle imprese di piccole e medie dimensioni di inserirsi positivamente nella congiuntura favorevole delle esportazioni. Peraltro il consolidamento della loro presenza sui mercati esteri pone una sfida al sistema pubblico di sostegno all'internazionalizzazione, tanto più difficile da raccogliere in una fase, come l'attuale, di rallentamento delle esportazioni e di perdita dei margini di competitività di prezzo dovuti all'andamento dei cambi.*

*La minore stabilità dei piccoli esportatori suggerisce che vi sia ancora largo spazio per un'opera che si ponga l'obiettivo di ridurre per tali soggetti le difficoltà, di tipo informativo, tecnico e normativo, che ne ostacolano il radicamento sui mercati esteri.*

*L'evoluzione che si registra in particolare nel Mezzogiorno italiano denota peraltro un notevole dinamismo, sintomo di brillanti potenzialità che potranno esprimersi più compiutamente se vi sarà un'azione incisiva del sistema pubblico di sostegno all'esportazione, attraverso programmi che integrino momenti formativi, servizi di assistenza, promozione sui mercati esteri e facilitazione della collaborazione industriale e siano in grado di coalizzare i diversi attori pubblici e semi-pubblici e i sistemi imprenditoriali locali.*

## **IL TRAFFICO DI PERFEZIONAMENTO PASSIVO NEL SETTORE TESSILE-ABBIGLIAMENTO-CALZATURE**

a cura di  
Sabrina Ciaralli\*

*Nei paesi industriali il settore del “tessile, abbigliamento e calzature” ha conosciuto, negli ultimi anni, un accentuarsi del processo di internazionalizzazione produttiva, attraverso le forme dell’investimento diretto estero e della subfornitura internazionale.*

*Il fenomeno, che costituisce una risposta delle imprese del settore alla crescente pressione competitiva da parte dei paesi a basso costo della manodopera, è in continua espansione e il processo di liberalizzazione del settore non può che accelerarne la tendenza<sup>1</sup>.*

*La delocalizzazione di alcune fasi della produzione (direttamente presso filiali estere o mediante contratti di subfornitura internazionale) verso paesi situati al di fuori dei confini dell’Unione Europea può realizzarsi registrando i relativi scambi come esportazioni ed importazioni temporanee attraverso lo strumento del traffico di perfezionamento passivo (TPP), che consente all’utilizzatore di usufruire dell’esenzione (totale o parziale) dei dazi doganali.*

*In quest’ottica il cospicuo aumento del ricorso al TPP da parte delle imprese comunitarie costituisce una delle manifestazioni della loro strategia di internazionalizzazione, sebbene, per i motivi che saranno esposti più avanti, non sia possibile identificare il TPP con l’attività di delocalizzazione produttiva, la quale non necessariamente fa ricorso ai flussi di importazioni ed esportazioni in regime temporaneo.*

*Secondo il codice doganale comunitario il regime di perfezionamento passivo consente di esportare temporaneamente fuori del territorio doganale della Comunità merci comunitarie (o immesse in libera pratica) per sottoporle a operazioni di perfezionamento e di immettere i prodotti risultanti da queste operazioni (prodotti compensatori) in libera pratica in esenzione totale o parziale dei dazi all’importazione. L’esenzione consiste nel far pagare all’impresa non l’intero ammontare del dazio all’importazione previsto dalla tariffa doganale, ma solo la differenza tra il dazio sui beni in entrata e quello, teorico, sui beni in uscita, cosicché il pagamento della tariffa si riferisce al solo valore di perfezionamento e non a quello complessivo del prodotto. Tale regime tariffario<sup>2</sup> è esteso a tutte le categorie di beni prodotti all’interno della Comunità.*

*Dal 1982 esiste una normativa specifica - regime economico di perfezionamento passivo - applicabile solo ad alcuni prodotti del tessile e dell’abbigliamento<sup>3</sup> esportati temporaneamente in taluni paesi terzi per i quali sono previste misure specifiche di limitazione o di vigilanza applicabili ai prodotti risultanti dalle lavorazioni. Il regime*

\* Si ringraziano Enrica Trovato del Ministero per il Commercio Estero, Marco Ricchetti di Federtessile e Marco Saladini dell’ICE per aver reso disponibili utilissimi commenti e informazioni. Il contenuto di queste pagine resta ovviamente di esclusiva responsabilità dell’autrice.

<sup>1</sup> L’Accordo Multifibre, che regola i flussi commerciali internazionali di gran parte dei prodotti del settore “tessile e abbigliamento” (il settore delle calzature non è regolato dall’accordo) costituisce un tentativo, da parte dei paesi industrializzati di proteggere le proprie imprese attraverso la fissazione di limitazioni quantitative alle importazioni provenienti dai paesi di nuova industrializzazione. La conferenza di Singapore (dicembre 1996) che ha confermato il progressivo smantellamento dell’accordo entro il 2005, non ha d’altra parte accolto le richieste dei paesi in via di sviluppo sull’accelerazione del processo di liberalizzazione commerciale del settore tessile e dell’abbigliamento. Tuttavia, il vantaggio competitivo dei paesi emergenti è certamente destinato a crescere nei prossimi anni, nonostante la gradualità delle misure concordate.

<sup>2</sup> I riferimenti normativi sono i regolamenti CE n. 2913/92, contenente il codice doganale e n. 2454/93 e successive modifiche per le norme applicative.

<sup>3</sup> Il regime economico di perfezionamento passivo è stato istituito con regolamento CE n. 636/82 e successivamente riformulato, con l’entrata in vigore del Mercato Unico con regolamento CE n. 3036/94 del Consiglio; le relative disposizioni di applicazione sono contenute nel regolamento CE n. 3017/95 della Commissione.

*economico prevede la presenza di contingenti specifici e addizionali rispetto a quelli fissati per le operazioni definitive, le cui quote sono assegnate agli operatori richiedenti previo rilascio di un'autorizzazione preliminare. Con l'entrata a regime del Mercato Unico è stato introdotto un sistema di contingenti comunitari non ripartiti tra gli Stati membri.*

*Nel complesso il settore tessile-abbigliamento-calzature rappresenta di gran lunga il maggiore utilizzatore del TPP, nonostante qualche flusso venga registrato in altri comparti manifatturieri. Nel seguito si farà riferimento alla normativa specifica relativa al regime economico del perfezionamento passivo.*

### **La regolamentazione del TPP**

*Il regime economico del perfezionamento passivo può essere accordato unicamente alle imprese che fabbricano nella Comunità prodotti che si collocano allo stesso stadio di fabbricazione di quelli destinati ad essere reimportati dopo il perfezionamento.*

*Il regolamento di attuazione della normativa di base (dicembre 1995) ha d'altra parte chiarito i criteri e i meccanismi di assegnazione delle quote dei contingenti comunitari, eliminando la disomogeneità esistente nell'interpretazione della normativa fra gli Stati membri e le relative diatribe fra i paesi principali utilizzatori.*

*È stata accolta la richiesta italiana di inserire i terzisti nell'ambito dei potenziali beneficiari del regime e di limitare ai soli produttori (e non anche ai commercianti come proposto dai tedeschi)<sup>4</sup> la concessione delle autorizzazioni.*

*Ai fini del rilascio delle autorizzazioni preliminari la normativa distingue fra "operatori tradizionali" e "nuovi operatori": vige il principio dei diritti acquisiti, per cui i primi risultano privilegiati rispetto ai nuovi arrivati. Questa scelta è stata motivata con l'esigenza di fornire alle imprese un quadro stabile di riferimento entro il quale fissare le proprie strategie produttive di lungo periodo.*

*Per gli operatori tradizionali la quantità dei prodotti compensativi che, nell'ambito del contingente globale comunitario, può essere assegnata a ciascun richiedente corrisponde alle quantità da questi "accantonate" ogni anno per il successivo, eventualmente addizionate dei quantitativi reimportati l'anno precedente a quello per il quale viene fatta la richiesta.*

*Il valore complessivo delle operazioni di perfezionamento che può essere concesso ai nuovi operatori secondo la regola del "primo arrivato primo servito" solo dopo aver soddisfatto le richieste dei precedenti utilizzatori non può comunque superare il 50% del valore della produzione comunitaria.*

*È stato peraltro stabilito che tale valore - a prezzo ex fabrica IVA esclusa - vada calcolato sulla base non solo della produzione effettuata nel proprio stabilimento, ma anche di quella relativa ai subfornitori localizzati all'interno del territorio dell'Unione Europea (come chiedevano i tedeschi), sempre che questi ultimi non abbiano presentato domanda di autorizzazione preliminare per la stessa produzione comunitaria e per lo stesso periodo. I limiti quantitativi per le operazioni in regime temporaneo costituiscono un ulteriore meccanismo di controllo nella distribuzione delle quote, teso a scoraggiare l'accaparramento da parte di pochi operatori. D'altro canto, l'attuale gestione on line*

<sup>4</sup> La concessione dell'autorizzazione alla procedura in TPP ai soli produttori risponde in primo luogo all'esigenza di favorire la produzione dell'industria comunitaria. Fanno eccezione le autorizzazioni concesse a operatori non produttori i quali hanno beneficiato del regime negli anni precedenti all'introduzione del nuovo regolamento, per il criterio di salvaguardia dei diritti acquisiti. È comunque bene chiarire che le limitazioni relative alla tipologia di operatore si riferiscono esclusivamente al regime economico di perfezionamento, non esistendo per quello tariffario.

delle informazioni relative alla disponibilità dei contingenti consente non solo una maggiore rapidità nel rilascio delle autorizzazioni, ma anche un controllo centralizzato più puntuale sulla gestione delle concessioni da parte delle autorità competenti degli Stati membri.

### **Il ricorso al TPP da parte delle imprese del settore**

*Il vantaggio che il TPP offre agli utilizzatori rispetto agli scambi definitivi è costituito dall'esenzione, totale o parziale, del pagamento dei dazi doganali. Sebbene questi sgravi costituiscano una motivazione non trascurabile del ricorso al regime temporaneo, esistono anche altri fattori che ne determinano il successo.*

*La presenza di tetti all'importazione definitiva per alcuni paesi e categorie di prodotto favorisce il ricorso al TPP, sia perché è possibile che i contingenti relativi alle operazioni definitive si esauriscano più rapidamente, sia perché il regime del TPP offre alle imprese la garanzia di poter successivamente reimportare le merci sottoposte a lavorazione.*

*In alcuni casi i flussi in TPP sono motivati dall'esigenza, da parte di operatori che intraprendono rapporti con nuovi soggetti, di garantirsi la proprietà delle merci mediante una documentazione ufficiale.*

*Tuttavia, le imprese talvolta rinunciano ad avvalersi del TPP e scelgono di registrare gli scambi come operazioni definitive, qualora i benefici derivanti dalle riduzioni tariffarie siano inferiori ai costi (aggravio burocratico per la documentazione richiesta, maggiori tempi di attesa e controlli doganali) sostenuti per l'operazione soprattutto se le merci sono sottoposte a trasformazione in paesi che non presentano alcuna limitazione quantitativa o di vigilanza. Ciò implica l'impossibilità di analizzare adeguatamente, attraverso i dati sul TPP, il fenomeno della delocalizzazione produttiva nei confronti di molti paesi - come quelli del bacino del Mediterraneo - verso i quali, comunque, le imprese comunitarie hanno spostato una quota consistente della produzione settoriale.*

*Non è inoltre da escludere che il processo in atto di liberalizzazione del settore nei rapporti di molti paesi terzi e, in particolare con i paesi dell'Europa centrale ed orientale (PECO) che rappresentano dei partner privilegiati per le imprese comunitarie, comporti una riduzione del ricorso al TPP, nonostante la tendenza alla crescita del fenomeno di internazionalizzazione produttiva sia tutt'altro che esaurita. Al contrario, gli incentivi alla delocalizzazione della produzione sono tuttora molto forti: sempre maggiori benefici possono trarsi dalla riduzione dei costi medi del trasporto, anche in seguito all'entrata a regime del Mercato Unico, nonché dall'aumento del livello qualitativo dei prodotti trasformati nelle imprese localizzate al di fuori dei confini dell'Unione Europea<sup>5</sup>, senza contare che il costo del lavoro, in presenza di stagnazione della domanda interna, è aumentato in misura maggiore rispetto al fatturato delle imprese del settore.*

*La sensazione è, dunque, che il fenomeno della delocalizzazione produttiva sia sempre più sottostimato dai dati relativi ai flussi in TPP. Peraltro, le autorizzazioni rilasciate non sempre vengono effettivamente utilizzate dall'operatore: il problema riguarda principalmente il regime tariffario del TPP, visto che il mancato impiego delle autorizzazioni rilasciate non preclude la possibilità di effettuare una nuova richiesta per l'anno successivo, come invece avviene nel regime economico, che coinvolge l'utilizzo di quote dei contingenti comunitari.*

<sup>5</sup> Esistono tuttavia sensibili differenze nel livello qualitativo della lavorazione tra i paesi di destinazione dei flussi in regime temporaneo.

*In Italia l'applicazione del regime ha conosciuto un imponente sviluppo negli ultimi anni: nel 1996 le importazioni in regime temporaneo hanno rappresentato il 12,2% del valore delle importazioni totali del settore, rispetto allo 0,2 % nel 1988. Maglieria, abbigliamento e calzature sono i comparti che vi hanno fatto maggiormente ricorso con quote sulle loro importazioni totali che nel 1996 hanno raggiunto rispettivamente il 21,7%, il 23,3% e il 16,1% (tavola 1). Le differenze tra i rapporti in valore e in quantità (tavola 2) riflettono sia gli effetti di prezzo e di cambio, sia la collocazione su fasce più o meno alte del mercato.*

**IMPORTAZIONI IN REGIME TEMPORANEO**  
(percentuali sul valore delle importazioni totali del settore)

Settori e paesi dichiaranti	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>Materie prime e semilavorati tessili</b>									
Italia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,3	0,6	0,8	1,1
Francia	0,3	0,3	0,2	0,1	0,1	0,2	0,3	0,3	0,4
Germania	0,1	0,1	0,5	0,8	0,9	1,4	2,1	3,6	4,3
Regno Unito	0,0	0,1	0,0	0,1	0,4	0,5	0,5	0,4	0,1
UE12	0,1	0,1	0,2	0,2	0,3	0,5	0,7	1,0	1,1
<b>Tessuti</b>									
Italia	0,3	0,4	0,2	0,3	0,2	0,5	1,4	1,6	1,9
Francia	2,6	2,7	2,6	2,4	2,6	1,6	1,1	1,7	1,5
Germania	1,5	1,5	1,5	1,6	1,9	2,3	2,3	2,8	3,1
Regno Unito	0,1	0,3	0,2	0,2	0,2	0,4	0,3	0,5	0,1
UE12	1,0	1,1	1,1	1,1	1,2	1,5	1,5	1,7	1,9
<b>Maglieria</b>									
Italia	0,3	0,6	1,1	2,1	6,2	8,0	12,9	16,8	21,7
Francia	5,2	6,1	5,1	4,2	6,8	6,9	6,6	7,2	5,2
Germania	6,3	6,4	7,1	7,1	7,3	7,7	9,1	10,5	10,7
Regno Unito	0,1	0,1	0,1	0,2	0,1	0,1	0,3	0,8	1,3
UE12	3,9	4,1	4,4	4,5	5,2	5,6	6,8	8,5	8,5
<b>Abbigliamento e accessori</b>									
Italia	0,9	2,7	2,7	4,1	5,4	9,9	14,5	17,4	23,3
Francia	11,6	15,0	14,6	11,9	13,0	13,3	13,7	14,0	9,7
Germania	22,6	23,5	24,6	24,3	27,5	29,0	32,7	35,8	36,8
Regno Unito	2,3	2,0	1,7	2,3	3,1	3,4	5,1	8,4	9,8
UE12	14,6	15,7	16,7	16,4	17,7	19,1	21,3	23,9	23,7
<b>Calzature</b>									
Italia	0,7	1,7	1,1	1,5	2,2	9,5	12,9	11,4	16,1
Francia	7,7	8,8	9,7	8,0	5,6	6,0	5,5	5,8	3,1
Germania	18,6	18,2	18,1	15,4	16,7	12,9	12,3	11,1	7,4
Regno Unito	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,4	0,3	1,2	1,5
UE12	8,4	8,4	8,4	7,3	7,4	7,6	7,8	7,0	6,4
<b>Totale</b>									
Italia	0,2	0,7	0,7	1,3	2,5	5,2	7,1	8,4	12,2
Francia	5,8	7,2	7,6	6,6	7,5	8,1	7,9	8,6	6,1
Germania	12,6	13,2	14,5	14,8	16,0	17,1	19,2	22,0	22,4
Regno Unito	0,7	0,7	0,6	0,9	1,2	1,4	2,0	3,4	3,9
UE12	6,3	6,9	7,8	8,1	8,9	10,0	10,9	12,6	12,6

Fonte: elaborazioni ICE su dati EUROSTAT

**IMPORTAZIONI IN REGIME TEMPORANEO**  
(percentuali sulle importazioni totali del settore in tonnellate)

Settori e paesi dichiaranti	1988	1989	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996
<b>Materie prime e semilavorati tessili</b>									
Italia	0,0	0,0	0,0	0,0	0,1	0,2	0,4	0,8	0,8
Francia	0,1	0,1	0,1	0,0	0,0	0,3	0,4	0,1	0,2
Germania	0,1	0,1	0,1	0,2	0,3	0,5	1,1	1,9	2,7
Regno Unito	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,3	0,3	0,3	0,1
UE12	0,0	0,0	0,0	0,1	0,1	0,2	0,4	0,6	0,7
<b>Tessuti</b>									
Italia	0,4	0,2	0,1	0,1	0,1	0,5	1,5	2,2	2,1
Francia	1,4	1,8	1,6	1,1	0,5	0,3	0,2	0,3	0,4
Germania	1,1	1,3	1,3	1,5	1,9	2,4	2,8	3,7	4,1
Regno Unito	0,0	0,2	0,2	0,3	0,2	0,7	0,4	0,4	0,2
UE12	0,6	0,7	0,8	0,8	0,8	1,0	1,4	1,8	2,1
<b>Maglieria</b>									
Italia	0,1	0,2	0,6	1,5	5,2	8,6	14,6	17,9	21,6
Francia	4,1	4,9	3,9	3,4	4,9	5,3	5,0	5,0	3,6
Germania	4,6	4,7	5,2	5,4	5,7	6,2	7,1	7,9	7,8
Regno Unito	0,1	0,0	0,1	0,1	0,0	0,1	0,2	0,6	1,0
UE12	2,7	2,9	3,0	3,2	3,9	4,5	5,6	7,2	7,4
<b>Abbigliamento e accessori</b>									
Italia	0,2	0,9	0,5	1,0	1,7	4,9	7,9	9,8	12,4
Francia	6,9	9,9	9,0	7,1	6,9	10,1	7,5	7,6	5,5
Germania	13,2	14,7	15,0	14,9	17,3	18,3	21,4	24,0	24,3
Regno Unito	1,4	1,3	1,0	1,2	1,9	2,4	3,9	6,5	7,2
UE12	6,7	7,9	8,0	8,3	9,0	10,3	11,6	13,1	13,5
<b>Calzature</b>									
Italia	0,3	1,3	0,8	1,7	2,8	11,2	14,3	12,4	15,1
Francia	4,9	6,5	6,2	5,2	3,7	4,2	3,7	4,6	2,4
Germania	14,9	14,7	13,9	12,0	11,9	9,6	9,2	10,8	4,7
Regno Unito	0,0	0,0	0,0	0,0	0,2	0,5	0,4	0,5	0,7
UE12	5,1	5,6	5,2	4,9	4,9	5,8	6,1	6,2	4,6
<b>Totale</b>									
Italia	0,0	0,2	0,1	0,3	0,7	1,8	2,8	3,7	4,6
Francia	1,9	2,6	2,7	2,3	2,4	3,6	2,9	3,3	2,5
Germania	4,6	4,8	5,3	6,0	6,6	7,5	8,6	11,0	11,1
Regno Unito	0,2	0,2	0,2	0,3	0,5	0,7	1,0	1,6	1,7
UE12	1,6	1,9	2,0	2,4	2,6	3,3	3,7	4,6	4,8

Fonte: elaborazioni ICE su dati EUROSTAT

Tavola 2

*La quota italiana sul valore totale delle importazioni in regime temporaneo dell'Unione Europea<sup>6</sup> è passata dallo 0,5% del 1988 al 13,2% del 1996.*

*Le imprese italiane, anche a causa della non completa conoscenza dello strumento, sono entrate comunque con forte ritardo nel gruppo dei principali utilizzatori del TPP. Le motivazioni di questo ritardo vanno ricercate anche nella struttura del tessuto produttivo.*

<sup>6</sup> Per motivi di omogeneità temporale nell'impiego dei dati i valori si riferiscono all'Europa a 12 paesi.

tivo locale, caratterizzata dalla presenza di un folto numero di imprese di piccole e piccolissime dimensioni con le quali si concludevano contratti di subfornitura: il decentramento produttivo avveniva quindi prevalentemente all'interno dei confini nazionali. Oggi sono proprio queste imprese a risentire maggiormente del calo occupazionale e produttivo dovuto alla delocalizzazione della produzione oltre confine: l'elevata flessibilità produttiva e salariale tipica delle imprese di dimensioni minori, oltre alla vicinanza geografica con il richiedente non sembrano più elementi sufficienti a mantenere integra la filiera produttiva nazionale. Le maggiori possibilità attualmente esistenti all'estero, sia in termini di riduzione dei costi che di semplificazione delle procedure, consentono anche alle imprese di dimensioni minori di sperimentare le nuove strategie di internazionalizzazione.

Il fenomeno del TPP è abbastanza eterogeneo tra le diverse regioni italiane, sia per quanto concerne il tasso di impiego del regime sia per quanto riguarda i principali paesi di destinazione/provenienza delle importazioni/esportazioni in regime temporaneo.

Il ricorso alla delocalizzazione all'estero della produzione diretta e della subfornitura, che ha investito il settore del tessile-abbigliamento-calzature nella sua globalità, assume tuttavia proporzioni e modalità diverse nei vari comparti, principalmente a causa della presenza di specificità tecnologiche e produttive. Infatti, nei settori a monte della filiera - comparto del tessile - prevalgono le innovazioni tecnologiche che si sostanziano nell'introduzione di processi produttivi a forte risparmio di lavoro. Diversa è la situazione per i settori a valle - abbigliamento e calzature - in cui l'intensità relativa del fattore lavoro rimane piuttosto elevata e l'apporto innovativo è maggiormente rivolto all'attività organizzativa e di differenziazione produttiva, sebbene alcune fasi della produzione - quali il design e il taglio - abbiano grandemente beneficiato delle moderne tecnologie, anche informatiche. Le caratteristiche dei prodotti hanno dunque importanti riflessi sulle strategie competitive delle imprese: i comparti caratterizzati da una maggiore intensità relativa del fattore lavoro sono quelli che maggiormente risentono della concorrenza proveniente dai paesi a basso costo della manodopera e che scelgono quindi di delocalizzare una parte della produzione.

L'industria italiana continua a spostare oltre confine principalmente le produzioni dei segmenti medio-bassi del mercato dell'abbigliamento nei quali, se non lo facesse, il know how e la capacità innovativa delle imprese non sarebbero sufficienti a garantire un elevato livello di competitività internazionale. Nella fascia di mercato a maggiore valore aggiunto sembra persistere un trade-off tra la produzione di beni ad elevata qualità e la delocalizzazione di alcune fasi della lavorazione, sebbene vengano spostate sempre di più anche produzioni di fascia relativamente più alta grazie al notevole miglioramento qualitativo raggiunto da alcuni paesi terzi subfornitori.

I principali paesi utilizzatori del TPP nel tessile-abbigliamento-calzature sono Italia, Germania, Francia e Regno Unito che, globalmente considerati, hanno pesato per l'86,7% dei flussi di importazioni temporanee dell'Unione Europa nel 1996. Le imprese tedesche continuano a detenere la maggiore quota dell'utilizzazione del TPP (61,9% del totale UE) nonostante il loro peso si sia ridotto nel corso degli ultimi anni, principalmente a vantaggio dell'Italia (13,2%), che è seconda alla sola Germania fra gli utilizzatori europei; anche la quota relativa al Regno Unito (5,4%) è cresciuta nel tempo, benché ad un tasso decisamente inferiore a quello dell'Italia. La Francia (6,2%) vede invece grandemente ridotto il proprio peso sul flusso totale delle importazioni in TPP.

Il peso delle importazioni in regime temporaneo sul totale (tavole 1 e 2) è fortemente aumentato per tutti i paesi, sebbene in misura diversa per le varie fasi della filiera. Nel 1996 il TPP rappresenta ormai una quota molto consistente dei flussi totali di importazioni ed esportazioni, soprattutto nella maglieria e nell'abbigliamento.

Dall'analisi delle variazioni annuali dei flussi totali e temporanei (tavola 3) possono trarsi alcune considerazioni relative alle tendenze del TPP nell'Unione Europea. Nel complesso, il ricorso a questo tipo di flussi è cresciuto anche nel 1996, ma con una sensibile decelerazione rispetto agli anni precedenti. In Italia, ad esempio, i flussi in TPP hanno confermato la tendenza alla crescita anche nel 1996 (+19,7% delle importazioni rispetto al 1995), sebbene in misura più contenuta rispetto al periodo precedente, mentre sono nettamente calate le importazioni totali del settore. In Francia i flussi in TPP sono cresciuti soltanto nei settori a monte della filiera (materie prime e semilavorati, tessuti), mentre è stata registrata una forte contrazione negli altri comparti, in misura molto più consistente del calo dei flussi totali. La Germania ha ridotto l'impiego del TPP nel solo settore calzaturiero, mentre continua la crescita per tutti gli altri settori, sia nelle importazioni totali che nel TPP. È aumentato anche l'impiego di TPP nella maglieria, abbigliamento e calzature per il Regno Unito, ma con ritmi di crescita ridotti rispetto al periodo precedente.

### IMPORTAZIONI TOTALI E IN REGIME TEMPORANEO

(variazioni percentuali delle quantità in tonnellate)

Settori e paesi dichiaranti	1992/1993		1993/1994		1994/1995		1995/1996	
	Totale	Tpp	Totale	Tpp	Totale	Tpp	Totale	Tpp
<b>Materie prime e semilavorati tessili</b>								
Italia	-2,7	139,0	22,3	131,4	-7,8	62,2	-5,9	-1,1
Francia	-12,9	2249,0	11,4	32,4	-21,7	-81,4	-9,8	115,9
Germania	-8,9	58,7	12,9	135,8	-24,6	35,6	-4,9	31,0
Regno Unito	0,3	51,1	12,7	26,1	-8,8	-18,8	12,8	-71,5
UE12	-6,3	98,1	20,3	102,2	-12,9	24,9	-0,5	14,9
<b>Tessuti</b>								
Italia	-3,4	300,0	49,8	393,3	-11,7	26,6	-9,2	-11,0
Francia	36,2	-35,6	-7,9	-42,7	-3,5	98,3	-9,2	17,9
Germania	13,1	42,3	4,3	21,7	-11,2	16,6	1,9	14,1
Regno Unito	2,8	266,7	10,0	-41,1	-5,5	11,0	8,8	-49,3
UE12	27,3	58,0	-3,7	31,3	-6,2	21,9	0,7	13,6
<b>Maglieria</b>								
Italia	7,3	77,2	9,4	84,8	18,7	45,3	6,1	28,4
Francia	16,4	27,7	10,7	4,8	-2,6	-3,0	3,5	-25,7
Germania	12,9	22,4	-1,6	12,7	-2,6	7,7	14,8	14,5
Regno Unito	15,7	50,9	2,8	320,9	-4,0	127,1	17,5	110,7
UE12	11,7	29,7	2,8	27,6	-0,5	27,2	13,6	16,3
<b>Abbigliamento e accessori</b>								
Italia	-6,0	166,2	13,1	82,8	8,1	35,2	-1,9	23,4
Francia	8,8	58,5	4,7	-22,1	6,0	6,4	-0,1	-27,8
Germania	12,8	19,7	7,6	25,6	-2,2	9,6	4,3	5,5
Regno Unito	13,6	48,7	10,0	74,0	2,5	73,3	10,1	21,4
UE12	6,7	22,0	9,3	23,0	2,4	16,4	2,4	5,5
<b>Calzature</b>								
Italia	-4,1	289,9	34,9	72,1	11,5	-3,4	0,1	22,3
Francia	-0,7	12,9	5,1	-7,0	9,0	33,7	-7,7	-50,7
Germania	16,2	-5,9	3,2	-1,1	-15,7	-1,0	9,2	-52,9
Regno Unito	-5,9	204,7	27,1	-2,2	13,4	50,3	12,9	37,1
UE12	4,8	24,4	12,7	20,1	-0,1	0,7	6,7	-21,1
<b>Totale</b>								
Italia	-3,0	169,5	22,1	86,5	-3,8	27,7	-4,5	19,7
Francia	-2,3	50,8	8,2	-13,4	-9,5	1,8	-5,1	-28,6
Germania	3,1	17,9	7,8	24,2	-13,4	10,1	2,7	4,1
Regno Unito	4,4	58,8	11,5	56,9	-4,3	58,4	12,6	17,2
UE12	0,3	25,8	14,2	26,7	-7,3	16,9	2,2	5,4

Fonte: elaborazione ICE su dati EUROSTAT

Tavola 3

*La distribuzione del TPP per paese di provenienza delle importazioni temporanee (tavola 4) indica chiaramente che i paesi PECO sono i partner preferenziali delle imprese comunitarie per le operazioni in TPP, dati gli accordi privilegiati che l'Unione Europea ha instaurato con tali paesi (esenzione totale dei dazi sulle reimportazioni).*

**PRIMI TRE PAESI DI PROVENIENZA  
DELLE IMPORTAZIONI IN REGIME TEMPORANEO**  
(anno 1996)

Settori e posizione paese in graduatoria	Paesi dichiaranti				
	Italia	Francia	Germania	Regno Unito	UE12
<b>Materie prime e semilavorati tessili</b>					
1	Ungheria	Lituania	Rep. Ceca	Polonia	Polonia
2	Polonia	Polonia	Polonia	Rep. Ceca	Rep. Ceca
3	Croazia	Rep. Ceca	Singapore	Sudafrica	Ungheria
<b>Tessuti</b>					
1	Ungheria	Marocco	Rep. Ceca	Stati Uniti	Rep. Ceca
2	Croazia	Hong Kong	Turchia	Sri-Lanka	Ungheria
3	Romania	Rep. Ceca	Ungheria	Hong Kong	Polonia
<b>Maglieria</b>					
1	Romania	Romania	Ungheria	Sri Lanka	Polonia
2	Croazia	Polonia	Rep. Ceca	Romania	Ungheria
3	Ungheria	Tunisia	Polonia	Hong Kong	Romania
<b>Abbigliamento e accessori</b>					
1	Romania	Ungheria	Polonia	Romania	Polonia
2	Ungheria	Polonia	Romania	Sri Lanka	Romania
3	Bulgaria	Marocco	Rep. Ceca	Ungheria	Ungheria
<b>Calzature</b>					
1	Romania	Tunisia	Ungheria	India	Romania
2	Albania	Marocco	Croazia	Tailandia	Ungheria
3	Ungheria	Bulgaria	Rep. Ceca	Polonia	Albania

Fonte: elaborazioni ICE su dati EUROSTAT

Tavola 4

*Il regime di perfezionamento passivo è stato recentemente messo sotto accusa per i pesanti riflessi occupazionali che produrrebbe all'interno dell'Unione. La normativa prevede che, qualora si constati che l'occupazione o la produzione dell'impresa richiedente si siano significativamente ridotte a causa delle operazioni di perfezionamento svolte nell'anno precedente, siano ridotte in proporzione le quantità richiedibili. Non sembra chiaro, tuttavia, come possa esservi un controllo effettivo che stabilisca quanta parte della eventuale riduzione dei volumi dell'occupazione e della produzione sia dovuta al regime del TPP e quanta a motivi di altra natura. Non sembra opportuno considerare il TPP come causa del processo delocalizzativo in atto, il quale origina invece dalla forte pressione competitiva esterna cui sono sottoposte le imprese comunitarie del tessile-abbigliamento-calzature. Il TPP da un lato incoraggia il fenomeno di decentramento della produzione, fornendo incentivi in tal senso con l'obiettivo dichiarato di accrescere la competitività dell'industria comunitaria, dall'altro, proprio per questo, consente di difendere l'occupazione in altre fasi della filiera.*

## LE TRASFORMAZIONI STRUTTURALI DELL'INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA DELLE IMPRESE ITALIANE NEL PERIODO 1986-1996

a cura di  
Sergio Mariotti\* e Marco Mutinelli\*

### Stato e tendenze dell'internazionalizzazione produttiva dell'industria italiana

*Gli anni più recenti rappresentano una tappa fondamentale nel processo di integrazione multinazionale dell'industria italiana, in un contesto mondiale che si caratterizza per una nuova prorompente ondata di investimenti diretti esteri (IDE), destinati a provocare profonde trasformazioni morfologiche e ad innescare nuove dinamiche evolutive di industrie e paesi<sup>1</sup>.*

*La recente pubblicazione della ricerca che ogni due anni, per iniziativa del CNEL, aggiorna il quadro dell'internazionalizzazione produttiva del paese<sup>2</sup>, consente di tracciare il quadro evolutivo delle partecipazioni italiane all'estero nel decennio compreso tra il 1 gennaio 1986 ed il 1 gennaio 1996. Tale quadro si può così descrivere nei seguenti aspetti essenziali (Tavola 1):*

*a) la consistenza totale delle partecipazioni, misurata in termini di imprese partecipate ed addetti è cresciuta di oltre due volte e mezzo; ciò ha consentito all'Italia di raggiungere un sostanziale equilibrio tra internazionalizzazione attiva e passiva e dunque una posizione internazionale più consona al suo peso economico e più vicina a quella caratterizzante gli altri grandi paesi industriali;*

*b) il numero di investitori, rimasto stazionario per tutti gli anni ottanta, è raddoppiato tra l'inizio del decennio ed oggi (da 309 a 622 unità), ed oltre i tre quarti di essi sono imprese con meno di 500 addetti. Il tratto distintivo dell'internazionalizzazione produttiva del paese negli anni novanta può dunque essere individuato nell'allargamento del club degli investitori italiani all'estero.*

#### EVOLUZIONE DELLE PARTECIPAZIONI ITALIANE IN IMPRESE INDUSTRIALI ALL'ESTERO NEL PERIODO 1.1.1986-1.1.1996

	Partecipazioni al 1.1.1986		Partecipazioni al 1.1.1990		Partecipazioni al 1.1.1996	
	N.	Indice	N.	Indice	N.	Indice
Investitori (N.)	263	100,0	309	117,5	622	236,5
Imprese partecipate (N.)	671	100,0	1.033	153,9	1.842	274,5
Addetti (N.)	238.601	100,0	430.172	180,3	595.547	249,6
Fatturato (Md. di lire)	42.439	100,0	77.542	182,7	156.841	369,6

Fonte: database Reprint, Cnel - R&P - Politecnico di Milano

Tavola 1

\* Politecnico di Milano, Dipartimento di Economia e Produzione

<sup>1</sup> United Nations, "World Investment Report 1996", United Nations Publication, New York, 1996; si veda inoltre il par. 1.3 del presente Rapporto.

