Rapporto ICE - Edizione celebrativa

L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

ITALIAN TRADE AGENCY
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane
1926 90 2016

L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

RAPPORTO ICE - EDIZIONE CELEBRATIVA

L'Edizione celebrativa per il trentennale del Rapporto Ice *L'Italia nell'economia internazionale* è stata redatta da un gruppo di lavoro dell'Ufficio di supporto per la Pianificazione strategica e il controllo di gestione dell'Ice

Coordinamento generale

Riccardo Landi

L'Edizione celebrativa del Rapporto è stata realizzata con il prezioso ausilio e il coordinamento editoriale di

Lelio Iapadre, Fabrizio Onida e Marco Saladini

I testi pubblicati sono a cura di

Salvatore Baldone, Giorgio Basevi, Elisa Borghi, Irene Caratelli, Giuliano Conti, Giancarlo Corò, Luca De Benedictis, Sergio De Nardis, Riccardo Faini, Stefano Fantacone, Giorgia Giovannetti, Paolo Guerrieri, Rodolfo Helg, Lelio Iapadre, Romano Meloni, Stefano Menghinello, Stefano Micelli, Pietro Modiano, Fabrizio Onida, Pier Carlo Padoan, Salvatore Rossi, Ilaria Salvati, Michele Scannavini, Fabio Sdogati, Lucia Tajoli, Gianluca Toschi, Gianfranco Viesti.

Hanno collaborato

Raffaele Di Pietro, Vincenzo Lioi, Rita Anabella Maroni, Dalila Parisi, Pjero Stanojevic.

Le opinioni espresse nell'Edizione celebrativa del Rapporto sono riferibili agli autori e non riflettono necessariamente le opinioni dell'istituzione di appartenenza

Isbn 978-88-98597-08-6

Contatti

pianificazione.controllo@ice.it

Nel sito www.ice.gov.it sono disponibili dati statistici aggiornati e il Rapporto Ice *L'Italia nell'economia internazionale* nell'edizione corrente e in quelle precedenti.

INDICE

Prefazione
di Michele Scannavini 5

Le origini del Rapporto
di Romano Meloni 7

L'Italia nell'economia internazionale: trasformazioni e persistenze. Un viaggio attraverso i Rapporti annuali dell'Ice
di Lelio Iapadre e Ilaria Salvati 9

Selezione di approfondimenti

1989 | *Le determinanti dell'*export performance *dell'Italia: un'analisi quantitativa delle tendenze recenti*
di Giuliano Conti e Pietro Modiano 47

1992 | *Movimenti migratori, commercio internazionale e politiche commerciali: le nuove prospettive in Europa*
di Giorgio Basevi e Riccardo Faini 57

1996 | *Territorio e competitività: l'importanza dei sistemi locali per le esportazioni italiane di manufatti. Un'analisi per province (1985-94)*
di Giuliano Conti e Stefano Menghinello 69

1996 | *Due episodi a confronto di riequilibrio dell'interscambio commerciale italiano: 1975-78 e 1993-95*
di Salvatore Rossi 91

1998 | *La competitività del commercio internazionale dell'Unione Europea dopo l'euro*
di Stefano Fantacone e Pier Carlo Padoan 99

2000 | *La proiezione internazionale dei distretti meridionali del* made in Italy
di Gianfranco Viesti 103

2002 | *La posizione dell'Italia nella frammentazione internazionale dei processi produttivi*
di Salvatore Baldone, Fabio Sdogati e Lucia Tajoli 111

2003 | *Multilateralismo e regionalismo negli accordi commerciali*
di Paolo Guerrieri e Irene Caratelli 129

2006 | *Geografia e commercio mondiale*
Di Luca De Benedictis e Giorgia Giovannetti 137

2011 | *Il modello di specializzazione italiano per classi dimensionali di imprese*
di Elisa Borghi e Rodolfo Helg 147

2013 | *Squilibri competitivi nell'Area dell'euro*
di Sergio De Nardis 159

2014 | *Perché e come assicurare un efficace sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese?*
di Fabrizio Onida 165

2015 | *Piccole imprese globali crescono. Nuovo manifatturiero e tecnologie di rete a sostegno del* made in Italy
di Giancarlo Corò, Stefano Micelli e Gianluca Toschi 173

Prefazione

di Michele Scannavini, Presidente Ice-Agenzia

Un grande mosaico fatto non solo di dati e grafici ma anche di testi descrittivi e di approfondimento: è questo il frutto del lavoro di centinaia di persone che, ogni anno dal 1987 a oggi, hanno prodotto il Rapporto Ice *L'Italia nell'economia internazionale.* In questi anni l'ambizione è rimasta la stessa, ovvero dare al lettore informazioni e chiavi interpretative circa la proiezione estera del sistema produttivo italiano. Via via arricchito di punti di vista diversi, il Rapporto Ice oggi offre un panorama unico nella letteratura specializzata sugli scambi di beni e di servizi e sull'internazionalizzazione produttiva dell'Italia e del mondo, nonché sulle politiche pubbliche volte a favorire l'integrazione dei mercati e lo sviluppo delle attività internazionali delle imprese. L'idea ispiratrice del Rapporto Ice è la convinzione che analisi approfondite e aggiornate delle tendenze dell'economia internazionale siano essenziali per orientare sia le strategie delle imprese, sia l'intervento pubblico a loro sostegno. Le attività di ricerca necessarie per tali analisi sono dunque un elemento centrale dei servizi che l'Agenzia offre al sistema economico italiano.

La platea dei lettori comprende non solo imprenditori, ma anche studiosi, decisori politici, giornalisti e tanti cittadini. A tutti il Rapporto Ice si rivolge, con linguaggio non specialistico e con l'autorevolezza consentita dalle importanti collaborazioni instaurate nel tempo, prime fra tutte quelle con l'Istituto nazionale di Statistica e con altre realtà del Sistema statistico nazionale.

Questo volume, pubblicato in occasione della trentesima edizione del Rapporto Ice, offre due percorsi di lettura delle vicende dell'internazionalizzazione tra il 1987 e il 2016. Uno ricostruisce, dati e testimonianze alla mano, la straordinaria avventura che ha portato le imprese italiane a relazionarsi con i mercati internazionali in maniera molto più robusta e decisiva che in passato. L'altro offre una selezione di articoli di approfondimento, firmati da ricercatori e addetti ai lavori, ripubblicati per l'occasione in una veste grafica modernizzata ma a contenuto invariato. Insieme, offrono al lettore la possibilità di cogliere con sorprendente attualità le caratteristiche di un fenomeno che ha profondamente segnato l'evoluzione economica e sociale a cavallo tra due secoli.

Contemporaneamente, per valorizzare tutto il mosaico e non solo alcune tessere, si è creato un archivio digitale del Rapporto Ice, completo e facile da consultare, cui si accede dal portale dell'Agenzia, www.ice.gov.it.

Nel futuro del Rapporto Ice rimangono la stessa capacità di stare al passo coi tempi, con l'evoluzione del commercio estero e con nuovi temi di approfondimento e naturalmente la stessa tempestività e precisione di sempre nel mettere a disposizione del pubblico dati e analisi. Un *team* di specialisti Ice, con il supporto autorevole di un Comitato editoriale che comprende studiosi, esperti e *partner* istituzionali e operativi dell'Agenzia, porterà avanti il lavoro.

L'occasione mi è gradita per ringraziare tutti per il lavoro fin qui svolto e per augurare *cento di questi giorni* a una pubblicazione che ha saputo farsi punto di riferimento per tutti gli operatori di un settore che è sempre più elemento trainante del nostro tessuto economico.

Le origini del Rapporto

*di Romano Meloni**

Sono grato all'Ice della proposta di rievocare come è nato *Il Rapporto* e dell'opportunità che mi si presenta di tornare indietro di alcuni decenni, al ricordo di un'esperienza esaltante durante un periodo tra i più gratificanti dei trenta anni passati all'Istituto. Voglio anche congratularmi con chi, primo fra tutti Lelio Iapadre, ha fatto crescere fino all'attuale eccellente livello un rapporto che io avevo lasciato ancora in fasce, allo stadio di *numeri zero*.

Tutto era cominciato nel lontano 1978, Rinaldo Ossola era Ministro del commercio con l'estero da due anni e aveva intrapreso l'ammodernamento degli strumenti di sostegno all'internazionalizzazione dell'economia italiana, creando tra l'altro la Sace. Per l'Ice scelse Fausto De Franceschi, un brillante manager non ancora quarantenne proveniente dal settore privato, laureato in fisica e con master alla Northwestern University di Chicago, cui affidò il compito di ringiovanire e sburocratizzare l'ente e avvicinarlo al mondo delle imprese. Oggi sarebbe un fatto normale, ma allora si trattò di un avvenimento del tutto inusuale, quasi rivoluzionario, in un ambiente abituato a profili professionali prevalentemente amministrativi e a progressioni tutte interne, dove generalmente le posizioni di vertice si raggiungevano alla vigilia della pensione, a coronamento di una lunga e paziente carriera. Cominciò a parlare di obiettivi, di verifiche, di merito, di valutazione del lavoro, creando parecchio scompiglio ma anche non poco entusiasmo, soprattutto tra i più giovani.

Io lo avevo conosciuto una decina di anni prima, a Varsavia, dove egli venne a completare una ricerca di mercato per conto della Fast e io ero in servizio al locale ufficio Ice. Mi colpì la sua vivida e lucida intelligenza e un'audacia che lo portava ad affrontare qualunque sfida con la fiducia di poter riuscire. Tra noi si stabilì una solida stima reciproca e rimanemmo in contatto.

Quando divenne Direttore Generale ero a Londra e, incontrandolo in occasione di un passaggio a Roma, mi propose di rientrare in sede per occuparmi di un costituendo Ufficio Studi. Gli obiettai che non credevo di avere le necessarie competenze, non essendo io un economista, se non per diletto. Mi rispose che la competenza necessaria era l'entusiasmo occorrente a motivare e sostenere un team di giovani che sarebbe stato scelto solo tra volontari e che avrei avuto a disposizione un piccolo budget con cui organizzare un po' di formazione. La discussione era terminata e l'avventura ebbe inizio.

Fausto immaginava un servizio che potesse fornire un supporto di informazioni e valutazioni economiche al processo di programmazione delle attività promozionali, ma fosse anche aperto al dialogo ed alla collaborazione con Centri Studi esterni e con le associazioni imprenditoriali. Chiese quindi di progettare l'edizione di un *Rapporto Ice* a cadenza annuale che, oltre a valutazioni sull'andamento degli scambi con l'estero dell'Italia, fornisse alla struttura Ice e a operatori economici e ricercatori anche una vasta rassegna statistica. Tra l'altro, la banca dati sulle operazioni di export che ci veniva messa a disposizione dall'Ufficio Italiano dei Cambi, creava anche l'opportunità di aggiungere a quelle tradizionali, delle elaborazioni statistiche allora praticamente inedite relative alla struttura delle esportazioni per imprese. Mi incoraggiò anche a prendere contatto con il mondo universitario, certo che vi avrei trovato sostegno e utili suggerimenti.

* Ex dirigente Ufficio Studi Ice - romano.meloni@gmail.com

I primi Istituti contattati furono l'Università Bocconi e l'Università di Ancona, dove Fabrizio Onida e Giuliano Conti, impegnati entrambi a sviluppare importanti programmi di ricerca sulla posizione dell'Italia nel commercio internazionale, anche supervisionando il lavoro di diversi gruppi di ricerca esterni all'Università, mi accolsero con grande interesse e genuina disponibilità a collaborare. Nel giro di pochi mesi, l'ufficio Studi dell'Ice divenne il luogo dove questi gruppi di ricerca confrontavano e discutevano i progressi dei loro lavori, generando una feconda *cross fertilization*: per noi era una vera formazione sul campo. L'indice del numero 3 della rivista *Economia Italiana* del 1984, che ho ritrovato in questi giorni, mi fornisce il ricordo dei giovani ricercatori che avevano portato in quella palestra le loro ricerche: Stefano Vona (Banca d'Italia), Innocenzo Cipolletta e Sandro Calabresi (Isco), Pietro Modiano (Credito Italiano), Vittorio Conti e Marco Silvani (Banca Commerciale Italiana), Luigi Prosperetti (Nomisma), molti dei quali hanno in seguito raggiunto eccellenti successi nelle loro carriere accademiche o manageriali.

Intanto noi cercavamo il modo di elaborare i preziosi dati sulle esportazioni italiane che ci venivano forniti dall'Uic, faticando a trovare una strada con i programmatori del Centro Elaborazione Dati (allora i calcolatori erano situati in locali appositamente allestiti in ambiente asettico dove entravano solo tecnici in camice bianco), quando un giorno venni avvicinato da Gabriele Martignago, un giovane ingegnere che era entrato all'Ice con l'ultimo concorso. Mi chiese di illustrargli la natura dei dati e le informazioni che ci sarebbe piaciuto ricavarne e, dopo un lungo colloquio, mi disse che lui avrebbe potuto creare un *algoritmo* per analizzarli. Non ero sicuro (non lo sono ancora adesso) di conoscere esattamente il significato del termine, che però suonava sufficientemente *matematico* da convincermi a dargli fiducia. Nel giro di qualche mese il Ced cominciò a fornire i primi agognati tabulati, che classificavano le esportazioni per classi di fatturato, provenienza, mercati di destinazione e mostravano il fenomeno, ora ben conosciuto, di un rilevante numero di imprese, presumibilmente di piccole dimensioni, che riuscivano a restare stabilmente sui mercati internazionali, e non solo ad esportare estemporaneamente, pur con fatturati modesti, certamente insufficienti a finanziare apposite strutture di *marketing* internazionale. Vedo con piacere che queste analisi continuano nel *Rapporto*, con dati Istat questa volta, che riprendono i movimenti delle merci, piuttosto che quelli valutari che avevamo usato in origine.

Mi preme anche citare prima di concludere, oltre ai già nominati Fabrizio Onida e Giuliano Conti, i numerosi altri accademici che hanno generosamente contribuito alla fondazione dell'Ufficio Studi Ice ed alla definizione della struttura del *Rapporto*, con preziosi consigli e contributi diretti, scusandomi in anticipo per le dimenticanze in cui certamente incorrerò : Antonio Pedone e Giorgio Basevi, i due primi presidenti del Comitato scientifico, Enzo Grilli, Pier Carlo Padoan, Paolo Guerrieri, Angelo Tantazzi, Patrizio Bianchi, Gian Maria Gros-Pietro, Mariano d'Antonio, Gianfranco Viesti. Considero un privilegio l'opportunità che ho avuto di godere del loro incoraggiamento e dei loro preziosi consigli e rivolgo a tutti un sincero e sentito ringraziamento.

Fausto De Franceschi, sottratto prematuramente ai suoi affetti ed al suo impegno professionale da un tragico destino dopo appena tre anni dall'assunzione della direzione dell'Ice, non fece in tempo a conoscere il progetto realizzato. Mi piace pensare che il Rapporto sia anche un omaggio alla sua memoria.

Romano Meloni

L'Italia nell'economia internazionale: trasformazioni e persistenze
Un viaggio attraverso i Rapporti annuali dell'Ice

Lelio Iapadre[*] e Ilaria Salvati[**]

Il Rapporto annuale di quella che oggi si chiama Italian Trade Agency è giunto alla trentesima edizione, seguendo un percorso di adattamento ed evoluzione, che ha cercato di riflettere i grandi cambiamenti intervenuti nel frattempo nello scenario internazionale e nell'economia italiana, ma anche di cogliere quei caratteri strutturali, da cui dipendono ancora oggi la sua collocazione nel mondo e le sue prospettive di crescita.

Dopo alcune sperimentazioni iniziali e le pubblicazioni specifiche dedicate all'analisi pionieristica dei dati valutari sulle imprese esportatrici, il *Rapporto sul commercio estero fu pubblicato per la prima volta nel 1987.*[1] I suoi contenuti si ampliarono progressivamente, per cercare di rappresentare in modo integrato la posizione dell'Italia nell'economia internazionale, tenendo conto non soltanto del commercio estero, ma anche delle altre forme di internazionalizzazione delle imprese, nonché delle politiche che le influenzano. A partire dall'edizione 1998-99, il titolo del Rapporto divenne perciò *L'Italia nell'economia internazionale.*

Le sue analisi si sono sempre avvalse di un ricco insieme di fonti statistiche, che è diventato un'infrastruttura essenziale anche per la produzione dei servizi informativi alle imprese. La collaborazione con l'Istat in questo ambito ha portato, a partire dall'edizione 1998-99, alla pubblicazione congiunta di un Annuario statistico sulle attività internazionali delle imprese italiane, al quale concorre anche la Banca d'Italia, ispirato all'idea di facilitare l'accesso alle molteplici fonti informative rilevanti, nazionali e internazionali. Anche l'Annuario si è arricchito ed evoluto progressivamente, fino ad assumere, nella sua ultima edizione, una forma esclusivamente digitale.

La collaborazione con le altre istituzioni pubbliche ha coinvolto anche la sezione del Rapporto dedicata alle politiche di sostegno all'internazionalizzazione, nella quale si cerca da molti anni di offrire un quadro integrato degli interventi svolti dai diversi soggetti nazionali e locali che le realizzano.

Questa nota si propone di riassumere i tratti principali del trentennio di vita del Rapporto,

* Università dell'Aquila, coordinatore scientifico del Rapporto Ice
** Università di Roma Tre

1 Romano Meloni, il dirigente dell'Ice che promosse la realizzazione del Rapporto sul Commercio Estero, ha ricordato gli anni della sua gestazione nel contributo pubblicato in questo volume. L'Ufficio Studi Economici dell'Ice è stato fin dall'inizio una palestra di formazione per giovani economisti, che hanno poi continuato la propria carriera in altri uffici dell'Istituto o al suo esterno, in centri di ricerca e istituzioni nazionali e internazionali.
Le prime edizioni del Rapporto furono coordinate da Guido Norcio. Successivamente si sono alternati in questo compito Gianpaolo Bruno, Pier Paolo Celeste, Fabio Corsi, Pier Alberto Cucino, Simonetta Di Tommaso, Paolo Ferrucci, Giorgia Giovannetti, Lelio Iapadre e Riccardo Landi.
Una particolarità del Rapporto Ice rispetto ad altre pubblicazioni simili è di aver ospitato fin dalla sua prima edizione contributi esterni scritti da studiosi ed esperti di economia internazionale, selezionati da un Comitato scientifico alla cui presidenza si sono succeduti Antonio Pedone, Giorgio Basevi e Fabrizio Onida. Tra coloro che hanno dato i contributi più significativi, va ricordata con particolare riconoscenza l'eredità lasciata da Giuliano Conti, Riccardo Faini, Enzo Grilli e Stefano Vona.

attraverso i temi che sono al centro dei suoi capitoli, offrendo così una guida introduttiva alla lettura dei contributi selezionati per questo volume e degli altri testi pubblicati negli anni e resi tutti nuovamente disponibili nel sito Internet del Rapporto.[2]

1. Il contesto globale: scambi e investimenti internazionali

Alla metà degli anni ottanta l'economia mondiale usciva da un periodo di grande instabilità, innescata dalla fine del regime di cambi fissi che sosteneva il sistema monetario internazionale di Bretton Woods e dalle due crisi petrolifere. Si apriva una nuova fase espansiva, durata per oltre un ventennio e caratterizzata dall'intensificarsi della globalizzazione, che faceva da sfondo a cicli economici meno volatili, nonché a profondi cambiamenti nella geografia economica mondiale e nelle relazioni internazionali.

Il processo di globalizzazione era alimentato da fattori diversi, tra i quali:

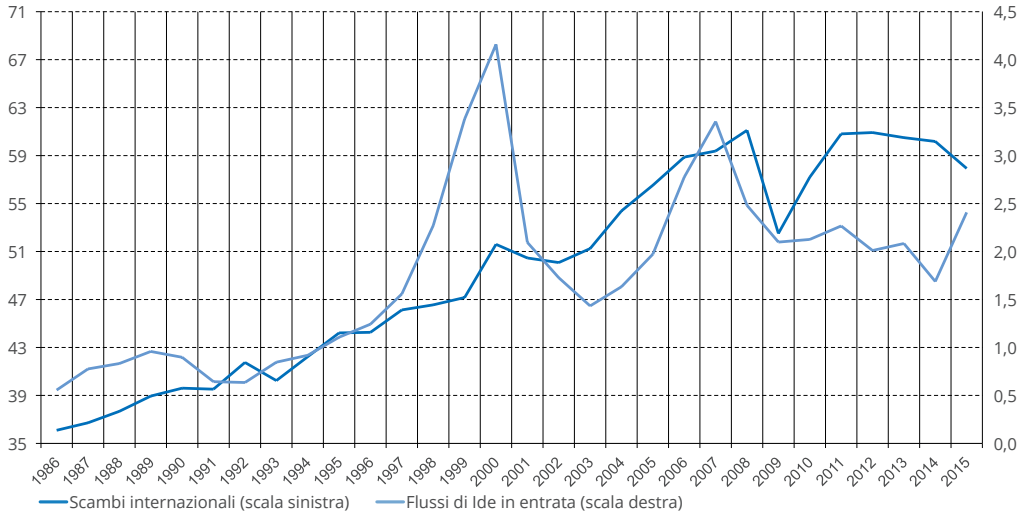
a) ondate di innovazioni tecnologiche che abbassavano i costi di trasporto e di comunicazione;
b) politiche commerciali orientate verso la liberalizzazione degli scambi e degli investimenti e l'integrazione dei mercati;
c) frammentazione internazionale dei processi produttivi, che dava vita a reti di imprese collocate in paesi diversi e a un aumento degli scambi di beni e servizi intermedi;
d) mutamenti nei modelli di consumo, che si facevano più diversificati, grazie all'aumento dei redditi, innalzando la propensione all'importazione;
e) integrazione tra culture diverse, che facilitava la circolazione delle idee, riducendo le barriere agli scambi.

Gli effetti della globalizzazione emergevano con grande evidenza nei dati macroeconomici. Il grado medio di apertura commerciale dell'economia mondiale, misurato dal rapporto tra il valore degli scambi di beni e servizi e quello della produzione, era pari al 36 per cento nel 1986 ed era salito fino a un massimo del 61 per cento nel 2007, risentendo solo marginalmente dei due episodi recessivi che ne avevano temporaneamente interrotto l'ascesa (grafico 1). Gli investimenti diretti esteri (Ide), attraverso i quali si realizzava la crescita delle imprese multinazionali, aumentavano ancora più rapidamente, passando nello stesso periodo dallo 0,6 al 4,2 per cento del prodotto mondiale, ma manifestavano una volatilità assai più marcata, riflettendo le oscillazioni nelle quotazioni azionarie delle imprese acquisite.

La crisi finanziaria ed economica mondiale iniziata nel 2008 ha arrestato questi processi. Il grado di apertura commerciale si è stabilizzato, facendo emergere un inatteso abbassamento dell'elasticità apparente degli scambi rispetto alla produzione: mentre, fino alla crisi, il commercio internazionale era cresciuto a un ritmo più rapido (in media circa il doppio) di quello del prodotto mondiale, nell'ultimo quinquennio i due tassi si sono allineati. Al rallentamento degli scambi hanno contribuito alcuni fattori ciclici: la caduta della domanda è stata più intensa proprio nelle aree, come l'Unione Europea (Ue), e nei prodotti, come i beni d'investimento, che sono caratterizzati generalmente da una maggiore elasticità del commercio alla produzione. Nelle politiche commerciali sono inoltre apparsi segni di reazioni protezionistiche alla recessione. Tuttavia, sono all'opera anche

2 Cfr. http://www.ice.gov.it/statistiche/rapporto_ICE.htm

Grafico 1 - Scambi di beni e servizi e investimenti diretti esteri
Quote in percentuale sul Pil mondiale



Fonte: elaborazioni Ice su dati Fmi-Weo e Unctad

fattori strutturali, che stanno cambiando profondamente l'economia mondiale. La fase di maggiore espansione delle reti produttive internazionali, che aveva moltiplicato lo sviluppo degli scambi di beni e servizi intermedi, tende a esaurirsi, cedendo il passo a un assetto più equilibrato, in cui il numero di paesi coinvolti in ciascuna "catena del valore" sembra stabilizzarsi ed emergono anche fenomeni di accorciamento delle reti, con episodi di ritorno nei paesi di origine di produzioni delocalizzate all'estero. I modelli di sviluppo dei paesi emergenti si stanno orientando maggiormente verso la domanda interna, sostenuta dall'incremento di reddito dei ceti medi. D'altro canto, nei paesi sviluppati, le crescenti disuguaglianze e l'impoverimento della popolazione stanno indebolendo la differenziazione della domanda e la propensione a importare. Il peso crescente assunto dal settore terziario in tutti i sistemi economici tende ad abbassarne il grado medio di apertura, dato il minor grado di commerciabilità internazionale di molti servizi.

L'indebolimento del processo di globalizzazione è visibile anche nel rapporto tra Ide e prodotto mondiale, che non ha ancora recuperato i livelli precedenti alla crisi e anzi ha assunto un andamento discendente, dovuto in particolare alla componente *greenfield* dei nuovi investimenti.

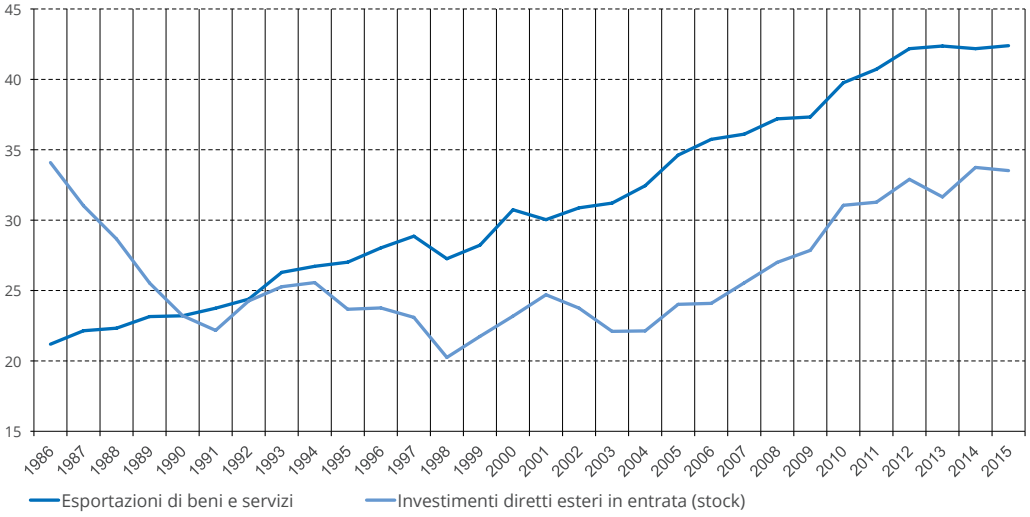
Da alcuni anni le attese di ripresa degli scambi formulate dai principali centri di previsione continuano a essere deluse dai consuntivi. La crescente incertezza dello scenario economico e delle relazioni internazionali oscura le prospettive degli investimenti. Tuttavia, la trasformazione in corso nei processi produttivi, sintetizzata dall'affermarsi dell'economia digitale, genera transazioni che spesso sfuggono alle rilevazioni statistiche tradizionali. Non si può escludere dunque che lo stesso processo di integrazione dei mercati sia entrato in una fase nuova, nella quale la dimensione trans-frontaliera degli scambi perde rilevanza, in favore di fenomeni osservabili esclusivamente su scala globale.

Come già accennato, le tendenze emerse nell'ultimo trentennio a livello aggregato sottin-

tendono profondi cambiamenti nella geografica economica mondiale. Il peso dei paesi sviluppati nella produzione e negli scambi, ancora dominante alla metà degli anni ottanta, si è andato progressivamente riducendo, a vantaggio dell'insieme dei paesi in via di sviluppo, e in particolare di quelli che, proprio perciò, sono stati definiti economie emergenti.[3] Il processo era iniziato negli anni settanta, innescato dall'aumento dei prezzi delle materie prime, che aveva trasferito reddito verso i paesi esportatori, ma si era invertito nella prima metà degli anni ottanta, seguendo anche in questo caso le quotazioni dei prodotti esportati. A partire da allora, l'espansione commerciale dei paesi in via di sviluppo è apparsa inarrestabile: da una quota del 22 per cento delle esportazioni mondiali di beni e servizi nel 1986, essi sono giunti a un massimo del 42 per cento nel 2012 (grafico 2). Il contributo principale a questa crescita è giunto dalla Cina, passata nello stesso periodo dall'1 al 10 per cento del totale, ma il processo ha coinvolto anche altri paesi, soprattutto in Asia.

Grafico 2 - Quote dei paesi in via di sviluppo nell'economia mondiale

Percentuali a prezzi correnti



Fonte: elaborazioni Ice su dati Unctad

Tra i fattori che hanno contribuito alla crescita delle esportazioni dei paesi in via di sviluppo, un ruolo fondamentale spetta al cambiamento nella "divisione internazionale del lavoro" realizzato dalle imprese multinazionali che hanno investito in tali paesi, attratte in

3 Alcune aree geografiche hanno visto crescere il proprio ruolo negli scambi mondiali più di altre; basti pensare all'impennata della partecipazione agli scambi mondiali dei paesi dell'Asia e dell'Europa centro-orientale, contro la dinamica più lenta di quelli dell'Africa e dell'America Latina. La riduzione dei costi di trasporto e lo sviluppo delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione, i processi di liberalizzazione degli scambi attuati sia a livello multilaterale che regionale, l'intensificarsi del fenomeno della frammentazione produttiva internazionale hanno inciso sulla geografia degli scambi in maniera non simmetrica a livello globale. Cfr. l'approfondimento di Luca De Benedictis e Giorgia Giovannetti, *Geografia e commercio mondiale,* pubblicato nel Rapporto Ice 2005-2006 e riproposto in questo volume.
La dinamica delle esportazioni dei paesi in via di sviluppo è sempre stata molto differenziata. Un'analisi di questi divari dall'inizio degli anni settanta alla metà degli anni ottanta era già contenuta nella prima edizione del Rapporto: Alessandro Goglio, Le esportazioni dei paesi di recente industrializzazione verso i paesi industriali, in Rapporto Ice 1986.

una prima fase dai minori costi di produzione e più recentemente dalla crescita dei loro mercati interni. Valutata in termini di stock, la quota dei paesi in via di sviluppo sugli Ide in entrata era tendenzialmente diminuita fino alla fine degli anni novanta, a vantaggio soprattutto della Germania, la cui capacità di attrazione era stata amplificata dal processo di unificazione all'inizio del decennio, e poi degli Stati Uniti, negli anni di più rapido sviluppo della cosiddetta *new economy.* Successivamente la tendenza si è invertita e lo stock di Ide collocato nei paesi in via di sviluppo è salito dal 20 per cento del totale mondiale nel 1998 al 34 per cento nel 2014, concentrandosi principalmente in Cina.[4]

Gli anni della crisi globale hanno visto cambiamenti importanti anche nella geografia degli scambi: la quota complessiva dei paesi in via di sviluppo sulle esportazioni mondiali ha cessato di crescere nell'ultimo quadriennio e al suo interno sono emerse ampie divaricazioni: mentre la Cina ha continuato a consolidare il suo primato, toccando un massimo del 12 per cento nel 2015, le quote di altre economie emergenti, come Brasile e Russia, sono nettamente diminuite, risentendo della caduta dei prezzi delle materie prime, che evidentemente giocano ancora un ruolo rilevante.[5]

In prospettiva, per capire le tendenze dell'economia internazionale, sarà sempre più importante andare oltre la tradizionale distinzione tra paesi sviluppati e in via di sviluppo e analizzare attentamente le differenze che emergeranno all'interno dei raggruppamenti e delle regioni.[6] Non sarà inoltre più sufficiente interpretare l'andamento del commercio estero con le tradizionali variabili macroeconomiche, come i tassi di cambio reali, ma occorrerà considerare in modo integrato gli scambi di beni e servizi e le diverse forme di frammentazione internazionale della produzione, che stanno trasformando in profondità la struttura economica dei paesi e la rete dei loro legami di interdipendenza.[7]

2. Le politiche di integrazione dei mercati

Una tappa fondamentale del processo di globalizzazione è stata segnata, nel 1995, dalla nascita dell'Organizzazione mondiale del commercio (Omc), che coronò con un successo inatteso il lungo e difficile ciclo di negoziati multilaterali dell'Uruguay Round, apertosi nel 1986.[8] Con questa nuova istituzione internazionale, incaricata di gestire un ampio insieme di accordi commerciali, offrire una sede per ulteriori negoziati volti ad approfondirli e

〈4〉 A partire dagli anni novanta è aumentato anche il peso dei paesi in via di sviluppo sugli Ide in uscita. Cfr. Andrea Goldstein, *Multinazionali emergenti – una nuova geografia degli investimenti internazionali?,* in Rapporto Ice 2005-06.

〈5〉 Sul ruolo dei prezzi del petrolio nell'economia internazionale, anche nei suoi aspetti finanziari, cfr. Marzio Galeotti, *1986-2006: Vent'anni di prezzi del petrolio,* in Rapporto Ice 2005-06.

〈6〉 Tra i metodi usati per studiare la struttura degli scambi internazionali ha acquisito un rilievo crescente la *network analysis. Cfr. Luca De Benedictis e Lucia Tajoli, La rete degli scambi commerciali mondiali,* in Rapporto Ice 2006-07.

〈7〉 Su questi temi, cfr. tra gli altri, Anna M. Falzoni, *Investimenti diretti e commercio internazionale: complementi o sostituti?,* in Rapporto Ice 1992; Claudio Casadio Tarabusi e Giuliano Conti, *Risultati preliminari da un'analisi empirica dei pattern di globalizzazione a livello industriale,* in Rapporto Ice 1993; Davide Castellani e Cristina Castelli, *L'internazionalizzazione della R&S: scelte di localizzazione ed effetti sui paesi di origine,* in Rapporto Ice 2011-12; Michele Ruta, *Svalutazioni non competitive: il ruolo delle catene produttive globali,* in Rapporto Ice 2015-16; Stefano Federico, *Misurare la competitività in presenza di imprese multinazionali,* ibidem.

〈8〉 Giorgio Basevi, *I negoziati del Gatt e le prospettive della nuova Organizzazione mondiale del commercio,* in Rapporto Ice 1993.

risolvere le controversie tra i paesi, giungeva a compimento, a distanza di mezzo secolo, l'ambizioso progetto di "costituzione economica internazionale" delineato nella conferenza di Bretton Woods, dopo la fine della seconda guerra mondiale. Con la nascita dell'Omc, inoltre, il regime multilaterale degli scambi si estendeva a settori prima quasi completamente esclusi, come l'agricoltura, il tessile-abbigliamento e soprattutto i servizi, e a temi nuovi, come la tutela della proprietà intellettuale.

Negli anni successivi il numero dei membri dell'Omc è cresciuto gradualmente, dagli iniziali 128 paesi che firmarono l'accordo di Marrakech nel 1994 agli attuali 164 membri. L'ingresso della Cina nel 2001 segnò una tappa decisiva di questo processo, aprendo grandi opportunità di integrazione, ma suscitando al tempo stesso rilevanti problemi di aggiustamento negli altri paesi. Si può ormai sostenere che l'obiettivo di estendere a tutto il mondo il regime multilaterale degli scambi sia stato sostanzialmente raggiunto: altri 19 paesi, il più importante dei quali è l'Iran, stanno negoziando i termini del loro ingresso nell'Omc e i 13 paesi che non hanno ancora chiesto di aderire rappresentano meno dello 0,1 per cento del commercio mondiale.

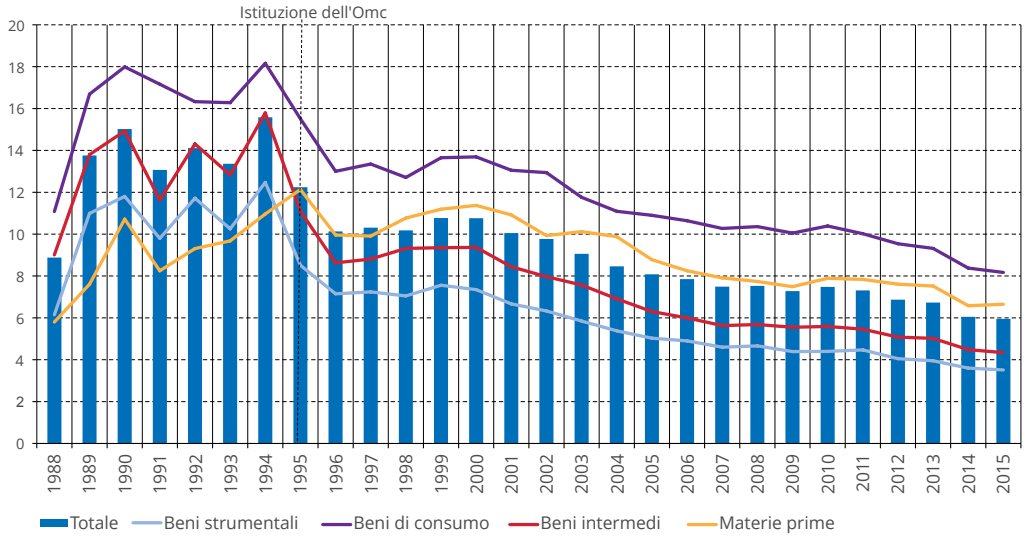
Gli effetti degli accordi raggiunti con l'Uruguay Round e negli anni successivi sono visibili principalmente nella riduzione dei dazi doganali (grafico 3) e delle barriere non tariffarie agli scambi di merci e nella facilitazione dell'accesso ai mercati dei servizi, ma il valore dell'Omc consiste soprattutto nel suo ruolo di arbitro delle controversie commerciali, che previene i rischi di ritorsioni reciproche tra i paesi membri, a beneficio in particolare di quelli più poveri e meno dotati di potere contrattuale.

L'Omc non è invece ancora riuscita a svolgere con successo il suo ruolo di foro negoziale per un ulteriore avanzamento delle politiche di liberalizzazione degli scambi. L'avvio di un nuovo ciclo di negoziati, nella seconda metà degli anni novanta, fu a lungo ostacolato dai dissensi tra paesi sviluppati e in via di sviluppo. Il mutamento nei rapporti di forza tra i due gruppi, riflesso dei cambiamenti intervenuti nel frattempo nel loro peso economico, rendeva impossibile comporre i contrasti di interesse.[9] Soltanto nel clima di emergenza creato dalle stragi terroristiche dell'11 settembre 2001 la comunità internazionale riuscì a trovare un compromesso, approvando un programma di negoziati, la Doha Development Agenda (Dda), che già nella sua denominazione inconsueta, rispetto ai precedenti *round* multilaterali, sottolineava l'intenzione di prestare maggiore attenzione all'obiettivo dello sviluppo. Il programma era molto ampio e ambizioso, ma fu presto chiaro che non sarebbe stato possibile portarlo a compimento senza accantonare alcune delle sue parti più innovative, come l'estensione delle regole multilaterali agli investimenti e alle politiche della concorrenza.[10] Eppure, nemmeno il ridimensionamento dell'agenda negoziale, concordato dopo il fallimento della conferenza di Cancùn del 2003, è stato sufficiente a ridare slancio ai negoziati,

〈9〉 Enzo Grilli, *Millennium Round: il fallimento di Seattle,* in Rapporto Ice 1999-2000.

〈10〉 Altri temi controversi che hanno ostacolato la conclusione dei negoziati commerciali internazionali sono quelli legati ai loro rapporti con le regole sul lavoro e sull'ambiente; si veda in particolare Riccardo Faini, *L'armonizzazione dei* labour standards: *un tema controverso,* in "Rapporto Ice 1996", e Marzio Galeotti, *Qualità dell'ambiente e commercio estero,* in "Rapporto Ice 2006-07".

Grafico 3 - Dazi effettivamente applicati, per gruppi di prodotti
Medie aritmetiche semplici delle aliquote percentuali



Fonte: elaborazioni Ice su dati Banca Mondiale (Wits)

che non hanno ancora trovato, a quindici anni dal loro inizio, una conclusione formale.[11]

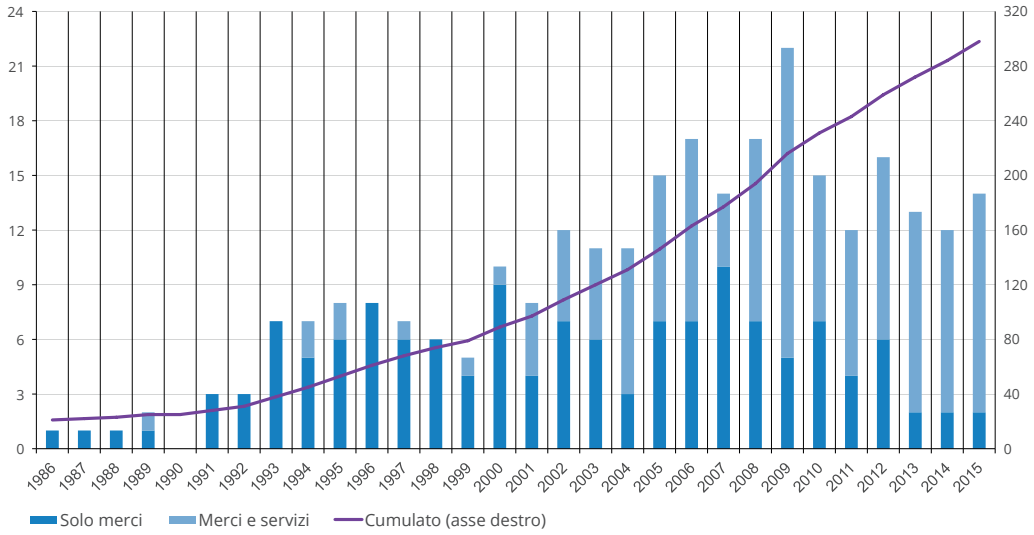
Una via d'uscita si può forse intravedere nell'approccio più pragmatico emerso recentemente, basato sulla rinuncia al principio del *single undertaking,* cioè del vincolo di non poter chiudere alcun tavolo negoziale senza prima aver raggiunto un accordo complessivo su tutti gli altri. Ciò apre la strada ad accordi plurilaterali specifici tra i paesi interessati ad approfondire la liberalizzazione degli scambi, che restino però aperti all'adesione degli altri membri dell'Omc, in modo da poter infine convergere nel sistema multilaterale. I negoziati in corso per un nuovo accordo nel settore terziario (Trade in Services Agreement) sono forse l'esempio principale, data la loro grande rilevanza economica e la difficoltà di portare a compimento la trattativa sui servizi in corso nella Dda.

I problemi che hanno frenato la realizzazione della Dda sono, almeno in parte, una conseguenza dell'aumento del numero dei paesi membri dell'Omc, che ha reso più difficile la formazione del consenso. Anche per questo motivo l'ultimo ventennio ha visto un grande sviluppo di accordi commerciali preferenziali, su base bilaterale o regionale (grafico 4), che – diversamente dagli accordi plurilaterali aperti – derogano al principio di non discriminazione su cui si basa il sistema multilaterale, ma appaiono più facili da negoziare.

La terza ondata del regionalismo, dopo quelle degli anni trenta e degli anni sessanta, era iniziata già durante l'Uruguay Round, innescata dal nuovo orientamento di politica commerciale degli Stati Uniti, che abbandonarono la priorità strategica del multilateralismo e avviarono una serie di iniziative preferenziali, anche in risposta a quelle dell'Ue. Il punto di

〈11〉 Sull'importanza che avrebbe potuto avere una conclusione positiva della Dda, si veda in particolare Paolo Guerrieri e Luca Salvatici, *Scenari del Doha Round: benefici e ricadute potenziali per l'Europa e l'Italia,* in in Rapporto Ice 2005-06.

Grafico 4 - Accordi commerciali preferenziali attivi, notificati all'Omc, per anno di entrata in vigore e cumulati.[1]



[1] Dati aggiornati a settembre 2016, incluse accessioni

Fonte: elaborazioni Ice su dati Omc

partenza fu l'accordo bilaterale con il Canada nel 1988, poi esteso al Messico per dar vita al North American Free Trade Agreement (Nafta), entrato in vigore nel 1994. La tendenza si propagò in tutto il continente, dove culminò nella costituzione del Mercado Común del Sur (Mercosur), tra Argentina, Brasile, Paraguay e Uruguay, entrato in vigore nel 1991 e successivamente esteso al Venezuela. Altri accordi regionali vennero conclusi o riportati in vita in Africa e la tendenza si diffuse anche in Asia, dove la sua tappa più importante fu l'accordo commerciale tra i paesi membri della Association of Southeast Asian Nations (Asean), che diede vita nel 1992 all'Asean Free Trade Area (Afta).

Il dibattito sul regionalismo è aperto da molto tempo, nel timore che il suo sviluppo possa generare effetti perversi di diversione degli scambi e ostacolare il raggiungimento di accordi più ampi nell'ambito dell'Omc.[12] È prevalso però gradualmente, anche in questo ambito, un orientamento più pragmatico, che riconosce il ruolo potenzialmente positivo degli accordi preferenziali, purché essi realizzino effettivamente un approfondimento dell'integrazione tra i paesi membri, consentendo anche di sperimentare soluzioni innovative da estendere successivamente al livello multilaterale.[13]

〈12〉 Gli effetti commerciali degli accordi di integrazione preferenziale furono analizzati da Riccardo Faini, *Polarizzazione ed integrazione del commercio mondiale,* in Rapporto Ice 1992. Recentemente, dopo una lunga fase in cui l'ascesa della Cina aveva fatto crescere gli scambi inter-regionali più di quelli intra-regionali, il grado di regionalizzazione del commercio mondiale è tornato ad aumentare: cfr. Cristina Castelli, *Accordi commerciali preferenziali e regionalizzazione degli scambi,* in Rapporto Ice 2015-16.

〈13〉 L'ultima ondata di accordi commerciali preferenziali presenta caratteristiche diverse rispetto alle precedenti. Abbraccia anche gli scambi di servizi e si occupa di nuovi temi, quali la concorrenza, gli investimenti e gli standard tecnici. Inoltre, coinvolge anche paesi con diversi gradi di sviluppo. Cfr. l'approfondimento di P. Guerrieri e I. Caratelli, *Multilateralismo e regionalismo negli accordi commerciali,* pubblicato nel Rapporto Ice 2002-2003 e riproposto in questo volume.

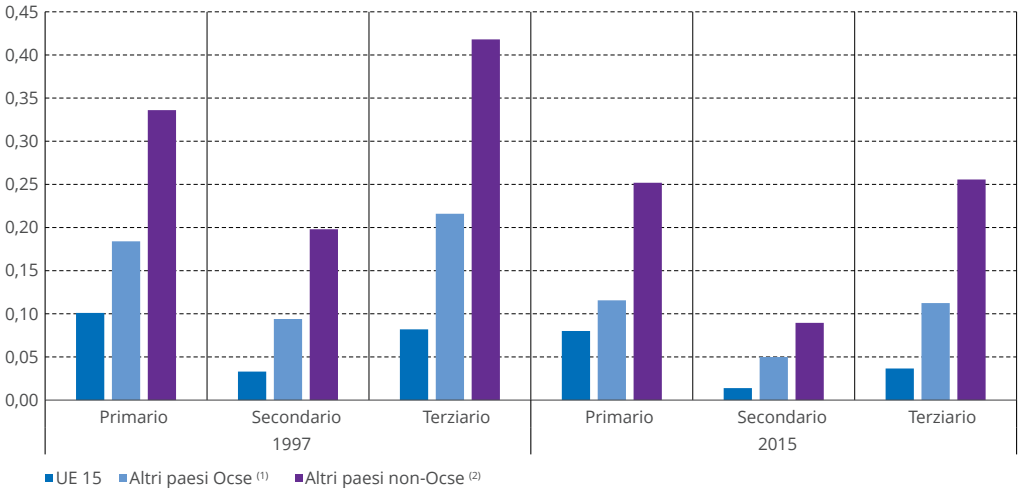
Negli ultimi anni la tendenza potrebbe apparire in rallentamento, perché il flusso dei nuovi accordi preferenziali si è stabilizzato. In realtà i suoi margini di espansione numerica tendono naturalmente a esaurirsi, man mano che la rete degli accordi si infittisce, coinvolgendo quasi tutti i paesi. Ciò che caratterizza maggiormente la fase in corso è lo sviluppo di grandi iniziative di liberalizzazione trans-regionali, nelle quali si stanno riversando le ambizioni e i problemi dei negoziati multilaterali. Le più rilevanti sono la Trans-Pacific Partnership (Tpp), che mira ad approfondire l'integrazione commerciale e produttiva tra le economie che si affacciano sull'Oceano Pacifico, e la Trans-Atlantic Trade and Investment Partnership (Ttip), che persegue analoghe finalità tra Stati Uniti e Ue.[14]

Una caratteristica importante degli accordi preferenziali degli anni duemila è la loro estensione agli scambi di servizi, rimasti in gran parte esclusi nei decenni precedenti. L'integrazione internazionale nel settore terziario è la sfida principale su cui si misureranno le politiche commerciali nei prossimi anni, dato il suo grande peso economico e il livello ancora elevato delle barriere che ostacolano l'accesso ai mercati.

A questo scopo, sono molto rilevanti anche le politiche di liberalizzazione degli investimenti, realizzate unilateralmente dai governi che ambiscono ad attrarre l'interesse delle multinazionali, o tramite accordi bilaterali e plurilaterali. Le stime disponibili sui loro effetti mostrano che il grado di restrizione dell'accesso ai mercati è diminuito sensibilmente in tutti i settori nell'ultimo ventennio, ma resta relativamente più elevato nell'agricoltura e nei servizi (grafico 5).

Grafico 5 - Indice di restrizione verso gli investimenti diretti esteri, per comparti e aree

Media aritmetica semplice



(1) Il gruppo non comprende la Lettonia.
(2) Il gruppo comprende Argentina, Brasile, Cina, Egitto, Filippine, India, Indonesia, Malaysia, Russia e Sudafrica.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Ocse (Fdi Restrictiveness Index)

14 Si veda in particolare Elisa Borghi, Rodolfo Helg e Lucia Tajoli, *Impatto dell'area di libero scambio tra Unione Europea e Stati Uniti,* in Rapporto Ice 2013-14. Il dialogo commerciale transatlantico è in corso da molto tempo; cfr. Americo Beviglia Zampetti e Andrea Rossi, *Le relazioni economiche e commerciali transatlantiche,* in Rapporto Ice 1996; Riccardo Faini, *Problemi e prospettive di un patto transatlantico tra Stati Uniti e Unione Europea,* in Rapporto Ice 1997.

3. L'Unione Europea

L'ultimo trentennio è stato caratterizzato da una forte accelerazione del processo di integrazione europea, con il programma di completamento del mercato interno e l'adozione di una moneta comune nell'Area dell'euro. In parallelo, l'Unione si è ampliata, arrivando a coprire gran parte del continente e offrendo una sponda preziosa ai paesi dell'Europa centro-orientale, in transizione verso il sistema dell'economia di mercato. Malgrado le difficoltà attuali, la capacità di attrazione del progetto europeo non sembra esaurita e procedono i negoziati per ulteriori allargamenti.

Il completamento del mercato interno fu posto al centro di un ambizioso programma di eliminazione delle barriere alla libera circolazione dei beni, dei servizi, dei capitali e delle persone, da realizzare entro il 1992. I progressi conseguiti sono significativi, da quelli più visibili, come l'abolizione dei controlli alle frontiere, a quelli più profondi, che riguardano l'armonizzazione delle regole sul funzionamento dei mercati. La gamma di prodotti a disposizione dei consumatori si è ampliata considerevolmente e la più intensa concorrenza tra i produttori ha portato a miglioramenti di qualità e prezzi più bassi in diversi settori importanti. La mobilità delle persone è aumentata, con conseguenze positive per la diffusione delle conoscenze, l'efficienza dei mercati e la qualità della vita sociale.[15] I costi per l'avvio di nuove attività imprenditoriali sono diminuiti e l'armonizzazione degli standard ha facilitato lo sfruttamento delle economie di scala da parte delle imprese e l'accesso a nuovi mercati.[16]

Una caratteristica specifica del progetto di integrazione europea, che sin dalle sue origini lo ha distinto da altre esperienze di regionalismo, è la centralizzazione delle politiche della concorrenza, vista come un requisito indispensabile per il funzionamento del mercato interno. Soltanto contrastando le pratiche anti-concorrenziali delle imprese e gli aiuti di Stato distorsivi, si può rendere effettivo il processo di integrazione dei mercati. L'azione della Commissione europea in questo ambito, coordinandosi con quella delle autorità nazionali di tutela delle concorrenza, ha dato un contributo fondamentale in questa direzione.

Eppure il programma di completamento del mercato interno non può ancora dirsi concluso.[17] Gli ostacoli agli scambi tra i paesi dell'Unione sono stati ridimensionati, ma non completamente aboliti. Ci sono margini considerevoli in particolare per liberalizzare ulteriormente le forniture di servizi, per aumentare il grado di concorrenza negli appalti pubblici, per rafforzare la tutela dei consumatori e anche per dare attuazione effettiva, a livello nazionale, alle misure già concordate nell'ambito del programma comune.