<sup>2</sup> Cominotti R., Mariotti S., a cura di, "Italia multinazionale. Tendenze e protagonisti dell'internazionalizzazione", Franco Angeli, Milano, 1997

*La dinamica aggregata sopra descritta si è accompagnata a significative modificazioni nelle direttrici geografiche e nelle strutture settoriali delle partecipazioni.*

*Per quanto concerne la ripartizione geografica delle nuove iniziative, l'aspetto più rilevante del triennio 1993-'95 è il forte ridimensionamento della quota spettante alle aree maggiormente industrializzate (Europa Occidentale e Nord America). Le direttrici delle nuove iniziative italiane vedono la conferma dell'Europa Orientale (area verso la quale già nel triennio precedente si era registrata una prima, forte ondata di IDE), la ripresa dell'America Latina e l'emergere dell'Area del Pacifico, verso cui l'industria italiana aveva in precedenza indirizzato modesti flussi di investimento, in raffronto ai comportamenti dei grandi investitori internazionali.*

*Parallelamente, con il passaggio da un modello di internazionalizzazione fondamentalmente basato sulle iniziative dei pochi grandi gruppi industriali del paese ad una fase di internazionalizzazione diffusa del sistema industriale italiano, che coinvolge un più ampio numero di protagonisti, la composizione settoriale delle multinazionali italiane tende a rispecchiare sempre più da vicino la posizione del paese nella divisione internazionale del lavoro, con il crescente emergere delle attività in cui le imprese italiane vantano consolidati vantaggi competitivi sul mercato mondiale. Il quadro attuale vede i settori caratterizzati da elevate economie di scala pesare per il 67% degli addetti totali delle imprese partecipate ed i settori tradizionali per il 15%, mentre i comparti che raggruppano rispettivamente i settori specialistici della meccanica e dell'elettromeccanica strumentale e quelli basati sulla scienza si attestano su quote modeste, nell'intorno del 9% ciascuno, ed in calo rispetto all'inizio del decennio.*

*L'emergere di nuovi orientamenti geografici e settoriali, cui corrisponde la caduta delle iniziative verso i paesi industrializzati ed i settori a più elevato contenuto tecnologico, sollecita un ulteriore approfondimento dell'analisi della dinamica recente a livello dei singoli comparti industriali. Le divergenze tra i diversi settori industriali nelle dinamiche aggregate e nelle direttrici dell'investimento (Tavola 2) sottendono infatti differenze nelle logiche prevalenti cui si sono ispirate le strategie di espansione multinazionale delle imprese in essi operanti. All'analisi di tali logiche è dedicato il paragrafo seguente.*

### ***L'evoluzione degli orientamenti geografici dei diversi settori***

*Il periodo 1986-1996 ha visto una significativa crescita nell'utilizzo degli IDE quale modalità di internazionalizzazione da parte delle imprese del "sistema moda" (tessile, abbigliamento, cuoio e calzature). Tale crescita si è peraltro accompagnata ad una netta inversione di tendenza nelle strategie di investimento, e conseguentemente nelle sue direttrici geografiche. Nella seconda metà degli anni ottanta e nei primissimi anni novanta, le iniziative erano prevalentemente finalizzate alla conquista ed al rafforzamento di quote di mercato - soprattutto nell'abbigliamento - in Europa e negli USA. Negli anni più recenti è invece chiaramente prevalsa la ricerca di nuovi equilibri nel rapporto efficienza-costi delle risorse umane; si sono affermate strategie in cui si combinano la delocalizzazione dei cicli di lavorazione a maggiore intensità di lavoro (ad es. maglieria e biancheria nel tessile, i capispalla nell'abbigliamento, il taglio e l'orlatura nelle calzature) e, in misura certamente inferiore, di attività a forte impatto ambientale (concia) con la conquista di nuovi mercati locali. I flussi di investimento si sono diretti prevalentemente verso l'Europa Orientale, area che all'inizio del 1996 ospita oltre la metà degli addetti all'estero; meno numerose, ma non irrilevanti, le iniziative dirette verso altri paesi a medio-basso livello di sviluppo (soprattutto Cina, India, Messico e l'area del Maghreb).*

**EVOLUZIONE DELLA RIPARTIZIONE GEOGRAFICA  
DEGLI ADDETTI DELLE IMPRESE INDUSTRIALI ESTERE  
A PARTECIPAZIONE ITALIANA TRA IL 1.1.1986 ED IL 1.1.1996, PER SETTORI**

	Addetti all'estero N.	Europa Occident. %	Nord America %	Europa Orientale %	America Latina %	Area del Pacifico %	Altri paesi asiatici %	Africa %
<i>Alimentare e bevande</i>								
- al 1.1.1986	14.095	63,9	5,5	0,0	22,4	0,5	0,0	7,7
- al 1.1.1990	31.932	60,3	13,0	0,1	23,7	1,0	0,2	1,8
- al 1.1.1996	85.932	63,2	4,6	9,4	21,0	0,6	1,1	0,2
<i>Tessile, abbigliamento, cuoio e calzature</i>								
- al 1.1.1986	11.685	36,1	3,4	12,8	9,9	2,6	7,7	27,4
- al 1.1.1990	20.113	44,0	12,2	8,7	9,9	10,1	0,8	14,3
- al 1.1.1996	48.764	18,6	3,5	51,6	6,5	9,3	3,5	7,0
<i>Chimica e farmaceutica</i>								
- al 1.1.1986	17.032	38,5	14,7	0,0	18,8	1,6	23,8	2,6
- al 1.1.1990	27.094	40,5	12,1	0,0	27,1	3,3	15,7	1,2
- al 1.1.1996	35.223	48,8	10,3	16,6	16,3	4,9	2,5	0,6
<i>Gomma e plastica</i>								
- al 1.1.1986	32.868	56,2	0,5	0,0	21,9	0,0	13,6	7,8
- al 1.1.1990	39.433	51,8	10,7	4,9	28,7	0,0	2,7	1,3
- al 1.1.1996	25.104	48,8	9,2	3,6	28,8	2,1	4,9	2,7
<i>Minerali non metalliferi</i>								
- al 1.1.1986	5.860	17,6	22,4	0,0	45,5	6,7	4,8	3,0
- al 1.1.1990	7.529	34,1	22,6	2,7	26,9	6,4	6,0	1,3
- al 1.1.1996	31.664	47,5	16,0	23,6	3,5	1,3	5,3	2,8
<i>Siderurgia e prodotti in metallo</i>								
- al 1.1.1986	22.871	10,8	6,5	0,0	59,2	0,6	20,7	2,2
- al 1.1.1990	34.141	20,5	8,9	0,1	47,1	0,5	13,9	9,0
- al 1.1.1996	48.871	42,2	5,1	20,9	21,6	3,4	5,5	1,3
<i>Meccanica strumentale</i>								
- al 1.1.1986	12.868	27,5	35,2	0,0	22,0	0,1	14,8	0,4
- al 1.1.1990	18.731	33,3	29,8	9,8	17,7	0,9	8,5	0,1
- al 1.1.1996	44.343	36,7	13,3	16,3	14,0	10,1	9,4	0,3
<i>Autovetture e veicoli industriali</i>								
- al 1.1.1986	33.253	31,9	0,0	0,0	46,6	0,0	15,3	6,2
- al 1.1.1990	53.881	23,8	0,0	0,0	35,3	0,0	38,3	2,7
- al 1.1.1996	93.943	18,0	0,0	19,1	29,4	6,5	25,3	1,7
<i>Componentistica auto e veicoli industriali</i>								
- al 1.1.1986	13.179	36,6	36,0	0,0	18,2	0,0	5,7	3,5
- al 1.1.1990	72.977	77,2	9,7	0,0	10,3	0,5	1,4	1,0
- al 1.1.1996	49.759	71,3	5,1	6,5	11,9	1,6	2,9	0,8
<i>Prodotti elettrici</i>								
- al 1.1.1986	35.539	35,3	6,1	0,3	54,4	0,6	2,5	0,8
- al 1.1.1990	36.052	49,7	6,2	0,0	40,1	1,9	0,6	1,5
- al 1.1.1996	43.780	66,0	7,6	3,9	17,2	3,1	1,8	0,3
<i>Elettronica, macchine per ufficio e strumentazione</i>								
- al 1.1.1986	16.879	37,1	20,4	0,0	15,4	22,1	0,6	4,3
- al 1.1.1990	43.296	53,6	20,3	0,5	8,2	13,2	1,3	2,8
- al 1.1.1996	39.294	30,2	20,6	7,9	7,6	19,5	1,5	12,7
<i>Altri settori</i>								
- al 1.1.1986	21.462	36,8	3,0	2,3	4,0	0,3	3,0	50,5
- al 1.1.1990	44.993	48,6	13,7	1,2	4,3	0,3	1,7	30,2
- al 1.1.1996	48.870	24,2	20,1	13,9	11,3	0,5	3,2	26,9
<i>Totale</i>								
- al 1.1.1986	237.591	36,8	9,3	0,9	31,3	2,2	10,0	9,4
- al 1.1.1990	430.172	48,2	11,3	1,5	22,3	2,6	8,2	5,8
- al 1.1.1996	595.547	41,9	8,2	16,4	17,1	5,0	7,0	4,4

Fonte: database Reprint, Cnel - R&P - Politecnico di Milano

Anche il comparto delle industrie alimentari e delle bevande ha visto negli anni più recenti una significativa espansione multinazionale delle imprese italiane. In questo caso l'espansione è risultata prevalentemente volta alla conquista dei mercati, soprattutto europei. La quota spettante all'America Latina è principalmente conseguenza della strategia espansiva attuata negli anni novanta da un unico investitore, Parmalat, assunto a grande protagonista dell'industria del latte nella maggior parte dei paesi di tale area.

Nell'industria chimica e farmaceutica la presenza italiana nello scenario internazionale è principalmente affidata ad alcune joint venture transnazionali (Montell, Evc, Nylstar, Nyltech, Novaceta) che vedono co-protagonisti i principali gruppi italiani operanti in tale comparto (Montedison, Enichem e Snia) e grandi multinazionali estere. Le principali motivazioni che hanno condotto alla costituzione di tali joint venture consistono principalmente nel raggiungimento di un'adeguata massa critica, in grado di collocarle tra i principali protagonisti continentali o mondiali dei rispettivi settori, e/o nella ricerca di sinergie sul piano della complementarità geografica, dell'integrazione verticale dei cicli produttivi e del contenimento dei costi di ricerca e sviluppo. A tali iniziative si affiancano nella chimica quelle di un manipolo di piccole e medie imprese specialistiche, capaci di ritagliarsi un ruolo di rilievo in nicchie del mercato mondiale, nelle quali le dimensioni dell'impianto standard - facilmente replicabile anche su mercati relativamente lontani - sono limitate, per ragioni tecnologiche o per i limitati volumi di ciascun mercato locale. L'occupazione di spazi interstiziali lasciati liberi dalle grandi multinazionali del settore è invece la motivazione principale delle iniziative nel settore farmaceutico, indirizzate con una certa frequenza verso l'Africa e l'America Latina, e per quanto riguarda l'Europa soprattutto verso Spagna e Portogallo.

Oltre i due terzi degli addetti collegati alle iniziative industriali all'estero nel comparto dei prodotti in gomma ed in plastica sono riconducibili alle iniziative di Pirelli, fondamentalmente orientate al presidio dei mercati locali. Anche per quanto riguarda la lavorazione dei minerali non metalliferi la logica sottostante l'internazionalizzazione produttiva del comparto - cresciuta soprattutto negli anni novanta - è fondamentalmente di tipo market seeking. Il ricorso all'IDE quale modalità di espansione internazionale è sovente imposto dall'elevato rapporto tra peso e prezzo dei prodotti e talvolta dalla loro fragilità, che ne limitano il mercato ad un contesto locale (esemplare il caso del cemento). Il basso costo del lavoro, a fronte di una grande tradizione, è tuttavia alla base di talune iniziative nei settori del vetro e della ceramica in Europa Orientale.

A metà dello scorso decennio i 4/5 dell'occupazione coinvolta dalle iniziative industriali all'estero nella siderurgia e lavorazione dei metalli si concentravano in America Latina ed Asia, riflesso delle partecipazioni - prevalentemente minoritarie - di Ilva in Argentina, Brasile ed India. Negli anni successivi l'industria siderurgica di stato ha progressivamente dismesso le proprie partecipazioni estere, prevalentemente assunte per garantire l'approvvigionamento di materie prime o in collegamento con la cessione di tecnologie e know-how per la costruzione di grandi impianti siderurgici "chiavi in mano". La chiusura del ciclo di IDE collegati alla siderurgia pubblica è stata compensata da un nuovo ciclo di iniziative market oriented, attivate da un nucleo di gruppi industriali privati di media e medio-grande dimensione (Riva, Orlando, Lucchini, Beltrame ed altri). La ricerca di nuovi mercati ha privilegiato l'Europa, occidentale ed orientale; in quest'ultima area, alcune iniziative sono state motivate anche dall'opportunità di ottenere un accesso privilegiato a materie prime e prodotti intermedi disponibili a basso costo nella regione, spesso come conseguenza di croniche eccedenze produttive (è questo ad esempio il caso dei rottami metallici).

Nonostante la crescita degli anni più recenti, la presenza industriale all'estero della meccanica italiana rimane complessivamente modesta. L'IDE assume prevalente carattere market seeking; significativa la quota di partecipazioni localizzate nelle aree geografiche più lontane (Americhe, Area del Pacifico), ove vengono decentrate le fasi di montaggio/assemblaggio, in relazione ad esigenze di contenuto locale della produzione e/o di contenimento dei costi di trasporto. Peraltro in un numero non trascurabile di 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.

Le iniziative industriali all'estero nel comparto dei veicoli su gomma (auto, veicoli industriali e moto) sono fondamentalmente riconducibili a tre soli protagonisti: Fiat Auto,

Iveco e Piaggio. L'attuale distribuzione geografica delle partecipazioni estere - principalmente orientate al presidio dei mercati locali, spesso in relazione ad esigenze di contenuto locale della produzione e di contenimento dei costi di trasporto - privilegia i paesi ad intermedio livello di sviluppo (America Latina, Turchia, India, Polonia e Cina), che rappresentano anche i mercati con le maggiori prospettive di crescita nel medio periodo.

L'acquisizione da parte di Fiat della polacca Fsm rappresenta un esempio paradigmatico di come le iniziative industriali in Europa Orientale siano spesso il riflesso di strategie miste, in cui si combinano scelte di delocalizzazione produttiva e di conquista di nuovi mercati locali<sup>3</sup>. Oltre a garantire un importante punto d'appoggio in un mercato regionale con significative prospettive di sviluppo, tale iniziativa consente al gruppo Fiat di disporre di una piattaforma produttiva caratterizzata da un costo inferiore del lavoro per coprire il segmento inferiore del mercato europeo.

Nella componentistica auto le strategie di internazionalizzazione seguono fondamentalmente la logica descritta dal modello "follow the customer". 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 e cliente basata 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 settore della componentistica auto - ed in misura certamente più limitata anche in altri comparti industriali - in relazione al formarsi di relazioni privilegiate cliente-fornitore che impongono vincoli di contiguità fisica tra le parti (partnerships evolute, coordinamento just-in-time, ecc.). Esempari a questo proposito le iniziative effettuate in Polonia (e più recentemente in Argentina) da parte di alcuni abituali fornitori di Fiat Auto. Le medesime caratteristiche rendono difficilmente perseguibili strategie di delocalizzazione produttiva in paesi diversi da quelli nei quali si insediano i clienti.

Nel comparto dell'elettromeccanica e prodotti elettrici la presenza industriale delle imprese italiane si concentra in Europa Occidentale, grazie soprattutto alle acquisizioni operate negli anni più recenti nei settori degli elettrodomestici e degli elettrosanitari da imprese come Candy, Nocivelli, Merloni Elettrodomestici, Merloni Elettrosanitari e Iar-Siltal, che hanno largamente consolidato la loro posizione sul mercato continentale.

Una significativa componente "storica" di IDE finalizzati alla delocalizzazione di attività produttive ad elevata intensità di lavoro è certamente riscontrabile nel comparto che raggruppa elettronica, macchine per ufficio e strumentazione, in relazione soprattutto alle presenze di Olivetti e Sgs-Thomson nell'Area del Pacifico, in Marocco e a Malta, ma anche a talune iniziative di piccole e medie imprese soprattutto in Europa Orientale e nei paesi nordafricani. La dinamica delle iniziative nel comparto evidenzia un preoccupante arretramento dalle posizioni raggiunte nel corso della seconda metà degli anni ottanta, durante i quali le maggiori imprese italiane del comparto avevano mostrato un significativo dinamismo sulla scena internazionale, con una serie di iniziative ispirate da fattori market oriented e da strategie di catch-up tecnologico in Nord America ed in Europa Occidentale. Gli anni più recenti registrano invece un chiaro cedimento della presenza nei paesi avanzati. Tra il 1990 ed il 1996 il numero di addetti collegati alle partecipazioni in Europa Occidentale si è più che dimezzato, conseguentemente alle dimissioni di Olivetti, Telettra e Stet, e la quota relativa al Vecchio continente è scesa al 30,2%. La presenza negli Stati Uniti è rimasta sui livelli precedenti in termini relativi (20,6%), ma con una contrazione in termini assoluti.

Per quanto riguarda gli altri settori industriali, le partecipazioni all'estero assumono prevalente dimensione market oriented nei settori della carta, dell'editoria, del mobile e degli altri mezzi di trasporto. Nei settori del legno e del petrolio vi è una significativa componente di IDE in Africa in relazione all'approvvigionamento ed alla prima trasformazione di materie prime; alcune iniziative collegate a fenomeni di delocalizzazione si registrano invece nella produzione di giocattoli e di articoli sportivi.

<sup>3</sup> Per una più dettagliata analisi delle motivazioni e delle determinanti delle iniziative industriali italiane in Europa Orientale si veda M. Mutinelli, L. Piscitello, "Tipologie e determinanti degli investimenti diretti industriali italiani nei paesi dell'Europa centrale e orientale", *L'Industria*, n. 1, 1997.

### **Sintesi conclusiva**

*Negli anni novanta il processo di internazionalizzazione dell'industria italiana è entrato in una nuova fase, nella quale al progressivo allargamento del club degli investitori - cui vengono sempre più aderendo, con inedito protagonismo, le piccole e medie imprese - si accompagnano profondi cambiamenti nelle logiche e nelle strutture dell'internazionalizzazione delle imprese. Ne risulta una rinnovata "ecologia industriale", con la morte o il drastico ridimensionamento di vecchi modelli di sviluppo multinazionale (esemplare il caso della siderurgia pubblica) e l'apertura di spazi competitivi per nuovi entranti in grado di cogliere le opportunità offerte dall'attuale fase di accelerata integrazione internazionale e di contestuale ristrutturazione dei vantaggi competitivi su cui fare leva per crescere sui mercati globali.*

*Da quanto emerge dall'analisi svolta, la crescita multinazionale delle nostre imprese ha seguito negli anni più recenti un modello ibrido, spesso strettamente collegato alle logiche specifiche dei singoli settori, nel quale strategie più impegnative di avvio e/o rafforzamento di strutture estere direttamente controllate dall'impresa ed orientate alla conquista duratura di quote di mercato si affiancano e si intrecciano ad iniziative più orientate al breve termine, centrate su speculazioni finanziarie, o su scelte di delocalizzazione, o sulla formazione di joint ventures finalizzate esclusivamente a supportare il partner estero nella fornitura di prodotti a basso costo. Merita di essere sottolineato il fatto che le delocalizzazioni produttive "pure", concentrate nei settori tradizionali, siano forse meno numerose di quanto comunemente si pensi, per lo meno per quanto riguarda il fenomeno degli investimenti diretti esteri. Le relazioni di mercato o quasi-mercato (subfornitura ed altri accordi contrattuali, eventualmente accompagnati da traffico di perfezionamento passivo) rimangono tuttora le modalità prevalenti per delocalizzare attività labour-intensive o favorire l'approvvigionamento a basso costo di materie prime e semilavorati. In tale contesto, il ricorso all'IDE rappresenta una strategia efficiente in relazione (a) all'esistenza di un 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, ovvero (b) al combinarsi di motivazioni market oriented nei confronti del paese target dell'iniziativa (o più in generale dell'area in cui esso si trova).*

*Il coacervo di motivazioni che ha guidato i processi di internazionalizzazione delle imprese italiane nei primi anni novanta appare dunque in buona parte il frutto di un insieme di scelte "obbligate" a partire dai caratteri del nostro sistema industriale, a non grande intensità di capitale e di tecnologia. Tali scelte si traducono nella combinazione della ricerca di nuovi equilibri nel rapporto efficienza/costo delle risorse con strategie di crescita sul mercato "domestico" europeo e di avvio dell'espansione in paesi in fase di incremento del reddito, della domanda di beni finali e della domanda di beni di investimento. Per converso, tale evoluzione sembra dar forza ai timori di un possibile ripiegamento del paese, nel senso sia del manifestarsi di una propensione a crescere "su se stessi", sia dell'accontentarsi di occupare spazi interstiziali e/o meno esposti alla concorrenza internazionale. Il rinnovato interesse degli investitori italiani verso le aree in via di sviluppo si concilia con le più generali tendenze emerse a livello mondiale (United Nations, op.cit.). Nondimeno, tenuto conto che rispetto agli altri paesi industrializzati il radicamento produttivo delle nostre imprese nella Triade resta modesto, la forte contrazione delle iniziative in Europa Occidentale e in Nord America appare sintomo preoccupante 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. La possibilità che si instauri un "circolo virtuoso" tra internazionalizzazione del sistema industriale italiano e processi di catch-up tecnologico - adombrata nella seconda metà degli anni ottanta, soprattutto in relazione a talune strategie acquisitive delle maggiori imprese italiane - appare oggi alquanto lontana. Sembra invece assai più concreta la preoccupazione che all'espansione nei segmenti di più antica accumulazione di risorse e di vantaggi competitivi si accompagni l'allargarsi del ritardo, nei confronti delle economie più forti, nei settori più innovativi e di maggior peso strategico nel lungo periodo.*

## 7. LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE

### Sintesi

Le esportazioni italiane possono essere studiate ed interpretate anche come la somma dei flussi che originano dalle sue regioni. La lettura dell'*export per area di origine* si affianca e completa quelle più tradizionali, per settore merceologico e per mercato di destinazione.

Da questo punto di vista, come ben noto e documentato nelle passate edizioni di questo *Rapporto*, l'*export* italiano origina prevalentemente dalle aree centrosettentrionali del paese, a motivo sia di una maggiore presenza di attività economica sia di una maggiore propensione all'*export*. In particolare da Lombardia, Piemonte, Veneto, Emilia Romagna e Toscana origina circa l'80% dell'*export* italiano.

In questo quadro generale, il 1996 ha visto consolidarsi la tendenza ad una più veloce crescita dell'*export* del *Nord Est*: in particolare Veneto ed Emilia ottengono ottimi risultati. Più contenuta, al contrario, la *performance* all'*esportazione* di Lombardia e Piemonte.

È rallentata nel 1996 la fortissima crescita registrata dall'*export* di alcune *regioni meridionali* nel triennio precedente, anche se non mancano segnali positivi.

Per la prima volta, in questa edizione del *Rapporto* sono analizzati, seppur sinteticamente, *i dati provinciali*. Questa maggiore disaggregazione contribuisce notevolmente alla descrizione e all'interpretazione dell'*export*: i confini dei "sistemi esportatori", sia di piccola che di grande impresa, non coincidono infatti mai con quelli delle regioni. Fra i dati del 1996 basti ricordare i migliori risultati ottenuti dalle province orientali della Lombardia rispetto a quelle occidentali; o il contrasto fra Torino e le altre province piemontesi; o la differenza, in Emilia, fra i deboli risultati di Modena e l'*exploit* di Parma. La *struttura settoriale dell'export regionale* ne influenza naturalmente la *performance*. Così il 1996 vede ottimi risultati in quelle aree specializzate, oltre che in settori del "*made in Italy*", nella meccanica strumentale; la debolezza dell'*export* italiano di macchine per ufficio, al contrario, è leggibile nei risultati di Torino e Milano.

La forza del modello veneto, come pure di quello emiliano, sta proprio nell'ampia diversificazione merceologica dell'*export*, che vede presente una vasta gamma di beni di consumo e di investimento.

Tuttavia, l'effetto di composizione settoriale non determina meccanicamente i risultati dell'*export*. All'interno degli stessi settori, province diverse ottengono, anche nel 1996, risultati molto diversi: è ad esempio il caso del tessile e dell'abbigliamento. Al di là della diversa composizione per prodotti, appaiono evidenti effetti di differente competitività dei sistemi esportatori.

Similmente, anche se in maniera meno marcata, la *specializzazione per mercati* differenzia i risultati di province e regioni. Il 1996, con la forte flessione della domanda dell'Unione Europea, ha naturalmente penalizzato le regioni con un maggior peso relativo del mercato comunitario: le Marche, il Piemonte e diverse regioni del Mezzogiorno. Al contrario sono state "premiare" da una migliore dinamica relativa della domanda le regioni con sbocchi all'*export* più differenziati. Ma anche qui il rapporto non è meccani-

---

co: lo testimoniano, ad esempio, il risultato molto negativo del Friuli in Europa Orientale e quello positivo del Lazio nell'UE.

Questo capitolo è completato da tre approfondimenti monografici: un primo tentativo di misurazione dei processi di internazionalizzazione produttiva di alcuni sistemi locali; un'analisi dell'export dei distretti industriali nell'ultimo decennio; una ricostruzione delle grandi trasformazioni dell'export del Mezzogiorno negli ultimi anni.

## 7.1 L'INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE REGIONI ITALIANE

Nel quadro complessivo di lenta crescita dell'export italiano, le dinamiche regionali appaiono nel 1996 disomogenee nel segno (tav. 7.1): a differenza del triennio precedente, diverse regioni hanno visto flettere il valore delle loro esportazioni (Piemonte, Valle D'Aosta, Trentino Alto Adige, Umbria, Abruzzo, Puglia, Sardegna). Molto significativo, in termini assoluti, il calo di circa 1.200 miliardi registrato dal Piemonte. In linea generale la *performance* di molte di queste regioni è stata fortemente condizionata dal rallentamento della domanda di importazioni dei principali paesi europei.

Il 1996 ha peraltro confermato la solidità delle posizioni acquisite sui mercati internazionali da Veneto, Emilia Romagna e Toscana durante il triennio precedente: le loro esportazioni hanno continuato a crescere più della media nazionale. Il successo di queste regioni, la cui struttura economica è caratterizzata dalla prevalenza di distretti industriali in cui opera una moltitudine di piccole e medie imprese, è legato alla loro specializzazione in alcuni settori tipici del *made in Italy*: il sistema-moda nel suo complesso, gli alimentari ed in particolare la meccanica. Nel periodo 1992-96 Veneto ed Emilia Romagna hanno ottenuto i migliori risultati, in termini di aumento di quota sulle esportazioni nazionali (tav. 7.2). La *performance* del 1996, in particolare, ha consentito al Veneto di riguadagnare la seconda posizione (come nel 1994) nella graduatoria delle regioni per valore esportato.

Negli ultimi quattro anni sono invece cresciute a tassi inferiori alla media nazionale le esportazioni della Lombardia, che rappresentano quasi un terzo dell'intero export italiano, subendo una progressiva erosione della propria quota.

### LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE NEL 1996

REGIONI	(*)	miliardi di lire	var. % 1996/1995	var. % 1995/1994
1 Lombardia	(1)	115.835	0,5	20,9
2 Veneto	(3)	54.011	4,4	21,8
3 Piemonte	(2)	52.142	-2,2	29,8
4 Emilia Romagna	(4)	43.707	3,7	22,9
5 Toscana	(5)	32.298	4,3	19,5
6 Lazio	(6)	14.128	11,6	6,6
7 Friuli Venezia Giulia	(7)	12.712	1,9	24,0
8 Marche	(8)	11.061	1,8	25,0
9 Campania	(9)	9.686	0,8	15,6
10 Puglia	(10)	8.246	-7,1	30,7
11 Abruzzo	(12)	6.753	-1,0	54,9
12 Trentino Alto Adige	(11)	6.633	-7,4	27,3
13 Liguria	(13)	6.165	1,2	4,4
14 Sicilia	(14)	5.516	2,2	25,5
15 Umbria	(15)	3.482	-1,5	39,6
16 Sardegna	(16)	2.674	-1,7	13,9
17 Basilicata	(17)	831	4,4	43,8
18 Molise	(19)	812	9,1	56,9
19 Valle d'Aosta	(18)	563	-27,0	76,4
20 Calabria	(20)	438	23,0	14,7
<b>TOTALE REGIONI (1)</b>		<b>386.568</b>	<b>2,6</b>	<b>22,7</b>
<b>ITALIA</b>		<b>386.946</b>	<b>1,5</b>	<b>22,6</b>

(\*) Posto occupato in graduatoria nel 1995.

(1) La differenza tra Italia e il totale regioni 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

La crescita delle esportazioni del Lazio è stata particolarmente elevata (11,6%), anche se non sufficiente a recuperare la perdita di quota del biennio precedente.

Il Mezzogiorno, la cui quota sulle esportazioni italiane era sensibilmente salita nel biennio 1994-95, ha subito un ridimensionamento, per effetto soprattutto del calo delle esportazioni pugliesi e abruzzesi<sup>1</sup>.

L'andamento delle esportazioni ha un diverso impatto sulle economie delle regioni italiane, a causa del differente peso che l'export ha sul totale dell'attività produttiva. Le esportazioni, ad esempio, continuano a dare un modesto contributo alla crescita di alcune regioni del Mezzogiorno, la cui produzione è relativamente più orientata verso il mercato interno. La tavola 7.3 mostra come il grado di apertura verso l'estero del Mezzogiorno, posta pari a 100 la media italiana, sia meno della metà di quello nazionale. L'indice oscilla da un minimo di 7,1 per la Calabria a livelli molto elevati come quelli del Friuli Venezia Giulia (148,5) e del Piemonte (131,2). Molti indicatori della tavola mettono in risalto il divario esistente tanto fra il Centro-Nord e il Mezzogiorno, quanto all'interno delle grandi ripartizioni territoriali.

La tavola 7.3 sottolinea inoltre la forte concentrazione territoriale delle esportazioni. Quattro regioni (Piemonte, Lombardia, Veneto ed Emilia Romagna) realizzano quasi il 70% dell'intero export nazionale, mentre rappresentano meno della metà del valore aggiunto manifatturiero e agricolo.

#### DISTRIBUZIONE REGIONALE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE DI MERCI

(pesi percentuali a prezzi correnti) (\*)

	1992	1994	1994	1996
<b>NORD CENTRO</b>	<b>91,1</b>	<b>91,1</b>	<b>90,7</b>	<b>91,0</b>
<b>ITALIA NORD OCCIDENTALE</b>	<b>47,7</b>	<b>45,4</b>	<b>45,7</b>	<b>44,9</b>
Piemonte	14,0	13,0	13,7	13,2
Valle d'Aosta	0,1	0,1	0,2	0,1
Lombardia	31,8	30,3	30,2	30,0
Liguria	1,8	1,9	1,6	1,6
<b>ITALIA NORD ORIENTALE</b>	<b>28,3</b>	<b>29,9</b>	<b>29,8</b>	<b>30,3</b>
Trentino Alto Adige	1,9	1,8	1,9	1,7
Veneto	12,9	13,8	13,6	14,0
Friuli Venezia Giulia	2,9	3,3	3,3	3,3
Emilia Romagna	10,5	11,1	11,1	11,3
<b>ITALIA CENTRALE</b>	<b>15,2</b>	<b>15,8</b>	<b>15,2</b>	<b>15,8</b>
Toscana	8,0	8,4	8,1	8,4
Umbria	0,7	0,8	0,9	0,9
Marche	2,4	2,8	2,9	2,9
Lazio	4,0	3,8	3,3	3,7
<b>MEZZOGIORNO</b>	<b>8,9</b>	<b>8,7</b>	<b>9,3</b>	<b>9,0</b>
<b>ITALIA MERIDIONALE</b>	<b>6,1</b>	<b>6,6</b>	<b>7,1</b>	<b>6,9</b>
Abruzzo	1,2	1,4	1,8	1,7
Molise	0,1	0,2	0,2	0,2
Campania	2,5	2,6	2,5	2,5
Puglia	2,0	2,2	2,3	2,1
Basilicata	0,1	0,2	0,2	0,2
Calabria	0,1	0,1	0,1	0,1
<b>ITALIA INSULARE</b>	<b>2,7</b>	<b>2,2</b>	<b>2,1</b>	<b>2,1</b>
Sicilia	1,9	1,4	1,4	1,4
Sardegna	0,8	0,8	0,7	0,7
<b>ITALIA</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

(\*) Dal totale nazionale è stata sottratta la voce "Province diverse e non specificate" e quindi le quote sono leggermente diverse da quelle pubblicate in appendice.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.2

<sup>1</sup> Per un approfondimento si rinvia al riquadro di C. Bruno "La trasformazione della performance esportativa del Mezzogiorno" in questo capitolo.

## GRADO DI CONCENTRAZIONE DELLE ESPORTAZIONI E ALTRI INDICATORI

RIPARTIZIONI E REGIONI	Grado di concentrazione esportazioni 1996 (1)	Esportazioni per occupato (2) (mil. di lire)	Esportazioni su pop. residente (3) (mil. di lire)	Grado di concentrazione del PIL 1995 (4)	Grado di apertura sui mercati esteri 1995 (5)	Grado di concentrazione imprese a part. estera (6)	Grado di concentrazione imprese estere partecipate (7)
<b>NORD CENTRO</b>	<b>91,0</b>	<b>72,9</b>	<b>9,6</b>	<b>75,3</b>	<b>112,1</b>	<b>88,3</b>	<b>95,6</b>
<b>ITALIA NORD OCCIDENTALE</b>	<b>44,9</b>	<b>79,3</b>	<b>11,6</b>	<b>32,2</b>	<b>119,0</b>	<b>52,4</b>	<b>54,0</b>
Piemonte	13,2	76,8	11,9	8,6	131,2	13,0	13,7
Valle d'Aosta	0,1	56,3	4,7	0,3	122,5	0,3	0,0
Lombardia	30,0	83,2	12,9	20,0	120,5	37,0	39,5
Liguria	1,6	50,5	3,7	3,4	58,3	2,2	0,8
<b>ITALIA NORD ORIENTALE</b>	<b>30,3</b>	<b>74,3</b>	<b>11,2</b>	<b>22,1</b>	<b>117,4</b>	<b>21,8</b>	<b>32,7</b>
Trentino Alto Adige	1,7	59,2	7,2	1,9	116,4	2,6	0,9
Veneto	14,0	76,0	12,2	9,1	120,3	8,0	12,8
Friuli Venezia Giulia	3,3	82,5	10,7	2,5	148,5	2,2	2,1
Emilia Romagna	11,3	73,0	11,1	8,6	107,8	9,0	16,9
<b>ITALIA CENTRALE</b>	<b>15,8</b>	<b>57,6</b>	<b>5,5</b>	<b>21,0</b>	<b>88,6</b>	<b>14,2</b>	<b>9,5</b>
Toscana	8,4	74,9	9,2	6,6	118,6	4,9	4,0
Umbria	0,9	38,7	4,2	1,4	66,5	1,4	0,5
Marche	2,9	49,2	7,6	2,6	98,2	1,3	2,6
Lazio	3,7	45,1	2,7	10,4	55,0	6,6	2,4
<b>MEZZOGIORNO</b>	<b>9,0</b>	<b>24,0</b>	<b>1,7</b>	<b>24,7</b>	<b>48,7</b>	<b>11,6</b>	<b>3,8</b>
<b>ITALIA MERIDIONALE</b>	<b>6,9</b>	<b>25,1</b>	<b>1,9</b>	<b>16,7</b>	<b>55,5</b>	<b>9,5</b>	<b>3,4</b>
Abruzzo	1,7	45,9	5,3	1,9	87,2	2,8	0,4
Molise	0,2	22,6	2,5	0,4	53,7	0,4	0,0
Campania	2,5	25,7	1,7	6,6	55,6	3,9	1,5
Puglia	2,1	25,1	2,0	4,9	56,7	1,4	1,3
Basilicata	0,2	14,8	1,4	0,7	41,2	0,6	0,1
Calabria	0,1	3,5	0,2	2,1	7,1	0,3	0,1
<b>ITALIA INSULARE</b>	<b>2,1</b>	<b>21,1</b>	<b>1,2</b>	<b>8,0</b>	<b>34,5</b>	<b>2,1</b>	<b>0,4</b>
Sicilia	1,4	20,7	1,1	5,9	32,4	1,2	0,3
Sardegna	0,7	21,9	1,6	2,1	39,7	0,9	0,1
<b>ITALIA</b>	<b>100</b>	<b>61,6</b>	<b>6,7</b>	<b>100</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

(1) Pesi percentuali sulle esportazioni nazionali.

(2) Occupati nell'agricoltura e nell'industria in senso stretto (esclusa l'edilizia) nel 1996.

(3) Popolazione residente - gennaio-agosto 1996.

(4) Valore aggiunto al costo dei fattori per il totale delle attività economiche 1995. Pesi percentuali sul totale nazionale.

(5) Rapporto fra il grado di apertura sui mercati esteri delle regioni e quello dell'Italia. Il grado di apertura è calcolato come rapporto tra esportazioni e valore aggiunto al costo dei fattori dell'industria in senso stretto (esclusa l'edilizia). L'indice è una misura di orientamento verso l'estero delle regioni.

(6) Quota percentuale sul totale degli stabilimenti delle imprese industriali italiane a partecipazione estera presenti al 1.1.1996.

(7) Quota percentuale sul totale degli investimenti diretti italiani all'estero al 1.1.1996, per regione di origine della casa madre. Sono esclusi dall'analisi i gruppi con almeno 10.000 addetti in attività industriali in Italia. Di conseguenza il peso di Piemonte, Lombardia e Lazio è sottostimato.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT, Istituto Tagliacarne, Database Reprint R&P

## 7.2 LE ESPORTAZIONI REGIONALI: AREE DI DESTINAZIONE, SETTORI E PROVINCE

La tavola 7.4 presenta i dati sulle esportazioni regionali per destinazione geografica. Quella successiva mostra invece l'export regionale per settori. Dall'analisi incrociata dei dati<sup>2</sup> è possibile trarre ulteriori indicazioni sulle dinamiche del 1996. Infine, per la prima volta, il *Rapporto* include informazioni sull'export delle singole province.

La flessione delle esportazioni del *Piemonte* (-2,2%) si è verificata dopo un anno, il 1995, in cui la *performance* della regione era stata particolarmente positiva ed è imputabile principalmente ai cali registrati in due tra i principali settori esportatori, autoveicoli (900 miliardi) e meccanica di precisione (oltre 600 miliardi), nonché nell'industria metallurgica (oltre 400 miliardi). Nonostante la discreta crescita nell'Unione Europea (UE) e nei paesi in transizione, le esportazioni di autoveicoli sono complessivamente diminuite del 7% per il dimezzamento delle vendite in Brasile<sup>3</sup>, che spiega la forte flessione delle esportazioni regionali in America Latina (-16,7%).

Complessivamente l'export del Piemonte ha avuto un andamento più favorevole della media italiana nell'UE, ma è diminuito notevolmente in Nordamerica (-13,2%) e in quasi tutti le aree in via di sviluppo.

Assai interessante appare la dinamica a livello provinciale. È diminuito l'export di Torino (da 30.000 a 28.700 miliardi), a causa di quanto già detto sul settore automobilistico e anche per la forte diminuzione delle vendite all'estero di meccanica di precisione (Olivetti). Al contrario, sono cresciute discretamente le esportazioni di quasi tutte le altre province. La flessione delle esportazioni regionali delle industrie tessili (-2%) è il risultato di andamenti contrapposti tra le province: è cresciuto l'export dell'area Biella-Vercelli, ma è diminuito quello di Cuneo. Di rilievo anche la flessione dell'export alimentare di Asti e Alessandria (vini e spumante).

Nel 1996 le esportazioni della *Lombardia* sono aumentate dello 0,5%. Questo risultato è frutto di una dinamica divergente dei maggiori settori esportatori. Sono diminuite le esportazioni di metallurgia (oltre 1.000 miliardi), meccanica di precisione (500 miliardi), chimica (500 miliardi) e tessile (300 miliardi), mentre ha avuto un ottimo andamento il settore delle macchine e apparecchi (che pesa per più di un quarto), il cui export è cresciuto di quasi 2.500 miliardi.

La *performance* della Lombardia non è stata positiva, in particolare, nei paesi UE e negli "altri paesi industriali" (Giappone, Australia e Nuova Zelanda), dove le vendite si sono ridotte rispettivamente di 1.500 e 500 miliardi; inoltre le esportazioni si sono mostrate poco dinamiche nelle aree in via di sviluppo.

Assai diversa è risultata la *performance* delle singole province: mentre Pavia, Mantova, Bergamo e Brescia hanno raggiunto ottimi risultati, le esportazioni di Varese, Milano e Cremona sono diminuite. Il rilevante incremento delle vendite di macchine e apparecchi ha determinato gran parte della crescita di Brescia e Bergamo, ma in queste province quasi tutti i settori hanno avuto un buon andamento. A Mantova la crescita delle esportazioni è stata sostenuta soprattutto dal contributo del tessile (calza). Viceversa questo settore ha avuto risultati negativi a Varese, Milano e Como (seta). Nel complesso le esportazioni milanesi sono diminuite di 1.300 miliardi, con significative flessioni nell'abbigliamento, nell'industria metallurgica, nella meccanica di precisione, nella chimica e negli "altri manufatti".

Per *Valle d'Aosta e Trentino Alto Adige*, che destinano verso i paesi UE oltre due terzi delle loro esportazioni, il forte calo riportato in questo mercato ha condizionato notevolmen-

<sup>2</sup> Le tavole di riferimento (da D/5.1 a D/24.1) si trovano in appendice.

<sup>3</sup> Dalla metà del 1995 un provvedimento del governo brasiliano ha contingentato le importazioni di autovetture (non più di 100 mila vetture) e ne ha aumentato i dazi (dal 14-20% al 70%), nel tentativo di contenere il forte deficit della bilancia commerciale del paese.

te l'andamento complessivo. Per entrambe le regioni è stata determinante la netta diminuzione delle vendite di autoveicoli<sup>4</sup> e di prodotti metallurgici e, per il Trentino Alto Adige, vi ha contribuito anche una moderata flessione delle esportazioni di macchine e apparecchi.

Le esportazioni della *Liguria* sono aumentate dell'1,2%, mantenendosi in linea con la media nazionale. Alla crescita hanno contribuito soprattutto il risultato della chimica e delle industrie alimentari.

### LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE PER AREE DI DESTINAZIONE 1996

(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sul periodo corrispondente)

REGIONI	UE	EFTA	Nord America	Altri paesi industriali	Paesi in transizione	Paesi in via di sviluppo				Mondo
						Medio Oriente-Europa	America	Asia	Africa	
<b>ITALIA NORD-OCCIDENTALE</b>	<b>95.968</b>	<b>9.395</b>	<b>12.067</b>	<b>5.173</b>	<b>11.662</b>	<b>12.785</b>	<b>7.592</b>	<b>14.025</b>	<b>4.221</b>	<b>173.580</b>
	-2,0	3,9	-2,6	-11,0	17,2	-0,5	-1,5	3,6	-0,9	-0,4
Piemonte	31.273	2.279	2.787	1.258	3.536	2.594	3.165	2.909	1.184	51.017
	-0,4	6,7	-13,2	-5,3	10,8	-11,9	-16,7	3,9	-8,6	-2,2
Valle d'Aosta	376	86	36	5	26	6	9	13	6	563
	-37,2	18,1	3,1	45,9	48,9	9,8	72,1	-54,7	42,2	-27,0
Lombardia	61.529	6.847	8.779	3.788	7.890	9.483	4.021	10.498	2.818	115.835
	-2,4	2,7	1,4	-12,1	20,4	2,4	8,6	5,1	0,8	0,5
Liguria	2.790	184	465	122	210	703	398	605	212	6.165
	-1,5	8,0	-5,5	-27,3	12,8	8,5	101,1	-15,2	30,0	1,2
<b>ITALIA NORD-ORIENTALE</b>	<b>66.430</b>	<b>3.902</b>	<b>9.378</b>	<b>3.575</b>	<b>11.336</b>	<b>6.849</b>	<b>4.663</b>	<b>8.376</b>	<b>2.317</b>	<b>117.062</b>
	-2,1	-4,0	8,1	10,1	11,7	18,4	58,0	11,0	-22,8	3,1
Trentino Alto Adige	5.032	338	373	129	325	156	57	150	65	6.633
	-9,8	-19,2	23,0	30,3	-2,1	9,2	2,9	-3,7	12,7	-7,4
Veneto	30.220	1.914	4.960	1.582	5.755	3.010	2.007	3.418	1.023	54.011
	-0,8	-2,1	6,3	6,2	14,7	19,9	53,5	8,5	-3,2	4,4
Friuli Venezia Giulia	6.475	368	616	202	2.030	913	1.055	884	122	12.712
	-2,3	5,3	4,9	6,4	-6,8	47,0	479,2	-3,5	-84,3	1,9
Emilia Romagna	24.702	1.281	3.430	1.662	3.225	2.771	1.544	3.924	1.106	43.707
	-2,0	-4,4	9,8	13,3	23,2	10,4	9,8	18,1	0,1	3,7
<b>ITALIA CENTRALE</b>	<b>32.753</b>	<b>1.832</b>	<b>6.516</b>	<b>2.289</b>	<b>4.061</b>	<b>4.189</b>	<b>2.437</b>	<b>4.898</b>	<b>1.663</b>	<b>60.970</b>
	1,5	-4,6	3,4	15,9	19,7	7,7	24,2	5,4	22,7	5,1
Toscana	15.943	962	4.211	1.574	1.738	2.236	1.437	3.109	890	32.298
	-1,1	8,2	5,4	13,0	23,1	0,0	24,7	9,2	19,2	4,3
Umbria	2.032	99	408	111	271	140	129	234	57	3.482
	-3,0	-14,0	6,1	5,2	-6,9	13,3	17,9	-2,5	-18,6	-1,5
Marche	6.286	374	732	333	1.437	845	244	570	203	11.061
	-7,0	-2,9	11,1	33,3	31,9	8,7	5,0	13,1	13,1	1,8
Lazio	8.493	397	1.165	272	615	967	626	985	513	14.128
	16,2	-25,3	-7,9	19,4	2,5	28,6	33,8	-6,5	42,9	11,6
<b>MEZZOGIORNO</b>	<b>18.652</b>	<b>1.146</b>	<b>3.208</b>	<b>654</b>	<b>2.534</b>	<b>3.136</b>	<b>992</b>	<b>2.834</b>	<b>1.298</b>	<b>34.956</b>
	-8,6	33,4	-10,2	6,8	42,7	4,9	9,1	12,6	-0,3	-1,0
Abruzzo	5.016	137	359	108	400	221	78	364	67	6.753
	-4,7	-14,2	-12,2	25,3	17,2	18,5	-9,8	71,5	1,4	-1,0
Molise	472	54	93	58	22	27	16	64	7	812
	-5,4	50,2	38,3	41,8	-18,5	-5,3	107,9	92,0	35,9	9,1
Campania	4.761	404	1.010	256	497	698	254	1.301	405	9.686
	-3,0	54,6	-6,2	-6,6	31,9	0,5	24,4	-0,1	-2,0	0,9
Puglia	4.266	374	1.244	122	858	503	134	507	151	8.246
	-13,5	57,0	-22,6	7,2	48,3	-6,9	36,3	18,9	-33,8	-7,1
Basilicata	476	61	95	23	78	42	4	34	18	831
	-15,8	203,6	9,9	-10,3	211,6	92,3	8,1	3,6	20,1	4,4
Calabria	230	15	21	5	37	69	33	12	15	438
	0,6	141,4	-8,3	17,6	138,3	318,0	35,8	-19,5	-26,6	23,0
Sicilia	2.535	81	207	67	220	895	405	445	379	5.516
	-14,0	-10,1	22,5	10,4	46,9	12,8	14,0	14,5	21,9	2,2
Sardegna	897	19	181	15	422	681	68	109	256	2.674
	-15,6	-59,2	34,4	126,6	60,9	-3,7	-47,5	0,7	5,3	-1,7
<b>PROVINCE DIV. E NON SPECIF.</b>	<b>0</b>	<b>21</b>	<b>33</b>	<b>115</b>	<b>12</b>	<b>23</b>	<b>7</b>	<b>150</b>	<b>8</b>	<b>378</b>
	-100,0	-14,0	136,1	682,0	79,7	54,0	205,6	210,4	169,5	607,3
<b>ITALIA</b>	<b>213.803</b>	<b>16.296</b>	<b>31.203</b>	<b>11.806</b>	<b>29.604</b>	<b>26.982</b>	<b>15.691</b>	<b>30.283</b>	<b>9.507</b>	<b>386.946</b>
	-2,1	2,4	0,8	1,4	17,1	5,7	16,0	7,2	-4,2	1,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.4

<sup>4</sup> L'apprezzamento della lira e la diminuzione della domanda europea hanno ridimensionato il fenomeno, apparso di recente, delle cosiddette "esportazioni parallele" di autoveicoli da parte di due regioni sprovviste di un'industria automobilistica locale: nella fase di deprezzamento della lira, i consumatori dei paesi limitrofi trovavano più conveniente venire in Italia ed acquistare automobili, non necessariamente di fabbricazione italiana, presso i concessionari localizzati nelle zone di confine.

Tra le regioni del Nord-est, *Veneto ed Emilia Romagna* meritano un approfondimento. Il successo che hanno conseguito è dovuto anche alla loro capacità di riorientare le esportazioni verso i mercati più dinamici: nel 1996 queste due regioni hanno assorbito molto bene la flessione riportata nei paesi europei, incrementando le esportazioni verso altri mercati (Nordamerica, paesi in transizione, paesi in via di sviluppo). In particolare l'Emilia Romagna è la regione che ha dato il maggiore contributo alla crescita delle esportazioni italiane verso i PVS asiatici.

Le esportazioni del *Veneto* hanno ripreso a crescere più della media nazionale, conseguendo un incremento assoluto di quasi 2.300 miliardi, nonostante il relativo rallentamento delle vendite nei paesi dell'Europa orientale, mercato particolarmente significativo per la regione. In quasi tutte le altre aree, peraltro, la dinamica delle esportazioni venete è stata superiore alla media nazionale. Particolarmente elevato è risultato l'incremento registrato verso l'insieme dei paesi in via di sviluppo (oltre 1.400 miliardi) e soprattutto nei paesi dell'America Latina<sup>5</sup>.

Considerando la distribuzione merceologica, si nota che hanno mantenuto un ottimo andamento i due principali settori delle esportazioni venete: la meccanica, il cui incremento ha sfiorato i 1.000 miliardi, e gli "altri manufatti" (265 miliardi). Hanno conseguito una crescita più moderata le esportazioni del comparto moda (abbigliamento, pelli e calzature) e sono diminuite quelle dell'oreficeria (compresa nelle industrie metallurgiche). In particolare le vendite di questi due settori si sono ridotte in Europa occidentale, ma sono cresciute notevolmente nei paesi in transizione e in Medio Oriente.

Venezia e Padova sono le province che hanno registrato i più elevati tassi di incremento delle esportazioni, pari rispettivamente al 18,4% e al 5,5%. A Vicenza, la provincia veneta che realizza l'ammontare di esportazioni più elevato, alla riduzione dell'oreficeria (100 miliardi) si è contrapposta la buona *performance* del comparto moda e della meccanica, generando un incremento complessivo del 2,3%. A Treviso sono notevolmente cresciute le esportazioni delle industrie tessili e dei mobili, ma il totale provinciale è salito appena dell'1,2%. Le esportazioni della provincia di Belluno sono aumentate del 3,9%, sostenute da quelle del distretto degli occhiali (compresi negli "altri manufatti"). La crescita delle vendite all'estero di Verona (3,6%) è invece attribuibile soprattutto agli alimentari, alle calzature e all'industria meccanica.

Come già accennato, l'aumento delle esportazioni dell'*Emilia Romagna* (3,7%) è dovuto principalmente alla *performance* realizzata nei paesi in via di sviluppo, soprattutto asiatici, e nei paesi in transizione. Le esportazioni della regione in questi importanti mercati di sbocco sono ritornate a crescere rapidamente, dopo il rallentamento dell'anno precedente. Sono aumentate comunque molto più della media nazionale anche le esportazioni in Nordamerica (9,8%) e negli "altri paesi industriali" (13,3%).

Tutti i principali settori delle esportazioni regionali, con l'eccezione delle industrie di trasformazione dei minerali non metalliferi (piastrelle), hanno mostrato un andamento più dinamico della media nazionale; particolarmente consistente (quasi 1.000 miliardi) è risultato l'incremento delle vendite di macchine e apparecchi, realizzato per circa un terzo nei paesi in transizione.

A parte Modena, dove si è registrato un forte calo delle vendite all'estero di piastrelle, la crescita delle esportazioni è stata abbastanza diffusa nell'ambito delle province. Anche Reggio Emilia, con un incremento complessivo del 3,3%, ha risentito dell'andamento negativo delle piastrelle, ma lo ha compensato con l'incremento particolarmente elevato delle

<sup>5</sup> Nel 1996, oltre che dalla metalmeccanica, un forte contributo alla crescita delle esportazioni venete nei PVS americani è stato dato dagli "altri mezzi di trasporto" (esportazioni di navi destinate alle Bahamas).

esportazioni del tessile-abbigliamento e degli alimentari. Eccellente è stata la crescita delle vendite all'estero delle province di Parma (10%), determinata soprattutto da alimentari e meccanica, e di Bologna (6,7%), grazie alla meccanica ed al comparto moda.

Anche l'aumento delle esportazioni della *Toscana* nel 1996 (4,3%) è legato ad alcuni settori di punta come pelli e cuoio, calzature, abbigliamento, macchine e apparecchi. Le esportazioni di prodotti alimentari hanno continuato a crescere a un tasso molto elevato (25,5%), mentre quelle delle industrie chimiche hanno subito un relativo rallentamento (9,2%), dopo l'impennata del 1995. Positivo è stato anche l'andamento delle vendite degli "altri mezzi di trasporto" (motocicli). Viceversa sono diminuite le esportazioni del tessile (-1,9%) e della metallurgia (-6,5%). È interessante notare che le vendite di macchine e apparecchi hanno mostrato una forte dinamicità nei paesi industriali e nei paesi in transizione, piuttosto che nell'insieme dei paesi in via di sviluppo, dove sono rimaste praticamente stazionarie, mentre l'opposto si è verificato per le esportazioni di beni tradizionali (pelli e cuoio, calzature e abbigliamento) che hanno presentato tassi di crescita più elevati nei PVS.

La *performance* della Toscana è stata migliore di quella italiana in tutti i principali mercati, tranne il Medio Oriente. Le esportazioni sono state particolarmente dinamiche in America Latina, nei paesi in transizione e in Africa.

A risultati molto positivi per le province di Siena (14,4%) e Massa Carrara (12%), si sono contrapposti quelli decisamente negativi di Grosseto (-21%) e Livorno (-15,2%). Le esportazioni di tutte le altre province hanno realizzato una discreta crescita, superiore alla media nazionale. Ad Arezzo le vendite di prodotti dell'oreficeria sono rimaste stazionarie, ma hanno avuto un buon andamento quelle delle industrie alimentari, del tessile-abbigliamento e della meccanica. Sono calate, più della media nazionale, le esportazioni delle industrie tessili dell'area Prato-Firenze, ma si sono fortemente sviluppate, nella stessa area, quelle di pelli e cuoio, abbigliamento e chimica.

La contrazione delle esportazioni dell'*Umbria* (-1,5%) è stata determinata essenzialmente dal calo delle vendite nei paesi UE.

Le esportazioni si sono notevolmente ridotte nella provincia di Terni, per una forte flessione di quelle dell'industria metallurgica e, in misura più ridotta, della chimica. All'opposto, nella provincia di Perugia, sono aumentate considerevolmente le esportazioni di prodotti alimentari e dell'abbigliamento, ma sono calate quelle di ceramiche.

Nel 1996 le *Marche* hanno subito una forte flessione delle esportazioni nei paesi UE (-7,1%), compensata però dall'incremento registrato in quasi tutti gli altri mercati, soprattutto nei paesi in transizione. Nel complesso le esportazioni della regione sono cresciute dell'1,8%, soprattutto grazie ad abbigliamento, calzature e mobili. Da evidenziare invece la scarsa vivacità delle vendite di macchine e apparecchi, di cui gli elettrodomestici sono il comparto preminente, che ha fatto seguito ad un biennio particolarmente dinamico (da 1.800 a 3.200 miliardi).

Tra le province, soltanto Ancona ha registrato un calo delle esportazioni, dovuto proprio agli elettrodomestici (e all'abbigliamento), mentre le altre hanno presentato una crescita superiore alla media nazionale. A Pesaro è stato particolarmente rilevante il contributo delle vendite di mobili (cucine), ad Ascoli Piceno e Macerata quello delle calzature.

Il *Lazio* rappresenta un caso a sé. In controtendenza anche nel 1996 rispetto alle altre regioni, ha avuto una *performance* particolarmente positiva (11,6%). La crescita è attribuibile principalmente agli autoveicoli (600 miliardi) e alla chimica (400 miliardi). In calo, per il terzo anno consecutivo, l'export della meccanica di precisione.

Il Lazio si è inoltre caratterizzato come l'unica regione italiana che abbia aumentato

## LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE PER SETTORI - 1996

(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sul periodo corrispondente)

REGIONI	Agric. silvic. pesca	Industrie alimentari	Industrie tessili	Abbigl.	Calzature pelli e cuoio	Industrie legno sughero	Industrie metallurg.	Macchine apparecchi
<b>ITALIA NORD-OCCIDENTALE</b>	<b>1.331</b>	<b>7.291</b>	<b>15.013</b>	<b>6.523</b>	<b>2.653</b>	<b>2.619</b>	<b>10.617</b>	<b>43.508</b>
Piemonte	-5,3	0,9	-2,5	1,0	-4,2	2,0	-12,9	8,1
Valle d'Aosta	-4,9	-1,1	-2,0	6,0	-8,7	-4,0	-15,1	8,2
Lombardia	2	11	3	4	18	24	190	103
Liguria	5,7	-26,4	325,5	128,1	42,9	14,3	-30,1	29,8
	501	3.333	11.158	5.009	2.277	2.298	7.522	31.573
	-6,9	1,4	-2,7	-0,6	-3,6	3,3	-12,4	8,4
	517	507	49	33	22	35	643	1.288
	-4,0	13,0	-0,9	20,2	-20,6	-27,3	-2,7	0,7
<b>ITALIA NORD-ORIENTALE</b>	<b>2.569</b>	<b>6.782</b>	<b>6.526</b>	<b>5.609</b>	<b>6.927</b>	<b>6.124</b>	<b>6.047</b>	<b>31.626</b>
Trentino Alto Adige	-3,0	5,4	1,9	6,9	2,7	-0,8	-7,3	6,8
Veneto	486	848	322	230	165	323	125	1.022
	-7,3	9,4	-13,5	7,8	-10,2	-12,0	-42,3	-1,6
	758	2.351	3.814	3.363	5.712	2.530	4.614	12.368
	2,2	4,4	3,0	3,0	2,3	1,0	-7,1	7,3
	110	561	271	75	141	2.463	387	4.048
	-8,1	9,1	0,3	-13,8	-10,0	-1,0	3,3	5,0
	1.215	3.023	2.118	1.941	909	808	921	14.188
	-3,9	4,4	3,1	15,4	10,5	-1,0	-4,4	7,4
<b>ITALIA CENTRALE</b>	<b>771</b>	<b>2.219</b>	<b>7.076</b>	<b>2.930</b>	<b>8.521</b>	<b>2.062</b>	<b>4.707</b>	<b>9.744</b>
Toscana	1,1	12,7	-1,2	11,8	7,4	1,6	-8,3	5,4
Umbria	268	1.310	5.999	1.719	5.447	842	3.523	4.333
	4,7	25,6	-1,9	13,8	8,0	-0,2	-6,4	12,0
	114	315	406	271	78	103	765	605
	-6,8	14,3	0,2	14,0	-5,1	-3,9	-17,2	6,1
	107	113	222	722	2.813	1.023	111	3.233
	-11,6	-25,7	12,2	6,6	6,7	5,3	-23,1	0,9
	282	482	449	218	183	94	309	1.573
	7,3	-3,3	0,1	11,6	5,1	-12,5	1,9	-1,9
<b>MEZZOGIORNO</b>	<b>2.066</b>	<b>3.379</b>	<b>896</b>	<b>1.363</b>	<b>2.992</b>	<b>1.517</b>	<b>2.055</b>	<b>2.601</b>
Abruzzo	-8,7	-2,8	3,7	6,4	7,6	-3,8	7,5	-2,4
Molise	134	321	218	307	211	173	102	532
	28,9	19,2	10,3	1,0	3,8	6,7	-23,2	30,9
	5	75	71	268	6	2	3	32
	15,4	22,9	60,0	27,3	40,0	51,6	-54,6	9,0
	523	1.711	189	325	1.426	151	202	1.197
	13,9	1,2	16,5	-1,2	13,5	-9,6	-4,0	17,5
	771	491	293	425	1.330	1.043	1.549	510
	-20,2	-22,6	-1,8	6,4	2,5	-6,4	13,8	-43,4
	52	33	55	1	0	98	5	32
	-10,6	-15,7	-34,7	-38,7	-42,0	18,0	32,5	-31,1
	71	60	22	14	1	6	22	104
	3,6	39,7	4,4	-15,9	22,2	-7,3	129,8	88,1
	485	423	25	22	14	16	78	144
	-18,0	-10,5	-20,2	19,7	13,7	8,2	-41,6	-3,9
	26	265	23	1	3	27	94	49
	118,3	-0,2	-9,4	-34,2	-6,7	1,3	74,1	-14,3
<b>PROVINCE DIV. E NON SPECIF.</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>35</b>	<b>111</b>	<b>54</b>	<b>2</b>	<b>3</b>	<b>33</b>
ITALIA	-73,5	152,1	331,2	114,0	348,6	126,8	-75,0	753,3
	<b>6.738</b>	<b>19.674</b>	<b>29.546</b>	<b>16.536</b>	<b>21.147</b>	<b>12.324</b>	<b>23.429</b>	<b>87.512</b>
	-4,9	2,9	-1,0	5,9	4,5	-0,2	-9,1	7,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.5

considerevolmente le proprie esportazioni verso il mercato UE (16,2%); molto dinamiche sono state le vendite anche nei paesi in via di sviluppo (tranne quelli asiatici).

Particolarmente significativa è stata la crescita delle esportazioni della provincia di Roma, a cui sono imputate le vendite della Fiat di Cassino, ma nella quale sono aumentate considerevolmente anche le esportazioni dell'industria chimica (detergenti e farmaceutica) di Pomezia.

## LE ESPORTAZIONI DELLE REGIONI ITALIANE PER SETTORI - 1996

(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sul periodo corrispondente)

Meccanica di precisione	Altri prodotti metalmecc.	Mezzi di trasporto	Prodotti minerali non metall.	Chimica ed affini	Altri	Totale	REGIONI
<b>8.345</b>	<b>13.190</b>	<b>22.053</b>	<b>2.887</b>	<b>19.775</b>	<b>17.780</b>	<b>173.580</b>	<b>ITALIA NORD-OCCIDENTALE</b>
-11,4	2,8	0,1	-3,1	-1,8	-4,3	-0,4	
2.801	3.126	13.625	622	3.198	5.211	51.017	Piemonte
-18,0	-1,4	-3,4	-11,9	4,6	-6,1	-2,2	
86	10	87	6	3	17	563	Valle d'Aosta
-39,7	-14,4	-54,1	24,5	14,5	1,1	-27,0	
5.297	9.858	7.926	2.026	15.313	11.745	115.835	Lombardia
-7,6	4,5	7,2	2,8	-3,6	-3,6	0,5	
161	196	414	233	1.261	807	6.165	Liguria
25,1	-8,8	20,3	-21,5	5,5	-2,8	1,2	
<b>1.870</b>	<b>6.350</b>	<b>10.870</b>	<b>8.409</b>	<b>7.051</b>	<b>10.302</b>	<b>117.062</b>	<b>ITALIA NORD-ORIENTALE</b>
3,3	0,8	7,5	-2,7	4,1	2,0	3,1	
71	537	880	319	355	950	6.633	Trentino Alto Adige
-14,9	-5,6	-24,8	-1,0	11,7	-5,8	-7,4	
648	2.756	3.394	2.409	3.143	6.152	54.011	Veneto
7,0	2,6	22,7	-1,4	10,9	4,8	4,4	
239	1.127	1.362	357	456	1.116	12.712	Friuli Venezia Giulia
10,2	2,9	8,0	4,2	-16,6	-2,4	1,9	
913	1.929	5.234	5.325	3.097	2.085	43.707	Emilia Romagna
0,8	-0,9	6,5	-3,8	0,8	0,2	3,7	
<b>1.991</b>	<b>1.593</b>	<b>4.958</b>	<b>2.715</b>	<b>5.771</b>	<b>5.911</b>	<b>60.970</b>	<b>ITALIA CENTRALE</b>
2,6	1,0	20,3	-1,2	11,6	5,3	5,1	
374	540	1.786	1.870	1.942	2.345	32.298	Toscana
17,0	-1,8	5,6	-2,8	9,2	3,3	4,3	
34	114	52	230	287	108	3.482	Umbria
50,4	3,9	-21,3	-5,1	5,7	10,0	-1,5	
58	568	487	152	308	1.144	11.061	Marche
28,5	-3,3	8,8	4,2	-4,7	-5,7	1,8	
1.525	371	2.633	462	3.235	2.313	14.128	Lazio
-1,8	12,6	37,3	6,4	15,7	13,8	11,6	
<b>888</b>	<b>726</b>	<b>5.982</b>	<b>900</b>	<b>7.027</b>	<b>2.563</b>	<b>34.956</b>	<b>MEZZOGIORNO</b>
-15,5	16,6	-8,0	-4,6	2,3	2,5	-1,0	
408	262	2.433	345	365	941	6.753	Abruzzo
-37,4	8,9	0,3	-7,9	6,6	-6,3	-1,0	
0	9	11	2	295	32	812	Molise
-22,2	13,5	-36,4	146,5	-5,9	-23,0	9,1	
388	223	1.593	230	986	541	9.686	Campania
11,3	3,3	-18,5	-8,5	-3,8	5,2	0,9	
73	118	616	113	430	483	8.246	Puglia
279,5	95,9	-21,1	-6,5	-15,3	18,1	-7,1	
1	6	347	9	167	26	831	Basilicata
-13,0	16,3	69,4	-27,5	-29,3	26,0	4,4	
1	7	10	5	89	27	438	Calabria
-60,1	57,8	-20,0	72,6	4,0	-4,1	23,0	
14	54	938	128	2.744	432	5.516	Sicilia
-38,6	104,5	-11,6	6,6	17,1	8,5	2,2	
4	47	35	69	1.952	80	2.674	Sardegna
-37,6	-24,7	-22,6	13,8	-3,3	-3,6	-1,7	
<b>14</b>	<b>10</b>	<b>3</b>	<b>3</b>	<b>38</b>	<b>68</b>	<b>378</b>	<b>PROVINCE DIV. E NON SPECIF.</b>
478,5	10,2	906,9	876,4	678,6	128,2	607,3	
<b>13.107</b>	<b>21.868</b>	<b>43.866</b>	<b>14.915</b>	<b>39.662</b>	<b>36.624</b>	<b>386.946</b>	<b>ITALIA</b>
-7,8	2,5	2,6	-2,6	1,8	-0,6	1,5	

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.5

In *Abruzzo* il calo delle esportazioni (-1%) è scaturito dalle flessioni nei tre principali settori: meccanica di precisione, autoveicoli e "altri manufatti" (componentistica elettrica, carta, gomma) a prevalente imprenditoria extra-regionale. Il calo di maggiore entità è stato quello della meccanica di precisione: le esportazioni si sono quasi dimezzate, passando da 608 a 365 miliardi. All'opposto, hanno continuato a crescere

molto più della media italiana le vendite di alimentari, tessile e meccanica.

Le esportazioni si sono notevolmente ridotte a L'Aquila<sup>6</sup> (-18,3%) e a Pescara (-10,5%), mentre hanno avuto una buona crescita a Teramo (tessile-abbigliamento e mobile). A Chieti la diminuzione dell'export di auto (che pesa per il 60%) è stata compensata dalla vivacità degli altri settori (in particolare paste alimentari ed elettromeccanica).

Il 1996 è stato un anno decisamente negativo per le esportazioni della Puglia (-7,1%). L'export è diminuito in diversi settori anche se per alcuni, come macchine e apparecchi<sup>7</sup> (-400 miliardi) e mobili (-70 miliardi), la performance del 1996 ha fatto seguito ad un 1995 eccezionale. Per l'agroalimentare (-350 miliardi) la diminuzione è invece più significativa.

Sono calate le esportazioni pugliesi verso l'Unione Europea e il Nordamerica, ma sono fortemente cresciute quelle verso i paesi in transizione. L'andamento dei flussi verso questi mercati è legato anche a processi di delocalizzazione produttiva di aziende pugliesi, difficilmente quantificabili<sup>8</sup>.

La diminuzione ha interessato tutte le province, ad eccezione di Lecce. Al forte calo delle esportazioni di Bari nelle calzature, nel tessile e nel pelli e cuoio ha fatto riscontro, negli stessi settori, un'ampia espansione di quelle leccesi, mentre nell'abbigliamento entrambe le province hanno mostrato buoni risultati. A Taranto la flessione delle vendite all'estero è dovuta esclusivamente al già citato assestamento delle macchine e apparecchi, dopo l'impennata dell'anno precedente. In buona espansione, dopo un biennio di rallentamento, le esportazioni metallurgiche.

Sulla modesta performance delle esportazioni della Campania (0,9%) ha influito in misura determinante la flessione degli autoveicoli (-26%). Molto positivo invece l'andamento delle esportazioni di pelli e cuoio, calzature e macchine e apparecchi. In particolare, nel settore pelli e cuoio la quota della Campania sulle esportazioni italiane negli ultimi quattro anni si è notevolmente ampliata, passando dal 6,8% al 12,5%.

Considerando l'andamento per mercati, le esportazioni della Campania sono cresciute più della media italiana nei paesi EFTA, in quelli in transizione e in America Latina.

A Napoli e a Salerno le esportazioni sono diminuite. Napoli ha risentito del forte calo degli autoveicoli, non sufficientemente compensato dall'incremento degli altri settori, soprattutto delle macchine e apparecchi. A Salerno il contributo principale è venuto dalla flessione delle esportazioni alimentari. Buono, invece, l'andamento delle vendite all'estero di Avellino (pelli e cuoio di Solofra) e di Caserta.

<sup>6</sup> In provincia dell'Aquila operano alcune aziende extra-regionali in settori ad alto contenuto tecnologico. È il caso dell'Italtel (apparecchiature telefoniche), dell'Alenia (apparecchiature per satelliti), dell'Olivetti e di alcune multinazionali. Tra queste, la Texas Instruments (elettronica, chips di memoria), la Saes Getters (settore aerospaziale), la Italpneumatica, a capitale giapponese (parti di meccanismi per robot). È d'interesse l'indotto derivato dalla riconversione di alcune di queste aziende (Italtel). Ex dirigenti, che hanno avviato propri stabilimenti, per produzioni di completamento della telefonia, e che stanno dimostrando una buona capacità competitiva anche sui mercati esteri.

<sup>7</sup> Si rammenta che nel 1995 le vendite pugliesi di macchine e apparecchi erano quasi triplicate (da 360 a oltre 900 miliardi), per tre commesse di elevato valore unitario riguardanti piattaforme *off-shore* per l'estrazione del petrolio, dei cantieri Belleli di Taranto, destinate all'area nordamericana.

<sup>8</sup> Cfr. il riquadro a cura di S. Ciaralli "Il traffico di perfezionamento passivo nel settore tessile-abbigliamento-calzature: un confronto tra paesi europei" nel capitolo 6 di questo Rapporto.

Dai dati su base regionale del Ministero del Commercio con l'Estero sul traffico di perfezionamento passivo, relativi al primo semestre 1996, nel settore calzaturiero è la Puglia (con il 56,8% del valore delle operazioni) a guidare la graduatoria delle regioni che hanno fatto maggiormente ricorso ad operazioni di esportazione di semilavorati e reimportazione di prodotti finiti (soprattutto con l'Albania), seguita con un forte distacco da Marche, Piemonte, Toscana e Umbria (*Il Sole-24 Ore del 1-9-1996*).

Le esportazioni di tutte le altre regioni del Mezzogiorno, ad eccezione della Sardegna, sono cresciute più della media nazionale. Sulla *performance* del Molise (9,1%) ha inciso la forte vivacità delle esportazioni del tessile-abbigliamento di Isernia. Per la *Basilicata* la crescita (4,4%) è da attribuire prevalentemente agli autoveicoli di Melfi, le cui vendite sono quasi raddoppiate, mentre l'incremento della *Calabria* (23%) è dovuto alle macchine e apparecchi. Sulle *performance* della *Sicilia* (2,2%) e della *Sardegna* (-1,7%) ha inciso l'andamento della chimica (petrolchimica), che pesa rispettivamente per il 50% ed il 75% sulle loro esportazioni complessive. L'andamento di questo settore è stato molto positivo in Sicilia, tanto da compensare il forte calo dell'agro-alimentare (in particolare vino), ma negativo in Sardegna.

#### LE PRIME 10 PROVINCE ESPORTATRICI NEL 1996

	Province	(*)	miliardi di lire	var.% 1996/1995	Quota % sull'export nazionale	Quota cumulata
1	Milano (1)	(1)	55.294	-2,3	14,3	14,3
2	Torino	(2)	28.653	-4,6	7,4	21,7
3	Vicenza	(3)	15.276	2,3	4,0	25,7
4	Firenze (2)	(4)	14.701	3,7	3,8	29,5
5	Bergamo	(5)	13.686	5,9	3,5	33,0
6	Brescia	(6)	13.289	5,7	3,4	36,4
7	Treviso	(7)	11.870	1,2	3,1	39,5
8	Modena	(8)	10.780	0,9	2,8	42,3
9	Bologna	(10)	10.653	6,7	2,8	45,1
10	Varese	(9)	10.298	-3,1	2,7	47,8

(\*) Posto occupato in graduatoria nel 1995.

(1) Include Lodi.

(2) Include Prato.

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7.6

## LA TRASFORMAZIONE DELLA PERFORMANCE ESPORTATIVA DEL MEZZOGIORNO

a cura di  
Cinzia Bruno

*In un quadro complessivo dell'economia del Mezzogiorno dalle tinte piuttosto scure, appaiono anche segnali positivi. Lo evidenziano i dati sulle esportazioni che mostrano come nel corso dell'ultimo decennio e con maggior enfasi nel periodo più recente, vi sia stato un processo di trasformazione del modello di specializzazione del Mezzogiorno, dovuto alla forte crescita sui mercati esteri di alcuni settori e al ridimensionamento di altri.*

*Dalla lettura dei dati ISTAT sulle esportazioni a livello provinciale e per gruppi merceologici e dalla letteratura più recente<sup>1</sup> emergono dei risultati di grande interesse per il Mezzogiorno perché mostrano la nascita ed il consolidamento sui mercati esteri di alcuni settori ad imprenditoria locale. Anche se flussi rilevanti delle esportazioni del Mezzogiorno sono ancora rappresentati da settori legati alle vicende di grandi gruppi imprenditoriali extra-regionali, come mezzi di trasporto, chimica, metallurgia, si vanno sempre più affermando con successo altri settori (tessile-abbigliamento, mobili, alimentari, carta-editoria, pelli e calzature), nei quali è dominante il ruolo degli imprenditori locali.*

*Il cambiamento appare evidente se si guarda la composizione settoriale delle esportazioni meridionali tra il 1985 ed il 1995. Il processo di trasformazione avviene già nel periodo 1985-1992 e si accentua maggiormente nel triennio successivo. Nel 1985 la metà delle esportazioni meridionali (tav. 1) era rappresentata dai prodotti dell'industria di base (petrolchimica e metallurgia, acciaio) e i cosiddetti beni di consumo tradizionali (tessile, abbigliamento, calzature, pelli e cuoio, mobili) non raggiungevano il 10% del totale esportato. Dieci anni dopo la composizione settoriale è notevolmente cambiata: l'industria di base si è ridimensionata, incidendo per il 26% sulle esportazioni totali ed il peso dei beni di consumo tradizionali è raddoppiato, sfiorando il 20%. Altri settori come i mezzi di trasporto (17%) e la meccanica (11% circa) sono aumentati considerevolmente.*

### COMPOSIZIONE PER SETTORE DELLE ESPORTAZIONI DEL MEZZOGIORNO

(pesi percentuali)

Settori	1985	1992	1995
Agricoltura e pesca	9,0	7,4	6,5
Industrie alimentari	9,2	10,6	9,9
Industrie tessili	1,2	2,0	2,5
Industrie del vestiario ed affini	1,9	2,8	3,6
Calzature, pelli e cuoio	5,0	6,7	8,0
Industrie del legno e sughero	1,0	2,4	4,6
Industrie metallurgiche	10,4	5,6	5,6
Macchine e apparecchi	4,9	5,6	7,8
Meccanica di precisione	0,6	0,9	2,9
Mezzi di trasporto	8,8	18,9	17,0
Ind. trasf. minerali non metalliferi	2,5	2,9	2,7
Industrie chimiche ed affini	39,8	27,2	20,1
altri manufatti	5,6	7,0	9,0
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 1

<sup>1</sup> G. Viesti "Il Mezzogiorno esportatore, caratteristiche strutturali e dinamiche 1985-1995". In pubblicazione negli Atti della 23.ma Riunione (1996) della Società degli Economisti (a cura di A. Giannola e M. Scarlato), *Internazionalizzazione, Istituzioni e sviluppo economico. Il caso del Mezzogiorno*.

## COMPOSIZIONE PER SETTORE DELLE ESPORTAZIONI ITALIANE

(pesi percentuali)

Settori	1985	1992	1995
Agricoltura e pesca	2,6	2,0	1,9
Industrie alimentari	5,1	5,3	5,0
Industrie tessili	9,1	8,8	7,8
Industrie del vestiario ed affini	3,8	4,1	4,1
Calzature, pelli e cuoio	6,9	5,4	5,3
Industrie del legno e sughero	2,7	3,0	3,3
Industrie metallurgiche	8,5	6,3	6,7
Macchine e apparecchi	17,4	20,9	21,5
Meccanica di precisione	3,9	3,8	3,7
Mezzi di trasporto	9,6	11,1	11,2
Ind. trasf. minerali non metalliferi	3,9	4,1	4,0
Industrie chimiche ed affini	13,3	10,4	10,3
altri manufatti	13,1	14,8	15,2
Totale	100,0	100,0	100,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 2

La trasformazione settoriale è da collegare in gran parte al drastico ridimensionamento provocato dalla crisi delle grandi imprese nel settore chimico, in quello dei derivati del petrolio e nel settore metallurgico, particolarmente concentrati nelle regioni meridionali, che ha comportato il progressivo smantellamento del sistema di imprese a partecipazione pubblica e il disimpegno delle imprese esterne, ed in parte al forte sviluppo di alcuni prodotti tradizionali di consumo ad imprenditoria regionale. Nell'altro settore in cui prevale l'impresa di grandi dimensioni, quello dei mezzi di trasporto, va segnalato il trasferimento ai privati di importanti unità locali già di proprietà pubblica ed il rafforzamento dell'indotto<sup>2</sup>.