Poiché l'uso di valute diverse può rappresentare una barriera agli scambi e agli investi-

〈15〉 Tra la fine degli anni ottanta e l'inizio dei novanta, i movimenti migratori in Europa cominciarono a intensificarsi. Non solo i paesi del Nord del continente videro aumentare i flussi di immigrati, ma anche quelli dell'Europa meridionale passarono a essere mete di destinazione, piuttosto che di partenza. Per una riflessione sui legami tra il fenomeno migratorio e il commercio internazionale, cfr. l'approfondimento di G. Basevi e R. Faini, *Movimenti migratori, commercio internazionale e politiche commerciali: le nuove prospettive in Europa,* pubblicato nel Rapporto Ice 1991 e riproposto in questo volume.

〈16〉 Lo sviluppo degli Ide, e in particolare delle operazioni di fusione e acquisizione, tra i paesi europei negli anni ottanta fu analizzato da Anna Falzoni e Fabrizio Onida in *Investimenti internazionali, fusioni, acquisizioni ed unificazione del mercato europeo,* Rapporto Ice 1990.

〈17〉 Sui limiti del processo di integrazione dei mercati alla metà degli anni duemila cfr. Eleonora Iacorossi, *50 anni di Unione europea: un mercato non ancora unico,* in Rapporto Ice 2006-07.

menti internazionali, anche il processo di integrazione monetaria culminato nel 1999 con l'adozione dell'euro può essere visto come un contributo al completamento del mercato interno, che infatti si è tradotto in uno stimolo diretto e indiretto alle transazioni tra i paesi membri dell'Eurozona.[18] Tuttavia, il valore dell'unificazione monetaria va ben oltre i suoi effetti commerciali. Sul piano macroeconomico, il processo di integrazione, avviato con il Sistema monetario europeo negli anni ottanta e rilanciato con il trattato di Maastricht nel 1992, ha dato un impulso decisivo alla stabilizzazione dei prezzi.[19] Sul piano politico e culturale ha contribuito a rafforzare l'identità comune europea.

Negli ultimi anni, però, nel contesto della crisi globale, sono diventati evidenti i problemi generati dai limiti del processo di unificazione monetaria, riconducibili all'incompleta integrazione dei sistemi finanziari e soprattutto all'inadeguatezza del meccanismo di coordinamento delle politiche fiscali. La gravità della recessione ha fatto emergere visioni contrastanti sulle politiche da adottare per rilanciare la crescita, indebolendo il consenso dell'opinione pubblica verso le istituzioni europee.[20]

In un contesto intossicato dalla crescente insicurezza generata dagli attacchi terroristici, hanno acquisito un peso maggiore posizioni politiche ostili all'integrazione internazionale. L'incapacità della classe dirigente europea di elaborare una linea comune per affrontare questo problema e per gestire insieme le difficoltà create dalle ondate di profughi e rifugiati che hanno raggiunto il territorio dell'Unione negli ultimi anni, ha alimentato ulteriormente le paure dell'opinione pubblica, già provata dalla crisi, oscurando il valore culturale, economico e politico del progetto di integrazione.

Non sorprende, su questo sfondo, l'esito del referendum dello scorso giugno sull'uscita del Regno Unito dall'Ue. Benché l'attuazione di questa scelta non sia immediata e la valutazione dei suoi effetti economici sia ancora molto incerta, i rischi per il futuro dell'Unione sono grandi ed evidenti.[21] L'abbandono di un membro così importante potrebbe innescare

〈18〉 Gli effetti dell'integrazione monetaria sugli scambi commerciali tra i paesi dell'Eurozona sono stati analizzati da Sergio De Nardis e Claudio Vicarelli, *L'euro e il commercio intra-UEM,* in Rapporto Ice 2002-2003.

〈19〉 Con l'adozione della moneta unica, per gli stati aderenti all'Eurozona è venuta meno la possibilità di utilizzare il tasso di cambio per rafforzare la competitività delle imprese nazionali sul mercato globale. Tuttavia, alla fine del secolo scorso i percorsi di crescita di lungo periodo di questi paesi apparivano influenzati solo in parte dall'andamento delle esportazioni. Pertanto, la perdita dello strumento del cambio non si prospettava eccessivamente onerosa. Cfr. l'approfondimento di Stefano Fantacone e Pier Carlo Padoan, *La competitività del commercio internazionale dell'Unione Europea dopo l'euro,* pubblicato nel Rapporto Ice 1997 e riproposto in questo volume. Il tema dei rapporti tra integrazione monetaria e squilibri regionali è stato affrontato da Sergio De Nardis, *Unione monetaria e divari regionali in Europa,* in Rapporto Ice 1993.

〈20〉 La perdita di credibilità delle istituzioni europee e la diffusione di un sentimento anti-euro derivano in parte anche dal progressivo allontanamento, in termini di crescita, dei sistemi produttivi nazionali, contrariamente alle aspettative di convergenza. Inoltre, i paesi caratterizzati da deficit dei saldi correnti sono stati i soli destinatari delle richieste di aggiustamento degli squilibri macroeconomici. Le politiche di austerità adottate hanno portato a una sostanziale riduzione della domanda interna e a un inasprimento delle tensioni sociali. Cfr. l'approfondimento di Sergio De Nardis, *Squilibri competitivi nell'Area dell'euro,* pubblicato nel Rapporto Ice 2012-2013 e riproposto in questo volume.

〈21〉 Una simulazione dei possibili effetti della Brexit per il Regno Unito, basata su nuovi modelli quantitativi del commercio internazionale è stata proposta nell'approfondimento di Gianmarco I.P. Ottaviano, *Geografia e benessere nei nuovi modelli quantitativi del commercio internazionale, in Rapporto Ice 2014-15, pp. 78-83.*

meccanismi imitativi in altri paesi, dove lo scetticismo sui benefici dell'integrazione europea è già elevato.

Per sfuggire a questi rischi e rilanciare il progetto comune, sarebbe necessario tornare davvero allo spirito del "manifesto di Ventotene", evocato dal recente vertice tra i governi di Francia, Germania e Italia, e promuovere un programma credibile di rafforzamento democratico del processo di integrazione. I prossimi anni ci diranno se le forze politiche europee troveranno il coraggio di farlo.

4. Attività economica e conti con l'estero in Italia: un quadro d'insieme

L'Italia della metà degli anni ottanta era un paese con un'economia convalescente, uscita dalla fase di grande instabilità del decennio precedente, ma ancora impegnata in processi di ristrutturazione difficili, anche per la presenza di un "vincolo esterno alla crescita" che appariva ancora stringente. Qualsiasi tentativo di sostenere la domanda aggregata e la produzione sembrava destinato a infrangersi contro il problema dell'indebitamento verso l'estero, già gravato dall'onere delle importazioni di materie prime.[22]

La partecipazione al meccanismo di cambio del Sistema monetario europeo dava un impulso decisivo alla stabilizzazione macroeconomica, ma i vincoli che ne derivavano, in presenza di un tasso d'inflazione che comunque restava superiore a quello degli altri paesi, impedivano di evitare l'apprezzamento del cambio reale e la conseguente perdita di competitività dei prodotti italiani.

La crisi valutaria del 1992 scoppiò per ragioni esogene, legate alla tensione tra le politiche fiscali espansive adottate dalla Germania per finanziare la sua riunificazione, che spingevano al rialzo i tassi d'interesse, e la vulnerabilità del bilancio pubblico di altri paesi, come l'Italia, nei quali il debito accumulato in passato rendeva difficilmente sostenibile l'accrescimento del suo onere. Il deprezzamento della lira che ne seguì fu molto forte e si tradusse in un ingente guadagno di competitività, solo in parte ridimensionato dal recupero del 1996, che parve riportare il cambio su un livello più equilibrato, in preparazione della fase finale dell'unificazione monetaria.

Il saldo corrente di bilancia dei pagamenti, che aveva fatto registrare un crescente disavanzo prima della crisi, passò bruscamente in attivo e vi rimase per diversi anni. Tuttavia, la ragione principale di questa correzione nei conti con l'estero non fu il deprezzamento della lira. Il contributo più rilevante venne dalle manovre restrittive di finanza pubblica, di dimensioni inusitate, realizzate nel 1992 per prevenire il rischio di una crisi finanziaria e nel 1996 per consentire l'ingresso dell'Italia nell'Eurozona. Ne derivò una caduta senza precedenti nella domanda interna, acuita dal fatto che l'opinione pubblica divenne consapevole dell'insostenibilità del sistema previdenziale ereditato dal passato. Il risultato fu una drastica flessione delle importazioni, proprio in una fase in cui la crescita delle esportazioni

〈22〉 La relazione tra saldo corrente ed equilibrio macroeconomico è influenzata anche dalla situazione del bilancio pubblico e dai suoi effetti sui movimenti internazionali di capitali. La loro crescente liberalizzazione, nel corso degli anni ottanta, rese questi legami ancora più importanti. Cfr. Giorgio Basevi, *Saldo del conto corrente ed equilibrio macroeconomico,* in Rapporto Ice 1988.

veniva accelerata dalla ripresa dell'economia mondiale e dallo stimolo ulteriore derivante dal deprezzamento della lira.[23]

Implicitamente, questa storia confermava la persistenza del vincolo esterno, mostrando che il riequilibrio del saldo corrente richiedeva una forte caduta della domanda interna, compensata solo in parte dall'aumento delle esportazioni nette favorito dal deprezzamento della lira. Le radici strutturali di questo vincolo risiedevano nelle caratteristiche del modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana, gravato da un problema di "inefficienza dinamica", ovvero di concentrazione dei suoi vantaggi comparati in prodotti caratterizzati da un'elasticità della domanda rispetto al reddito relativamente bassa.[24]

L'adozione dell'euro ha cambiato i termini del vincolo esterno, diluendoli all'interno dell'Eurozona e sottraendo la crescita al rischio di attivare una crisi valutaria.[25] In realtà, il problema ha perso attualità anche per effetto della lunga fase di stagnazione in cui è scivolata l'economia italiana, che ha frenato la crescita delle importazioni. Malgrado ciò, il saldo corrente ha ripreso a peggiorare già nel 1998 e il suo disavanzo si è ampliato progressivamente nel corso degli anni duemila, risentendo anche della tendenza al rialzo dei prezzi delle materie prime importate e raggiungendo livelli paragonabili a quelli immediatamente precedenti alla crisi del 1992 (grafico 6). La correzione del saldo, tornato in attivo nel 2013, è coincisa con la seconda ondata della recessione, quando la domanda interna è caduta fortemente e i prezzi delle materie prime hanno assunto una tendenza discendente.

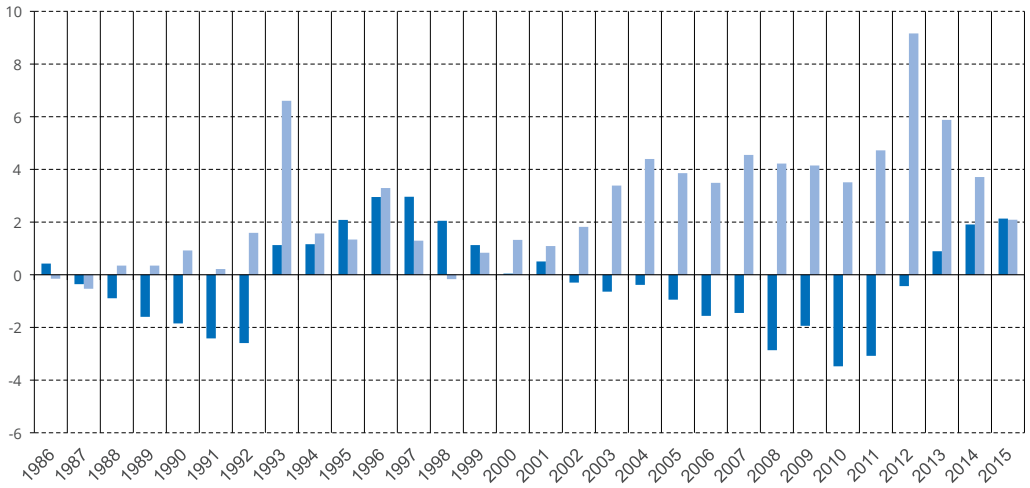
La dinamica di lungo periodo delle esportazioni può essere valutata meglio confrontando la loro crescita con quella del commercio mondiale. Misurata a prezzi correnti, la quota italiana sulle esportazioni mondiali, che era tendenzialmente salita fino al 1990, ha assunto da allora un andamento discendente, tornando nel 2012 a un livello paragonabile a quello dei primi anni sessanta. Le oscillazioni dei tassi di cambio reali hanno scalfito questa tendenza solo marginalmente. Anzi, in alcuni casi, il loro impatto nominale sui prezzi relativi è stato più forte del loro effetto sulle quantità scambiate, al punto che, pur tenendo conto di un

23 In maniera simile a quanto avvenuto tra il 1976 e il 1977, il passaggio da una situazione di disavanzo a una di surplus del conto corrente della bilancia dei pagamenti fu particolarmente impetuoso tra il 1992 e il 1993. In entrambi gli episodi, l'aggiustamento fu dovuto soprattutto all'interscambio di beni. Tuttavia, a fronte di un tasso di deprezzamento della lira di simile intensità, i due casi presentano delle differenze evidenziate nell'approfondimento di Salvatore Rossi, *Due episodi a confronto di riequilibrio dell'interscambio commerciale italiano: 1975-78 e 1993-95,* pubblicato nel Rapporto Ice 1995 e riproposto in questo volume. Cfr. anche Alberto Locarno e Salvatore Rossi¸ *Crisi della lira e commercio con l'estero nel 1993: un esercizio controfattuale,* in Rapporto Ice 1993.

24 Un effetto di composizione della domanda sfavorevole sarebbe anche una delle cause alla base della perdita di quota registrata negli anni ottanta dalle esportazioni italiane, considerata in relazione ai soli paesi industriali e calcolata a prezzi 1980. Nello specifico, la quota delle esportazioni italiane diminuì dal 6,3 per cento del 1983 al 6 per cento del 1988. La crescita delle esportazioni avveniva più lentamente di quella della domanda globale, in un periodo di ripresa del ciclo economico e di aumento del grado di penetrazione delle importazioni nell'economia nazionale. Cfr. l'approfondimento di Giuliano Conti e Pietro Modiano, *Le determinanti dell'«export performance» dell'Italia: un'analisi quantitativa delle tendenze recenti,* pubblicato nel Rapporto Ice 1988 e riproposto in questo volume. Sulla dinamica delle esportazioni incideva negativamente anche la pressione della domanda interna sulla capacità produttiva; cfr. Riccardo Faini e Nicola Rossi, *Competitività, ciclo relativo e dinamica delle esportazioni: un'analisi delle recenti tendenze italiane,* in Rapporto Ice 1989.

25 La metamorfosi del vincolo esterno alla crescita dell'economia italiana durante il processo di integrazione monetaria europea è stata descritta da Salvatore Rossi, *Il riequilibrio della posizione sull'estero dell'Italia,* in Rapporto Ice 1997.

Grafico 6. Saldo corrente di bilancia dei pagamenti e differenziale di crescita tra la domanda estera e quella interna



■ Saldo corrente di bilancia dei pagamenti (in percentuale del Pil)
■ Differenza tra il tasso di crescita del Pil mondiale e il tasso di crescita della domanda interna in Italia (percentuali)

Fonte: elaborazioni Ice su dati Fmi-Weo e Ocse

certo ritardo di reazione, la quota italiana è diminuita nelle fasi di più marcato deprezzamento della valuta e ha manifestato una tenuta migliore in occasione degli apprezzamenti (grafico 7).[26]

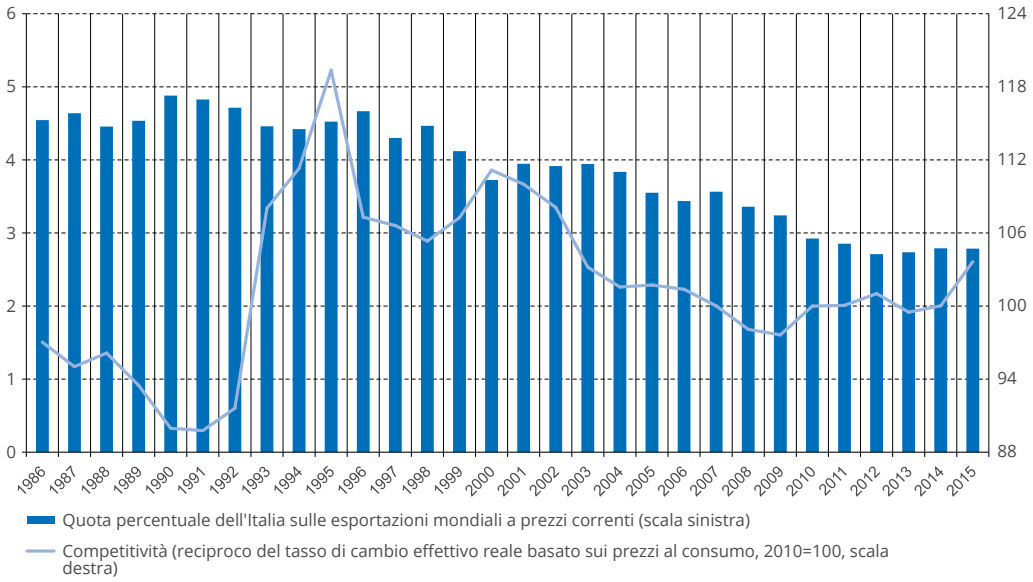
La sua tendenza declinante nell'ultimo quarto di secolo è in gran parte un riflesso dei cambiamenti nella geografia economica internazionale, descritti nel par. 1: le esportazioni italiane, non diversamente da quelle di altri paesi sviluppati, hanno perso terreno davanti all'espansione di quelle dei paesi emergenti e in via di sviluppo, e in particolare della Cina, a cui ha concorso in misura decisiva lo spostamento di attività produttive realizzato dalle multinazionali che vi hanno investito.

Tuttavia, la quota di mercato mondiale delle esportazioni italiane è tendenzialmente diminuita anche in rapporto a quelle dell'Eurozona. La ragione principale di questa flessione non sta tanto nella diversa prestazione competitiva nei singoli mercati di sbocco e nei singoli prodotti. Essa riflette in gran parte, invece, il già menzionato problema di inefficienza dinamica del modello di specializzazione. In altre parole, le esportazioni italiane sono state

〈26〉 Gli effetti dei tassi di cambio reali sul commercio estero hanno sempre posto rilevanti problemi metodologici e interpretativi, a partire da quelli legati alla costruzione degli indicatori (cfr. Stefano Vona, *Gli indicatori di competitività di prezzo: problemi di costruzione e interpretazione,* in Rapporto Ice 1987). La relazione tra la competitività di prezzo e la dinamica delle esportazioni è influenzata anche dal grado di volatilità dei tassi di cambio; cfr. Giorgia Giovannetti, *Volatilità del cambio e commercio estero: la stabilità delle imprese sui mercati internazionali,* in Rapporto Ice 1990. Il ruolo della produttività e del costo del lavoro nel determinare la competitività delle imprese italiane nel contesto europeo è stato analizzato da Fedele De Novellis e Pia Saraceno, *Differenziali di costo del lavoro e produttività: un confronto fra l'Italia ed i paesi europei alla vigilia dell'euro,* in Rapporto Ice 1997; cfr. anche Sabrina Ciaralli e Tiziana Fabbris, *La competitività delle esportazioni italiane e degli altri paesi dell'area dell'euro,* in Rapporto Ice 2003-04. Recentemente l'apparente abbassamento delle elasticità di prezzo del commercio estero è stato ricondotto anche allo sviluppo delle reti produttive internazionali (cfr. M. Ruta, op. cit.).

Grafico 7 - Quote di mercato mondiale e competitività delle esportazioni italiane di merci

Quote in percentuale e indici



Fonte: elaborazioni Ice su dati Bis e Omc

penalizzate dalla loro concentrazione relativa in prodotti e mercati a domanda mondiale poco dinamica. Al netto di questo effetto di composizione sfavorevole, la loro crescita non è stata molto inferiore alla media dell'Eurozona.[27]

Se ne ha un riscontro indiretto anche nei dati degli ultimi anni, caratterizzati dall'arresto della tendenza declinante delle quote italiane e persino da qualche segno di recupero. Un contributo rilevante a questo miglioramento è stato arrecato proprio dagli effetti di composizione della domanda mondiale, in cui è aumentato il peso dei prodotti di vantaggio comparato dell'industria italiana.[28] A tale ripresa potrebbe aver concorso l'aumento di reddito dei ceti medi dei paesi emergenti, che ha consentito il loro accesso ai beni di consumo di qualità elevata tipici del *made in Italy.*

〈27〉 Il ruolo dei fattori strutturali nel determinare la dinamica delle quote di mercato delle esportazioni italiane è stato regolarmente approfondito nel Rapporto Ice, con l'ausilio di un'analisi *constant-market-shares* condotta su dati molto disaggregati e aggiornata annualmente. Cfr., ad esempio, Elena Mazzeo e Alessia Proietti, *Le quote di mercato dei principali paesi europei: aggiornamento dell'esercizio di* constant market shares analysis, in Rapporto Ice 2012-13.

〈28〉 Si veda in particolare Giulio Giangaspero e Michele Repole, *Le quote di mercato dei principali paesi europei: un'analisi constant market shares, in Rapporto Ice 2015-16.*

5. Le aree geografiche

La distribuzione geografica del commercio estero dell'Italia è cambiata negli ultimi tre decenni, riflettendo almeno in parte i mutamenti dello scenario internazionale (grafico 8). Il peso dei partner dell'Ue è rimasto preponderante, ma è diminuito sensibilmente sia per le importazioni (dal 64 per cento del 1991 al 59 per cento del 2015), sia – ancor di più – per le esportazioni (dal 66 al 55 per cento).[29]

I mutamenti nella distribuzione delle aree di provenienza delle importazioni italiane appaiono abbastanza coerenti con quelli osservati a livello globale: hanno perso quota non soltanto i partner dell'Ue, ma anche il Nord America e l'Africa, a vantaggio dell'Asia e dei paesi europei extra-Ue.

Dal lato delle esportazioni, il forte ridimensionamento del peso dei mercati dell'Ue si è tradotto in un aumento di importanza di tutte le altre destinazioni, e in particolare degli altri paesi europei, dell'Asia orientale e del Nord America. Tuttavia, il peso dei mercati extra-Ue, e in particolare di quelli più dinamici, appare ancora inferiore al potenziale.

Negli anni ottanta veniva spesso sottolineata la spiccata flessibilità geografica delle esportazioni italiane, intesa come capacità delle imprese di muoversi rapidamente da un paese all'altro, seguendo i mutamenti della domanda. In realtà tale fenomeno poteva essere visto anche come un segno della loro scarsa capacità di insediarsi nei mercati con una presenza sufficientemente forte da resistere alle svolte della congiuntura, senza perdere l'investimento effettuato per sostenere i costi iniziali di accesso. Nei decenni successivi questa flessibilità si è attenuata, facendo emergere una maggiore stabilità.[30] Al tempo stesso è gradualmente aumentata la diversificazione geografica delle esportazioni, riflettendo il diffondersi tra le imprese della capacità di entrare in nuovi mercati. Ne è derivata una crescente differenziazione di orientamento rispetto alla media dell'Ue. La geografia delle esportazioni italiane non è mai stata influenzata soltanto dall'appartenenza all'Unione. Anzi, le quote di mercato più elevate si registrano in aree esterne, come i Balcani, il Medio Oriente e il Nord Africa, nelle quali l'Italia è favorita dalla sua posizione centrale nel Mediterraneo e dai rapporti di collaborazione produttiva che si sono intrecciati con alcuni paesi (grafico 9).

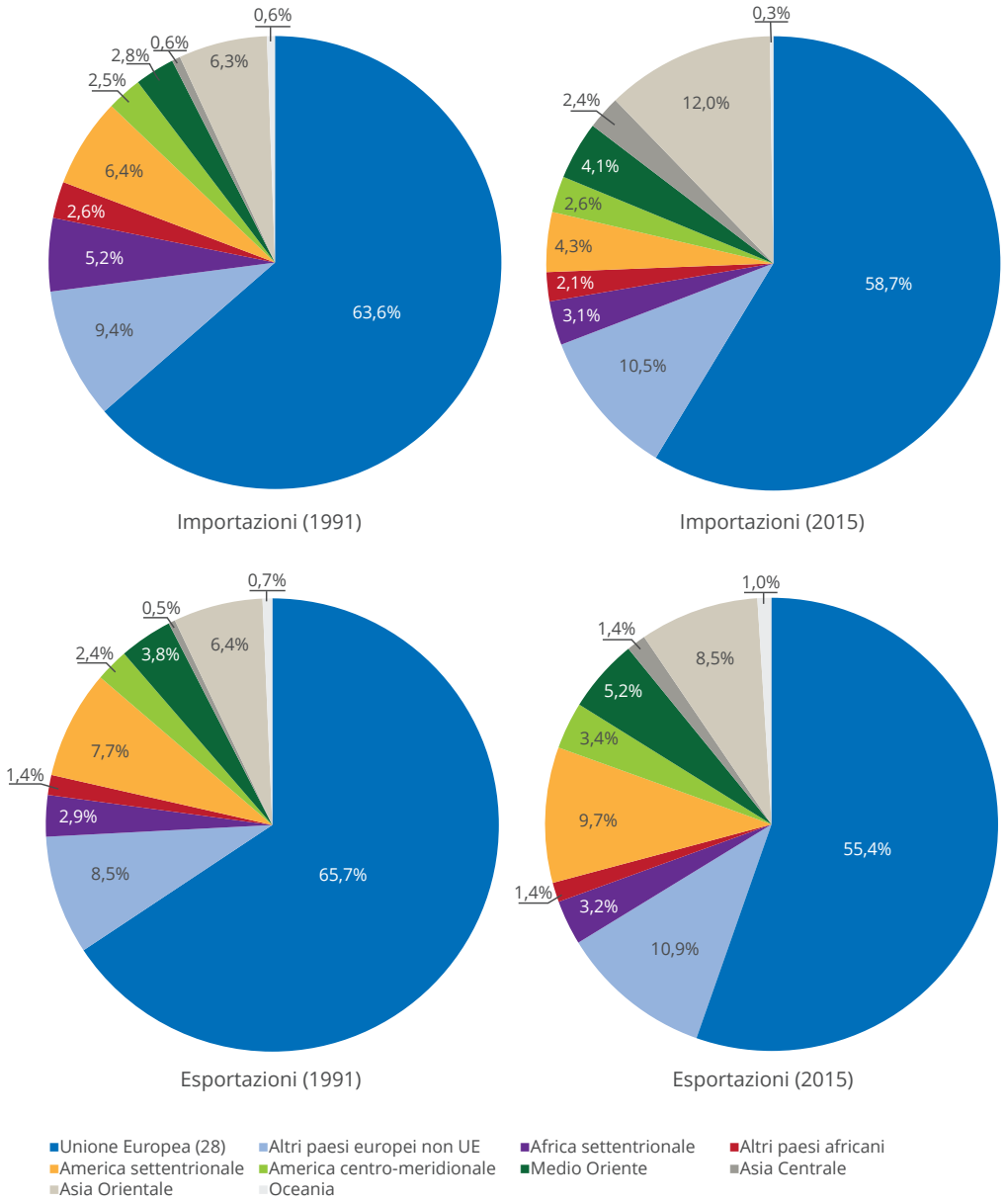
Giocano un ruolo rilevante anche i legami generati dai flussi migratori.[31] Ciò vale sia per i rapporti con i principali paesi di origine degli immigrati in Italia, la cui presenza agevola gli scambi riducendone i costi di informazione e di accesso ai mercati, sia per i paesi di destinazione dei grandi flussi di emigrazione dall'Italia dei secoli scorsi. In mercati come l'Argentina, l'Australia, il Brasile, la forza dei legami culturali ed economici creati dalla diaspora italiana è ancora talmente grande da superare l'effetto negativo creato dalla distanza e dai dazi doganali, tanto che le quote delle esportazioni italiane in quei mercati sono ancora oggi superiori a quelle detenute in paesi dell'Ue assai più vicini, come l'Irlanda e i Paesi Bassi.

〈29〉 In questi calcoli l'Ue è considerata a 28 membri per tutto il periodo osservato, indipendentemente dalle date di adesione dei singoli paesi.

〈30〉 Donata Dionisi, *Le esportazioni e la geografia della domanda estera: un confronto tra l'Italia e i principali paesi dell'Unione Europea,* in Rapporto Ice 2014-15.

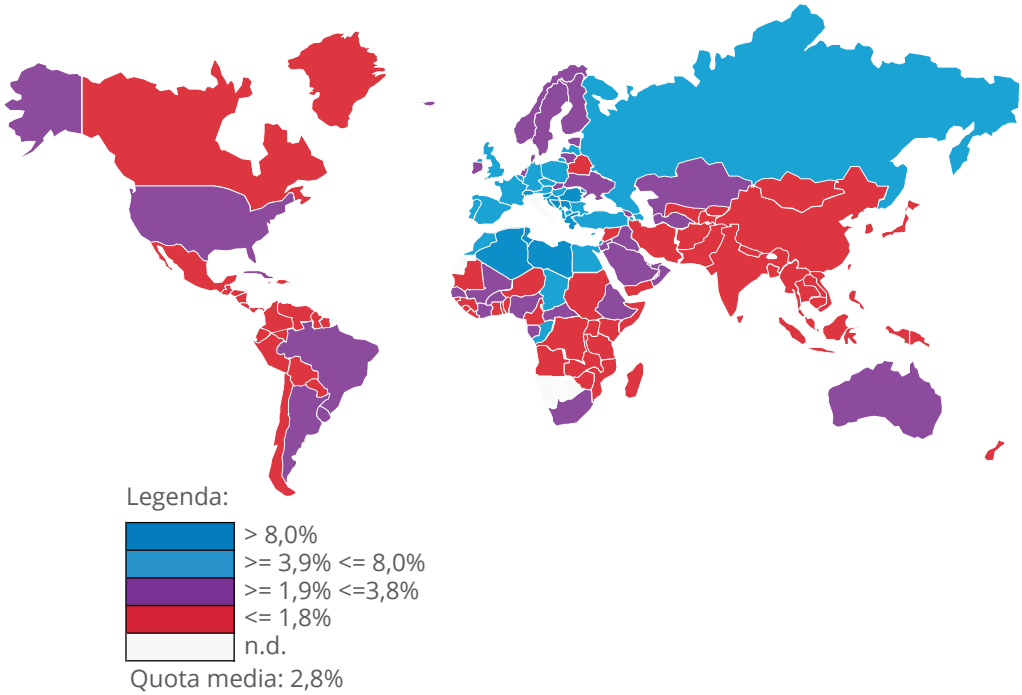
〈31〉 Luca De Benedictis, *Immigrazione e commercio internazionale,* in Rapporto Ice 2013-14.

Grafico 8 - Importazioni ed esportazioni di merci dall'Italia per aree geografiche
Quote percentuali a prezzi correnti



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Grafico 9 - Quote di mercato delle esportazioni italiane per paese - 2015



Fonte: elaborazioni Ice su dati Fmi-Dots e, per Taiwan Directorate of Customs

6. I settori

Il modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana è da lungo tempo al centro di un dibattito molto intenso, stimolato dalla sua evidente peculiarità rispetto a quelli degli altri principali paesi sviluppati. I tratti distintivi che lo caratterizzano ancora oggi emersero nel corso degli anni settanta, quando la crisi di alcune grandi imprese pubbliche e private portò al ridimensionamento dell'industria italiana negli autoveicoli, nella chimica e nell'elettronica. In compenso, i suoi vantaggi comparati si concentrarono nei beni tradizionali di consumo per la persona e per la casa (abbigliamento, pelletteria-calzature, gioielleria, piastrelle, arredamento e alcuni comparti dell'industria alimentare) e successivamente nella meccanica strumentale. Si tratta, in larga misura, dei settori verso i quali si erano orientati i distretti industriali di piccole e medie imprese che avevano sostenuto lo sviluppo economico italiano a partire dagli anni sessanta, imprimendogli i suoi tratti originali e ponendo le premesse per l'affermazione del *made in Italy* sui mercati internazionali.

L'Italia dell'immediato dopoguerra poteva essere definita come un paese relativamente ricco di lavoro e quindi caratterizzato da salari bassi ed elevata disoccupazione, tanto da generare ingenti flussi di emigrazione. È dunque naturale che la sua struttura produttiva si sia inizialmente orientata verso settori tradizionali ad alta intensità di lavoro. Ciò che ha sorpreso molti osservatori è la persistenza di questo modello di specializzazione anche in anni più recenti, quando la dotazione relativa di capitale del paese era cresciuta e i salari aumentati. Come si vedrà anche nel par. 7, un ruolo decisivo per il consolidamento del

modello italiano è stato svolto proprio dalle particolari caratteristiche dei distretti industriali, in cui le economie esterne generate dalla concentrazione territoriale di piccole imprese, specializzate in fasi diverse del processo produttivo e fortemente radicate nei loro contesti locali, si traducevano in vantaggi competitivi di costo e qualità, che tendevano a perdurare anche in presenza della crescente concorrenza esercitata da alcuni paesi in via di sviluppo.

La forza di alcuni distretti industriali derivava anche dalla loro capacità di evolversi, adattandosi ai mutamenti del contesto internazionale. Nel corso degli anni i loro vantaggi comparati si sono attenuati nelle produzioni più standardizzate e vulnerabili alla competizione di prezzo, andando a concentrarsi in quelle più differenziate di qualità superiore, ma anche spostandosi nelle fasi a monte delle filiere, e in particolare nella produzione dei macchinari industriali. Anche per questo motivo il grande comparto della meccanica strumentale è emerso progressivamente come il principale punto di forza dell'industria italiana.

Questa trasformazione appariva lenta e non alterava i connotati settoriali principali del modello di specializzazione, andando invece a incidere sulla distribuzione dei vantaggi comparati a livello intra-industriale. In questo l'Italia non appare diversa dagli altri grandi paesi avanzati, nei quali pure le specializzazioni settoriali cambiano lentamente, essendosi plasmate in storie di sviluppo industriale molto lunghe e complesse. Tuttavia, almeno a paragone con gli altri maggiori paesi dell'Ue, l'economia italiana è sempre rimasta relativamente più squilibrata tra settori di forte specializzazione e settori di intenso svantaggio comparato, anche se questa polarizzazione è andata attenuandosi nel corso del tempo, proprio in ragione dell'intensificarsi della diversificazione intra-settoriale delle strutture industriali.

Il dibattito sul modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana non si è limitato a rilevarne l'anomalia rispetto agli altri paesi avanzati, la maggiore polarizzazione e la lentezza dei suoi cambiamenti (tutti aspetti non necessariamente problematici), ma si è concentrato piuttosto su alcuni suoi specifici tratti qualitativi che possono condizionarne negativamente lo sviluppo.[32]

Il più importante è forse la sua "inefficienza dinamica", già discussa nel par. 4, che ha penalizzato la quota di mercato mondiale detenuta dalle imprese italiane, rendendo più stretto il vincolo esterno alla crescita, e che può essere ricondotta a un divario negativo tra le elasticità delle esportazioni e delle importazioni rispetto al reddito.

Altri osservatori hanno puntato l'attenzione sull'elasticità di prezzo dei prodotti di specializzazione dell'industria italiana, sostenendo che sarebbe mediamente più elevata di quella degli altri paesi avanzati, il che renderebbe le esportazioni più esposte alla pressione competitiva dei paesi in via di sviluppo. Analoghe considerazioni spiegano perché l'economia italiana sia spesso apparsa particolarmente vulnerabile ai problemi creati dalle politiche di liberalizzazione degli scambi, soprattutto in occasione di decisioni importanti, come lo smantellamento dell'Accordo Multifibre nel 2005. Non sempre l'evidenza econometrica ha

〈32〉 Tra le analisi del modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana pubblicate nel Rapporto Ice si segnalano: Sergio De Nardis e Marco Malgarini, *Le specializzazioni dei paesi europei nel periodo 1970-94,* in Rapporto Ice 1997; Silvia Artemi, Elena Mazzeo e Alessia Proietti, *L'evoluzione del modello di specializzazione italiano,* in Rapporto Ice 2005-06. Vera Santomartino, *Il modello di specializzazione commerciale dell'economia italiana: evoluzione recente e confronto con gli altri principali paesi dell'area euro,* in Rapporto Ice 2013-14 e Laura dell'Agostino e Silvia Nenci, Il modello di specializzazione della manifattura italiana alla luce dei nuovi dati in valore aggiunto, in Rapporto Ice 2015-16.

dato supporto a queste preoccupazioni, anche perché il progressivo spostamento dell'industria italiana verso prodotti differenziati di qualità più elevata tende ad abbassarne l'elasticità di prezzo.

Un altro criterio qualitativo molto usato per valutare i modelli di specializzazione è basato sull'intensità tecnologica dei prodotti scambiati.[33] Da questa prospettiva l'economia italiana mostra ancora oggi un forte svantaggio comparato nei settori ad alta tecnologia, ovvero ad alta intensità di capitale cognitivo e lavoro qualificato. Si tratta di un problema rilevante, che riflette una struttura industriale nella quale scarseggiano le grandi imprese capaci di sostenere i costi e i rischi degli investimenti in attività di ricerca, e sconta più in generale i limiti del sistema italiano di creazione e diffusione delle conoscenze (scuola, università e centri di ricerca). Le sue conseguenze non si limitano alla debolezza di settori specifici, come l'informatica, le telecomunicazioni, i nuovi materiali e le scienze della vita, ma si propagano in tutto il sistema economico e sociale, data la natura pervasiva delle tecnologie "abilitanti" che essi sviluppano, e ne condizionano negativamente le possibilità di progresso. È vero che molte imprese italiane, in particolare nei distretti industriali, hanno manifestato comunque una grande capacità di introdurre innovazioni "incrementali", che non richiedono ingenti investimenti in attività di ricerca, ma questo modello di sviluppo appare in crescente difficoltà di fronte al radicale cambiamento di paradigma produttivo imposto dall'affermarsi dell'economia digitale.

Una delle sue conseguenze è l'importanza crescente acquisita dal settore terziario avanzato come fornitore di input per i processi manifatturieri. Qui emerge un'altra debolezza strutturale del modello di specializzazione internazionale dell'economia italiana, che appare ormai da molti anni in svantaggio comparato in tutti i comparti dei servizi, tranne quello turistico. Anche in questo caso il problema non si limita ai singoli settori in cui si manifesta, ma coinvolge l'intero sistema produttivo, data la crescente integrazione tra manifattura e servizi.[34]

Tuttavia, come già accennato, rappresentare l'economia italiana come se stesse subendo senza reagire i cambiamenti del contesto internazionale sarebbe un errore. Osservando il suo modello di specializzazione nell'arco degli ultimi due decenni, si notano alcuni cambiamenti di rilievo.[35] I vantaggi comparati tradizionali nei beni di consumo per la persona e per la casa si sono fortemente ridimensionati, tanto da non permettere più di caratterizzare il modello come se fosse orientato prevalentemente verso prodotti a bassa tecnologia. Già alle soglie della grande recessione si poteva affermare che i suoi punti di forza principali erano diventati settori a intensità tecnologica intermedia, come la meccanica strumentale.

〈33〉 Si veda ad esempio, Marco Ceccagnoli e Pier Carlo Padoan, *Innovazione, produzione e performance commerciale nei settori high-tech nei principali paesi industrializzati*, in Rapporto Ice 1993.

〈34〉 Sulla posizione dell'Italia negli scambi internazionali di servizi cfr. Giovanni Canepa e Fabrizio Onida, *I servizi nel commercio internazionale: peso, ruolo ed implicazioni per l'internazionalizzazione del sistema produttivo italiano,* in Rapporto Ice 1989; Lelio Iapadre ed Elena Mazzeo, L'integrazione internazionale dei mercati dei servizi e la posizione dell'Italia, in Rapporto Ice 2005-06; Rosario Crinò, *L'offshoring di servizi in Italia e in Europa,* in Rapporto Ice 2007-08; Enrico Marvasi e Gianluca Santoni, *Il modello gravitazionale e il commercio di servizi dell'Italia,* in Rapporto Ice 2011-12.

〈35〉 I cambiamenti del modello di specializzazione e le implicazioni dell'integrazione internazionale per l'occupazione sono stati analizzati da Lelio Iapadre, *Commercio estero e occupazione in Italia,* in Rapporto Ice 2012-13.

Tavola 1 - Indici di specializzazione commerciale netta per settori manifatturieri in Italia [1]

Settori [2]	1990-1991	2000-2001	2007-2008	2014-2015
Materiali da costruzione e ceramica	0,66	0,72	0,68	0,68
Elementi da costruzione in metallo	0,60	0,51	0,44	0,64
Bevande	0,35	0,50	0,49	0,63
Mobili	0,83	0,78	0,62	0,62
Navi e imbarcazioni	-0,02	0,39	0,20	0,61
Macchinari e attrezzature n.c.a.	0,33	0,31	0,37	0,46
Prodotti in metallo (escluso coltelleria e utensili, altri prodotti in metallo e elementi da costruzione in metallo)	0,47	0,56	0,49	0,43
Aeromobili, veicoli spaziali e relativi dispositivi	-0,03	-0,10	0,21	0,31
Articoli in pelle (escluso abbigliamento) e simili	0,55	0,31	0,22	0,26
Prodotti della lavorazione dei minerali non metalliferi (esclusi materiali da costruzione e ceramica)	0,28	0,29	0,22	0,24
Elettrodomestici e altri apparecchi per uso domestico	0,57	0,63	0,41	0,22
Altri manufatti (esclusi strumenti e forniture mediche e dentistiche)	0,45	0,38	0,20	0,21
Apparecchiature per illuminazione	0,43	0,32	0,23	0,19
Coltelleria, utensili e altri prodotti in metallo	0,36	0,33	0,34	0,19
Mezzi di trasporto n.c.a.	0,23	0,09	0,09	0,18
Articoli in gomma e materie plastiche	0,14	0,21	0,19	0,17
Coke e prodotti derivanti dalla raffinazione del petrolio	-0,27	-0,07	0,22	0,16
Prodotti tessili	0,16	0,26	0,19	0,14
Articoli di abbigliamento	0,58	0,30	0,11	0,13
Macchine e apparecchi elettrici (escluso elettronica e illuminotecnica)	-0,05	-0,01	0,08	0,10
Prodotti farmaceutici di base e preparati farmaceutici	-0,29	-0,06	-0,18	-0,05
Autoveicoli, rimorchi e semirimorchi	-0,21	-0,25	-0,24	-0,05
Locomotive e materiale rotabile ferro tramviario	0,15	0,25	0,14	-0,06
Carta e stampa	-0,31	-0,22	-0,15	-0,06
Prodotti alimentari	-0,43	-0,29	-0,23	-0,13
Prodotti della metallurgia	-0,37	-0,38	-0,27	-0,13
Prodotti chimici	-0,34	-0,33	-0,30	-0,19
Computer e meccanica di precisione	-0,30	-0,32	-0,37	-0,36
Legno e prodotti in legno e sughero (esclusi i mobili)	-0,53	-0,45	-0,49	-0,37
Tabacco	-0,98	-0,98	-0,99	-0,97

[1] L'indice di specializzazione commerciale netta relativo a un settore è calcolato come rapporto tra la differenza e la somma dei pesi di ciascun settore sulle esportazioni e sulle importazioni totali dell'Italia. Può variare da -1 a + 1; valori positivi (negativi) indicano vantaggi (svantaggi) comparati.

[2] I settori sono ordinati secondo il valore dell'indice nel periodo 2014-2015.

Questa evoluzione appare però con evidenza soltanto se il modello di specializzazione viene valutato in modo completo, considerando entrambi i flussi di interscambio (tavola 1). Se invece ci si limita a misurare i vantaggi comparati delle esportazioni, il quadro non sembra molto diverso da quello tradizionale. La discrepanza contiene un'informazione importante: l'industria italiana continua a manifestare una specializzazione relativamente intensa nelle esportazioni di beni di consumo tradizionali, ma riesce a farlo soltanto perché nel frattempo è aumentato considerevolmente il loro contenuto di beni intermedi importati, al punto che, in termini di flussi netti, il vantaggio comparato dell'Italia tende a dissolversi. In altre parole, l'apparente immobilità del modello italiano nasconde in realtà i grandi cambiamenti avvenuti nella divisione internazionale del lavoro, con lo spostamento all'estero di fasi rilevanti dei processi manifatturieri.

7. I territori

Da lungo tempo lo studio dell'economia internazionale ha superato l'impostazione tradizionale più schematica, nella quale i paesi erano concepiti come luoghi astratti, dotati di specifiche caratteristiche economiche, ma privi di rilevanti connotati geografici interni. La convergenza tra le nuove teorie del commercio internazionale in concorrenza imperfetta e gli sviluppi dell'economia regionale ha fatto nascere una "nuova geografia economica", in cui hanno un ruolo decisivo le forze di concentrazione e dispersione delle attività produttive tra i sistemi locali. Ne emerge che, a parità di dotazioni fattoriali e tecnologiche, la collocazione di un paese nell'economia internazionale dipende anche dal modo in cui tali risorse si distribuiscono all'interno del suo territorio.

Nel caso italiano il nesso di interdipendenza tra apertura internazionale e sviluppo locale è particolarmente evidente nella "questione meridionale".[36] Le origini del cronico divario di sviluppo tra il Mezzogiorno e il Centro-Nord sono state talvolta indicate nell'integrazione dei mercati locali realizzata con l'unificazione del paese, che avrebbe stimolato la concentrazione regionale della produzione. Ancora oggi si può affermare che la minore apertura internazionale del Mezzogiorno sia, al tempo stesso, un effetto dei suoi problemi strutturali endogeni e uno dei fattori esogeni che contribuiscono ad aggravarli.

Nella seconda metà degli anni ottanta la quota del Mezzogiorno sulle esportazioni italiane era scesa drasticamente, riflettendo le maggiori difficoltà che le imprese meridionali incontravano nell'affrontare i cambiamenti dello scenario internazionale. L'uscita della lira dal regime di cambio del Sistema monetario europeo innescò una fase nuova, facilitando l'ingresso sui mercati esteri di molte imprese che in precedenza operavano soltanto su

36 Da un'analisi sulle determinanti della capacità esportativa delle province italiane, individuate nella dimensione, nella competitività e nel grado di industrializzazione, emerge che, intorno alla metà degli anni novanta, le ultime due contribuivano a spiegare il basso peso delle regioni meridionali sulle esportazioni nazionali di manufatti. Lo studio dei vantaggi comparati rivelava una significativa differenziazione del modello di specializzazione delle province, i cui sentieri di crescita sono fortemente segnati dalle condizioni iniziali. In ogni territorio l'innovazione, fondamentale ai fini dell'efficienza produttiva, dipende dalle modalità con cui alla conoscenza codificata va a combinarsi quella tacita, propria di ogni sistema produttivo locale. Cfr. l'approfondimento di Giuliano Conti e Stefano Menghinello, *Territorio e competitività: l'importanza dei sistemi locali per le esportazioni italiane dei manufatti,* pubblicato nel Rapporto Ice 1995 e riproposto in questo volume. Cfr. anche Giuliano Conti, *I sistemi esportativi italiani: un'analisi per province su dati 1985-1993,* in Rapporto Ice 1994.

quello interno. In quegli anni emergevano anche nel Mezzogiorno sistemi locali di piccola impresa, con caratteristiche assimilabili, in qualche caso, a quelle dei distretti industriali, le cui esportazioni si aggiunsero a quelle delle grandi imprese a controllo esterno, determinando un rapido recupero della quota della ripartizione sulle esportazioni italiane.[37]

Questo processo di convergenza si interruppe negli anni duemila, quando i sistemi di imprenditoria locale entrarono in crisi e le esportazioni del Mezzogiorno tornarono a dipendere prevalentemente dal fatturato estero delle grandi imprese a controllo esterno. La quota della ripartizione sulle esportazioni totali continuò a salire fino al 2008, sostenuta dal rialzo dei prezzi dei prodotti energetici, che hanno un grande peso in particolare in Sardegna e Sicilia. Al netto di questo effetto, le esportazioni di manufatti del Mezzogiorno sono aumentate meno della media nazionale, accusando in misura particolarmente forte il colpo della crisi globale.

Il divario di apertura tra le ripartizioni territoriali non riguarda soltanto le esportazioni di merci, ma anche le importazioni e si manifesta in misura ancora maggiore negli scambi di servizi e nelle diverse forme di produzione internazionale.[38] In particolare, la capacità del Mezzogiorno di attrarre investimenti esteri appare assai inferiore al suo potenziale economico (grafico 10) e ancor più a quanto sarebbe necessario per sprigionare i benefici che potrebbero derivarne in termini di convergenza con le regioni più sviluppate.

In realtà i confini delle ripartizioni sono generalmente inadeguati a cogliere le relazioni tra integrazione internazionale e sviluppo locale. I fenomeni di concentrazione territoriale delle attività produttive che plasmano la geografia delle relazioni esterne di un'economia nazionale si manifestano a una scala territoriale diversa da quella definita dai confini amministrativi e normalmente sub-regionale.[39]

All'interno del Mezzogiorno, ad esempio, pur in un contesto di generale divario negativo rispetto al Centro-Nord, si rilevano crescenti differenziazioni tra i sistemi locali. L'eterogeneità dei percorsi di sviluppo dei territori è ancora più evidente nel Centro-Nord, dove la nascita e l'evoluzione dei distretti industriali, già menzionate nel par. 6, hanno connotato in modi molto specifici la storia di un numero rilevante di sistemi locali di piccole e medie

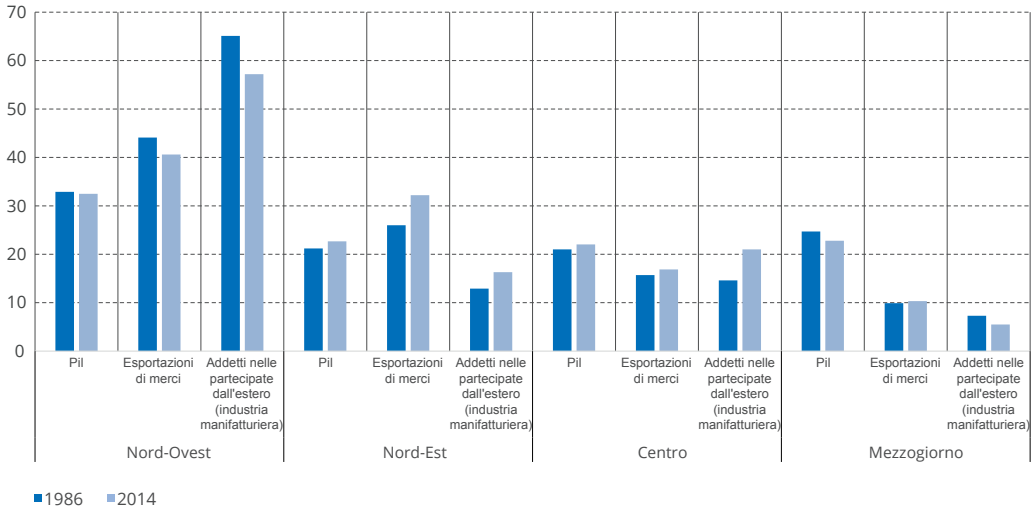
〈37〉 Un'indagine sulle esportazioni di manufatti del *made in Italy dalle regioni del Mezzogiorno, operata a livello di sistemi locali del lavoro, rivelava come queste passarono dai 1.300 miliardi di lire del 1986 ai quasi 6.000 del 1998. Come avvenuto per il complesso delle esportazioni italiane, la crescita maggiore fu registrata tra il 1992 e il 1995, nel periodo di debolezza della lira, ma l'incremento è proseguito fino alla fine degli anni novanta e il guadagno in termini di quote di mercato è stato mantenuto anche dopo il 1996, in un contesto di cambi più stabili. Cfr. l'approfondimento di Gianfranco Viesti, La proiezione internazionale dei distretti meridionali del made in Italy, pubblicato nel Rapporto Ice 1999-2000 e riproposto in questo volume.*

〈38〉 Massimo Armenise ed Elena Mazzeo, *Le multinazionali a controllo estero in Italia: un'analisi territoriale,* in Rapporto Ice 2013-14; Chiara Bentivogli e Paola Monti, *Lo scambio internazionale di servizi e gli investimenti diretti nelle macroaree italiane,* in Rapporto Ice 2014-15.

〈39〉 Si veda in particolare Giuliano Conti e Stefano Menghinello, *Competitività e dimensione locale: alcune riflessioni sulla base di una nuova evidenza empirica,* in Rapporto Ice 1999-2000. Gianfranco Viesti, *La geografia delle esportazioni italiane: uno sguardo di lungo periodo, 1985-2005,* in Rapporto Ice 2005-06; Natale Renato Fazio e Carmela Pascucci, *Aspetti strutturali e dinamici delle esportazioni dai sistemi locali del lavoro: un'analisi panel su dati d'impresa per gli anni 2006-2008,* in Rapporto Ice 2008-09; Filippo Oropallo, *La dinamica delle esportazioni dei sistemi locali del lavoro,* in Rapporto Ice 2011-12; Luca De Benedictis e Massimo Tamberi, *Mutamento strutturale, vantaggi comparati provinciali e complessità dei prodotti,* in Rapporto Ice 2012-13.