Conseguenza del cambiamento settoriale è stato quello geografico, anche se di minore entità, che ha comportato fondamentalmente un ridimensionamento dell'incidenza dei paesi mediorientali sulle esportazioni meridionali ed un aumento del peso dei paesi in via di sviluppo (PVS) asiatici.

Questi cambiamenti settoriali hanno ridotto, seppure moderatamente, le distanze tra il modello di specializzazione meridionale e quello italiano<sup>3</sup>. Il confronto tra le tavole 1 e 2 permette di evidenziare che nel corso del decennio il peso dei beni tradizionali di consumo (pelli e calzature, abbigliamento e mobili), ad eccezione del tessile, rafforzandosi, si è collocato vicino alla media nazionale. Grande distanza resta rispetto all'Italia nell'agro-alimentare, nella petrolchimica e nei mezzi di trasporto, in cui il Mezzogiorno è specializzato, e nella metalmeccanica e nel tessile, in cui viceversa è despecializzato.

Il periodo 1992-1995 è stato particolarmente interessante per la dinamica esportativa del Mezzogiorno: le esportazioni sono quasi raddoppiate, passando da 19.000 ad oltre 35.000 miliardi. La svalutazione della lira e la buona dinamicità della domanda

<sup>2</sup> A. Giannola e D. Sarno - "L'analisi comparata dell'efficienza e della performance dell'impresa meridionale negli anni ottanta", Osservatorio sulle piccole e medie imprese - Mediocredito Centrale - Quaderni di politica industriale n. 10 - settembre 1996.

<sup>3</sup> Va comunque osservato che i modelli possono essere diventati più simili, ma la dinamica è talora diversa. È il caso delle calzature e pelli che hanno perso di peso sulle esportazioni italiane, ma ne hanno acquistato al Sud.

estera hanno dato impulso anche alle esportazioni delle regioni meridionali, con un certo ritardo rispetto al resto del paese. Se l'Italia aveva fatto registrare già nell'ultimo trimestre del 1992 forti incrementi, le esportazioni meridionali appaiono in accelerazione dall'inizio del 1993, ma è dalla metà di quello stesso anno che hanno raggiunto valori molto consistenti. Nel 1993 la crescita dell'export del Mezzogiorno si è mantenuta in linea con quella nazionale (il 19% contro il 21,3%). Ma nel 1994 ed ancora nel 1995 le esportazioni del Mezzogiorno sono aumentate a ritmi nettamente superiori alla media italiana (tav. 3). Tuttavia nel 1996 le esportazioni meridionali, a differenza di quelle italiane, sono diminuite (-1%).

**ESPORTAZIONI ITALIANE PER RIPARTIZIONI TERRITORIALI**  
(valori in miliardi di lire e variazioni percentuali sull'anno precedente)

	1992	1993	1994	1995	1996
Italia nord-occidentale	102.960	120.811	139.732	174.238	173.580
	6,3%	17,3%	16,2%	24,7%	-0,4%
Italia nord-orientale	61.023	78.827	92.151	113.541	117.062
	6,1%	29,2%	17,1%	23,2%	3,1%
Italia centrale	32.848	42.221	48.722	58.033	60.970
	5,7%	28,5%	15,4%	19,1%	5,1%
Mezzogiorno	19.127	22.797	27.099	35.308	34.956
	2,2%	19,2%	18,9	30,3%	-1,0%
Italia	219.436	266.214	308.046	381.175	386.946
	4,6%	21,3%	15,7%	23,7%	1,5%

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 3

Questo risultato è attribuibile principalmente al calo dell'agro-alimentare (Sicilia e Puglia) e di alcuni settori ad imprenditoria extra-regionale come mezzi di trasporto (Campania, Puglia, Sicilia) e meccanica di precisione (Abruzzo). Alcuni settori ad imprenditoria locale, come tessile-abbigliamento, calzature pelli e cuoio, hanno continuato a mostrare una buona dinamicità, superiore alla media nazionale; altri, come le industrie del legno e del mobile (Puglia), hanno cominciato a mostrare dei cedimenti. In flessione appaiono anche le vendite all'estero della meccanica (Puglia, Basilicata, Sicilia e Sardegna) e delle industrie di trasformazione dei minerali non metalliferi (Abruzzo, Campania, Puglia e Basilicata). Per alcuni settori (industrie del legno, meccanica di precisione, macchine e apparecchi) si potrebbe trattare di una fase di assestamento dopo la forte crescita del triennio precedente (tav. 4), mentre appare relativamente più preoccupante il caso degli alimentari.

Nel quadro complessivo di crescita dell'export meridionale, le dinamiche settoriali sono molto differenziate. Considerando i periodi 1985-92 e 1992-95 e facendo un confronto con la media nazionale, emergono il persistente cattivo andamento della chimica e la forte impennata di alcuni beni di consumo tradizionali. Tessile, abbigliamento, calzature pelli e cuoio e mobili mostrano nei due periodi tassi di crescita nettamente superiori alla media nazionale e con riferimento all'ultimo periodo tassi di crescita di circa il 150%. In soli tre anni l'abbigliamento è passato da 534 miliardi a 1.234, le calzature da 792 miliardi a 1.560, le industrie del mobile e del legno da 457 miliardi a 1.561. Nel

periodo 1992-95 si notano gli elevati tassi di crescita di due "nuovi" comparti dell'economia meridionale, che peraltro partivano da valori relativamente bassi: le macchine e apparecchi (passate da 1.000 miliardi a circa 2.700) e la meccanica di precisione (da 178 miliardi a 1.050). La crescita della meccanica di precisione è da imputare essenzialmente all'attività di alcune multinazionali che operano in ristrettissime aree del Mezzogiorno, prevalentemente in Abruzzo. Per le macchine e apparecchi, d'altro canto, potrebbe trattarsi di un fenomeno abbastanza interessante, che riguarderebbe alcune realtà territoriali (Campania e Puglia), dove le aziende meccaniche subfornitrici dei grandi insediamenti, sia pubblici che privati, in seguito alla ristrutturazione e al ridimensionamento di questi, hanno dovuto diversificare le loro strategie di vendita per restare sul mercato. Ciò ha comportato una selezione. Alcune di esse hanno dovuto cessare la loro attività, altre stanno operando con successo per altre imprese, alcune delle quali estere.

#### DINAMICA DELLE ESPORTAZIONI PER SETTORI

SETTORI	Esportazioni (miliardi di lire)				Variazioni percentuali		
	1985	1992	1995	1996	92/85	95/92	96/95
	Agricoltura e pesca	1.556	1.410	2.263	2.066	-9,4	60,5
Industrie alimentari	1.596	2.032	3.477	3.379	27,3	71,1	-2,8
Industrie tessili	210	374	865	896	78,1	131,3	3,6
Industrie del vestiario ed affini	335	534	1282	1363	59,4	140,1	6,3
Calzature, pelli e cuoio	860	1.280	2.779	2.992	48,8	117,1	7,7
Industrie del legno e sughero	166	457	1.577	1.517	175,3	245,1	-3,9
Industrie metallurgiche	1.800	1.075	1.912	2.055	-40,3	77,9	7,4
Macchine e apparecchi	853	1.076	2.665	2.601	26,1	147,7	-2,4
Meccanica di precisione	104	178	1.051	887	71,1	490,4	-15,6
Mezzi di trasporto	2.378	3.615	6.502	5.982	52,0	79,9	-8,0
Ind. trasf. minerali non metalliferi	424	557	943	900	31,4	69,3	-4,6
Industrie chimiche ed affini	6.870	5.193	6.870	7.027	-24,4	32,3	2,2
altri manufatti	959	1.343	3.123	3.289	40,0	132,5	5,3
Totale	17.253	19.127	35.308	34.956	10,9	84,6	-1,0

#### ITALIA

SETTORI	Esportazioni (miliardi di lire)				Variazioni percentuali		
	1985	1992	1995	1996	92/85	95/92	96/95
Agricoltura e pesca	3.949	4.446	7.084	6.738	12,6	59,3	-4,9
Industrie alimentari	7.694	11.730	19.112	19.674	52,4	62,9	2,9
Industrie tessili	13.570	19.231	29.833	29.546	41,7	55,1	-1,0
Industrie del vestiario ed affini	5.706	9.004	15.610	16.536	57,8	73,4	5,9
Calzature, pelli e cuoio	10.364	11.902	20.230	21.147	14,8	70,0	4,5
Industrie del legno e sughero	4.030	6.674	12.350	12.323	65,6	85,0	-0,2
Industrie metallurgiche	12.772	13.882	25.771	23.429	8,7	85,6	-9,1
Macchine e apparecchi	26.067	45.787	81.775	87.512	75,6	78,6	7,0
Meccanica di precisione	5.873	8.304	14.221	13.107	41,4	71,2	-7,9
Mezzi di trasporto	14.414	24.343	42.769	43.866	68,9	75,7	2,6
Ind. trasf. minerali non metalliferi	5.834	8.960	15.312	14.915	53,6	70,9	-2,6
Industrie chimiche ed affini	19.838	22.715	38.945	39.662	14,5	71,4	1,8
altri manufatti	19.595	32.451	58.163	58.492	65,6	79,2	0,6
Totale	149.707	219.436	381.175	386.946	46,6	73,7	1,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

*Ampio è lo spettro di destinazione geografica delle esportazioni del Mezzogiorno: pur con una particolare attenzione per l'Europa e per il Nordamerica, le esportazioni meridionali raggiungono mercati emergenti come quelli dei PVS asiatici. Verso quest'area le esportazioni meridionali (in realtà limitate ad alcuni settori e province) hanno mostrato una forte dinamicità nell'ultimo triennio, dell'ordine del 155%, superiore alla crescita nazionale. Rispetto all'Italia il Mezzogiorno è specializzato verso il Nordamerica, il Medio Oriente e l'Africa, ed è viceversa despecializzato soprattutto verso l'EFTA e gli "altri paesi industriali" (Giappone, Australia, Nuova Zelanda). Nel periodo 1985-96 non ci sono stati grandi cambiamenti dal punto di vista geografico: quello più rilevante, già accennato in precedenza, è la diminuzione del peso dei paesi mediorientali e l'aumento di quelli asiatici.*

*Anche dal punto di vista geografico esistono delle differenziazioni tra le regioni. Alcune, come Abruzzo, Molise e Basilicata destinano circa i tre quarti del loro export verso l'Unione Europea, mentre è poco consistente il loro flusso di esportazioni verso i PVS (intorno al 10%). Per Sicilia e Sardegna, viceversa, i PVS sono dei mercati molto significativi, pesando per circa il 40% delle loro esportazioni, e tra questi l'area mediorientale appare privilegiata. La destinazione geografica dipende molto dalla composizione settoriale. Per Sicilia e Sardegna l'area mediorientale è collegata al settore petrolchimico, il settore preminente (l'80% circa delle esportazioni verso quest'area) del loro export. Campania e Puglia presentano una composizione geografica più diversificata: ferma restando l'importanza del mercato europeo, anche il Nordamerica e i PVS asiatici sono dei mercati di sbocco significativi. L'incidenza dell'area nordamericana è fortemente salita sulle esportazioni pugliesi nell'ultimo triennio ed è calata sull'export della Campania, mentre per entrambe le regioni - e maggiormente per la Campania - è aumentato il peso dei paesi asiatici. Per la Campania l'incremento è legato all'andamento del settore pelli, che rappresenta la metà delle esportazioni verso quest'area, mentre per la Puglia è dovuto al settore metallurgico.*

### ***L'export delle regioni e delle province meridionali***

*Ormai è difficile parlare di un unico Mezzogiorno perché al suo interno ci sono delle forti differenziazioni: si alternano aree in cui è in corso da vari anni una vivace espansione industriale affidata ad una nuova imprenditoria locale, aree che non sono ancora riuscite ad imboccare la via dello sviluppo ed aree impegnate in una difficile opera di riconversione e ristrutturazione industriale<sup>4</sup>. Vi sono alcune regioni, come Abruzzo, Molise, parte della Puglia e della Campania, che per livello di industrializzazione ed export per occupato si vanno sempre più avvicinando alle regioni del Centro-nord; ed altre, come la Calabria, la parte interna della Sicilia e della Sardegna, che invece tendono ad allontanarsi. Differenziazioni ci sono anche all'interno di una stessa regione.*

<sup>4</sup> S. Gaudino "Al Sud qualcosa di nuovo: il caso Gragnano" in *Nord e Sud* - novembre-dicembre 1996.

## DINAMICA DELLE ESPORTAZIONI DEL MEZZOGIORNO PER REGIONI

	Esportazioni (miliardi di lire)				Variazioni percentuali		
	1985	1992	1995	1996	1992/85	1995/92	95/96
Abruzzo	1.325	2.551	6.820	6.753	92,5	167,3	-1,0
Molise	118	242	744	812	105,0	207,4	9,1
Campania	4.121	5.371	9.604	9.686	30,3	78,8	0,8
Puglia	4.040	4.471	8.872	8.246	10,7	98,4	-7,1
Basilicata	106	306	796	831	188,7	160,1	4,4
Calabria	254	310	356	438	22,0	14,8	23,0
Sicilia	4.939	4.079	5.395	5.516	-17,4	32,3	2,2
Sardegna	2.351	1.796	2.720	2.674	-23,6	51,4	-1,7
Mezzogiorno	17.253	19.127	35.308	34.956	10,9	84,6	-1,0
Italia	149.707	219.436	381.175	386.946	46,4	73,7	1,5

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 5

La struttura esportativa del Mezzogiorno a livello provinciale si presenta a macchie di leopardo. A performance eccellenti come quelle di L'Aquila, Isernia, Teramo, Campobasso, si affiancano i risultati disastrosi di province quali Catanzaro, Nuoro, Taranto, Siracusa, accomunate dalla crisi di monoculture importate. Le graduatorie dei valori esportati, sia a livello regionale che provinciale, mostrano dei cambiamenti. Nel 1985 la Sicilia era la prima regione esportatrice del Mezzogiorno con quasi 5.000 miliardi di export, e di questi circa 3.600 miliardi (72%) erano le esportazioni del polo petrolchimico di Siracusa. Seguivano Campania e Puglia. Poco significativo era l'export abruzzese (appena 1.300 miliardi) e quasi nullo quello delle regioni più piccole. L'export meridionale risultava nel 1985 abbastanza concentrato: le prime 5 province esportatrici (Siracusa, Napoli, Cagliari, Taranto e Bari) detenevano il 65% dell'intero export.

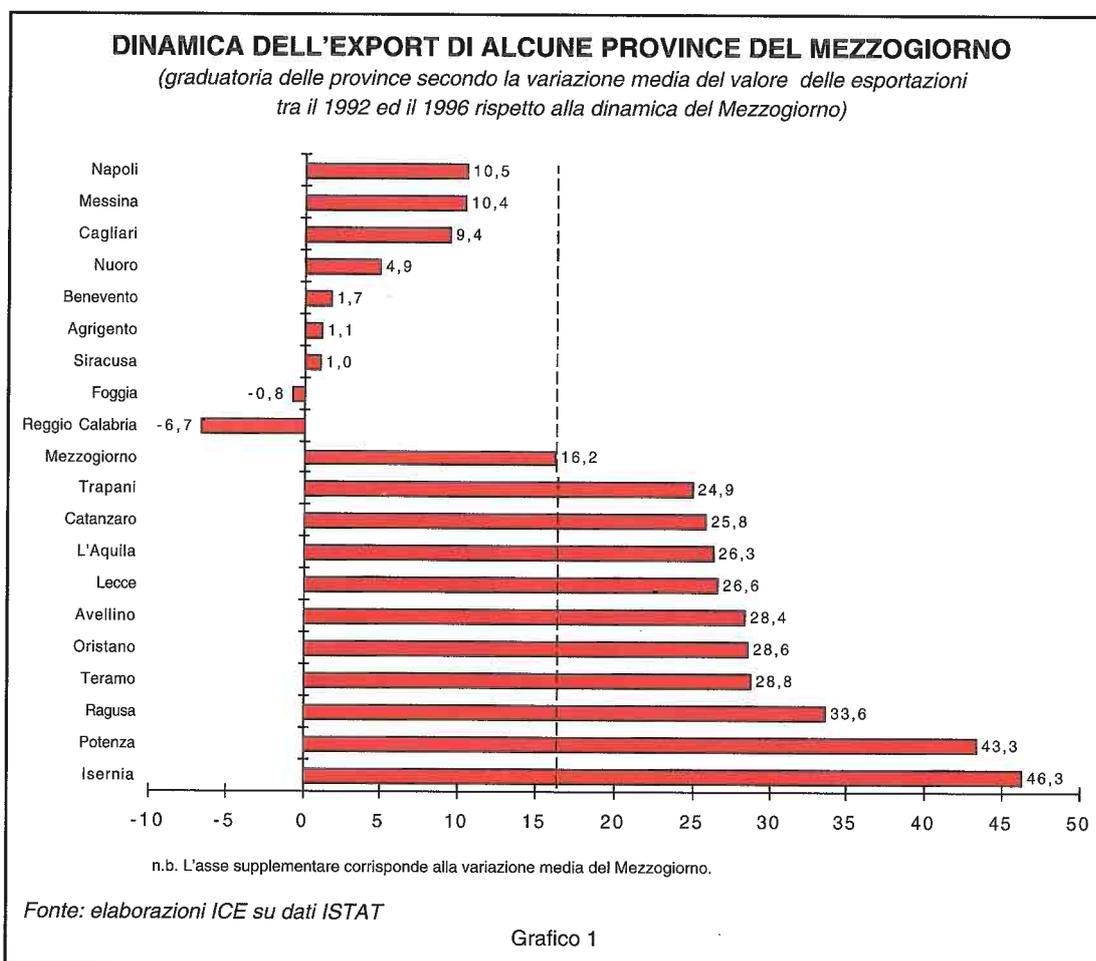
## GRADUATORIA DELLE PRIME 10 PROVINCE ESPORTATRICI DEL MEZZOGIORNO

Province	1985			Province	1996		
	Valori miliardi	Quota % export Mezz.	Quota % cumulata		valori miliardi	Quota% export Mezz.	Quota % cumulata
1 Siracusa	3.585	20,8	20,8	1 Napoli	5.151	14,7	14,7
2 Napoli	2.772	16,1	36,9	2 Chieti	3.909	11,2	25,9
3 Cagliari	1.793	10,4	47,3	3 Bari	3.671	10,5	36,4
4 Taranto	1.641	9,5	56,8	4 Siracusa	2.516	7,2	43,6
5 Bari	1.210	7,0	63,8	5 Taranto	2.055	5,9	49,5
6 Chieti	853	4,9	68,7	6 Cagliari	1.945	5,6	55,1
7 Salerno	606	3,5	72,2	7 Lecce	1.490	4,3	59,4
8 Lecce	494	2,9	75,1	8 Caserta	1.295	3,7	63,1
9 Catania	406	2,3	77,4	9 Teramo	1.238	3,5	66,6
10 Foggia	379	2,2	79,6	10 Palermo	1.197	3,4	70,0

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 6

Già nel 1992 il quadro era sensibilmente cambiato. Campania e Puglia erano rispettivamente la prima e la seconda regione esportatrice del Mezzogiorno. Nel 1996 queste due regioni hanno generato oltre la metà dell'intero export e il flusso esportativo dell'Abruzzo è diventato molto consistente e ha sfiorato i 7.000 miliardi. Molise e Basilicata hanno registrato nell'ultimo quadriennio gli incrementi più elevati (anche perché partivano da livelli bassi): il loro export è passato tra il 1985 ed il 1996 rispettivamente da 118 miliardi a 812 e da 106 a 831 miliardi. Sull'incremento dei flussi esportativi della Basilicata ha influito sicuramente la presenza della Fiat a Melfi, ma anche l'attività di imprese regionali nei settori del mobile e del tessile, mentre alla performance del Molise hanno contribuito soprattutto l'attività di un'azienda regionale che opera nell'abbigliamento (Isernia) e quella di una multinazionale nel settore chimico (Campobasso). La graduatoria provinciale si è sensibilmente modificata (tav. 6), "nuove" province figurano nei primi dieci posti, ma l'elemento più rilevante è la minore concentrazione delle esportazioni. A differenza del periodo precedente, nel 1992-95 molte delle province meridionali hanno incrementato le loro esportazioni più della media nazionale, cogliendo le opportunità offerte dal deprezzamento della lira e dalla crescita della domanda estera. All'interno delle regioni esistono tuttavia delle differenziazioni. Ad esempio in Sicilia soltanto le esportazioni di Trapani, Ragusa, Catania e Palermo sono cresciute in media più delle esportazioni italiane. In Campania, quelle di Avellino, Salerno e Caserta. In Puglia quelle di quasi tutte le province ad eccezione di Foggia. Anche in Sardegna, ad eccezione di Cagliari, tutte le altre province hanno accresciuto le proprie vendite all'estero più della media nazionale.



***La trasformazione della performance esportativa: i casi del tessile-abbigliamento, delle calzature e della meccanica***

*La spiegazione principale delle positive performance esportative registrate nel Mezzogiorno da settori come il tessile-abbigliamento, le calzature, pelli e cuoio e la meccanica è da attribuire al consolidamento (prevalentemente in Campania e in Puglia) di una ventina di "poli esportatori" che operano in alcuni settori del made in Italy, alcuni dei quali si vanno sempre più configurando, come è accaduto in altre regioni del paese, come veri e propri distretti industriali: agglomerazioni di imprese localizzate in una stessa area, specializzate nella produzione di uno specifico prodotto.*

*Da diverse indagini emerge ormai una migliore capacità competitiva delle aziende del Sud, basata su alcuni cambiamenti in termini di innovazione di prodotto (lo spostamento verso prodotti di più alta qualità), conoscenze tecnologiche e manageriali (maggiore valorizzazione dell'immagine e del marchio dell'impresa e maggiore vocazione all'export). Ma il fenomeno rilevante è come molte di queste imprese abbiano potuto attingere per il loro sviluppo a valori, conoscenze, informazioni, risparmi disponibili in loco e, a loro volta, abbiano prodotto conoscenze, cultura e reddito.*

*Insieme alla crescita dell'identità locale, va emergendo, anche se ancora embrionalmente, una certa cooperazione tra imprese, altrimenti in concorrenza tra loro<sup>5</sup>.*

*Tra le imprese meridionali si annoverano molti casi di successo, aziende che, inserendosi in specifiche nicchie di mercato, hanno raggiunto una buona posizione competitiva sui mercati nazionali ed internazionali ed in alcuni casi una posizione di leadership<sup>6</sup>. Molte altre aziende sono sorte per gemmazione o per imitazione a fianco di queste imprese che "ce l'hanno fatta".*

*Le analisi fin qui esposte rappresentano le premesse di una ricerca che l'Ufficio Studi dell'ICE sta realizzando sulle trasformazioni esportative e produttive in atto nel Mezzogiorno, che prevede un'indagine presso un campione di 250-300 imprese appartenenti a settori quali il tessile-abbigliamento, le calzature, la pasta e la meccanica, che a nostro avviso meritano particolare attenzione sia per la dinamica esportativa particolarmente positiva registrata negli ultimi anni, sia perché possono rappresentare nuove prospettive di sviluppo, come è il caso della meccanica.*

*Obiettivo della ricerca è quello di approfondire in che cosa consiste questo cambiamento, esplorando anche i rapporti tra le imprese locali e tra queste e le aziende del Centro-nord, al fine di scoprire perché alcune realtà territoriali del Mezzogiorno riescano ad emergere ed altre no, anche all'interno dello stesso settore, nonché di capire se il maggior radicamento sui mercati esteri nel periodo 1992-95 possa considerarsi consolidato, oppure sia un effetto effimero dovuto a fattori congiunturali, come la svalutazione della lira. Tra gli obiettivi della ricerca vi è anche il tentativo di comprendere quali siano le politiche e gli strumenti più efficaci per l'internazionalizzazione di queste imprese.*

*Un primo contributo assai significativo per evidenziare i cambiamenti in corso nel Mezzogiorno si ricava da un'elaborazione dei dati ISTAT per classi di dimensione aziendale (in base al fatturato all'export), che permette di analizzare il comportamento delle aziende esportatrici meridionali in un periodo particolarmente significativo qual è il 1992-96.*

<sup>5</sup> L. Meldolesi "Piccola impresa e occupazione" in *Nord e Sud* - novembre-dicembre 1996.

<sup>6</sup> Si pensi alla Natuzzi (Puglia) nell'imbottito, all'Ittierre (Molise) nell'abbigliamento e negli accessori giovani con griffe, alla Filanto e alla Adelchi (Puglia) nelle calzature, alle aziende vinicole della provincia di Lecce (Salice, Salentino, Leone de Castris), siciliane (Corvo di Salaparuta, Tasca D'Almerita) o sarde (Sella e Mosca), alle paste alimentari (De Cecco, La Molisana, Divella), solo per fare alcuni esempi.

**DISTRIBUZIONE DELLE IMPRESE ESPORTATRICI DEL MEZZOGIORNO  
PER CLASSI DIMENSIONALI DI FATTURATO ALL'EXPORT**

*(classi a prezzi costanti 1992)*

	1992					1996				
	0-50 mil. 3,5 mld	50 mil. 3,5 mld	3,5 mld 15 mld	oltre 15 mld	Totale	0-50 mil. 3,5 mld	50 mil. 3,5 mld	3,5 mld 15 mld	oltre 15 mld	Totale
Abruzzo	834	593	74	20	1.521	1.173	841	114	32	2.160
Molise	83	71	5	5	164	136	76	9	9	230
Campania	2.503	1.696	140	46	4.385	3.873	2.386	217	72	6.548
Puglia	1.967	1.362	133	30	3.492	2.789	1.958	159	29	4.935
Basilicata	70	65	9	4	148	133	105	12	6	256
Calabria	264	163	4	4	435	498	245	9	3	755
Sicilia	1.256	770	44	17	2.087	2.105	1.150	78	13	3.346
Sardegna	322	156	14	11	503	503	225	16	12	756
Mezzogiorno	7.299	4.876	423	137	12.735	11.210	6.986	614	176	18.986
Italia	87.736	69.335	7.237	2.192	166.500	87.406	75.246	9.296	3.057	175.005

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 7

*Il primo dato sorprendente, che mostra ancora una volta una certa effervescenza del sistema meridionale, è che delle 8.500 "nuove" aziende esportatrici italiane sorte tra il 1992 ed il 1996, oltre 6.200 sono quelle localizzate nel Mezzogiorno, praticamente i tre quarti. Ad una crescita nazionale debole (5,1%) del numero di aziende esportatrici si contrappone un incremento del 49% delle imprese sorte nel Mezzogiorno. Mentre al Sud è cresciuto il numero di imprese esportatrici, nel resto del paese è aumentata soprattutto la loro dimensione (tav. 7) ed in particolare è aumentato il numero dei grandi esportatori<sup>7</sup>. Sono 18.986 le aziende esportatrici meridionali presenti nel 1996, il 10,8% del totale nazionale. Dalla distribuzione per classi di valori esportati si evince che oltre la metà delle aziende meridionali rilevate da questa elaborazione sono in realtà micro-esportatori, con un fatturato all'export inferiore a 50 milioni, e neanche l'1% di esse può essere collocato tra le grandi imprese esportatrici, mentre il 40% circa è costituito da aziende che per valore esportato possono essere definite medio-piccole.*

*La distribuzione territoriale delle aziende esportatrici nel Mezzogiorno è abbastanza conforme alla distribuzione delle esportazioni: le aziende sono più numerose in Campania, Puglia, Sicilia e Abruzzo. Va evidenziato che comunque esistono delle differenziazioni tra le regioni: Calabria, Sicilia e Campania mostrano un valore medio dell'export per impresa (tav. 8) più basso, dovuto alla presenza di un numero maggiore di imprese di più piccola dimensione, con una minore capacità esportativa. Viceversa Abruzzo, Basilicata e Sardegna, dove l'incidenza delle aziende di più grandi dimensioni appare relativamente maggiore (in settori maggiormente orientati all'export come autoveicoli, siderurgia, chimica, meccanica di precisione), l'export medio per azienda è più elevato.*

*Inoltre mentre nel 1992 l'export medio delle imprese esportatrici meridionali si manteneva superiore alla media nazionale; dopo quattro anni, pur essendo aumentato, è passato al di sotto della media italiana. Questo risultato è dovuto essenzialmente, come già accennato in precedenza, al forte aumento del numero degli esportatori meridionali appartenenti alle classi di fatturato inferiori.*

<sup>7</sup> Cfr. il riquadro di M. Saladini, "Le esportazioni delle imprese italiane", pubblicato nel capitolo 6 di questo Rapporto.

**EXPORT MEDIO PER IMPRESA ESPORTATRICE***(valori in miliardi di lire)*

	1992	1996
Abruzzo	1,7	3,1
Molise	1,5	3,5
Campania	1,2	1,5
Puglia	1,3	1,7
Basilicata	2,1	3,2
Calabria	0,7	0,6
Sicilia	2,0	1,6
Sardegna	3,6	3,5
Mezzogiorno	1,5	1,8
Italia	1,3	2,2

Fonte: elaborazioni ICE su dati ISTAT

Tavola 8

*L'aumento del numero di aziende esportatrici meridionali nel 1992-96 si è distribuito abbastanza uniformemente tra le regioni, non escludendo quindi quelle con una quota all'export più marginale come Calabria e Molise: 2.163 sono le nuove aziende sorte in Campania, 1.443 in Puglia, 1.259 in Sicilia, 639 in Abruzzo, 320 in Calabria, 253 in Sardegna, 108 in Basilicata e 66 in Molise.*

## **L'INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA DEI "SISTEMI LOCALI"**

*Alcune riflessioni e risultati empirici preliminari sull'internazionalizzazione delle filiere produttive dei principali settori del made in Italy a livello provinciale*

a cura di  
Giuliano Conti\*, e Stefano Menghinello\*

### **1. Premessa**

*Il fenomeno dell'internazionalizzazione produttiva, specie in relazione ai sistemi locali di piccola e media impresa con più elevata propensione all'export, ha recentemente subito una forte accelerazione rendendo necessario un approfondimento, di natura sia teorica che empirica, sull'entità e, soprattutto, sulle conseguenze di tale processo per la competitività nazionale.*

*In particolare, è interessante riflettere se tale fenomeno, per natura e modalità, sia omogeneo tra realtà produttive diverse o piuttosto acquisti una particolare valenza quando rapportato alle peculiari realtà dei sistemi locali con importanti implicazioni per le strategie, l'evoluzione e la sopravvivenza degli stessi nel lungo periodo.*

*L'analisi è tuttavia alquanto complessa e richiede una serie di precisazioni.*

*In primo luogo, il fenomeno non può essere letto in maniera disgiunta da un'insieme più ampio ed articolato di misure, che riguardano i prodotti, i processi e i mercati nonché la ricerca di nuove forme organizzative, intraprese dai sistemi locali per reagire alla crescente sfida della globalizzazione. Rispetto a tali misure, l'internazionalizzazione produttiva si pone spesso in rapporto di complementarità/sostituibilità o comunque di interazione strategica.*

*In secondo luogo, la necessità di comprendere più a fondo il fenomeno rende necessario estendere l'analisi oltre la definizione classica, ma alquanto restrittiva, di internazionalizzazione produttiva che include solo gli IDE ed, in alcuni casi, il traffico di perfezionamento passivo (TPP), fino ad includere tutte quelle forme di interscambio con l'estero di beni semilavorati e prodotti quasi completi che di fatto determinano qualche forma di internazionalizzazione del processo produttivo.*

*In terzo luogo, il fenomeno si rivela di per se stesso complesso in quanto risponde ad un'ampia serie di strategie (riduzione dei costi del lavoro, avvicinamento ai mercati di sbocco/materie prime, superamento di barriere tariffarie/doganali, acquisizione di conoscenze tecnologiche/produttive) ed è condizionato da una molteplicità di fattori di carattere tecnologico ed organizzativo (caratteristiche tecniche del prodotto, grado di decomponibilità per fasi del processo produttivo, costi di trasporto ecc.) che rendono problematico il confronto tra settori diversi e spesso anche tra produzioni solo merceologicamente simili.*

### **2. Internazionalizzazione produttiva e sistemi locali**

*L'analisi dei rapporti tra internazionalizzazione produttiva e sistemi locali richiede un breve approfondimento sui presupposti della competitività di tali sistemi.*

*La natura del vantaggio competitivo dei sistemi locali, per lo più composti da imprese di piccole e medie dimensioni (numerose sono anche i casi di grandi impre-*

---

\* Università di Ancona

se che interagiscono significativamente con il contesto locale), risiede nel modo in cui le singole unità interagiscono con il contesto locale ed, in particolare, con le conoscenze/esperienze produttive ivi sedimentate. L'elevato numero di unità produttive, insieme all'operare di meccanismi di concorrenza e di collaborazione, stimolano infatti continue innovazioni di prodotto, processo e mercato a partire da una comune base di conoscenze disponibili. Inoltre, la presenza di un contesto territoriale definito e socialmente coeso consente di realizzare significativi processi cumulativi sulle conoscenze sviluppate, in gran parte incorporate nel capitale umano locale, e di preservare le condizioni più idonee affinché tali processi si compiano.

È chiaro che in relazione a tali realtà produttive il fenomeno dell'internazionalizzazione produttiva assuma natura, modalità e, soprattutto, implicazioni singolari.

Data la particolare divisione del lavoro che si attua all'interno di ogni sistema locale e, soprattutto, il complesso sistema di relazioni materiali ed immateriali che legano tra loro le imprese, è evidente che la dimensione rilevante da analizzare non è costituita dalla singola unità produttiva ma dall'intero sistema locale<sup>1</sup>.

Ne consegue che anche le dinamiche di tale processo, non riferibili alla singola unità produttiva secondo le teorie tradizionali dei vantaggi comparati applicate ai processi di internazionalizzazione produttiva, sono da porre in relazione all'intero sistema locale ed in particolare al peculiare patrimonio di conoscenze/esperienze in esso radicate. In questo contesto, il concetto di "catena del valore" (Porter, 1990) applicato su scala locale sembra la grandezza più significativa per catturare il complesso insieme di conoscenze ed esperienze produttive che riguardano una o più fasi di un determinato processo produttivo. Data la peculiare "catena del valore" di ogni sistema locale, gli stessi percorsi e traiettorie dei processi di internazionalizzazione risultano singolari.

Premesso che la possibilità di crescita e sopravvivenza di tali sistemi deriva dal mantenimento e dal potenziamento dei canali di attivazione e connessioni tra la rete delle conoscenze/esperienze locali e globali e che in tale contesto l'internazionalizzazione produttiva costituisce uno dei possibili strumenti per accrescerne la competitività, soffermiamoci sui limiti e pericoli di un impiego scorretto od eccessivo di tale strategia.

Un ricorso consistente all'internazionalizzazione produttiva, specie in relazione ai "punti nodali" della catena del valore specifica di ogni sistema locale, determina la rottura o il significativo ridimensionamento di importanti legami e relazioni interne e pregiudica quindi il funzionamento dei meccanismi di comunicazione ed accumulazione di esperienze/conoscenze produttive con importanti conseguenze per la competitività del sistema nel medio e lungo periodo.

Non trascurabili possono anche essere, specie nei casi di internazionalizzazione più spinta, le conseguenze sia sulla consistenza stessa del sistema locale (mantenimento di una sufficiente "massa critica") che sui modelli di comportamento economico e sociale con pericolose conseguenze sul grado di coesione e tenuta del sistema nel lungo periodo.

<sup>1</sup> "Nel momento in cui queste fasi, ognuna delle quali si presenta sul mercato con uno specifico prodotto, non sono più localizzate all'interno del sistema locale, ma vengono effettuate all'estero, appare improprio definire questo processo di internazionalizzazione a livello di impresa, mentre la definizione può essere applicata al distretto nel suo insieme, nella misura in cui questa realtà è vista come una particolare forma di integrazione verticale produttiva del territorio" (pag. 14, L'internazionalizzazione del processo produttivo nei sistemi locali di piccola impresa in Toscana, A. Cavalieri (a cura di), IRPET (1995).

### 3. Alcuni risultati empirici

*Se da un punto di vista teorico sono limitati i contributi che si occupano di analizzare il problema dell'internazionalizzazione produttiva nella prospettiva dei sistemi locali, ancor più modesti sono i tentativi di compiere dei tentativi di analisi empirica con tale livello di disaggregazione.*

*Gran parte degli studi compiuti risentono dell'adozione di un campo ristretto, anche se qualificante, di analisi (solo IDE o t.p.p. e/o solo alcune realtà regionali) e adottano un grado di disaggregazione non molto elevato, quale la regione, che se per taluni aspetti appare giustificabile, presenta dei problemi a cogliere le specificità dei sistemi locali.*

*Non mancano tuttavia interessanti contributi quali, ad esempio, Cavalieri (1995), Crestanello (1996) e Scarso (1996).*

*Obiettivo della nostra analisi empirica è di ottenere, a partire dalla scala provinciale, dei risultati di carattere preliminare su intensità e grado di diffusione territoriale del fenomeno dell'internazionalizzazione per i principali settori del made in Italy e di cogliere, ove possibile, le specifiche realtà locali.*

#### 3.1 Limiti e metodologia

*L'analisi dei processi di internazionalizzazione produttiva su base locale (condotta a partire dai dati import/export sul commercio estero disaggregati per gruppi merceologici, province e paesi di provenienza/destinazione) presenta una serie di problemi metodologici e limiti empirici che è bene illustrare con chiarezza:*

1. SIGNIFICATIVITÀ DEI DATI IMPIEGATI
2. POSSIBILITÀ DI RICOSTRUZIONE FILIERE PRODUTTIVE A PARTIRE DAI GRUPPI MERC.
3. NATURA DEL DATO IMPIEGATO
4. IMPIEGO METODOLOGIA SIGNIFICATIVA
5. ALTRI LIMITI GENERALI

*1) Pur riscontrando talvolta qualche incongruenza dei valori in relazione a specifici casi, i dati relativi alle importazioni provinciali risultano sufficientemente attendibili tenuto conto che: a) l'ISTAT attribuisce l'appartenenza alla provincia sulla base dell'utilizzatore finale del bene e non (necessariamente) dell'importatore. Tale procedura, a meno delle probabili arbitrarietà commesse dalla grande distribuzione nell'attribuzione delle quote di impiego effettivo alle singole province, rende il dato, almeno potenzialmente, significativo. b) Dai controlli effettuati, sia in termini assoluti che, soprattutto, di import pro-capite, non si evidenzia un elevato grado di concentrazione e quindi di distorsione dei flussi di importazioni a favore delle province in cui sono presenti i grandi centri di distribuzione. D'altro canto la stessa scelta della provincia come unità di riferimento territoriale, pur presentando dei limiti<sup>2</sup>, rimane, soprattutto dal punto di vista della disponibilità statistica, la dimensione più idonea a cogliere la natura del fenomeno su base locale.*

*2) Un ulteriore importante aspetto riguarda la possibilità di ricostruire le filiere produttive a partire dai gruppi merceologici impiegati nelle statistiche del commercio*

<sup>2</sup> È evidente che l'impiego della provincia come unità di analisi risulta in alcuni casi arbitrario dato che spesso i sistemi locali hanno dimensione inferiore e/o collocazione trasversale alle province stesse.

estero. Nell'ambito delle produzioni tradizionali (tess.-abb.-calz.-mob.) è possibile ottenere un buon livello di ricostruzione delle principali fasi di lavorazione solo per il tessile ed, in parte, per le calzature. Per le altre produzioni tutte le fasi di lavorazione sono indistintamente incluse in un unico gruppo merceologico che include tra l'altro anche la produzione finale con problemi relativi alla dimensione locale del consumo di beni importati.

3) Come evidenziato sopra, le importazioni provinciali di alcuni gruppi merceologici (ad es. oggetti cuciti sintetici) includono sia la quota relativa al soddisfacimento del consumo locale che, eventualmente, gli impieghi produttivi. D'altro canto il valore delle importazioni impiegate a fini produttivi risulta condizionato sia dall'intensità del processo di internazionalizzazione che dalla dimensione produttiva del sistema locale.

4) Anche in relazione ai punti precedenti risulta ambiguo l'impiego di indicatori quali i saldi normalizzati o il rapporto import/export su base provinciale che se da un lato forniscono utili informazioni sull'evoluzione del fenomeno in termini dinamici dall'altro non tengono conto dell'effettiva dimensione produttiva del sistema locale e risultano distorti dalle diverse propensioni all'export tra sistemi ugualmente specializzati.

Un semplice indicatore, non privo di limiti, per misurare l'intensità del processo di internazionalizzazione produttiva su base provinciale è costituito dal rapporto:

**IMPORT\*k j / OCCUPATI j**  
**con j=1...n province e k=1...t fasi della filiera produttiva**

Tale indicatore misura il valore delle importazioni produttive per addetto per ogni fase disponibile della filiera produttiva di una data industria. Per quanto concerne il numeratore, le importazioni sono limitate come provenienza ad uno specifico insieme di paesi ritenuto rappresentativo delle tipiche aree di internazionalizzazione a livello globale<sup>3</sup> rispetto alle quali si è dimostrata inoltre marginale la dimensione del consumo locale<sup>4</sup>. Per quanto riguarda il denominatore, gli occupati per settore e provincia (dati relativi al Censimento 1991) sono impiegati quali proxy della dimensione produttiva dell'industria locale<sup>5</sup>.

<sup>3</sup> Le aree geografiche considerate ed incluse nell'aggregazione indicata sono: paesi del bacino del Mediterraneo esclusi i paesi UE (MEDIT), paesi UE meridionale (Grecia, Portogallo e Spagna) e Irlanda (UE MER.), paesi est europeo inclusa Russia e Repubbliche ex URSS (EST.EUR.), paesi sud-est asiatico inclusi India e Cina (S.E.A.), paesi America Latina incluso il Centro America (SUD.AM.), altri paesi non appartenenti a tali gruppi né al seguente (ALTRO). Esclusi dall'analisi per Abb.-magl.-calz.-mob., ma non per le filiere del tessile, sono i paesi cosiddetti avanzati (P.AVANZ.) che nella nostra definizione includono U.E. Settentrionale, paesi scandinavi, USA, Canada, Giappone e Australia.

<sup>4</sup> L'effetto locale del consumo delle famiglie è risultato trascurabile in relazione allo specifico insieme di paesi considerati. Al fine di evitare ambiguità nell'interpretazione dei dati si è comunque posta una soglia di significatività, diversa da settore a settore, sul valore complessivo dell'import provinciale al di sotto della quale l'entità dell'internazionalizzazione risulta trascurabile e l'effetto consumo locale distortivo (province classificate come n.s.).

<sup>5</sup> L'impiego nell'analisi di dati sull'occupazione relativi al Censimento del 1991 se da un lato risente dei limiti derivanti dal divario temporale con i dati sul Commercio Estero del 1995 dall'altro, essendo i primi riferiti ad un periodo precedente la fase di più intensa accelerazione del fenomeno, permette di "sterilizzare" i probabili effetti di sostituzione tra semilavorati importati ed occupati locali che determinano effetti distortivi sull'indicatore impiegato.

Per quanto riguarda il numero degli occupati provinciali relativi alle particolari filiere intra-industriali esaminate, non essendo tale livello di disaggregazione considerato nel data-base del Censimento 1991, le stime sono state effettuate sulla base del contributo relativo dei singoli comparti alle esportazioni provinciali del settore.

*Un ulteriore strumento di analisi è costituito dalla ricostruzione per data industria delle matrici dei flussi provinciali di importazione ed esportazione disaggregate per fasi della filiera e aree geografiche di provenienza. In questo caso è possibile individuare gli specifici sentieri di internazionalizzazione intrapresi per ciascuna fase e, attraverso la tavola dell'export, evidenziare la natura complessa e/o circolare di molti flussi di interscambio produttivo (TPP ad esempio).*

*5) In generale, l'unicità del dato import non permette di distinguere le varie forme di internazionalizzazione sottostanti all'interscambio commerciale (importazioni occasionali, TPP, flussi legati agli IDE, ecc). È inoltre possibile tener conto solo delle forme di internazionalizzazione diretta e non indiretta<sup>6</sup>. Sfuggono infine all'analisi le operazioni cosiddette "estero su estero" mentre altre forme di triangolarizzazione commerciale di semilavorati tra paesi esteri sono percepite solo in funzione del paese di effettiva importazione finale.*

### **3.2 L'internazionalizzazione delle filiere produttive su base provinciale<sup>7</sup>**

*L'analisi compiuta prende in considerazione i principali settori del made in Italy tradizionale (tessile-abbigliamento-mobili e calzature).*

*La necessità di compiere un'analisi per quanto possibile accurata e comunque di tener in dovuta considerazione le differenze tecnologiche e di lavorazione tra diverse tipologie di prodotti/materiali nell'ambito della stessa industria ha portato in alcuni casi ad un'ulteriore disaggregazione delle filiere produttive.*

*L'individuazione delle province più significative per l'analisi è stata effettuata sulla base del relativo contributo alle esportazioni nazionali del settore (si sono infatti prese in considerazione le prime province esportatrici per industria con l'eccezione dei grossi centri urbani quali Milano e Torino).*

**TESSILE.** *L'industria tessile è caratterizzata da un'elevata concentrazione territoriale in aree definite ed altamente specializzate e presenta un grado di internazionalizzazione produttiva tradizionalmente elevato. La possibilità di attuare un'articolata decomposizione del ciclo produttivo consente interessanti riflessioni sulle fasi della "catena del valore" che il sistema locale internazionalizza. D'altro canto la presenza in alcuni sistemi locali di un significativo grado di integrazione a valle con il comparto abbigliamento pone qualche cautela nella lettura dei dati dato che per le fasi di lavorazione più avanzate del tessile, tessuti ed in parte filati, le importazioni possono essere attribuite ad entrambi i comparti. Le peculiarità dei diversi processi produttivi ha portato a considerare distintamente le seguenti filiere: cotone e vegetali filamentosi, lana, seta e tessuti sintetici (Tab.1).*

<sup>6</sup> Le forme di internazionalizzazione produttiva da noi definite come indirette sono relative all'acquisto sul mercato nazionale di beni semilavorati precedentemente importati dall'estero e parzialmente trasformati da imprese italiane non residenti in provincia.

<sup>7</sup> Per esigenze di omogeneità statistica con altri fonti empiriche, i dati relativi alle import/export italiane per il 1995 sono stati considerati in funzione della vecchia suddivisione amministrativa a 95 province. Per quanto riguarda i casi più rilevanti ai fini dell'analisi si ricorda che Biella è inclusa in Vercelli, Lecco in Como, Rimini in Forlì, Prato in Firenze, Verbanò - Cusio - Ossola in Novara.

## INTERNAZIONALIZZAZIONE A LIVELLO PROVINCIALE DELLE PRINCIPALI FILIERE PRODUTTIVE DELL'INDUSTRIA TESSILE (1995)

(importazioni per addetto in migliaia di lire)

### COTONE E VEGETALI FILAMENTOSI

	COMO	FIRENZE	VARESE	BERGAMO	VICENZA
contr.exp.naz. (valori percentuali)	11,8	17,8	11,8	12,0	3,1
materie prime	3.847	226	3.241	23.966	6.774
prime fasi lav.	567	251	894	5.759	1.172
filati	6.635	12.078	11.296	19.655	3.557
tessuti	15.563	25.277	36.980	19.015	15.539
grado integraz. a valle con abb.	basso	alto	alto	alto	molto alto

### LANE

	COMO	FIRENZE	VERCELLI	VICENZA	BRESCIA
contr.exp.naz. (valori percentuali)	4,6	39,6	27,1	4,9	2,8
materie prime	3.710	342	16.618	342	86
prime fasi lav.	5.327	27.119	18.883	20.941	995
filati	5.893	10.683	4.385	4.037	989
tessuti	9.097	2.977	652	2.053	1.563
grado integraz. a valle con abb.	basso	basso	nullo	medio	molto alto

### MAT.SINTETICI

	COMO	FIRENZE	CUNEO	VARESE	FROSINONE
contr.exp.naz. (valori percentuali)	24,6	26,0	7,2	8,7	4,1
materie prime	3.096	15.014	8.303	4.405	3.577
filati	19.340	25.671	24.596	39.044	1.861
tessuti	16.134	7.873	47.287	17.361	65.126
grado integraz. a valle con abb.	basso	medio	medio	alto	basso

### SETA

	COMO
contr.exp.naz. (valori percentuali)	76,2
materie prime	0
casami	130
seta tratt. e filati	22.432
tessuti	25.835
grado integraz. a valle con abb.	medio

Nostre elaborazioni su dati ISTAT

Nell'ambito dei tessuti in cotone e vegetali filamentosi, le province di Varese ed, in parte, Firenze si contraddistinguono per un elevato grado di internazionalizzazione con una significativa concentrazione nella fase finale di tessitura. Al contrario Como e Vicenza (quest'ultima significativamente integrata a valle con la locale industria dell'abbigliamento) presentano un livello di internazionalizzazione più modesto in quasi tutte le fasi. Particolare il caso di Bergamo che appare significativamente internazionalizzato, ma a differenza degli altri sistemi, presenta una composizione dell'import più equilibrata tra tessuti e filati.

Nell'ambito dei tessuti in lana, solo Firenze e Como si mostrano significativamente internazionalizzate nelle fasi finali mentre Vicenza e Vercelli mostrano un elevato grado di apertura prevalentemente per le prime fasi di lavorazione. Interessante è il confronto tra le prime due province. Infatti mentre Como mostra una maggiore concentrazione dell'import nella fase di tessitura, Firenze è al contrario significativamente più aperta in quella precedente di filatura.

Per quanto riguarda i tessuti sintetici, province come Cuneo ed, in particolare, Frosinone si rivelano estremamente internazionalizzate nelle fasi finali di tessitura mentre Como, Varese e soprattutto Firenze appaiono relativamente più internazionalizzate nelle fasi centrali di filatura.

Non confrontabile con altre realtà locali è il caso di Como nel comparto serico data la quasi esclusiva concentrazione della produzione nazionale in tale area. La significativa apertura del sistema si concentra principalmente nei filati e ancor più nei tessuti, anche per le caratteristiche tecnologiche del processo e per la presenza di un significativo indotto a valle del comparto stesso.

**ABBIGLIAMENTO.** L'industria dell'abbigliamento è invece caratterizzata da un notevole grado di diffusione territoriale. Date le diversità di processo produttivo si è distinta la maglieria dagli oggetti cuciti mentre l'ulteriore parziale disaggregazione per tipologia di materiali impiegati mira a cogliere sia la specializzazione dominante dei sistemi locali che, in parte, le differenze più significative in termini di qualità dei prodotti.

Nell'ambito delle confezioni (oggetti cuciti) (Tab.2), il grado di internazionalizzazione produttiva sembra essere diffuso nella branca dei sintetici, abbastanza circoscritto nel cotone e localizzato solo in poche e specifiche aree nella lana.

Per ciascuna di tali produzioni tuttavia risulta evidente come il fenomeno in esame riguardi, con intensità diverse, solo alcune specifiche realtà produttive mentre altre, altrettanto competitive sul piano dell'export, non ne sono affatto investite o solo marginalmente. È questo il caso di Como, Forlì e Modena nei sintetici, Vicenza, Modena, Padova nel cotone e soprattutto Firenze, Novara, Brescia e, in parte, Vicenza nella lana.

#### INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE FILIERE PRODUTTIVE PROVINCIALI 1995 INDUSTRIA ABBIGLIAMENTO (OGGETTI CUCITI)

(importazioni per addetto dei paesi non avanzati  
valori in migliaia di lire)

SINTETICI			COTONE E VEGETALI			LANA		
contr.export naz. (valori percentuali)	Valori in migliaia di lire		contr.export naz. (valori percentuali)	Valori in migliaia di lire		contr.export naz. (valori percentuali)	Valori in migliaia di lire	
9,4	COMO	n.s.	8,9	VICENZA	6.214	9,0	TREVISO	21.242
9,2	TREVISO	22.201	7,0	TREVISO	17.017	6,9	FIRENZE	n.s.
6,6	VICENZA	12.130	5,3	FIRENZE	16.311	6,9	VICENZA	7.554
5,1	FORLÌ	n.s.	3,9	VERONA	17.800	6,3	REGGIO E.	22.384
5,0	BERGAMO	20.095	3,6	BERGAMO	9.173	3,4	NOVARA	n.s.
4,8	FIRENZE	11.532	3,0	MODENA	7.029	2,6	NAPOLI	n.s.
3,8	BOLOGNA	n.s.	2,8	PADOVA	5.010	2,5	AREZZO	25.083
3,3	VARESE	9.679	2,7	REGGIO E.	20.868	2,5	BRESCIA	3.841
3,2	REGGIO E.	28.619	2,7	PESARO	n.s.	2,4	PADOVA	n.s.
3,2	MODENA	7.839	2,6	FORLÌ	n.s.	2,3	PESCARA	n.s.
3,1	CUNEO	27.593	2,4	VARESE	10.308	2,0	BOLOGNA	n.s.
2,7	VERONA	32.959	2,3	ANCONA	n.s.	1,7	MANTOVA	11.134
2,1	NOVARA	n.s.	2,2	PERUGIA	n.s.			
1,8	BRESCIA	6.249						
1,6	MANTOVA	n.s.						

Nostre elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 2

*Nell'ambito della maglieria (Tab.3) il fenomeno sembra più diffuso nel naturale, qui considerato a livello più aggregato, che nel sintetico. Anche qui si notano tuttavia numerosi casi di province competitive dal lato dell'export e non significativamente internazionalizzate in termini produttivi. È il caso di Mantova, Firenze e Varese nei sintetici e di Brescia, Lecce e Mantova nel naturale.*

*Singolare è il caso di Firenze che, specializzata in una vasta gamma di produzioni sia nell'ambito delle confezioni che della maglieria, presenta un grado di internazionalizzazione relativamente diverso a seconda delle specifiche produzioni considerate mentre Treviso appare significativamente internazionalizzato rispetto a tutti i comparti.*

### INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE FILIERE PRODUTTIVE PROVINCIALI 1995 INDUSTRIA ABBIGLIAMENTO (MAGLIERIA)

*(importazioni per addetto dei paesi non avanzati  
valori in migliaia di lire)*

SINTETICI			NATURALE		
contr.export naz. (valori percentuali)		Valori in migliaia di lire	contr.export naz. (valori percentuali)		Valori in migliaia di lire
15,8	MANTOVA	n.s.	17,6	TREVISO	37.844
14,5	FIRENZE	n.s.	7,6	VARESE	15.582
8,0	MODENA	3.978	7,6	BRESCIA	n.s.
7,4	VARESE	n.s.	5,9	MODENA	24.893
5,3	BERGAMO	19.234	5,9	FIRENZE	35.893
4,0	TREVISO	38.215	5,0	VICENZA	15.764
3,4	BRESCIA	n.s.	3,2	BARI	14.714
2,6	PISTOIA	n.s.	2,6	PADOVA	21.800
2,4	REGGIO E.	n.s.	2,4	LECCE	n.s.
1,6	VICENZA	n.s.	2,4	MANTOVA	n.s.
1,4	BARI	n.s.	2,4	REGGIO E.	n.s.
1,3	PADOVA	7.531	2,3	BOLOGNA	53.242
			1,8	VERCELLI	39.970

*Nostre elaborazioni su dati ISTAT*

Tavola 3

**CALZATURE.** *L'industria delle calzature non in pelle (Tav.4) presenta un notevole grado di internazionalizzazione solo in due aree specifiche e altamente specializzate, Treviso e Padova, mentre negli altri casi il livello di apertura produttiva all'esterno è scarso o modesto.*

*Più articolato è il caso delle calzature in pelle dove, tra l'altro, è possibile considerare distintamente due livelli del processo produttivo: le tomaie e le scarpe cucite. Significativamente internazionalizzate, rispetto ad entrambe le fasi, appaiono le province di Verona, Treviso e, in parte, Padova e Brescia. Interessante è il caso di Lecce, Lucca e in parte Firenze dove l'elevato grado di internazionalizzazione riguarda la fase più a monte del processo produttivo, la tomaia, e solo marginalmente quella successiva.*

**INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE FILIERE PRODUTTIVE PROVINCIALI 1995  
INDUSTRIA DELLE CALZATURE**

*(importazioni per adetto dei paesi non avanzati  
valori in migliaia di lire)*

CALZATURE IN PELLE				CALZATURE NON IN PELLE		
contr.export naz. (valori percentuali)		Valori in migliaia di lire		contr.export naz. (valori percentuali)		Valori in migliaia di lire
		SCARPE	TOMAIE			
13,1	ASCOLI PICENO	1.116	2.966	27,1	TREVISO	20.081
9,6	FIRENZE	1.808	8.360	13,7	BARI	n.s.
9,5	VERONA	21.731	19.698	6,3	MACERATA	4.297
7,8	MACERATA	1.121	2.942	5,3	BRESCIA	7.537
6,8	LUCCA	3.651	11.164	4,3	ASCOLI PICENO	n.s.
5,9	LECCE	2.997	19.327	3,2	PADOVA	26.097
5,0	VENEZIA	n.s.	4.186	1,9	RAVENNA	n.s.
4,2	TREVISO	28.332	23.140	1,5	PAVIA	n.s.
4,2	PISA	n.s.	4.511	1,3	FORLI'	n.s.
3,4	PADOVA	6.884	22.816			
3,4	PISTOIA	n.s.	4.749			
2,6	BRESCIA	5.672	15.220			
2,4	NAPOLI	n.s.	7.547			
1,8	BARI	n.s.	n.s.			
1,7	AREZZO	n.s.	n.s.			

Nostre elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 4

**MOBILI.** *L'industria del mobile (Tav.5) costituisce un caso particolare poiché presenta, anche per questioni tecniche legate al prodotto, un grado di internazionalizzazione molto modesto.*

*Parzialmente internazionalizzate sembrano essere le province di Udine, Pordenone e ancor più debolmente Treviso e Vicenza mentre nel caso di Bari il fenomeno è parzialmente evidente solo dal lato della provenienza dell'import mentre è probabile la distorsione dell'indicatore da parte del consumo locale. Interessante, su un piano più congetturale che empirico, l'assenza di internazionalizzazione della provincia di Verona, come le precedenti localizzata nel Nord-Est, forse legata a sistemi di lavorazione più artigianali ed ad una maggiore qualità del prodotto.*

**INTERNAZIONALIZZAZIONE DELLE FILIERE PRODUTTIVE PROVINCIALI 1995  
INDUSTRIA DEL MOBILE**

*(importazioni per adetto dei paesi non avanzati  
valori in migliaia di lire)*

contr.export naz. (valori percentuali)	MOBILI	Valori in migliaia di lire
13,8	UDINE	2.225
11,3	BARI	1.229
8,9	PORDENONE	1.263
8,7	TREVISO	805
7,5	PESARO	n.s.
5,1	VERONA	n.s.
5,0	COMO	n.s.
3,4	PISTOIA	n.s.
2,9	FORLI'	n.s.
2,4	PADOVA	n.s.
2,2	VICENZA	975
1,6	BOLZANO	n.s.
1,3	BERGAMO	n.s.
1,3	ANCONA	n.s.
1,2	VENEZIA	n.s.
1,1	TERAMO	n.s.

Nostre elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 5

### 3.3 I "sentieri" dell'internazionalizzazione produttiva

È interessante compiere anche qualche considerazione generale sui sentieri di internazionalizzazione intrapresi dai sistemi locali maggiormente aperti in termini produttivi all'interscambio con l'estero.

Nell'ambito dei tessuti di lana risulta interessante il confronto tra Firenze e Vicenza (Tav. 6). Mentre Vicenza mostra, sia per le prime che per le più avanzate fasi di lavorazione, un'elevata dipendenza dai paesi più sviluppati, Firenze evidenzia un maggiore grado di apertura della filiera produttiva verso le aree emergenti. Per quanto riguarda le importazioni di filati e tessuti al di fuori dei paesi avanzati, Firenze mostra un buon grado di diversificazione per aree geografiche di provenienza, mentre Vicenza dipende quasi esclusivamente dall'Est Europa.

#### L'INTERNAZIONALIZZAZIONE PRODUTTIVA DI FIRENZE E VICENZA NEI TESSUTI IN LANA 1995

(decomposizione dei flussi import-export per fasi della filiera  
e aree di provenienza e destinazione)

##### FIRENZE

Prodotti	IMPORT							TOTALE
	P. AVANZ.	MEDIT.	U.E.MER.	EST EUR.	S.E.A.	SUD AM.	ALTRO	
materie prime	0	0	0	0	0	0	0	1
prime fasi lav.	45	0	3	5	1	6	5	66
filati	18	0	0	2	1	3	2	26
tessuti	4	0	0	3	0	0	0	7
<b>totale</b>	<b>67</b>	<b>0</b>	<b>4</b>	<b>10</b>	<b>2</b>	<b>10</b>	<b>8</b>	<b>100</b>

Prodotti	EXPORT							TOTALE
	P. AVANZ.	MEDIT.	U.E.MER.	EST EUR.	S.E.A.	SUD AM.	ALTRO	
materie prime	0	0	0	0	0	0	0	0
prime fasi lav.	0	0	0	0	0	0	0	1
filati	4	1	2	0	2	0	1	10
tessuti	60	3	7	6	12	1	1	89
<b>totale</b>	<b>65</b>	<b>4</b>	<b>9</b>	<b>6</b>	<b>14</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>100</b>

##### VICENZA

Prodotti	IMPORT							TOTALE
	P. AVANZ.	MEDIT.	U.E.MER.	EST EUR.	S.E.A.	SUD AM.	ALTRO	
materie prime	1	0	0	0	0	0	0	1
prime fasi lav.	65	0	1	5	0	4	1	77
filati	10	0	0	4	0	0	1	15
tessuti	3	1	0	4	0	0	0	8
<b>totale</b>	<b>79</b>	<b>1</b>	<b>2</b>	<b>13</b>	<b>1</b>	<b>4</b>	<b>1</b>	<b>100</b>

Prodotti	EXPORT							TOTALE
	P. AVANZ.	MEDIT.	U.E.MER.	EST EUR.	S.E.A.	SUD AM.	ALTRO	
materie prime	0	0	0	4	0	0	0	4
prime fasi lav.	0	0	0	2	0	0	0	3
filati	19	5	8	1	4	0	0	37
tessuti	32	4	4	4	11	1	1	57
<b>totale</b>	<b>51</b>	<b>9</b>	<b>12</b>	<b>11</b>	<b>16</b>	<b>1</b>	<b>1</b>	<b>100</b>

Nostre elaborazioni su dati ISTAT

Per quanto riguarda le altre produzioni tradizionali (Tav. 7) si evidenziano spesso notevoli differenze anche nell'ambito della stessa industria. È il caso di Bergamo, Cuneo e Verona negli oggetti cuciti sintetici, di Treviso e Firenze negli ogg. cuciti in cotone, di Reggio Emilia e Arezzo negli oggetti cuciti in lana.

**LE PRINCIPALI AREE GEOGRAFICHE DI PROVENIENZA DEI FLUSSI  
DI IMPORTAZIONI DAI PAESI MENO AVANZATI RELATIVAMENTE AI SISTEMI  
LOCALI PIÙ INTERNAZIONALIZZATI - ANNO 1995**

*(distribuzione percentuale sul totale import della provincia)*

	MEDIT	U.E.MER.	EST EUR	S.E.A.	SUD AM.
<b>OGGETTI CUCITI SINTETICI</b>					
TREVISO	5	1	42	52	0
BERGAMO	13	7	60	20	0
CUNEO	57	12	13	17	0
VERONA	28	2	17	53	1
<b>OGGETTI CUCITI IN COTONE E VEG.</b>					
TREVISO	46	5	30	19	1
FIRENZE	25	4	7	63	1
VERONA	79	1	7	13	0
<b>OGGETTI CUCITI IN LANA</b>					
TREVISO	21	2	69	8	0
REGGIO EMILIA	3	25	71	1	0
AREZZO	57	0	41	2	0
<b>MAGLIERIA SINTETICA</b>					
BERGAMO	17	14	47	22	0
TREVISO	1	6	24	68	0
<b>MAGLIERIA NATURALE</b>					
TREVISO	4	62	25	8	0
FIRENZE	38	12	5	43	3
BOLOGNA	9	8	22	56	5
VERCELLI	21	1	13	58	6
<b>CALZATURE NON IN PELLE</b>					
TREVISO	0	0	60	39	0
PADOVA	0	27	2	69	1
<b>CALZATURE IN PELLE (SCARPE)</b>					
VERONA	11	7	71	12	0
TREVISO	2	4	67	27	0
<b>(TOMAIE)</b>					
VERONA	4	1	83	13	0
LUCCA	21	10	47	21	0
LECCE	0	0	84	16	0
TREVISO	0	1	87	12	0
PADOVA	0	1	81	18	0
<b>MOBILI</b>					
UDINE	0	4	89	7	0
BARI	0	6	14	9	70
PORDENONE	0	2	95	3	0
TREVISO	0	3	74	23	1

Nostre elaborazioni su dati ISTAT

Tavola 7

*Relativamente più concentrata a favore di specifiche aree geografiche sembra essere l'internazionalizzazione per il settore delle calzature in pelle e, in parte, del mobile.*

*Anche in tali settori tuttavia si evidenziano significative eccezioni come Lucca e, in parte, Verona nelle calzature in pelle e Treviso ed, eventualmente, Bari nel mobile.*

*In conclusione, nonostante criteri di prossimità geografica, l'appartenenza ad alcune macro-aree regionali (significativo ma non esclusivo è il grado di orientamento delle province del Nord-Est verso l'Est Europa) nonché la presenza in loco di grandi industrie che operano a livello globale condizionano le direttrici geografiche del processo di internazionalizzazione produttiva, si evidenziano spesso significative differenze tra sistemi locali anche nell'ambito della stessa industria.*

## **Conclusioni**

*La globalizzazione dei mercati e la concorrenza dei paesi emergenti, dotati di elevate capacità competitive e basso costo del lavoro, ha progressivamente spinto i sistemi locali italiani ad una crescente apertura verso l'estero, sia a livello commerciale che produttivo, ed ad un profondo rinnovamento organizzativo e strategico. In tale contesto, l'internazionalizzazione produttiva ha recentemente assunto un'importanza crescente.*

*Nonostante i limiti che derivano dall'analizzare un fenomeno in evoluzione e rapida accelerazione, l'analisi empirica compiuta impiegando dati relativi al 1995 sembra cogliere, almeno in divenire, alcuni interessanti aspetti e permette qualche riflessione.*

*I risultati empirici ottenuti per i principali settori tradizionali del made in Italy evidenziano come il fenomeno non investa omogeneamente tutti i sistemi locali ma piuttosto ne coinvolga, con modalità diverse da settore a settore, solo una parte.*

*Significativa si rivela l'analisi per le industrie tessili ed, in parte, per le calzature in pelle per le quali è possibile compiere un'analisi più approfondita in relazione alle diverse fasi della filiera produttiva. In molti casi i sistemi locali specializzati in tali produzioni evidenziano significative differenze in termini di intensità e specifiche fasi internazionalizzate.*

*Tali risultati permettono, in prima approssimazione, alcune considerazioni sulle dinamiche e sulle conseguenze dell'internazionalizzazione produttiva in relazione ai sistemi locali.*

*In primo luogo, appare evidente come, almeno in alcuni casi, la mancata o parziale internazionalizzazione e, soprattutto, le particolari modalità con cui tale processo viene posto in essere, non siano tanto attribuibili all'incapacità di aprirsi all'esterno in termini produttivi<sup>8</sup> né all'adozione di strategie complementari o sostitutive ma siano piuttosto da porre in relazione alle specifiche caratteristiche in termini di conoscenze ed esperienze, ovvero alla particolare "catene del valore", dei sistemi locali.*

*In tali aree, spesso connotate da una matrice di tipo distrettuale, si è preferito non internazionalizzare l'intero processo o quelle fasi che, a prescindere dalla natura labour-intensive delle lavorazioni, risultano caratterizzate da elevati contenuti di conoscenze specifiche e che quindi costituiscono i veri punti di forza per la competitività dell'intero sistema.*

*Premesso che la possibilità di crescita e sopravvivenza dei sistemi locali deriva dalla crescente capacità di aprirsi all'esterno e di mantenere e potenziare i canali di attivazione e connessioni tra la rete delle conoscenze/esperienze locali e globali e che in tale contesto l'internazionalizzazione produttiva costituisce uno dei possibili strumenti*

<sup>8</sup> Come in parte già evidenziato dall'esperienza reale, la presenza di una grande impresa specializzata nelle produzioni finali all'interno di un sistema locale costituisce, almeno potenzialmente, un significativo elemento di stimolo e/o coordinamento per intraprendere con successo strategie di internazionalizzazione produttiva.

*per accrescerne la competitività, soffermiamoci ora su limiti e pericoli di un impiego scorretto od eccessivo di tale strategia.*

*Un ricorso elevato ed indiscriminato all'internazionalizzazione produttiva, specie in relazione ai "punti nodali" della peculiare "catena del valore" di ciascun sistema locale, determina la rottura o un significativo depotenziamento dei legami di collaborazione e stimolo reciproco a produrre e innovare che potrebbero compromettere nel medio-lungo periodo i processi di sviluppo e di accumulo di nuove conoscenze e quindi la competitività dell'intero sistema. Si ricorda anche che la forte dissipazione di conoscenze ed esperienze produttive peculiari può nuocere indirettamente anche alle altre produzioni presenti nel sistema locale ed interdipendenti dalla prima in termini di esperienze e "saperi" contestuali (ad esempio particolari macchine utensili, produzioni complementari ecc).*

*Non trascurabili possono anche essere, specie nei casi di internazionalizzazione più spinta, le conseguenze sia sulla consistenza stessa del sistema locale (mantenimento di una significativa "massa critica" in termini di unità produttive sufficienti a garantire la competitività del sistema tramite la continua spinta all'innovazione e l'accumulazione di nuove conoscenze) e sui modelli di comportamento economico e sociale con pericolose conseguenze sul grado di coesione e tenuta del sistema nel lungo periodo.*

*In conclusione, si può affermare che l'internazionalizzazione produttiva, in relazione alle peculiari caratteristiche dei sistemi locali, si rivela una strategia vantaggiosa fino a che non compromette irreversibilmente i meccanismi di accumulazione di nuove conoscenze nonché i modelli di comportamento economico e sociale a livello locale che, in una chiave evolutiva, sono i presupposti della competitività stessa di tali sistemi nel lungo periodo.*

### **Bibliografia**

- Cavalieri A. (a cura di ) (1995), *L'internazionalizzazione del processo produttivo nei sistemi locali di piccola impresa in Toscana*, IRPET, Franco Angeli, Milano.
- Crestanello P.(1996), *The industrial districts in Veneto: Changes and tendencies in Local and regional response to global pressure: The case of Italy and its industrial districts*, R.S. n. 103, ILO, Geneva.
- Scarso E. (1996), *La rilocalizzazione internazionale del processo produttivo nei sistemi locali del Veneto: evidenze dai settori moda*, in *Economia e Società Regionale* n. 4.

## LE ESPORTAZIONI DEI PRINCIPALI SISTEMI PRODUTTIVI ITALIANI: UN'ANALISI INTRODUTTIVA

a cura di  
Gianfranco Viesti\*<sup>1</sup>

*Questo testo presenta alcuni primi risultati di uno studio sulle esportazioni dei principali sistemi produttivi italiani<sup>2</sup>.*

*L'Italia è nota come la "patria dei distretti industriali". In realtà, fenomeni di specializzazione e di concentrazione territoriale della produzione (e quindi delle esportazioni) sono tutt'altro che rari anche in altre economie; anzi, agglomerazioni di imprese rappresentano un prevedibile risultato delle forze economiche che determinano la localizzazione delle attività produttive<sup>3</sup>. Tuttavia il caso italiano riveste, come ampiamente noto da tempo, un particolare interesse: per la profondità storica delle specializzazioni produttive, per l'importanza dei settori in cui sono rilevanti le "economie esterne" sul totale. Scopo di questo testo è fornire un contributo alla misurazione di questi fenomeni. Il lavoro si colloca in una tradizione di studio che negli ultimi anni si è particolarmente arricchita in Italia, volta ad affiancare alla tradizionale analisi della specializzazione all'export per settori produttivi, un'analisi che tenga contemporaneamente conto del settore e dell'area geografica di origine dei prodotti esportati; in cui l'unità di analisi, insieme al settore, sia "l'ambiente economico locale"<sup>4</sup>. Questo filone scaturisce soprattutto dalle riflessioni di Giorgio Fuà e della scuola degli economisti anconetani circa le relazioni fra ambiente economico e performance delle imprese e dei settori<sup>5</sup>. Questo lavoro mira a fornire qualche limitata informazione e riflessione incrementale su questi temi, centrando l'attenzione in particolare sull'andamento, per il periodo 1986-95, delle esportazioni dei principali sistemi produttivi italiani.*

*L'analisi statistica è particolarmente disaggregata; si basa sui dati Istat di esportazione provinciale a 236 voci. In questo ambito sono stati selezionati alcuni dei settori nei quali i flussi di export sono con maggiore probabilità più legati all'interazione fra ambiente economico e sistemi di imprese, all'azione di economie esterne connesse alla "Triade marshalliana": formazione di pool di forza lavoro specializzata, offerta di input specializzati, circolazione delle informazioni. I dati elementari nella classificazione a 236 (valore dell'export provinciale nella singola voce statistica) sono poi riaggregati sommando voci "contigue", per le quali cioè si ritiene che la demarcazione statistica non corrisponda ad una effettiva demarcazione dell'attività fra imprese diverse. I settori conseguentemente considerati sono: pelli, cuoio, filati, tessuti, maglieria, abbigliamento, calzature, mobili, oreficeria, macchine utensili, macchine agricole, macchine tessili, trattori, marmo, ceramiche, porcellane, strumenti musicali<sup>6</sup>.*

\* CERPEM, Università di Bari

<sup>1</sup> L'elaborazione statistica è stata curata da Patrizia Margani.

<sup>2</sup> Una versione rivista e più ampia del testo e della analisi statistica sarà pubblicata nei prossimi mesi nella collana dei "Quaderni" dell'Istituto per il Commercio Estero.

<sup>3</sup> Su questi temi, il riferimento d'obbligo è P. Krugman, *Geography and Trade*, MIT University Press, 1991.

<sup>4</sup> Si veda: G. Conti, S. Menghinello, "Territorio e competitività: l'importanza dei sistemi locali per le esportazioni italiane di manufatti. Un'analisi per province", in ICE, *Rapporto sul commercio estero 1995*.

<sup>5</sup> Oltre allo studio di Conti e Menghinello citato nella nota precedente, si vedano ad esempio, G. Conti, "I sistemi esportativi italiani: un'analisi per province 1985-1993", in ICE, *Rapporto sul commercio estero 1994*; M. Fortis, "Crescita economica e specializzazioni produttive", Vita e Pensiero, Milano, 1996; G. Viesti, "La geografia delle esportazioni italiane", in *Rivista di Politica Economica*, aprile 1995.

<sup>6</sup> La loro corrispondenza con le voci della classificazione a 236 è la seguente: pelli=95; cuoio=97; filati=da 107 a 111; tessuti=da 113 a 117 (tessuti di lana=115); maglieria=da 118 a 121 (maglieria sintetica, cioè calze da donna=121); abbigliamento=da 130 a 133; mobili=144; oreficeria=167; macchine utensili=da 169 a 170; macchine agricole=172; macchine tessili=174; trattori=190; marmo=da 199 a 200; ceramica=202; porcellane=203; strumenti musicali=234.

È bene subito mettere in luce le molte debolezze di questo lavoro. Innanzitutto, per motivi di semplicità, non sono stati presi in considerazione i sistemi agroalimentari. La scelta dei settori è stata poi compiuta arbitrariamente, in base sia alla letteratura sui sistemi produttivi italiani sia alla stessa disponibilità dei dati. In questo secondo senso è ad esempio evidente come siano assenti alcune rilevanti produzioni "distrettuali", specie nelle meccaniche (es. utensileria, pentolame, macchine per impacchettamento e altre tipologie di meccanica strumentale) perchè la classificazione a 236 voci non ne consente la precisa misurazione.