Grafico 10 - Prodotto interno lordo, esportazioni di merci e partecipazioni estere in Italia per ripartizioni territoriali

Quote percentuali sui totali nazionali



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat e Reprint, Ice-Politecnico di Milano

imprese della cosiddetta Terza Italia, concentrati prevalentemente al di fuori del classico "triangolo industriale" del Nord-Ovest.[40]

Le esportazioni dei distretti industriali giunsero a rappresentare quasi la metà del totale nazionale negli anni novanta, al culmine di un processo di espansione che ha impresso tratti molto forti al modello di specializzazione dell'economia italiana. Il vantaggio di produttività di cui i distretti godevano rispetto ad altre aree del paese, grazie alle economie esterne generate dalla concentrazione territoriale delle imprese, erano confermati dall'evidenza empirica disponibile.

Successivamente le tendenze sono cambiate. Alcuni distretti hanno continuato a svilupparsi, spesso grazie al ruolo trainante svolto dalle imprese più grandi emerse al loro interno. Molti altri sono entrati in crisi, soffrendo in modo particolare le conseguenze negative dei processi di frammentazione internazionale della produzione, che hanno sostituito le reti di subfornitura locali con quelle estere, facendo inaridire le radici territoriali dei vantaggi competitivi dei distretti.[41]

Tuttavia, i processi di concentrazione delle attività economiche non hanno perso rilevanza.

〈40〉 Sul ruolo dei fattori di contesto locale per capire la collocazione internazionale dell'economia italiana, cfr. tra gli altri, Giorgia Giovannetti, Giorgio Ricchiuti e Margherita Velucchi, *In che misura le imprese esportatrici sfruttano i vantaggi di localizzazione? Un'analisi multilivello per l'Italia,* in Rapporto Ice 2007-08; Pietro de Matteis, Filomena Pietrovito e Alberto Franco Pozzolo, *La propensione a esportare delle imprese italiane: il ruolo del contesto locale,* in Rapporto Ice 2015-16. La diversa capacità dei sistemi locali di affrontare la concorrenza delle importazioni è analizzata in Giulio Bosio, Alessia Demichelis e Anna M. Falzoni, *Mercati del lavoro locali e competizione delle importazioni negli anni della crisi,* in Rapporto Ice 2014-15.

〈41〉 Sull'evoluzione dei distretti industriali fino alle soglie della grande crisi cfr. Marco Bellandi e Annalisa Caloffi, *Distretti industriali italiani e internazionalizzazione fra gli anni novanta e la prima metà del nuovo decennio,* in Rapporto Ice 2005-06.

Nella fase attuale, essi stanno portando in evidenza il ruolo positivo svolto da alcuni sistemi urbani, nei quali le economie esterne associate alla concentrazione di imprese ad alta intensità di lavoro qualificato, che agiscono in settori diversi, prevalgono sulle tradizionali economie di specializzazione verticale tipiche dei distretti industriali. Si stima che questi sistemi urbani dinamici, che manifestano anche una capacità di attrarre investimenti diretti esteri relativamente elevata, abbiano ormai superato il vantaggio di produttività dei distretti.[42]

8. Le imprese

Tra le innovazioni che hanno cambiato più in profondità la ricerca economica negli ultimi decenni un posto di grande rilievo spetta all'integrazione tra l'analisi dei fenomeni macroeconomici e quella del comportamento dei singoli consumatori e produttori. Questo processo di approfondimento dei fondamenti microeconomici della macroeconomia si è intrecciato con lo sviluppo di modelli teorici basati sull'esplicito riconoscimento dell'eterogeneità degli agenti economici, che consentivano di superare i limiti degli schemi tradizionali con imprese omogenee.

La teoria del commercio internazionale è stata al cuore di questo rinnovamento e ne ha tratto beneficio, potendo giungere a una comprensione più profonda di come l'esposizione alla concorrenza estera influisca su una popolazione di imprese eterogenee. I progressi teorici sono stati facilitati dalla crescente disponibilità di dati statistici disaggregati e di strumenti informatici per la loro analisi.[43]

In sintesi, le ricerche condotte negli ultimi anni hanno confermato l'ipotesi che le imprese capaci di operare sui mercati esteri, dovendo superare rilevanti costi di accesso irrecuperabili, siano generalmente più grandi e più produttive di quelle che agiscono soltanto all'interno del proprio paese. In questo senso, l'integrazione economica internazionale stimola processi di selezione competitiva che premiano le imprese migliori, innalzando il grado medio di produttività del sistema. D'altro canto, le attività svolte sui mercati internazionali (importazioni, esportazioni e produzione all'estero) generano effetti di apprendimento che migliorano ulteriormente le caratteristiche delle imprese coinvolte, attribuendo al nesso tra innovazione e internazionalizzazione i caratteri di un circolo virtuoso autopropulsivo.[44]

Il fenomeno appare con particolare evidenza quando il processo produttivo viene visto in modo integrato, considerando anche le fasi a monte e a valle della manifattura. In particolare, il successo sui mercati esteri appare condizionato fortemente dalla capacità delle imprese di costruire proprie reti di distribuzione e assistenza post-vendita, o almeno di accedere con

〈42〉 Sul ruolo dei sistemi urbani cfr. Alessandro Minello, *I nuovi cluster urbani quali strumento di competitività e sviluppo internazionale,* in Rapporto Ice 2008-09; Sara Paulone, *Distretti industriali e sistemi urbani: l'articolazione territoriale di esportazioni e partecipazioni estere,* in Rapporto Ice 2014-15; Davide Castellani, *La multinazionale va in città,* in Rapporto Ice 2015-16.

〈43〉 Una rassegna di questi sviluppi è stata offerta da Fabrizio Onida, *Eterogeneità delle imprese e performance dei paesi: che cosa sappiamo?,* in Rapporto Ice 2012-13.

〈44〉 Anna Maria Ferragina e Beniamino Quintieri, *Esportare migliora le performance delle imprese? Un'analisi delle caratteristiche delle imprese esportatrici italiane,* in Rapporto Ice 1999-2000; Giorgio Barba Navaretti e Davide Castellani, *Investimenti diretti all'estero ed effetti nel paese di origine. Il caso dell'Italia, in Rapporto Ice 2003-04;* Raffaele Brancati e Andrea Maresca, *L'internazionalizzazione come motore di R&S, innovazione e crescita. Evidenze dall'indagine Met,* in Rapporto Ice 2012-13; Mariarosaria Agostino, Anna Giunta, Domenico Scalera e Francesco Trivieri, *Importazioni, produttività e catene globali del valore: un'analisi sulle imprese europee,* in Rapporto Ice 2015-16.

un sufficiente potere di mercato ai grandi canali commerciali.[45] Emerge dunque con sempre maggiore chiarezza la possibilità di concepire l'internazionalizzazione come una forma di innovazione organizzativa, non meno importante di altri tipi di innovazione di processo.[46]

La difficoltà di accedere ai mercati esteri è confermata dai dati sul numero di imprese italiane esportatrici, che è cresciuto lentamente nel periodo considerato, passando dalle 166.000 unità del 1992 alle 193.000 del 2014, a un tasso medio annuo dello 0,7 per cento. In percentuale del totale delle imprese attive, la loro quota è salita dal 4,2 per cento registrato alla fine degli anni novanta al 4,5 per cento del 2014.

Nell'industria manifatturiera l'importanza dei mercati esteri è maggiore ed è cresciuta più rapidamente che nella media dell'economia. Le imprese esportatrici rappresentavano nel 1996 il 17 per cento delle imprese attive, ma incidevano per il 62 per cento sul numero degli addetti. Nel 2014 queste quote erano salite rispettivamente al 22 e al 68 per cento. La dinamica dell'occupazione nelle imprese esportatrici è risultata tendenzialmente migliore della media nazionale sia in periodi di crisi che di ripresa (grafico 11).[47]

All'aumento del numero degli esportatori si è accompagnato un progressivo incremento del grado di diversificazione geografica delle loro vendite, misurato dal numero medio di mercati di sbocco per esportatore, passato dai 4,3 del 1992 ai 5,8 del 2015. Nello stesso periodo la quota di imprese che esportava in un solo mercato è scesa dal 48 al 43 per cento.

Gli ostacoli da superare per collocare direttamente all'estero le proprie attività produttive, in modo da rafforzare il controllo delle fasi a valle del processo produttivo e il potere di mercato, sono più alti di quelli fronteggiati per esportare. Tuttavia, nel trentennio considerato, sia pure con fasi alterne, il numero delle multinazionali italiane è salito notevolmente. Alla metà degli anni ottanta, le imprese manifatturiere titolari di partecipazioni produttive all'estero erano appena 282, con 697 partecipate in cui lavoravano 244.188 addetti. Alla fine del 2013 questi numeri erano saliti rispettivamente a 3.712, 8.567 e 960.765 e si trattava per circa l'80 per cento di partecipazioni di controllo.[48] La crescita del fenomeno è ben visibile in termini di addetti nelle partecipate estere delle imprese manifatturiere, che hanno fatto registrare per tutto il trentennio, anche durante la crisi globale, una dinamica superiore a quella dell'occupazione industriale. Analogamente il fatturato delle partecipate è aumentato più rapidamente delle esportazioni di merci (grafico 11). In qualche misura, l'espansione multinazionale dell'industria italiana, avvenuta in ritardo rispetto a quella degli altri principali paesi avanzati, potrebbe aver contribuito alla flessione delle quote di mercato delle esportazioni, sia nei casi in cui la produzione delle affiliate sia destinata ai mercati

〈45〉 Sul ruolo dei servizi distributivi per le esportazioni, cfr. Andrea Dossena e Alessandra Lanza, *Esportazioni italiane: un ampio potenziale ancora da sfruttare,* in Rapporto Ice 2012-13; Stefano Menghinello e Beniamino Quintieri, *Intermediari commerciali e catene internazionali del valore: quali prospettive per la crescita dell'export nazionale?,* in Rapporto Ice 2015-16.

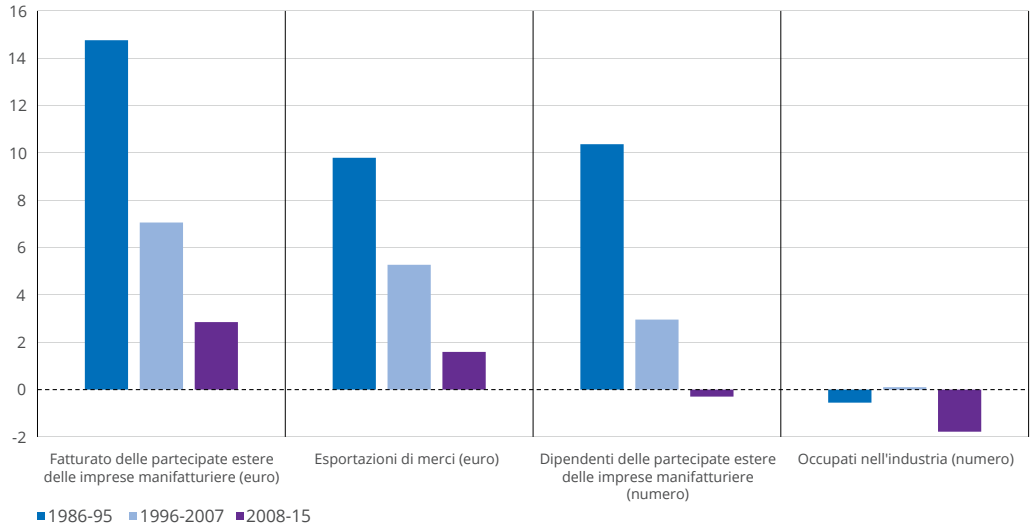
〈46〉 Antonella Zucchella, *Innovazione e internazionalizzazione: dalle imprese affermate alle nuove imprese internazionali,* in Rapporto Ice 2014-15. Cfr. anche Stefano Menghinello, Serena Palmieri, Cristina Pensa e Fabrizio Traù, *Internazionalizzazione produttiva ed evoluzione dei modelli organizzativi di impresa: alcune riflessioni sulla base di una nuova evidenza empirica,* in Rapporto Ice 2007-08.

〈47〉 Stefano Costa, Francesca Luchetti e Davide Zurlo, *Esportare crea occupazione? La domanda di lavoro delle imprese manifatturiere esportatrici nel periodo 2014-2015,* in Rapporto Ice 2015-16.

〈48〉 S. Mariotti, M. Mutinelli e L. Sansoucy, *Italia multinazionale 2014. Le partecipazioni italiane all'estero ed estere in Italia, ITA* (Italian Trade Agency) e Fondazione Manlio Masi, Rubbettino editore, Soveria Mannelli, 2015, tav. 2.20, p. 85.

in cui sono insediate, sia in quelli in cui esse agiscono come piattaforme di esportazione collocate in paesi che consentono un risparmio nei costi.[49]

Grafico 11 - Le attività internazionali delle imprese italiane
Tassi medi annui di crescita (in percentuale)



Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat e Reprint, Ice-Politecnico di Milano

Tuttavia, la presenza produttiva all'estero delle imprese italiane appare ancora largamente inferiore al potenziale economico del paese. La quota dell'Italia sullo stock degli investimenti diretti esteri mondiali, che era cresciuta considerevolmente negli anni ottanta, ha assunto successivamente un andamento tendenzialmente negativo, sia pure con ampie oscillazioni, giungendo fino a un minimo dell'1,9 per cento nel 2015. Durante la crisi le imprese italiane hanno in realtà continuato a sviluppare, sia pure più lentamente, le proprie attività produttive all'estero. La flessione degli ultimi anni riflette principalmente alcune acquisizioni estere di importanti multinazionali italiane.[50]

La partecipazione delle imprese alle reti produttive internazionali sviluppatesi negli ultimi decenni non implica necessariamente Ide, ma può avvenire anche attraverso forme meno

〈49〉 Dalle rilevazioni Istat emerge che nel 2013 il 64 per cento del fatturato realizzato all'estero da imprese a controllo italiano era destinato ai mercati locali, il 26 per cento veniva esportato e appena il 10 per cento era venduto in Italia. Cfr. E. Mazzeo et al., *L'internazionalizzazione delle imprese italiane: analisi delle caratteristiche e dell'evoluzione del fenomeno con dati Fats, in Rapporto Ice 2015-2016. Cfr. anche Emanuela Trinca ed Elisabetta Bilotta, Determinanti dell'internazionalizzazione e destinazione geografica della produzione estera delle multinazionali manifatturiere italiane,* in Rapporto Ice 2013-14. La relazione tra Ide ed esportazioni non è necessariamente di sostituzione. In molti casi l'internazionalizzazione produttiva genera flussi aggiuntivi di esportazioni di beni e servizi intermedi (cfr. Claudio Colacurcio e Anna M. Ferragina, *Ide e commercio estero dell'Italia: sostituzione o complementarità,* in Rapporto Ice 2004-05).

〈50〉 Un contributo marginale potrebbe essere stato arrecato dagli episodi di *re-shoring* censiti anche in Italia; cfr. Alessandro Ancarani, Luciano Fratocchi, Guido Nassimbeni, Marta Edda Valente e Andrea Zanoni, *le strategie di back-shoring e near-shoring nelle imprese manifatturiere italiane: caratterizzazione del fenomeno e comparazione internazionale,* in Rapporto Ice 2011-12.

impegnative.[51] Le fonti statistiche disponibili danno indicazioni non omogenee, ma si può complessivamente affermare che, partendo da livelli relativamente bassi, il grado di partecipazione dell'industria italiana alle cosiddette *global value chains* sia cresciuto in misura notevole. Diversamente da quanto avvenuto in Germania, però, la quota di valore aggiunto interno delle esportazioni, pur essendo diminuita, è rimasta relativamente elevata. Ciò da un lato mantiene forte il legame positivo tra dinamica delle esportazioni e crescita produttiva, dall'altro sembra rivelare maggiori difficoltà delle imprese italiane nel cogliere i miglioramenti di competitività consentiti dal ricorso a beni e servizi intermedi importati.[52] Anche in questo ambito, peraltro, emerge la grande eterogeneità tra le imprese italiane, che partecipano in varie forme alle reti produttive internazionali, spesso in posizioni intermedie della catena, ma non necessariamente in una situazione di svantaggio competitivo. Il problema è che questa partecipazione sembra essere territorialmente concentrata nel Centro-Nord e in un numero relativamente limitato di imprese intermedie evolute.[53]

Il dibattito sulla struttura imprenditoriale dell'economia italiana è da lungo tempo concentrato sul tema delle dimensioni aziendali. Prevale l'idea che molte delle difficoltà emerse rispetto agli altri grandi paesi europei in termini di crescita della produttività e di internazionalizzazione siano da attribuire alla frammentazione del tessuto produttivo in un numero eccessivamente grande di imprese di piccole dimensioni, inadatte ad affrontare i costi e i rischi dell'innovazione e della competizione internazionale.[54]

Considerando il numero degli esportatori, il peso delle piccole imprese (fino a 49 addetti) risultava pari al 94 per cento nel 2013, superiore a quelli registrati, ad esempio, in Francia e in Germania (rispettivamente 89 e 86 per cento). Il divario deriva in parte dalla diversa

〈51〉 Per quanto riguarda la partecipazione dell'Italia ai processi di frammentazione internazionale della produzione, un'analisi condotta sulla base del traffico di perfezionamento rivelava alla fine del secolo scorso un ritardo del nostro paese nell'avviamento di attività di perfezionamento passivo rispetto alla media dell'Ue e una bassa partecipazione in quelle di perfezionamento attivo. Il primo era dovuto a fattori quali il ricorso al decentramento produttivo sul territorio nazionale e normative particolarmente restrittive rispetto ad altri paesi dell'Unione, mentre il modello di specializzazione italiano e la scarsa competitività del nostro paese in termini di costo del lavoro erano tra le ragioni alla base del secondo fenomeno. Cfr. l'approfondimento di Salvatore Baldone, Fabio Sdogati e Lucia Tajoli, *La posizione dell'Italia nella frammentazione internazionale dei processi produttivi,* pubblicato nel Rapporto Ice 2001-2002 e riproposto in questo volume.
Una misura della crescita dell'internazionalizzazione produttiva in Italia, basata sulle tavole delle interdipendenze settoriali, è stata proposta da Ludovico Bracci, Una misura della delocalizzazione internazionale, in Rapporto Ice 2005-06. I suoi effetti sull'occupazione sono stati analizzati da Anna Maria Falzoni, *Gli effetti dell'offshoring sull'occupazione manifatturiera in Italia,* in Rapporto Ice 2007-08.
Un'analisi delle diverse forme di internazionalizzazione produttiva sulla base del censimento Istat del 2011 è stata prodotta da Stefano Costa e Francesca Luchetti, *La delocalizzazione nel sistema delle imprese: strategie, performance, ostacoli,* in Rapporto Ice 2013-14.

〈52〉 Alberto Felettigh e Giacomo Oddo, *Quote di mercato sul valore aggiunto e catene globali del valore,* in Rapporto Ice 2015-16. Sulla capacità delle esportazioni di attivare la crescita produttiva, v. anche Stefano Costa, Federico Sallusti e Claudio Vicarelli, *Manifattura, servizi alle imprese e grado di attivazione dell'export,* in Rapporto Ice 2014-15.

〈53〉 Anna Giunta, *Imprese italiane e catene globali del valore: che cosa sappiamo?,* in Rapporto Ice 2013-14.

〈54〉 Le prime analisi sulle imprese esportatrici italiane basate sui micro-dati valutari dell'Ufficio italiano cambi furono pubblicate in Ice, *La struttura delle esportazioni italiane: un'analisi per imprese,* maggio 1985 e in due rapporti con lo stesso titolo pubblicati nel 1986 e nel 1989. Cfr. anche Gian Maria Gros-Pietro e Alessandro Sembenelli, *Un'analisi delle esportazioni per dimensioni di impresa,* in Rapporto Ice 1993. Negli anni successivi anche l'Istat rese disponibili dati di commercio estero per imprese. Una delle loro prime analisi è contenuta in Marco Saladini, *Le imprese esportatrici italiane: evoluzione recente,* Ice, Quaderni di ricerca, n. 1, luglio 1997.

struttura delle esportazioni (in Italia pesano maggiormente settori caratterizzati da dimensioni aziendali mediamente ridotte), ma si riscontra anche all'interno dei singoli settori. Tuttavia, nell'arco dell'ultimo ventennio, il peso delle piccole imprese sul valore delle esportazioni italiane si è progressivamente ridotto, dal 32 per cento del 1996 al 24 per cento del 2014, riflettendo il processo di selezione competitiva stimolato dall'apertura internazionale. Ne hanno tratto vantaggio sia le imprese di medie dimensioni (da 50 a 249 addetti), passate nello stesso periodo dal 27 al 30 per cento del valore delle esportazioni, sia le grandi, salite dal 41 al 45 per cento.[55]

Dinamiche parzialmente diverse si sono manifestate nell'internazionalizzazione produttiva. Mentre la prima fase dell'espansione multinazionale dell'industria italiana, a partire dalla metà degli anni ottanta, fu dominata da poche aziende più grandi, gli anni novanta videro la diffusione della capacità di produrre all'estero tra le imprese di dimensioni minori, mosse anche dalla ricerca di localizzazioni a costi più bassi.[56] Successivamente il processo ha subito un rallentamento, che ha colpito in misura maggiore proprio le grandi imprese, e in particolare i loro investimenti in acquisizioni all'estero, malgrado alcune operazioni importanti concluse negli ultimi anni.[57]

Pur tenendo conto di queste tendenze, appare innegabile che l'internazionalizzazione, in tutte le sue forme, resti un percorso di sviluppo più facilmente accessibile alle imprese di maggiori dimensioni. Tuttavia, anche in questo ambito, i profondi cambiamenti tecnologici e organizzativi legati alla crescita dell'economia digitale stanno cambiando i termini del problema. Lo sviluppo del commercio elettronico sta abbassando i costi di accesso ai mercati esteri, aprendo opportunità nuove per le imprese di minori dimensioni, tra le quali stanno assumendo un rilievo crescente quelle che non seguono il percorso evolutivo tradizionale, ma nascono direttamente per operare sui mercati globali.[58]

〈55〉 Le imprese esportatrici italiane sono molto diverse da quelle che operano solo sul mercato nazionale. In media, infatti, sono più grandi, più produttive, più profittevoli, investono di più e hanno un più alto costo del lavoro, segno di una maggiore qualificazione degli addetti. Se, guardando al complesso delle imprese, si può dire che la specializzazione dell'industria italiana sia concentrata nei settori tradizionali e nella meccanica specializzata, l'analisi si arricchisce considerando anche l'aspetto dimensionale. Nel 2008, le micro-imprese e le aziende medio-grandi, infatti, risultavano specializzate in produzioni a intensità tecnologica medio-alta, mentre quelle di dimensioni maggiori operavano principalmente in comparti a medio-bassa intensità tecnologica. Inoltre, la specializzazione italiana risultava diversa da quella di paesi quali Germania, Francia e Stati Uniti per tutte le classi aziendali, mentre sembrava più vicina a quella di economie di più recente industrializzazione, come Portogallo o Romania. Cfr. l'approfondimento di Elisa Borghi e Rodolfo Helg, *Il modello di specializzazione italiano per classi dimensionali di imprese,* pubblicato nel Rapporto Ice 2010-2011 e riproposto in questo volume.

〈56〉 Sergio Mariotti, *Le motivazioni all'investimento estero delle piccole e medie imprese italiane,* in Rapporto Ice 1999-2000.

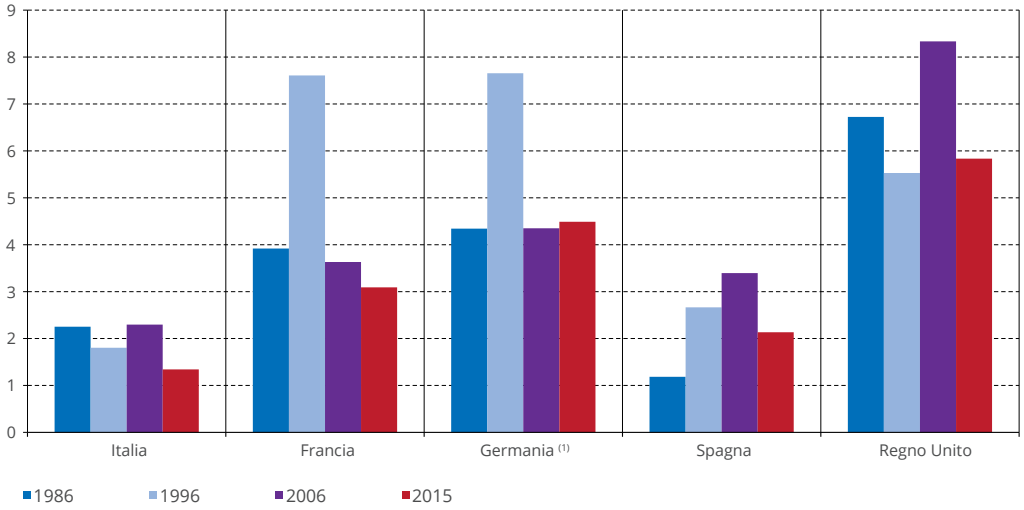
〈57〉 Sergio Mariotti, Marco Mutinelli e Laurent Sansoucy, *Italia multinazionale 2014. Le partecipazioni italiane all'estero ed estere in Italia, op. cit.,* pp. 86-87.

〈58〉 Secondo dati Eurostat pubblicati nel 2014, tra i paesi europei l'Italia ha il maggior numero di imprese con meno di 250 addetti che esportano oltre i confini del mercato comune. Tra le ragioni alla base di tale fenomeno vi è anche la capacità delle piccole e medie aziende nazionali di offrire prodotti di elevata qualità, per la cui vendita all'estero è fondamentale il supporto delle nuove tecnologie dell'informazione e della comunicazione. Alcuni grandi gruppi operanti nel settore, come Google e Samsung, credendo nelle potenzialità del *made in Italy,* hanno avviato progetti finalizzati all'offerta d supporto tecnologico alle aziende italiane, evidenziando come l'innovazione digitale sia prioritaria per favorire l'internazionalizzazione delle imprese nazionali. Cfr. l'approfondimento di Giancarlo Corò, Stefano Micelli e Gianluca Toschi, *Piccole imprese globali crescono. Nuovo manifatturiero, tecnologie di rete e e-commerce a sostegno del made in Italy, pubblicato nel Rapporto Ice 2014-2015 e riproposto in questo volume. Cfr. anche Alessandra Nurra e Sergio Salamone, Esportazioni e vendite on-line: un'analisi per settore e per impresa,* in Rapporto Ice 2013-14; Marco Saladini, *Economia digitale e commercio estero,* in Rapporto Ice 2015-16.

Questi cambiamenti – e la capacità espansiva dimostrata dalla parte più dinamica dell'industria italiana, costituita da aziende spesso cresciute all'interno dei distretti industriali – suggeriscono l'ipotesi che il problema principale non siano tanto le ridotte dimensioni aziendali, quanto le caratteristiche qualitative tipiche di molte imprese minori, come la mancata separazione tra proprietà familiare e management e la bassa intensità di lavoro qualificato, che ne limitano la capacità innovativa e l'apertura internazionale. Vista in questa prospettiva, la crescita delle dimensioni aziendali rappresenterebbe non un obiettivo di politica industriale da perseguire in se stesso, ma il risultato naturale di interventi volti a migliorare la qualità delle imprese esistenti e del contesto in cui operano, in modo da agevolare la selezione competitiva e lo sviluppo delle aziende migliori.

L'aspetto più preoccupante della frammentazione del tessuto produttivo non appare tanto l'alto numero di piccole imprese, che anzi può essere visto come un segno di vitalità del vivaio da cui dipende la capacità di riproduzione del sistema, quanto la carenza di grandi imprese, capaci di svolgere un ruolo di leadership nei processi di innovazione e internazionalizzazione.

Grafico 12 - Investimenti diretti esteri in Italia e nei principali paesi europei
Quote percentuali sullo stock di Ide mondiali in entrata



(1) Nel 1986, Repubblica Federale Tedesca.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Unctad

A sua volta, questo problema può essere ricondotto, almeno in parte, a un altro handicap strutturale dell'economia italiana, che è la sua scarsa capacità di attrarre investimenti esteri, anche a paragone con gli altri grandi paesi europei. La quota dell'Italia sullo stock mondiale di investimenti diretti esteri in entrata, che era pari al 2,3 per cento nel 1986, ha oscillato su livelli molto bassi nei due decenni successivi ed è poi scesa durante la crisi fino a un minimo dell'1,3 per cento nel 2015, poco superiore alla metà della sua quota sul prodotto mondiale e nettamente inferiore a quella di paesi come Francia, Germania e Spagna (grafico 12). Le ragioni di questo divario sono note da tempo e riguardano principalmente l'insieme di problemi strutturali, normativi e infrastrutturali che limitano anche la crescita

degli investimenti interni, ma il loro effetto è particolarmente dannoso su quelli esteri, che comunque devono superare costi di accesso al mercato più elevati.

Nella seconda metà degli anni ottanta anche l'industria manifatturiera italiana aveva beneficiato degli afflussi di investimenti esteri legati al processo di completamento del mercato interno in Europa, ma la tendenza espansiva si era invertita già nei primi anni novanta. Alla ripresa successiva, in una fase di grande crescita globale degli Ide, avevano contribuito anche altri settori industriali e dei servizi. Negli anni duemila si è invece ripresentata una tendenza negativa, che ha coinvolto in particolare l'industria manifatturiera, sia pure con qualche oscillazione. In termini di numero di addetti la presenza delle multinazionali nell'industria manifatturiera italiana era tornata alla fine del 2013 a un livello paragonabile a quello della metà degli anni ottanta.[59]

9. Il sostegno pubblico all'internazionalizzazione

Il sistema di istituzioni e strumenti pubblici preposto a sostenere l'internazionalizzazione delle imprese italiane è oggetto da molto tempo di un dibattito intenso, a cui si collegano i ripetuti interventi riformatori che si sono succeduti nel trentennio considerato.

Le giustificazioni teoriche per l'intervento pubblico in questo settore non mancano. Innanzitutto, operare al di fuori dei confini nazionali comporta il superamento di ostacoli di tipo informativo, che spesso risultano molto costosi per la singola azienda. In secondo luogo, le barriere all'entrata da oltrepassare per accedere ai mercati esteri, con le esportazioni o con la produzione diretta, sono tanto più gravose quanto minore è la dimensione d'impresa. Inoltre l'azione svolta dalle agenzie pubbliche di sostegno all'internazionalizzazione genera effetti che vanno oltre i benefici tratti dalle singole aziende assistite, coinvolgendo altre imprese a esse collegate e l'immagine complessiva del sistema economico nazionale.[60]

L'efficacia di questi interventi dipende sia dall'assetto organizzativo del sistema, sia dal modo in cui sono disegnati e applicati i singoli strumenti.

Gli enti pubblici e i soggetti privati che intervengono a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese sono numerosi e si collocano a diversi livelli istituzionali, il che ha sempre posto problemi rilevanti di coordinamento, affrontati in modi diversi nell'arco del periodo considerato, ma mai interamente risolti, al punto che anche la riforma costituzionale in discussione in questi mesi in Italia contiene norme che influiscono sulla questione.

Sul piano sovranazionale, le possibilità di intervento del governo italiano sono limitate dai vincoli derivanti dagli accordi commerciali sottoscritti nell'ambito del sistema multilaterale dell'Omc, che vietano, ad esempio, l'uso dei sussidi all'esportazione, per prevenire le distorsioni concorrenziali che potrebbero derivarne. Analoghe motivazioni ispirano le regole del Con-

59 S. Mariotti, M. Mutinelli e L. Sansoucy, *Italia multinazionale 2014. Le partecipazioni italiane all'estero ed estere in Italia, op. cit.,* pp. 155-159 e 173-180. Sul problema della scarsa capacità di attrarre Ide dell'economia italiana cfr. Cristina Pensa e Fabrizio Traù, *La localizzazione delle imprese multinazionali in Italia,* in Rapporto Ice 2005-06. Sui benefici che la presenza delle multinazionali può diffondere nei sistemi produttivi locali cfr. Giuliano Conti e Marco Cucculelli, *Pratiche manageriali e proprietà estera delle imprese. Il caso delle multinazionali nelle Marche,* in Rapporto Ice 2009-10. Sul ruolo delle multinazionali per le esportazioni dei paesi ospiti cfr. Emanuela Trinca ed Elisabetta Bilotta, *Le affiliate estere come "piattaforma" per le esportazioni,* in Rapporto Ice 2009-10.

60 Si veda in particolare F. Onida, *Perché e come assicurare un efficace sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese?,* pubblicato nel Rapporto Ice 2013-2014 e riproposto in questo volume.

sensus, l'accordo promosso dall'Organizzazione per la cooperazione e lo sviluppo economico (Ocse), che disciplina la competizione tra i governi nel campo del credito alle esportazioni.

I paesi dell'Ue concorrono all'elaborazione di una politica commerciale esterna comune, amministrata dalla Commissione europea, che ha il mandato per negoziare gli accordi con i paesi terzi. Ne derivano grandi opportunità per facilitare l'accesso delle imprese ai mercati esteri,[61] ma anche vincoli nell'uso degli strumenti di protezione commerciale, ispirati non soltanto dalla condivisione di un approccio favorevole alla liberalizzazione degli scambi e degli investimenti con il resto del mondo, ma anche dalla necessità di non turbare il corretto funzionamento della concorrenza nel mercato unico. Inoltre, benché la Commissione europea non abbia competenze proprie nelle politiche per l'internazionalizzazione delle imprese, negli ultimi anni si è sviluppato un suo ruolo complementare rispetto ai governi nazionali, per migliorare le informazioni e i servizi disponibili e rafforzare la coerenza e il coordinamento tra i diversi programmi per l'innovazione e la competitività delle imprese.[62]

A livello nazionale le politiche di sostegno all'internazionalizzazione sono gestite da un insieme di ministeri e di agenzie tecniche specializzate nei diversi tipi di intervento, che operano all'interno di una Cabina di regia per l'Italia internazionale, nella quale vengono elaborate le strategie programmatiche, attraverso un processo di consultazione delle organizzazioni imprenditoriali e di coordinamento tra i diversi soggetti, nazionali e locali.[63] Nell'assetto costituzionale vigente, infatti, anche le Regioni hanno competenze nelle politiche per l'internazionalizzazione, che derivano dal loro ruolo nella promozione dello sviluppo locale. Il sistema delle Camere di commercio, nelle sue diverse articolazioni territoriali, in Italia e all'estero, concorre alla realizzazione di queste politiche, utilizzando anche risorse pubbliche. La condivisione di competenze tra soggetti nazionali e locali investe anche le politiche per l'attrazione di investimenti esteri, che sono coordinate da un apposito Comitato interministeriale, a cui partecipano i rappresentanti delle Regioni.[64]

〈61〉 L'importanza che hanno ancora oggi i dazi doganali come barriere di accesso di mercati esteri per le imprese italiane è analizzata in Luca Salvatici, *L'Italia e i mercati di esportazione: un'analisi comparata delle barriere tariffarie,* in Rapporto Ice 2014-15. Gli effetti di un accordo preferenziale importante come potrebbe essere la Ttip sono discussi da Alessandra Lanza, *L'accordo Ttip e il suo impatto sulle esportazioni dei settori italiani, ibidem.*

〈62〉 Andrea Maccanico, *L'UE e l'internazionalizzazione delle imprese, spunti di riflessione e prospettive,* in Rapporto Ice 2015-16.

〈63〉 La Cabina di regia per l'internazionalizzazione è co-presieduta dal Ministro degli affari esteri e dal Ministro dello sviluppo economico. Vi partecipano il Ministro per i beni, le attività culturali e il turismo (che co-presiede per le materie di propria competenza), il Ministro dell'economia e finanze, il Ministro per le politiche agricole, alimentari e forestali, i Presidenti della Conferenza delle Regioni, di Unioncamere, Confindustria, Rete imprese Italia, Associazione bancaria italiana e Alleanza delle cooperative. I principali enti operativi sono, per i servizi reali, l'Italian Trade Agency (Ita-Ice Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane) e, per gli strumenti di supporto finanziario, la Cassa depositi e prestiti (Cdp), a cui fanno capo anche la Sace, agenzia per l'assicurazione dei crediti all'export, e la Società italiana per le imprese all'estero (Simest).

〈64〉 Il Comitato interministeriale di indirizzo e controllo sull'attrazione degli investimenti esteri opera in collegamento con la Presidenza del Consiglio, è presieduto dal Ministro dello sviluppo economico e composto da rappresentanti del Ministero dell'Economia e finanze, del Ministero degli affari esteri e della cooperazione internazionale, del Ministero per la Semplificazione e la pubblica amministrazione e della Conferenza delle Regioni. Sul piano operativo, il ruolo preminente tra gli enti nazionali spetta all'Ice-Agenzia, con la sua rete estera, ma intervengono anche l' Agenzia nazionale per l'attrazione degli investimenti e lo sviluppo d'impresa (Invitalia) e il Fondo strategico italiano della Cdp.
Sulle politiche di attrazione degli Ide, cfr. Marco Mutinelli e Laurent Sansoucy, *L'esperienza delle agenzie nazionali di promozione degli investimenti esteri in Europa,* in Rapporto Ice 2014-15.

Nel corso degli ultimi tre decenni si sono succeduti diversi tentativi di riformare e rendere più efficace questo complesso sistema di governo della politica economica estera dell'Italia. Alle irrisolte tensioni tra la spinta verso il decentramento delle politiche di sviluppo e l'esigenza di evitare sprechi e forme di competizione dannose tra i diversi soggetti locali, soprattutto nella loro azione all'estero, si sommano le tradizionali difficoltà di cooperazione tra i diversi ministeri ed enti operativi, nel contesto dei vincoli derivanti dagli accordi internazionali.

Un tentativo di coordinamento del sistema era contenuto già nella legge Ossola (legge 227/1977), che istituì il Comitato interministeriale per la politica economica estera (Cipes), ma diede risultati insoddisfacenti, attribuibili alla scarsa frequenza delle riunioni, all'assenza di un centro tecnico di elaborazione delle strategie e alla difficoltà politica di risolvere in forma cooperativa i conflitti di competenze tra i diversi organismi. Il Cipes fu sciolto nel 1993, insieme ad altri comitati le cui competenze confluirono nel Comitato interministeriale per la programmazione economica (Cipe), ma il problema del coordinamento restò aperto, anche per il crescente attivismo delle Regioni e degli altri soggetti locali. Nel 1998 il Decreto legislativo 143 affrontò la questione istituendo una nuova commissione permanente del Cipe, che operò fino al 2008, quando fu sostituita informalmente dalla Cabina di regia, successivamente istituzionalizzata con la legge 214/2011.[65]

Alla fine degli anni novanta la consapevolezza della crescente rilevanza dell'integrazione internazionale per la crescita aveva spinto a unificare le politiche industriali e commerciali nel Ministero delle attività produttive, poi trasformato nel Ministero dello sviluppo economico.[66] Paradossalmente, questa semplificazione dell'organizzazione governativa faceva emergere con maggiore evidenza i problemi dei rapporti tra i diversi livelli istituzionali. Le Regioni, a cui già le leggi Bassanini del 1997 avevano decentrato importanti competenze di politica industriale, con la riforma costituzionale del 2001 acquisirono potestà legislativa concorrente in materia di commercio estero.

Malgrado i tentativi di coordinamento verticale e orizzontale, nelle cabine di regia e nella Conferenza delle Regioni, questa condivisione delle competenze non ha migliorato l'efficacia dell'azione pubblica a sostegno dell'internazionalizzazione delle imprese e per l'attrazione di investimenti esteri. Ciò non dovrebbe sorprendere, se si considerano le economie di scala realizzabili con la centralizzazione delle strutture, in particolare all'estero, e gli effetti negativi che possono derivare dalla competizione tra le istituzioni locali in attività caratterizzate da un alto grado di interdipendenza tra le azioni dei diversi soggetti.

Il problema appare ancora più grave con riferimento ai rapporti tra le politiche per l'internazionalizzazione e la coesione territoriale. Se è vero, ad esempio, che una maggiore concentrazione verso il Mezzogiorno degli afflussi di investimenti esteri potrebbe dare un contributo importante a ridurne il divario di sviluppo con il resto del paese, appare assai difficile che questo risultato possa essere ottenuto in un contesto in cui le Regioni competano tra di loro per attrarre l'interesse delle multinazionali.

〈65〉 C. Castelli, La *multi-level governance del sostegno all'internazionalizzazione,* in Rapporto Ice 2011-12.

〈66〉 Un altro canale di interdipendenza importante tra le azioni dei diversi ministeri è quello che collega le politiche per il sostegno dell'internazionalizzazione a quelle di cooperazione allo sviluppo, che pure perseguono obiettivi diversi. Si veda in particolare Francesco Daveri e Fabrizio Onida, *Politica di cooperazione economica e scambi commerciali con i paesi in via di sviluppo,* in Rapporto Ice 1989.

Alla luce di questi problemi, si comprende perché la riforma costituzionale in discussione in questi mesi tenda a riportare al livello nazionale la competenza delle politiche per l'internazionalizzazione. Ciò non deve però spingere a trascurare il ruolo fondamentale che le istituzioni locali possono svolgere per adattare tali politiche ai propri diversi contesti territoriali, creando le condizioni più favorevoli alla diffusione dei benefici dell'integrazione internazionale. Le competenze e i mezzi di cui dispongono gli enti centrali non possono essere sufficienti a concepire e realizzare interventi capaci di valorizzare adeguatamente le risorse locali.[67] Più in generale, l'azione pubblica non può essere efficace, se non riesce a mobilitare le conoscenze e le energie diffuse nella società, tra i diversi soggetti a cui si rivolgono i suoi interventi. Il disegno delle politiche per l'internazionalizzazione deve nascere da un lavoro paziente di consultazione e coinvolgimento del sistema imprenditoriale e di tutte le forze sociali interessate ai loro effetti, il che richiede necessariamente una diffusa articolazione territoriale delle attività. Tuttavia, se l'elaborazione delle strategie e delle misure di intervento non può che nascere dal basso verso l'alto, in un processo di apprendimento condiviso tra le imprese, i sistemi locali e le istituzioni centrali, la sintesi politica e la definizione delle "regole del gioco" per i diversi soggetti non possono che essere svolte a livello nazionale, tenendo conto dei vincoli e delle opportunità derivanti dai rapporti con gli altri paesi. Inoltre, le attività realizzate all'estero non possono essere frammentate in una molteplicità di canali, ma richiedono una regia unica nazionale, che ne assicuri la coerenza e ne rafforzi l'impatto sui mercati.

In ogni modo, qualunque sia l'assetto istituzionale delle competenze, l'efficacia dell'intervento pubblico dipende anche dall'entità delle risorse assegnate e dalla qualità degli strumenti, dei criteri di applicazione e delle procedure di valutazione.

In considerazione dell'esigenza di ridurre il debito pubblico, anche le politiche per l'internazionalizzazione sono state sottoposte a tagli considerevoli di risorse finanziarie e umane. Ad esempio, nel caso dell'Ice, il personale di ruolo è sceso progressivamente da quasi 1.500 unità alla fine degli anni ottanta a poco più di 400 nell'ultimo triennio, a cui si affianca il personale locale delle sedi estere, che è stato anch'esso fortemente ridimensionato. Pur tenendo conto del recente aumento dei fondi per attività promozionali, le risorse finanziarie complessive a disposizione dell'Ice rappresentano, in termini reali, poco più della metà di quelle disponibili alla fine degli anni ottanta. Nel complesso, il personale e le risorse dell'agenzia appaiono oggi inferiori alla media dei principali paesi avanzati e inadeguati rispetto alla crescente complessità e differenziazione dei servizi richiesti dalle imprese.[68]

Negli ultimi anni, infine, si è imposta con maggiore forza la necessità di sottoporre tutte le politiche a rigorose procedure di valutazione della loro efficienza e della loro capacità di raggiungere gli obiettivi prefissati. Questa esigenza non è nuova, ma viene oggi interpretata in maniera più stringente, come un vincolo da porre già nella fase della progettazione degli interventi, a tutti i livelli istituzionali.

〈67〉 Leopoldo Gudas e Marco Saladini, *I rapporti tra stato e regioni nelle politiche di sostegno all'internazionalizzazione,* in Rapporto Ice 2014-15.

〈68〉 Sulla storia dell'Ice si veda in particolare Sara Nocentini, *L'Ice dalla Ricostruzione ai primi anni '70. Appunti per una ricerca storica,* in Rapporto Ice 2006-07 e *Oltre la cortina di ferro. L'Ice e la promozione del commercio estero con i paesi dell'Est nei primi anni della guerra fredda (1948-1954),* in Rapporto Ice 2007-08.

L'Ice si era posto il problema già negli anni ottanta, adattando i metodi della contabilità industriale alle sue attività di servizio alle imprese. Da alcuni anni, in applicazione delle leggi vigenti, ha costruito un sistema di valutazione della propria performance, che è stato indicato come un modello per la Pubblica Amministrazione.[69]

Più in generale, ogni strumento di sostegno pubblico all'internazionalizzazione dovrebbe essere costruito in modo da prevedere fin dall'inizio un meccanismo trasparente di definizione degli obiettivi perseguiti e degli indicatori per misurare l'efficienza e l'efficacia delle politiche, corredato da una procedura di raccolta dei dati necessari per la valutazione. L'applicazione di questo metodo dovrebbe consentire di affinare progressivamente gli interventi, traendo insegnamento dagli errori commessi e dalle esperienze di successo in Italia e all'estero.

Soltanto in questo modo si può giustificare il rilevante impegno di risorse pubbliche che meritano queste politiche. La trasparenza e il rigore delle procedure sono essenziali per consentire la partecipazione critica dei cittadini alla loro valutazione, creando un clima culturale nel quale possano emergere più facilmente i benefici dell'integrazione internazionale per la crescita economica e per il progresso sociale.

〈69〉 Si veda, ad esempio, Cristina Castelli e Renan Sacilotto, *La* performance *della rete estera Ice: i risultati del biennio 2013-2014,* in "Rapporto Ice 2014-15".

APPROFONDIMENTI

Le determinanti dell'*export performance* dell'Italia: un'analisi quantitativa delle tendenze recenti (*)

di Giuliano Conti e Pietro Modiano

1. Premessa

In sei anni (1983-88) di ripresa del ciclo economico, le esportazioni italiane in volume sono aumentate, in media, del 4,5%. Un incremento solo in apparenza positivo. In realtà, con l'unica eccezione del 1985, nel corso di tutti i singoli anni di questa lunga ripresa ciclica le esportazioni italiane sono cresciute più lentamente della domanda mondiale; il ritardo accumulato nello stesso periodo è stato di 2 punti percentuali in media annua; le quote dell'Italia sulle esportazioni dei paesi industriali, a prezzi 1980, si sono così ridotte dal 6,3% del 1983 al 6% nel 1988.

È evidente la necessità di un'interpretazione precisa di tale fenomeno, interpretazione che - per essere completa - richiede approfondimenti soprattutto a livello settoriale. In questa nota ci si propone un obiettivo meno ambizioso: quello, cioè, di esaminare le evidenze che emergono dai soli dati aggregati sulle esportazioni italiane e sulla domanda mondiale, per cercare di ricavarne una chiave di interpretazione che sia di qualche utilità per valutazioni analitiche più approfondite.

Si è proceduto, a questo scopo, attraverso la stima di una funzione econometrica delle esportazioni italiane, costruita per rispondere ad un compito essenzialmente interpretativo, e quindi senza i condizionamenti derivanti dalle necessità - stringenti soprattutto nella scelta delle variabili esogene - di eventuali impieghi a fini previsivi. L'econometria, un'econometria *semplice* e tradizionale, è qui impiegata come strumento per arrivare ad un'immagine il più possibile fondata della combinazione di fattori economici che hanno determinato la richiamata evoluzione delle nostre esportazioni, cercando di assegnare a ognuno di essi un peso appropriato.

2. Una funzione econometrica aggregata per interpretare le esportazioni italiane

La funzione stimata appartiene alla serie delle funzioni econometriche, peraltro ben note e delle quali esistono non pochi esempi relativi al caso italiano, che associano nella spiegazione delle esportazioni fattori *di domanda* e fattori *di offerta.*[1]
La specificazione presa in esame presenta tuttavia alcune particolarità, legate all'obiettivo interpretativo assegnatole, che si illustrano di seguito, con riferimento alle singole variabili considerate.

*2.1 La variabile dipendente: l'*export performance *dell'Italia*

La variabile di domanda utilizzata è la crescita dei mercati delle esportazioni italiane, calcolata dall'Ocse come media degli indici delle quantità di manufatti importate dai singoli mercati, ponderata con il peso di ogni mercato sulle esportazioni italiane nel 1985. Questa variabile consente di depurare il contributo fornito alle quote delle esportazioni dalla composizione geografica della domanda

(*) Si ringrazia Antonella Massari per la preziosa collaborazione nelle stime econometriche.

(1) Si veda in particolare Banca d'Italia (1986), Biagioli A., Chiesa C., Gomel C., Palmisani F. (1983), P. Modiano (1984), Mosconi R. e Prosperetti L. (1987) e S. Vona (1983).

mondiale. Tale contributo è stato rilevante e, negli ultimi sei anni a differenza del periodo precedente, sistematicamente sfavorevole (soprattutto per la combinazione di un apporto alla domanda mondiale ridotto da parte tedesca, e molto vivace da parte giapponese, i paesi nei quali le esportazioni italiane sono, rispettivamente, più concentrate e più sottorappresentate).
In termini quantitativi (tavola 1), ad una crescita della domanda mondiale del 6,5 per cento in media annua fra il 1983 e il 1988, si è contrapposta infatti una crescita dei mercati italiani del 5,2 per cento, con un divario negativo compreso fra i 3,2 punti del 1984 e gli 0,6 del 1986 e del 1987. Il fenomeno sembra andare riducendosi nell'ultimo triennio, conservando però un peso non trascurabile (0,7 punti).

In sintesi, fra il 1983 e il 1988, dei 2 punti percentuali in media annua di minore crescita delle esportazioni italiane rispetto alla domanda mondiale, 1,3 sono attribuibili alla composizione dei mercati.

La parte residua (negativa nell'ultimo triennio per 2,8 punti percentuali all'anno), che l'Ocse definisce *export performance* e che riflette sinteticamente l'evoluzione delle quote delle esportazioni italiane sui mercati nelle quali esse sono inserite, è quella assunta come variabile endogena nella nostra funzione.

In pratica la variabile endogena è costruita quindi come rapporto fra l'indice delle esportazioni italiane e l'indice della domanda espressa dai mercati di sbocco ai quali esse sono destinate.

L'ipotesi sottostante è quella di elasticità unitaria delle esportazioni alla domanda mondiale. Tale ipotesi, peraltro verificata positivamente dalla prova effettuata portando *a destra,* la variabile di domanda (che dà luogo, ferma restando la specificazione, ad un'elasticità di 0,998), sembra fondata anche sul piano teorico in base alla considerazione della ridotta capacità interpretativa, con riferimento a fenomeni sia di breve che lungo periodo, di elasticità alla domanda diverse da uno.

Per quanto riguarda i fenomeni congiunturali, non sembrano infatti giustificate a priori né l'ipotesi di simmetria degli effetti sulle quote di mercato di aumenti e riduzioni della domanda, né l'ipotesi che elasticità di domanda superiori ad uno implichino guadagni (o perdite) di quote meccanicamente tanto maggiori quanto più sale (o scende) la domanda stessa.

Per quanto riguarda i fenomeni di lungo periodo, elasticità non unitarie catturano effetti (*non price factors,* effetti di composizione geografica o merceologica) meritevoli di essere messi in evidenza ove possibile in modo esplicito, e senza le distorsioni interpretative di breve periodo sopra accennate.[2]

2.2 Le variabili esogene

Fra le variabili esogene sono state inserite, accanto alla competitività di prezzo (misurata con i prezzi relativi all'export di manufatti, di fonte Fmi), variabili di offerta, rappresentative da un lato di strozzature di capacità produttiva, e dall'altro della profittabilità relativa delle esportazioni.

Le strozzature della capacità produttiva sono *catturate* da una variabile di pressione della

2 Peraltro, nella nostra stima la variabile di domanda è depurata dall'*effetto mercato*.

domanda interna (deviazione dal *trend* della produzione industriale destinata al mercato interno), che consente di escludere il contributo delle esportazioni alla capacità occupata. La variabile è introdotta in termini comparati, cioè come rapporto fra l'indice relativo all'Italia e quello relativo ai principali paesi industriali, nell'ipotesi che analoghi effetti agiscano anche nei paesi concorrenti, e abbiano ovviamente lo stesso segno sulle rispettive esportazioni, e quindi con segno opposto sulle quote dell'Italia.[3]

Per lo stesso motivo, l'indice di profittabilità relativa (rapporto fra prezzi all'export e costi del lavoro per unità di prodotto), è a sua volta assunto in termini comparati (e costruito, concretamente, come rapporto fra il citato indice dei prezzi relativi dei manufatti e il Clup relativo nell'industria manifatturiera, pure di fonte Fmi).

Si è introdotta infine una variabile di composizione della domanda mondiale. Tale inserimento è apparso necessario sulla base dell'osservazione, confortata dall'analisi econometrica[4], di una tendenza regolare delle quote di mercato dell'Italia a muoversi in senso anticiclico rispetto alla domanda mondiale, crescendo in fase di recessione e riducendosi in fase di espansione. Tale comportamento potrebbe ricondursi alla specializzazione delle esportazioni italiane in settori a ridotta elasticità ciclica, emersa a sua volta da analisi disaggregate.[5]

La variabile scelta per rappresentare tali comportamenti è il rapporto fra investimenti e consumi privati nei paesi industriali (con ponderazione che riflette quella dei mercati di sbocco dell'Italia). La *sottospecializzazione* delle esportazioni italiane nei beni di investimento dovrebbe riflettersi nel coefficiente di segno negativo della variabile considerata. Essa dovrebbe essere peraltro in grado di cogliere, oltre al richiamato comportamento anticiclico delle quote (nell'ipotesi, peraltro generalmente verificata, che la variabilità ciclica degli investimenti sia superiore a quella dei consumi), anche effetti di più lungo periodo. Alla *sottospecializzazione* nei beni di investimento si è talora attribuita, infatti, la responsabilità di rallentare le esportazioni italiane in una fase di generale rinnovamento delle tecnologie a livello internazionale, e di irrigidire così il vincolo esterno, in presenza di importazioni di beni di investimento che tendono ad essere, contemporaneamente, più dinamiche di quelle dei paesi concorrenti.

Dalla specificazione adottata è assente, in quanto non significativa, la variabile di *trend,* con la quale in altri casi si è tentato di catturare componenti sistematiche dell'evoluzione delle quote non altrimenti spiegate.[6]

3 Si sono in questo modo eliminati alcuni dei difetti di precedenti stime della variabile *pressione della domanda interna.*
Si è inoltre sottoposta a verifica, ma senza risultati apprezzabili, l'ipotesi (cfr. Mosconi R. e Prosperetti L., 1987) di non linearità della relazione fra la variabilità in questione e la nostra variabile endogena.

4 Si veda in particolare Modiano P. (1987).

5 Si veda in particolare Credito Italiano (1983).

6 Si veda in particolare Vona S. (1983) e Modiano P. (1984). L'utilizzo di una variabile di *trend* al fine di catturare l'effetto di componenti sistematiche dell'evoluzione delle quote (ad esempio, fattori di competitività non di prezzo) non ha comunque mancato di suscitare qualche perplessità. Una tale variabile può infatti riflettere fenomeni assai diversi da quelli ipotizzati, come variabili rilevanti escluse dal modello impiegato, errori di misura sulle variabili incluse ed errata specificazione delle struttura dinamica del modello (cfr. Mosconi R. e Prosperetti L., 1987).
Inoltre nelle formulazioni più tradizionali può sorgere il problema della sovrapposizione fra queste variabili di *trend* e componente tendenziale della domanda mondiale (quando inclusa *a destra* tra le variabili esplicative), da cui possono derivare seri problemi di collinearità.

Infine, si è tenuto conto dell'instabilità del modello di stagionalità delle esportazioni, affiancando alla tradizionale *dummy* stagionale (con valore unitario nel primo semestre e nullo nel secondo) un'analoga *dummy* per il solo periodo 1982-88. Quest'ultima variabile risulta significativa, ad indicare presumibilmente gli effetti delle note variazioni nelle modalità di rilevazione statistica del commercio con l'estero (che risulterebbero aver attenuato la stagionalità positiva dell'ultima parte dell'anno).

3. I risultati

I risultati della stima (effettuata su dati semestrali logaritmici sul periodo 1976-1988) sono illustrati alla tavola 2.

Sembra interessante considerare il valore del coefficiente di elasticità al prezzo (-1,38 piuttosto alto ma non fuori linea rispetto a stime di diversa fonte), confrontato con quello della profittabilità relativa (0,74). Nel caso di piena traslazione dei maggiori costi relativi sui prezzi relativi, e quindi con profittabilità relativa stabile, l'elasticità-prezzo è effettivamente di 1,38. Nel caso di traslazione al 50 per cento l'effetto totale è di 1,1. Nel caso di traslazione nulla, la competitività di prezzo è ovviamente ininfluente, ed emerge un'elasticità-profitti di 0,74 (o, simmetricamente, un'elasticità-costi di -0,74).

Il coefficiente della variabile-composizione merceologica è debolmente significativo (risulta però significativo al 99 per cento nella specificazione con la domanda mondiale *a destra*[7], che dà luogo peraltro a risultati molto simili), ma il suo segno è quello atteso, e il suo valore appare ragionevole (elasticità pari a -0,25 delle esportazioni ad ogni punto di crescita degli investimenti al di sopra dei consumi privati).

La capacità interpretativa dell'equazione è soddisfacente (grafico 1), e ciò consente di utilizzarne i risultati nel modo desiderato, e cioè per spiegare in termini quantitativi l'evoluzione della variabile endogena, e cioè dell'*export performance* dell'Italia in funzione delle sue principali determinanti economiche.

*4. L'interpretazione quantitativa dell'*export performance *dell'Italia*

Nella tavola 3 l'*export performance* dell'Italia (espressa da differenze prime logaritmiche, che approssimano variazioni percentuali) dal 1978 al 1988 è scomposta dunque in cinque parti, che rappresentano ognuna l'effetto di una delle variabili esogene considerate (la quinta, rappresenta ovviamente il residuo non spiegato).

Con riferimento all'ultimo triennio, in sintesi, la *performance* negativa del 2,8 per cento medio annuo risulta spiegata per intero dalla pressione della domanda interna (-2,2%) e dalla composizione di quella estera (-0,5%), alle quali si associa il residuo di -0,3 per cento. I prezzi e costi, e quindi la competitività e profittabilità, si combinano con un effetto complessivo moderatamente positivo (0,3%), derivante a sua volta da una competitività di prezzo positiva (con contributo dello 0,85%), ma generata in gran parte da sacrifici di profittabilità relativa (con effetto pari al -0,65%).

7 Si veda in particolare Vona S. (1987).

5. Conclusioni

Nella premessa a questa nota è stato chiaramente precisato l'obiettivo del lavoro: fornire un'interpretazione dell'insoddisfacente andamento delle nostre esportazioni nella recente fase di ripresa ciclica (1983-88), attraverso un'analisi aggregata che fosse di una qualche utilità per valutazioni analitiche più approfondite. Si è proceduto quindi alla stima di una funzione econometrica delle esportazioni italiane, che consentisse di individuare le determinanti della loro evoluzione e di dare a ciascuna di esse un peso appropriato.

La perdita delle quote di mercato delle esportazioni italiane appare tanto più meritevole di essere interpretata in quanto ad essa si è accompagnata, nello stesso periodo, un'accelerazione del processo di penetrazione delle importazioni di manufatti sul mercato interno.

In effetti, la stessa presenza di strozzature cicliche dal lato dell'offerta sembra spiegare questa accelerazione del ritmo di aumento del tasso di penetrazione delle importazioni, mentre le tendenze di più lungo periodo appaiono essere la naturale manifestazione del processo di specializzazione internazionale e della diversificazione dei gusti dei consumatori a reddito elevato nei paesi industriali.[7]

Vi è quindi una componente di tipo fisiologico, alla quale si sono sovrapposti fenomeni di natura ciclica (il cui effetto è destinato a esaurirsi una volta accresciuta la capacità produttiva).

Il fenomeno può dunque destare una reale preoccupazione solo nella misura in cui le esportazioni non riescano a crescere in maniera corrispondente.

Ciò rimanda, inevitabilmente, all'analisi dell'*export performance*. Al riguardo, l'evidenza empirica prodotta in questo lavoro, con i limiti richiamati nella premessa, consente di stabilire che l'andamento non particolarmente positivo delle nostre esportazioni può essere in gran parte attribuito:

1) a uno sfavorevole *effetto mercato;*
2) a fattori di tipo congiunturale (pressione della domanda interna; mentre prezzi e costi, e quindi la competitività e profittabilità, si sono combinate con un effetto moderatamente positivo);
3) a determinanti di tipo strutturale: la *sottospecializzazione* delle esportazioni italiane in beni di investimento (in particolare nei segmenti a più alta tecnologia) si è infatti scontrata con una forte ripresa del ciclo internazionale degli investimenti, che ha indirizzato gran parte della domanda mondiale verso i prodotti a più elevata tecnologia (si veda in particolare Banca d'Italia, Bollettino economico, 1989).

Alcune di queste cause possono essere rimosse da un'accurata politica congiunturale, altre richiederanno, piuttosto, interventi di più lungo periodo (politiche industriali e commerciali) resi peraltro tanto più urgenti dalla osservata tendenza ad un indebolimento del *made in Italy*, manifestatosi di recente nella forbice sfavorevole tra crescita delle esportazioni e delle importazioni in molti settori tradizionalmente forti della nostra bilancia commerciale.

Tavola 1 - Esportazioni italiane, domanda mondiale, mercati di sbocco ed *export performance*

Variazioni percentuali approssimate da differenze logaritmiche

	Export Italia (a)	Crescita mercati Ocse (b)	Quote Italia (a-b)	Crescita mercati Italia (c)	Effetto mercato (c-b)	*Export performance* (a-c)
1978	9,92	6,76	3,16	5,34	- 1,42	4,58
1979	7,22	5,83	1,39	5,95	0,12	1,27
1980	- 8,19	5,35	-13,54	6,09	0,74	-14,28
1981	3,77	5,23	- 1,46	3,87	- 1,37	- 0,10
1982	0,83	- 0,23	1,05	1,94	2,16	- 1,11
1983	3,45	3,83	- 0,38	2,57	- 1,26	0,88
1984	6,21	10,30	- 4,09	7,06	- 3,24	- 0,85
1985	7,25	4,59	2,66	3,26	- 1,33	3,99
1986	1,95	4,69	- 2,73	4,09	- 0,60	- 2,14
1987	2,17	6,11	- 3,94	5,46	- 0,65	- 3,29
1988	5,75	9,49	- 3,74	8,60	- 0,89	- 2,85
Media 1983-88	4,46	6,50	- 2,04	5,17	- 1,33	- 0,71
Media 1986-88	3,29	6,76	-3,45	6,05	- 0,71	- 2,76

Tavola 2 - La funzione delle esportazioni italiane

VARIABILE DIPENDENTE	: LOG(QXIIT/IEMS	R Sq	: 0,9469
PERIODICITÀ	: SEMESTRALE	R Bar Sq	: 0,9329
PERIODO DI STIMA	: 76,2 - 88,2	ERR. STANDARD	: 0,0183
OSSERVAZIONI	: 25	D. W.	: 2,0155
GRADI DI LIBERTÀ	: 19		

Variabili Esplicative	Coefficiente	Test T
LOG(NCMPEX1 *0,5 + NCMPEX1(-1)* 0,5)	- 1,37590	5,75
LOG(NPROFR1)	0,74011	8,00
LOG(CICLOMD1/CW1)	- 0,67483	7,72
LOG(MERCTOT1)	- 0,25356	1,82
STAG	0,08023	9,39
DUM2	- 0,05412	4,27

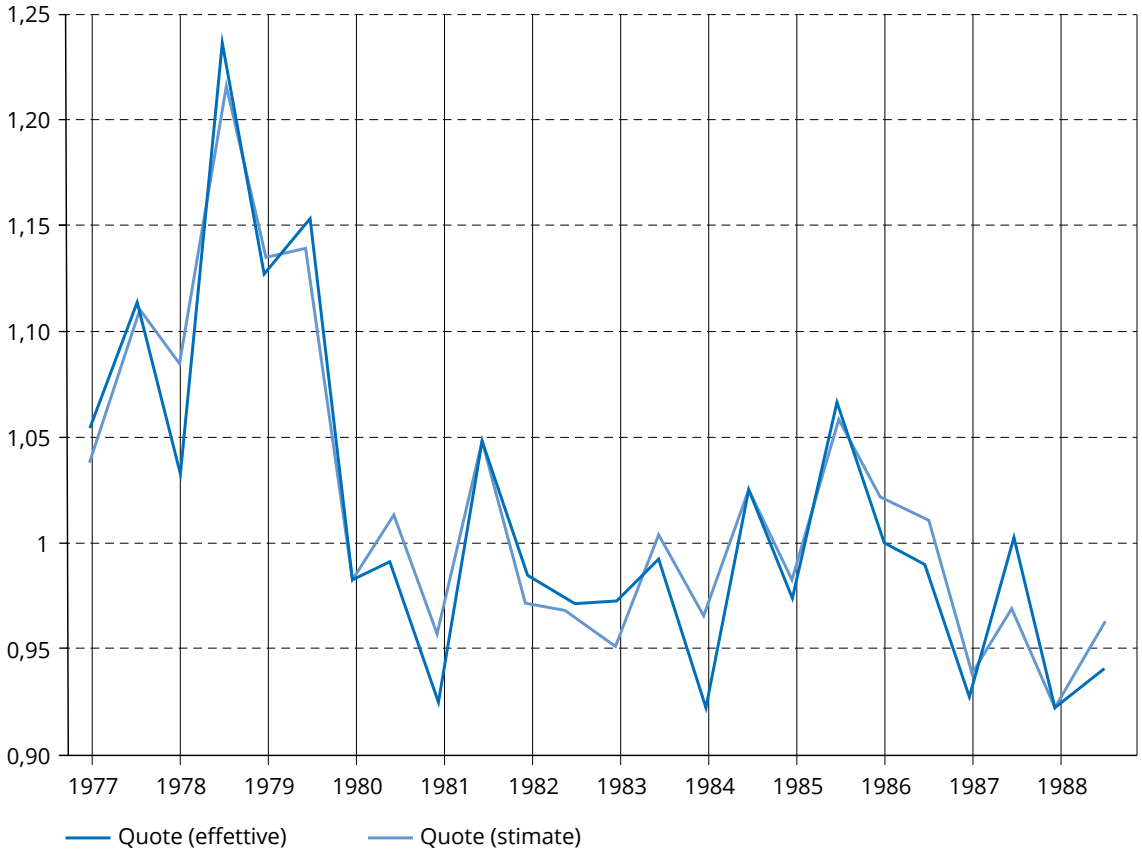
Legenda	
Qxit:	Indice generale delle esportazioni in volume 1980= 1, fonte: Istat
Iems:	Indice del volume delle importazioni di manufatti nei mercati di sbocco dell'Italia 1980 = 1, fonte: Ocse
Ncmpex1:	Indice della competitività dell'Italia rispetto ai paesi Ocse, calcolata sui prezzi delle esportazioni 1976-1988 = 1, fonte: Fmi
Ciclomd1:	Indice della produzione industriale destinata al mercato interno destagionalizzata rapportata al suo *trend* temporale, fonte: Credito Italiano su dati Istat
Cw1:	Indice della produzione industriale destinata al mercato interno rapportata al suo *trend* temporale, per i principali paesi industriali, fonte: Credito Italiano su dati Fmi e Ocse
Nprofr1:	Profittabilità relativa (rapporto tra prezzi relativi delle esportazioni e costo relativo del lavoro per unità di prodotto) 1976-1988 = 1, fonte: Fmi
Merctot1:	Indice della composizione della domanda interna dei paesi Ocse (calcolato come rapporto tra investimenti fissi lordi e domanda interna) 1980 = 1, fonte Ocse
Stag:	*Dummy* di stagionalità
Dum2:	*Dummy* di stagionalità (= 1 nel secondo semestre nel periodo 1982-88)

Tavola 3 - L'*export performance* dell'Italia e le sue determinanti
Variazioni percentuali approssimate da differenze logaritmiche

	Export performance	Pressione domanda interna	Competitività	Profittabilità	Composizione domanda estera	Altri fattori [1]
1978	4,58	2,62	6,18	- 1,65	- 0,34	- 2,22
1979	1,27	-1,28	0,90	- 0,27	- 0,01	1,91
1980	-14,28	- 7,81	- 8,37	2,74	0,25	-1,08
1981	- 0,10	0,95	0,10	-1,04	0,30	- 0,40
1982	- 1,11	- 0,28	1,88	- 2,89	0,96	-0,77
1983	0,88	5,45	1,08	- 5,87	0,15	0,08
1984	- 0,85	1,19	- 0,10	0,37	0,28	- 2,59
1985	3,99	1,90	- 0,31	1,72	- 1,02	1,69
1986	- 2,14	- 2,52	2,52	- 0,88	0,14	- 1,39
1987	- 3,29	- 2,60	1,46	- 1,18	- 0,29	2,24
1988	- 2,85	- 1,50	1,52	0,08	- 1,23	- 1,72
Media 1983-88	- 0,71	0,32	0,54	-0,96	- 0,33	- 0,28
Media 1986-88	- 2,76	- 2,21	0,86	-0,66	- 0,46	- 0,29

[1] Incluso effetto della variazione del modello di stagionalità

Grafico 1 - Quote delle esportazioni italiane
Rapporto tra gli indici delle quantità esportate e delle importazioni dei mercati di sbocco



Nota bibliografica di riferimento

Banca d'Italia, *Modello trimestrale dell'economia italiana,* "Temi di discussione", n.80 dicembre Banca d'Italia - Bollettino Economico, n.12 febbraio 1989.

Biagioli A., Chiesa C., Gomel C. Palmisani P. - *Un modello operativo per l'analisi a breve termine della bilancia dei pagamenti,* in "Ricerche sui modelli per la politica economica", Banca d'Italia, Roma 1983.

Credito Italiano, *Rapporto sulle esportazioni italiane,* Milano 1983.

P. Modiano, *Componenti di breve e di lungo periodo dell'equilibrio esterno in un modello econometrico della bilancia commerciale italiana*, in "Ricerche quantitative per la politica economica", Banca d'Italia, Roma 1984.

Mosconi R. e Prosperetti L., *Modelli econometrici della funzione di esportazione: il caso del settore meccanico italiano,* Politecnico di Milano, Dipartimento di Elettronica, Rapporto interno, Luglio 1987.

Vona S., *Cambi, competitività di prezzo ed esportazioni di manufatti: l'esperienza dei principali paesi industriali,* in "Ricerche sui modelli per la politica economica", Banca d'Italia, Roma, 1983.

Vona S., *Il commercio estero dell'Italia: un vincolo che non si allenta,* in "Rivista internazionale di Scienze Sociali", luglio-dicembre 1987.

Movimenti migratori, commercio internazionale e politiche commerciali: le nuove prospettive in Europa

di Giorgio Basevi e Riccardo Faini[*]

1. Introduzione

L'interesse per i movimenti migratori in un rapporto sul commercio estero potrà apparire, a prima vista, *fuori tema.* Tuttavia una breve riflessione sarà sufficiente, anche a chi non è abituato a considerare il quadro macroeconomico in cui il commercio internazionale di un paese si inserisce, per capire che i movimenti migratori alterano una delle basi del vantaggio comparato di un paese e quindi il grado in cui esso si specializza in certi prodotti di esportazione piuttosto che in altri. Quando poi, come è attualmente e in prospettiva il caso dell'Europa, i movimenti migratori improvvisamente assumono dimensioni non più sperimentate da lungo tempo, e non solo in quantità, ma anche per le caratteristiche della forza lavoro coinvolta e per le sue origini e destinazioni geografiche, allora il fenomeno non può essere più ignorato.

In tal caso, un Rapporto sul commercio estero italiano non potrà più, come nel passato, limitarsi ad analizzare modificazioni annuali dei flussi di commercio fondate su una evoluzione della struttura economica dovuta al modificarsi dei gusti dei consumatori, della tecnologia produttiva, o delle politiche commerciali, ma dovrà appunto considerare anche le modifiche che i fenomeni migratori stanno inducendo nella dotazione di fattori produttivi del nostro e degli altri principali paesi *partners* in Europa.

Che i fenomeni richiamati siano quantitativamente e qualitativamente importanti risulta immediatamente chiaro da alcuni dati.

In primo luogo i flussi migratori subiscono un'improvvisa accelerazione a partire dal 1988 (tavola 1). Si noti che i dati relativi alla Germania non includono le immigrazioni di persone di origine tedesca e quelle di provenienza dalla ex-Germania Orientale (pari complessivamente a 242 e 721 mila unità nel 1988 e nel 1989 rispettivamente). L'aumento dei flussi migratori risulterebbe poi ancora più pronunciato se ai dati della tavola 1 fossero sommate anche le richieste di asilo politico. Il numero di rifugiati politici ha registrato infatti una brusca impennata nella maggior parte dei paesi inclusi nella tavola, con valori più che raddoppiati fra il 1987 e il 1989 per Germania, Francia, Austria e Svizzera.

In secondo luogo, si è modificata in maniera radicale la situazione migratoria dei paesi del Sud Europa. Per anni tali paesi hanno costituito un serbatoio di forza lavoro per gli altri paesi europei.

A partire però dalla seconda metà degli anni settanta, da un lato si è andata riducendo la propensione all'emigrazione da tali paesi, dall'altro si è intensificato il flusso di immigrazione verso questi stessi paesi. Non solo quindi si è ridotto il saldo migratorio dei paesi del Sud Europa, ma si è accresciuta massicciamente in tali aree la presenza di residenti esteri.

[*] Università di Bologna, Dipartimento di Scienze economiche e Università di Brescia.

Dalla tavola 2 si evince come tra il 1980 e il 1988 il numero di residenti stranieri sia pressoché raddoppiato nei tre paesi considerati, Italia, Spagna e Portogallo. Un aumento così massiccio, sia in termini assoluti che in relazione alla popolazione residente, non ha riscontri negli altri paesi europei (con la sola eccezione della Germania).

Vi sono quindi, in sintesi, due fenomeni di rilievo: a) un aumento dei flussi migratori verso i paesi del Nord Europa (non è chiaro però se tale aumento abbia carattere puramente transitorio, legato cioè ai sommovimenti politici nell'Europa dell'Est); b) la nascita di nuove destinazioni dei flussi migratori, in particolare verso i paesi dell'Europa meridionale (a tale fenomeno è possibile attribuire caratteristiche di maggiore durabilità).

All'attenzione che questa nota dedica ai movimenti migratori potrebbe essere obiettato che qualunque movimento di fattori produttivi, sia esso di capitale o di lavoro, altera la dotazione delle risorse di un paese e quindi il suo vantaggio comparato. E che l'integrazione finanziaria europea è forse un fenomeno attuale e futuro non meno importante delle migrazioni umane in atto o in prospettiva, al quale tuttavia questo Rapporto ed i precedenti non hanno dato altrettanto rilievo.

In un certo contesto teorico questa obiezione sarebbe invero valida. Il punto di partenza per discutere di movimenti internazionali dei fattori resta infatti il principio base che il loro movimento internazionale è un sostituto del movimento internazionale dei prodotti, e che è indifferente, in un'analisi teorica semplificata, per quale fattore di produzione si introduce la mobilità internazionale. Più precisamente, nel modello teorico di commercio internazionale comunemente accettato, i paesi si specializzano nell'esportazione di prodotti che usano in modo relativamente intensivo il fattore di produzione che in essi è relativamente più abbondante. A seguito di questa specializzazione, tale fattore ottiene una maggiore remunerazione per i propri servizi di quella che otterrebbe in assenza di commercio o se il commercio venisse ristretto (ad esempio con misure protettive), mentre l'altro fattore produttivo vede la propria remunerazione reale diminuire. Restrizioni del commercio internazionale danneggiano quindi il fattore di produzione relativamente abbondante in un paese e favoriscono quello relativamente scarso.

Si comprende allora come le restrizioni del commercio internazionale generino forze che spingono all'emigrazione del primo fattore e all'immigrazione del secondo. Se la mobilità dei fattori è permessa internazionalmente e se il commercio dei prodotti è soggetto ad ostacoli anche minimamente superiori a quelli relativi alla migrazione dei fattori, il movimento dei fattori si sostituirà al movimento dei prodotti. Alla fine del processo si raggiungerà un equilibrio in cui paesi avranno la stessa dotazione relativa di fattori e quindi sarà venuta meno la giustificazione del commercio internazionale: prezzi dei prodotti e dei fattori saranno uguagliati nei diversi paesi anche in assenza di scambio dei prodotti, in conseguenza del solo movimento dei fattori.

Si noti che, affinché i paesi raggiungano la stessa dotazione relativa dei fattori, è indifferente se la mobilità è quella di uno o dell'altro dei fattori di produzione (ad esempio, del lavoro o del capitale). Se, in altre parole, un paese relativamente abbondante in capitale restringe il proprio commercio internazionale (nel quale esporta prodotti relativamente intensivi in capitale), il capitale risulterà svantaggiato e il lavoro avvantaggiato. Poiché il contrario risulterà all'estero (dove il capitale è relativamente scarso), vi sarà un incentivo per il capitale

del nostro paese a investirsi all'estero, e per il lavoro dell'estero a migrare nel nostro paese. L'uno o l'altro, o entrambi i movimenti, faranno diminuire il rapporto capitale/lavoro nel nostro paese e lo faranno aumentare all'estero.

In prima approssimazione, quindi, i movimenti dei fattori sono sostituti perfetti dei movimenti dei prodotti, ed è relativamente indifferente quale fattore si mobilita per sostituire il commercio internazionale quando questo sia ostacolato. Da questo *teorema* deriva anche la relazione tra politiche commerciali e politiche migratorie o di liberalizzazione dei movimenti dei capitali. Dovrebbe infatti essere chiaro che, sulla base del modello teorico sopra brevemente richiamato, una politica commerciale restrittiva nei confronti di paesi particolarmente ben dotati di un determinato fattore produttivo, genera forze che spingono tale fattore, se mobile per sua natura, a tentare di migrare verso il paese che impone la politica commerciale restrittiva. E dovrebbe allora risultare conseguentemente chiaro che, se tale migrazione dovesse assumere dimensioni particolarmente costose per il paese ospitante (ma anche per il paese di emigrazione) in termini sociali e politici, allora dovrebbero generarsi pressioni per l'abolizione delle restrizioni commerciali che tale movimento hanno almeno in parte indotto.

Un esempio quasi da manuale è quello attualmente in evoluzione nelle relazioni economiche tra Stati Uniti e Messico. È indubbio che, al di là del progetto di creare un più ampio mercato nordamericano con il quale contrastare la forza commerciale dell'area giapponese e di quella europea, gli Stati Uniti abbiano riconsiderato il loro protezionismo nei confronti almeno del più importante e vicino dei paesi latino-americani al fine di ridurre la pressione immigratoria da quel paese, e sostituire in sostanza all'importazione di lavoratori messicani l'importazione di prodotti messicani, fabbricati da quegli stessi lavoratori non più indotti ad emigrare al nord.

Nel modello teorico cui si è fatto riferimento, è quindi indifferente quale fattore di produzione sia mobile internazionalmente: in ogni caso, la sua mobilità riduce le basi del vantaggio comparato e quindi tende a sostituire il commercio internazionale dei prodotti.

È per questo che, essendo ragionevole supporre che, in assenza di impedimenti artificiali (quali controlli sui movimenti di capitali, che sono stati appunto praticamente eliminati con l'integrazione finanziaria dalla CEE), il movimento dei capitali trovi minori ostacoli naturali che non il movimento del lavoro (anche se pure per questo l'integrazione reale prevista con il mercato unico europeo a partire almeno dal 1993 dovrebbe eliminarne al massimo gli ostacoli alla mobilità), dicevamo sopra che non si vede perché in questo Rapporto si debba dare una maggiore importanza ai movimenti migratori in atto, quale elemento di modifica della struttura del commercio internazionale del nostro paese e dei suoi *partner,* di quanto non sia stata data nei precedenti Rapporti al fenomeno della liberalizzazione finanziaria italiana e dell'integrazione finanziaria europea.

È a questo punto che il modello semplificato di commercio internazionale cui si è fatto riferimento (essenzialmente due paesi, due prodotti, due fattori produttivi) comincia a mostrare alcune evidenti insufficienze. Il progresso tecnologico, che costituisce un'altra delle basi per l'evoluzione dinamica del vantaggio comparato dei paesi, risulta non solo dall'investimento in capitale fisico ma anche e soprattutto da quello in capitale umano. La qualità della forza lavoro è quindi diversa, per le sue implicazioni sulla crescita, a seconda

del grado di specializzazione tecnica da essa già acquisito e dell'investimento che in essa un paese dedica in termini di istruzione e qualificazione professionale. Da questo punto di vista non è allora detto che un paese, che apparentemente risulti relativamente abbondante in mano d'opera, lo sia effettivamente, quando questa venga misurata in termini corretti dal grado di qualificazione della sua capacità produttiva.

Non è allora detto che la liberalizzazione dei capitali e l'integrazione finanziaria inducano ad investire in capitale fisico nei paesi che di essi sono relativamente meno provveduti e invece sono, in termini puramente umani, più abbondanti in mano d'opera. Se così fosse, infatti, il problema del sottosviluppo sarebbe stato già da tempo risolto mediante gli investimenti e gli aiuti internazionali dei paesi ricchi verso i paesi poveri. È anzi piuttosto nel senso inverso che gli investimenti possono orientarsi, cioè verso quei paesi che, in termini di forza lavoro qualificata, sono relativamente meglio forniti e quindi costituiscono un ambiente propizio ad una maggiore redditività degli investimenti; paesi, cioè, che solo apparentemente risultano già ricchi in capitale fisico, ma che in realtà, considerando anche il capitale umano in termini corretti per la sua qualificazione, possono essere relativamente più abbondanti in esso e quindi attrarre gli investimenti internazionali e generare con essi ulteriore crescita, a scapito dei paesi più poveri, relativamente abbondanti in lavoro non qualificato.

In altre parole, è chiaro che il modello necessario all'analisi qui appena abbozzata richiede, oltre alla formulazione di un meccanismo di generazione della crescita economica attraverso gli investimenti in capitale fisico e umano, la considerazione di almeno tre fattori produttivi: capitale fisico, appunto, e lavoro di almeno due tipi, qualificato e non qualificato (ove naturalmente si riducono a categorie distinte fattori che si differenziano nella realtà sotto forma di gradazioni continue). Del primo aspetto - quello trattato dalla moderna letteratura sulla crescita endogena - non tratteremo, anche perchè altri contributi in questo Rapporto si soffermano su di essa. Tratteremo invece brevemente del secondo aspetto, cioè della necessità, soprattutto considerando i fenomeni migratori attualmente in atto, di distinguere almeno tre fattori di produzione: capitale fisico, lavoro specializzato e lavoro non specializzato.

È chiaro infatti che, in corrispondenza dei diversi bacini di origine delle migrazioni in atto, e soprattutto a seguito degli sconvolgimenti provocati dallo smantellamento politico ed economico dei paesi dell'Europa dell'Est, le migrazioni che si stanno riversando sulla CEE in particolare, sono ben diverse nella loro natura a seconda appunto del loro bacino di origine: il lavoro più specializzato in provenienza da Est, lavoro meno specializzato in provenienza da Sud. Un modello teorico pienamente esplicitato dovrebbe chiarire perché i flussi del primo tipo tendono attualmente a riversarsi piuttosto verso l'Europa centrale, mentre quelli del secondo tipo verso l'Europa meridionale. Piuttosto che tentare di giustificare ciò in termini di scarsità relativa dei tre fattori nelle diverse aree della CEE, ci sembra tuttavia evidente che, almeno nella fase che stiamo storicamente attraversando, sono soprattutto gli elementi geografici, etnici, linguistici, politici e culturali che determinano tali scelte, piuttosto che quelli strettamente economici. Non tenteremo quindi di complicare ulteriormente l'analisi teorica di riferimento per spiegare una scelta che può più semplicemente essere giustificata in base a elementi extra-economici evidentemente preponderanti.

2. Il modello di riferimento

Per i motivi sopra accennati, l'analisi dei problemi posti dagli attuali movimenti migratori alla struttura del commercio internazionale di un paese come l'Italia nell'ambito della CEE, richiede la considerazione di almeno tre fattori di produzione: il capitale fisso (impianti e macchinari), il lavoro specializzato e il lavoro non specializzato. Distingueremo poi, in ciascun paese, due settori i cui prodotti sono oggetto di commercio internazionale e un settore i cui servizi non sono oggetto di commercio internazionale. Per semplicità ci riferiremo a due paesi, uno dei quali è il nostro, cioè l'Italia, e l'altro è rappresentativo degli altri paesi, in particolare assimilabili ai *partner* nella CEE. In termini tecnici, si tratta di un modello 3x3x2 (tre prodotti, tre fattori, due paesi; anche se in realtà, nel modello completo, sarebbe necessario specificare almeno altri due gruppi di paesi, dai quali provengono i flussi migratori in sostituzione del loro commercio di esportazione verso la CEE).

Nel modello *standard* del commercio internazionale (2x2x2) non esiste un settore i cui prodotti non sono oggetto di commercio internazionale. In esso valgono, sotto certe condizioni, due teoremi, uno duale rispetto all'altro.

Secondo uno dei due teoremi (che indicheremo con la lettera R, dall'iniziale del nome dell'economista che per primo lo formulò), l'aumento della quantità disponibile in un paese di uno dei due fattori di produzione (ad esempio a seguito dell'immigrazione di forza lavoro) provoca, a prezzi dei prodotti dati, l'aumento della produzione del prodotto che usa tale fattore in modo relativamente intensivo, e la diminuzione della produzione dell'altro prodotto.

Secondo l'altro dei due teoremi (che indicheremo con la lettera S, dall'iniziale dei nomi dei due economisti che per primi lo formularono) l'aumento del prezzo relativo di uno dei due prodotti (ad esempio a seguito dell'imposizione di un dazio protettivo) provoca, a quantità date dei fattori disponibili, l'aumento della remunerazione reale del fattore impiegato in modo relativamente intensivo nel prodotto il cui prezzo relativo aumenta, e la diminuzione della remunerazione reale dell'altro fattore.

In realtà, formalmente, si tratta dello stesso teorema, in cui, a seconda della sua versione, il ruolo giocato dalle variabili prezzo (con quantità fattoriali fisse) è assunto dalle variabili quantità (con prezzi fissi).

L'interesse del teorema R, ai nostri fini, è che, come si è appena accennato, esso fornisce un primo suggerimento sugli effetti che modifiche nelle quantità disponibili dei fattori, ad esempio attraverso la migrazione (o i movimenti di capitali), possono avere sulle quantità prodotte; l'interesse del teorema S, sempre ai nostri fini, è che esso fornisce un'indicazione sugli effetti che modifiche delle politiche commerciali in senso più o meno protezionistico possono avere sui prezzi dei fattori.

La difficoltà nell'applicare al nostro caso tali teoremi, è che vorremmo discutere di situazioni in cui modifiche delle quantità dei fattori disponibili (ad esempio attraverso la migrazione) possono avere effetti sia sulle quantità prodotte, e quindi sui flussi di esportazione e di importazione, sia sui prezzi dei prodotti e dei fattori. Ora, nel caso del teorema R, i prezzi dei prodotti e quindi dei fattori sono supposti dati, mentre nel teorema S sono le quantità dei fattori a risultare date. Vorremmo in qualche modo usare simultaneamente entrambi i teoremi, in quanto vorremmo discutere delle conseguenze delle migrazioni sul commercio

internazionale e delle relazioni tra tali conseguenze e le variazioni di politiche commerciali e quindi di prezzi che ad esse potrebbero accompagnarsi.

Fortunatamente ciò è reso possibile proprio dall'allargamento della gamma dei prodotti da quelli di due settori entrambi oggetto di commercio internazionale a quelli di tre settori, uno dei quali non è esposto alla concorrenza dello scambio internazionale; nonché dalla concomitante considerazione di tre fattori di produzione invece di due soli. Infatti la presenza del settore non oggetto di commercio internazionale permette al suo prezzo relativo di modificarsi, anche se il paese è un *price-taker* sui mercati internazionali dei suoi prodotti di esportazione e di importazione. Si può allora dimostrare che gli effetti dei due teoremi R ed S possono verificarsi simultaneamente e che essi avranno, sotto condizioni normalmente verificate in pratica, la stessa direzione che avrebbero, in un caso o nell'altro dei due teoremi, quando le economie considerate fossero di dimensione 2x2.

Più precisamente, supponiamo che un paese, come ad esempio l'Italia, sia, relativamente ai suoi principali *partner* industriali (almeno nella CEE), relativamente ricco in mano d'opera meno specializzata, mentre questi siano relativamente ricchi in capitale. Supponiamo quindi che i settori di esportazione dell'Italia siano, nei confronti dei paesi industriali, più intensivi in mano d'opera meno specializzata che non in entrambi gli altri due fattori, quelli di esportazione dei nostri *partner* siano più intensivi in capitale che non in entrambi gli altri due fattori, mentre la mano d'opera specializzata abbia un utilizzo intermedio agli altri due fattori nei due settori dei beni commerciati internazionalmente.

Supponiamo ora che vi sia un movimento migratorio di mano d'opera non specializzata che, per motivi extra-economici si diriga prevalentemente verso l'Italia. Potremmo anche supporre che vi sia, come vi è, un movimento migratorio di entrambi i tipi di mano d'opera, ma che, sempre per motivi extra-economici sopra richiamati, quella specializzata si diriga prevalentemente verso l'Europa centrale e quella non specializzata verso l'Europa meridionale; in ogni caso che tali movimenti non alterino le posizioni relative delle quantità fattoriali disponibili nei paesi, ma rendano l'Italia (l'Europa meridionale) ancor più ricca in mano d'opera non specializzata rispetto all'Europa centrale (che, pur diventando più abbondante in mano d'opera specializzata, resta relativamente ricca in capitale). Si può allora dimostrare che, all'aumentare della disponibilità di lavoro non specializzato in Italia, aumenta la produzione italiana (e quindi l'esportazione verso l'Europa centrale, a ragione di scambio immutata) di prodotti che usano tale fattore in modo relativamente intensivo e diminuisce la produzione (e quindi aumenta l'importazione dall'Europa centrale, sempre a ragione di scambio immutata) dei prodotti intensivi in capitale; inoltre, che l'aumento della disponibilità di lavoro non specializzato fa diminuire la sua remunerazione reale (anche a ragione di scambio data), ma anche quella dell'altro fattore usato in modo estremo nel prodotto di importazione, e cioè il fattore capitale, mentre il fattore intermedio, cioè la mano d'opera specializzata, vede la propria remunerazione reale aumentare.

Quindi il movimento migratorio, nelle sue caratteristiche qui semplificate, ridurrebbe in Italia sia il rendimento del capitale che quello della mano d'opera non specializzata e rafforzerebbe, nei confronti dei nostri *partner* industriali, la nostra specializzazione produttiva in prodotti intensivi in mano d'opera non specializzata. L'opposto, naturalmente, avverrebbe nei paesi industriali che sono nostri *partner*, ove l'aumento relativo della disponibilità di

mano d'opera specializzata ne ridurrebbe la remunerazione reale, ma farebbe aumentare il rendimento del capitale e quello della mano d'opera non specializzata.

In conseguenza di ciò, anche se occorre ulteriormente sviluppare l'analisi teorica per raggiungere fermamente tale conclusione, è presumibile che le migrazioni diverse sopra caratterizzate attirino investimenti in capitale fisso proprio nei paesi industriali (e in particolare in quelli centrali della CEE) che già in esso sono relativamente abbondanti, ove, come si è detto, il suo rendimento reale aumenta a seguito delle migrazioni mentre diminuisce in paesi come il nostro.

In altre parole, in questo scenario e con riferimento al nostro modello (e quindi nei limiti della sua applicabilità), risulterebbe che i movimenti migratori in atto, che per motivi prevalentemente extra-economici si orientano in modo distorto verso i paesi dell'Europa centrale rispetto a quelli dell'Europa meridionale, accentuerebbero la differenza internazionale nelle dotazioni dei due fattori estremi di produzione, cioè capitale fisico e lavoro non specializzato. È forse interessante notare come tale conclusione, abbastanza fosca quanto alla possibilità così delineata che lo sviluppo si concentri nelle regioni centrali dell'Europa unificata ed allargata, a scapito delle regioni periferiche, è simile alle conclusioni raggiunte, sebbene per altra via, dalla recente letteratura in cui teoria della localizzazione e teoria della crescita endogena vengono utilizzate per arricchire l'articolazione spaziale della tradizionale teoria del commercio internazionale.

3. Le implicazioni per la politica commerciale della CEE

Se la conclusione teorica appena raggiunta sopra è in qualche misura fondata, ci sembra allora chiara l'urgenza di rivedere la politica commerciale della CEE, al fine di evitare i processi di involuzione delle sue regioni periferiche e di sviluppo di quelle centrali, che si sono appena adombrati.

In questo senso ci soccorre quanto detto all'inizio relativamente alla sostituibilità teorica fra movimenti dei fattori e movimenti dei prodotti. Se per i motivi appena esposti oltre che per i costi politici e sociali che la migrazione comporta sia per i paesi di destinazione che per quelli di origine, si ritiene che siano da evitare i suoi effetti deteriori, allora è opportuno metter mano a politiche che siano non tanto di chiusura alle migrazioni quanto di riduzione di quelle fra le loro cause che costituiscono fattore di impoverimento per tutti. Fra queste indubbiamente vi sono le diverse forme di protezionismo adottate dalla CEE nei confronti dei prodotti dei paesi dai quali provengono o proverranno le attuali migrazioni di massa.

Ciò richiede, in particolare, un ripensamento della Pac per far spazio al vantaggio comparato che i paesi dell'Europa dell'Est hanno in certi settori agricoli attualmente sviluppati soprattutto nell'Europa centrale; ma anche per far spazio ai prodotti agricoli tipici del bacino Mediterraneo, che potrebbero più efficientemente essere importati dalla sua sponda sud piuttosto che importare forza lavoro non specializzata per produrli nella sua sponda nord. Ragionamento analogo dovrebbe essere fatto per i prodotti manufatti nei quali i paesi di origine dei flussi migratori hanno un chiaro vantaggio comparato.

Come è noto, il settore tessile-abbigliamento costituisce una fonte precipua di valuta estera per i Pvs, rappresentando nel 1986 più di un quarto del valore delle esportazioni di beni

manufatti per tali paesi. Per i paesi dell'Est europeo la quota del tessile-abbigliamento si attesta sul 12 per cento.

È difficile negare il ruolo trainante che tale settore può avere nella prima fase del processo di industrializzazione di un'economia, come dimostra l'esperienza storica degli stessi paesi ad economia più avanzata. Ciononostante, come già rilevato in precedenti edizioni di questo Rapporto, le politiche commerciali dei paesi industrializzati hanno introdotto un sistema profondamente discriminatorio, in aperta violazione delle normative fondamentali del Gatt, che da un lato non intralcia il commercio nel settore fra i paesi avanzati, dall'altro impone invece severi vincoli ai flussi di esportazione in provenienza dai Pvs e dall'Europa dell'Est. Non mancano le stime volte a quantificare l'effetto di tali restrizioni. Uno studio di Trela e Whalley (1990) stima che, a prezzi dal 1986, il guadagno complessivo in termini di benessere per i Pvs di una piena liberalizzazione del commercio nel settore sarebbe pari a quasi 8 miliardi di dollari, con un impatto non marginale sul tasso di occupazione e una riduzione quindi della pressione migratoria. Altri studi propendono per valutazioni significativamente più elevate.

L'esistenza di uno stretto legame fra politiche commerciali e flussi migratori scaturisce anche da un'analisi basata su un approccio diverso che pone l'accento sulla struttura occupazionale dei lavoratori immigrati. Si consideri nuovamente lo schema teorico descritto nelle pagine precedenti. È ragionevole assumere che i lavoratori immigrati, in particolare per quanto riguarda i flussi verificatisi prima della fine degli anni ottanta, si concentrino nelle fasce caratterizzate da qualifiche professionali più basse rispetto alla mano d'opera del paese ospitante. Una previsione del modello è che questo afflusso di mano d'opera non qualificata si distribuirà su tutta l'economia in maniera però non omogenea, privilegiando in particolare i gestori che utilizzano in maniera relativamente intensa tale fattore di produzione. A sua volta data la dotazione fattoriale dei paesi a economia avanzata, si evince che ad utilizzare più intensamente la forza lavoro non qualificata saranno i settori che producono i beni importabili. Ne consegue che la forza lavoro immigrata dovrebbe, secondo le previsioni del modello, concentrarsi soprattutto nei settori di importazione. Le analisi empiriche disponibili forniscono una forte conferma di tale ipotesi.

Pur nella diversità delle metodologie e delle fonti statistiche utilizzate, l'evidenza esistente suggerisce che in generale i lavoratori immigrati si concentrino soprattutto nei settori ad alta propensione all'importazione. Gli studi più completi al riguardo analizzano il caso degli Stati Uniti. Il lavoro di Abowd e Freeman (1991) ad esempio mette in luce come la presenza di forza lavoro immigrata in un dato settore sia negativamente correlata con la propensione ad esportare del settore stesso (dove quest'ultima è misurata dal rapporto fra esportazioni e produzione complessiva, positivamente correlata) con la penetrazione delle importazioni sul mercato interno e negativamente correlata (con coefficiente di correlazione pari a -0,30) con il saldo normalizzato del settore. Nei settori importatori, la percentuale degli immigrati sulla forza lavoro complessiva raggiunge il 10,4 per cento contro un valore del 7,5 per cento per i settori esportatori. Ancora più drammatiche, e più rivelatrici, sono le tendenze a livello dei singoli settori. Nel comparto tessile-abbigliamento in cui, come rilevato in precedenza, più forti risultano le tendenze protezionistiche, la proporzione di mano d'opera straniera è pari al 19 per cento. Più limitati per numero e per completezza sono

gli studi relativi a economie europee che giungono nondimeno a conclusioni analoghe a quegli sugli Stati Uniti. Un lavoro di Zimmerman (1992) in particolare, sottolinea come nel caso della Germania sia ancora più ampia la differenza fra la struttura occupazionale dei lavoratori indigeni e quella della forza lavoro immigrata, un fatto che, a parere dell'autore, va attribuito alla minore integrazione della mano d'opera straniera nell'economia tedesca rispetto a quella americana. Anche in Germania, come rileva Zimmermann, si rileva una preponderanza di immigrati nell'occupazione dei settori importatori. Il coefficiente di correlazione fra propensione all'esportazione e percentuale dell'occupazione straniera su quella totale è di nuovo negativo, confermando quanto già riscontrato negli Stati Uniti. Un altro paese per cui risultano disponibili dati necessari a questo tipo di analisi è l'Olanda. Nella tavola 3, si riportano le informazioni relative ai saldi normalizzati e alla proporzione di mano d'opera estera (di provenienza dal bacino mediterraneo) per un certo numero di settori manufatturieri. Colpisce nuovamente la presenza di forza lavoro straniera in un settore, il tessile, che beneficia di ampie misure protezionistiche. A livello più sintetico, il coefficiente di correlazione fra saldi normalizzati e peso della forza lavoro straniera risulta ancora una volta negativo.

Le risultanze precedenti sono spesso basate, soprattutto nel caso dei paesi europei, su informazioni incomplete e non del tutto omogenee. Ciononostante, suggeriscono con forza l'esistenza di uno stretto legame fra politiche commerciali e flussi immigratori. Da un lato, politiche restrittive del commercio internazionale hanno l'effetto di vincolare l'espansione delle esportazioni. Nella fattispecie dei Pvs, ciò implica che saranno i settori che utilizzano in maniera ralativamente più intensa le risorse di mano d'opera a soffrire maggiormente della dinamica più contenuta dell'export. Diminuisce quindi la capacità delle economie di tali paesi di assorbire la propria offerta di lavoro e si accentuano in ultima istanza i fattori di spinta verso l'emigrazione a partire da tali paesi. Nei paesi industrializzati, d'altro canto, le politiche protezionistiche favoriscono la crescita dei settori importatori in cui più elevato è l'utilizzo di forza lavoro non qualificata e più cospicua quindi è la presenza di mano d'opera immigrata. Si rafforzano così i fattori di attrazione che spingono le correnti di emigrazione verso i paesi industrializzati. Per un verso e per l'altro quindi, le politiche protezionistiche alimentano i flussi di migrazione. Sembra difficile negare che un orientamento più liberale delle politiche commerciali fornirebbe un contributo non trascurabile all'allentamento della pressione migratoria.

Per quanto riguarda l'Italia, l'incompletezza dei dati e la natura relativamente recente del fenomeno non consentono conclusioni perentorie. Traspaiono però alcuni fatti. Da un lato, l'Italia rimane sostanzialmente ai margini delle correnti di emigrazione in provenienza dall'Europa dell'Est. I dati forniti dal Ministero dell'Interno indicano che gli emigrati da Polonia, Ungheria, Romania e ex-Unione Sovietica costituivano solo il 5,5 per cento dei residenti esteri non comunitari nel nostro paese al 31 dicembre 1990. Molto più cospicua, specie se raffrontata a quella di altri paesi come la Germania, è la quota di emigrazioni mediterranee, che si attesta alla stessa data sul 23,6 per cento. Non sembra quindi improponibile l'ipotesi avanzata in precedenza secondo cui le immigrazioni verso l'Italia siano, in ragione della diversa composizione geografica, caratterizzate da un livello di qualifica meno elevato. Un 'analisi della struttura settoriale dell'occupazione straniera risulta invece alquanto ardua, in quanto solo il 25 per cento dei 400 mila extracomunitari in condizione lavorativa

fruisce di occupazione regolare. Prevale, in tale campione, l'occupazione nel settore terziario, in particolare nelle attività domestiche, che costituisce il 55 per cento dell'occupazione regolare. Ma è difficile trarre conclusioni da un'osservazione talmente circoscritta del fenomeno migratorio. Rimane quindi solo la possibilità di desumere, in maniera alquanto indiretta, l'impatto dell'influsso di mano d'opera non qualificata sull'economia del paese, partendo dall'osservazione del modello di specializzazione produttiva prevalente. Le analisi contenute in questo Rapporto (in particolare nel capitolo sulla struttura settoriale del commercio con l'estero) mettono in luce il forte peso che tuttora rivestono i settori tradizionali, in cui prevale l'utilizzo di forza lavoro a qualifiche relativamente inferiori, nella composizione dell'interscambio italiano. L'indice di specializzazione produttiva per tali settori è pari al 177,7 per cento. Lo stesso indice raggiunge il 76,1 per cento nei settori con forti economie di scala (e caratterizzati verosimilmente da una forte intensità di capitale) e solamente il 45,1 per cento nei settori ad alta intensità tecnologica (in cui più intenso è l'utilizzo di forza lavoro qualificata). Sembrano quindi fondati i timori espressi nelle righe precedenti secondo cui un flusso massiccio di mano d'opera non qualificata verso il nostro paese non farebbe che accentuare il modello di specializzazione esistente.

Una certa cautela però si impone soprattutto in sede di conclusioni. Da un punto di vista empirico, non è possibile negare che un afflusso di mano d'opera non qualificata consenta di alleviare le tensioni su alcuni segmenti del mercato del lavoro con effetti benefici da un punto di vista macroeconomico. Analogamente, l'evidenza empirica disponibile non consente di concludere che il modello di specializzazione prevalente in Italia ponga la nostra economia in una condizione di inferiorità strutturale e ne condizioni negativamente le prospettive di crescita. Più solide invece appaiono le conclusioni relative al legame fra politiche commerciali e flussi migratori. Un mutamento radicale dell'orientamento, caratterizzato negli anni più recenti da un crescente protezionismo, della politica commerciale della Comunità Europea potrebbe contribuire ad alleviare significativamente la pressione migratoria verso l'Europa. Un compito importante della ricerca futura sarà quello di fornire una valutazione attendibile della dimensione di tali effetti.

Tavola 1 - Flussi lordi di immigrati
Valori in migliaia

	1982	1984	1986	1988	1989
Belgio	36,2	37,2	39,3	38,2	43,5
Francia	144,4	51,4	38,3	44,0	53,2
Germania	275,5	295,8	378,6	545,4	649,5
Paesi Bassi	39,7	34,7	46,9	50,8	51,5
Svizzera	74,7	58,6	66,8	76,1	80,4

Fonte: Sopemi (1991)

Tavola 2 - Residenti esteri nell'Europa meridionale

	Italia	Spagna	Portogallo
1980	298,7	181,5	58,1
1981	331,7	198,0	62,7
1982	358,9	200,9	68,2
1983	381,3	210,4	79,0
1984	403,9	226,5	89,6
1985	423,0	241,9	79,6
1986	450,2	293,2	86,9
1987	572,1	334,9	88,1
1988	645,4	360,0	95,0

Fonte: Semi (1991)

Tavola 3 - Struttura settoriale della forza·lavoro immigrata e del commercio con l'estero: il caso olandese

Settore	SN	L_f/L
Agricoltura	,18	,001
Alimentari	,15	,044
Tessile	,02	,077
Abbigliamento	-,46	,029
Pelli	-,08	,052
Legno e mobilio	-,36	,022
Carta	-,12	,041
Chimico	,25	,030
Meccanico	-,11	,044
Elettrico	,01	,025
Mezzi di trasporto	-,30	,082

Note:
SN: saldo normalizzato (export-import)/(export + import)
L_f : mano d'opera straniera (di origine mediterranea)
L: mano d'opera complessiva

Fonte: Ocse (1987) e Annuario statistico olandese

Territorio e competitività: l'importanza dei sistemi locali per le esportazioni italiane di manufatti. Un'analisi per province (1985-94)

*di Giuliano Conti e Stefano Menghinello**

1. Premessa

Nei modelli tradizionali di commercio internazionale e, soprattutto, nelle analisi empiriche sulle determinanti strutturali della competitività di un paese, la variabile spazio, riferita alle differenziazioni territoriali esistenti al suo interno, non è affatto considerata.