È quindi esclusa qualsiasi pretesa di completezza delle informazioni. Si è preferita invece l'analisi di dettaglio: per questo motivi ad esempio, oltre a quelli già citati è stato incluso il settore del vetro per la sola provincia di Venezia e quello dell'occhialeria (approssimato dalla voce "altri manufatti") per la provincia di Belluno. Nell'ambito del tessile-abbigliamento si è tenuto staccato il primo dal secondo: in sede di elaborazione sono stati però sommati, per i sistemi per cui ciò era rilevante, l'abbigliamento e la maglieria; e per il solo sistema di Como, tessuti, abbigliamento e maglieria. Allo stesso tempo sono anche evidenziate specificità di prodotto: così il dato per Vercelli-Biella è relativo ai soli tessuti di lana, quello per Mantova (area di Castelfelfredo) alla sola maglieria di sintetico-artificiale, cioè alle calze; per i distretti toscani delle calzature, e per Lecce, il dato è riferito alle sole calzature in pelle.

Scelti i settori, sono state selezionate le province con l'export più significativo, in genere superiore ai 100 miliardi per il 1995, al fine di limitare quantitativamente l'analisi e focalizzare l'attenzione sui casi più rilevanti: in alcuni casi si è però tenuto conto della dimensione particolarmente limitata di alcune province. Sono state infine sommate le province per le quali si ritiene che la suddivisione amministrativa venga a dividere sistemi locali che invece non hanno soluzione di continuità economica. In alcuni casi, come nel distretto di Sassuolo-Scandiano della piastrella, è del tutto evidente che il sistema produttivo si estenda su più province. In altri casi, invece, l'evidenza è meno chiara. Come linea generale, si è preferito limitare ad un massimo di tre le province aggregate insieme, sommando anche qui arbitrariamente singole province. In alcuni casi (come nella suddivisione nei settori delle macchine utensili e delle macchine tessili fra Milano-Varese-Como da un lato e Bergamo-Brescia dall'altro) vengono però evidentemente divisi sistemi produttivi territoriali vicini e sicuramente interrelati. I criteri di aggregazione rappresentano solo un primo tentativo, e potranno utilmente essere affinati sulla base di una più puntuale analisi delle situazioni locali. Per il 1995 sono stati infine sommati i dati delle province di nuova istituzione a quelle di origine<sup>7</sup>: anche questo può dar luogo a qualche lieve imprecisione.

### **I primi risultati**

L'analisi è così focalizzata su 99 sistemi produttivi<sup>8</sup>, elencati nella tavola 1. Il loro export nel 1995 era pari a poco meno di 83.000 miliardi, cioè intorno al 22% del totale italiano. Tale peso oscilla per tutto il periodo 1986-1995 intorno a tale valore, marcando una sostanziale stabilità del peso di questi sistemi produttivi sul totale dell'export italiano. Considerando però le assenze di molti sistemi alimentari e della meccanica, di cui si è già detto, si può ipotizzare che i sistemi produttivi rappresentino intorno ad un terzo dell'export italiano.

<sup>7</sup> Verbania a Novara, Biella a Vercelli, Rimini a Forlì, Prato a Firenze, Lodi a Milano, Lecco a Como.

<sup>8</sup> Contando separatamente maglieria e abbigliamento, poi riaggregati nelle tabelle successive.

## L'EXPORT DEI SISTEMI PRODUTTIVI ITALIANI - 1995

(valori in miliardi di lire correnti)

<b>pelli</b>			<b>mobili</b>	
VI-VR	1.917		UD-TV-PN	3.042
FI-PI	1.113		MI-CO	1.315
AV	749		BA-MT	1.176
MI	246		PS-FO-AN	1.132
<b>cuoio</b>			VI-PD-VE	560
FI	987		VR	484
MI	499		PT-FI	435
VI	191		BZ	156
MC-AP	92		<b>oreficeria</b>	
<b>filati</b>			VI-TV	3.079
VC-NO	978		AR	2.579
MI-BG	884		VA-MI	1.144
FI	386		AL	505
BS	269		<b>macchine utensili</b>	
VI	216		MI-VA-CO	1.885
TN	206		VI-TV	730
<b>tessuti</b>			PS-FO	664
FI	3.142		MO-BO	556
CO	2.108		BG-BS	471
MI-VA	1.973		TO	339
VC (tess. lana)	985		<b>macchine agricole</b>	
TO-CN	648		VI-TV-PD	514
BG	523		RE-MO	310
VR-VI	507		MN	166
<b>maglieria</b>			MI	128
MI-VA	1.598		<b>macchine tessili</b>	
TV-VI	1.587		BG-BS	1.057
FI-PT	1.576		MI-VA-CO	869
MO-RE-BO	1.491		PN	265
BG-BS	703		VC	202
MN (sintetica)	665		BO	187
CO	215		VI	184
PG	208		FI	173
BA	170		<b>trattori</b>	
VC	140		RE-MO	713
<b>abbigliamento</b>			BG	454
MI-VA	2.380		<b>marmo</b>	
TV-VI	1.915		MS-LU	1.058
MO-RE-BO	1.077		VR	1.042
CO	933		<b>ceramiche</b>	
TO-NO	798		MO-RE-BO	4.672
FO-PS-AN	789		VR	229
FI	731		RA	130
PD-VE	508		<b>porcellane</b>	
BG	394		VI	205
VR	378		VT	187
IS	207		FI	178
NA	203		<b>vetro</b>	
LE	169		VE	189
TE	151		<b>strumenti musicali</b>	
BA	102		AN-MC	114
<b>calzature</b>			<b>occhiali</b>	
AN-MC-AP	2.400		BL	1.072
FI-PT-AR (pelle)	1.431			
VR-BS	1.350			
TV	1.080			
LU-PI (pelle)	1.064			
VE-PD	923			
MI-PV	642			
LE (pelle)	575			
BA	504			
RA-FO-BO	410			
NA	255			

Quasi la metà dei sistemi è fra Lombardia (24) e Veneto (21, più 1 in comune), e naturalmente intorno a Milano (12) e Varese (7) nel primo caso, e a Vicenza (12), Treviso e Verona (7 ognuno) nel secondo. I dati relativi alla provincia di Milano fanno però sorgere il dubbio che in taluni casi essi comprendano anche operazioni principalmente commerciali, e che quindi il dato di export milanese e conseguentemente lombardo possa essere sovrastimato. Otto sono i sistemi piemontesi, e sorprendentemente solo 8 in Emilia (più 3 in comune con le Marche): fatto che è però spiegato dall'esclusione dell'agroalimentare e dalla sottostima della meccanica. Ben 13 sono invece i sistemi toscani, di cui 10 includono Firenze<sup>9</sup>, a conferma di una radicata vocazione "distrettuale". Completano il quadro le altre regioni del centro-nord e 10 sistemi produttivi meridionali, di cui 6 in Puglia<sup>10</sup>. Le regioni senza presenze sono Val d'Aosta, Liguria, Calabria, Sicilia e Sardegna.

È del massimo interesse notare (come si vede anche nella successiva tabella 4) che tutti i principali sistemi si collocano in quella che è stata definita l'area NordEstCentro, ed anzi ne segnano idealmente i confini a N-O (Varese), N-E (Udine), S-O (Arezzo) e S-E (Ascoli). Il primo sistema fuori da questi grandi confini è il mobiliere murgiano (Bari-Matera), primo del Mezzogiorno. Il primo sistema piemontese è il tessile laniero di Biella-Vercelli<sup>11</sup>.

La tavola 2 mostra il peso dell'export dei sistemi produttivi sul totale dell'export di ciascuna regione, calcolato naturalmente riallocando pro-quota l'export dei 6 sistemi pluriregionali. Emerge la grande rilevanza dei sistemi produttivi sul totale dell'export toscano, di cui arrivano a coprire quasi la metà anche con tutte le limitazioni definitorie e settoriali adoperate in questo lavoro. Molto alto è anche il peso dei sistemi produttivi nelle altre regioni della "Terza Italia": nelle Marche (39%), in Veneto (38%) e nella stessa Emilia (25%), pur con le esclusioni già ricordate. È alto però il peso dei sistemi locali anche in Lombardia, dove sfiora il 20%, mentre è decisamente inferiore in Piemonte. Interessante è la differenza nel Centro-Sud: il peso dei sistemi produttivi è bassissimo nel Lazio e in Abruzzo<sup>12</sup>, ma già superiore al 10% in Campania e addirittura intorno al 30% in Molise e Puglia, dove, da questo punto di vista geo-settoriale, pare ripetersi in pieno il modello marchigiano. A confronti con il 1986 flette il peso di questi sistemi produttivi sul totale di Veneto, Marche e Toscana, a probabile testimonianza di una maggiore diversificazione merceologica dell'export di queste regioni: si può in particolare pensare che l'export dei settori meccanici non inclusi in questo ambito conquistò le relative quote. È interessante invece notare l'aumento del peso dei sistemi produttivi in tutta l'Italia meridionale a testimonianza di interessanti fenomeni di sviluppo di sistemi di imprese a capitale locale nei beni finali di consumo.

<sup>9</sup> Nella vecchia ripartizione provinciale, qui adottata, Firenze include Prato.

<sup>10</sup> Sulle grandi ed interessanti trasformazioni dell'export delle regioni meridionali si vedano, oltre all'apposito riquadro di Cinzia Bruno in questo stesso rapporto, G. Viesti, "Il Mezzogiorno esportatore. Caratteristiche strutturali e dinamiche 1985-1995", in pubblicazione negli Atti della 23.ma Riunione (1996) della Società degli Economisti (a cura di A. Giannola), e M. Scarlato, Internazionalizzazione, istituzioni e sviluppo economico. Il caso del Mezzogiorno, Angeli, Milano, 1996

<sup>11</sup> È opportuno ricordare ancora una volta, che in base alle scelte metodologiche fatte, sistemi come questo possono essere lievemente penalizzati, dato che si è individuata una sola tipologia di tessuti.

<sup>12</sup> Questa regione sconta però anche la limitata dimensione delle sue province che le hanno tenute in diversi casi al di sotto della soglia dimensionale dell'export.

**IL PESO DEI SISTEMI PRODUTTIVI SUL TOTALE  
DELL'EXPORT DELLE REGIONI ITALIANE**

	Sistemi	Province	% 1986 (a)	% 1995 (a)	Regione 1995 (b)
Piemonte	8	5	9,6	8,8	52.088
Lombardia	25	7	20,8	19,4	112.409
Trentino-Alto-Adige	2	2	5,3	5,1	7.142
Veneto	23	6	44,6	37,6	51.550
Friuli-Venezia-Giulia	2	2	19,4	19,8	12.468
Emilia-Romagna	12	5	27,7	25,3	41.915
Marche	6	4	54,5	38,8	10.677
Toscana	13	6	57,1	48,1	30.870
Umbria	1	1	9,8	5,9	3.533
Lazio	1	1	0,8	1,5	12.549
Campania	3	2	7,8	13,2	9.171
Abruzzo	1	1	2,0	2,2	6.754
Molise	1	1	10,7	27,8	744
Puglia	6	2	15,8	29,7	8.809
Basilicata	1	1	8,7	10,2	790
<b>Totale</b>	<b>105 (c)</b>	<b>47</b>			

Nostre elaborazioni su dati ISTAT

(a) Peso dei sistemi sul totale dell'export regionale.

(b) Export totale della regione.

(c) 6 dei 99 sistemi produttivi coprono due regioni.

Tavola 2

*La tavola 3 sintetizza le informazioni per settore. Innanzitutto è evidente come l'insieme dei sistemi produttivi copra percentuali estremamente elevate dell'export italiano di ciascun settore. Ciò da un lato è ovvio, insito nella metodologia seguita, visto che per definizione sono stati considerati i sistemi produttivi più grandi. Dall'altro è un dato che colpisce comunque, alla luce del numero molto limitato di province, e quindi di sistemi produttivi, presenti in ciascun settore. Il caso limite è, come noto, rappresentato dall'oreficeria, settore nel quale 6 province (ridotte a 4 sistemi sommando Milano con Varese e Vicenza con Treviso) pesano per il 94% dell'export italiano. Ma concentrazioni territoriali elevatissime si ritrovano anche nelle pelli, (dove i poli conciari di Vicenza-Verona, Firenze-Pisa e Avellino, oltre all'onni-presente Milano, raggiungono l'81% dell'export italiano), nei filati, nelle macchine agricole, nei trattori, nelle ceramiche. I casi in cui si ritrovano un maggior numero di sistemi produttivi sono quelli dell'abbigliamento (15), delle calzature (11), della maglieria (10) e del mobile (8); ciò deriva in parte dalla maggiore dimensione assoluta dell'export italiano di questi settori, ma in parte anche dalle loro specifiche caratteristiche: controprova ne è il settore dei tessuti, dove a fronte di più di 11.000 miliardi di export nazionale vengono individuati in questo lavoro solo 7 sistemi produttivi.*

**IL PESO DEI SISTEMI PRODUTTIVI SUL TOTALE  
DELL'EXPORT DEI SETTORI**

	Sistemi	Province	% 1986 (a)	% 1995 (a)	Italia 1995 (b)
Pelli	4	6	63,0	81,3	4.949
Cuoio	4	5	53,1	64,4	2.748
Filati	6	8	72,7	71,5	4.111
Tessuti	7	10	77,0	84,5	11.696
Maglieria	10	15	73,5	79,8	10.456
Abbigliamento	15	23	68,1	83,1	12.924
Calzature	11	21	78,5	87,6	12.141
Mobili	8	17	71,0	86,0	9.647
Oreficeria	4	6	86,5	93,6	7.810
Macchine utensili	6	12	71,1	70,1	6.627
Macchine agricole	4	7	58,6	58,6	1.908
Macchine tessili	7	10	84,1	81,4	3.609
Trattori	2	3	74,1	71,3	1.636
Marmo	2	3	41,1	51,6	4.067
Ceramiche	3	5	65,9	78,8	6.387
Porcellane	3	3	41,0	42,3	1.346
Strumenti musicali	1	2	44,8	34,4	331
Vetro	1	1	..	..	..
Occhiali	1	1	..	..	..
<b>Totale</b>	<b>99</b>	<b>158</b>			

*Nostre elaborazioni su dati ISTAT*

(a) Peso dei sistemi sul totale dell'export settoriale italiano.

(b) Export settoriale dell'Italia.

Tavola 3

*La tabella 4 mostra i principali sistemi produttivi italiani per valore dell'export 1995 e il confronto con la situazione al 1986. Undici di essi superano i 2.000 miliardi di esportazione nel 1995. In particolare i primi dieci sistemi produttivi toccano nel 1995 32.200 miliardi di export, pari all'8,5% del totale italiano. Con le aggregazioni adoperate, il sistema produttivo con l'export più grande è quello definibile "Piastrille di Sassuolo", che copre il territorio delle province di Reggio Emilia e Modena, con una piccola appendice nella provincia di Bologna, con 4.670 miliardi. Seguono due grandi sistemi dell'abbigliamento-maglieria (che non coprendono, come già detto, i tessuti): quello dell'"Asse del Sempione" Milano-Varese (circa 4.000 miliardi)<sup>13</sup> e quello di Vicenza-Treviso, con circa 3.500. Al quarto posto si colloca Como, per cui, date le specifiche caratteristiche tecnologiche*

<sup>13</sup> Può essere opportuno ricordare che alcuni dei principali comuni di quest'area così forte e dinamica (come Legnano e Busto Arsizio), sono considerati in base alla legislazione vigente oggi in Italia, "aree depresse".

(tessitura serica) e di prodotto (ad esempio tessuti come semilavorati e tessuti finiti come foulard) si è ritenuto di considerare insieme tessuti, maglieria e abbigliamento; risultato: 3.200 miliardi<sup>14</sup>. Al quinto posto è il primo sistema con export di tessuti, cioè il famosissimo distretto tessile pratese (3.100 miliardi), seguito dal primo sistema dell'oreficeria (Vicenza, con piccola estensione a Treviso), con circa 3.000. Ancora sopra i 3.000 miliardi è il principale sistema esportatore nel mobile, cioè il polo produttivo friulano-veneto Udine-Pordenone-Treviso<sup>15</sup>. Intorno ai 2.500 miliardi si collocano il sistema orafa di Arezzo, il sistema abbigliamento-maglieria che ruota intorno a Carpi (e che nella definizione che è stata data include le province di Modena, Reggio Emilia e Bologna) e il principale sistema nell'export di calzature, composto dalle province di Ancona, Macerata e Ascoli. Con quasi 2.000 miliardi, al tredicesimo posto nella graduatoria complessiva, il sistema "Arzignano" (cioè l'export di pelli della provincia di Vicenza, e quello, più limitato di Verona) è il maggiore esportatore di pelli. Il primo sistema nella meccanica è quello che è stato individuato nel settore delle macchine utensili, sommando Milano, Varese e Como, poco sotto i 2.000 miliardi. Dopo altri sistemi, specie di mobili e calzature, per trovare nuovi settori bisogna scendere molto di valore. È intorno ai 1.000 miliardi infatti il valore della voce di export di "altri manifatturieri" di Belluno, che contiene principalmente export di occhiali. Su valori simili i principali sistemi nel settore del marmo (naturalmente il "marmo di Carrara", cioè le province di Massa e Lucca), delle macchine tessili (Brescia e Bergamo), del cuoio (Firenze) e dei filati (ancora l'area biellese, cioè Vercelli e Novara). Molto più piccolo l'export dei principali sistemi nei casi delle macchine agricole, dei trattori, delle porcellane, degli strumenti musicali, del vetro di Venezia.

Le diverse colonne della tavola 4 consentono di verificare le grandi differenze nella performance all'export di questi sistemi nel periodo 1986-1995<sup>16</sup>. I primi tre sistemi nel 1986 sono, nell'ordine, l'oreficeria di Vicenza, il tessile di Prato e l'abbigliamento-maglieria di Firenze, che scendono rispettivamente al sesto, quinto ed undicesimo posto. Interessante è notare, come si presentino dinamiche evidentemente differenti all'interno degli stessi settori. Si prenda l'abbigliamento-maglieria, dove ai relativi regressi di Prato e Carpi fanno riscontro gli ottimi risultati di Milano-Varese e Treviso-Vicenza. Gli incrementi più rilevanti, in questa classifica, sono quelli del mobile della Murgia, che passa dall'87.mo posto al 18.mo, dell'occhialeria di Belluno (da 57 a 23) delle pelli di S. Croce all'Arno (Pisa, Firenze: da 36 a 21) e del mobile pesarese (Forlì, Ancona, Pesaro: da 31 a 20). Nella parte più alta della classifica, il risultato migliore è quello del mobile friulano-veneto (Udine, Pordenone, Treviso), che sale dal dodicesimo al settimo posto.

<sup>14</sup> Nel caso di Como, come nel caso di Prato e di altri distretti tessili, va tenuto presente che questi dati possono sottostimare le effettive esportazioni complessive, perché rappresentano solo la somma delle voci relative a tessuti, maglieria e abbigliamento, e non includono, invece "tessuti speciali" (Istat 122), "altri prodotti tessili" (125) e la rilevante voce "altri prodotti dell'abbigliamento" (140).

<sup>15</sup> Questo è però uno dei casi in cui l'aggregazione rimane dubbia: per specializzazione di prodotto, sarebbe stato forse meglio separare Udine da Pordenone-Treviso?

<sup>16</sup> In questo testo ci si riferisce solo alle variazioni fra 1986 e 1995, che essendo su anni singoli, possono essere influenzate da eventi sporadici e vanno quindi prese con cautela. Nella versione finale del lavoro gli andamenti saranno analizzati attraverso confronti di medie di più anni.

## LE ESPORTAZIONI DEI 50 PRINCIPALI SISTEMI PRODUTTIVI

Graduatoria 95	Province	Settore	Export 95	Graduatoria 86	Export 86	95/86 (Italia = 100) (a)
1	MO-RE-BO	Ceramiche	4.672	8	1.202	182
2	MI-VA	Abbigliamento-maglieria	3.978	4	1.364	121
3	TV-VI	Abbigliamento-maglieria	3.502	6	1.253	113
4	CO	Tessuti-abb-maglieria	3.256	9	1.187	109
5	FI	Tessuti	3.142	2	1.542	65
6	VI-TV	Oreficeria	3.079	1	1.609	57
7	UD-TV-PN	Mobili	3.042	12	855	161
8	AR	Oreficeria	2.579	10	1.049	92
9	MO-RE-BO	Abbigliamento-maglieria	2.568	5	1.294	62
10	AN-MC-AP	Calzature	2.400	7	1.209	62
11	FI	Abbigliamento-maglieria	2.042	3	1.532	21
12	MI-VA	Tessuti	1.973	13	700	114
13	VI-VR	Pelli	1.917	19	559	153
14	MI-VA-CO	Macchine utensili	1.885	15	633	125
15	FI-PT-AR	Calzature (pelle)	1.431	11	952	31
16	VR-BS	Calzature	1.350	14	699	58
17	MI-CO	Mobili	1.315	23	531	93
18	BA-MT	Mobili	1.176	87	49	1.447
19	VA-MI	Oreficeria	1.144	25	461	93
20	PS-FO-AN	Mobili	1.132	31	321	159
21	FI-PI	Pelli	1.113	36	245	223
22	TV	Calzature	1.080	21	536	64
23	BL	Occhiali	1.072	57	153	378
24	LU-PI	Calzature (pelle)	1.064	24	468	80
25	MS-LU	Marmo	1.058	22	535	62
26	BG-BS	Macchine tessili	1.057	30	356	124
27	VR	Marmo	1.042	40	225	228
28	FI	Cuoio	987	27	436	79
29	VC	Tessuti di lana	985	44	199	248
30	VC-NO	Filati	978	26	442	76
31	VE-PD	Calzature	923	20	557	42
32	MI-BG	Filati	884	16	629	26
33	MI-VA-CO	Macchine tessili	869	28	385	79
34	TO-NO	Abbigliamento	798	34	290	110
35	FO-PS-AN	Abbigliamento	789	45	199	186
36	AV	Pelli	749	62	115	347
37	VI-TV	Macchine utensili	730	35	276	103
38	RE-MO	Trattori	713	17	621	9
39	BG-BS	Maglieria	703	29	372	56
40	MN	Maglieria sintetica	665	49	177	174
41	PS-FO	Macchine utensili	664	47	183	165
42	TO-CN	Tessuti	648	48	179	165
43	MI-PV	Calzature	642	18	561	9
44	LE	Calzature (pelle)	575	58	151	177
45	VI-PD-VE	Mobili	560	42	217	99
46	MO-BO	Macchine utensili	556	41	223	94
47	BG	Tessuti	523	46	191	109
48	VI-TV-PD	Macchine agricole	514	50	176	121
49	PD-VE	Abbigliamento	508	59	149	152
50	VR-VI	Tessuti	507	55	158	139

Nostre elaborazioni su dati ISTAT

(a) Numeri indici: variazione % 1986-1995 dell'Italia = 100

Tavola 4

La tavola 5, infine, presenta i sistemi produttivi che hanno ottenuto i risultati migliori o peggiori, in termini di incremento di export nel periodo 1986-1995. I dati sono presentati (così come nell'ultima colonna della tavola 4) sotto forma di numeri indice, ponendo l'incremento 1986-1995 dell'export italiano pari a 100. Fortissima è la crescita, nell'ultimo decennio, oltre che dei casi già citati del mobile mugliano e dell'occhialeria bellunese, di alcuni sistemi di più antica tradizione, come le pelli di Solofra (Avellino) e di S.Croce all'Arno (Pisa, Firenze), dei tessuti di lana di Biella-Vercelli, del marmo di Verona. A fianco ad essi sveltano alcuni sistemi con esportazioni molto piccole nel 1986 e che hanno raggiunto dimensioni rilevanti nel 1995: è il caso dell'abbigliamento ad Isernia, della meccanica agricola a Mantova, dei filati a Brescia, del mobile a Bolzano. Dalla parte opposta della graduatoria si ritrovano alcuni dei più noti e tradizionali sistemi produttivi, come le calzature di Vigevano (Milano, Pavia), del Brenta (Venezia, Padova), di S. Mauro Pascoli (Ravenna, Forlì, Bologna) e di Firenze-Pistoia-Arezzo; l'abbigliamento-maglieria di Firenze, gli strumenti musicali e il cuoio marchigiani, i trattori di Reggio-Modena e l'oreficeria di Alessandria.

Da queste analisi, a questo stadio del lavoro non è possibile trarre alcuna conclusione interpretativa.

Si conferma certamente, in questa descrizione l'estrema differenziazione e l'estremo interesse della "geografia delle esportazioni italiane"; la diversità nelle origini geografiche dell'export di molti dei settori chiave del made in Italy e la loro complessa articolazione territoriale, che in molti casi scavalca gli stessi confini regionali.

### LA PERFORMANCE 1986-1995 DELL'EXPORT DEI SISTEMI PRODUTTIVI

(numeri indici: variazione % 1986-1995 dell'Italia = 100)

Maggiori incrementi			Minori incrementi		
BA-MT	Mobili	1447	TO	Macchine utensili	4
IS	Abbigliamento	1239	MI-PV	Calzature	9
MN	Macchine agricole	1097	RE-MO	Trattori	9
BS	Filati	588	RA	Ceramiche	14
BL	Occhiali	378	FI	Abb-maglieria	21
AV	Pelli	347	MI-BG	Filati	25
BZ	Mobili	314	AN-MC	Strumenti musicali	29
TE	Abbigliamento	265	FI-PT-AR	Calzature (pelle)	32
VC	Tessuti di lana	248	MC-AP	Cuoio	32
VR	Marmo	228	MI	Macchine agricole	39
FI-PI	Pelli	223	FI	Filati	41
NA	Abbigliamento	192	VE-PD	Calzature	41
MI	Cuoio	190	RA-FO-BO	Calzature	42
VT	Porcellane	187	VC	Maglieria	44
FO-PS-AN	Abbigliamento	186	AL	Oreficeria	46

Nostre elaborazioni su dati ISTAT

*Questa diversità in parte è spiegata dalla storia; dall'accumulazione di competenze artigianali di lunghissima data, come ad esempio nel caso di Prato, o al remoto avviarsi di lavorazioni basate sulle dotazioni di risorse naturali, come nel caso della ceramica di Sassuolo. In parte, invece solleva interrogativi di non facile risposta. Perché alcune aree calzaturiere, come quella vigevanese, declinano sensibilmente, mentre altre, pure tradizionali, tengono meglio? Questo è dovuto alla diversa specializzazione per prodotti all'interno dei settori considerati o vi è una componente di "competitività di sistema", che prescinde dai complessivi andamenti settoriali? E che cosa determina, a parità di prodotto, il relativo declino dei sistemi produttivi? Che cosa determina, al contrario, il veloce sviluppo di alcuni sistemi produttivi e non di altri? In precedenti lavori<sup>17</sup> è stato calcolato come il "baricentro" geografico delle esportazioni italiane si sia spostato nella maggioranza dei settori verso Est-SudEst. Ma questo movimento generale non dà naturalmente conto dell'emergere di singoli, nuovi sistemi produttivi, che non seguono una semplice linea di contiguità geografica. Lo sviluppo dei sistemi produttivi procede per "salti": perché?*

*Le risposte a questi e ad altri interrogativi sembrano della massima importanza per spiegare le dinamiche recenti e forse anche le prospettive dell'export dei sistemi produttivi, e quindi in certa misura anche dell'export totale italiano. Le analisi contenute in questo breve contributo hanno mirato a fornire qualche elemento di fatto per costruire una risposta a questi interrogativi<sup>18</sup>.*

<sup>17</sup> M. Serati, G. Viesti, "Un'analisi disaggregata delle specializzazioni esportative delle province italiane", rapporto di ricerca Cespri-Bocconi per l'IRER-Lombardia, Milano, marzo 1996.

<sup>18</sup> Questi temi sembrano, tra l'altro, di grande rilevanza per orientare l'azione sia dell'ICE sia delle istituzioni regionali nella promozione delle esportazioni.

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

### Sintesi

Il quadro istituzionale in cui si muove la politica economica estera del nostro paese sta cambiando. La  *riforma dell'ICE*, appena varata, è soltanto il primo passo di un più ampio disegno di razionalizzazione di tutto l'arsenale degli strumenti pubblici di sostegno all'internazionalizzazione delle imprese, che si iscrive nella fase attuale di revisione costituzionale e di riforme della pubblica amministrazione. Il processo non coinvolge soltanto le istituzioni centrali, ma prevede una partecipazione sempre più attiva dei diversi soggetti periferici che, grazie ai loro legami diretti con i sistemi produttivi locali, possono accrescere l'efficacia degli interventi.

La molteplicità dei soggetti e degli strumenti accentua l'esigenza del loro coordinamento. A questo proposito un'esperienza interessante, anche per il suo carattere di  *cooperazione spontanea tra vari organismi*, è l'iniziativa che vede riuniti i Ministeri degli Affari Esteri, del Tesoro e del Commercio con l'Estero, l'ICE, l'ABI, la Confindustria e la Banca d'Italia, volta a formulare analisi e proposte per migliorare la presenza economica e finanziaria italiana nell'Estremo Oriente.

Le caratteristiche salienti dell'iniziativa sono illustrate in un riquadro di questo capitolo.

Nel 1996 l'erogazione di  *crediti agevolati all'esportazione* da parte del Mediocredito Centrale ha subito una drastica contrazione, per effetto dell'esaurirsi delle disponibilità finanziarie. Tuttavia si è trattato di una pausa temporanea e quest'anno si sta già realizzando una forte ripresa dell'attività.

La maggior parte dei crediti concessi l'anno scorso ha riguardato forniture di macchinari e attrezzature industriali verso i paesi in via di sviluppo da parte di piccole e medie imprese.

Anche l'attività della SACE nel campo della  *garanzia pubblica sui crediti all'esportazione* ha accusato una contrazione, attribuibile allo stato di sospensione in cui si trovano molti paesi e al carattere maggiormente selettivo delle concessioni. L'esposizione complessiva della SACE si è ridimensionata, ma resta concentrata soprattutto su quattro paesi (Russia, Algeria, Iran e Cina).

Proseguono i tentativi di pervenire ad un'armonizzazione internazionale (in sede UE e OCSE) delle politiche di assicurazione dei crediti all'esportazione.

Nei limiti delle disponibilità di bilancio, le varie forme di  *sostegno finanziario ai programmi di penetrazione commerciale* e alle iniziative promozionali delle imprese italiane o dei loro consorzi hanno continuato ad essere usate intensamente. Si tratta in molti casi di uno stimolo a rafforzare la presenza sui mercati esteri, andando oltre la semplice attività di esportazione e cercando di acquisire il controllo della fase distributiva.

Ad uno stadio di internazionalizzazione ancora più maturo corrisponde la  *costituzione di imprese miste all'estero*, che viene incentivata sia con la partecipazione finanziaria della SIMEST, sia con la concessione di crediti agevolati. Nel 1996 l'attività della SIMEST è stata molto vivace, concentrandosi prevalentemente nei paesi dell'Europa

centro-orientale.

Un vasto insieme di soggetti diversi, nazionali e locali, pubblici e privati, offre alle imprese *servizi reali per l'internazionalizzazione*. L'ICE si colloca al centro di questo sistema con la sua ricca gamma di servizi di informazione, assistenza, formazione e promozione. Un rilievo particolare hanno assunto i servizi di assistenza personalizzata e i momenti di promozione collettiva della presenza all'estero delle imprese italiane, nonché l'attività di supporto alla cooperazione tra imprese italiane ed estere. L'ICE svolge altresì una funzione importante nella promozione degli investimenti esteri in Italia.

## 8.1 LE AGEVOLAZIONI FINANZIARIE

### *Il credito agevolato all'esportazione*

Fra gli interventi pubblici in favore delle esportazioni, di rilevante interesse è l'agevolazione finanziaria dei crediti all'esportazione, amministrata dal Mediocredito Centrale in base alla legge 227/77.

L'agevolazione pubblica è data da contributi agli interessi, pari alla differenza fra il tasso a carico dell'acquirente estero e il tasso di mercato (in genere si tratta di un tasso variabile), applicato dalla banca finanziatrice.

La disciplina esistente in materia è stata recentemente modificata con il decreto del Ministro del Tesoro 24 gennaio 1997 (G.U. 2.4.1997). Le principali novità sono:

- a) limitazione dell'intervento agevolativo alle sole operazioni di credito all'esportazione, realizzato sotto forma di credito fornitore o di credito finanziario, comportante dilazioni di pagamento non inferiori a 24 mesi ed a condizione che la durata massima non sia superiore a quella stabilita dalle intese internazionali;
- b) esclusione dall'intervento agevolativo delle forniture di beni di consumo, di beni di consumo durevoli, nonché di semilavorati e/o di beni intermedi, non destinati, in via esclusiva, ad essere integrati in beni di investimento;
- c) esclusione delle spese e delle commissioni d'uso, nonché delle commissioni una tantum, riconosciute agli intermediari creditizi che effettuano operazioni *pro soluto* e *pro solvendo* senza garanzia. Sono esclusi anche i margini superiori al 2% sul costo della raccolta dei fondi da parte del finanziatore.

È importante sottolineare che l'art. 4 del decreto prevede espressamente che le sue norme siano applicabili a tutte le richieste pervenute dopo il 18 aprile 1995, escluse quelle per le quali, a tale data, Mediocredito abbia già concesso l'affidamento sulle condizioni finanziarie, purché il relativo contratto o convenzione siano stati stipulati entro i termini di validità dell'affidamento e siano stati trasmessi a Mediocredito entro i due mesi successivi alla data di entrata in vigore del decreto.

### *L'attività svolta nel 1996*

Nel 1996 sono state approvate 146 operazioni di credito all'esportazione per 1.357 miliardi di credito capitale dilazionato, corrispondenti a 1.442 miliardi di forniture all'estero (tav. 8.1). L'erogazione delle agevolazioni risulta quindi in netta flessione rispetto all'anno precedente: il numero delle domande accolte è diminuito dell'85% e il valore dei finanziamenti del 90%. La causa è la carenza di disponibilità finanziarie, che già nel 1995 aveva comportato una temporanea sospensione della ricezione delle domande.

Con riguardo agli aspetti tecnici del finanziamento, si rileva che la grande maggioranza delle operazioni (78%) concerne lo smobilizzo *pro soluto*, a conferma della preferenza dei nostri esportatori per schemi agevolativi che non implicino la copertura assicurativa della SACE.

La distribuzione geografica degli interventi mostra una netta prevalenza dei paesi in via di sviluppo (PVS). Infatti, ad essi è destinato il 46% dei crediti accolti (60% nel

1995) per un importo di 630 miliardi di credito capitale dilazionato, risultante da 121 operazioni.

### CREDITI AGEVOLATI ALL'ESPORTAZIONE

(importi in miliardi di lire)

ANNI	NUMERO OPERAZIONI	FORNITURE AGEVOLATE	CREDITO CAPITALE DILAZIONATO
1992	611	14.864	12.508
1993	468	10.712	9.128
1994	808	16.805	14.077
1995	987	15.366	13.109
1996	146	1.442	1.357

Fonte: Mediocredito Centrale

Tavola 8.1

Fra i PVS, i principali destinatari dei finanziamenti sono quelli africani (17% del totale dei crediti accolti) e quelli dell'Asia-Oceania (19%). In marcato calo sono risultate le operazioni destinate ai paesi dell'Est europeo, che hanno assorbito solo il 2% dei crediti totali (4% nel 1995).

Il peso dei paesi industriali sul totale dei finanziamenti agevolati (51%) si è invece nettamente innalzato rispetto al 1995 (37%).

Sotto il profilo merceologico, la quota più elevata dei finanziamenti è destinata ai macchinari e alle attrezzature industriali (41% nel 1996 contro il 27% del 1995). Le forniture di infrastrutture ed impianti hanno avuto un'incidenza del 20%, di poco inferiore a quella del 1995 (21%). In crescita risulta invece il peso delle esportazioni di manufatti, aumentato dal 16% del 1995 al 34% del 1996, mentre quello dei mezzi di trasporto è diminuito dal 36% al 5%.

Per quanto concerne la dimensione delle imprese fornitrici, occorre precisare che, ai fini di questo intervento, sono considerate piccole e medie imprese (PMI) quelle con meno di 500 addetti. Ad esse si riferiscono il 56% delle operazioni accolte e il 42% dell'importo totale dei finanziamenti. Le imprese di maggiori dimensioni, con più di 1.000 addetti, hanno beneficiato del 22% dei finanziamenti.

Il Mediocredito Centrale sta realizzando nel 1997 una forte ripresa dell'attività agevolativa e prevede di approvare operazioni riguardanti forniture per oltre 25.000 miliardi di lire. Il rilancio sarà favorito dalla possibilità, concessa all'Istituto dal citato D.M. del Tesoro, di effettuare operazioni a copertura dei rischi a valere sulle posizioni del Fondo di cui alla legge 295/75. Inoltre, la legge finanziaria 1997 ha accantonato, sotto la rubrica "Ministero Commercio Estero", 100 miliardi l'anno.

#### *L'assicurazione dei crediti all'esportazione*

##### *Quadro internazionale*

In ambito internazionale (UE ed OCSE) i negoziati riguardanti l'assicurazione dei crediti all'esportazione sono stati contrassegnati nel 1996 da proposte di disciplina degli

scambi di prodotti agricoli, delle operazioni di *project financing* e dei premi assicurativi.

I prodotti agricoli, infatti, salvo alcune eccezioni, sono espressamente esclusi dall'accordo sulle linee direttrici in materia di crediti all'esportazione (il cosiddetto *Consensus*). Tale esclusione si risolve in concreto nella libertà dei paesi esportatori di concedere condizioni creditizie molto favorevoli. Un progetto di accordo settoriale è ancora in corso di negoziazione in sede OCSE, ove la Commissione UE rappresenta gli Stati membri, a seguito di uno specifico mandato.

Una proposta di disciplina per le operazioni di *project financing* è portata avanti dalla delegazione tedesca. Molte difficoltà si frappongono ad una rapida conclusione dei lavori, stante, tra l'altro, la mancanza di una definizione comune di *project financing*.

Novità, invece, hanno fatto registrare i lavori per l'armonizzazione delle politiche assicurative dei crediti. La Commissione Europea ha presentato una seconda stesura del progetto di Direttiva sulle pratiche assicurative concernenti i crediti a medio e lungo termine, nonché un nuovo progetto di Comunicazione, che prevede una disciplina dei crediti a breve termine, dando attuazione agli articoli 92 e segg. del Trattato di Roma (aiuti di Stato).

Il Gruppo di lavoro costituito in sede OCSE per l'armonizzazione del livello dei premi e delle condizioni di copertura assicurativa ha elaborato un metodo di classificazione dei paesi in categorie di rischio, basato su un modello econometrico.

#### *Le norme sull'attività della SACE*

Le procedure assicurative e la valutazione del rischio-paese sono state le materie nelle quali sono stati adottati i provvedimenti più qualificanti del 1996.

Per quanto concerne le procedure, è stato affrontato il sistema di calcolo dei premi per i crediti di durata superiore ad un anno.

È stata, inoltre, prevista una maggiorazione del 50% del tasso di premio per i "progetti" (infrastrutture civili) nei quali il debitore sia un soggetto privato e per i quali sia richiesta la copertura dei soli rischi politico-catastrofici. La maggiorazione mira a coprire i rischi di una cattiva riuscita di un progetto a causa di "misure governative".

Relativamente alla polizza lavori (cosiddetta polizza "casco" per il suo carattere onnicomprensivo), è stato stabilito che, qualora intervenga una proroga della garanzia per un solo rischio, il supplemento di premio non viene più calcolato sull'intero ammontare dell'importo ammesso a garanzia, ma solo in relazione al rischio rimasto in piedi.

Al fine di agevolare il ricorso da parte delle PMI ai servizi assicurativi sono state introdotte alcune modifiche ad esse favorevoli. In particolare:

- esenzione dal pagamento delle spese di apertura dossier;
- aumento al 95% della percentuale di copertura assicurativa;
- riconoscimento come soggetti idonei a stipulare una polizza globale dei raggruppamenti di imprese aventi come scopo, tra l'altro, l'internazionalizzazione delle imprese associate. In connessione all'attuazione di processi di privatizzazione in molte economie, il rischio commerciale ha assunto maggiore importanza, nei casi in cui il debitore sia una banca primaria. In tale contesto, la SACE ha cercato di dare la massima trasparenza alle condizioni che l'assicurato deve adempiere per ottenere l'eventuale liquidazione dell'indennizzo: sollecito di pagamento alla banca debitrice, successiva diffida alla stessa, trasmissione delle lettere di sollecito all'Ambasciata d'Italia in loco;
- copertura delle subforniture provenienti da altri paesi dell'Unione Europea. Per garantire parità di trattamento agli esportatori nazionali, sono automaticamente incorporate nella copertura della SACE le subforniture provenienti da altri Stati dell'UE, quando siano di ammontare pari o inferiore al 40% per i contratti di valore

inferiore a 7,5 milioni di ECU, a 3 milioni di ECU per i contratti di importo compreso fra 7,5 e 10 milioni di ECU ed al 30% per i contratti di importo superiore a 10 milioni di ECU.

#### *L'attività svolta nel 1996*

Nel 1996 la SACE ha direttamente assicurato nuove operazioni per un importo totale di 4.896,4 miliardi di lire. Sono stati assunti impegni per 2.238,4 miliardi di lire, di cui 1.535,4 relativi ad operazioni con dilazioni di pagamento di durata superiore a 24 mesi e 703 miliardi per forniture con dilazioni di pagamento fino a 24 mesi.

Oltre all'assicurazione diretta, che si riferisce, pressoché esclusivamente, alle esportazioni verso i PVS e verso i paesi in transizione, la SACE svolge un'attività di riassicurazione dei rischi commerciali a breve, che interessano prevalentemente le esportazioni dirette verso l'area OCSE (75% circa del totale export).

Nel complesso l'attività di assicurazione diretta e di riassicurazione della SACE ha coperto il 3,4% delle esportazioni italiane del 1996. La concessione di nuove coperture assicurative ha fatto registrare un rallentamento, imputabile sia ad una maggiore selezione delle operazioni, sia allo stato di sospensione di molti paesi, connesso alle locali difficoltà politiche ed economiche.

Peraltro le "promesse di garanzia" in essere al 31.12.1996 ammontano a 4.957 miliardi di lire a fronte dei 3.385 del 1995.

L'esposizione complessiva della SACE (impegni in essere + crediti scaduti e non onorati) è risultata, a fine 1996, pari a 57.147,1 miliardi di lire, diminuendo del 9,6% rispetto al 1995. Il 44,2% di tale importo è concentrato su 4 paesi: Russia (17,5%), Algeria (12,8%), Iran (8,2%) e Cina (5,7%), verso i quali l'esposizione della SACE è ancora superiore alla media delle più importanti agenzie assicurative estere.

Il 65,7% delle garanzie rilasciate per credito fornitori è stato assorbito da grandi imprese, con prevalenza delle operazioni a medio-lungo termine. Nelle operazioni a breve termine sono invece le PMI ad avere l'incidenza maggiore (50,7%).

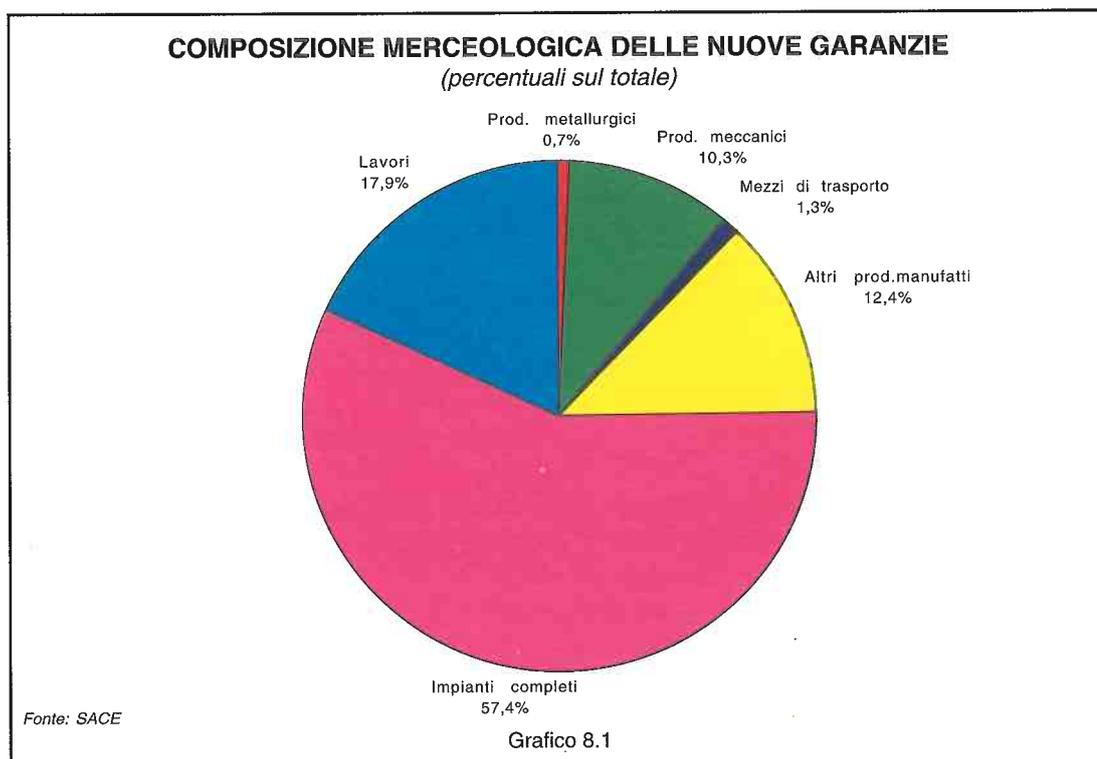
#### **COMPOSIZIONE MERCEOLOGICA DELLE NUOVE GARANZIE CONCESSE NEL 1996** (escluse linee di credito a breve termine)

SETTORI MERCEOLOGICI	MILIARDI DI LIRE			QUOTE % SUL TOTALE		
	TOTALE	PLAFOND ANNUALE	PLAFOND ROTATIVO	TOTALE	PLAFOND ANNUALE	PLAFOND ROTATIVO
Prodotti agro-alimentari	0,6	-	0,6	0,0	0,0	0,1
Prodotti tessile-abbigliamento	1,5	-	1,5	0,1	0,0	0,3
Prodotti metallurgici	13,6	13,6	-	0,7	0,9	0,0
Prodotti meccanici	210,7	105,5	105,2	10,2	6,9	20,0
Mezzi di trasporto	37,0	28,5	8,5	1,3	1,8	1,6
Altri prodotti manufatti	253,7	122,5	131,2	12,4	8,0	24,9
Impianti completi	1.175,6	934,8	240,8	57,3	60,9	45,7
Lavori	366,7	328,1	38,6	17,8	21,4	7,3
Investimenti all'estero	2,4	2,4	-	0,1	0,1	0,0
<b>TOTALE</b>	<b>2.061,8</b>	<b>1.535,4</b>	<b>526,4</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>	<b>100,0</b>

Fonte: SACE

La distribuzione merceologica delle operazioni sulle quali sono state accordate garanzie mostra che il 57,3% del totale garantito è costituito da “impianti completi”, il 17,8% da “lavori”, il 12,4% da “altri prodotti manufatti” ed il 10,2% da “prodotti meccanici” (graf. 8.1).

Relativamente alla distribuzione per aree economiche, emerge che il 77,3% (69,8% nel 1995) delle nuove garanzie è diretto ai PVS, il 20,2% ai paesi a commercio di Stato o in transizione e solo il 2,4% verso i paesi OCSE. L'Asia, con il 50,5% del totale delle garanzie, è l'area più interessata dalle operazioni assicurative (Cina 420,2 miliardi, Pakistan 306,3 miliardi). In aumento risulta l'America Latina e, in particolare, l'Argentina, con 491,6 miliardi rispetto ai 245,2 del 1995:



Per quanto riguarda la provenienza regionale delle nuove operazioni si rileva che il 79,2% del totale garantito si riferisce a regioni del Nord Italia, il 20,6% al Centro e il restante 0,2% all'Italia meridionale.

Il dollaro statunitense, con il 64,2% del totale (73% nel 1995), risulta la valuta cui viene fatto maggiormente ricorso per fatturare le operazioni assicurate. Le operazioni denominate in lire italiane sono passate dal 7,1% del 1995 al 10,6% del 1996 e quelle in marchi tedeschi dall'1,8% al 3,4%.

### ***I finanziamenti per i programmi di penetrazione commerciale e per le attività promozionali delle imprese***

#### *Programmi di penetrazione commerciale (legge 29 luglio 1981, n. 394)*

Nel *Rapporto* dello scorso anno è stata dedicata particolare attenzione ai finanziamenti a tasso agevolato per programmi di penetrazione commerciale previsti dalla legge 394/1981, ricostruendo l'evoluzione di questo strumento e ponendo in evidenza

lo sforzo compiuto per eliminare i ritardi e per razionalizzare la gestione.

Contestualmente al superamento delle disfunzioni maggiori, è stato annunciato anche un nuovo regolamento, mirato a migliorare ulteriormente le modalità di gestione della legge. Il regolamento è ora sostanzialmente approvato, ma ha appena iniziato l'iter necessario per la sua adozione. La legge 394/81 è compresa nell'allegato alla legge Bassanini, riguardante i provvedimenti le cui procedure devono essere oggetto di semplificazione. Il regolamento di fatto anticipa quanto disposto dalla legge Bassanini ed è stato perciò trasmesso alle Amministrazioni competenti per la formale approvazione, che si auspica possa intervenire in tempi rapidi.

Le linee guida del provvedimento sono le seguenti:

- impostazione della normativa basata sulla concessione di un'ampia fiducia alle imprese; tale apertura si concretizza in un largo ricorso all'autocertificazione e nella posticipazione dei controlli alla realizzazione dei progetti;
- trasparenza della disciplina mediante esplicitazione e pubblicizzazione dei criteri applicati dal Comitato di amministrazione del Fondo nella gestione della legge;
- sanzioni severe nei confronti di coloro che trasgrediscono le norme facendo un uso distorto dei fondi (la legge destina l'agevolazione alle imprese che si insediano in maniera durevole e qualificata in paesi non appartenenti all'Unione Europea);
- certezza circa i tempi di risposta e di erogazione da parte degli enti istruttori.

In applicazione di tali principi è stato previsto:

- la semplificazione delle procedure;
- la determinazione dei tempi entro i quali devono concludersi le varie fasi dei procedimenti;
- la comunicazione alle imprese delle fasi in cui si trova la loro domanda;
- lo sviluppo dei rapporti fra amministrazioni ed imprese, anche su base informale (telefono e fax);
- l'accettazione, per quanto possibile, della documentazione che le imprese normalmente producono nello svolgimento della loro attività commerciale, senza richiedere specifica documentazione aggiuntiva.

La più importante certezza richiesta dalle imprese riguarda i tempi di erogazione. A tal fine, nello schema di provvedimento, il periodo di due anni, previsto per la realizzazione del programma di penetrazione commerciale, è stato suddiviso in quattro semestri. Nel primo, sulla base di autocertificazione, si procede alla erogazione del 20/40% dell'importo finanziato; nel secondo viene erogato un ulteriore 30%, a fronte di autocertificazione e di attestazione che confermi la regolarità dello svolgimento del programma secondo i termini approvati. Il saldo viene corrisposto nel quarto trimestre in relazione all'esito del controllo in loco sull'effettiva realizzazione della struttura estera preventivata.

Fra le altre innovazioni di recente apportate alla gestione sono meritevoli di segnalazione anche:

- l'ampliamento della possibilità di utilizzo di garanzie alternative alla fidejussione;
- l'adozione di una procedura più chiara volta a facilitare le imprese minori, ma sane, che vogliano far ricorso alla garanzia integrativa e sussidiaria, prevista dall'art. 11 della legge 41/86. Si tratta di una garanzia a carico dello stesso Fondo che alimenta la legge 394/81 e che può essere prestata al massimo per il 50% dell'importo finanziato.

Inoltre la persistente ricerca, da parte del Ministero del Commercio con l'Estero e di Mediocredito Centrale S.p.A., di forme di garanzia diverse dalla fidejussione ban-

caria, ha portato alla stipula di apposite convenzioni tra Mediocredito ed alcuni consorzi di garanzia collettiva fidi, previsti dalla legge 5 ottobre 1991, n. 317. Esse permettono di accettare, ai fini della legge 394/81, le fideiussioni prestate da tali consorzi.

Non ha avuto, invece, ancora successo il ripetuto tentativo di trovare l'accordo delle compagnie di assicurazione e di cauzione su un testo di polizza fideiussoria. Tale accordo sarebbe di primaria importanza, in quanto l'introduzione della polizza fideiussoria consentirebbe di non incidere in maniera sostanziale sul fido bancario di esercizio delle imprese.

Infine si può comunicare che è pressoché completato il processo di aggiornamento del modulo di domanda. Esso, una volta approvato dal Comitato competente, sarà pubblicizzato con una circolare del Ministero del Commercio con l'Estero e sarà disponibile sul sito *Internet* di Mediocredito e del Mincomes.

Una riflessione di ordine generale sulla gestione della legge 394/81 porta ad affermare che essa si è gradatamente configurata come uno strumento di incentivazione degli investimenti che le nostre imprese fanno sui mercati extracomunitari, per accrescere la competitività delle loro esportazioni dall'Italia. È, infatti, questo il tratto distintivo più importante della legge 394/81: l'incentivazione ad insediarsi all'estero è mirata a far acquisire posizioni nella distribuzione commerciale, nella logistica, nell'assistenza ai clienti per poter esportare di più dall'Italia. Un'ottica che nell'era della globalizzazione può apparire limitata, ma cui non si può disconoscere la chiarezza dell'obiettivo.

Alla fermezza dell'obiettivo fa invece riscontro una notevole flessibilità nel valutare le modalità di costituzione delle strutture all'estero. L'esperienza ha infatti efficacemente dimostrato che le forme di interazione e di adeguamento richieste dal mercato alle imprese per rispondere meglio alle esigenze dei clienti sono innumerevoli.

Qualche esempio dei comportamenti delle imprese può essere indicativo delle evoluzioni in atto.

- ◆ Su richiesta dei clienti, il prodotto (tessuti, semilavorati) talvolta non è direttamente inviato nel paese di destinazione, ma stoccato su ordine del cliente, in un terzo paese per essere sottoposto a successive fasi di lavorazione e poi spedito al committente. Un caso, perfino banale, che testimonia, però, come il processo di globalizzazione e di delocalizzazione influisca non solo sulle strategie produttive, ma anche sulle varie fasi della commercializzazione e sulla logistica.
- ◆ L'importanza della logistica ai fini della riduzione dei costi e dell'acquisizione di vantaggi competitivi è mostrata dallo sviluppo di imprese specializzate nel settore. Si tratta di *warehouse*, di *trade center* polifunzionali, di centri commerciali ed espositivi permanenti, articolati anche in forme di *franchising* internazionale.
- ◆ Imprese che investono massicciamente nei propri sistemi informativi interni, come strumento di collegamento con società partecipate, subfornitori, partner commerciali e produttivi all'estero.

In altri termini l'impresa si pone sempre di più come centro di una rete, costituita da terminali attivi con cui colloquiare continuamente. Lo sviluppo delle telecomunicazioni e dei trasporti, pur non annullando la necessità di un contatto diretto con i clienti, ne sta certamente modificando le modalità di attuazione. Questi progressi tecnologici consentono anche alle PMI di essere presenti su mercati esteri anche lontani e di sviluppare forme di collaborazione in grado di accrescere le proprie potenzialità e quindi, virtualmente, di superare i limiti derivanti dalla ridotta dimensione.

I dati statistici relativi alla gestione della legge 394/81 nel 1996 mostrano che sono state accolte 105 domande di finanziamento per 192,6 miliardi di lire e ne sono

state respinte 19. Il maggior numero di richieste (45) si è addensato nei due scaglioni compresi fra 500 milioni e 1,5 miliardi.

Il settore che maggiormente utilizza la legge 394 è l'industria (83,8%) seguita dai servizi (11,4%) e dal commercio (4,8%). Fra i settori industriali, prevalgono il tessile-abbigliamento (27,2%) e le macchine utensili (44%), che sono i settori di punta del modello di specializzazione delle nostre esportazioni.

La distribuzione geografica delle imprese in Italia mostra una forte concentrazione nel Nord (64%) e nel Centro (31%), mentre esigua è la presenza di imprese del Mezzogiorno (5%).

La destinazione all'estero dei programmi finanziati vede in prima posizione l'Asia (34 programmi) seguita dal NAFTA (30) e dai PECO (29). L'America Latina ha ricevuto solo 6 programmi di investimento e l'Africa 2.

#### *Partecipazione a gare internazionali (legge 20 ottobre 1990, n. 304)*

Il finanziamento agevolato delle spese sostenute dalle imprese per predisporre le offerte per partecipare alle gare internazionali è previsto dall'art.3 della legge 304/1990.

Questo strumento ha lo scopo di incentivare la partecipazione delle imprese italiane e dei loro consorzi a gare indette in paesi non appartenenti all'Unione Europea per acquisire commesse di grandi lavori, forniture di impianti ecc., in considerazione delle importanti ricadute che esse possono determinare in termini di esportazione di macchinari, tecnologie, *know-how*. I costi di partecipazione alle gare sono elevati e raggiungono fino all'1% del valore della commessa. A tali importi è rapportato con uno scaglionamento decrescente in funzione del valore della commessa, l'ammontare delle spese ammissibili a finanziamento.

L'agevolazione consiste sostanzialmente in un prestito a tasso agevolato, pari al 40% del tasso di riferimento. Per la presentazione di offerte limitate alla progettazione, la percentuale può arrivare al 5% del valore della commessa.

La gestione della legge non ha suscitato grossi problemi. Di conseguenza, il nuovo schema di regolamento non contiene sostanziali innovazioni. Esso è comunque mirato ad una maggiore snellezza delle procedure ed ad una chiara esplicitazione dei criteri di gestione.

I dati statistici relativi al 1996 indicano che sono state accolte 30 domande di finanziamento a fronte delle 46 pervenute. Alcune domande sono state sospese perché le ditte interessate hanno raggiunto il plafond massimo di 10 miliardi. Le restanti domande sono in corso di istruttoria nei termini stabiliti.

Le gare per le quali è stato richiesto il finanziamento riguardano soprattutto lavori di ingegneria idraulica ed elettrica, lavori stradali, marittimi ed edili. Tra le aree di realizzazione dei progetti prevalgono Asia, Africa ed America Latina. La distribuzione delle imprese beneficiarie per regione di provenienza vede nella prima posizione il Centro con 19 finanziamenti; segue il Nord con 10 e il Sud con 1.

#### *Iniziative promozionali da parte di associazioni, enti, istituti (legge 29 ottobre 1954, n. 1083)*

La legge n. 1083/1954 prevede la possibilità di erogare un contributo alle spese sostenute per la realizzazione di specifiche iniziative promozionali (repertori, cataloghi, video, partecipazione a fiere estere, realizzazione di azioni collaterali alle fiere). Possono accedere al contributo non singole imprese, ma enti, istituti o associazioni.

Di norma si tratta di associazioni di categoria.

Lo scopo del contributo pubblico è integrare l'attività promozionale dei privati con quella svolta dall'ICE. L'importo del contributo può giungere al massimo al 50% delle spese preventivate per la realizzazione dell'iniziativa.

Lo scorso anno la legge ha potuto contare su uno stanziamento di circa 9 miliardi di lire, completamente utilizzati. Le associazioni di categoria hanno usufruito di 3,7 miliardi (42%), altri organismi promozionali di 3,6 (39,8%), gli enti fieristici di 1,6 miliardi (18,2%).

Sotto il profilo merceologico, il 34,9% è stato assegnato al sistema moda/persona, il 19,2% alla meccanica strumentale, il 12,1% al sistema casa l'11% al sistema agro-alimentare. Seguono altri settori con percentuali minori.

#### *Consorzi all'esportazione (legge 21 febbraio 1989, n. 83)*

La legge n. 83/1989 ha lo scopo di stimolare la costituzione di consorzi all'esportazione fra piccole e medie imprese. In sostanza, si vuole favorire l'associazionismo fra piccole e medie imprese in modo che esse possano usufruire dei necessari servizi all'esportazione, che singolarmente non potrebbero permettersi. Se ben organizzate e funzionanti, le attività promozionali e commerciali svolte tramite i consorzi consentono alle PMI di operare superando i limiti posti dalla ridotta dimensione.

I consorzi all'esportazione devono essere costituiti da almeno 8 imprese e non avere fini di lucro. Il numero di imprese è ridotto a 5 se il consorzio è costituito nel Mezzogiorno. L'agevolazione consiste in un contributo annuale rapportato al 40% dell'importo delle spese riportate nel conto economico dell'esercizio precedente. La percentuale è elevata al 60% per i consorzi ubicati nel Mezzogiorno ed al 70% per tutti i consorzi export nei primi cinque anni di esistenza.

L'importo del contributo non può, in ogni caso, essere superiore a:

- 150 milioni di lire per i consorzi costituiti da meno di 25 imprese;
- 200 milioni di lire se le imprese sono più di 25 e meno di 74;
- 300 milioni di lire per i consorzi export costituiti da più di 74 imprese.

Nel 1996 sono pervenute 317 domande di contributo, come nell'anno precedente.

L'esame delle domande è stato impostato con criteri molto selettivi in modo da correlare maggiormente l'assegnazione del contributo all'attività svolta e ai risultati commerciali conseguiti dai singoli consorzi. Le domande accolte sono state 308. Lo stanziamento disponibile, pari a lire 24,25 miliardi di lire è stato interamente attribuito ai 307 Consorzi selezionati, uno dei quali ha rinunciato. Purtroppo, la progressiva riduzione dello stanziamento (-15%) ha comportato un abbattimento dei contributi concedibili.

Le imprese aderenti ai consorzi esportano oltre il 47% del proprio fatturato.

#### *Consorzi agro-alimentari e turistico-alberghieri (legge 29 luglio 1981, n. 394)*

Lo scopo di questo intervento pubblico è sostanzialmente analogo a quello previsto dalla legge 83/89 per i consorzi all'esportazione: incentivare le piccole e medie imprese ad associarsi. La specificità di questo strumento consiste nell'ambito settoriale delimitato, anche se la legge 304/90 ha unificato le procedure e l'entità dei contributi concedibili.

È importante la finalità di aggregare e qualificare l'offerta nel settore agro-ali-

mentare, ove operano moltissime piccole imprese con produzioni di elevata qualità, ma inadeguata capacità organizzativa, specie se si tratti di affrontare i mercati esteri. Nel caso dei consorzi turistico-alberghieri viene incentivata l'attività promozionale da essi svolta all'estero per incrementare l'afflusso di turisti in Italia.

L'intervento pubblico di sostegno si concretizza nella concessione di contributi annuali ai consorzi, che, sostanzialmente, devono avere le stesse caratteristiche di quelli all'esportazione, disciplinati dalla legge 83/89, prima richiamata.

Nel 1996 sono pervenute al Ministero del Commercio con l'Estero 42 domande di contributo, di cui 40 facenti capo a consorzi turistico-alberghieri e 2 a consorzi agro-alimentari (una in più rispetto alle 41 del 1995).

Il ridotto importo dello stanziamento, pari a 1.615 milioni di lire (-15%), è stato interamente distribuito fra le 39 domande accolte, applicando criteri selettivi analoghi a quelli dei consorzi export.

### *Il sostegno finanziario alla costituzione di imprese miste*

#### *L'attività della SIMEST (legge 24 aprile 1990, n. 100)*

La legge n. 100/1990 rappresenta un passo significativo nel sostegno del processo di internazionalizzazione delle imprese italiane, integrandosi con gli strumenti finanziari previsti dalle leggi 394/81 e 304/90, descritti nella sezione precedente di questo paragrafo. Le tre leggi richiamate consacrano, in sostanza, sul piano normativo l'esigenza di superare il semplice concetto di esportazione per passare a quello di presenza stabile sui mercati esteri, di cooperazione e collaborazione con partner locali. Ed è significativo che lo Stato italiano abbia ritenuto opportuno sostenere anche le varie forme di delocalizzazione produttiva, quale soluzione spesso indispensabile per restare competitivi sul mercato globale.

Volendo confrontare gli interventi previsti dalla legge 394/81 con quelli della legge 100/1990, si può sottolineare che la prima ha lo scopo di favorire l'insediamento durevole delle imprese italiane sui mercati extracomunitari, affinché la maggiore competitività ottenibile vivendo da *insider* la realtà del mercato, determini effetti positivi sulle esportazioni italiane.

La seconda invece è caratterizzata, anche se non in via esclusiva, dalla ricerca di forme di cooperazione all'estero che consentano una combinazione ottimale dei fattori produttivi, giocata non più sul piano nazionale o regionale, ma globale. Di norma, l'obiettivo della costituzione di società miste all'estero è l'acquisizione di manodopera a basso costo, di materie prime, di tecnologia, l'avvicinamento al mercato di sbocco per eliminare o ridurre costi e barriere, tariffarie e non, fra produzione e consumo.

Un accorto uso dei due strumenti, ovviamente alternativi per identici progetti, dovrebbe efficacemente aiutare le imprese italiane a compiere il salto di qualità indispensabile per consolidare i successi conseguiti sui mercati internazionali.

Un cenno alle modalità operative porta a sottolineare il doppio binario sul quale opera la legge 100/90.

Il primo è rappresentato dall'assunzione di partecipazioni di minoranza nelle società miste costituite all'estero. A tal fine, la stessa legge ha istituito la SIMEST S.p.A., che, alla luce del bilancio relativo al 1996, risulta avere un capitale di 261,5 miliardi, di cui 200 miliardi del Ministero del Commercio con l'Estero e 61,5 di soci "privati" (Mediocredito Centrale ed altre associazioni e società private).

La recente assemblea straordinaria della SIMEST ha deliberato di aumentare il capitale sociale dagli attuali 261,5 miliardi a 294,2 miliardi mediante il passaggio di 32,7 miliardi di lire dai fondi riserva a capitale sociale e la conseguente distribuzione ai soci di 32.691.561.000 azioni in ragione di 1 ogni 8 possedute. È stato inoltre deliberato di aumentare il capitale sociale a 498 miliardi mediante l'emissione di nuove ulteriori azioni del valore nominale di 1.000 lire da vendere con un sovrapprezzo di 150 lire, se sottoscritte entro il 30 giugno 1998. In conseguenza di questo aumento la quota del Ministero risulterà pari a 240,6 miliardi di lire.

Il secondo intervento previsto dalla legge consiste nel finanziamento agevolato del 70% della quota dell'operatore italiano nel capitale di rischio della società mista all'estero. Mediocredito Centrale, però, può accogliere la richiesta di finanziamento solo se sia stata decisa l'assunzione della partecipazione da parte della SIMEST. Il tasso a cui viene concesso il finanziamento è pari al 50% del tasso di riferimento.

Le pesantezze procedurali connesse ad una doppia istruttoria ed al rischio di sovrapposizioni sono evitate grazie alla stipula di un'apposita convenzione fra Mediocredito e SIMEST.

È facilmente intuibile che l'intervento di una società pubblica, quale è la SIMEST, ha sostanzialmente lo scopo di fornire una garanzia di validità dell'operazione sia all'operatore estero che a quello italiano, specie quando si tratti di operare in mercati lontani e difficili.

Due limiti sono posti all'operato della SIMEST:

- la partecipazione non può superare il 15% del capitale sociale;
- la partecipazione deve essere dismessa opzionalmente fra i soci a prezzi di mercato entro otto anni dall'assunzione.

La SIMEST ha più volte manifestato l'esigenza di aver maggiore libertà operativa, sia nella percentuale di partecipazione ammissibile, sia nei tempi di dismissione, nonché nella possibilità di intervenire nel capitale sociale di imprese costituite all'estero, interamente controllate da aziende italiane. Essa richiede anche la possibilità di intervenire con altre modalità di sostegno finanziario alle imprese, in modo da presentarsi sul mercato con una gamma di servizi integrativi dell'attività di informazione e di assistenza.

A commento si può affermare che, unitamente alla volontà di soddisfare direttamente tutte le esigenze finanziarie dell'impresa, è parimenti necessario creare le condizioni di coordinamento che permettano di cogliere le sinergie insite in una gestione efficace degli interventi pubblici, aventi la stessa finalità di sostenere l'internazionalizzazione delle imprese. L'elaborazione di un disegno strategico unificante delle politiche di gestione dei vari strumenti volti ad accrescere la competitività delle imprese italiane all'estero è resa cogente dall'acuirsi della concorrenza internazionale, dalle restrizioni della spesa pubblica e dal venir meno di altre possibilità di influire sui prezzi in valuta delle nostre esportazioni.

Il 1996 ha fatto registrare un incremento dell'attività di consulenza e di assistenza della SIMEST.

Nel quadro dell'utilizzo coordinato degli strumenti comunitari e nazionali, deve essere positivamente sottolineato che la SIMEST ha fornito servizi di assistenza alle PMI per facilitare l'utilizzo delle agevolazioni comunitarie. Infatti, da parte della SIMEST sono state complessivamente presentate agli organi comunitari 58 domande, di cui 47 approvate. Per 38 di esse sono stati sottoscritti anche i relativi contratti. Nel corso del 1996 le domande presentate sono state 30. La distribuzione geografica delle imprese miste interessate agli interventi di sostegno dell'Unione Europea vede 16 iniziative rivolte ai PECO (paesi dell'Europa centro-orientale), di cui 6 in Romania, 4 in

Albania e 2 in Russia. Altri 6 progetti interessano i paesi asiatici (Cina ed India) e 6 l'America Latina.

Per quanto concerne l'attività tipica della SIMEST, nel 1996 il Consiglio di Amministrazione ha approvato 46 nuovi progetti. Inoltre sono stati riformulati i piani di investimento di 2 progetti in essere ed è stato deciso l'aumento del capitale sociale di 4 società partecipate. Gli investimenti complessivi dovrebbero ammontare a circa 1.200 miliardi di lire e comportare 8.500 addetti. L'impegno finanziario della SIMEST sarà di 64 miliardi di lire, di poco superiore a quello del 1995 (63,3 miliardi).

Sul piano geografico, seppur in decremento, prevale l'incidenza dei progetti destinati ai PECO (59%), mentre in aumento è l'interesse per i maggiori paesi asiatici e per l'America Latina, in analogia con quanto registrato in altri strumenti (tav. 8.3).

Di notevole interesse è anche la ripartizione merceologica dei progetti, fra i quali prevalgono le società miste del settore meccanico-elettromeccanico, seguito dai settori edile, chimico-farmaceutico e servizi (tav. 8.4).

Nella relazione di accompagnamento al bilancio della SIMEST relativo al 1996, è riportata un'interessante analisi delle motivazioni degli investimenti all'estero. Da essa risulta che la prima ragione indicata dalle imprese è la penetrazione o il consolidamento della presenza nei mercati più dinamici. Solo al secondo posto figura la ricerca di manodopera a basso costo. Seguono altre pur importanti motivazioni: l'acquisizione di vantaggi doganali o fiscali, la vicinanza, in qualità di subfornitori, ai grandi committenti, l'esigenza di certezza nell'approvvigionamento di materie prime o di semilavorati.

Sotto il profilo storico, è utile ricordare che la SIMEST, dall'origine dell'attività al 31 dicembre 1996, ha approvato 210 progetti di società miste all'estero, 6 ampliamenti e 6 revisioni di piani (spesso dovuti al mutamento delle situazioni locali). L'impegno finanziario complessivo è pari a 286 miliardi, che qualora si concretizzasse in effettivi esborsi, sarebbe superiore allo stesso capitale sociale.

Per dare una dimensione dei volumi attivati, ci si può limitare ad evidenziare che i relativi programmi di investimenti in immobilizzazioni tecniche ammontano a 7.090 miliardi di lire. Il fatturato a regime è preventivato in 9.230 miliardi di lire e gli occupati in circa 67.740. È tuttavia da tener presente che dall'inizio dell'operatività le quote effettivamente sottoscritte dalla SIMEST sono state solo 100 e 18 gli aumenti di capitale sociale per complessivi 131,4 miliardi di lire, mentre 7 le cessioni totali di partecipazioni per 7,1 miliardi di lire. Sul piano concreto, quindi, a fine 1996, 93 sono le partecipazioni in società miste all'estero (di cui solo 79 operative), effettivamente detenute dalla SIMEST, mentre 10 risultano in fase di avvio e 4 in corso di cessione.

Il quadro generale complessivo mostra che nei PECO è concentrato il maggior aumento (73%) di società miste, mentre a distanza seguono l'Asia (14%), l'America Latina (7%) e altre aree (6%). La ripartizione per paese vede al primo posto la Romania (10) cui seguono la Polonia (8), l'Ungheria (7), l'Albania (6). Inoltre 3 società miste sono ubicate in Cina, 3 in Argentina e 2 in India.

Elevata è la presenza delle PMI (63), mentre 37 sono le grandi imprese. Suddivisione che conferma il dinamismo delle PMI nel processo di internazionalizzazione, testimoniato anche dai dati relativi ad altri strumenti di sostegno.

Le procedure e i tempi necessari per giungere alla costituzione di società miste sono spesso ancora lunghi a causa delle lentezze e delle difficoltà nell'ottenimento delle autorizzazioni e delle coperture finanziarie del progetto e talvolta per la precarietà delle situazioni locali. Più contenuti, invece i tempi necessari per l'esame dei progetti da parte della SIMEST.

**PROGETTI DI SOCIETA' MISTE APPROVATI NEL 1996**

PAESI	INIZIATIVE	INVESTIMENTI (*)	ADDETTI	CAPITALE	IMPEGNO
	PREVISTE	PREVISTI	PREVISTI	SOCIALE DELLE	FINANZIARIO
	n.	milioni di lire	n.	SOCIETA' MISTE	SIMEST
				milioni di lire	milioni di lire
<b>NUOVI PROGETTI</b>	46	1.164.714	8.471	619.878	59.367
<b>Paesi Europei</b>					
Romania	5	27.556	1.052	14.625	1.210
Croazia	4	48.141	233	33.346	3.950
Repubblica Ceca	3	59.242	728	31.477	4.630
Albania	2	2.927	96	2.705	430
Malta	2	55.524	45	33.358	5.300
Polonia	2	6.000	15	6.054	1.002
Rep. Slovacca	2	3.950	575	3.237	550
Ungheria	2	5.446	560	5.618	885
Bulgaria	1	1.823	120	1.740	190
Georgia	1	11.340	30	2.020	320
Lituania	1	2.401	8	2.403	372
Russia	1	86.585	41	19.200	3.000
Ucraina	1	66.088	40	33.600	5.200
<b>Totale Paesi Europei</b>	27	377.023	3.543	189.383	27.039
<b>Altri Paesi</b>					
Cina	6	41.692	692	27.666	3.700
Brasile	3	42.022	229	31.012	2.750
Turchia	2	11.052	79	5.938	878
Argentina	1	4.244	71	3.750	600
Cuba	1	6.523	30	5.760	950
Egitto	1	228.626	830	97.031	11.500
Hong Kong	1	4.640	3	3.154	520
India	1	7.701	240	3.364	750
Tunisia	1	2.550	24	2.100	400
USA	1	2.161	30	2.720	280
Uzbekistan	1	436.480	2.700	248.000	10.000
<b>Totale Altri Paesi</b>	19	787.691	4.928	430.495	32.328
<b>NUOVI INVESTIMENTI IN PROGETTI GIA' APPROVATI</b>					
Paesi europei	2	-	-	10.000	1.098
Altri paesi	4	-	-	33.480	3.611
<b>TOTALE</b>	-	1.164.714	8.471	663.358	64.076

(\*) Immobilizzazioni materiali e immateriali

Fonte: SIMEST

**PROGETTI DI SOCIETA' MISTE APPROVATI NEL 1996**

SETTORI	INIZIATIVE	INVESTIMENTI(*)	ADDETTI	CAPITALE	IMPEGNO
	PREVISTE	PREVISTI	PREVISTI	SOCIALE DELLE	FINANZIARIO
	n.	milioni di lire	n.	SOCIETA' MISTE	SIMEST
				milioni di lire	milioni di lire
<b>NUOVI PROGETTI</b>	46	1.164.714	8.471	619.878	59.367
Meccanico-elettromeccanico	8	67.247	646	47.880	5.370
Tessile-abbigliamento	4	56.165	1.428	30.708	4.700
Agro-alimentare	1	5.346	550	5.118	800
Legno-arredamento	3	22.118	418	10.379	1.660
Chimico-Farmaceutico	6	50.497	1.040	31.126	3.948
Elettronico-informatico	1	86.585	41	19.200	3.000
Metallurgico-Siderurgico	2	8.550	39	8.100	1.400
Gomma-plastica	3	241.789	980	100.791	12.010
Edilizia-costruzioni	7	47.344	165	34.419	3.887
Servizi	5	492.004	2.745	283.332	15.602
Altri	6	87.069	419	48.825	6.990
<b>NUOVI INVESTIMENTI IN PROGETTI GIA' APPROVATI</b>	6	-	-	43.480	4.709
<b>TOTALE</b>	-	1.164.714	8.471	663.358	64.076

(\*) Immobilizzazioni materiali e immateriali

Fonte: SIMEST

Tavola 8.4

Considerando l'attività relativa al solo 1996, si rileva un incremento delle partecipazioni acquisite dalla SIMEST, passate dalle 27 del 1995 a 32 e da un valore, cresciuto in proporzione meno, di 33,1 miliardi dal 1995 ai 33,4 del 1996. È interessante notare che nel 1996, in base agli accordi presi con i partner, la SIMEST ha ceduto 3 partecipazioni per 1,3 miliardi.