Si ipotizza infatti che le dotazioni fattoriali presentino differenze apprezzabili tra nazioni, ma non tra le diverse aree o regioni di uno stesso paese. A questa conclusione, tipicamente neoclassica, si arriva in base all'assunzione di un'elevata mobilità interna dei fattori produttivi, esclusa, o meno rilevante, tra paesi. L'innovazione stessa è considerata un fatto esogeno rispetto alla vita dell'impresa. Si suppone che non esistano problemi di trasferibilità delle conoscenze. Viene inoltre ignorata l'importanza dei processi cumulativi di apprendimento legati all'esperienza produttiva. In questo contesto la specializzazione produttiva delle singole nazioni, regioni o aree è dunque facilmente prevedibile sulla base della dotazione iniziale delle risorse.

Di recente, la direzione degli studi in tema di vantaggi competitivi ha tuttavia subito una chiara inversione di tendenza. I contributi di Porter (1991) e di Krugman (1991), unitamente ai risultati di alcune indagini empiriche, confluiscono nell'attribuire alla dimensione geografica una specifica importanza nello spiegare la competitività e la specializzazione internazionale. Per Krugman, in particolare, l'esistenza di mercati imperfetti, di rendimenti crescenti, di esternalità positive e di costi di trasporto possono condurre a soluzioni storicamente e geograficamente condizionate e a consistenti processi cumulativi. Le condizioni iniziali e la storia finiscono per influenzare fortemente la localizzazione delle attività produttive in un processo che, sotto certe condizioni, tende a rafforzare i propri fattori di vantaggio. Le specializzazioni internazionali non sono più facilmente prevedibili: la storia, la geografia e l'intervento pubblico assumono un ruolo cruciale.

La visione che ne risulta, poichè non rende ragione dei complessi legami tra territorio e competitività internazionale, è, tuttavia, ancora incompleta. Insufficiente è, in particolare, l'attenzione rivolta ai contesti in cui si svolge la produzione ed alle loro specificità socio-ambientali. Un'interessante chiave di lettura, che consente, tra l'altro, di rileggere i possibili legami tra sistemi locali e competitività internazionale nella direzione della complessità, è quella fornita da Becattini e Rullani (1993; si veda, inoltre, Becattini, 1994; Brusco, 1994; Rullani, 1995). La loro proposta teorica è qui schematicamente riassunta, specificandone la premessa generale, l'idea di fondo e le implicazioni di politica economica ed industriale.

La premessa è che la dimensione territoriale si è ormai affermata come una delle chiavi attraverso cui va letta la complessità industriale; ossia la varietà dei modi in cui la produ-

* Università di Ancona – Dipartimento di Economia.

zione si organizza e funziona nei diversi contesti (nazionale, settoriale e locale).[1]

L'idea di fondo è che, nel determinare lo sviluppo della civiltà industriale moderna, il fattore cruciale sia rappresentato, ancor prima dell'accumulazione del capitale fisico, dal sapere nelle sue varie forme: la conoscenza scientifica e tecnica ed il saper fare degli uomini (Brusco, 1994; evidenti, peraltro, i legami con i recenti sviluppi della teoria della crescita endogena). In effetti, la stessa crescente globalizzazione dei mercati rende il processo di innovazione, nelle sue varie forme, una componente ineliminabile dell'attività produttiva. Non è più possibile produrre e vendere merci e servizi senza impegnarsi nella continua produzione di nuova conoscenza. In altri termini, "l'attività produttiva può essere concepita come un momento di sperimentazione cognitiva che ha per prodotti congiunti conoscenze, beni e servizi " (Becattini, 1994, pag. 124). A differenza dell'impostazione neoclassica, la conoscenza applicata alla produzione non è più un dato (un fatto esterno alla vita dell'impresa), ma viene costantemente rielaborata e accresciuta tramite la sintesi di una molteplicità di processi di apprendimento, alcuni dei quali hanno natura localizzata (sapere locale o conoscenza contestuale); altri sono di natura astratta e quindi meno legati ai luoghi in cui la conoscenza è sviluppata (conoscenza scientifica o codificata).[2] Il corollario che ne deriva è che l'integrazione tra le due sfere della conoscenza non si può che realizzare, quando si realizza, in un'area determinata (detta sistema locale), contrassegnata da istituzioni, valori e regole comuni. Ne segue, pertanto, che i contesti socio-culturali, che hanno maggiori capacità di generare e diffondere doti di creatività, di partecipazione, di voglia di intraprendere ed i sistemi produttivi in essi situati, che sanno meglio valorizzare questi elementi, saranno anche quelli in grado di realizzare una maggiore forza competitiva (Brusco, 1994).

Si può quindi concludere che, supposta data la disponibilità della conoscenza esplicita (codificata), la competitività dei processi produttivi dipenderà strettamente dalla qualità e quantità delle conoscenze tacite sedimentate e continuamente rielaborate in ogni sistema produttivo locale. Conoscenze che, a differenza di quelle codificate, non sono facilmente trasferibili (essendo il risultato di un lungo e costoso processo di condivisione interpersonale di esperienze produttive e di modelli socio-culturali) e quindi in grado di conferire ad un sistema produttivo locale uno specifico vantaggio competitivo.[3] Rimane comunque da chiarire quali siano i presupposti economico-culturali e i sistemi organizzativi aziendali che possano realizzare in modo più efficiente il processo dinanzi esaminato. In molti casi, come attestato dalla vasta letteratura ormai esistente (Fuà, 1983), i contesti economico-sociali

〈1〉 La proposta di Becattini-Rullani cerca di collocare su di uno sfondo teorico comune sia i problemi della grande impresa sia quelli dei sistemi di imprese minori. In particolare, la loro analisi include alcuni ideal-tipi di sistemi produttivi locali, come, ad esempio, il polo industriale (con le sue varianti che vanno dalla *Company-Town* all'area industriale polarizzata) o il distretto industriale (anch'esso nelle sue varianti del distretto propriamente marshalliano e dei sistemi di piccole e medie imprese).

〈2〉 Secondo Becattini-Rullani le due sfere di conoscenza hanno diversi contenuti, diversi linguaggi e differente collocazione nello spazio (si veda anche Brusco,1994). In particolare, il luogo della conoscenza codificata è la comunità scientifica. Di contro, il sapere locale "non può che essere radicato su un'area specifica, in cui gli uomini sono legati da una storia e da valori comuni, in cui istituzioni particolari operano al servizio degli uomini, in cui codici di comportamento, stili di vita, percorsi di lavoro, aspettative si mischiano inestricabilmente con l'attività produttiva (si veda Brusco, 1994, pag. 68).

〈3〉 Sia esso riferito a prodotti tradizionali che ad alta tecnologia. Evidentemente, cambierà, nei due casi, il *mix* di conoscenze necessarie ed il ruolo dei servizi di supporto e quindi l'importanza dell'intervento pubblico ai diversi livelli territoriali.

presenti nella cosiddetta area Nec (Nord-Est-Centro) e le organizzazioni produttive ivi radicate (in particolare i distretti industriali e, più in generale, i sistemi territoriali di piccole e medie imprese) sembrano aver determinato, nel recente passato, contesti particolarmente favorevoli ad un'efficiente integrazione tra i due processi cognitivi.[4] Per il futuro il sistema produttivo locale strutturato a distretto, ma lo potremmo affermare per altre configurazioni dei sistemi locali, dovrà necessariamente evolversi, conservando, al tempo stesso, i suoi fattori di successo; ossia resterà vitale a condizione che le istituzioni, i valori, le regole che lo contraddistinguono mantengano forme e contenuti tali da continuare a favorire l'integrazione economicamente efficiente del sapere contestuale con il sapere codificato rilevante (Becattini-Rullani, 1993). Il che, tra l'altro, comporta una continua accettazione del rischio di impresa e quindi una costante creazione di nuova imprenditorialità e il mantenimento di una spinta endogena alla differenziazione e diversificazione produttiva.

Quali considerazioni di tipo normativo derivano da questo modo di individuare le radici del vantaggio competitivo nel contesto locale? L'idea che deve essere alla loro base è che il "centro ed il fulcro della produzione non è l'apparato produttivo per sé, considerato isolato dal contesto, ma il sistema produttivo completo, capace di riprodurre non solo il capitale, ma anche il lavoro e le istituzioni, la cultura, ed i valori in cui il lavoro vivo opera..." (Brusco, 1994). Deve quindi mutare l'obiettivo delle politiche. Il riferimento non è più l'impresa ma la comunità e le diverse specifiche comunità (a livello locale e nazionale). Compito specifico della politica industriale diviene allora quello di consentire la realizzazione di quelle strutture che possano facilitare il collegamento e la continua interazione tra conoscenza contestuale e conoscenza codificata. Merita qui di sottolineare come lo stesso Trattato di Maastricht (art. 130) individua due fondamentali obiettivi per le politiche industriali: interventi per migliorare le caratteristiche dell'ambiente economico e interventi volti a migliorare le capacità di adattamento delle imprese all'ambiente stesso.

In particolare, nei sistemi di piccola impresa risulta vitale un'azione di diffusione capillare delle possibilità offerte dalle nuove tecnologie in modo da far emergere una domanda spesso latente per mancanza di adeguata informazione (lo stesso potremmo dire per una insufficiente informazione sulle tendenze dei mercati esteri, eccetera). L'esito di queste azioni dipenderà in modo cruciale dall'efficiente coordinamento degli interventi ai vari livelli (comunitario, nazionale e locale) e, soprattutto, dalla capacità di gestire, a livello locale, processi così complessi.

Accanto a queste forme di intervento pubblico, di recente si è assistito ad un'evoluzione spontanea verso nuove modalità organizzative della produzione all'interno dei sistemi produttivi locali, e più in particolare dei distretti industriali (Viesti, 1992; Ferrucci-Varaldo, 1993; Balloni, 1994). Queste nuove realtà, siano esse riferite a imprese capofila, imprese *leader,* a gruppi di imprese ed imprese a rete plurilocalizzate, rispondono tutte all'esigenza di accrescere il coordinamento delle attività all'interno dei distretti e di elaborare strategie in grado di rispondere efficacemente ai cambiamenti ambientali. Disponendo di migliori

4 Secondo Brusco il distretto, quando funziona, può essere visto come uno di quei sistemi locali eccellenti di cui parlano Becattini-Rullani; come quel "nodo di istituzioni, valori e saperi che, solidamente ancorati ad una comunità, storia e un territorio, riesce tuttavia ad avere colloquio e commercio con il sistema della conoscenza codificata, con le conquiste più avanzate della comunità scientifica e tecnica mondiale" (si veda Brusco,1994, pag. 72).

informazioni, di maggiori risorse da dedicare alla ricerca e sviluppo, di più facile accesso ai mercati finanziari, si possono infatti elaborare, in modo più efficiente, piani di evoluzione della produzione e della commercializzazione. Si tratterà, in futuro, di approfondire l'analisi di queste prime esperienze dei nuovi modelli evolutivi, di valutarne la consistenza e quindi le prospettive. Se, in una fase di forti cambiamenti e di accelerazione dei mutamenti tecnologici, una simile evoluzione può assumere valenze decisamente positive, non si deve, tuttavia, ignorare la possibilità che questa ri-verticalizzazione dei rapporti possa successivamente portare ad una riduzione dei vantaggi tipici del tradizionale distretto marshalliano (stretta connessione tra atteggiamenti competitivi ed atteggiamenti cooperativi o collaborativi con ciò che ne segue in termini di capacità di generare e diffondere innovazioni produttive e organizzative; di voglia di mettersi in proprio e quindi di creazione di nuova imprenditorialità).[5]

Stessa attenzione dovrà essere prestata ai crescenti fenomeni di delocalizzazione all'estero di fasi di produzione, prima svolte all'interno dei sistemi locali di piccole imprese. Se questi processi avvengono velocemente, accompagnandosi ad un restringimento della "massa critica" del distretto, si può disperdere quel sedimento comune di conoscenze produttive che, come più volte sottolineato, costituisce la risorsa critica per la competitività di questi sistemi.[6]

2. Evidenza empirica

Obiettivo dell'analisi empirica è verificare, nei limiti e con le riserve di seguito indicati, l'importanza dei sistemi locali per le esportazioni nazionali. Nella prima parte si procederà ad individuare l'articolazione territoriale di tali sistemi, valutando poi le determinanti della loro capacità esportativa. Nella seconda parte ne vengono approfonditi i modelli di specializzazione, individuando la struttura dei vantaggi comparati *forti* di ciascun sistema locale. Da ultimo si procederà a una prima verifica sull'entità e sulle modalità dei processi d'integrazione di tali sistemi con l'area centrale dell'Unione Europea (l'analisi è tuttavia limitata alla sola Germania).

2.1 Problemi metodologici

Data la complessità dell'analisi, il primo passo è inevitabilmente quello di esplicitarne i limiti, la metodologia utilizzata e i percorsi di ricerca intrapresi.

Una prima importante questione riguarda l'individuazione dell'unità di analisi e il suo correlato empirico. La difficoltà di definire univocamente che cosa si debba intendere per sistema locale e i limiti dei dati disponibili hanno portato a far convergere la scelta sulla provin-

5 Questa possibilità è esclusa nel lavoro di Balloni (1994), nel quale si sostiene che queste nuove forme organizzative tendano piuttosto a internalizzare e a esaltare le economie esterne tipiche del distretto marshalliano.

6 "I processi sono, comunque, in atto; si tratta di vedere se l'estensione spaziale, economica e culturale del decentramento di fase dalla impresa ad altre imprese estere piuttosto che all'interno del distretto, inciderà in modo pesante sui meccanismi di flessibilità ed integrazione, in altri termini di autoregolazione, del sistema locale" (si veda Cavalieri, 1995, pag. 70).

cia.[7] La scelta di tale unità di analisi, per molti aspetti limitante, ci sembra la più idonea ai fini della nostra ricerca per le seguenti motivazioni. In primo luogo, la provincia è sufficientemente rappresentativa di un contesto locale con caratteristiche di omogeneità culturale e sociale in senso lato. In secondo luogo, adottando una grandezza territoriale si superano i limiti di talune analisi mirate unicamente alla individuazione di alcune tipologie tipiche di sistemi locali. In terzo luogo, tale unità di indagine conserva una dimensione significativa rispetto all'export nazionale. Tuttavia, non vanno ignorati alcuni limiti di tale approccio, quali ad esempio la presenza, all'interno della stessa provincia, di sub-sistemi locali con caratteristiche fortemente differenziate.[8]

Una seconda questione riguarda il significato da attribuire ai dati delle esportazioni. I risultati dell'export non vanno interpretati nell'accezione macroeconomica della contabilità nazionale. Essi riguardano infatti solo una parte dei flussi di beni verso il resto del mondo, che nel significato macro comprende anche le altre regioni del paese. Rimane invece valida l'interpretazione microeconomica del dato export: esso testimonia la capacità delle imprese e dei sistemi locali di sapere allargare il proprio orizzonte operativo al di là del mercato interno; di essere in grado quindi di fronteggiare le continue sfide competitive dei mercati globali agendo sulle leve dell'innovazione tecnologica (di processo e di prodotto) ed organizzativa; di sapere superare i limiti e gli ostacoli che la piccola dimensione produttiva pone ad una stabile presenza sui mercati esteri. La capacità di esportazione fornisce dunque un parametro particolarmente significativo per valutare l'efficienza e la competitività di un sistema produttivo locale. Rimane, infine, da chiarire il grado di attendibilità delle statistiche sull'export disponibili a livello provinciale.

La serie dei dati Istat, che a partire dal 1985 attribuisce le esportazioni ad ogni singola provincia, non è esente da carenze legate alla possibilità che i diffusi fenomeni di lavorazioni conto terzi siano effettivamente colti, attribuendo l'ammontare delle esportazioni alle province di semplice commercializzazione e non a quelle di produzione (Viesti, 1993). L'analisi si limita alle esportazioni dei manufatti industriali, ritenendo tali prodotti i più significativi per valutare il grado di competitività internazionale di un sistema locale. In prospettiva, qualora si rendano disponibili dati omogenei per i servizi destinati alla vendita (oggi di fonte Uic), si dovrà estendere l'analisi anche a questo aggregato.

L'intervallo temporale considerato è il 1985-94; scelta condizionata dalle statistiche disponibili al momento della presente indagine. Evidentemente, non c'è dato conoscere in qual misura i risultati ottenuti siano stati influenzati dal particolare periodo prescelto.

Inoltre, l'impiego di categorie produttive molto disaggregate, quali i gruppi merceologici,

7 Discutendo il problema di come disegnare una politica per la comunità locale, Becattini definisce come segue la sua unità di analisi: "penso a dimensioni territoriali di taglio medio che vadano, grosso modo, dall'attuale provincia alle associazioni intercomunali" (si veda Becattini, 1994, pag. 29).

8 Si pensi ai sub-sisterni della ceramica, della meccanica e della maglieria presenti nella provincia di Modena.

permette di cogliere in modo puntuale la presenza di specifici vantaggi comparati relativi a ciascun sistema locale.[9]

È infine evidente che la natura stilizzata di tale analisi possa risultare riduttiva rispetto a realtà produttive complesse e diversificate e che alcuni fenomeni, qui non direttamente considerati (come, ad esempio, la presenza di imprese estere, eccetera) abbiano in particolari contesti un ruolo significativo, data anche la dimensione ridotta dell'unità di indagine.

2.2 Sistemi locali: Contributo alle esportazioni nazionali e performance competitiva

Il grafico 1 mostra il contributo delle singole province italiane alle esportazioni nazionali per diverse fasce di significatività. La forte articolazione territoriale della capacità esportativa delle singole province pone in rilievo l'importanza della dimensione territoriale per l'export nazionale. Le significative differenze che si evidenziano nel contributo delle singole province permettono, in prima approssimazione, di individuare la diversa competitività dei vari sistemi locali. Tale affermazione si rileva tuttavia ambigua poichè la capacità esportativa è determinata da altri fattori oltre che dalla competitività. Prima di chiarire questo aspetto, alcune interessanti considerazioni possono essere fatte sulla base delle lettura congiunta dei grafici 1 e 2 e dei dati ad essi sottesi. Notiamo, in primo luogo, l'accresciuta importanza dell'area che da Brescia e Bergamo si estende a tutto il Nord-Est. Tuttavia, non bisogna trascurare l'importanza di alcuni sistemi locali del Centro (in particolare delle Marche) e, più in generale, della cosiddetta area Nec (Nord-Est-Centro: le cui esportazioni costituiscono il 44% del totale nazionale nel 1994). Nonostante che il peso del Mezzogiorno sia ancora esiguo, va segnalato il rapido sviluppo sui mercati esteri di alcuni sistemi locali (quali, ad esempio, quelli di Teramo, Chieti, Campobasso, Avellino, Bari, Lecce, Isernia eccetera).

Come sottolineato in precedenza, la capacità esportativa delle singole province non deve essere letta come una misura della competitività del sistema locale, poichè dipende da numerosi altri fattori. Infatti, tale grandezza è anche influenzata dalla dimensione della provincia, dal suo grado di industrializzazione, dal modello di specializzazione, dalle tecnologie e dalla struttura organizzativa. Per individuare l'importanza relativa di questi fattori si è proceduto alla seguente decomposizione delle quote assolute:

9 Le province considerate nel *data base* sono 95, le nuove province sono 8, per un totale di 103. Tutti i calcoli sono stati eseguiti sulla base delle 95 province e solo a esse fanno riferimento. Unicamente nella parte cartografica (cartine) appaiono le nuove province, poichè già incluse nelle cartine, ma i valori ad esse attribuiti sono gli stessi delle vecchie province di appartenenza.
Il *data base,* relativo alle esportazioni, comprende 236 gruppi merceologici (derivati dalle 10.000 voci della classificazione merceologica generale) e non considera i servizi. La nostra analisi si limita tuttavia ai soli manufatti industriali (Capitolo III: prodotti delle industrie manifatturiere) con l'esclusione delle produzioni energetiche (cioè del gruppo B: Derivati della distillazione del petrolio e del carbone, relativo alla sez. 13: Industrie chimiche ed affini), per un totale di 171 gruppi merceologici e 15 industrie. Importante sottolineare che i criteri di aggregazione dei gruppi merceologici sono poco significativi e spesso ambigui dal punto di vista economico poiché raggruppano, in numerosi casi, beni molto eterogenei e diversi per natura dell'impiego e grado di avanzamento tecnologico. Inoltre, ai fini del presente lavoro, si deve ricordare che il *peso* dei singoli gruppi merceologici sull'export nazionale è spesso significativamente diverso (a tal fine, dove necessario, si è imposto un controllo sulla *significatività* del dato rispetto al totale esportazioni, vedi la tavola 2) e che il livello e le modalità di disaggregazione di ciascuna industria nei rispettivi gruppi merceologici appare talvolta poco omogeneo (vedi, ad esempio, il tessile nei confronti del settore mezzi di trasporto).

(1) $$\frac{esp._j}{esp._{Naz.}} = \frac{esp._j}{add._j} \times \frac{add._j}{pop._j} \times \frac{pop._j}{esp._{Naz.}}$$

dove:

$esp._j$ valore totale esportazioni di manufatti per la provincia (1994)

$esp._{Naz.}$ valore totale esportazioni nazionali di manufatti (1994)

$add._j$ addetti alla trasformazione industriale in senso stretto per la provincia j (Censimento 1991)

$pop._j$ popolazione residente per la provincia (1994) j

Mentre appare subito evidente il significato della seconda e terza componente della relazione sopra esposta, alcune precisazioni si rendono necessarie per il cosiddetto effetto competitività (prima componente). Tale variabile dipende da un insieme piuttosto eterogeneo di fattori, riconducibili non solo alla *performance* competitiva in senso stretto, ma anche al prevalente modello di specializzazione, alle tecnologie utilizzate ed alla struttura organizzativa. Tuttavia, tale scomposizione si rivela di grande utilità per tentare una prima riflessione sulle determinanti della capacità esportativa delle singole province.

I valori riportati nella tavola 1 (limitati al solo 1994 per la indisponibilità di statistiche significative per gli addetti all'industria per il 1985) consentono di accertare il peso relativo delle singole determinanti della capacità esportativa delle varie province italiane. È del tutto evidente come in alcuni casi l'effetto dimensione giustifichi di per sé una maggiore capacità esportativa (ad esempio, Milano e Torino) o attenui, in altri casi, l'effetto riduttivo delle altre due componenti (vedi, ad esempio, Genova, Roma, Napoli, eccetera). Per i sistemi locali più dinamici prevalgono, in generale, le prime due componenti, mentre per i sistemi a capacità esportativa intermedia (con quote assolute inferiori all'1,5%) il modesto risultato, tranne poche eccezioni, è da ascrivere al minor indice di industrializzazione e, ancor più, alla minore competitività (intesa sempre nell'accezione di cui sopra).

Per le aree emergenti del Mezzogiorno le stesse componenti assumono, in generale, un peso rilevante nello spiegare, invece, il loro scarso contributo alle esportazioni nazionali di manufatti.

2.3 Sistemi locali: caratteristiche strutturali e modelli di specializzazione

Constatata l'importanza dei sistemi locali per l'export nazionale, si procederà ora ad individuare le caratteristiche strutturali ed i modelli di specializzazione. Tale analisi si rivela interessante poiché, oltre a permettere di approfondire le determinanti della competitività (per le considerazioni fatte nel precedente paragrafo), consentirà di compiere alcune riflessioni sulla natura delle relazioni tra specializzazione, competitività e crescita.
Nel grafico 3 si evidenzia il grado di concentrazione delle esportazioni di manufatti delle province italiane (relativo alle prime cinque produzioni) suddiviso per tre livelli: province significativamente concentrate (valori 60-100); mediamente concentrate (valori 40-60); scarsamente concentrate, e quindi diversificate (valori inferiori a 40). Tutte le province presenti in tavole e figure sono state sottoposte alla condizione preliminare di rappresentare

almeno lo 0,5 per cento dell'export nazionale. Si osserva subito la presenza di notevoli diversità tra le province, pur all'interno degli stessi intervalli di capacità esportativa, anche se tale variabile appare correlata ad altri fattori quali, ad esempio, diverso stadio di sviluppo, dimensione della provincia, eccetera.

Nella tavola 2 viene mostrata la struttura dei vantaggi comparati *forti* per singoli gruppi merceologici. L'analisi del semplice modello di specializzazione, seppur interessante, si rivela infatti non adatta a individuare i punti di *eccellenza* dei sistemi locali a livello nazionale. Tale prospettiva ci ha indotto ad approntare una metodologia particolare che, sebbene soggettiva, permette di contemperare le esigenze di analisi micro (specializzazione) con le necessità di rilevanza macro (struttura dell'offerta).[10]

La peculiarità dei sistemi locali, spesso specializzati in produzioni di nicchia, ha spinto ad impiegare un livello di disaggregazione merceologica piuttosto elevato. Tale scelta comporta tuttavia dei problemi a livello metodologico poichè i gruppi merceologici analizzati, seppur sottoposti ad un preliminare controllo di significatività[11], hanno un peso relativo molto diverso sulla struttura dell'export nazionale. Risulta quindi importante specificare che i vantaggi comparati *forti* da noi individuati non hanno tanto una rilevanza da un punto di vista quantitativo quanto qualitativo o strategico.

Nonostante la presenza di alcune uniformità imputabili alla comune matrice tecnologica (per i condizionamenti che le dotazioni fattoriali a livello nazionale inevitabilmente esercitano anche nel contesto locale) e a livello di capacità esportativa, si notano tuttavia importanti diversità sia di tipo inter-industriale che intra-industriale. Osserviamo, in particolare, una prevalenza di vantaggi comparati *forti* nella meccanica e nella chimica per i sistemi metropolitani (Milano e Torino), contraddistinti dalla presenza di imprese medio-grandi. Si riscontra invece una maggiore articolazione nei sistemi locali che hanno registrato, nel recente passato, la migliore *performance* esportativa (ad esempio, Vicenza, Treviso, Brescia, Bergamo, Modena, Reggio-Emilia, eccetera). Tuttavia, l'elevata capacità esportativa non è necessariamente correlata ad una significativa diversificazione del modello di specializzazione. Interessante, a tal proposito, è il confronto tra Vicenza ed Arezzo, che hanno sviluppato sentieri diversi pur partendo da una matrice in parte comune (vedi oreficeria e lavorazione delle pietre preziose). D'altro canto, l'apparente somiglianza nel modello di specializzazione a livello inter-industriale non è sempre rispecchiata a livello intra-industriale. Ne sono un esempio Como e Firenze per il tessile (solo alcuni gruppi merceologici sono coincidenti e con peso differente sull'export del comparto) oppure Bergamo e Treviso e Reggio Emilia e Varese per l'industria meccanica. Quest'ultima osservazione vale ugualmente per molte apparenti uniformità a livello inter-industriale per altri sistemi locali.

Possiamo quindi concludere che la tavola 2 e il grafico 3 confermano, secondo prospettive diverse, la presenza di significative differenze nei modelli di specializzazione delle province

〈10〉 La struttura dei vantaggi comparati *forti* è qui identificata congiuntamente da due requisiti: 1) quota sulle esportazioni nazionali di manufatti superiore al 3%; 2) quota normalizzata superiore all' 1,5. Per quota normalizzata intendiamo il rapporto tra la quota di ciascuna provincia sul totale nazionale delle esportazioni di un dato prodotto con la quota della provincia sul totale delle esportazioni italiane.

〈11〉 La soglia di significatività, affinchè un gruppo sia ritenuto rilevante, è che esso rappresenti almeno l'1 per mille sul totale nazionale di esportazioni di manufatti. Siamo pertanto passati dai 171 gruppi iniziali ai 98 di questa tavola.

italiane. Tale constatazione ha importanti implicazioni per quanto riguarda la natura della competitività, le modalità di crescita e l'andamento futuro delle esportazioni.

Per quanto riguarda la natura della competitività non sembra esistere un modello univoco, anche se osserviamo una generale tendenza alla diversificazione.

I sentieri di crescita sono spesso notevolmente differenti e sembrano essere fortemente influenzati dalle condizioni iniziali.

Non è quindi possibile affermare con certezza se vi sia un modello vincente nel lungo periodo; il dibattito rimane dunque aperto.

2.4 Modelli di orientamento e di integrazione dei sistemi locali verso le aree centrali della Unione Europea: il caso della Germania

In linea con il nostro approccio, relativo all'importanza dei sistemi locali per le esportazioni nazionali, ci sembra opportuno offrire alcuni spunti di riflessione che vanno ad integrare l'intenso dibattito sviluppatosi sugli effetti del processo di completamento della unione economica e monetaria sugli squilibri territoriali. Prima di esporre le nostre riflessioni, riteniamo utile integrare la precedente evidenza empirica con un'ulteriore analisi più finalizzata a tale dibattito.

Nella tavola 3, riferita alle esportazioni di manufatti e di macchinari ed apparecchi per macro-aree, osserviamo come il Nord-Est (qui definito secondo la legenda riportata nella tavola 3), rispetto alle altre aree, aumenti significativamente il peso e l'orientamento relativo dei flussi commerciali verso l'economia tedesca.[12] Questo risultato è di gran lunga più evidente per il comparto dei macchinari ed apparecchi, essendo ormai le quote assolute prossime a quelle del Nord-Ovest.[13] Esito questo, quanto mai importante, tenuto conto del livello tecnologico dell'aggregato considerato e del suo significato di integrazione nel

〈12〉 Le esportazioni per l'anno 1994 sono relative alla Germania unificata mentre quelle per il 1985 sono relative alla sola Germania Ovest. Una riaggregazione con i dati della Germania Est per il 1985 risulterebbe poco significativa poichè i dati per quest'ultima sono disponibili solo per il 1990. La distorsione è comunque limitata dal fatto che era prassi che gran parte dei flussi di importazione della Germania Est passassero attraverso la Germania Ovest, anche se non erano prodotti da quest'ultima. Le differenze a livello qualitativo sono invece significative per il passaggio da un'economia pianificata ad una economia di mercato e per il grande sforzo della riconversione del sistema produttivo della Germania Est solo in parte attenuato dal fatto che il peso di questa economia è tuttavia ancora modesto rispetto alla prima.

〈13〉 Per la voce Macchinari ed Apparecchi ci siamo limitati a considerare i seguenti gruppi merceologici :
1) altre macchine ed apparecchi non elettrici;
2) altre macchine utensili;
3) macchine ed apparecchi per la industria tessile e del vestiario;
4) macchine ed apparecchi per le industrie alimentari;
5) macchine per la lavorazione della carta e dei cartoni;
6) macchine ed apparecchi agricoli;
7) macchine motrici non elettriche;
8) macchine utensili per la lavorazione dei metalli;
9) macchine per la estrazione ed il trattamento dei minerali;
10) macchine per le industrie grafiche.
Tali gruppi, frutto di un attenta selezione sulla base dei tariffari doganali a 10.000 voci, costituiscono un insieme significativamente omogeneo. Altre voci presenti sotto la denominazione di macchinari ed apparecchi (quali, ad esempio, apparecchi per telecomunicazioni e loro parti e altri apparecchi per le applicazioni della elettricità e loro parti) non sono stati inclusi poichè raggruppavano un insieme di merci eterogeneo per natura, stato di avanzamento tecnologico e per tipologia di impiego finale.

processo produttivo dell'economia tedesca (tentativi fatti nella stessa direzione per i beni intermedi hanno dato risultati molto simili. Il grado di soggettività, inevitabilmente presente nel definire questo aggregato, ha suggerito di limitare l'analisi al gruppo merceologico di macchinari ed apparecchi. Analoghe considerazioni si possono fare per lo scarso significato dei dati dell'*import* per province).

Dalla lettura congiunta delle tavole 4, 5, 6, 7 (per la cui metodologia si rinvia alla nota 14), riferite ai singoli sistemi locali, si desume un andamento molto simile a quello osservato per le grandi macro-aree, pur con alcune significative differenze. Sembra infatti delinearsi, al livello del totale manufatti, un sistema esportativo allargato fortemente orientato verso il mercato tedesco, che va da Como ad Udine. Per il comparto dei macchinari ed apparecchi si conferma il forte orientamento relativo dei sistemi locali appartenenti all'area del Nord-Est, cui si associano alcune nuove aree (Marche in particolare), mentre altre tendono a ridurlo (sistemi appartenenti alla Toscana ed all'Emilia e Romagna).
Possiamo a questo punto trarre alcune conclusioni e fornire alcuni spunti di riflessione. In primo luogo, si osservano differenze significative nell'*export performance* tra macro-aree e tra singoli sistemi locali. Questo è vero sia a livello complessivo (parr. 2.2 e 2.3) che in relazione ai processi di orientamento e integrazione verso una specifica area *centrale,* quale l'economia tedesca. In secondo luogo, tra tutte le macro-aree, il Nord-Est si pone in rilievo per una serie di importanti aspetti. Innanzitutto, è l'area che nel più recente passato ha conseguito la migliore *performance* sia in termini aggregati che per singoli sistemi locali. Tale area si distingue inoltre per essere quella che realizza il più significativo e decisivo orientamento ed integrazione con il paese centrale della Unione Europea.

〈14〉 L'analisi è stata effettuata impiegando congiuntamente le due seguenti formule:

Contributo della provincia j alle esportazioni nazionali in Germania (quote a prezzi correnti)

$$(2) \qquad \frac{esp._{j}^{Germ.}}{esp._{Naz.}^{Germ.}}$$

Indicatore di orientamento relativo della provincia j verso la Germania

$$(3) \qquad \frac{esp._{j}^{Germ.}}{esp._{j}^{Tot.}} \Big/ \frac{esp._{Naz.}^{Germ.}}{esp._{Naz.}^{Tot.}}$$

dove le espressioni sopra indicate vanno lette in analogia con la formula (1), ricordando che gli apici superiori Germ. e Tot. qualificano la destinazione geografica delle esportazioni di manufatti, rispettivamente verso la Germania ed il mondo.

Fissate due soglie di significatività per ciascuna variabile, siamo pervenuti alla individuazione di quattro tipologie:

Formula	(2)	(3)
aree forti e specializzate	>3%	>1
aree forti e non specializzate	>3%	<1
aree significative e specializzate	1-3%	>1
aree significative e non specializzate	1-3%	<1

Una volta evidenziata l'importanza e le caratteristiche peculiari dei sistemi locali, una prima cruciale questione è quella di valutare come tali sistemi reagiranno a una accelerazione del processo di integrazione economica e monetaria e, più in generale, alla crescente globalizzazione dei mercati.
Nel breve periodo, è probabile che i sistemi locali con un livello di competitività inferiore alla media subiranno maggiori pressioni da tale processo con conseguente accentuazione dei divari soprattutto tra macro-aree ma anche intra-area. Nel lungo periodo, rimane difficile valutare l'effettiva tenuta di tale modello organizzativo, con eventuale ricomposizione degli squilibri territoriali, data la natura complessa di questi sistemi. Tuttavia, appare evidente che una condizione della loro sopravvivenza sta nella capacità di mutare profondamente la loro struttura, mantenendo però inalterate le loro specificità in termini di istituzioni, regole e valori (par. 2.1).
Ancor più difficile è proporre una chiave di lettura univoca per spiegare il significativo processo di orientamento-integrazione della macro-area detta Nord-Est. Da un lato, fenomeni congiunturali e presupposti storico-culturali e geografici assumono un ruolo rilevante se non determinante. Dall'altro, il così evidente processo di orientamento di tale macro-area spinge a ulteriori e più complesse considerazioni. La costituzione di un'area economicamente integrata sembra produrre effetti di sollecitazione più intensi su scala regionale che nazionale. Tale prospettiva di analisi implica necessariamente l'insorgere di conflitti e di divergenze di obiettivi tra il piano regionale ed il piano nazionale con importanti ripercussioni in termini economico sociali. A tale proposito risulta di importanza cruciale, almeno nel breve periodo, un coordinamento tra le politiche nazionali e comunitarie al fine di evitare eccessive tensioni sociali e il pericolo di processi involutivi.

3. Conclusioni

Alcuni recenti sviluppi della teoria del commercio internazionale attribuiscono un'importanza fondamentale alla variabile *territorio* nel determinare la competitività di un paese. Tuttavia, tali analisi non rendono pienamente ragione della complessità dei legami esistenti tra territorio e competitività. In particolare, appare completamente trascurato il ruolo dei contesti locali come fattore specifico di vantaggio competitivo. A questo riguardo, si pone come significativo il contributo di Becattini-Rullani, che descrivono i sistemi locali come contesti in cui si realizza la sintesi tra conoscenza codificata e conoscenza contestuale. E poichè la crescente globalizzazione dei mercati rende il processo di innovazione una componente ineliminabile dell'attività produttiva e supposta inoltre data la disponibilità della conoscenza codificata, l'efficienza dei processi produttivi finirà per dipendere strettamente dalla quantità e dalla qualità delle conoscenze sedimentate e continuamente rielaborate in ogni sistema produttivo locale. In questa prospettiva, il sistema locale, nelle sue varie configurazioni, avrà successo e resterà vitale a condizione che le istituzioni, i valori, le regole che lo contraddistinguono mantengano anche per il futuro forme e contenuti tali da continuare a favorire l'integrazione economicamente efficiente tra le due sfere della conoscenza.
Da questo punto di vista, particolare attenzione dovrà essere prestata, oltre che alle nuove modalità organizzative della produzione emergenti all'interno dei sistemi locali (quali, ad esempio, gruppi di imprese, imprese a rete plurilocalizzate eccetera), ai crescenti fenomeni di delocalizzazione all'estero di fasi di produzione. Se questi processi dovessero avvenire

velocemente, accompagnandosi ad un restringimento della *massa critica* del sistema produttivo locale, potrebbe disperdersi quel *sedimento comune* di conoscenze produttive che costituisce la risorsa critica per la competitività di questi sistemi.
L'analisi empirica da noi sviluppata, scegliendo come unità di indagine la provincia, costituisce un primo tentativo, non privo di riserve e limiti, di verificare l'importanza dei sistemi locali per le esportazioni italiane. I risultati più significativi ottenuti sono stati i seguenti. In primo luogo, si è individuata la forte articolazione territoriale dell'export nazionale su base locale. La presenza di rilevanti differenze nel contributo delle singole province alle esportazioni del paese qualifica ulteriormente tale conclusione. Tuttavia, è importante rilevare la diversa natura del contributo delle singole province, che dipende essenzialmente da tre fattori, riassumibili in un effetto di competitività-*performance,* in un effetto dimensione ed in un effetto grado di industrializzazione.
L'analisi dei vantaggi comparati significativi e del grado di concentrazione delle esportazioni ha, inoltre, evidenziato, pur in presenza di alcune uniformità imputabili alla comune matrice tecnologica, la presenza di scarse regolarità tra i sistemi locali, mostrando come non esista un modello univoco. I sentieri di crescita sono spesso notevolmente differenti e sembrano essere fortemente influenzati dalle condizioni iniziali. La storia e la geografia assumono dunque un ruolo cruciale, in linea, del resto, con gli sviluppi recenti della teoria economica.
Nell'ultima parte del lavoro si è voluto compiere un primo tentativo d'indagine inteso ad evidenziare come i sistemi locali potranno reagire ad un'accelerazione del processo di integrazione economica e monetaria europea. A questo riguardo è possibile trarre alcune conclusioni e fornire alcuni spunti di riflessione. In primo luogo, si sono osservate differenze rilevanti nell'*export performance* tra macro-aree e tra singoli sistemi locali in relazione ai processi di orientamento ed integrazione verso una specifica area *centrale*, quale l'economia tedesca. In particolare, l'area del Nord-Est si distingue per essere quella che realizza il più significativo e decisivo processo di orientamento e di integrazione verso questa area. Se, da un lato, questa tendenza può essere il risultato di fenomeni congiunturali, di presupposti storico-culturali e di collocazione geografica, dall'altro, un così evidente processo di orientamento spinge a ulteriori e più complesse considerazioni. La costituzione di un'area economicamente integrata sembra produrre effetti di sollecitazione più intensi su scala regionale che nazionale. Tale prospettiva di analisi implica necessariamente l'insorgere di conflitti e di divergenze di obiettivi tra il piano regionale e il piano nazionale con importanti ripercussioni in termini economico-sociali. A tale proposito risulta di importanza cruciale, almeno nel breve periodo, un coordinamento tra le politiche nazionali e comunitarie al fine di evitare eccessive tensioni sociali e il pericolo di processi involutivi.

Nota bibliografica di riferimento

Balloni V., *Le metamorfosi del sistema industriale marchigiano,* Mimeo 1994.

Becattini G. e Rullani E., Sistema locale e mercato globale, in "Economia e Politica Industriale", n. 80, 1993.

Becattini G., *Per una nuova comunità locale,* in "Sviluppo Locale", n. 1, settembre,1994.

Brusco S., *Sistemi globali e sistemi locali,* in "Economia e Politica Industriale", n. 84, 1994.

Cavalieri A. (a cura di), *L'internazionalizzazione del processo produttivo nei sistemi locali di piccola impresa in Toscana,* F. Angeli, 1995

Fuà G. e Zacchia C. (a cura di), *Industrializzazione senza fratture,* il Mulino, 1983 .

Ferrucci L. e Varaldo R ., *La natura e la dinamica dell'impresa distrettuale,* in "Economia e Politica Industriale", n. 80, 1993.

Porter M., *The Competitive Advantage of Nations,* The MacMillan Press, 1990.

Krugman P., *Geography and Trade,* The MIT Press, 1991.

Rullani E., *Contesti e varietà nell'economia di impresa* , Società Italiana degli Economisti, XXXVI Riunione Scientifica Annuale.

Viesti G. (a cura di), *La geografia delle esportazioni italiane: un'analisi su dati* 1985-91, CERPEM, Bari, 1993.

Viesti G., *Crisi ed evoluzione dei distretti industriali,* in A. Falzoni, F. Onida e G. Viesti (a cura di), "I distretti industriali: crisi o evoluzione?", Egea, 1992.

Tavola 1 - Determinanti della capacità esportativa delle province italiane (1994)
Manufatti a prezzi correnti

	Capacità esportativa Quote assolute (valori %)	Indicatore competitività - *performance* Valore esportazioni per addetto (migliaia di lire)	Indicatore del grado di industrializzazione Rapporto addetti/ popolaz. residente (valori %)	Indicatore effetto dimensione Rapporto popolazione/ esportazioni tot. (valori x 1 mld)
MILANO	15,24	76.105	14,94	13,41
TORINO	7,59	65.798	15,11	7,63
VICENZA	4,26	77.964	20,95	2,61
FIRENZE	3,89	67.105	14,39	4,03
BRESCIA	3,43	56.567	16,68	3,63
BERGAMO	3,21	57.322	17,13	3,27
TREVISO	3,20	69.786	17,77	2,58
COMO	3,07	62.966	17,62	2,77
MODENA	3,01	74.113	19,52	2,08
VARESE	2,94	56.686	18,80	2,76
BOLOGNA	2,77	62.167	14,34	3,10
VERONA	2,49	67.454	13,52	2,74
ROMA	2,14	43.926	3,77	12,92
PADOVA	1,95	49.636	13,79	2,85
REGGIO EMILIA	1,83	70.719	17,63	1,46
CUNEO	1,71	75.185	12,07	1,89
NOVARA	1,47	64.704	13,28	1,71
MANTOVA	1,46	75.303	15,39	1,26
UDINE	1,43	74.431	10,79	1,78
VENEZIA	1,42	52.111	9,70	2,80
NAPOLI	1,41	31.164	4,27	10,58
VERCELLI	1,21	56.728	16,66	1,28
AREZZO	1,13	72.178	14,44	1,08
PORDENONE	1,11	74.900	15,65	0,95
ALESSANDRIA	1,05	61.227	11,47	1,49
ANCONA	1,02	54.466	12,45	1,51
GENOVA	1,02	50.425	6,32	3,21
LUCCA	0,99	72.707	10,60	1,29
BOLZANO	0,97	86.440	7,28	1,54
FORLÌ	0,88	43.890	9,55	2,10
PAVIA	0,87	49.865	10,33	1,69
PISA	0,86	53.352	12,18	1,32
PARMA	0,82	46.471	13,18	1,34

FROSINONE	0,82	51.633	9,50	1,67
TRENTO	0,82	60.779	8,57	1,57
CHIETI	0,80	62.073	9,69	1,33
BARI	0,76	25.051	5,69	5,32
RAVENNA	0,65	51.663	10,42	1,20
CREMONA	0,64	45.058	12,60	1,13
PISTOIA	0,64	53.627	13,10	0,91
ASCOLI PICENO	0,61	32.196	15,13	1,25
PESARO	0,60	41.885	12,39	1,16
BELLUNO	0,58	62.315	12,82	0,73
LATINA	0,56	45.895	7,26	1,69
FERRARA	0,54	45.214	9,74	1,22
TARANTO	0,50	34.590	7,04	2,03
MACERATA	0,50	35.605	13,58	1,02
Per memoria:				
LECCE	0,36	26.331	4,93	2,80
CASERTA	0,34	30.745	3,86	2,86
AVELLINO	0,34	46.583	4,81	1,51
TERAMO	0,28	23.307	12,49	0,98
L'AQUILA	0,15	23.801	6,14	1,04
CATANIA	0,14	14.048	2,62	3,69
PESCARA	0,12	18.304	6,66	1,00
MATERA	0,08	26.027	4,44	0,71
CAMPOBASSO	0,07	16.665	4,95	0,82

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Tavola 2 - Vantaggi comparati significativi per province italiane (1994)
Valori relativi ai singoli gruppi merceologici suddivisi per industrie

	Alimentari	Pelli e cuoio	Tessili	Vestiario Abbigliam. Arredamento	Legno e mobili	Carta poligrafiche e Fotocine	Metallurgiche	Meccaniche	Trasformaz. minerali non metalliferi	Chimica	Gomma	Manifattur. Varie	Totale
Province:													
MILANO	1	0	0	1	0	2	0	7	0	8	0	1	20
TORINO	1	0	0	0	0	2	0	7	0	0	1	0	11
VICENZA	0	1	1	2	0	0	1	7	1	0	0	1	14
FIRENZE	1	1	11	4	1	0	0	2	1	2	0	0	23
BRESCIA	1	0	2	0	0	0	3	5	0	1	0	1	13
BERGAMO	1	0	4	0	0	0	1	6	0	4	1	1	18
TREVISO	1	0	4	5	2	0	0	6	1	0	0	1	20
COMO	0	0	7	2	1	0	1	6	0	1	0	0	18
MODENA	4	0	4	0	0	1	0	4	1	0	0	0	14
VARESE	1	0	7	0	0	1	0	8	0	3	0	0	20
BOLOGNA	3	0	0	0	0	0	0	9	1	0	0	0	13
VERONA	4	0	0	2	1	2	0	3	3	1	1	0	17
ROMA	1	0	0	0	0	2	0	6	0	4	0	0	13
PADOVA	2	0	1	3	1	2	0	7	1	1	1	2	21
REGGIO EMILIA	2	0	2	2	0	0	1	8	1	0	0	0	16
CUNEO	6	0	1	1	0	2	1	3	1	3	1	0	19
NOVARA	2	0	2	0	0	1	1	2	0	2	0	0	10
MANTOVA	2	0	3	0	0	0	1	1	0	1	0	0	8
UDINE	1	0	0	0	2	1	0	3	0	0	0	0	7
VENEZIA	0	0	1	1	0	0	1	3	1	2	0	0	9
NAPOLI	3	0	0	0	0	0	0	4	0	1	0	0	8
VERCELLI	1	0	5	1	0	0	0	1	0	1	0	0	9
AREZZO	1	0	0	0	0	1	1	1	0	0	0	0	4
PORDENONE	1	0	0	0	1	0	0	4	1	0	0	0	7
ALESSANDRIA	1	0	0	0	0	0	3	4	0	0	1	1	10
ANCONA	0	0	0	0	0	1	0	2	0	0	0	0	3
GENOVA	3	0	0	0	0	0	2	2	0	1	0	0	8
LUCCA	1	0	0	2	0	2	1	2	2	0	0	0	10
BOLZANO	5	0	0	0	1	0	0	0	0	1	0	0	7
FORLÌ	1	0	0	1	2	0	1	3	0	0	0	0	8
PAVIA	3	0	0	0	0	0	0	1	0	1	0	0	5
PISA	0	1	0	1	0	0	0	1	0	1	0	0	4
PARMA	6	0	0	0	0	0	0	1	0	0	0	0	7

FROSINONE	0	0	1	0	0	0	0	1	0	3	0	1	6
TRENTO	1	0	1	1	0	3	0	0	1	1	0	0	8
CHIETI	1	0	0	0	0	0	0	3	1	0	0	0	5
BARI	2	0	0	1	1	0	0	0	0	0	1	0	5
RAVENNA	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2	0	0	4
CREMONA	3	0	0	0	0	0	2	2	0	0	0	0	7
PISTOIA	0	0	2	1	1	0	1	1	0	0	0	0	6
ASCOLI PICENO	0	0	0	3	0	0	0	0	0	0	0	0	3
PESARO	0	0	0	1	1	0	0	1	0	0	0	0	3
BELLUNO	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	0	1	1
LATINA	1	0	0	0	0	0	1	1	0	2	1	0	6
FERRARA	1	0	0	0	0	0	0	1	0	3	0	0	5
TARANTO	0	0	0	0	0	0	2	0	0	0	0	0	2
MACERATA	0	0	0	2	0	0	0	0	0	0	0	0	2

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Tavola 3 - Distribuzione delle esportazioni italiane per macro-aree

Esportazioni di manufatti e di macchine ed apparecchi verso la Germania e verso il mondo

	1985			
	Verso il mondo		Verso la Germania	
	Manufatti	Macch.-appar.	Manufatti	Macch.-appar.
NORD-EST	16,40	18,45	22,16	25,54
NORD-OVEST	47,69	50,49	43,86	45,86
CENTRO	24,24	25,70	24,72	25,52
SUD-EST	3,72	2,27	2,74	1,32
LAZIO-CAMPANIA	6,31	2,61	5,69	1,43
ALTRO	1,65	0,48	0,83	0,33

	1994			
	Verso il mondo		Verso il mondo	
	Manufatti	Macch.-appar.	Manufatti	Macch.-appar.
NORD-EST	19,34	21,82	26,13	31,28
NORD-OVEST	46,37	46,20	41,15	37,25
CENTRO	23,09	28,71	23,91	29,30
SUD-EST	3,61	1,06	3,64	0,79
LAZIO-CAMPANIA	6,43	1,90	4,48	1,29
ALTRO	1,17	0,32	0,69	0,09

Legenda: Dove per Nord-Est si intendono le regioni Trentino Alto Adige, Friuli Venezia Giulia e Veneto.
Per Nord-Ovest: Valle d'Aosta, Piemonte, Liguria e Lombardia.
Per Centro: Emilia-Romagna, Toscana, Marche e Umbria. Per Sud-Est: Abruzzo, Molise, Puglia e Basilicata.