Per completare il discorso sulle società miste all'estero incentivate dalla legge 100/90, è da ricordare che il Consiglio di Amministrazione di Mediocredito Centrale nel 1996 ha approvato 45 operazioni di finanziamenti agevolati per 106,4 miliardi di lire, in favore delle imprese italiane che hanno costituito società miste all'estero, di cui è partner anche la SIMEST. Rispetto al 1995 si registra un aumento del 32% del numero delle operazioni e una diminuzione del 40% degli importi accolti. Il contributo agli interessi erogati nel corso del 1996 è stato di circa 6,4 miliardi di lire.

Delle 45 operazioni di credito agevolate approvate da Mediocredito, 17 riguardano finanziamenti richiesti da PMI, il 23% del valore complessivo.

Sotto il profilo geografico, il 53% dell'importo del credito agevolato è stato destinato ad imprese miste nei paesi PECO, fra i quali, come già detto, prevale la Romania con 7 iniziative, seguita dalla Polonia, con 5 operazioni.

*Le imprese miste nella cooperazione allo sviluppo (legge 26 febbraio 1987, n. 49)*

L'art. 7 della legge sulla cooperazione allo sviluppo (n. 49/87) prevede crediti agevolati per incentivare la costituzione di imprese miste nei PVS e si inserisce quindi nell'insieme degli strumenti pubblici volti a favorire la costituzione di società miste all'este-

ro. Ne fanno parte anche quelli previsti dalla legge 100/90 (relativa alla SIMEST), appena esaminati, nonché dalla legge 317/91.

Per quest'ultima si è in attesa dell'emanazione del decreto interministeriale di attuazione dell'art. 14. Il provvedimento consentirà al Mediocredito Centrale di concedere finanziamenti agevolati a fronte della quota di capitale di rischio acquisita dall'operatore italiano. Tale intervento - a differenza di quello della legge 100/90, ove è preliminare la partecipazione della SIMEST - opererà senza alcuna preventiva limitazione.

È perfino ovvia l'esigenza di far discendere l'uso di questi strumenti da un'unica strategia. Infatti, tutte e tre le agevolazioni sono volte a incentivare la cooperazione internazionale nelle sue varie forme mediante la costituzione di società miste. Le disponibilità sono assicurate dallo stesso fondo e, sostanzialmente, in base alle stesse procedure. Infatti:

- la domanda di finanziamento è esaminata contemporaneamente dalla Direzione Generale per la cooperazione allo Sviluppo del MAE e da Mediocredito Centrale;
- le valutazioni espresse sono trasmesse al Comitato direzionale per la formulazione del prescritto parere;
- il Ministro del Tesoro, su proposta del MAE, emana il relativo decreto di attuazione;
- Mediocredito stipula il contratto di finanziamento con l'impresa beneficiaria e cura sia l'effettuazione dell'erogazione che la gestione dei rimborsi per capitale ed interessi.

L'erogazione di crediti agevolati in base all'art. 7 della legge 49/87 ha operato con insufficiente dinamismo, a dimostrazione ulteriore della difficoltà di uscire dalla travagliata situazione che ha caratterizzato la storia della cooperazione allo sviluppo negli ultimi anni. L'importo di finanziamenti, salvo la punta di 42,2 miliardi del 1995, è rimasto sempre compreso fra i 20 e i 30 miliardi di lire.

Nel 1996 sono stati emanati dal Ministero del Tesoro 11 nuovi decreti, che hanno autorizzato Mediocredito a concedere finanziamenti agevolati per costituire società miste in Albania, Cina, Egitto, Malesia e Venezuela.

## 8.2 I SERVIZI REALI

### *La domanda*

I servizi reali per l'internazionalizzazione delle imprese hanno prevalentemente come destinatari i circa 40.000 esportatori abituali<sup>1</sup> italiani, che ne costituiscono il bacino potenziale di utenza. Ad essi si affiancano spesso i cosiddetti utenti collettivi - associazioni di categoria, consorzi di imprese, camere di commercio, istituti di credito, etc. - che li utilizzano in proprio o li redistribuiscono alle imprese.

### *L'offerta*

L'offerta riguarda una vasta gamma di servizi, raggruppabili tradizionalmente in quattro linee di attività: informazione, assistenza, promozione e formazione. Tale classificazione ha soltanto il fine di semplificare l'esposizione, considerando che è spesso impossibile tracciare una netta distinzione fra le varie categorie, poiché buona parte dei servizi ha com-

<sup>1</sup> Fonte: UIC, *Bollettino Statistico* (media del dato mensile 1996) - Tav. 63 "Numero delle imprese esportatrici di merci". Il dato è rimasto sostanzialmente invariato rispetto al 1995.

ponenti tanto informative, che di assistenza e di promozione e talvolta anche di formazione. Gli operatori spesso cercano la soluzione ad un problema in vista dello sviluppo internazionale dell'impresa, piuttosto che un servizio incasellabile in questa o quella categoria. Un'importanza centrale assumono comunque le attività collegate ai momenti della promozione collettiva e dell'assistenza personalizzata alle imprese. Sempre maggiore rilievo assumono inoltre la promozione della cooperazione fra imprese di diversi paesi e la promozione degli investimenti esteri. In tale contesto si inquadra il maggiore risalto, rispetto al passato, che è stato dato a queste attività dalla nuova legge di riforma dell'ICE (Legge 25 marzo 1997, n.68), che prevede fra le funzioni istituzionali dell'Istituto la promozione della cooperazione fra imprese, al fine di incrementare la presenza delle imprese italiane sui mercati internazionali, e la promozione degli investimenti esteri in Italia.

L'offerta di servizi proviene sia da soggetti che, come l'ICE, ne producono in proprio la maggior parte, 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 uno degli attori principali sul fronte dell'attività di sostegno pubblico all'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 che operano a livello locale, 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 pone 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 interfaccia 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 1996 e dei costi sostenuti nello stesso periodo è contenuto nelle tavole 8.5 e 8.6.

Oltre all'ICE, le istituzioni che per loro natura sono preposte al compito di supportare 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 apparati pubblici all'estero, in attuazione anche della politica economica estera dell'Italia. L'azione della rete diplomatica privilegia tendenzialmente le grandi imprese ed i grandi progetti, delegando all'ICE l'assistenza alle piccole e medie imprese. La recente legge di riforma<sup>2</sup> attribuisce all'Istituto il compito di cooperare con le rappresentanze diplomatiche all'estero al fine di determinare le condizioni più favorevoli all'internazionalizzazione delle imprese italiane.

<sup>2</sup> Legge 25 marzo 1997, n. 68, "Riforma dell'Istituto nazionale per il Commercio Estero".

**TAVOLA DEI RICAVI**  
(valori in milioni di Lire)

CATEGORIE	Esercizio 1996	Esercizio 1995	Variazione assoluta	Variazione percentuale
A. Totale ricavi promozionali (1+2+3)	129.624	157.631	- 28.007	- 17,8
1) Assegnazioni promozionali	78.898	102.126	- 23.228	-22,8
di cui:				
Programma MINCOMES	74.306	85.329	- 11.023	-13,0
Altre commesse promozionali	4.592	16.797	- 12.205	-72,7
2) Totale contributi	47.687	52.280	- 4.593	- 8,8
Contributi ditte	32.288	37.029	- 4.741	-12,8
Contributi Regioni	5.980	4.771	1.290	25,3
Contributi altri Enti pubblici	9.419	10.480	- 1.061	- 10,1
3) Altri ricavi promozionali	3.039	3.225	- 186	- 5,8
B. Totale attività istituzionale (4+5)	223.822	244.812	- 20.990	- 8,6
4) Corrispettivi per prestazioni di servizi	28.066	28.811	- 745	- 2,6
di cui:				
Assistenza	11.880	12.091	- 211	-1,8
Informazione	162	717	- 555	- 77,4
Promozione	1.446	3.211	- 1.765	- 55,0
Controlli Tecnico-Agricoli	14.578	12.792	1.786	14,0
5) Ricavi istituzionali	195.576	216.001	- 20.245	- 9,4
di cui:				
Proventi finanziari e diversi	7.399	21.001	- 13.602	- 64,8
Rimanenze finali		0	0	0,0
Contributo di funzionamento	188.357	195.000	- 6.643	- 3,4
<b>Totali RICAVI (A + B)</b>	<b>353.446</b>	<b>402.443</b>	<b>- 48.997</b>	<b>-12,2</b>

Fonte: ICE

Tav. 8.5

In alcuni mercati a tali istituzioni si affiancano 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 appaiono idonei a favorire l'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, tradizionalmente specializzata in prevalenza nell'area dei controlli agricoli, i soggetti più vicini alle imprese 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.

**TAVOLA DEI COSTI**  
(valori in milioni di Lire)

CATEGORIE	Esercizio 1996	Esercizio 1995	Variazione assoluta	Variazione percentuale
A. Totale costi promozionali (1+2+3+4)	129.624	157.631	- 28.007	- 17,8
1) Acquisto di beni	5.926	9.315	- 3.389	- 36,4
2) Prestazioni di servizi	113.524	134.373	- 20.849	- 15,5
3) Costo del lavoro	8.341	9.734	- 1.393	- 14,3
4) Altri costi promozionali	1.833	4.209	- 2.376	- 56,4
B. Totale costi istituzionali (4+5+6+7)	216.798	248.799	- 32.001	- 12,9
4) Acquisto di beni	3.144	3.699	- 555	- 15,0
5) Prestazioni di servizi	43.484	46.701	- 3.217	- 6,9
6) Costo del lavoro	154.405	162.363	- 7.958	- 4,9
7) Altri costi istituzionali	15.765	36.036	- 20.271	- 56,2
<b>Totali COSTI (A + B)</b>	<b>346.422</b>	<b>406.430</b>	<b>- 60.008</b>	<b>- 14,8</b>

Fonte: ICE

Tav. 8.6

Analogamente 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.) ed in qualche caso (es.: Informest) con la partecipazione dell'ICE.

Le Regioni, le province autonome o i soggetti costituiti a livello regionale, secondo la nuova legge di riforma dell'Istituto, stipulano con l'ICE delle convenzioni operative per la realizzazione di iniziative promozionali all'estero.

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 (es. Fiera di Milano attraverso "Milanfair Overseas Exhibitions", Fiera di Bologna attraverso "Fairssystem", etc.).

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 SIME-ST, 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 n. 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.<sup>3</sup>

<sup>3</sup> Di recente, ai soci fondatori si sono aggiunti la Confcommercio, la Confartigianato e la Confagricoltura.

Analogamente 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 assicurazioni, vengono inoltre utilizzate dalle imprese come fonte 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, offrendo servizi altamente specializzati in particolari nicchie del mercato (es.: creazione di imprese miste nell'Est europeo, 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'UE e in altri paesi terzi, i Parchi Tecnologici, infrastrutture di supporto ad aziende che concentrano la propria attività nella ricerca e nell'innovazione.

Infine, con l'art. 21 della legge 317 del 1991, che dispone gli interventi per l'innovazione e lo sviluppo delle piccole e medie imprese, è stata individuata un'altra tipologia di soggetti rappresentativi delle imprese, 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.

### *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, (tra i quali l'ICE con l'Eurosportello di Verona), che danno supporto alle imprese. Ad essi si affiancano altre reti di punti di informazione sulle normative e le politiche comunitarie distribuiti sul territorio prevalentemente presso centri di studio (Università) e centri di ricerca (Innovation Relay Centres).

### *L'attività di informazione dell'ICE*

Nel corso del 1996, l'Istituto ha proseguito sulla strada della valorizzazione del proprio patrimonio informativo, avviata l'anno precedente con la riorganizzazione dell'intero settore.

I servizi di informazione sono stati forniti principalmente attraverso quattro canali:

- il Sistema Informativo per il Commercio Estero (SICE), insieme di banche dati, (Guide Paese, Flash, Gare e Finanziamenti internazionali) contenenti informazioni sistematiche provenienti dai diversi uffici ICE, disponibili attualmente sia per via telematica che per abbonamento tramite rimbalzo telex/fax, e da aprile 1997 - soltanto parzialmente - sul sito Internet dell'ICE. I principali utilizzatori del SICE sono stati i grandi utenti: 82 collegamenti telematici a distributori, banche, società di import-export, trading che redistribuiscono le informazioni ai propri clienti. Nel 1996 sono state distribuite circa 48.000 informazioni relative a richieste e offerte di merci, gare, appalti e finanziamenti internazionali;
- l'informazione diretta, distribuita su supporto cartaceo e contenente informazioni statistiche, tecniche e commerciali. E' 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 di Documentazione sugli organismi internazionali. Oltre il 22 per cento dei servizi richiesti agli uffici della Rete Estera nel 1996 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. E' stato, inoltre, predisposto un nuovo piano editoriale, caratterizzato da un forte impegno per la razionalizzazione della produzione e per il rinnovamento della veste grafica. Nel 1996 sono state vendute 1.600 pubblicazioni e prodotti 250 nuovi titoli.

L'Istituto, che svolge attività di ricerca economica attraverso il proprio Ufficio Studi,

ha realizzato inoltre, in collaborazione con l'Osservatorio Economico del Ministero del Commercio con l'Estero, il bollettino mensile Scambi con l'estero e ha dato vita a dei Quaderni di ricerca per divulgare studi e ricerche su tematiche specifiche.

- il sito Internet dell'ICE, attivato il 5 novembre 1996, che, oltre a presentare l'Istituto, ne illustra i servizi e l'attività. Due rubriche "dinamiche" presentano, inoltre, le ultime novità relative ai diversi campi di attività (News) e consentono di accedere ai siti di alcuni uffici della rete (ICE on line) e ad alcuni siti utili per gli operatori interessati a problematiche di internazionalizzazione.

Le pagine Web dell'ICE sono in continua crescita ed il sito su Internet ha raggiunto una media mensile di utenza esterna di circa 18.000 soggetti (90.000 hits/mese). Attraverso la propria pagina Web l'ICE ha accorciato le distanze ed i tempi di risposta alle sollecitazioni degli operatori, elemento essenziale per l'utilizzo di servizi di informazione, e nel contempo raggiunge una più ampia platea di potenziali clienti ai quali offrire servizi di base on line.

La realizzazione del sito Internet ha consentito la creazione di una rete Intranet fra le reti di uffici, che parallelamente al sistema di office automation per la rete estera (RE.PER.I.O.: Rete Periferica Informazioni Organizzate), mira ad una più efficiente organizzazione del patrimonio informativo disponibile, semplificando la gestione amministrativa e facilitando i flussi di comunicazione interna.

### ***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 di collettività italiane, 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 (es.: alcune Regioni ed Enti Fieristici), 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 14.500 imprese italiane che operano sui mercati esteri si sono rivolte nel 1996

all'Istituto per richiedere assistenza nell'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 che 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 1996 sono stati erogati circa 41.000 servizi<sup>4</sup> ad oltre 11.000 clienti attraverso la rete estera e circa 3.500 servizi a 3.300 aziende attraverso la rete Italia e gli uffici della sede, per un fatturato complessivo di 10,6 miliardi di lire, al netto dei compensi per i servizi di controllo agricolo che ammontano ad oltre 14 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, e dei servizi di prima assistenza forniti in forma gratuita e non sempre censibili. Ai servizi erogati alle imprese italiane vanno inoltre aggiunti quelli forniti dalla rete estera dell'Istituto ad operatori economici locali interessati alla ricerca di controparti italiane o all'organizzazione di missioni in Italia.

Le linee di azione seguite dall'Istituto hanno risposto al criterio di incentivare 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 1996 è stato sottoscritto da oltre 5.000 clienti dell'Istituto, per garantirsi la gratuità di alcuni servizi e prezzi ridotti per l'acquisto di altri, nonché delle pubblicazioni.

I servizi più richiesti presso la Rete Estera sono stati le liste di operatori locali, le informazioni di base sul mercato e sui settori, i servizi personalizzati<sup>5</sup> e le informazioni sull'affidabilità commerciale di ditte estere, che insieme raggiungono il 67 per cento del totale dei servizi erogati nel corso del 1996.

La ripartizione geografica dei servizi resi agli operatori nel 1996 (tav. 8.7) è caratterizzata da una netta prevalenza dell'Unione Europea (33,9 %) sulle altre aree. Si rileva tuttavia un costante aumento negli anni della domanda di servizi da parte delle imprese italiane nell'area dell'Est europeo e del Pacifico. In quest'ultima area in particolare è prevalente la quota di fatturato per servizi personalizzati, segno che la richiesta di servizi complessi è maggiore nei paesi dove l'accesso al mercato è meno agevole.

L'azione svolta dall'ICE nel campo della cooperazione ha l'obiettivo prioritario di rafforzare la posizione delle imprese italiane sul mercato internazionale attraverso investimenti diretti all'estero, partecipazioni, acquisizioni, società miste, scambi di tecnologia.

<sup>4</sup> Si tratta di servizi erogati dietro corrispettivo.

<sup>5</sup> Si tratta di servizi realizzati "su commessa" per il cliente che si rivolge all'ICE.

**RIPARTIZIONE GEOGRAFICA DEI SERVIZI DELLA RETE ESTERA NEL 1996**

Aree	Numero servizi	in %
Unione Europea	13.868	33,9
Altri paesi europei	9.213	22,5
Pacifico	4.971	12,1
Nord America	3.611	8,8
Africa mediterranea e Medio Oriente	3.562	8,7
Asean e India	2.681	6,5
America Latina	2.397	5,9
Africa subsahariana	624	1,5
<b>TOTALE</b>	<b>40.927</b>	<b>100,0</b>

Fonte: ICE

Tav. 8.7

**COLLABORAZIONE INDUSTRIALE: RIPARTIZIONE GEOGRAFICA DEI FONDI PROMOZIONALI UTILIZZATI NEL 1996**

Aree	Fondi utilizzati (in migliaia di lire)	Ripartizione (%) su totale
Efta + Turchia	19.658	1,3
Europa orientale	207.130	13,8
America Latina	348.393	23,1
Pacifico	42.827	2,8
ASEAN	126.861	8,4
Estremo Oriente	180.870	12,0
Medio Oriente	136.849	9,9
Africa	50.033	3,3
Altri paesi	392.124	26,1
<b>TOTALE</b>	<b>1.504.745</b>	<b>100,0</b>

Fonte: ICE

Tav. 8.8

L'assistenza dell'Istituto si è concretizzata in forme diverse di intervento, primo fra tutti la promozione di incontri fra potenziali partner per mezzo di convegni, seminari e *workshop*, sulla base di concreti progetti selezionati in connessione 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 (es.: Turchia) o presso organismi internazionali o esteri (BERS a Londra, BKPM a Giacarta). La ripartizione geografica dei fondi promozionali destinati nel 1996 ad iniziative di collaborazione industriale è indicata nella tavola 8.8.

L'Istituto ha inoltre assistito le PMI italiane per la partecipazione ad azioni di collaborazione industriale a livello europeo mediante l'utilizzo di specifici programmi dell'Unione Europea (es.: ECIP).

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 loro programmi di aiuto.

L'ICE ha inoltre fornito assistenza operativa e finanziaria, sulla base della Legge n. 156 del 1993 (legge Baratta) che ha istituito un fondo straordinario per la promozione degli investimenti esteri, ad una serie di soggetti sul territorio (es.: Finpiemonte), che hanno presentato proposte operative di promozione su alcuni paesi di interesse. Gli effetti della legge avrebbero dovuto esaurirsi entro il 1995, ma sono stati prorogati a tutto il 1996.

### *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 ed 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 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 1996 l'ICE ha organizzato il 31° 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 vanta un primato rispetto alle altre strutture che si occupano di formazione in commercio estero. Nel 1996 sono stati inoltre organizzati, in collaborazione con associazioni e Università, un corso di specializzazione in Commercio estero con orientamento settoriale (chimico) ed uno riservato a laureati in Lingue Orientali. Sono inoltre state svolte azioni di sensibilizzazione sulle tematiche dell'internazionalizzazione per gli studenti di 23 Istituti Tecnici e Professionali del Mezzogiorno. Nel quadro di una convenzione stipulata con l'Università Luiss, l'ICE ne ha ospitato per uno stage alcuni studenti. Le iniziative di formazione per i giovani realizzate nel 1996 sono elencate nella tavola 8.9.

Nell'ambito dell'attività di formazione destinata alle PMI ha avuto un ruolo prevalente l'obiettivo di formare competenze 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 che approfondiscono tematiche di commercio

estero. Nel 1996 si sono svolti 40 corsi modulari destinati a PMI del Meridione interessate alle tematiche della qualità, alle normative ISO, alla logistica, ai trasporti ed alle provvidenze nazionali ed internazionali per l'internazionalizzazione.

La realizzazione di altri corsi è stata invece concordata con organismi locali (Associazione Industriali di Bologna, Regione Toscana, Regione Sicilia, etc.). La tavola 8.10 elenca le iniziative di formazione per le imprese realizzate dall'ICE nel 1996.

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 costituiscono una base di riferimento in tutti i successivi rapporti bilaterali. Molte delle iniziative realizzate sono state concordate con associazioni settoriali e con alcune strutture camerale. 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 rumene. Sono state infine realizzate varie iniziative di formazione per la Repubblica Popolare Cinese ed un progetto speciale per la formazione post-universitaria destinato a manager e giovani laureati stranieri.

#### INIZIATIVE DI FORMAZIONE GIOVANI - 1996

CORSI	PARTECIPANTI
30° COR.C.E. "F.De Franceschi": prolungamento borse di studio	10
31° COR.C.E. "F.De Franceschi"	20
Corso di specializzazione per l'internazionalizzazione del settore chimico	18
COR.C.E. sperimentale per laureati in Lingue Orientali	18
Azioni di sensibilizzazione '95/'96 presso 23 Istituti Tecnici e Professionali	1.480
Studenti dell'Università "LUISS" di Roma (borse di studio e stage ICE)	10
<b>Totale</b>	<b>1.546</b>

Fonte: ICE

Tav. 8.9

#### INIZIATIVE DI FORMAZIONE PER LE IMPRESE - 1996

INIZIATIVA	PARTECIPANTI
40 seminari modulari per PMI dell'Italia Meridionale	780
Corso sperimentale per giovani esperti aziendali di internazionalizzazione in Emilia Romagna	22
Progetti speciali Mincomes per l'internazionalizzazione delle imprese	80
Programma di formazione per le PMI della Sicilia	38
Programma di formazione per le PMI della Toscana	23
Attività di formazione in collaborazione con CISPTEL e ACRIB	45
<b>Totale</b>	<b>988</b>

Fonte: ICE

Tav. 8.10

### *La promozione*

Le azioni di promozione 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 (es. 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 (es. 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 (es.: 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 PMI, all'attività promozionale svolta per il 1996 è stato dato il compito di consolidare la presenza italiana nei mercati esteri, rafforzare la posizione e l'immagine delle aziende italiane nei nuovi mercati e migliorare l'immagine paese nei mercati dove la presenza italiana è già radicata ma non sufficientemente incisiva.

Il programma promozionale pubblico, messo a punto seguendo le linee guida delineate dal Ministero del Commercio con l'Estero e le indicazioni delle associazioni settoriali e degli altri soggetti operanti a livello locale, ha previsto per il 1996 una serie di iniziative da realizzare con una dotazione di 105,7 miliardi pubblici<sup>6</sup>, destinati principalmente all'Unione Europea, al Nordamerica ed all'area dell'Estremo Oriente e del Pacifico (tav. 8.11). In linea con le indicazioni del Ministero, l'attività destinata all'area europea è stata ridotta di 11,5 miliardi rispetto all'anno precedente, per concentrare maggiormente le risorse sui paesi emergenti ed in via di sviluppo.

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 mostre autonome e le azioni di comunicazione ed una serie di altre tipologie di iniziative - missioni di operatori, convegni, seminari, etc. - mirate su particolari mercati o settori (tav. 8.12). La partecipazione rappresenta per le imprese un vantaggio tanto per il contributo pubblico quanto per il supporto che l'Istituto può dare in loco a seguito dei primi contatti di affari sviluppati in fiera. Inoltre l'ICE svolge un ruolo istituzionale prezioso, organizzando la partecipazione collettiva alle fiere di molte imprese

<sup>6</sup> Rispetto allo stanziamento '96 di 60 miliardi sono stati utilizzati fondi per 47 miliardi di lire. Ai fondi utilizzati nel 1996 si aggiungono 58 miliardi derivanti da economie di gestione e da fondi non utilizzati negli anni precedenti.

di minori dimensioni che altrimenti non potrebbero sostenere i costi di una partecipazione individuale. 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.

La tavola 8.13 presenta la distribuzione merceologica delle risorse: nel 1996 esse sono state concentrate principalmente sui settori dei beni di consumo, della meccanica strumentale e dell'agro-alimentare. Al fine di valorizzare la produzione di qualità ed il design italiano è proseguita la realizzazione del "Progetto Globale Moda", con azioni di comunicazione nei settori della moda e delle calzature negli Stati Uniti, in Giappone e nell'Unione Europea.

#### DISTRIBUZIONE DELLE RISORSE PUBBLICHE<sup>7</sup> DESTINATE ALLA PROMOZIONE PER AREE GEOGRAFICHE - 1996

Aree	Fondi utilizzati (in migliaia di lire)	Ripartizione % su totale
Unione Europea	25.989.066	24,6
Efta + Turchia	1.737.761	1,6
Europa orientale	7.237.107	6,8
Altri Europa	620.219	0,6
Nord America	22.413.942	21,2
America Latina	4.972.965	4,7
Pacifico	12.888.317	12,2
ASEAN	1.686.602	1,6
NIEs	7.690.758	7,3
Estremo Oriente	8.932.423	8,4
Altri paesi Asia	4.236.634	4,0
Africa settentrionale	727.513	0,7
Africa sud-orientale	619.056	0,6
Paesi vari	5.984.578	5,7
<b>TOTALE</b>	<b>105.736.941</b>	<b>100,0</b>

Fonte: ICE

Tav. 8.11

#### DISTRIBUZIONE DELLE RISORSE PUBBLICHE<sup>8</sup> DESTINATE ALLA PROMOZIONE PER TIPO DI INIZIATIVA - 1996

Tipologia di iniziative	Fondi utilizzati (in migliaia di lire)	Ripartizione % su totale
Fiere e uffici informazioni	59.928.657	56,7
Mostre autonome	8.381.733	7,9
Azioni di comunicazione	7.966.053	7,5
Iniziative spec. sett. tessile, abbigl., calz.	5.429.219	5,1
Missioni	5.415.724	5,1
Nuclei operativi	2.879.555	2,7
Convegni, seminari, workshop	2.507.240	2,4
Corsi di formazione	2.187.079	2,1
Ricerche e indagini di mercato	2.006.836	1,9
Grandi magazzini	1.159.001	1,1
Altre iniziative promozionali	7.875.844	7,4
<b>TOTALE</b>	<b>105.736.941</b>	<b>100,0</b>

Fonte: ICE

Tav. 8.12

<sup>7</sup> I valori si riferiscono agli importi spesi per iniziative realizzate o in corso di realizzazione nel 1996 a valere su fondi promozionali 1996 e precedenti.

<sup>8</sup> I valori si riferiscono agli importi spesi per iniziative realizzate o in corso di realizzazione nel 1996 a valere su fondi promozionali 1996 e precedenti.

**DISTRIBUZIONE DELLE RISORSE PUBBLICHE<sup>9</sup> DESTINATE ALLA PROMOZIONE  
PER SETTORI MERCEOLOGICI - 1996**

SETTORI MERCEOLOGICI	Fondi utilizzati (in migliaia di lire)	Ripartizione % su totale
Moda - persona - tempo libero <sup>10</sup>	27.828.003	26,3
Meccanica strumentale	19.111.322	18,1
Agroalimentare	16.498.446	15,6
Casa - Ufficio	14.095.528	13,3
Meccanica consumo, elettronica, chimica, ambiente	11.479.313	10,8
Cooperazione	2.356.869	2,2
Formazione	2.093.010	2,0
Altri plurisetoriali	12.274.450	11,6
<b>TOTALE</b>	<b>105.736.941</b>	<b>100,0</b>

Fonte: ICE

Tav.8.13

***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 agro-alimentari. 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 è in parte finanziata sulla base di accordi con il Ministero delle Risorse Agricole Alimentari e Forestali.

Nel 1996 l'attività di promozione dei prodotti agro-alimentari ha assorbito oltre 20 miliardi di lire, ripartiti come illustrato nelle tavole 8.14 e 8.15.

**DISTRIBUZIONE PER COMPARTI MERCEOLOGICI DELLE RISORSE PROMOZIONALI  
PUBBLICHE E PRIVATE UTILIZZATE PER IL SETTORE AGROALIMENTARE - 1996**

SETTORI MERCEOLOGICI	Risorse utilizzate (in migliaia di lire)	Ripartizione % su totale
Agroalimentare	15.141.000	72,8
Vinicolo	5.122.000	24,6
Ortofrutticolo	415.000	2,0
Floricolo	63.000	0,3
Zootecnico	51.000	0,2
<b>TOTALE</b>	<b>20.792.000</b>	<b>100,0</b>

Fonte: ICE

Tav. 8.14

<sup>9</sup> I valori si riferiscono agli importi spesi per iniziative realizzate o in corso di realizzazione nel 1996 a valere su fondi promozionali 1996 e precedenti.

<sup>10</sup> Comprende anche il Progetto Globale Moda.

**DISTRIBUZIONE PER AREE GEOGRAFICHE DELLE RISORSE PROMOZIONALI  
PUBBLICHE E PRIVATE UTILIZZATE PER IL SETTORE AGROALIMENTARE - 1996**

AREE	Risorse utilizzate (in migliaia di lire)	Ripartizione % su totale
Europa occidentale	10.826.000	52,1
Europa orientale	471.000	2,3
Nord America	6.248.000	30,0
America Latina	406.000	1,9
Pacifico	2.367.000	11,4
Italia	462.000	2,2
Paesi vari extra Europa	12.000	0,1
<b>TOTALE</b>	<b>20.792.000</b>	<b>100,0</b>

Fonte: ICE

Tav. 8.15

## **UN'INIZIATIVA PER PROMUOVERE IN MODO COORDINATO LA PRESENZA ECONOMICA ITALIANA NELL'ESTREMO ORIENTE**

a cura di  
Salvatore Rossi\*

*È stata presa lo scorso anno un'iniziativa congiunta da parte dei Ministeri degli Affari Esteri, del Tesoro e del Commercio Estero, dell'ICE, dell'ABI, della Confindustria e della Banca d'Italia, volta a formulare analisi e proposte per migliorare la presenza economica e finanziaria italiana nell'Estremo Oriente Asiatico (EOA).*

*È stata stesa una bozza di Rapporto, intitolato "Portare l'Italia in Asia". Vi si conduce una disamina critica sia dell'attività delle imprese e delle banche italiane nella regione, e del ritardo nella loro affermazione, sia del sostegno pubblico alla penetrazione italiana in quei mercati, di cui si mettono in luce le carenze di indirizzo e di coordinamento. Si indicano quindi alcuni "lineamenti di un'azione coordinata".*

*La bozza di Rapporto è stata discussa in una riunione di lavoro organizzata dall'ICE a Hong Kong il 18 gennaio scorso, che ha visto riuniti più di cento esponenti della comunità italiana residente in quei paesi in rappresentanza di imprese, banche, amministrazioni ed enti pubblici, fra cui tutti i rappresentanti diplomatici e responsabili degli uffici ICE insediati nell'area. Avevano preceduto l'incontro di Hong Kong riunioni tenute in Italia, nel corso delle quali gli enti promotori avevano avuto modo di confrontarsi fra loro e con rappresentanti delle case-madri delle imprese e delle banche italiane insediate nella regione.*

*Nel Rapporto si nota come l'Asia Orientale sia oggi il mercato più dinamico del mondo, e sia destinato a esserlo anche in futuro. Il sistema industriale e finanziario italiano non vi occupa la posizione che merita, e che pure ha saputo conquistarsi in altri mercati. In quell'area geografica si è messo in moto oltre trent'anni fa un processo di sviluppo economico impetuoso. Ne sono tratti comuni: politiche macroeconomiche orientate alla stabilità, efficienza e lungimiranza delle amministrazioni pubbliche nell'allocazione delle risorse, intensa accumulazione di capitale, apertura al commercio e agli investimenti esteri e progressiva liberalizzazione delle transazioni finanziarie con l'estero. Tutto ciò ha consentito di avviare un processo endogeno di sviluppo, in condizioni macroeconomiche equilibrate: moderata inflazione, equilibrio nei saldi di bilancio pubblico e della bilancia dei pagamenti.*

*La presenza commerciale italiana nei mercati dell'EOA, si afferma nel Rapporto, appare inferiore alle possibilità del nostro sistema industriale, pur se non è distante da quella di altri paesi europei. La consistenza degli investimenti diretti di imprese italiane nell'EOA è più ridotta di quella dei principali concorrenti. Il basso livello degli investimenti esteri è attribuibile non solo alla dimensione ancora relativamente contenuta delle attività multinazionali italiane globali, ma anche a una scarsa propensione relativa delle nostre imprese a investire in quei territori.*

*Anche la presenza delle banche italiane, osserva il Rapporto, è più esigua e più concentrata geograficamente di quella di altri paesi europei, come Germania e Regno Unito. Questi detengono quote elevate anche nei mercati più dinamici, come l'Indonesia, la Malesia, la Thailandia e il Vietnam, in cui le banche italiane sono quasi assenti.*

\* Banca d'Italia

*Il sistema industriale e il sistema bancario del nostro Paese soffrono quindi entrambi, nota il Rapporto, di un ritardo di affermazione nell'area asiatica, ciascuno sul proprio mercato. Nel caso delle imprese industriali il ritardo è specifico di quell'area geografica; nel caso del sistema bancario esso sembra piuttosto il riflesso di una generale scarsa propensione all'attività internazionale.*

*Quanto all'impegno dell'operatore pubblico, esso viene giudicato dal Rapporto meno convinto e continuativo di quello profuso dagli apparati pubblici di altri Paesi industriali impegnati nella competizione commerciale internazionale. Le carenze maggiori si lamentano proprio nei confronti dei Paesi asiatici.*

*Il Rapporto rileva in particolare un difetto di indirizzo e di coordinamento ascrivibile a una fondamentale mancanza di consapevolezza dell'obiettivo finale, che dovrebbe essere quello di conquistare al Paese un numero crescente di "clienti del sistema-Italia", non solo di assistere singoli operatori in singole operazioni.*

*Lo svantaggio competitivo che ne discende per la presenza italiana è più grave sui mercati asiatici, per una duplice ragione: da un lato, su quei mercati è maggiore l'incidenza di un sostegno pubblico tempestivo e integrato almeno quanto quello dei concorrenti; dall'altro, le norme e le prassi agevolative vigenti nel nostro Paese non sembrano tenere nel dovuto conto l'accresciuta importanza relativa dei mercati asiatici; in taluni casi, potrebbero penalizzarli.*

*Il Rapporto propone sei possibili linee d'azione:*

- 1) Intensificare gli scambi culturali. Il nostro Paese già dispone di una rete di strutture e di iniziative per lo sviluppo dei rapporti culturali con l'Asia. Questa rete, se opportunamente valorizzata, può costituire la base di sviluppo di un'attività di formazione del personale delle imprese, delle banche e delle amministrazioni pubbliche in fatto di materie come la conoscenza delle lingue locali, quella degli aspetti politici ed economici, attività di crosscultural negotiation.*
- 2) Diffondere l'informazione in Italia. Prima ancora di "portare l'Italia in Asia" occorre "portare l'Asia in Italia", attraverso una capillare attività di informazione presso le imprese e le banche di dimensione medio piccola riguardo alle opportunità offerte da quei mercati, alla loro conformazione, al rischio Paese che essi presentano, alle legislazioni locali, al regime dei dazi, alla disponibilità di iniziative di sostegno pubblico e di progetti delle banche internazionali di sviluppo. Quest'opera di informazione e di stimolo viene svolta in altri Paesi da soggetti sia pubblici, sia privati, sia misti.*
- 3) Definire strategie comuni fra imprese e banche. Una prima esperienza è stata già avviata, con la costituzione il 16 dicembre 1996, da parte di ABI e Confindustria, del "Club Asia". Si tratta di una struttura di consultazione bilaterale volta a trovare soluzioni operative ai problemi del finanziamento delle esportazioni e della esecuzione di progetti infrastrutturali in Asia.*
- 4) Razionalizzare l'intervento pubblico. In particolare: portare a compimento il piano di riorganizzazione della rete periferica dell'ICE; costituire, sotto l'egida del Tesoro, una task force con SACE, Confindustria e ABI al fine di proporre accorgi-*

*menti organizzativi volti a snellire tempi e procedure dell'attività assicurativa; fare in modo che Banca d'Italia, ABI, Mediocredito Centrale e SACE, con il coordinamento del Ministero del Tesoro si scambino informazioni in sede di valutazione dei rischi-Paese.*

- 5) *Creare strumenti di advocacy istituzionale, cioè intraprendere e coordinare azioni di sostegno politico allo sforzo di espansione internazionale delle imprese, vagliando le opportunità offerte dai mercati e le aspirazioni delle imprese e individuando il giusto livello di contatto nei confronti delle autorità estere.*
- 6) *Studiare la fattibilità di un Italian Center, sulla stregua dell'analoga iniziativa tedesca a Singapore. La valutazione di siffatta iniziativa, di carattere insieme pubblico e privato, andrà effettuata alla luce di un'analisi costi-benefici.*

*Queste sei idee stanno ora affrontando un vaglio di applicabilità operativa condotto dagli enti promotori dell'iniziativa. Alcune azioni, lungo le linee indicate nel Rapporto, sono state già avviate. L'iniziativa è in pieno sviluppo, e potrebbe portare alla costituzione di una struttura permanente di coordinamento.*