Fonte: elaborazioni Ice su dati Istat

Grafico 1 - Contributo delle province alle esportazioni nazionali di manufatti (1985)
Quote percentuali a prezzi correnti

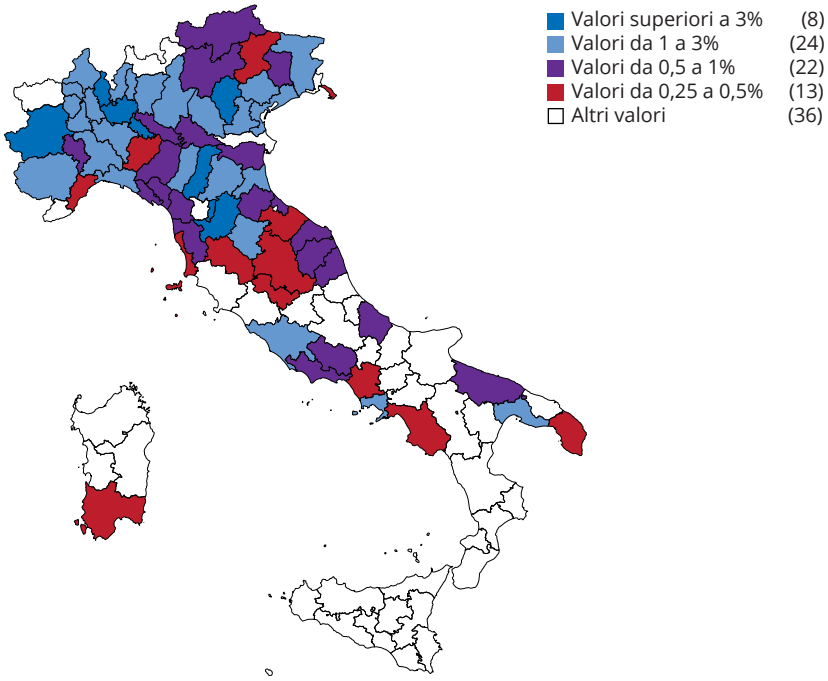


Grafico 2 - Contributo delle province alle esportazioni nazionali di manufatti (1994)
Quote percentuali a prezzi correnti

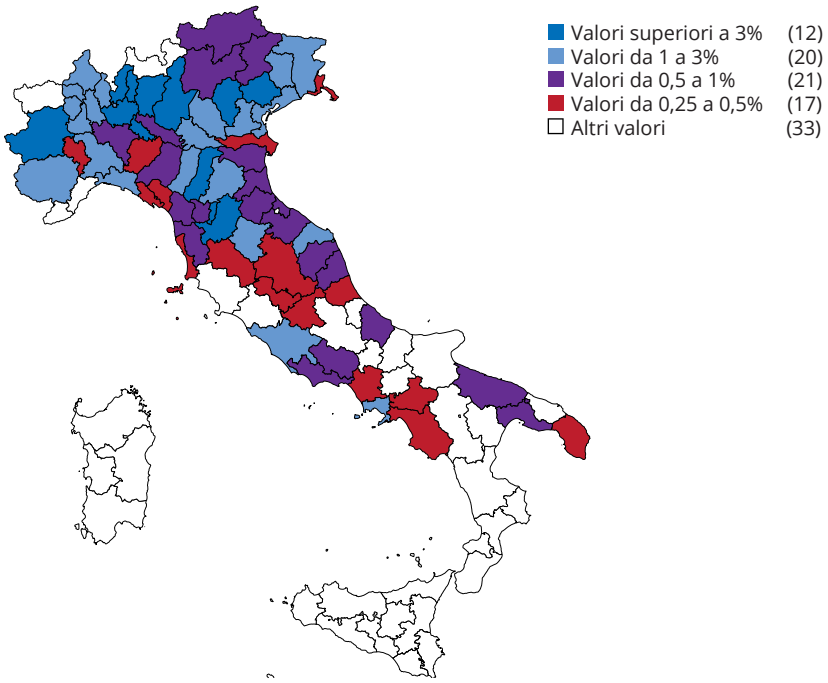


Grafico 3 - Grado di concentrazione delle esportazioni delle province (1994)
Peso percentuale delle prime cinque produzioni

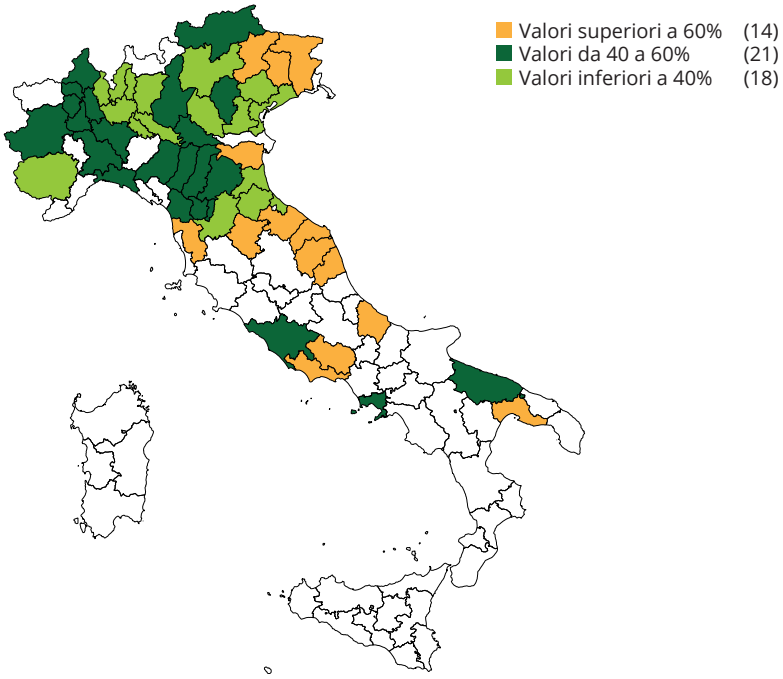


Grafico 4 - Specializzazione delle province italiane verso la Germania (1985)
Esportazioni di manufatti

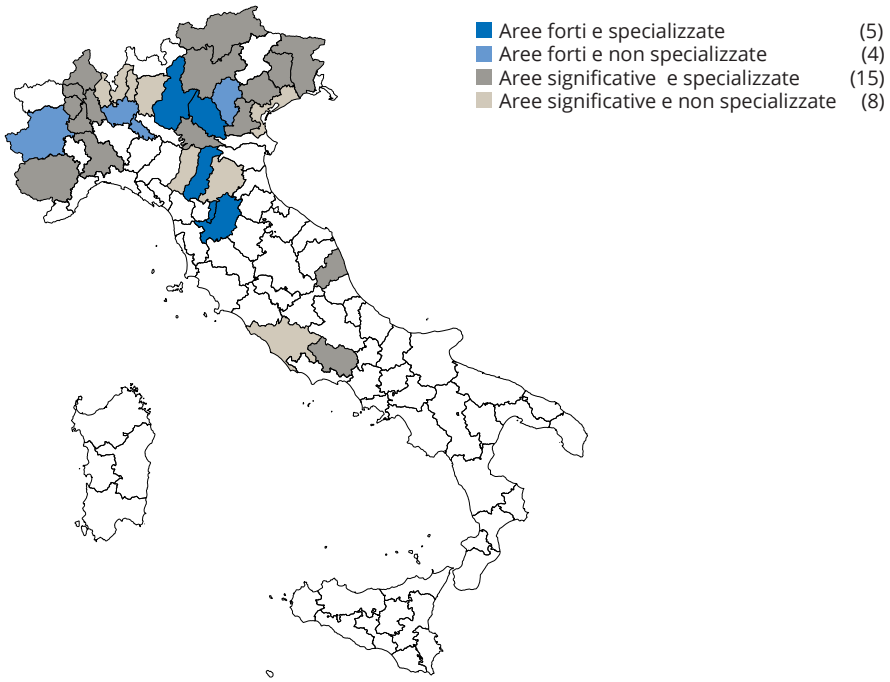


Grafico 5 - Specializzazione delle province italiane verso la Germania (1994)
Esportazioni di manufatti

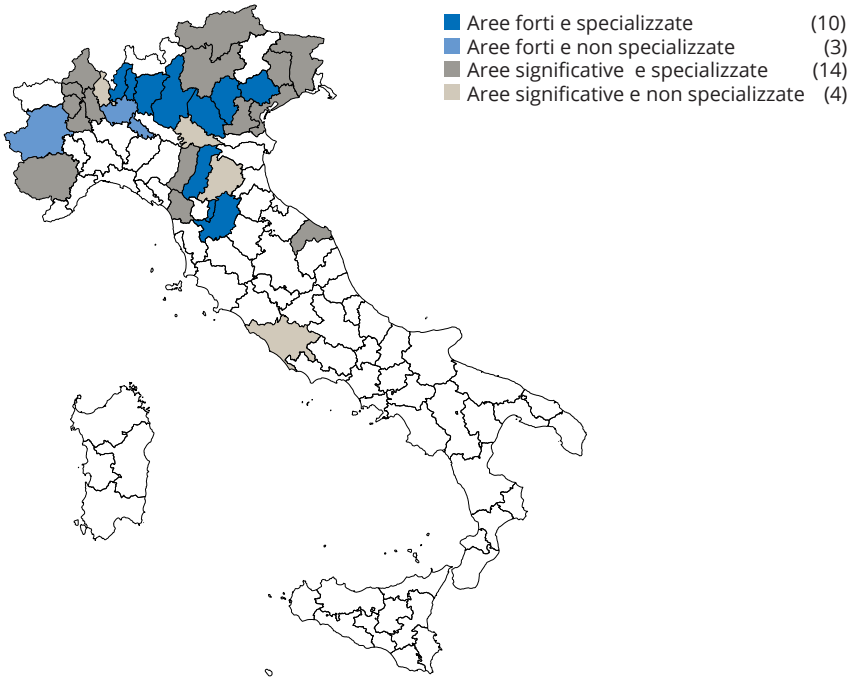


Grafico 6 - Specializzazione delle province italiane verso la Germania (1985)
Esportazioni di macchine ed apparecchi

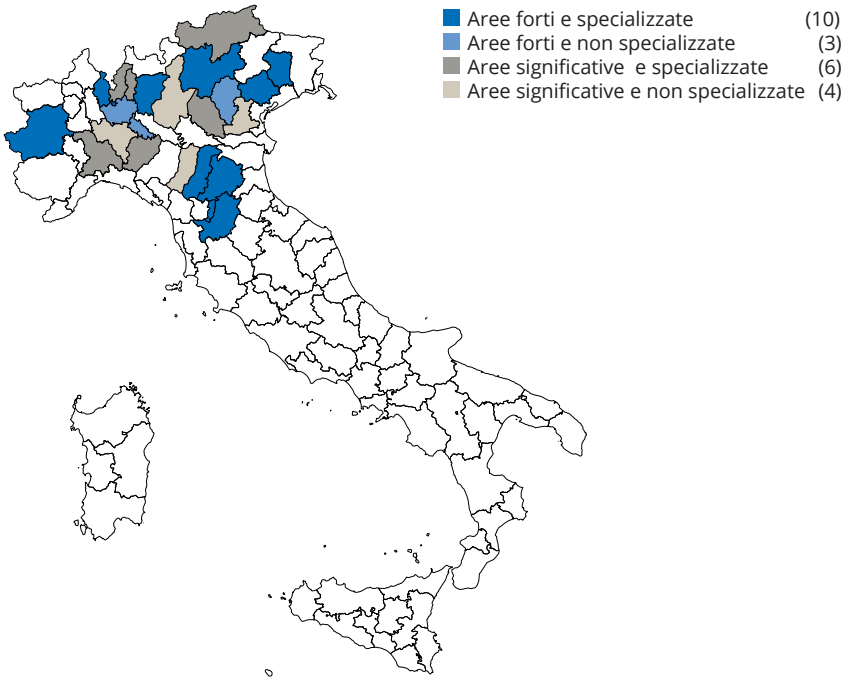
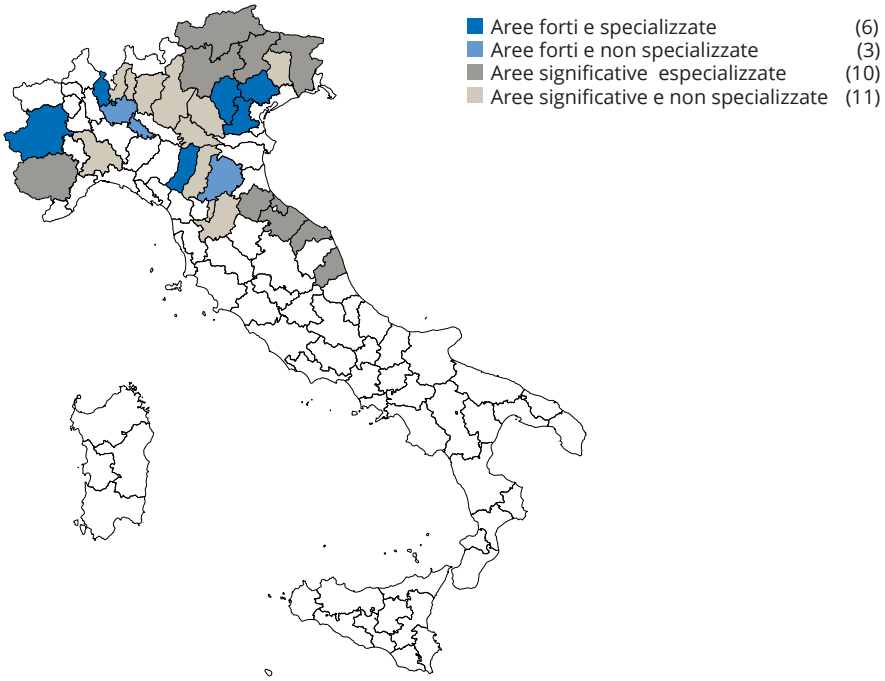


Grafico 7 - Specializzazione delle province italiane verso la Germania (1994)
Esportazione di macchie e apparecchi



Due episodi a confronto di riequilibrio dell'interscambio commerciale italiano: 1975-78 e 1993-95

di Salvatore Rossi *

1. *Introduzione*

La bilancia dei pagamenti italiana ha attraversato nell'ultimo quarto di secolo tre distinte fasi di riequilibrio (grafico 1). La prima abbracciò quasi tutto l'arco degli anni settanta. Il saldo di parte corrente rimase negativo dal 1973 al 1976, con una punta nel 1974, al culmine della prima erisi petrolifera; tornò in avanzo nel 1977 e vi restò nei due anni successivi. Risospinto in forte disavanzo dalla seconda crisi petrolifera nel triennio 1980-82, il saldo corrente si portò di nuovo in prossimità dell'equilibrio verso la metà del decennio ottanta. La susseguente marcata tendenza al peggioramento si interruppe subitaneamente fra il 1992 e il 1993, sotto la duplice pressione del deprezzamento della lira e della profonda caduta della domanda interna del 1993.

Questi andamenti del saldo corrente si sono ripercossi sulla posizione patrimoniale verso l'estero del Paese. Essa era ampiamente ereditoria all'inizio del decennio settanta. Le esigenze di finanziamento degli squilibri correnti nella prima delle tre fasi sopra ricordate richiamarono risparmio nazionale dagli impieghi esteri, fino a portare la posizione netta del Paese sotto la linea dell'equilibrio nel 1974. Tuttavia, gli avanzi correnti degli anni successivi bastarono a ripristinare già alla fine del 1979 la situazione creditoria di partenza.

Nel decennio successivo, si registrò un lungo declino della posizione netta sull'estero dell'Italia, che il momentaneo riequilibrio della bilancia dei pagamenti di parte corrente degli anni centrali del decennio potè frenare, ma non invertire. Iniziò anzi ad accumularsi un debito netto, giunto a toccare l'11 per cento del Pil alla fine del 1992. Solo gli ingenti e crescenti avanzi degli scorsi tre anni hanno potuto dare avvio all'abbattimento graduale di questo debito.

Il passaggio dal deficit al surplus nel conto corrente della bilancia dei pagamenti italiana è stato particolarmente impetuoso nella prima e nell'ultima delle tre fasi prima richiamate, mostrando intensità analoga nei due episodi. Negli anni settanta lo *swing* raggiunse i 6,4 punti percentuali di Pil (da un disavanzo massimo del 4,4 per cento del PIL nel 1974 a un avanzo massimo del 2,0 per cento nel 1978). Negli anni novanta lo *swing* è stato, per il momento, di 4,8 punti (da -2,3 per cento nel 1992 a +2,5 per cento nel 1995), ma risulterà maggiore di quello degli anni settanta, date le prospettive di crescita ulteriore dell'avanzo nel 1996 e nel 1997.

Questa nota mette quindi a confronto, in quelli che appaiono come i due periodi di più intenso aggiustamento dei conti con l'estero nella storia recente dell'economia italiana (il quadriennio 1975-78 e il triennio 1993-95), risultati e determinanti del riequilibrio.

* Servizio Studi della Banca d'Italia. Le analisi e opinioni qui contenute sono da attribuirsi all'autore e non impegnano la responsabilità della Banca d'Italia. Si ringraziano Piero Cipollone e Sergio Nicoletti Altimari per la loro preziosa collaborazione.

In entrambi gli episodi la parte preponderante dell'aggiustamento del saldo delle partite correnti è scaturita dall'interscambio commerciale. La tavola 1 mostra come il ritmo medio annuo di miglioramento del saldo corrente, identico nei due casi e pari all'1,6 per cento l'anno in rapporto al Pil, sia stato dovuto per 1,3-1,4 punti agli scambi di merci, con contributi nulli o comunque piccoli degli scambi di servizi, di redditi, di trasferimenti. Pertanto, il confronto fra i due episodi verrà centrato sull 'interscambio mercantile.

L'analisi sarà tutta condotta in termini di variazioni medie annue nei due periodi a confronto, per ovviare alla differente durata dei due periodi.

2. Segnali fuorvianti

Una prima evidente differenza fra i due episodi si rinviene scomponendo l'aggiustamento del saldo commerciale in variazioni dei prezzi e delle quantità (tavola 2). Nell'episodio degli anni settanta, al miglioramento del grado di copertura reale (rapporto tra esportazioni e importazioni a prezzi costanti), del 6,4 per cento l'anno, si unì anche un significativo progresso nella ragione di scambio (1,2 per cento l'anno). Invece, nell'episodio più recente, a un più forte miglioramento nel grado di copertura reale (8,0 per cento l'anno) si sono contrapposte perdite nella ragione di scambio (1,7 per cento l'anno).

Analizzando separatamente esportazioni e importazioni si notano in particolare, dal lato delle quantità, la più brillante *performance* delle vendite nell'episodio più recente (10,9 contro 8,3 per cento l'anno); dal lato dei prezzi, oltre al contesto complessivamente meno inflazionistico degli anni novanta rispetto agli anni settanta, una dinamica relativamente più contenuta nei prezzi delle esportazioni (8,0 contro 14,9 per cento l'anno).

Questa duplice evidenza parrebbe condurre *prima facie* a una lusinghiera valutazione dei comportamenti dell'industria esportatrice italiana nell'ultimo episodio di riequilibrio, in termini di maggiore capacità di penetrazione sui mercati esteri, ottenuta anche per mezzo di politiche di prezzo più accorte. Alla luce degli andamenti delle principali determinanti, illustrati nei due paragrafi successivi, quei segnali si rivelano però fuorvianti.

3. Le politiche di prezzo

La tavola 3 consente di ricostruire per sommi capi la formazione dei prezzi all'esportazione e all'importazione.

Dal confronto fra i due periodi, emerge innanzitutto una sostanziale similitudine negli andamenti del cambio nominale. In entrambi, il deprezzamento della lira consentiva ai produttori italiani di manufatti margini di riduzione dei loro prezzi in valuta sui mercati esteri del 10-12 per cento l'anno. Nell'episodio degli anni settanta, tuttavia, i costi di produzione crescevano a ritmi serrati: le materie di base e i prodotti intermedi importati, a tassi fra il 12 e il 15 per cento l'anno; il costo unitario del lavoro, del 17,5 per cento l'anno; nonostante queste sfavorevoli condizioni di costo, gli esportatori in quegli anni contennero, come si è visto, la crescita dei loro prezzi espressi in lire sotto il 15 per cento l'anno; in valuta, l'aumento dei prezzi restò quindi sotto il 5 percento l'anno, circa un punto in meno rispetto alla dinamica dei prezzi di produzione dei concorrenti.

Viceversa, nel triennio 1993-95, a una più contenuta dinamica dei prezzi degli *input* produttivi si è aggiunto un andamento del costo unitario del lavoro addirittura quasi stazionario.

La crescita dei prezzi all'esportazione in lire (8,0 per cento l'anno), pur consentendo un abbattimento dei prezzi in valuta di quasi 4 punti, a fronte di prezzi fermi dei concorrenti, è apparsa comunque compatibile con margini di redditività molto più ampi che nell'episodio degli anni settanta.

I produttori esteri di manufatti presenti sul mercato italiano hanno anch'essi modificato le loro politiche di prezzo da un episodio all'altro, ma nella direzione opposta. Di fronte alla perdita potenziale di competitività indotta dall'apprezzamento delle loro valute nei confronti della lira, hanno accettato una compressione dei margini di profitto sul mercato italiano, relativamente agli altri mercati, di 2 punti e mezzo nel primo episodio, di quasi 4 punti nel secondo.

4. La competitività e le quote di mercato

Nel triennio 1993-95, le politiche di *pricing to market* delle imprese manifatturiere italiane ed estere hanno quindi decurtato l'effettivo guadagno di competitività di prezzo delle merci italiane rispetto al margine potenziale offerto dal deprezzamento nominale della lira, dati gli andamenti dei costi di produzione in Italia e all'estero. Il guadagno è ammontato a circa 5 punti l'anno sui mercati esteri e a 2 punti e mezzo l'anno sul mercato italiano. Nell'episodio degli anni settanta, erano stati i costi a vanificare gran parte della spinta competitiva impressa dalla perdita di valore della lira, limitando a 2 punti e mezzo l'anno il guadagno sui mercati esteri, e addirittura determinando una perdita di quasi 2 punti l'anno sul mercato interno.

Il più elevato ritmo di incremento della competitività nel secondo dei due periodi messi a confronto, ancorché inferiore al possibile, avrebbe dovuto portare a una penetrazione più rapida delle quantità esportate nei mercati esteri e a una meno rapida delle quantità importate nel mercato interno. Questo non è accaduto (tavola 5).

Il tasso di crescita delle esportazioni italiane in quantità nel triennio 1993-95 ha ecceduto di soli 2,6 punti l'anno quello del commercio mondiale. Il guadagno di quote di mercato che ne è conseguito è stato quindi pari solo alla metà di quello che sarebbe stato consentito dall'accresciuta competitività di prezzo, ipotizzando elasticità unitaria.[1] Nel quadriennio 1975-78, al contrario, il differenziale fra i tassi di crescita medi annui delle quantità esportate e del commercio mondiale (quasi 4 punti) risultò decisamente più alto del guadagno medio annuo di competitività (2,5 punti).

Dal lato delle importazioni, nel triennio 1993-95 i tassi di incremento della quantità di merci acquistate all'estero e della domanda globale (domanda interna più esportazioni, ponderando le varie componenti secondo il grado di attivazione di importazioni) hanno coinciso: 2,7 per cento l'anno. Tenuto conto del fatto che, secondo la generalità delle stime[2] l'elasticità alla domanda delle importazioni italiane nel medio periodo è più che unitaria, il

1 Si trascurano qui eventuali effetti esercitati sull'offerta da variazioni nel grado di utilizzo della capacità produttiva, perché non significativi oltre il breve periodo secondo le stime più recenti del Servizio Studi della Banca d'Italia.

2 Si veda ad esempio Ricotta (1989) e Mori (1992).

risultato è coerente con la presenza di una crescente competitività di prezzo. Esso è però presumibilmente meno favorevole di quello che ci si poteva aspettare nell'ipotesi, avvalorata da stime recenti effettuate nel Servizio Studi della Banca d'Italia, di un'elasticità oltre il breve periodo di circa 1,3. Secondo quest'ipotesi, assumendo elasticità al prezzo unitaria e osservando l'invarianza nel periodo del grado di utilizzo della capacità produttiva, la crescita media annua delle quantità importate sarebbe dovuta essere di poco più di 1 punto, non di 2,7. Nel quadriennio 1975-78 la penetrazione delle importazioni in quantità fu invece decisamente minore di quella prevedibile sulla base della crescita della domanda globale (2,1 per cento l'anno) e della perdita di competitività (1,8 per cento l'anno), anche tenendo conto dei crescenti margini di capacità inutilizzata: anziché di 3-4 punti l'anno, le quantità importate crebbero solo dell'1,8 per cento l'anno.

5. Conclusioni

Il semplice esercizio di statistica economica svolto in questa nota - confrontare gli andamenti dell'interscambio commerciale e delle sue principali determinanti macroeconomiche nelle due più intense fasi di riequilibrio dei conti con l'estero dell'Italia degli ultimi 25 anni è volto in realtà a fornire, pur solo indirettamente, spunti di discussione intorno alla natura e alla solidità dell'attuale processo di aggiustamento della bilancia dei pagamenti, quello che si è messo in moto dopo la crisi valutaria del settembre 1992. Le indicazioni che se ne possono trarre non sono univoche.

Le cifre eclatanti del successo commerciale dei prodotti italiani nel triennio 1993-95 lo sembrano meno nel confronto con l'episodio di aggiustamento della seconda metà degli anni settanta, in cui si registrò un ritmo di deprezzamento nominale della lira di intensità analoga. Innanzitutto, il trasferimento della svalutazione sui propri prezzi in valuta da parte dei produttori italiani, al fine di risultare più competitivi, è stato minore, a beneficio dei margini di profitto. Inoltre, un guadagno di competitività di prezzo già inferiore a quello che sarebbe stato reso possibile dall'andamento del cambio e dei costi relativi ha reso meno, in termini di quote di mercato, di quanto non avesse reso, *ceteris paribus,* nel precedente episodio.

La grande diversità nelle condizioni generali dell'economia italiana nei due episodi, distanti quasi vent'anni, deve indurre a non attribuire significati eccessivi agli esiti di questo confronto. Ad esempio, le scelte delle imprese in ordine a prezzi e margini di profitto vanno valutate avendo presenti le condizioni passate di redditività, le esigenze di investimento e di autofinanziamento, eccetera; inoltre, i dati aggregati sulla penetrazione quantitativa dei prodotti nazionali nei mercati esteri e di quelli esteri sul mercato interno andrebbero affiancati da dati e analisi per settore e per mercato. Tutto ciò esorbita dai confini di questa nota.

Resta però l'indicazione di un possibile rischio: che il sistema industriale italiano abbia, nella sua generalità, accumulato negli anni svantaggi competitivi di tipo *non di prezzo*[3], che gli ampi margini di manovra offerti dal cambio dopo il 1992 avrebbero occultato, ma che potrebbero tornare a farsi evidenti una volta che siano state stabilmente riassorbite le punte di sottovalutazione della lira degli scorsi anni.

3 Argomenti in favore di questa tesi sono contenuti in Barca, Visco (1993) e Rossi (1993).

Nota bibliografica di riferimento

Barca F. e Visco L. (1993), *L'economia italiana nella prospettiva europea: terziario protetto e dinamica dei redditi nominali,* in: S. Micossi e I. Visco (a cura di), "Inflazione, concorrenza e sviluppo", Bologna, il Mulino.

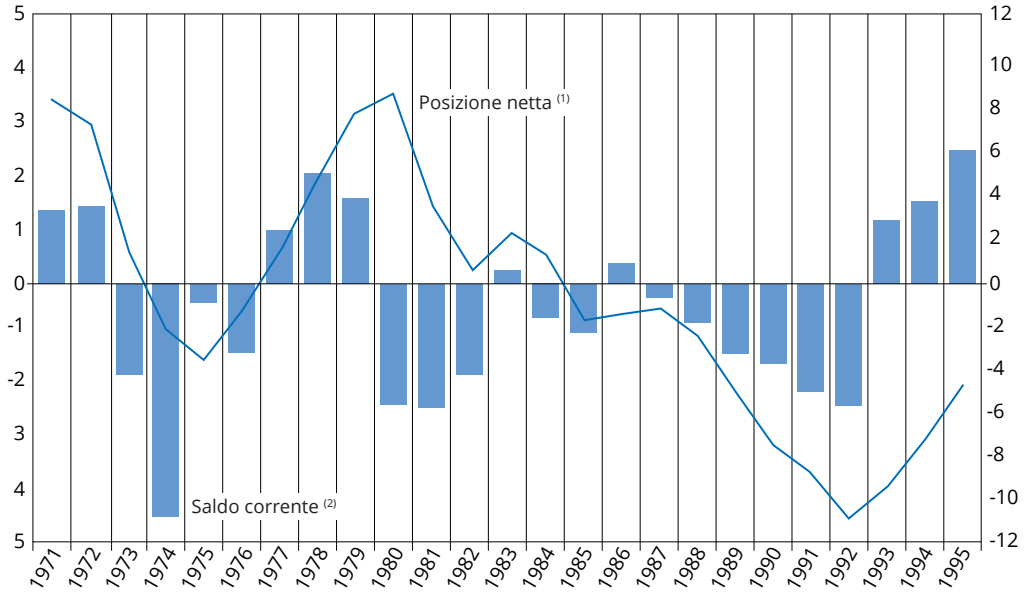
Mori A. (1992), *La funzione di esportazione disaggregata per l'Italia: un'analisi dinamica*, Ice, Rapporto sul commercio estero, Roma.

Ricotta F. (1989), *Rassegna critica delle stime econometriche delle elasticità-prezzo e delle elasticità-reddito delle esportazioni e delle importazioni italiane*, in: F. Onida (a cura di), "Specializzazione e integrazione internazionale dell'industria italiana", Milano, F. Angeli.

Rossi S. (1993), *Competere in Europa* (a cura di), Bologna, Il Mulino.

Grafico 1 - Saldo corrente della bilancia dei pagamenti e posizione netta sull'estero del paese

In percentuale del Pil



(1) Incluso l'oro della Banca centrale (scala di destra).
(2) Scala di sinistra

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia e Istat

Tavola 1 - Bilancia dei pagamenti di parte corrente

Variazioni medie annue dei saldi in % del Pil

	1975-78	1993-95
Merci	1,4	1,3
Servizi	0,2	0,1
Redditi	0	0,1
Trasferimenti	0	0,1
Totale partite correnti	**1,6**	**1,6**

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia e Istat

Tavola 2 - Interscambio commerciale (Cif-Fob)
Variazioni percentuali medie annue

	1975-78	1993-95
Interscambio:		
grado di copertura	6,4	8,0
ragione di scambio	1,2	-1,7
Esportazioni:		
quantità	8,3	10,9
v.m.u.	14,9	8,0
Importazioni:		
quantità	1,8	2,7
v.m.u.	13,5	9,8

Fonte: elaborazioni su dati Istat

Tavola 3 - Ragione di scambio e principali determinantl
Variazioni percentuali medie annue

	1975-78	1993-95
V.m.u. all'esportazione, in lire	**14,9**	**8,0**
Clup [1]	17,5	0,
Cambio nominale effettivo della lira [2]	10,1	-11,8
Prezzi dei manufatti alla produzione, in valuta, nei principali paesi	6,1	-0,1
V.m.u. dei manufatti importati, in lire	**4,5**	**7,4**
Cambio nominale effettivo della lira [3]	-10,7	-11,7
V.m.u. delle materie di base importate, in lire	**12,3**	**11,4**
Cambio nominale dollaro/lira [4]	-6,4	-9,0
Prezzo internazionale del petrolio (in $)	5,6	-1,0
Prezzo. internazionale dei metalli (in $)	1,1	3,0

[1] Costo del lavoro per unità di prodotto nel settore manifatturiero.
[2] Pesi secondo la provenienza delle esportazioni. Valori negativi indicano un deprezzamento della lira.
[3] Pesi secondo la provenienza delle importazioni. Valori negativi indicano un deprezzamento della lira.
[4] Valori negativi indicano un deprezzamento della lira.

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia, Fmi, Istat

Tavola 4 - Competitività di prezzo dei manufatti e sue componenti

Variazioni percentuali medie annue

	1975-78	1993-95
Competitività sui mercati esteri	**2,5**	**4,9**
V.m.u. all'esportazione, in lire	14,9	8,0
Cambio nominale effettivo della lira [1]	-10,1	-11,8
Prezzi dei manufatti alla produzione, in valuta, nei principali paesi	6,1	-0,1
Competitività sul mercato interno	**-1,8**	**2,4**
Prezzi dei manufatti alla produzione, in lire	16,6	4,9
V.m.u. dei manufatti importati, in lire	14,5	7,4

[1] Pesi secondo la provenienza delle esportazioni. Valori negativi indicano un deprezzamento della lira.

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia, Fmi, Istat

Tavola 5 - Interscambio commerciale in quantità e principali determinanti

Variazioni percentuali medie annue

	1975-78	1993-95
Quantità esportate	**8,3**	**10,8**
Commercio mondiale	4,4	8,3
Competitività sui mercati esteri (manufatti) [1]	2,5	4,9
Quantità importate	**1,8**	**2,7**
Domanda globale [2]	2,1	2,7
Competitività sul mercato interno (manufatti) [3]	-1,8	2,4

[1] Rapporto fra prezzi interni alla produzione nei mercati di sbocco e prezzi all'esportazione, in valuta comune.

[2] Ponderata secondo la composizione delle importazioni.

[3] Rapporto fra prezzi praticati sul mercato italiano dai concorrenti esteri e prezzi dell'*output* manifatturiero destinato al mercato interno, in valuta comune. Valori positivi indicano un miglioramento della competitività .

Fonte: elaborazioni su dati Banca d'Italia, Fmi, Istat

La competitività del commercio internazionale dell'Unione Europea dopo l'euro

*di Stefano Fantacone e Pier Carlo Padoan**

L'introduzione della moneta unica elimina la possibilità di utilizzare la variazione del tasso di cambio per sostenere la competitività commerciale dei paesi dell'Unione Europea che faranno parte dell'area dell'euro. In questo riquadro intendiamo offrire alcune prime considerazioni riguardo a questo aspetto e chiederci inoltre in quale misura la perdita dello strumento del tasso di cambio per i paesi che adotteranno la moneta unica potrà influenzarne le prospettive di competitività commerciale e di crescita.

L'evoluzione della competitività di cambio in Europa

È utile iniziare ricordando quali sono stati i passati andamenti dei cambi reali europei identificando le condizioni di competitività con cui i singoli paesi si apprestano ad entrare nell'Ume. Si considerino in primo luogo le evoluzioni comparate dei cambi reali degli Stati Uniti, dell'Unione Europea (UE-12) nel suo insieme e della sola Germania tra il 1970 e il 1996 (grafico 1). Il confronto fra inizio e fine periodo evidenzia il deprezzamento del dollaro, la sostanziale stazionarietà del cambio Ue e il progressivo apprezzamento reale del marco.[1] Quest'ultimo prende avvio dal 1985, successivamente agli Accordi del Plaza, e prosegue quasi ininterrottamente fino al 1995, quando un nuovo rafforzamento del dollaro e la progressiva rivalutazione nominale di alcune valute europee - lira, peseta e sterlina - ne invertono l'andamento.

L'apprezzamento reale del marco è dunque riconducibile, in parte ai movimenti del dollaro, per altra parte all'ampia variabilità dei cambi reali intra-europei. Gli andamenti di questi ultimi sono considerati in dettaglio nella tavola 1. Emergono diversi punti di interesse. La riduzione della competitività tedesca in Europa si commisura nell'intero periodo al 20%, ma tale risultato si determina nei soli sottoperiodi iniziale e finale, contraddistinti dalla libera fluttuazione di tutte o alcune valute europee. In regime Sme (1979-91) il valore reale del marco resta invece stabile, presentando anzi un lieve deprezzamento negli anni di invarianza delle parità centrali (gennaio 1987 - settembre 1992). Il favorevole andamento della competitività tedesca nel periodo Sme è spiegato, dapprima, dall'apprezzamento reale della lira e, in minor misura, del franco francese, e successivamente dalla consistente rivalutazione di peseta e sterlina inglese. Dalla seconda metà degli anni ottanta gli andamenti della competitività fra i due maggiori paesi europei volgono peraltro a favore della Francia, che beneficia di un maggiore deprezzamento reale nel periodo 1987-91 e subisce in misura

* Università degli Studi di Roma "La Sapienza".

1 I cambi considerati sono basati sui prezzi alla produzione. Le elaborazioni della Commissione Europea basate sui costi del lavoro confermano una sottovalutazione reale del dollaro nei confronti delle valute europee ed un vistoso apprezzamento del marco. Commissione Europea (1997). European Economy, Supplement A, n. 3/4, marzo/aprile 1997.

più contenuta le svalutazioni di lira, peseta e sterlina dopo la crisi Sme. Emerge con sufficiente chiarezza come la Germania abbia beneficiato degli accordi di cambio europei nella forma di una drastica stabilizzazione del cambio reale; è d'altronde noto come gli altri paesi abbiano scelto di utilizzare il cambio come strumento di rientro dell'inflazione, accettando periodi di apprezzamento reale e sacrificando l'obiettivo di bilancia dei pagamenti.

Grafico 1 - Tassi di cambio reali: UE, Germania e Stati Uniti
1970=100, prezzi alla produzione

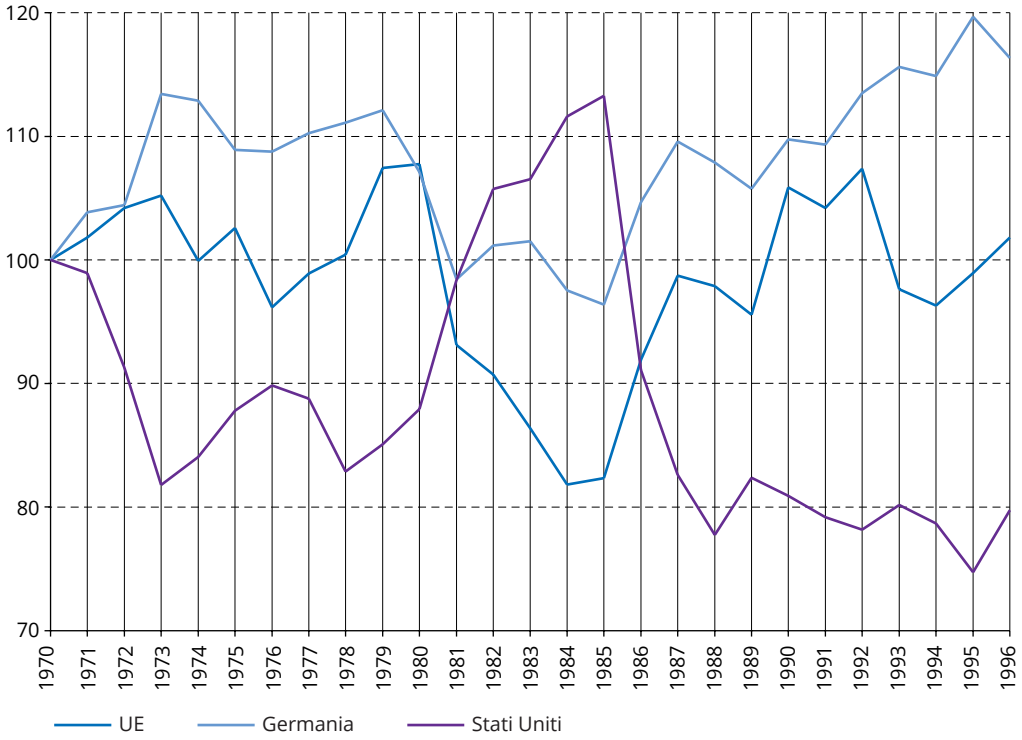


Tavola 1 - Tassi di cambio intra-UE
Valori percentuali

	Germania	Italia	Francia	Spagna	Regno Unito
1970-79	11,4	-13,9	2,0	-18,8	0,3
1979-87	1,8	10,3	4,6	-7,4	3,8
1987-91	-2,0	3,2	-3,3	10,1	10,9
1991-96	7,7	-12,6	1,6	-12,5	-5,2
1970-96	19,8	-14,4	4,8	-27,6	8,7
1979-96	7,5	-0,5	2,7	-10,8	9,1

Fonte: Banca d'Italia

Negli anni di libera fluttuazione delle valute europee, sia quelli precedenti all'introduzione dello Sme che quelli successivi alla crisi del 1992, il marco si è invece apprezzato in termini reali. In prima approssimazione quindi, l'adozione della moneta unica sembra preservare la Germania da ulteriori perdite di competitività nei confronti delle altre economie europee. Tuttavia, deve essere notato che mentre per la Germania la definitiva fissazione dei valori di cambio intra-europei si realizzerà in condizioni di sopravvalutazione reale, non altrettanto potrà dirsi per gli altri paesi, che presenteranno situazioni competitive invariate (Francia) o sensibilmente migliori (Italia e Spagna) rispetto al passato. Né i diversi livelli iniziali di competitività potranno essere riassorbiti da differenziali di inflazione ormai scomparsi.

Questa evidenza permette di trarre una prima conclusione. Nelle attuali condizioni, sembra difficile ipotizzare che la definitiva fissazione delle parità nominali di cambio fra le valute europee produca squilibri reali assimilabili a quelli osservati nel periodo Sme.

Nonostante l'inclusione delle valute dei paesi mediterranei, l'euro non sembra, infatti, affetto da un possibile vizio d'origine: sostituire le monete di paesi con posizioni competitivie squilibrate.

***Tasso di cambio e sviluppo economico: esiste in Europa un modello di crescita* export-led?**

L'ulteriore aspetto che si vuole indagare è relativo al ruolo svolto dalle esportazioni nel percorso di sviluppo dei paesi europei. Il peso assegnato al tasso di cambio nel comportamento delle autorità di politica economica dovrebbe, infatti, essere direttamente proporzionale al contributo fornito dalle esportazioni al processo di crescita. In altre parole, il costo connesso al sacrificio dello strumento di cambio risulterebbe più rilevante per paesi dove esiste un ben individuabile legame fra andamento delle esportazioni, crescita dell'occupazione e sviluppo economico di lungo periodo, secondo lo schema tipico di un modello *export-led.*

Per verificare se tale modello sia effettivamente applicabile alle economie europee, sono state stimate le equazioni di un modello *export-led* per i cinque principali paesi europei: Italia, Germania, Francia, Spagna e Regno Unito. Di tali stime[2] ricordiamo i risultati più significativi.

La Germania è il solo paese per il quale l'elasticità dell'occupazione alle esportazioni risulti statisticamente significativa, anche se ciò non vale nel caso si consideri la sola occupazione manifatturiera. In Germania, influenze statisticamente significative delle esportazioni si riscontrano anche per l'investimento – al 10 per cento di probabilità – e per la produttività dell'industria; in quest'ultimo caso la relazione è bidirezionale, cioè la produttività dell'industria sembra avere un effetto significativo sulle esportazioni. Sembrano dunque delinearsi, nel caso tedesco, i tratti caratteristici del modello *export-led,* per cui occupazione, investimenti e produttività sono positivamente indotte dalle esportazioni, a loro volta influenzate dagli andamenti della produttività, secondo il circuito virtuoso descritto da questi schemi.

Un'evidenza così completa non si riscontra negli altri paesi, per i quali le relazioni sottoposte a verifica sono anzi quasi sempre non significative. Solo per l'Italia si riscontrano elasticità non statisticamente diverse da zero per la relazione biunivoca fra esportazioni e produttività.

2 Le stime, che qui non riportiamo, sono presentate in *L'euro. Moneta europea, moneta mondiale,* Quaderno Cer n. 1, 1998, capitolo 2.

A completamento della stima, sono stati condotti dei *test* di Granger volti a verificare l'esistenza di legami statistici fra esportazioni, occupazione e produttività. La tavola 2 riporta i risultati. L'ipotesi nulla di non causalità è respinta in Germania per ciò che attiene la relazione fra esportazioni, da un parte, ed occupazione ed investimenti dall'altra. A sua volta, sembra esserci un nesso di causalità nel senso di Granger fra investimenti e produttività e fra quest'ultima e le esportazioni, a conferma del modello di tipo *export-led* prima evidenziato. Va comunque osservato che la non causalità è respinta anche nella relazione fra produttività ed investimenti, sicché la prima variabile potrebbe seguire impulsi autonomi, non interamente riconducibili allo sviluppo delle esportazioni.

Per nessun altro paese l'analisi di causalità conduce a risultati altrettanto chiari. Nuovamente, qualche evidenza di una relazione fra esportazioni e sviluppo economico complessivo è riscontrabile per l'Italia, attraverso gli investimenti, mentre in Spagna appare una relazione debole fra andamenti delle vendite all'estero e livelli dell'occupazione.

Tavola 2 - Esportazioni e sviluppo economico nei paesi europei
Test di causalità nel senso di Granger

Direzione di causalità	Germania	Francia	Italia	Spagna	Regno Unito
Esportazioni - occupazione	11,3 *	0,7	1,5	4,2 **	1,7
Esportazioni - investimenti	7,9 *	0,5	2,7 *	0,1	1,5
Esportazioni - produttività	0,0	1,6	0,7	0,8	2,0
Investimenti - esportazioni	0,6	0,1	1,6	1,6	0,1
Produttività - esportazioni	8,6 *	0,3	0,2	0,8	3,5 **
Investimenti - produttività	3,0 ***	0,2	4,7	2,6	1,3
Produttività - investimenti	8,4 *	1,2	6,3 *	1,4	4,6 **

Gli asterischi indicano i casi per i quali viene respinta l'ipotesi di non causalità

* = 1% di significatività
** = 5% di significatività
*** = 10% di significatività

Infine, tanto le stime sulle elasticità che i *test* di Granger sono stati ripetuti considerando le sole esportazioni extra-UE. Non è stato ottenuto nessun risultato significativo, fatto che non sorprende se si considera il basso grado di apertura dell'economia europea al netto dei flussi di commercio intra-area.

Dunque, per la maggior parte dei paesi europei, la perdita dello strumento di cambio non dovrebbe compromettere i percorsi di crescita di lungo periodo, che sembrano dipendere solo in minima parte dall'andamento delle esportazioni e ancora meno dalle esportazioni extra-UE. È questa la quarta conclusione dell'analisi che è coerente con il risultato, riportato nel capitolo, di una crescente integrazione europea e di una relativa diminuzione del suo grado di apertura complessivo. La notevole eccezione è rappresentata dalla Germania, dove le esportazioni sembrano invece costituire una determinante fondamentale dello sviluppo. Tuttavia, ciò è vero in riferimento alle esportazioni indirizzate verso gli altri paesi europei, non per quelle destinate al di fuori dell'area. I riflessi del modello tedesco sul cambio dell'euro sarebbero quindi limitati.

La proiezione internazionale dei distretti meridionali del *made in Italy*

*di Gianfranco Viesti**

In particolare negli ultimi anni le esportazioni di prodotti del *made in Italy* dalle regioni meridionali sono cresciute di importanza.[1] Una ricerca appena completata[2], diretta da chi scrive e in corso di pubblicazione[3], ha cercato di ricostruire fra l'altro l'organizzazione territoriale delle produzioni di *made in Italy* delle regioni del Sud in un insieme di aree distrettuali, le cause che hanno portato al loro sviluppo, i fattori competitivi. Questo breve testo, rimandando a quella ricerca per le informazioni d'insieme, descrive e misura la proiezione internazionale del *made in Italy* meridionale.

Alcune precisazioni: con *made in Italy* ci si riferisce qui solo ad alcuni beni finali di consumo (tessile, abbigliamento, pelli-cuoio, calzature e mobilio) escludendo, per problemi di dimensione dello sforzo di ricerca, l'industria alimentare. Lo studio è condotto con un'analisi territorialmente disaggregata, a livello dei Sistemi locali del lavoro (Sll) di queste regioni[4], utilizzando i dati dei Censimenti dal 1951 al 1991 e quelli del Censimento intermedio 1996, nonché altre fonti statistiche ufficiali (come i dati Istat di esportazione provinciale), integrati, oltre che dalle fonti locali e dagli studi di caso già disponibili, da circa 100 interviste ad imprenditori e a testimoni privilegiati.

I Sll meridionali vengono aggregati in 25 distretti del *made in Italy.* Quali Sll aggregare? Si è deciso di tenere conto di una pluralità di elementi: innanzitutto della contiguità geografica

* Università degli Studi di Bari e Cerpem, Bari.
L'autore desidera ringraziare Marco Saladini, dell'Ufficio Studi Ice, per la collaborazione nella costruzione dei dati presentati nella tavola 3.

1 Oltre che alle annuali edizioni del Rapporto sul commercio estero, (il Rapporto del 1997 contiene anche un box con una prima analisi del *trend* degli esportatori meridionali fra 1992 e 1996) sia consentito rimandare per un'ampia descrizione di questi fenomeni a Bodo, G. Viesti, G. (1997) *La grande svolta. Il Mezzogiorno nell'Italia degli anni novanta,* Roma, Donzelli.

2 La ricerca è stata condotta nell'ambito dell'Osservatorio sulle Piccole e Medie Imprese del Mediocredito Centrale.

3 Dalla ricerca sono stati tratti due volumi complementari, in pubblicazione (autunno 2000). Il primo, edito da Laterza e a firma di chi scrive, presenta l'intero lavoro, le ipotesi teoriche, le analisi quantitative e qualitative, le conclusioni; il secondo, edito da Donzelli, e a cura di chi scrive, contiene dieci studi di caso su altrettante aree del Mezzogiorno: i distretti abruzzesi (Rossella Di Federico); Isernia (Alessandro Napoli); il calzaturiero di Barletta (Michele D'Ercole); l'abbigliamento della Puglia Centrale (Gianfranco Viesti); il tessile, abbigliamento e calzature nel Salento (Franco Chiarello); il Triangolo del Salotto (Gianfranco Viesti); la corsetteria di Lavello (Domenico Cersosimo e Rosanna Nisticò); il calzaturiero di Aversa (Odoardo Como); i distretti dell'abbigliamento e delle calzature a Napoli (Paola De Vivo), e il distretto conciario di Solofra (Gianfranco Viesti).

4 I Sll (Sistemi Locali del Lavoro) sono suddivisioni del territorio italiane, definite dall'Istat in modo tale da rendere massima la probabilità che la popolazione che vive in un determinato sistema lavori al suo interno (principio dell'autocontenimento); i Sll sono individuati con il nome del principale comune che ne fa parte. Nel Mezzogiorno vi sono 365 Sll. Sin dalle prime analisi, però, è apparso chiaro che queste delimitazioni nel Mezzogiorno non sempre "funzionano": in particolare intorno alle grandi aree urbane, per il loro peso demografico e per la complessiva prevalenza di attività terziarie i Sll hanno confini troppo ampi, che tendono ad oscurare attività manifatturiere anche assai rilevanti localizzate al loro interno. Così, almeno per i Sll di Napoli e Bari si è provveduto a una ulteriore delimitazione, suddividendoli rispettivamente in tre e in quattro parti in base a criteri soggettivi. Così il territorio meridionale viene suddiviso in 370 unità elementari.

e della specializzazione produttiva; ma anche delle informazioni qualitative e sulle attività delle imprese raccolte attraverso le indagini sul campo. Si è partiti dai Sll con la maggiore presenza di addetti all'interno degli specifici settori, e si è proceduto sommando fra loro quelli contigui geograficamente e con le stesse produzioni. Nel definire le aggregazioni geografiche si è utilizzato un criterio estensivo, includendo all'interno dei distretti tutti i Sll con una rilevante occupazione negli specifici settori: quindi i confini sono geograficamente ampi, ma tali da contenere al proprio interno le aree di maggiore concentrazione produttiva.[5] La tavola 1 presenta la delimitazione geografica e le principali produzioni.[6] Sei sono in Abruzzo, sette in Puglia, otto in Campania e uno ciascuno in Molise, Basilicata (più uno al confine con la Puglia) e Sicilia. Ben undici hanno come prodotto finale capi di abbigliamento, anche se con specializzazioni alquanto differenti; uno è nella maglieria (Barletta), uno nella calzetteria (Sud Salento), uno nella corsetteria (Lavello); uno nella tessitura di seta (San Leucio). Poi ve ne sono cinque nelle calzature, due nella pelletteria (Teramo e Napoli); Solofra nella concia; uno nel mobilio (Teramo) e uno, in particolare, nei salotti (Murgia).

Nell'insieme questi 25 distretti contano 107mila addetti (sempre tavola 1). I più grandi sono l'abbigliamento Sud abruzzese, del Nord barese e del Salento e le calzature napoletane, tutti con oltre 9.000 addetti; la dimensione media è di 4.285 addetti per distretto. Cinque sono decisamente più piccoli, con meno di 1.000 addetti, da Guardiagrele a San Leucio fino ai soli 281 della corsetteria di Lavello. Questi dati includono soltanto l'occupazione censuaria (e solo nelle produzioni finali). Una pluralità di indizi e di testimonianze fanno poi ritenere che in tutti questi distretti vi sia una occupazione aggiuntiva, non rilevata dai censimenti, di rilevanti dimensioni. I dati censuari, che qui vengono presentati, vanno ritenuti come un

5 Ad esempio, nel distretto dell'abbigliamento del Sud barese, è stato incluso anche il Sll di Brindisi, nonostante questo presenti un rapporto fra addetti all'abbigliamento e popolazione piuttosto contenuto. Tale scelta deriva dalla presenza molto significativa di imprese di abbigliamento in alcuni comuni più occidentali del Sll e dalle loro strette interrelazioni produttive con imprese dei Sll contigui di Martina Franca e Bari Sud. Stesso criterio vale per Castellammare di Stabia, che include alcuni comuni specializzati nella produzione di costumi da bagno. Così, ancora, si è incluso il vasto Sll di Bari Nord nella calzatura barlettana. Mentre per calzature, pelletteria, mobilio, le scelte sono piuttosto facili, nel settore dell'abbigliamento non è agevole porre confini, e quindi le delimitazioni dei distretti qui indicate sono suscettibili di integrazioni e cambiamenti.

6 I Sll e i settori censuari inclusi in ciascun distretto sono i seguenti (tra parentesi i nomi dei Sll e i codici Istat: pelletteria teramana (Giulianova e Teramo, 19.1), abbigliamento Nord abruzzese (Giulianova e Teramo, 18), calzature teramane (Giulianova e Teramo, 19,3), mobilio abruzzese (Giulianova, Teramo, Atri, Pescara, 36.1), abbigliamento Sud abruzzese (Atri, Penne, Pescara, Castilenti, Chieti, Lanciano, Vasto, Termoli, 18), calzature di Guardiagrele (Guardiagrele, Orsogna, Lanciano, 19,3), abbigliamento di Isernia (Isernia, 18), abbigliamento Nord barese (Barletta, Bari Nord, Bari Centro, Bisceglie e Spinazzola, 18), maglieria di Barletta (Barletta e Bari Nord, 17,6+17,7), calzature di Barletta (Barletta e Bari Nord, 19,3), abbigliamento Sud barese (Bari Sud, Putignano, Martina Franca e Brindisi, 18), abbigliamento del Salento (Casarano, Gallipoli, Tricase, S. Pietro Vernotico, Lecce, Maglie, Nardò e Poggiardo, 18), calzetteria del Sud Salento (Casarano, Gallipoli e Tricase, 17,6-17,7), calzature del Salento (Casarano, Gallipoli e Tricase, 19,3), salotti della Murgia (Bari Centro, Bari Murgia, Gravina e Matera, 36,11), corsetteria di Lavello (Melfi, 18,23), abbigliamento del Sannio (Circello, San Bartolomeo in Galdo, Pietrelcina, San Marco dei Cavoti, Torrecuso, Ariano Irpino, Calitri, Montecalvo, Montemiletto, Vallata, Apice, Airola, Montesarchio, Benevento, Sant'Angelo dei Lombardi, 18), sete di San Leucio (Caserta e Sant'Agata dei Goti, 17,24), abbigliamento Nord napoletano (Caserta, Aversa, Napoli Nord e Napoli Centro, 18), calzature napoletane (Caserta, Aversa, Napoli Nord, Napoli Centro e Nola, 19,3), pelletteria napoletana (Napoli Nord e Napoli Centro, 19,2), abbigliamento Sud napoletano (Napoli Vesuvio, Nola, San Giuseppe Vesuviano, Torre Annunziata e Castellammare di Stabia, 18), concia di Solofra (Solofra e Avellino, 19,1), abbigliamento salernitano (Battipaglia, Nocera Inferiore, Eboli, Salerno, 18), abbigliamento della Sicilia Centrale (Enna, Bronte, Troina, 18).

Tavola 1 - I distretti meridionali del *made in Italy*

Distretto	Prodotti	Addetti al 31.12.1996	Unità locali	Addetti/ u.l.	Fatturato 1998 (in mld. di lire)			Export/ fatturato
					Italia (1)	Export (2)	Totale (1)	(percentuale)
Pelletteria teramana	borse e articoli da viaggio in pelle	2.132	363	5,9	270	80	350	23
Abbigliamento Nord abruzzese	abbigliamento *casual* e esterno	5.850	389	15,0	370	230	600	38
Calzature teramane	calzature da passeggio	845	37	22,8	30	70	100	70
Mobilio abruzzese	mobili per ufficio e per cucina	2.460	349	7,0	450	150	600	25
Abbigliamento Sud abruzzese	abbigliamento, prevalentemente capispalla	9.003	745	12,1	550	150	700	21
Calzature di Guardiagrele	calzature da passeggio	691	49	14,1	40	50	90	56
Abbigliamento di Isernia	abbigliamento esterno	910	42	21,7	500	400	900	44
Abbigliamento del Nord barese	abbigliamento, prevalentemente intimo, tute	10.042	1.918	5,2	470	130	600	22
Maglieria di Barletta	maglieria esterna	1.648	326	5,1	140	160	300	53
Calzature di Barletta	calzature con suola iniettata per tempo libero ed usi tecnici	7.004	625	11,2	80	570	650	88
Abbigliamento del Sud barese	abbigliamento esterno	8.035	745	10,8	590	60	650	9
Abbigliamento del Salento	abbigliamento, prevalentemente *casual* ed accessori	9.601	835	11,5	560	240	800	30
Calzetteria del Sud Salento	calze da uomo e bambino	1.468	335	4,4	150	100	250	40
Calzature del Salento	calzature da passeggio	6.886	198	34,8	270	630	900	70
Salotti della Murgia	divani e poltrone rivestiti in pelle e tessuto	5.792	325	17,8	170	1.430	1.600	89
Corsetteria di Lavello	reggiseni	220	32	6,9	60	-	60	-
Abbigliamento del Sannio	abbigliamento, prevalentemente esterno	2.636	310	8,5	65	15	80	19
Sete di S. Leucio	tessuti in seta per l'arredamento	506	14	36,1	130	20	150	13
Abbigliamento Nord napoletano	abbigliamento, prevalentemente esterno	8.263	1.820	4,5	370	230	600	38
Calzature napoletane	calzature da passeggio, da uomo classiche e sportive	9.618	1.035	9,3	870	330	1.200	28
Pelletteria napoletana	borse e articoli da viaggio in pelle	1.306	346	3,8	140	60	200	30
Abbigliamento Sud napoletano	abbigliamento, prevalentemente esterno	4.775	1.170	4,1	180	120	300	40
Concia di Solofra	pelli ovi-caprine conciate	4.066	398	10,2	470	530	1.000	53
Abbigliamento salernitano	abbigliamento esterno	2.196	359	6,1	100	50	150	33
Abbigliamento della Sicilia centrale	abbigliamento esterno	1.119	94	11,9	45	5	50	10
Totale		**107.072**	**12.859**	**8,3**	**7.070**	**5.810**	**12.880**	**45**

(1) Stima.
(2) Valori arrotondati basati su dati Istat.
Fonte: Istat e indagini dirette

limite inferiore certo alle dimensioni dei diversi distretti, suscettibile di incrementi anche sensibili. Nei 25 distretti vi sono quasi 13mila unità locali, cioè quasi altrettante imprese. Anche il numero di unità locali varia sensibilmente da caso a caso, dalle quasi duemila del Nord napoletano e del Nord barese alle 14mila di San Leucio. Le dimensioni medie non sono molto piccole: in media 8,3 addetti per unità locale. Anche la dimensione media è assai diversa da caso a caso, anche all'interno dello stesso settore. Nell'abbigliamento, se nella media di questi distretti gli addetti per unità locale sono 7,4, diventano 21,7 a Isernia e fra 10 e 15 in Abruzzo, nel Sud barese, nel Salento e nella Sicilia centrale; al contrario le unità locali del Nord barese e del Napoletano sono assai più piccole. Nelle calzature si passa dai 34,8 del Salento ai 22,8 di Teramo fino agli 11,2 di Barletta e ai 9,3 del Napoletano. Ancora, dimensioni medie elevate si ritrovano nelle sete di San Leucio e nei salottifici murgiani, e invece molto contenute nella calzetteria salentina e nella pelletteria. Queste differenze dipendono da un *mix* di fattori: dalla presenza di imprese *leader,* di maggiori dimensioni; dalle diverse specializzazioni di prodotto all'interno dei settori; dalla stessa esistenza di occupazione non censita.

Questi distretti nel 1998 hanno generato un fatturato che può essere stimato[7] in quasi 13 mila miliardi (sempre tavola 1): anche questa stima rappresenta un valore minimo, e si riferisce ad un dato *consolidato:* cioè alle vendite del distretto verso l'esterno o i consumatori finali, al netto delle transazioni intradistrettuali. Nei settori dell'abbigliamento, calzetteria e maglieria il fatturato dei distretti meridionali è pari a poco più di 6.000 miliardi, e rappresenta circa il 12 per cento del totale nazionale. Le dimensioni relative in termini di fatturato dei singoli distretti riprendono, amplificandole in alcuni casi, quelle già viste per l'occupazione. I salotti murgiani hanno un fatturato 1998 di circa 1.600 miliardi, il maggiore; seguono le calzature napoletane (almeno 1.200 miliardi) e la concia di Solofra (circa 1.000, ma con forti oscillazioni negli ultimi anni). Molti sono i distretti che superano i 500 miliardi di fatturato; solo le calzature di Guardiagrele, la corsetteria di Lavello, le sete di San Leucio e l'abbigliamento della Sicilia Centrale dovrebbero essere sotto i 100 miliardi.

Del fatturato totale circa 6.000 miliardi sono esportati[8], mentre il fatturato interno è di poco superiore ai 7.000. L'export su fatturato è nell'insieme molto significativo, pari al

7 La stima del fatturato è da ritenersi indicativa. Per la metodologie di calcolo si veda il volume edito da Laterza.

8 Il valore dell'export è stato calcolato partendo dai dati 1998 di esportazione provinciale alla massima disaggregazione possibile e, in linea generale, attribuendo a ciascun distretto i dati di export provinciale nei suoi prodotti di specializzazione. In particolare sono stati attribuiti i seguenti valori (tra parentesi i settori nella classificazione Istat commercio estero a 236 voci doganali e le province incluse in ogni caso): pelletteria teramana (pelli, Teramo), abbigliamento Nord abruzzese (abbigliamento, Teramo), calzature teramane (calzature, Teramo), mobilio abruzzese (mobilio, Teramo e Pescara), abbigliamento Sud abruzzese (abbigliamento, Pescara e Chieti), calzature di Guardiagrele (calzature, Chieti), abbigliamento di Isernia (abbigliamento e maglieria, Isernia), abbigliamento del Nord barese (il 70% dell'abbigliamento, Bari), maglieria di Barletta (maglieria, Bari), calzature di Barletta (calzature, Bari), abbigliamento del Sud barese (30% abbigliamento Bari, più Brindisi e Taranto), abbigliamento Salento (abbigliamento, Lecce), calzetteria salentina (maglieria, Lecce), calzature salentine (calzature, Lecce), salotti della Murgia (mobilio, Bari e Matera), corsetteria di Lavello (abbigliamento, Potenza), abbigliamento del Sannio (abbigliamento, Benevento e Avellino), abbigliamento del Nord napoletano (il 65% di abbigliamento e maglieria, Napoli), calzature napoletane (calzature, Caserta e Napoli), pelletteria napoletana (prodotti in cuoio, Napoli), abbigliamento Sud napoletano (il 35% di abbigliamento e calzature, Napoli), concia di Solofra (pelli, Avellino e Napoli), abbigliamento salernitano (abbigliamento e maglieria, Salerno) e abbigliamento della Sicilia Centrale (abbigliamento, Enna).

45 per cento. Questo è molto importante. Un così alto livello di esportazioni è indicatore di competitività, di una capacità di vendere i propri prodotti a clienti lontani e spesso ad alto reddito, di competere con le imprese domestiche e con altre imprese attive a scala internazionale. Inoltre, può essere stimato che oltre la metà dei 7.000 miliardi di vendite italiane siano in regioni centro-settentrionali: quindi, nell'insieme dei distretti, il mercato meridionale conta per meno di un quarto delle vendite. Questi distretti sono quindi poco dipendenti dai propri mercati locali. I principali distretti esportatori sono ancora i Salotti della Murgia, che da soli coprono un quarto del totale dei 25, le calzature salentine e di Barletta, l'abbigliamento di Isernia. È netta la differenza, già richiamata, fra i distretti calzaturieri pugliesi, molto più proiettati sui mercati internazionali, e quelli napoletani, per cui conta molto di più il mercato interno: differenza non casuale, e con precise origini storiche. Tranne Lavello, tutti i distretti esportano. Nell'abbigliamento la capacità di esportazione è generalmente più bassa: la propensione all'export (29 per cento circa) è molto inferiore a quella media nazionale (48 per cento). La capacità di esportazione è particolarmente bassa nei grandi distretti dell'abbigliamento del Barese, nel Sannio, nella Sicilia centrale; sale in altri casi, fino al 40 per cento del Sud napoletano e ancor più ad Isernia, ma si tratta sempre di valori sotto la media nazionale. È nell'abbigliamento che vi sono i casi (Nord barese e Sud abruzzese) nei quali il mercato locale conta di più, e supera con tutta probabilità la metà del fatturato totale. Il contrario accade nelle calzature, in cui l'export supera il 50 per cento del fatturato, e raggiunge punte molto alte in Abruzzo e in Puglia. È esportato oltre il 50 per cento di fatturato anche nella concia di Solofra e nella maglieria di Barletta.

La tavola 2 mostra le dinamiche dell'export dell'abbigliamento del Salento. Complessivamente si passa dai 1.300 miliardi del 1986 ai quasi seimila del 1998; l'incremento più forte si ha fra il 1992 e il 1995, come per l'intero export italiano di questi prodotti, nella fase di lira debole e fuori dallo Sme. Le posizioni di mercato conquistate con la lira debole vengono però mantenute anche dopo il 1996, ristabilite le parità con le altre valute europee. Anzi negli ultimi anni l'export continua a crescere. L'incremento è notevole in quasi tutti i casi esaminati. A ciò va aggiunto che alcuni dei distretti meridionali sono protagonisti negli ultimi anni di interessanti processi di riorganizzazione internazionale della produzione. L'importanza dei flussi di decentramento può essere stimata dai dati di interscambio provinciale con alcuni paesi, che si può ipotizzare che siano dovuti all'attività internazionale delle imprese italiane. Ad esempio, nel 1998 Lecce ha avuto importazioni di abbigliamento dai paesi dell'Est europeo per 154 miliardi, Teramo per 44, Bari per 35 e Chieti per 26.[9] Rilevante è anche il decentramento internazionale, specie in Albania e Montenegro, delle imprese calzaturiere barlettane e salentine. Nell'evoluzione dei distretti meridionali, quindi, ed in particolare di quelli adriatici, la trasformazione dei paesi dell'Est negli anni novanta e la conseguente instaurazione di articolati rapporti economici costituisce un'importante modificazione strutturale, che merita approfondite analisi.

9 Le importazioni di Lecce provengono da Albania (65 miliardi), Romania (40) e Bulgaria (31); quelle di Teramo da Romania (21) e Albania (10); quelle di Bari principalmente dall'Albania (30) e quelle di Chieti principalmente dalla Romania (23). Tutti questi dati sono di fonte Istat.

Tavola 2 - I distretti del *made in Italy*: esportazioni

Valori in miliardi di lire					
Distretto	**1986**	**1989**	**1992**	**1995**	**1998**
Pelletteria teramana	27	57	44	77	79
Abbigliamento Nord abruzzese	38	74	64	186	225
Calzature teramane	9	15	15	48	69
Mobilio abruzzese	15	25	30	112	151
Abbigliamento Sud abruzzese	17	35	48	106	149
Calzature di Guardiagrele	24	19	30	62	50
Abbigliamento di Isernia	8	28	84	243	405
Abbigliamento del Nord barese	35	41	49	110	134
Maglieria di Barletta	91	111	76	169	159
Calzature di Barletta	228	399	330	504	573
Abbigliamento del Sud barese	13	18	21	48	58
Abbigliamento del Salento	59	62	98	233	241
Calzetteria del Sud Salento	14	30	54	89	100
Calzature del Salento	152	234	229	593	630
Salotti della Murgia	49	178	349	1.175	1.424
Corsetteria di Lavello	-	-	-	7	1
Abbigliamento del Sannio	19	21	18	12	21
Sete di S. Leucio	nd	nd	nd	nd	13
Abbigliamento Nord napoletano	84	79	89	187	229
Calzature napoletane	125	127	124	292	325
Pelletteria napoletana	50	60	25	47	61
Abbigliamento Sud napoletano	45	42	48	101	124
Concia di Solofra	183	375	227	824	530
Abbigliamento salernitano	31	45	19	38	55
Abbigliamento della Sicilia Centrale	1	1	2	2	5
Totale	**1.317**	**2.076**	**2.073**	**5.265**	**5.811**

Fonte: Elaborazioni su dati Istat

Nei 25 distretti vi sono più di 4.300 imprese esportatrici[10] nel 1996 (tavola 3). Di queste ben 41 hanno esportazioni di una certa rilevanza, superiori a 17 miliardi; altre duecento superano il miliardo; le altre sono al di sotto di questa soglia. Il numero e la dimensione degli esportatori varia da caso a caso, in connessione tanto al fatturato totale del distretto quanto alle dimensioni medie delle imprese: il livello minimo (9) è in Sicilia Orientale. L'abbigliamento napoletano conta ad esempio oltre 1.100 esportatori, cui vanno affiancati i circa 800 della pelletteria e delle calzature. Molto più contenuto invece il numero di esportatori abruzzesi, in tutti i settori circa 340, e pugliesi, con l'eccezione dell'abbigliamento barese. L'area napoletana quindi, pur esportando meno di Abruzzo e Puglia vede molte più imprese proiettate sui mercati internazionali: ulteriore testimonianza di un'organizzazione distrettuale molto diversa, ma anche di problemi e prospettive della promozione dell'export completamente diversi fra le diverse aree. L'abbigliamento napoletano ha all'incirca lo stesso export dell'abbigliamento (e della calzetteria) salentino, ma con un numero quadruplo di esportatori; la calzatura (e pelletteria) napoletana esporta per un valore poco superiore alla la metà di quella salentina, ma con un numero di esportatori invece dieci volte superiore. Anche il numero di grandi esportatori varia molto: sono otto nei salottifici murgiani, sei a Solofra, quattro nell'abbigliamento salentino e nella calzatura barlettana. La composizione del numero di esportatori per classe di fatturato esportato, leggibile nella tavola 3, dà ulteriori informazioni sulla struttura di ciascun distretto.

Questa breve presentazione consente comunque una conclusione generale. Siamo in presenza di una realtà fortemente diversificata. Molto più diversificata non solo di quanto tendano a far pensare talune diffuse rappresentazioni dello sviluppo economico italiano (che relegano tutto quanto avviene nel Mezzogiorno ad una generale ed indistinta condizione di arretratezza), ma anche da rappresentazioni solo quantitative dei fenomeni, che possono far pensare erroneamente a processi simili, solo di diverse grandezze. Non è così.

10 I dati della tavola 3 meritano alcune chiarificazioni metodologiche. Si tratta di dati relativi al 1996, di fonte Ice-Istat. Le definizioni delle classi dimensionali si riferiscono – e questo è molto importante da tenere presente – al valore delle esportazioni e non del fatturato delle imprese: quindi le micro sono microesportatrici, non necessariamente micro-imprese. Le classi dimensionali sono definite dall'Ice (Ice-Istat, Rapporto sul Commercio estero 1999, pag. 325): micro = meno di 57 milioni di export; molto piccole, da 57 a 1.140 milioni; piccole da 1.140 a 3.990 milioni; medie da 3,99 a 17 miliardi; grandi più di 17 miliardi. I dati sono disponibili su scala provinciale, e per i settori tessile-abbigliamento (TA); pelli-cuoio-calzature (PCC); legno-mobilio (LM). La scala provinciale può portare in alcuni casi ad una lieve sovrastima rispetto alla definizione geografica che è stata data dei distretti (anche se gli esportatori inclusi sono comunque localizzati vicinissimi). La presenza del tessile e soprattutto del legno potrebbe portare a una sovrastima, rispetto alle definizioni settoriali, ma vi sono molti motivi di pensare che essi siano molto pochi: nel tessile perché sono poche le unità locali, e nel legno perché le imprese meridionali del legno sono quasi tutte orientate al mercato interno, in quanto fornitrici dell'edilizia e dell'industria alimentare (motivo per cui il legno è stato escluso dalla definizione di *made in Italy*). La disponibilità di dati ha portato però ad aggregare assieme alcuni dei distretti: pelletteria e calzature teramane, abbigliamento del Nord e Sud barese e maglieria di Barletta, abbigliamento e calzetteria del Salento; abbigliamento del Nord e Sud napoletano. Di seguito sono riportate le sigle dei settori e delle province di volta in volta considerati: pelletterie e calzature teramane (PCC; TE), abbigliamento Nord Abruzzo (TA, TE), mobilio abruzzese (LM, TE-PE-CH), abbigliamento Sud abruzzese (TA; PE-CH), calzature di Guardiagrele (PCC; CH) abbigliamento di Isernia (TA; IS), abbigliamento e maglieria Nord e Sud barese (TA; BA-BR-TA); calzature di Barletta (PCC; BA), abbigliamento e calzetteria del Salento (TA; LE), calzature del Salento (PCC; LE), salotti della Murgia (LM; BA-MT), abbigliamento del Sannio (TA; BN-AV; questo dato probabilmente include molti esportatori avellinesi di abbigliamento in pelle), abbigliamento Nord e Sud napoletano (TA; CE-NA), calzature e pelletteria napoletana (PCC; NA), concia di Solofra (PCC; AV), abbigliamento salernitano (TA; SA), abbigliamento Sicilia Orientale (TA; EN). Lavello non è considerato.

I dati raccolti tendono a mostrare che non esiste affatto un *modello meridionale* del *made in Italy,* composto ad esempio da aree caratterizzate da imprese piccole e di scarsa qualità, che realizzano prodotti di fascia di mercato bassa, senza marchio. I distretti differiscono tra loro non solo nelle specializzazioni di prodotto e di fascia di mercato, ma anche nell'organizzazione industriale, nel grado di internazionalizzazione, nel ruolo della subfornitura verso altre aree: ciò ha importanti implicazioni per la politica di promozione dell'export che non può che essere differenziata e attenta alle specificità locali.

Tavola 3 - Le imprese esportatrici (1996) [1]

	Micro	Molto piccole	Piccole	Medie	Grandi	Totale
Pelletteria e calzature teramane	32	34	11	3	1	81
Abbigliamento Nord abruzzese	43	35	8	12	3	101
Mobilio abruzzese	79	47	14	11	2	153
Abbigliamento Sud abruzzese	89	55	11	3	3	161
Abbigliamento di Isernia	4	5	2	-	2	13
Abbigliamento e maglieria Nord e Sud barese	373	264	50	14	1	702
Calzature di Guardiagrele	6	8	5	1	2	22
Calzature di Barletta	101	107	46	28	4	286
Abbigliamento e calzetteria del Salento	118	98	17	6	4	243
Calzature Salento	29	27	12	12	3	83
Salotti della Murgia	94	48	16	10	8	176
Abbigliamento del Sannio	49	54	14	21	4	142
Abbigliamento Nord e Sud napoletano	705	361	47	16	1	1.130
Calzature e pelletteria napoletane	436	275	67	17	1	796
Concia di Solofra	49	61	29	21	6	166
Abbigliamento salernitano	41	20	2	-	-	63
Abbigliamento della Sicilia centrale	4	4	1	-	-	9
Totale	**2.252**	**1503**	**352**	**175**	**45**	**4.327**

[1] Per le definizioni delle aree e delle dimensioni delle imprese vedi testo.

Fonte: Elaborazioni su dati Ice-Istat

La posizione dell'Italia nella frammentazione internazionale dei processi produttivi

di Salvatore Baldone, Fabio Sdogati e Lucia Tajoli[*]

1. *La frammentazione della produzione*

Tra gli aspetti che maggiormente caratterizzano l'integrazione economica tra paesi negli anni recenti vi è il peso sempre più rilevante del commercio di beni intermedi, di semi-lavorati e di parti e componenti. A seguito di questo fenomeno si è venuta affermando una linea di ricerca che si occupa di una forma di internazionalizzazione definita in generale come *frammentazione internazionale della produzione* (Fip), espressione con la quale intendiamo identificare il fatto che un processo produttivo precedentemente integrato in un solo sito viene smembrato in almeno due parti distinte, a loro volta allocate a siti produttivi situati in paesi diversi.[1]

Nella presente nota viene presa in esame quella particolare forma di Fip che è rilevabile attraverso i dati doganali relativi al Traffico di perfezionamento (Tp) dei paesi dell'UE[2] con i paesi esterni all'Unione. Il Tp rileva, separatamente dai flussi di scambio definitivi, i movimenti di merci in uscita dall'UE e destinate ad essere perfezionate al di fuori del territorio economico dell'UE *esportazioni temporanee* e quelli relativi alle importazioni nel territorio dell'UE di merci *a scarico di esportazioni temporanee* (reimportazioni). Parallelamente, vengono rilevati in questo regime tariffario i movimenti in entrata di merci destinate a subire perfezionamento nel territorio economico dell'UE (importazioni temporanee) e quelli di esportazione *a scarico di precedente importazione temporanea* (riesportazioni). I primi due flussi misurano dunque il Traffico di perfezionamento passivo (Tpp), gli altri due il Traffico di perfezionamento attivo (Tpa).

Le ragioni alla base della decisione di *disintegrare internazionalmente* un processo produttivo integrato possono essere molteplici, ma tra quelle di maggiore rilievo possiamo identificare la riduzione dei costi di produzione, sia attraverso la ricerca di aree a basso costo dei fattori produttivi che attraverso la realizzazione di economie di scala o la razionalizzazione dell'utilizzo di una data capacità produttiva complessiva dislocata in regioni diverse, la penetrazione su mercati verso i quali esistano barriere commerciali nonché la dipendenza tecnologica.

Le riesportazioni dopo perfezionamento attivo possono, dunque, essere pensate come il risultato dell'esistenza, nel paese perfezionatore, di un vantaggio assoluto, vantaggio identificato e sfruttato da imprese estere attraverso la pratica della frammentazione inter-

[*] Dipartimento di Ingegneria gestionale, Politecnico di Milano

[1] Alcuni dei principali contributi a questa linea di ricerca sono quelli di Arndt (1997a, 1997b), Jones e Kierkowski (2001a, 2001b), e Deardorff (2001a, 2001b).

[2] Si tratta di un regime doganale proprio dell'UE e, con nomi leggermente diversi, di altri paesi. Al di là delle difficoltà statistiche richiamate alla successiva nota 6, il Tp non coglie l'intera attività commerciale derivante dalla Fip: resta, ad esempio, completamente escluso dal campo di rilevabilità il traffico di componenti legato alla pura attività di *outsourcing* internazionale.

nazionale della produzione.[3] Da questo punto di vista la pratica del perfezionamento attivo dovrebbe indurre effetti prevalentemente positivi per il paese perfezionatore soprattutto nel breve periodo.[4]

Gli effetti del ricorso al perfezionamento passivo per il paese committente sono più complessi da analizzare di quelli generati nel paese perfezionatore dall'attività di perfezionamento attivo. Da un lato, se un paese esporta temporaneamente prodotti verso un paese nei confronti del quale soffre di una sorta di dipendenza tecnologica è ovviamente difficile valutare gli effetti di questa attività di delocalizzazione sul livello di attività produttiva complessiva del paese che delocalizza, visto che la possibilità di condurre certe fasi del processo in patria è rigidamente esclusa. Dall'altro lato, un paese può ricorrere alla delocalizzazione all'estero di fasi di un processo produttivo tradizionalmente integrato "in casa" per rispondere alle pressioni competitive provenienti da paesi a più basso costo del lavoro per unità di prodotto: in questo caso non è immediatamente chiaro quale sia il segno dell'effetto netto sui livelli di occupazione e di attività produttiva del paese che delocalizza.[5] Se è vero infatti che in prima approssimazione e per lassi temporali brevi l'effetto è certamente negativo, poiché attività precedentemente svolte sul territorio nazionale vengono spostate al suo esterno, è anche vero che, nella misura in cui il recupero di competitività di costo ottenuto attraverso la delocalizzazione viene trasferito sui prezzi, si verificano effetti benefici sulla capacità di penetrazione commerciale dei prodotti finiti sia in patria che nel resto del mondo, con conseguenti ricadute positive sull'attività economica in patria. L'attività di delocalizzazione produttiva all'estero ha dunque un effetto diretto, potenzialmente negativo, ed un effetto indiretto potenzialmente positivo sulla competitività di prezzo sul mercato mondiale ed in patria. È quindi difficile identificare il segno atteso dell'effetto netto.

Come si è ricordato, alla base del processo di allocazione all'estero di fasi di processi produttivi da parte di un paese possono esserci ragioni molteplici e spesso radicalmente diverse tra loro. Esse possono essere inoltre temporalmente e geograficamente estranee alla logica dei vantaggi comparati, della competitività di prezzo e dell'andamento dei cicli economici, che normalmente guidano i flussi internazionali di merci in regime definitivo. È pertanto ragionevole ritenere che le diverse componenti del traffico commerciale possano dare un autonomo contributo alla dinamica dell'attività produttiva nelle economie interessate.

3 Abbiamo discusso dell'economia politica di questo processo in Baldone, Sdogati e Tajoli (2001).

4 Non possono però escludersi effetti strutturali negativi dovuti, ad esempio, da un lato al fatto di dirottare risorse interne verso attività produttive relativamente meno efficienti e, dall'altro, di togliere domanda a settori nazionali come conseguenza del concentrarsi sulla lavorazione di *input* produttivi provenienti dall'estero.

5 Abbiamo mostrato altrove che proprio il ricorso a questa pratica ha consentito alle imprese tedesche ed italiane dell'industria tessile e dell'abbigliamento di contenere, fin quasi ad eliminare, il divario di competitività esistente tra di loro e le imprese localizzate in paesi a basso costo del lavoro per unità di prodotto (Baldone, Sdogati e Tajoli 2002a).

2. *Rilevanza del Traffico di perfezionamento*

La tavola 1 riporta i dati relativi all'incidenza delle diverse forme di traffico dell'UE con il resto del mondo per il periodo 1990-2000.

Tavola 1 - Traffico temporaneo e definitivo dell'UE con il resto del mondo

Valori (mln ECU)											
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee	5.936	7.485	8.292	9.629	11.032	12.813	13.973	15.173	12.186	11.845	13.490
Reimportazioni	7.119	8.604	9.489	10.019	11.950	13.209	14.037	15.380	13.932	14.322	14.275
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni	53.530	56.613	58.883	68.771	77.120	83.705	87.748	97.262	106.084	109.025	126.858
Importazioni temporanee	27.728	30.839	28.435	31.627	37.072	40.292	44.850	51.138	55.268	59.992	69.209
Traffico definitivo											
Esportazioni definitive	35.5978	359.386	368.915	409.148	453.466	476.758	524.572	608.693	615.157	639.302	797.573
Importazioni definitive	426.733	454.675	449.211	445.781	489.606	491.751	522.127	606.049	641.338	704.902	943.356
Peso del traffico temporaneo sui corrispondenti flussi di traffico definitivo (%)											
	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee	1,7	2,1	2,2	2,4	2,4	2,7	2,7	2,5	2,0	1,9	1,7
Reimportazioni	1,7	1,9	2,1	2,2	2,4	2,7	2,7	2,5	2,2	2,0	1,5
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni	15,0	15,8	16,0	16,8	17,0	17,6	16,7	16,0	17,2	17,1	15,9
Importazioni temporanee	6,5	6,8	6,3	7,1	7,6	8,2	8,6	8,4	8,6	8,5	7,3
Traffico definitivo											
Esportazioni definitive	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0
Importazioni definitive	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0	100,0

Fonte: Eurostat, database Comext

La tavola mostra come l'UE si caratterizzi piuttosto come perfezionatrice (attiva) di prodotti originati all'estero che non come originatrice di perfezionamento passivo; ciò è vero per tutto il periodo, ed anzi questa caratteristica tende a rafforzarsi con il passar del tempo.[6] Nel complesso il valore delle esportazioni dell'UE legate al traffico temporaneo rispetto a quello delle esportazioni in regime definitivo verso i paesi extra comunitari passa dal

6 I dati del commercio internazionale vanno utilizzati con cautela, in particolare quelli relativi agli anni successivi al 1996. A partire dal primo gennaio 1997, infatti, sono stati virtualmente azzerati i dazi imposti dall'UE sulle importazioni finali di manufatti provenienti dai paesi che negli anni precedenti avevano siglato Accordi di associazione con l'UE, cioè dieci paesi dell'Europa centro-orientale, Cipro, Malta e Turchia. È evidente che l'azzeramento dei dazi toglie alle imprese UE il maggior incentivo a usare il regime doganale di perfezionamento passivo, e che conseguentemente il Tpp, in quanto fenomeno statistico, sottostima i flussi effettivamente legati alla frammentazione internazionale della produzione, mentre risulta sovrastimato dello stesso ammontare il traffico definitivo.

17 per cento del 1990 ad oltre il 20 per cento del 1995 per poi oscillare intorno al 19 per cento e scendere sotto il 18 per cento nel 2000.[7]

Tavola 2 - Indice di propensione comparata rivelata alla frammentazione internazionale dei processi produttivi

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Francia											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee	1,271	1,046	0,951	1,093	1,076	0,995	0,990	1,269	1,035	1,051	1,096
Reimportazioni	1,480	1,218	1,132	1,206	1,231	1,147	1,058	1,155	1,177	1,207	1,181
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni	1,259	1,571	1,585	1,462	1,443	1,502	1,376	1,391	1,865	2,030	1,875
Importazioni temporanee	1,618	2,031	1,779	1,616	1,763	1,698	1,595	1,686	2,695	2,845	2,616
Belgio-Lux.											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee	0,476	0,434	0,387	0,507	0,396	0,473	0,446	0,470	0,582	0,613	0,481
Reimportazioni	0,353	0,274	0,294	0,306	0,366	0,421	0,380	0,738	0,666	0,539	0,525
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni	1,237	1,044	0,890	1,232	1,397	1,261	1,138	1,220	1,151	0,932	0,865
Importazioni temporanee	0,598	0,530	0,583	1,200	1,253	0,753	0,616	0,701	0,625	0,530	0,542
Paesi Bassi											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee	1,972	1,641	1,853	1,291	0,995	1,331	1,651	1,627	1,203	1,354	1,639
Reimportazioni	1,307	1,152	1,102	1,156	0,818	0,745	0,636	0,663	0,368	0,375	0,548
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni	1,917	1,695	1,853	1,632	1,213	1,356	1,234	1,059	1,026	0,884	0,733
Importazioni temporanee	1,349	1,105	1,191	0,983	0,908	0,686	0,575	0,490	0,409	0,260	0,231
Germania											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee	1,191	1,289	1,240	1,354	1,449	1,553	1,535	1,422	1,380	1,283	1,235
Reimportazioni	1,739	1,775	1,692	1,749	1,766	1,976	2,054	2,037	1,913	1,866	1,793
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni	0,843	0,686	0,697	0,778	0,841	0,978	1,028	0,952	0,894	0,924	0,998
Importazioni temporanee	0,564	0,537	0,536	0,475	0,497	0,551	0,547	0,546	0,507	0,620	0,759

7 La contrazione della quota nella seconda metà del periodo campionario è da imputarsi alle ragioni illustrate nella nota precedente e, per il 2000, anche alla forte crescita delle esportazioni definitive conseguente alla svalutazione dell'euro. Nonostante i possibili problemi statistici, la nostra misura dell'entità del fenomeno è in linea con le stime prodotte con metodologie diverse da altri autori (Hummels et al., 2001; Feenstra, 1998).

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Italia											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee	0,860	0,981	1,122	1,013	0,979	0,960	0,904	0,680	0,875	0,995	0,927
Reimportazioni	0,693	0,822	0,997	0,925	1,043	1,019	1,103	0,932	1,196	1,185	1,172
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni	0,424	0,396	0,363	0,349	0,287	0,311	0,274	0,278	0,322	0,324	0,348
Importazioni temporanee	0,874	0,845	0,751	0,741	0,680	0,654	0,667	0,700	0,807	0,795	0,938
Regno Unito											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee	0,618	0,560	0,611	0,583	0,572	0,702	0,688	0,769	0,825	0,730	0,772
Reimportazioni	0,279	0,285	0,339	0,338	0,367	0,352	0,362	0,357	0,467	0,535	0,476
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni	1,472	1,412	1,402	1,442	1,529	1,632	1,773	1,568	1,387	1,315	1,416
Importazioni temporanee	1,275	1,267	1,339	1,601	1,482	1,678	1,736	1,622	1,473	1,410	1,374
Irlanda											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee	0,430	0,155	0,330	0,240	0,352	0,226	0,497	0,643	0,049	0,177	0,195
Reimportazioni	0,021	0,014	0,012	0,007	0,046	0,044	0,081	0,050	0,011	0,026	0,028
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni	3,014	2,375	2,876	3,244	2,863	3,827	3,169	3,883	3,052	2,170	2,470
Importazioni temporanee	3,261	3,891	3,807	3,890	4,973	5,906	5,572	4,311	1,288	1,281	0,767
Danimarca											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee	0,602	0,585	0,581	0,595	0,659	0,706	0,725	0,807	1,073	1,135	1,203
Reimportazioni	1,218	1,081	1,265	1,107	1,013	1,222	1,274	1,366	1,768	1,977	2,252
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni	0,360	0,489	0,536	0,509	0,552	0,657	0,644	0,806	0,656	0,640	0,412
Importazioni temporanee	0,829	0,774	0,820	0,702	0,649	0,812	0,827	0,870	0,848	0,969	0,995
Grecia											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee	0,242	0,248	0,265	0,317	0,427	0,506	0,569	0,522	0,625	0,786	0,772
Reimportazioni	0,012	0,009	0,019	0,012	0,047	0,094	0,170	0,321	0,691	0,944	1,338
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni	2,416	1,734	1,897	1,065	0,626	0,740	0,735	0,801	0,677	0,590	0,528
Importazioni temporanee	1,263	0,599	0,442	0,289	0,415	0,483	0,358	0,510	0,400	0,258	0,354

	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Portogallo											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee	0,092	0,058	0,062	0,078	0,168	0,148	0,113	0,158	0,250	0,285	0,295
Reimportazioni	0,083	0,121	0,063	0,063	0,050	0,054	0,035	0,031	0,033	0,078	0,170
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni	0,353	0,325	0,235	0,429	0,341	0,480	0,686	0,476	0,472	0,482	0,653
Importazioni temporanee	0,578	0,488	0,263	0,326	0,391	0,754	0,541	0,400	0,232	0,136	0,420
Spagna											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee	0,487	0,556	0,467	0,283	0,197	0,215	0,169	0,268	0,254	0,334	0,578
Reimportazioni	0,160	0,181	0,207	0,001	0,000	0,087	0,098	0,167	0,173	0,192	0,144
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni	0,299	1,670	1,456	0,755	0,764	0,654	0,758	1,000	0,681	0,572	0,687
Importazioni temporanee	0,661	0,748	1,234	0,654	0,559	0,418	0,587	0,615	0,500	0,410	0,342
Svezia											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee						0,518	0,406	0,470	0,613	0,462	0,500
Reimportazioni						0,493	0,434	0,428	0,533	0,747	0,894
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni						0,022	0,036	0,070	0,089	0,069	0,066
Importazioni temporanee						1,054	0,986	1,064	0,773	0,759	0,733
Finlandia											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee						0,389	0,560	0,827	1,342	1,749	0,519
Reimportazioni						0,493	0,527	0,487	0,858	0,907	0,699
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni						0,173	0,611	0,909	1,043	1,270	0,764
Importazioni temporanee						0,527	1,231	1,240	1,198	1,141	0,576
Austria											
Perfezionamento passivo											
Esportazioni temporanee						0,796	1,231	1,047	1,103	1,393	2,079
Reimportazioni						0,826	1,262	1,185	1,117	1,107	1,549
Perfezionamento attivo											
Riesportazioni						0,970	0,817	0,648	0,548	0,615	0,592
Importazioni temporanee						0,924	1,187	1,216	1,038	1,264	1,250

Fonte: nostre elaborazioni su dati Comext

In tavola 2 è riportato un indice di *propensione comparata rivelata alla frammentazione internazionale della produzione*.[8] Questo indice, che ricalca l'analogo indice di specializzazione produttiva di Balassa, evidenzia, per ciascun tipo di flusso commerciale, se il paese in esame abbia una propensione maggiore o minore dell'UE nel suo complesso, relativamente al corrispondente flusso definitivo, a realizzare traffico di perfezionamento: nel primo caso l'indice assumerà un valore maggiore di uno, nel secondo l'indice sarà inferiore all'unità.

Come si può rilevare vi sono paesi, come la Francia, che evidenziano una elevata propensione alla frammentazione internazionale della produzione sia dal lato del perfezionamento passivo che da quello del perfezionamento attivo. Altri, come Regno Unito, Irlanda e Belgio, manifestano una situazione asimmetrica con un'elevata propensione al perfezionamento attivo ed una propensione sensibilmente inferiore alla media dell'Unione per quanto riguarda il perfezionamento passivo. Per quanto riguarda la Germania si nota la sua posizione di assoluta preminenza all'interno dell'UE nell'attività di perfezionamento passivo mentre come perfezionatrice attiva si colloca al di sotto della media dell'Unione. All'inizio degli anni novanta l'Italia rivela una scarsa propensione ad operare come perfezionatore passivo ed ancor meno come perfezionatore attivo. Se a partire dal 1992-93 la propensione al perfezionamento passivo tende ad aumentare portandosi tendenzialmente al di sopra di quella dell'Unione, quella al perfezionamento attivo mostra segni di ulteriore cedimento.[9]

Queste differenze sono legate in maniera non marginale alla diversa distribuzione di filiali di multinazionali estere nei diversi paesi UE. Parte degli scambi registrati come Tp sono infatti scambi *intra-firm* e non è, quindi, un caso che in questi scambi risultino particolarmente attivi paesi come Regno Unito e Irlanda che rappresentano destinazioni privilegiate di Ide statunitensi e giapponesi.

Nelle due sezioni che seguono viene offerta un'analisi della struttura geografica e merceologica del Tp dell'Italia comparato con quello della Germania. La scelta della Germania come termine di confronto è dovuta sia al ruolo di questa economia nell'ambito dell'UE sia al fatto che, a livello aggregato, l'Italia manifesta una propensione al Tp che, con un sensibile *lag* temporale, sembra riprodurre alcuni dei caratteri del modello tedesco.

8 Esso è definito come segue:
$R_{ji} = (F_i^j/F_d^j) / (F_i^{UE}/F_d^{UE})$
dove
R_{ji} è l'indice di propensione rivelata del paese j per il flusso temporaneo di tipo i
F_d misura il flusso definitivo
F_i misura il flusso temporaneo di tipo i
UE è l'Unione Europea
j indica il paese j dell'UE.

9 Ciò è probabilmente dovuto all'effetto combinato, da un lato, della specializzazione produttiva dell'Italia, orientata verso produzioni tradizionali che tendono ad alimentare più l'attività di perfezionamento passivo che a richiamare lavorazioni dall'esterno dell'economia e, dall'altro, della manifesta scarsa attrattività nei confronti degli investimenti esteri.

3. *Caratteristiche geografiche e merceologiche del Traffico di Perfezionamento Passivo italiano e tedesco*

La tavola 3 riporta, per Italia e Germania, un indice di preferenza geografica rivelata di delocalizzazione del Tpp.[10]

Tavola 3 - Traffico di perfezionamento passivo: indice di preferenza comparata rivelata di localizzazione geografica

Reimportazioni italiane	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Peco	0,09	0,20	0,38	0,60	0,70	0,75	0,91	1,27	1,21	1,32	1,35
Area Balcanica	0,18	0,26	0,28	0,65	1,01	1,24	1,77	1,96	1,89	2,44	2,77
Repubbliche Baltiche			0,00	0,13	0,06	0,00	0,01	0,14	0,13	0,13	0,28
Csi*	0,02	0,03	0,04	0,65	0,79	0,72	0,87	1,21	0,97	0,90	1,01
Efta	4,09	5,10	4,54	3,08	2,48	3,44	3,25	3,34	2,76	2,03	1,05
Bacino Mediterraneo	2,79	2,76	2,96	2,82	3,06	2,67	1,08	0,58	0,51	0,44	0,37
Medio Oriente	0,01	0,28	0,86	5,55	4,21	3,61	4,08	3,10	2,44	2,36	2,82
Bacino Indiano	0,02	0,03	0,00	0,12	0,08	0,19	0,17	0,14	0,15	0,16	0,18
Sud-Est Asiatico	0,35	0,21	0,11	0,16	0,13	0,15	0,12	0,14	0,47	0,48	0,12
Nic	0,59	0,11	0,12	0,07	0,19	0,13	0,26	0,14	0,42	0,42	0,17
Cina	1,04	0,89	0,47	1,15	1,22	1,64	0,78	0,76	1,01	1,05	1,43
Giappone	1,76	0,82	0,56	0,66	0,34	0,23	0,21	0,24	0,22	0,36	0,22
Nord America	0,76	0,97	0,81	1,09	1,04	1,25	1,53	0,67	0,44	0,45	0,56
Centro America	0,00	0,01	0,32	0,15	0,18	0,40	0,34	0,52	0,36	0,81	3,35
Sud America	0,00	0,11	0,30	2,99	1,74	2,67	2,72	2,39	1,65	2,81	1,05
Oceania	0,00	0,00	0,05	0,72	1,65	2,21	0,82	0,70	2,18	1,62	2,08
Africa Subsahariana	0,00	0,00	0,12	0,73	2,35	0,19	0,22	0,12	0,12	0,06	0,06

Reimportazioni tedesche	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Peco	1,73	1,58	1,65	1,57	1,53	1,53	1,47	1,51	1,40	1,35	1,36
Area Balcanica	2,05	1,83	1,84	1,71	1,52	1,54	1,46	1,63	1,33	1,18	1,20
Repubbliche Baltiche			1,76	1,48	1,31	0,97	0,83	0,66	0,50	0,35	0,74
Csi*	0,32	0,74	1,45	1,93	2,13	1,21	1,18	1,19	1,18	1,26	1,31

10 L'indice per il traffico di perfezionamento passivo è definito come segue:

$R_{jh}=(F_i^{jh}/F_i^{j})/(F_i^{UE,h}/F_i^{UE})$

dove

R_{jh} indice di preferenza del paese j per l'area h

F_i^{jh} flusso temporaneo di tipo i tra il paese j e l'area h

F_i^{j} flusso temporaneo di tipo i del paese j

$F_i^{UE,h}$ flusso temporaneo di tipo i tra l'Unione Europea e l'area h

F_i^{UE} flusso temporaneo di tipo i dell'Unione Europea

Nel caso di perfezionamento attivo, l'indice va letto come indice di attrattività del paese j nei confronti dell'area h.

Reimportazioni tedesche	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Efta	0,38	0,37	0,45	0,47	0,50	0,26	0,27	0,23	0,24	0,24	0,22
Bacino Mediterraneo	0,55	0,51	0,51	0,55	0,50	0,61	0,77	0,79	0,74	0,73	0,67
Medio Oriente	0,03	0,05	0,11	0,24	0,28	0,38	0,44	0,65	1,12	0,44	0,26
Bacino Indiano	1,24	1,09	1,15	1,20	1,14	0,87	0,98	0,89	0,81	0,73	0,67
Sud-Est Asiatico	1,01	1,14	1,01	0,90	0,89	1,03	1,05	1,02	1,54	1,60	1,85
Nic	0,92	0,93	0,70	0,76	0,77	0,73	0,71	0,67	0,93	0,77	0,55
Cina	1,31	1,26	1,45	1,05	0,81	0,59	0,59	0,52	0,94	0,70	0,74
Giappone	0,82	0,90	0,70	0,57	0,67	0,59	0,87	0,88	0,96	0,86	0,77
Nord America	0,43	0,69	0,48	0,48	0,53	0,40	0,39	0,50	0,60	0,71	0,75
Centro America	0,05	0,03	0,14	0,17	0,16	0,07	0,01	0,11	0,02	0,07	0,44
Sud America	0,49	0,24	0,32	0,35	0,22	0,28	0,34	0,18	0,18	1,34	0,33
Oceania	0,12	0,09	0,08	0,07	0,08	0,10	0,05	0,18	0,04	0,08	0,07
Africa Subsahariana	0,12	0,34	0,39	0,17	0,23	0,19	0,11	0,12	0,24	2,25	2,32

* ex Urss fino al 1991; Confederazione degli Stati Indipendenti dal 1992.
Le caselle sono ombreggiate quando il corrispondente traffico commerciale è non inferiore al 5% del totale annuo.

Fonte: Eurostat, database Comext

Se si guarda alle reimportazioni negli anni terminali del campione, si nota come per l'Italia i perfezionatori con indice di preferenza superiore alla media dell'UE e rilevanti dal punto di vista del valore del traffico siano i Peco, l'Area Balcanica e l'Efta (la Svizzera in particolare). La dinamica temporale dell'indice tra il 1990 e il 2000 riflette per queste aree quella del loro peso nell'attività di perfezionamento delle merci italiane: a fronte di una forte crescita dei Peco (dal 2% al 45%) e dell'Area Balcanica (dal 3% al 19%), si riduce il ruolo dell'Efta (dal 36% al 7%). Emerge inoltre come nuova area di delocalizzazione la Csi, che nel 2000 raggiunge una quota del 6 per cento. Da notare la dinamica dell'indice per il Bacino del Mediterraneo che, partito da valori che facevano del Mediterraneo un'area di delocalizzazione preferenziale, cade sensibilmente al di sotto dell'unità dal 1997, come effetto anche di un riorientamento del traffico a favore dei perfezionatori dell'Europa Centro-Orientale.

Da notare ancora il Nord America come area di perfezionamento tradizionalmente rilevante per peso economico (10% in media nei due anni terminali del campione) anche se con indice di preferenza inferiore alla media UE. Va infine osservata l'elevata propensione rivelata dell'Italia alla delocalizzazione verso un'area emergente qual è la Cina.

L'esame della tavola 3 consente di cogliere somiglianze e difformità della distribuzione geografica del Tpp tedesco rispetto a quello italiano. Anche per la Germania Peco e Balcani costituiscono aree di perfezionamento ad alta preferenza e di particolare peso per il Tpp tedesco, con una quota complessiva vicina al 50 per cento. A differenza dell'Italia il rapporto preferenziale della Germania con queste due aree è di lunga data: nel 1990 la quota dei Peco era del 35 per cento e quella dell'Area Balcanica, prima degli eventi politico-militari che l'hanno interessata, di ben il 29 per cento.

L'altro elemento distintivo del Tpp tedesco sta nella rilevanza del traffico con i paesi del Sud-Est Asiatico e con i Nic per tutto il periodo campionario ad esclusione dei tre anni ter-

minali[11] e nell'alto grado di preferenza riservato ai primi. Per tutto il periodo 1990-97 le due aree assieme hanno coperto tra il 17 per cento e il 20 per cento delle reimportazioni tedesche. Anche per la Germania va sottolineato il peso crescente della Csi (dal 1% al 7% tra il 1992 e il 2000) e la preferenza rivelata nei confronti di quest'area.

Tavola 4 - Traffico di Perfezionamento Passivo: indice comparato rivelato di specializzazione merceologica

Reimportazioni italiane	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Prodotti agricoli	1,88	2,22	1,94	0,40	0,16	0,13	0,27	0,21	0,16	0,21	0,25
Prodotti alimentari	0,05	0,04	0,03	0,02	0,01	0,01	0,10	0,26	0,24	0,27	0,26
Bevande e tabacco	0,00	0,01	0,00	0,00	0,01	0,04	0,38	0,67	0,25	0,43	0,00
Prodotti tessili	0,32	0,25	0,36	0,73	1,37	1,50	1,49	2,19	1,56	1,42	1,89
Abbigliamento a maglia	0,13	0,23	0,54	0,72	0,92	1,01	1,25	1,83	1,59	1,77	1,86
Abbigliamento non a maglia	0,11	0,18	0,23	0,38	0,46	0,53	0,69	0,91	0,77	0,78	0,79
Pelli, cuoio e accessori d'abbigliamento	0,07	0,05	0,12	0,39	0,26	0,49	1,05	1,69	1,35	1,40	1,74
Calzature	0,15	0,26	0,38	1,65	2,37	2,86	4,14	5,07	5,04	5,81	5,70
Legno e prodotti in legno	0,37	1,08	0,37	2,03	1,64	0,99	1,99	1,33	1,15	1,02	0,89
Carta, stampa ed editoria	0,15	0,04	0,00	0,51	0,34	0,18	0,14	0,28	0,16	0,24	0,30
Prodotti petroliferi		0,00	0,00	6,88	0,00	8,34	0,00	3,25		0,00	
Prodotti chimici	0,25	0,15	0,03	0,86	0,96	1,03	1,26	0,92	0,66	0,82	1,10
Prodotti farmaceutici	0,00	0,00	2,06	0,07	0,22	0,92	2,26	0,71	0,35	0,17	0,19
Articoli in gomma e in materie plastiche	0,41	2,17	2,90	2,97	1,97	2,18	1,75	1,58	1,84	0,78	0,90
Prodotti della lav. di min. non metalliferi	0,00	0,00	0,03	0,16	0,13	0,18	0,26	0,33	0,60	0,77	0,14
Metalli e prodotti in metallo	0,34	0,60	0,38	0,64	0,59	1,31	1,49	1,57	1,42	0,94	1,27
Macchine e apparecchi meccanici	0,41	0,43	0,39	0,81	0,74	0,76	1,17	0,93	0,86	0,78	0,67
Apparecchi elettrici	2,77	1,58	1,68	1,30	1,54	1,35	0,72	0,23	0,23	0,25	0,31
Apparecchi di precisione	1,00	1,03	0,64	1,09	1,10	1,04	1,14	1,36	1,06	1,31	1,17
Auto e motoveicoli	0,12	0,12	0,08	0,63	0,40	0,16	0,14	0,08	0,06	0,11	0,09
Altri mezzi di trasporto	4,77	6,93	5,47	5,15	5,47	5,18	4,98	3,59	4,12	3,09	1,34
Mobili	0,04	0,06	0,04	0,16	0,11	0,18	0,14	0,36	0,32	0,30	0,26
Altri prodotti dell'ind. manifatturiera	0,18	0,35	0,50	0,89	1,05	1,17	1,70	1,50	0,82	0,93	1,50
Reimportazioni tedesche	**1990**	**1991**	**1992**	**1993**	**1994**	**1995**	**1996**	**1997**	**1998**	**1999**	**2000**
Prodotti agricoli	0,48	0,63	0,82	1,09	1,01	0,86	0,60	0,74	0,71	0,80	0,76
Prodotti alimentari	0,75	0,78	0,91	1,09	1,14	0,93	0,79	0,94	1,07	1,17	1,19
Bevande e tabacco	0,28	0,23	0,24	0,47	0,55	0,88	1,02	1,14	1,05	1,33	1,50

11 La perdita di rilevanza delle due aree è dovuta alla caduta del traffico di perfezionamento di componenti elettroniche. Anche in questo caso si tratta probabilmente di un fenomeno di natura statistica dovuto al venir meno della convenienza economica ad utilizzare questo regime doganale a seguito dell'adozione del Regolamento (CE) n. 2216/97 che sospende, a titolo autonomo, la riscossione dei dazi della tariffa doganale comune per alcuni prodotti relativi alle tecnologie dell'informazione.

Reimportazioni tedesche	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Prodotti tessili	1,39	1,42	1,38	1,32	1,28	1,25	1,18	1,17	1,24	1,39	1,41
Abbigliamento a maglia	1,44	1,35	1,21	1,12	1,05	0,91	0,84	0,76	0,64	0,53	0,55
Abbigliamento non a maglia	1,51	1,41	1,39	1,36	1,34	1,24	1,20	1,26	1,28	1,30	1,31
Pelli, cuoio e accessori d'abbigliamento	1,46	1,24	1,20	1,22	1,22	1,18	1,05	1,04	1,04	1,07	0,94
Calzature	1,63	1,46	1,53	1,23	1,07	0,88	0,60	0,53	0,42	0,37	0,36
Legno e prodotti in legno	1,53	0,96	1,43	0,91	0,83	1,02	1,03	1,40	1,54	1,40	1,04
Carta, stampa ed editoria	1,16	1,51	1,69	1,37	1,42	1,24	1,50	1,49	1,78	1,85	1,91
Prodotti petroliferi		0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00		0,00	
Prodotti chimici	0,65	0,62	1,03	0,57	0,32	0,50	0,49	0,32	0,47	0,45	0,45
Prodotti farmaceutici	0,24	0,48	0,38	0,07	0,15	1,09	0,35	0,44	0,34	0,38	0,43
Articoli in gomma e in materie plastiche	0,86	0,90	0,98	1,00	1,16	1,05	1,10	1,33	0,77	0,89	0,95
Prodotti della lav. di min. non metalliferi	1,89	1,58	1,84	1,72	1,77	1,31	1,38	1,49	1,25	1,50	0,96
Metalli e prodotti in metallo	0,70	0,87	1,05	0,95	1,10	0,71	0,62	0,73	0,63	0,64	0,66
Macchine e apparecchi meccanici	0,74	0,58	0,54	0,51	0,43	0,47	0,48	0,53	0,56	0,56	0,54
Apparecchi elettrici	0,64	0,95	0,85	0,83	0,81	0,93	1,02	1,05	0,93	0,84	0,96
Apparecchi di precisione	0,64	0,66	0,81	0,69	0,73	0,76	0,80	0,84	0,78	0,64	0,72
Auto e motoveicoli	0,19	0,61	0,99	1,17	1,12	1,32	1,47	1,21	1,50	1,61	1,83
Altri mezzi di trasporto	0,01	0,02	0,02	0,04	0,11	0,07	0,09	0,03	0,03	0,03	0,03
Mobili	2,06	1,83	1,89	1,83	1,83	1,76	1,70	1,63	1,59	1,45	0,92
Altri prodotti dell'ind. manifatturiera	0,52	0,92	1,28	0,77	0,95	0,97	1,17	0,82	0,87	0,74	1,04

Le caselle sono ombreggiate quando il corrispondente traffico commerciale è non inferiore al 5% del totale annuo.

Fonte: Eurostat, database Comext

Passando all'esame della specializzazione merceologica del Tpp italiano, si nota il peso via via crescente del comparto tessile e abbigliamento. Dal lato delle reimportazioni, dove evidentemente prevale in modo massiccio l'abbigliamento rispetto ai tessuti, il peso del comparto è passato dal 4 per cento del 1990 al 40 per cento del 2000 con una specializzazione italiana a partire dal 1995 nell'Abbigliamento a maglia. Nell'Abbigliamento non a maglia (che costituisce circa due terzi del totale dell'abbigliamento) l'indice di specializzazione, seppur tendenzialmente crescente, è invece sempre inferiore all'unità. La tendenza è invece nettamente superiore alla media dell'UE nel settore calzaturiero dove l'indice, decisamente crescente, è superiore all'unità a partire dal 1993. Il peso del settore sulle reimportazioni è passato dal 1 per cento nel 1992 al 24 per cento nel 2000. L'altro settore rilevante che evidenzia un deciso grado di specializzazione dell'Italia nel Tpp è quello degli Altri mezzi di trasporto, in gran parte costituito da materiale aeronautico, con un peso medio di circa il 12 per cento. Macchine e apparecchiature meccaniche e Apparecchi elettrici rappresentano altri due settori di peso rilevante. Per il primo, l'Italia non evidenzia specializzazione anche se l'indice è tendenzialmente crescente. Per il secondo la specializzazione si è persa assieme al peso del settore che è sceso da oltre il 30 per cento di inizio anni novanta al 3 per cento del 2000. Ovviamente, se una elevata presenza del Tpp in comparti *labour intensive* come l'abbigliamento e le calzature è indice di una strategia di contenimento di costi con ricorso a

perfezionatori a basso costo del lavoro, un elevato ricorso a questa forma di decentramento produttivo in settori tecnologicamente avanzati e verso aree industrializzate ad alto costo del lavoro come il Nord America o l'Efta è un possibile sintomo di dipendenza tecnologica.

La strategia di contenimento dei costi da parte della Germania può essere colta nei dati della seconda parte della Tavola 4, dove si evidenzia un elevato grado di specializzazione nell'Abbigliamento non a maglia che tra il 1990 e il 2000 ha coperto una quota che è passata dal 50 per cento al 40 per cento. Deve collocarsi in questa prospettiva anche la crescente specializzazione del Tpp nel settore degli Automotoveicoli, il cui peso è salito dal 2 per cento del 1993 al 24 per cento del 2000. Il grado di specializzazione nei settori dell'Abbigliamento a maglia (con un peso tra il 5 e il 6 per cento) e delle Calzature si è invece ridotto al di sotto di quello medio dell'UE. Non si evidenzia invece una sicura specializzazione nel settore Apparecchi elettrici (che però pesa oltre il 20 per cento delle reimportazioni), mentre è despecializzato il settore Macchine e apparecchiature meccaniche che pesa mediamente per il 6 per cento.

4. Caratteristiche geografiche e merceologiche del Traffico di perfezionamento attivo italiano e tedesco

Nella prima parte della tavola 5 è riportato l'indice di preferenza rivelata dell'Italia rispetto al complesso dei paesi dell'UE nella destinazione geografica delle proprie riesportazioni. Tra le aree preferenziali ed economicamente rilevanti sono da annoverarsi il Bacino del

Tavola 5 - Traffico di Perfezionamento Attivo: indice di preferenza comparata rivelata di localizzazione geografica

Riesportazioni italiane	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Peco	0,89	0,75	0,74	1,02	1,20	1,06	1,37	1,30	1,02	1,16	1,18
Area Balcanica	1,60	2,73	2,99	2,69	2,84	2,21	2,66	3,38	4,08	6,40	7,21
Repubbliche Baltiche			0,08	0,32	0,33	1,20	1,02	0,51	0,34	0,38	0,19
Csi*	1,42	0,56	0,54	0,76	0,94	0,89	0,87	0,95	3,28	3,81	0,47
Efta	1,30	1,13	1,17	1,09	1,13	1,73	2,39	2,65	1,96	1,43	1,56
Bacino Mediterraneo	2,80	2,28	2,49	2,32	3,88	2,96	2,54	2,58	1,60	1,42	2,29
Medio Oriente	1,21	1,21	0,96	1,27	0,96	1,14	1,14	0,95	0,77	0,89	0,51
Bacino Indiano	0,43	0,50	1,26	1,37	0,85	0,50	1,26	1,30	1,19	0,46	0,50
Sud-Est Asiatico	0,51	0,17	0,23	0,82	0,33	0,32	0,25	0,25	0,24	0,25	0,24
Nic	0,48	0,49	0,52	0,51	0,45	0,58	0,62	0,72	0,67	0,67	0,49
Cina	1,59	0,97	0,74	0,30	0,70	0,88	0,65	1,05	0,76	0,29	0,41
Giappone	0,38	0,30	0,25	0,26	0,22	0,28	0,20	0,29	0,31	0,33	0,21
Nord America	0,86	1,08	1,13	1,09	0,98	1,18	0,94	0,92	0,92	1,03	1,04
Centro America	1,39	1,20	0,72	1,60	1,17	0,94	1,02	1,32	0,60	0,67	0,75
Sud America	1,45	0,98	0,65	0,53	0,84	0,79	2,06	0,90	0,59	0,88	0,87
Oceania	0,78	0,64	0,93	1,05	0,60	0,38	0,35	0,41	0,38	0,49	0,32
Africa Subsahariana	0,37	0,49	0,28	0,57	0,97	0,42	1,11	1,04	1,59	0,87	1,91

Riesportazioni tedesche	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Peco	1,17	1,24	1,37	1,55	1,23	1,05	1,11	1,02	1,02	1,03	1,15
Area Balcanica	1,00	1,30	1,60	1,38	1,41	1,22	1,46	1,18	0,95	0,94	0,84
Repubbliche Baltiche			2,53	2,51	1,88	1,23	1,32	1,09	0,80	0,55	0,70
Csi*	0,90	1,97	1,57	2,01	1,56	0,96	0,99	0,95	0,88	0,77	0,90
Efta	0,49	0,63	0,56	0,56	0,65	0,70	0,42	0,39	0,39	0,29	0,28
Bacino Mediterraneo	0,42	0,37	0,42	0,53	0,51	0,53	0,53	0,51	0,42	0,42	0,50
Medio Oriente	0,52	0,63	0,68	0,58	0,57	0,55	0,53	0,72	0,74	0,64	0,65
Bacino Indiano	0,20	0,34	0,44	0,47	0,37	0,72	0,61	0,68	0,60	0,39	0,50
Sud-Est Asiatico	0,77	0,90	0,92	1,10	1,06	0,76	0,81	0,44	0,39	0,54	0,64
Nic	0,74	0,89	1,11	1,02	1,05	0,88	0,79	0,70	0,63	0,69	0,74
Cina	0,51	0,52	0,64	0,91	0,49	0,96	0,55	0,50	0,54	0,45	0,86
Giappone	2,08	2,14	2,04	1,97	1,75	1,66	1,70	1,58	1,77	1,82	1,75
Nord America	1,26	1,19	1,16	1,14	1,13	1,20	1,28	1,34	1,33	1,36	1,27
Centro America	0,48	0,35	0,31	0,32	0,37	0,44	0,36	0,38	0,44	0,45	0,47
Sud America	0,75	0,57	0,71	0,76	0,84	0,86	0,79	0,84	1,07	0,64	0,66
Oceania	0,68	0,75	1,09	1,02	1,16	1,06	0,95	1,11	1,09	1,04	1,05
Africa Subsahariana	0,51	0,58	0,60	0,77	0,70	0,85	0,67	0,70	0,55	0,49	0,51

* ex Urss fino al 1991; Confederazione degli Stati Indipendenti dal 1992.
Le caselle sono ombreggiate quando il corrispondente traffico commerciale è non inferiore al 5% del totale annuo.

Fonte: Eurostat, database Comext

Mediterraneo, la cui quota passa dal 20 per cento del 1990 a una media che non raggiunge il 10 per cento negli ultimi tre anni campionari, l'Efta, la cui quota si mantiene mediamente sull'11 per cento e, per la prima metà del periodo campionario il Medio Oriente, con quota oscillante in tale periodo tra il 5 per cento e il 9 per cento. Queste, assieme alla Csi e all'Oceania, sono anche le aree committenti che rivelano una preferenza per l'Italia come perfezionatore nell'ambito dell'Unione. Il Nord America, che costituisce l'area di destinazione più rilevante con una quota che è passata dal 36 per cento del 1990 al 48 per cento del 2000, non sembra costituire un'area decisamente e stabilmente preferenziale dal lato delle riesportazioni mentre non lo è sicuramente dal lato della committenza seppure con un indice in costante crescita e ormai prossimo all'unità. La presenza di committenti preferenziali rilevanti, soprattutto nella prima metà del periodo campionario, come Csi, Bacino del Mediterraneo, Oceania e, a tratti, il Medio Oriente, che non rientrano sicuramente nel novero dei paesi di rilievo dal punto di vista economico e tecnologico, la dice lunga sulla presenza marginale dell'Italia nell'attività di perfezionamento attivo dell'Unione già emersa dalla lettura dei dati della tavola 2.

Diversa è la situazione della Germania, pur essa un paese non particolarmente aperto al perfezionamento attivo. La seconda parte della tavola 5 mostra infatti che i paesi di destinazione delle riesportazioni, rilevanti per peso e preferenza, sono il Nord America ed il Giappone: il primo con una quota che, dopo essersi contratta dal 52 per cento al 39 per cento tra il 1990 e il 1995, è risalita al 58 per cento del 2000, il secondo con una quota che

passa dal 19 per cento del 1990 all'11 per cento del 2000. L'altra area rilevante, i Nic, la cui quota non ha mai superato l'8 per cento, mostra un indice di preferenza decisamente inferiore all'unità nella seconda parte del periodo campionario.

Tavola 6 - Traffico di Perfezionamento Attivo: indice comparato rivelato di specializzazione merceologica

Riesportazioni italiane	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Prodotti agricoli	0,91	1,71	1,74	2,45	3,36	4,21	3,09	4,06	2,36	5,57	4,42
Prodotti alimentari	1,16	1,70	2,02	2,59	2,61	3,21	4,01	3,76	3,95	4,22	3,56
Bevande e tabacco	0,75	0,72	0,69	0,68	0,77	0,57	0,61	0,78	0,62	0,57	0,44
Prodotti tessili	4,09	3,55	3,43	2,78	3,01	2,09	2,32	2,61	2,65	3,64	3,88
Abbigliamento a maglia	0,14	0,30	0,66	1,14	0,74	0,41	0,38	1,28	0,78	0,46	0,74
Abbigliamento non a maglia	3,34	3,57	3,93	2,99	2,95	2,58	2,71	2,72	3,66	3,04	2,25
Pelli, cuoio e accessori d'abbigliamento	2,76	2,46	2,18	1,61	1,82	4,01	5,12	4,96	4,87	5,50	4,39
Calzature	0,10	0,20	0,09	0,43	1,49	1,10	0,91	0,61	0,45	0,77	0,73
Legno e prodotti in legno	0,17	0,34	0,19	1,19	3,10	7,66	6,83	8,93	6,69	9,58	8,75
Carta, stampa ed editoria	0,19	0,06	0,02	0,22	0,33	0,20	0,12	0,10	0,11	0,07	0,08
Prodotti petroliferi	13,51	15,54	12,75	17,08	18,47	15,53	9,75	9,04	7,23	6,21	7,71
Prodotti chimici	0,63	0,68	0,91	0,91	0,82	0,82	0,96	1,20	1,32	1,27	0,78
Prodotti farmaceutici	0,33	0,17	0,12	0,42	1,16	1,83	4,28	3,11	3,62	3,91	7,00
Articoli in gomma e in materie plastiche	0,81	0,58	0,50	0,64	0,48	0,52	0,60	0,69	0,67	0,51	0,53
Prodotti della lav. di min. non metalliferi	0,14	0,12	0,25	0,14	0,13	0,11	0,21	0,19	0,12	0,17	0,23
Metalli e prodotti in metallo	4,11	3,56	3,64	3,46	3,29	2,41	2,32	2,46	2,05	1,92	2,10
Macchine e apparecchi meccanici	0,34	0,41	0,55	0,59	0,42	1,01	0,69	0,50	0,53	0,56	0,55
Apparecchi elettrici	1,33	1,06	0,37	0,68	0,52	0,63	0,80	0,69	0,46	0,30	0,39
Apparecchi di precisione	0,75	0,68	0,65	0,42	0,45	0,54	0,53	0,47	0,41	0,42	0,32
Auto e motoveicoli	0,24	0,14	0,12	0,08	0,06	0,06	0,04	0,04	0,04	0,04	0,02
Altri mezzi di trasporto	2,10	1,33	1,49	1,01	1,57	0,86	1,51	1,60	1,81	1,63	1,52
Mobili	0,55	0,32	0,61	0,73	0,57	3,28	3,50	4,38	5,10	4,46	3,31
Altri prodotti dell'ind. manifatturiera	0,23	0,04	1,13	0,06	0,78	2,04	1,15	0,10	0,05	0,09	0,08

Riesportazioni tedesche	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Prodotti agricoli	1,18	1,05	1,06	1,28	1,04	0,73	0,87	0,92	0,94	0,73	0,77
Prodotti alimentari	0,66	0,74	0,69	0,63	0,63	0,53	0,61	0,54	0,42	0,29	0,30
Bevande e tabacco	0,24	0,45	0,49	0,51	0,58	0,62	0,72	0,59	0,74	0,64	0,52
Prodotti tessili	0,66	0,46	0,62	0,72	0,77	0,91	0,93	0,80	0,97	0,97	1,00
Abbigliamento a maglia	0,02	0,08	0,04	0,02	0,06	0,04	0,04	0,01	0,07	0,00	0,01
Abbigliamento non a maglia	0,18	0,18	0,15	0,03	0,05	0,04	0,06	0,07	0,08	0,39	0,72
Pelli, cuoio e accessori d'abbigliamento	0,11	0,09	0,13	0,12	0,17	0,05	0,07	0,04	0,05	0,14	0,33
Calzature	0,79	0,38	0,24	0,01	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00	0,00
Legno e prodotti in legno	0,46	0,32	0,40	0,17	0,16	0,16	0,04	0,07	0,10	0,17	0,17
Carta, stampa ed editoria	0,35	0,40	0,49	0,99	0,99	0,56	0,63	0,55	0,43	0,74	0,46

Riesportazioni tedesche	1990	1991	1992	1993	1994	1995	1996	1997	1998	1999	2000
Prodotti petroliferi	0,11	0,07	0,10	0,04	0,03	0,03	0,03	0,02	0,02	0,00	0,00
Prodotti chimici	0,64	0,71	0,71	0,76	0,66	0,81	0,83	0,83	0,72	0,72	0,85
Prodotti farmaceutici	0,30	1,11	0,78	0,27	0,31	0,75	1,23	0,86	1,12	0,94	1,26
Articoli in gomma e in materie plastiche	0,92	0,82	0,98	1,44	1,61	1,73	1,79	1,47	1,28	1,30	1,74
Prodotti della lav. di min. non metalliferi	0,26	0,21	0,33	0,21	0,13	0,07	0,15	0,09	0,14	0,11	0,18
Metalli e prodotti in metallo	0,66	0,60	0,71	0,45	0,40	0,52	0,55	0,59	0,55	0,58	0,61
Macchine e apparecchi meccanici	0,70	0,89	0,81	0,59	0,59	0,60	0,69	0,66	0,70	0,77	0,84
Apparecchi elettrici	0,55	0,78	0,68	0,47	0,40	0,38	0,39	0,36	0,32	0,35	0,34
Apparecchi di precisione	0,46	0,52	0,62	0,54	0,47	0,44	0,52	0,49	0,52	0,51	0,20
Auto e motoveicoli	2,42	2,79	2,89	2,70	2,52	2,49	2,36	2,45	2,66	2,65	2,52
Altri mezzi di trasporto	0,19	0,23	0,27	0,26	0,20	0,29	0,17	0,12	0,07	0,10	0,14
Mobili	1,81	2,29	1,44	1,22	1,12	0,91	0,71	0,67	1,24	1,52	1,26
Altri prodotti dell'ind. manifatturiera	0,11	0,07	0,10	0,07	0,10	0,08	0,17	0,28	0,29	0,26	0,18

Le caselle sono ombreggiate quando il corrispondente traffico commerciale è non inferiore al 5% del totale annuo.

Fonte: Eurostat, database Comext

Le riserve sulla *qualità* dell'attività di perfezionamento attivo dell'Italia, soprattutto nella prima metà degli anni novanta, trovano ulteriore conferma se si guarda ai settori merceologici di specializzazione. La tavola 6 evidenzia come il settore di maggior specializzazione sia quello del Petrolio e derivati.[12] Nelle importazioni temporanee il petrolio pesava infatti per il 48 per cento nel 1990 e pesa ancora per il 13 per cento nel 2000 mentre dal lato delle riesportazioni la quota, dal picco del 19 per cento del 1993, è andata decrescendo fino al 5 per cento del 1999. Gli altri settori di peso rilevante per cui l'Italia è specializzata nella lavorazione in ambito UE sono Metalli e Prodotti in Metallo con una quota che dal lato delle riesportazioni è scesa dal 22 per cento al 7 per cento, Altri Mezzi di Trasporto[13], la cui quota nelle riesportazioni, pur con oscillazioni, passa dal 26 per cento del 1990 al 30 per cento del 2000, Prodotti Chimici[14] la cui quota è passata, sempre nello stesso periodo, dal 5 per cento del 1990 al 10 per cento del 1998 per poi ridiscendere al 6 per cento nel 2000 ed infine i Prodotti alimentari con una quota che sale dal 3 per cento del 1990 al 10 per cento del 1996 per poi ridiscendere al 6 per cento del 2000. Da notare l'uscita dal novero dei settori di specializzazione rilevanti del comparto dei Prodotti Tessili la cui quota scende dal 6 per cento del 1990 al 3 per cento del 2000[15] ed invece l'ingresso del comparto Prodotti farmaceutici la cui quota passa dal 4 per cento del 1995 al 15 per cento del 2000.[16]

〈12〉 Si tratta in prevalenza, soprattutto nella prima parte del periodo campionario, di petrolio proveniente dalla Libia.

〈13〉 Si tratta prevalentemente di materiale aeronautico proveniente dal Nord America, dall'Efta e dall'Africa Subsahariana.

〈14〉 Essenzialmente prodotti della chimica organica.

〈15〉 Il che spiega la presenza dell'Oceania come committente di rilievo: si tratta di lana importata temporaneamente dall'Australia per essere filata e tessuta e, quindi, riesportata.

〈16〉 Si tratta però, quasi interamente, di prodotti cosmetici che provengono fino al 1999 prevalentemente dalla Svizzera. Nel 2000 si decuplicano le importazioni temporanee dagli USA che divengono l'area di provenienza più rilevante.

Sensibilmente diversa è la specializzazione tedesca nell'attività di perfezionamento attivo. I dati della tavola 6 evidenziano come dal lato delle riesportazioni il settore Auto e motoveicoli sia l'unico comparto rilevante in cui vi sia specializzazione da parte della Germania. Sul periodo campionario il peso di questo settore sul totale delle riesportazioni è mediamente superiore al 60 per cento: degli oltre 21 miliardi di euro di riesportazioni del settore nel 2000, il 68 per cento si è diretto verso il Nord America e il 15 per cento verso il Giappone. Gli altri due settori rilevanti Macchine e apparecchi meccanici e Prodotti chimici, con quote medie rispettivamente del 12 per cento e del 6 per cento, presentano un indice di specializzazione decisamente inferiore all'unità. A ulteriore conferma della centralità del settore automobilistico nell'attività di perfezionamento svolta dalla Germania, va ricordato che, sempre nel 2000, una quota di oltre il 20 per cento delle riesportazioni di Macchine e apparecchi meccanici consiste di motori per autovetture diretti verso gli Usa.

5. Conclusioni

La misura del grado di frammentazione internazionale della produzione offerta dall'analisi del traffico di perfezionamento generato dall'UE evidenzia come il fenomeno sia in espansione e come i paesi membri dell'Unione vi partecipino in maniera differenziata per intensità complessiva e specifica in relazione alle due diverse forme di perfezionamento, attivo e passivo. Il primo dato di fatto emerso dall'analisi è che l'UE nel suo complesso si caratterizza più come perfezionatrice (attiva) di prodotti provenienti dall'esterno dell'Unione che non come originatrice di perfezionamento passivo. Questo è un tratto comune a tutti i paesi membri. In relazione però alla loro rilevanza economica, qui misurata dal traffico commerciale in regime definitivo con i paesi esterni all'Unione, la propensione rivelata alla frammentazione internazionale della produzione attraverso il traffico di perfezionamento presenta valori sensibilmente diversi da paese a paese. In questa graduatoria l'Italia si caratterizza per una propensione tendenzialmente crescente nella attività di perfezionamento passivo, quantomeno dal lato delle reimportazioni, anche se solo nella seconda metà degli anni novanta si porta su livelli superiori alla media dell'Unione. Nell'ambito del perfezionamento attivo la propensione rivelata dell'Italia è invece decisamente inferiore alla media dell'Unione con misure del relativo indice tendenzialmente in riduzione.

Le ragioni della ritardata attivazione dell'attività di perfezionamento passivo e dello scarso coinvolgimento in quella di perfezionamento attivo da parte dell'Italia sono molteplici, e qui ne menzioniamo solamente alcune. Sicuramente il modello di specializzazione internazionale dell'Italia, accompagnato da un costo del lavoro non competitivo con quello, ad esempio, delle economie in transizione, riduce il grado di attrattività del nostro paese nei confronti dei committenti internazionali. D'altro canto, differenziali favorevoli nel costo del lavoro rispetto ad altri paesi europei, il ricorso al decentramento produttivo in ambito nazionale, normative particolarmente restrittive nell'accesso al traffico di perfezionamento passivo internazionale rispetto a quelle di altri paesi dell'Unione, hanno ritardato la partecipazione delle imprese italiane a quest'ultima forma di perfezionamento e ne hanno rallentato la crescita.

La struttura dell'apparato produttivo italiano è, infine, elemento negativo non trascurabile. La dimensione spesso molto ridotta delle imprese italiane è infatti di ostacolo allo sviluppo

dell'attività di perfezionamento. Dal punto di vista del perfezionamento passivo la ridotta dimensione dell'impresa può rendere proibitivi i costi di ricerca dei perfezionatori e quelli relativi al monitoraggio della esecuzione delle fasi lavorative decentrate, mentre dal lato del perfezionamento attivo si viene a creare un problema di scarsa visibilità e di scarsa affidabilità nei confronti dei potenziali committenti internazionali.

L'analisi delle caratteristiche differenziali della posizione italiana nel processo di frammentazione internazionale della produzione induce dunque a trarre almeno tre indicazioni di qualche rilevanza dal punto di vista delle politiche strutturali: anzitutto, una politica che incentivi fenomeni di concentrazione industriale e di diffusione di gruppi di imprese nei sistemi produttivi locali italiani non potrà che avere ricadute positive anche sulla crescita delle attività di perfezionamento delle imprese italiane; in secondo luogo, il carattere (presumibilmente) irreversibile del processo di frammentazione internazionale della produzione induce a ritenere che esso vada adeguatamente incentivato laddove si traduca in un aumento permanente della competitività dei prodotti *italiani* sui mercati di sbocco; infine, le ricadute sulla composizione della forza lavoro e sulle professioni sono tali che occorre incentivare la diffusione di competenze caratteristiche delle fasi del processo produttivo destinate a rimanere localizzate sul territorio nazionale.

Se il processo di frammentazione internazionale della produzione implica sicuramente dei mutamenti strutturali nell'organizzazione dell'attività produttiva, con i conseguenti costi di aggiustamento, esso implica anche una serie di opportunità dal punto di vista della penetrazione dei mercati esteri, del mantenimento della competitività e dell'acquisizione di tecnologia. A partire da queste considerazioni di ordine generale, in un recente lavoro (Baldone, Sdogati e Tajoli, 2002b) si suggerisce e si verifica l'ipotesi che grado e modo di inserimento di una economia nazionale nel processo di frammentazione internazionale della produzione possano essere tra le determinanti del tasso di crescita di quella economia.

Nota bibliografica di riferimento

Arndt S. (1997a), *Globalization and the Open Economy,* "North American Journal of Economics & Finance", vol. 8(1), 71-79.

Arndt S. (1997b), *Globalization and the Gains from Trade,* in Jaeger K. and K.J. Koch (eds), "Trade, Growth and Economic Policy in Open Economies", Springer-Verlag, New York.

Baldone S., F. Sdogati , L. Tajoli (2001), *Patterns and Determinants of International Fragmentation of Production. Evidence from Outward Processing Trade between the EU and the Countries of Central-Eastern Europe,* Weltwirtschaftliches Archiv, 80-104.

Baldone S., F. Sdogati, L. Tajoli (2002a), *Moving to Central-Eastern Europe: International Fragmentation of Production and Competitiveness of the European Textile and Apparel Industry,* "Rivista di Politica Economica", in corso di pubblicazione.

Baldone S., F. Sdogati and L. Tajoli (2002b), *Frammentazione internazionale dei processi produttivi e crescita*, "Quaderni Dig", Politecnico di Milano, in corso di pubblicazione.

Deardorff A.V. (2001a), *Fragmentation in Simple Trade Models,* in "North American Journal of Economics and Finance" vol.12, pp. 121-137.

Deardorff A.V. (2001b), *Fragmentation across Cones,* in Arndt S. e H. Kierzkowski (eds), "Fragmentation. New Production Patterns in the World Economy", Oxford University Press.

Feenstra, R.C. (1998), *Integration of Trade and Disintegration of Production in the Global Economy,* "Journal of Economic Perspectives", vol. 12, No. 4.

Hummels D., J. Ishii, K.Yi, (2001), *The Nature and Growth of Vertical Specialization in World Trade,* "Journal of International Economics" 54, 75-96.

Jones R., H. Kierzkowski (2001), *Globalization and the Consequences of International Fragmentation,* in Dornbusch R., Calvo G. e Obsfeld M. (eds), "Money, Factor Mobility and Trade: the Festschrift in Honor of Robert A. Mundell", MIT Press, Cambridge (MA).

Jones R., H. Kierzkowski (2001), *A Framework for Fragmentation,* in Arndt S. e H. Kierzkowski (eds), "Fragmentation. New Production Patterns in the World Economy", Oxford University Press.

Multilateralismo e regionalismo negli accordi commerciali

*di Paolo Guerrieri e Irene Caratelli**

Negli ultimi quindici anni la propensione e l'interesse verso la conclusione di accordi bilaterali, plurilaterali e regionali – che per comodità espositiva riassumeremo d'ora in poi con il termine di Regionalismo – si sono diffusi, ed il Regionalismo è divenuto sempre più attraente per la quasi totalità dei paesi membri del Wto/Omc (Organizzazione mondiale per il commercio).

Gli accordi commerciali preferenziali (Pta) sono cresciuti di numero in modo spettacolare. Si calcola che oggi più della metà del commercio mondiale si svolga all'interno di accordi preferenziali di varia natura, già conclusi o in via di realizzazione (Wto 2002). Tuttavia, per quanto diffusa la partecipazione delle varie aree a questo tipo di accordi resta assai differenziata: l'Unione Europea (UE) vanta la quota di gran lunga più elevata con circa il 70 per cento del totale degli accordi preferenziali; seguita dai paesi del Mercosur (Mercado Común del Sur) e del Nafta (North American Free Trade Agreement) con circa il 40 per cento; mentre l'Est Europa e l'Africa hanno quote vicino alla media (28 per cento), anche se in crescita nell'ultimo decennio, e l'Asia segue assai distaccata con il 3-4 per cento (Grether e Olarreaga, 1998).

La recente proliferazione di accordi preferenziali non rappresenta certo una novità nella storia dell'economia mondiale dell'ultimo secolo, si tratta in realtà della terza ondata di regionalismo, dopo la prima affermatasi negli anni trenta tra i paesi più avanzati – caratterizzata da aperte discriminazioni e politiche di protezionismo commerciale – e l'altra, che risale al periodo compreso tra gli anni cinquanta e settanta, che venne messa in atto per lo più dai paesi in via di sviluppo (Pvs) per attuare politiche di sostituzione delle importazioni e promozione delle industrie domestiche (Sideri, 1997).

Il regionalismo nella sua versione più recente presenta tuttavia profonde differenze rispetto alle esperienze del passato; tra queste si possono ricordare: il diverso grado di sviluppo dei paesi che partecipano agli accordi; la proiezione verso l'esterno delle strategie dei partecipanti; i processi di apertura e liberalizzazione dei mercati domestici, non solo dei beni, ma anche dei servizi; accordi estesi ai *nuovi* temi commerciali quali gli *standard* tecnici, la concorrenza e gli investimenti (Lawrence, 1997).

Pur avendo tratti comuni, oggi il vasto insieme di accordi preferenziali si presenta fortemente eterogeneo. È utile distinguere a questo riguardo gli accordi stipulati: a) tra paesi sviluppati, b) tra paesi in via di sviluppo, ed infine c) tra gli uni e gli altri. Nel primo caso – accordi tra paesi industrializzati – si riscontrano differenze sostanziali nell'approccio seguito dalle diverse aree: l'Unione Europea, ad esempio, ha realizzato accordi sempre venati da forti contenuti d'integrazione, sia economica, sia politica (Baldwin, 1997; Sapir, 1997); mentre il *regionalismo aperto* dell'Asia del Pacifico è stato quasi sempre concepito all'interno di cornici istituzionali

* Rispettivamente Università di Roma "La Sapienza" e Istituto Affari Internazionali.

assai esili e per lo più sorretto dalle sole forze di mercato (Bergsten 1997; Panagariya 2000; Tanaka e Takashi 1996; Srinivasan 1995). Il caso degli Stati Uniti è più vicino al modello dell'Asia del Pacifico in quanto gli accordi bilaterali promossi dagli Stati Uniti sono finalizzati per lo più alla rimozione delle tradizionali barriere al commercio (tariffe e quote).

Il secondo gruppo di Pta – che vede protagonisti i paesi in via di sviluppo – ha finalità e contenuti più limitati, in quanto è solitamente ristretto a pochi prodotti-settori. Tali accordi sono stati promossi soprattutto dalle organizzazioni internazionali quali strumento diretto a favorire la stabilità e lo sviluppo regionale. Infine, storicamente i Pta tra paesi sviluppati ed in via di sviluppo sono stati accordi preferenziali fortemente asimmetrici in favore dei Pvs, tuttavia oggi l'obiettivo è quello di modificarli per inserirli all'interno di schemi più bilanciati che prevedano il progressivo stabilimento di impegni reciproci, come nel caso dell'Accordo di Cotonou e della *partnership* Euro-Mediterranea.

Un'altra utile suddivisione dei Pta è in base al tipo di accordo stipulato: area di libero scambio, unione doganale, mercato comune, unione economica. Gli accordi più numerosi e diffusi sono quelli finalizzati alla creazione di aree di libero scambio che portano alla rimozione delle barriere commerciali esistenti tra i paesi membri, pur mantenendo tariffe nazionali distinte nei confronti dei paesi terzi; le unioni doganali sono aree di libero scambio in cui i paesi membri adottano anche una comune politica commerciale verso l'esterno; forme più avanzate d'integrazione caratterizzano sia il mercato comune sia l'unione economica, in cui si realizzano rispettivamente un libero movimento dei fattori della produzione nella prima e forme di armonizzazione delle politiche economiche nazionali nella seconda (Balassa, 1961).

1. L'analisi economica ed il regionalismo

Negli anni cinquanta e sessanta l'analisi economica ha dedicato particolare attenzione al fenomeno del regionalismo.

L'impatto economico degli accordi preferenziali venne valutato prevalentemente in un'ottica di statica comparata, ricorrendo agli effetti di creazione e diversione di commercio individuati dal pionieristico lavoro di Viner (1950). La conclusione di carattere generale illustrava come i Pta potessero generare benefici per i paesi membri e per l'economia mondiale nel suo complesso – anche se di entità relativamente modesta – a patto che gli effetti di creazione di commercio fossero predominanti su quelli di diversione.

Pertanto, gli effetti sul benessere economico derivanti dal regionalismo non erano né certi, né determinabili a priori, in quanto legati alle caratteristiche specifiche e ai contenuti di ciascun accordo. Si doveva procedere con analisi caso per caso, e così venne fatto in numerosi lavori empirici. In particolare, le ricerche sugli accordi preferenziali stipulati tra paesi avanzati – quali quelli europei – avevano messo in luce effetti netti modesti ma per lo più positivi, in termini sia di creazione di commercio, sia di contributo alla liberalizzazione commerciale multilaterale (Pelkmans, 2001). Meno positivi risultavano essere invece gli effetti degli accordi tra paesi in via di sviluppo, considerati da molti autori come una potenziale fonte di distorsione degli scambi mondiali.

Da diversi anni, la terza ed ultima generazione di accordi regionali ha prodotto un rinnovato interesse dell'analisi economica. Anche grazie alle innovazioni metodologiche introdotte

dalla *new trade theory,* la letteratura ha individuato, in un contesto di analisi prevalentemente dinamico, nuovi effetti economici del regionalismo, quali: la realizzazione di economie di scala; l'accresciuta concorrenza; la maggiore diversificazione dei prodotti (Pelkmans, 2001).

Pur nella diversità degli approcci, è interessante mettere in luce come, secondo molti dei più recenti contributi, i benefici economici netti derivanti dai Pta possano risultare assai più elevati e consistenti di quanto suggerito, molti anni prima, dalla teoria economica tradizionale.

Tutto ciò dipende anche dalle significative novità prodottesi nel regime commerciale multilaterale durante gli ultimi due decenni. Le condizioni di accesso e contendibilità dei mercati sono divenute infatti temi centrali nei processi di liberalizzazione commerciale, dal momento che l'ingresso sul mercato nazionale di imprese e operatori di altri paesi, pur in presenza di drastiche riduzioni delle barriere tariffarie, continuava e continua tuttora ad essere impedito di fatto dalle significative differenze esistenti nei sistemi di regole e politiche nazionali (in termini, ad esempio, di concorrenza, investimenti esteri, *corporate governance,* diritti di proprietà intellettuale e così via) (Guerrieri, 2003).

Di conseguenza, di fronte alla crescente integrazione tra i sistemi-paese *(deeper integration)* l'attenzione degli studiosi si è rivolta oltre le tradizionali barriere commerciali (tariffarie e non), e ha coinvolto i *nuovi temi commerciali* di prima e seconda generazione (proprietà intellettuale e servizi da un lato, investimenti, politiche per la concorrenza, *standard* ambientali e sociali dall'altro) (Hoekman e Kostecki, 2001). Il multilateralismo è risultato un contesto negoziale fondamentale anche in relazione ai nuovi temi commerciali, ma le analisi hanno esplorato nuovi aspetti degli accordi preferenziali rivelando possibili complementarità tra Pta e regime commerciale multilaterale (Guerrieri e Scharrer, 2001).

Probabilmente, per cogliere il valore specifico di ciascun approccio (multilaterale e regionale) bisogna sottolineare come un ampio numero di accordi preferenziali non sia determinato semplicemente da fattori di carattere economico, ma da importanti obiettivi politici e strategici. Infatti, i Pta rappresentano un importante strumento per influire sulla sicurezza, la democrazia, la governabilità e la credibilità dei paesi coinvolti.

Hoekman e Kostecki (2001) hanno sintetizzato i fattori politico-economici più rilevanti che nell'ultimo quindicennio hanno portato alla realizzazione di accordi regionali, in particolare: 1) il mutato favorevole atteggiamento degli Stati Uniti nei confronti del regionalismo, che prende le mosse negli anni ottanta in seguito alle frustrazioni accumulate a causa delle lentezze insite nei processi di liberalizzazione a livello multilaterale (Bhagwati 1993); 2) il crollo del modello del socialismo reale, che trasformò la conclusione di Pta tra i paesi dell'Europa centro-orientale e l'UE in un'occasione per accelerare e consolidare la transizione di tali paesi verso l'economia di mercato; 3) il cosiddetto effetto *domino* (*domino regionalism,* Baldwin 1993), per cui la creazione di blocchi commerciali regionali da parte dei maggiori paesi finisce per esercitare una forte pressione ad aderire nei confronti dei paesi terzi nel timore che i costi dell'esclusione divengano sempre più elevati; 4) l'accresciuta attività delle *lobbies* per la riduzione dei costi commerciali derivanti dai diversi sistemi regolamentari e la percezione che tale riduzione sia raggiungibile con più facilità nell'ambito di accordi preferenziali limitati a paesi più simili tra loro; infine 5) le considerazioni di politica estera e di sicurezza che ispirano (e dominano) molti accordi, giustificando i loro costi economici quasi come una sorta di prezzo da pagare per il raggiungimento di finalità di altra natura.

2. *Regionalismo e Omc*

La compatibilità tra il regionalismo e il regime commerciale multilaterale è stato un tema molto dibattuto negli ultimi anni. Da alcuni studi si evince non solo che tale compatibilità sussiste, ma che gli accordi preferenziali possono favorire anche l'apertura e l'integrazione multilaterale, dal momento che inducono i paesi partecipanti a realizzare riforme commerciali complementari ai processi di liberalizzazione multilaterale (Summers, 1991; Whalley, 1996; Francois, 1997); o promuovono negoziazioni su temi troppo complessi per poter essere trattati a livello multilaterale (Lawrence, 1996). Inoltre, il minor numero degli attori coinvolti nel negoziato regionale rende più agevole realizzare un'azione collettiva (Krugman, 1993). In altre parole, i Pta possono assolvere una funzione intermedia tra lo stato nazionale e le istituzioni multilaterali, stabilendo un legame importante tra politiche domestiche e internazionali.

Il regionalismo rappresenterebbe così un meccanismo importante per assicurare forme di *governance* internazionale a più livelli (*multilevel governance*), contribuendo ad una maggiore apertura dello stesso regime multilaterale.

Tuttavia, altri contributi giungono a conclusioni opposte negando che il regionalismo sia in grado di favorire e sostenere, per molteplici ragioni, il multilateralismo in campo commerciale (Bhagwati, 1993). Alcuni osservatori in particolare temono che i paesi aderenti ai Pta non solo possano divenire meno interessati ai processi di liberalizzazione multilaterale, ma che si servano degli accordi preferenziali come strumenti per innalzare le barriere commerciali (Krugman, 1991; Bhagwati e Panagariya, 1996). Inoltre, poiché la realizzazione di Pta richiede l'impiego di ingenti risorse finanziarie e politiche, tali risorse verrebbero inevitabilmente *sottratte* alle iniziative multilaterali (Levy, 1996). Si ritiene pertanto che il regionalismo possa trasformarsi addirittura in un ostacolo per la realizzazione della liberalizzazione multilaterale. Regionalismo e multilateralismo andrebbero dunque considerati come processi alternativi e non complementari.

Anche le analisi empiriche più recenti, come abbiamo già accennato, hanno offerto risultati contrastanti sugli effetti economici del regionalismo e non consentono di definire con relativa certezza la relazione tra regionalismo e multilateralismo in campo commerciale (Winters, 1999). Ciò che si può dire è che a seconda delle specifiche circostanze, economiche e politiche, i Pta possono esercitare di volta in volta effetti positivi o negativi, promuovendo o contrastando la cooperazione commerciale multilaterale (Baldwin et al., 1999).

In questa prospettiva un ruolo importante di sorveglianza potrebbe essere esercitato dall'Omc. Le regole del Gatt prima e dell'Omc poi hanno cercato di modellare sia la struttura, sia la composizione dei Pta, così da ridurre la discriminazione nei confronti dei paesi terzi. Sebbene il principio della non-discriminazione sia stabilito nell'articolo 1 del Gatt (clausola della nazione più favorita), l'articolo 24 – che si occupa in particolare degli accordi preferenziali – rientra tra le eccezioni esistenti a questo principio, offrendo il necessario supporto giuridico per esentare i Pta dal suo rispetto. In effetti, ben pochi accordi preferenziali hanno soddisfatto le due condizioni di base stabilite dall'articolo 24, che impongono ai Pta di estendere la liberalizzazione sostanzialmente alla totalità dei prodotti (*substantially all trade*) mantenendo inalterate le barriere commerciali verso i paesi terzi. Un approccio analogo all'articolo 24 è stato adottato più di recente nell'ambito del Gats (General Agreement on Trade in Services) con riferimento agli scambi di servizi (articolo 5).

In passato la maggior parte dei Pta ha beneficiato di una sorta di *benevola indifferenza* da parte del sistema Gatt/Omc, il cui obiettivo era soprattutto quello di minimizzare le ripercussioni che questi accordi potessero avere sul sistema commerciale multilaterale.

Il problema è che queste regole del Gatt/Gats/Omc, tese a evitare e/o minimizzare le distorsioni sul commercio mondiale derivanti dal regionalismo, si sono sempre rivelate difficili da applicare perché ambigue e incomplete. Anzi, in questi anni non sono mai state veramente applicate.

In definitiva, a parere di molti l'Omc non dispone attualmente di regole e strumenti efficaci per governare la diffusione crescente di accordi regionali, soprattutto per evitare che i Pta generino distorsioni ed ostacoli al rafforzamento del sistema commerciale multilaterale. È dunque importante che queste regole siano riviste, modificate e possibilmente rafforzate. In effetti il tema è stato inserito nell'Agenda del nuovo *round* commerciale lanciato a Doha (Qatar) alla fine del 2001 (Doha Development Agenda) e che *dovrebbe* concludersi alla fine del 2004. Le proposte sul tavolo ovviamente sono molte, e tra esse figura anche la revisione dell'articolo 24.

In passato, le maggiori difficoltà incontrate nella sua applicazione hanno riguardato tre specifici temi: (i) il requisito della copertura pressoché totale dei prodotti (*substantially all trade*), sistematicamente disatteso, soprattutto con riferimento ai prodotti agricoli (Wto, 2002); (ii) la fissazione di regole d'origine trasformatesi in una fonte rilevante di distorsione degli scambi; (iii) l'ottemperanza della clausola di mantenere inalterate le barriere verso i paesi terzi per le difficoltà di misurazione di tali barriere, anche alla luce di meccanismi di protezione sempre meno trasparenti quali le barriere non tariffarie.

Rispetto a questi e ad altri temi sono state avanzate molte proposte di revisione e riforma, che sulla carta si presentano tutte interessanti e di grande rilievo, ma il più delle volte la loro operatività è di difficile applicazione. È il caso ad esempio delle proposte di riforma che vorrebbero condizionare l'approvazione da parte dell'Omc degli accordi preferenziali all'effettiva generazione, da parte di questi ultimi, di effetti netti di creazione di commercio. Per quanto condivisibile, è una proposta che nella sua applicazione susciterebbe non poche ambiguità per i problemi di misurazione già menzionati (Winters e Solana, 2000).

Ne deriva, in conclusione, che sebbene sia necessario rafforzare gli strumenti di sorveglianza multilaterale dell'Omc in tema di Pta, non è affatto semplice stabilire parametri assoluti che mettano al riparo tali accordi da effetti negativi. È certamente vero che il regionalismo può rappresentare un importante laboratorio di sperimentazione delle modalità di *integrazione profonda* tra paesi (*deep integration*).

A condizione, però, che gli accordi regionali si muovano nell'ambito di obiettivi compatibili con il contesto multilaterale e costituiscano così una sorta di ponte tra regimi nazionali e globali. Altrimenti gli accordi preferenziali potrebbero rapidamente trasformarsi in forme di integrazione antagoniste al sistema commerciale globale. È per questo che il lancio di Round commerciali multilaterali finalizzati alla riduzione delle barriere tariffarie ed alla costruzione di nuove regole globali resta oggi il meccanismo più efficace – al pari di quanto avvenuto in passato – per evitare le diversioni del commercio e gli altri effetti negativi dei Pta.

Nota bibliografica di riferimento

Bagwell, K.; Staiger, R.W. (July 1998), *Will Preferential Agreements Undermine the Multilateral Trading System?,* The Economic Journal, Vol. 108, N. 449.

Balassa B., *The theory of Economic Integration,* Homewood, Richard D. Irwin, 1961.

Baldwin, R.E. (1995), *A Domino Theory of Regionalism,* in Baldwin R.E. – Haaparanta P. – Kiander J. (eds), "Expanding membership in the European Union", Cambridge University Press, Cambridge Massachusetts.

Baldwin, R.E. (1997), *The Causes of Regionalism,* in The World Economy, Vol. 20, November.

Bergsten C.F. (1997), *Open Regionalism, Institute for International Economics,* Working Paper 97-3.

Bhagwati, J. (1993), *Regionalism and Multilateralism: an Overview,* in K. Anderson – R. Blackhurst (eds), "Regional Integration and the World Trading System", Harvester-Wheatsheaf, London.

Bhagwati, J. and Panagariya A., (1996), *Preferential Trading Areas and Multilateralism: Strangers, Friends, or Foes?* in "Free Trade Areas or Free Trade? The Economics of Preferential Trading Agreements", by Bhagwati, J. and A. Panagariya (eds.), American Enterprise Institute Press, Washington D.C.

Grether, J.M., Olarreaga, M. (1998) *Preferential and Non-Preferential Trade Flows* in "World Trade", World Trade Organization, Economic Research and Analysis Division, Staff Working Paper ERAD-98-10.

Guerrieri, P., Scharrer H.E. (eds.) (2000) *Global Governance, Regionalism and the International Economy,* HWWA (Hamburg Institute of International Economics) in cooperation with IAI (Istituto Affari Internazionali), Nomos Verlagsgesellschaft, Germany.

Guerrieri, P. (a cura di) (2003), *Libero scambio e regole multilaterali,* Il Mulino, Bologna,

Hoekman, B.; Kostecki, M.M. (2001) *The Political Economy of the World Trading System, The WTO and Beyond,* Second Edition, Oxford University Press, Great Britain.

Krugman, P. (1993), *Regionalism versus Multilateralism: Analytical Notes,* in "New Dimension in Regional Integration", J. De Melo, A. Panagariya (eds.), New York University Press.

Krugman, P.R. (1991), *The Move Towards Free Trade Zones,* in "Policy Implications of Trade and Currency Zones", A Symposium Sponsored by The Federal Reserve Bank of Kansas City, Jackson Hole, Wyoming, August 22-24.

Lawrence, R.Z. (1996), *Regionalism, Multilateralism, and Deeper Integration,* Washington, D.C.: The Brooking Institution.

Lawrence, R.Z. (1997), *Preferential Trading Arrangements: The Traditional Theory and The New,* in "Regional Partners in Global Markets: Limits and Possibilities of the Euro-Med Agreements", Galal, A.; Hoekman, B. (eds), ECES (The Egyptian Centre for Economic Research), and CEPR (Centre for Economic Policy Research), London.

Levy P.I. (1996), Comment on *Regionalisation of World Trade and Currencies: Economics and Politics,* in "The Regionalisation of the World Economy", by Frankel (eds.), Chicago University Press.

Panagariya, A. (2000), *Preferential Trade Liberalization: The Traditional Theory and New Deve-*

lopments, "Journal of Economic Literature", Vol. XXXVIII, June.

Pelkmans, J. (2001), *European Integration, Methods and Economic Analysis,* Financial Times-Prentice Hall, Pearson Education, Second Edition, England.

Sapir, A. (1997), *Regional Trade Agreements, Europe's Emerging Role,* meeting jointly organized by ECARE and CEPR and hosted by ECARE, chaired by Luciana Castellina (Committee on External Economic Relations, European Parliament), Brussels.

Sideri S. (1997), *Globalisation and Regional Integration,* Institute of Social Studies Working paper, The Hague, December.

Srinivasan, T.N. (1995), *APEC and Open Regionalism,* Yale University.

Summers, L.H. (1991), *Regionalism in the World Trading System,* in "Policy Implication of Trade and Currency Zones: A Symposium", Kansas City, Mo. Federal Reserve Bank.

Tanaka, T., Takashi, I. (1996)(eds.) *Globalism and Regionalism,* Selected Papers Delivered at the United Nations University, Global Seminar, Shonan Sessin, Japan.

Viner, J. (1950), *The Customs Union Issue,* New York: Carnegie Endowment for International Peace

Whalley, J. (1996), *Why do Countries Seek Regional Trade Agreements?*, NBER Working Paper 5552, National Bureau of Economic Research, Harvard University, Cambridge, Mass.

Winters A. (1999), *Regionalism vs. multilateralism,* in "Market Integration, Regionalism and the Global Economy", Baldwin, R., Cohen D., Sapir A. and A.Venables (eds.), Center for Economic Policy Research, Cambridge U.P., Cambridge U.K.

Winters, A.L., Solana, I. (2000), *Regionalism in the Nineties: What Effect on Trade?,* World Bank, November.

WTO Secretariat (2002), *Regional Trade Integration Under Transformation,* Seminar on Regionalism and WTO, Geneva 26 April 2002.

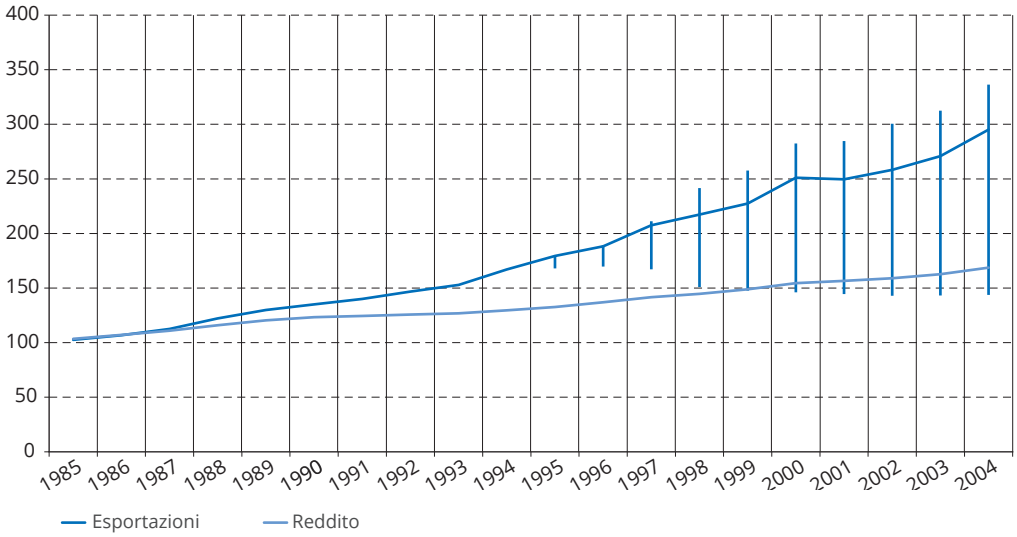
Geografia e commercio mondiale

*di Luca De Benedictis e Giorgia Giovannetti**

Nei venti anni che ci separano dalla prima uscita del Rapporto annuale sul commercio con l'estero sia i flussi internazionali di scambi di beni e servizi che l'analisi, teorica ed empirica, degli stessi hanno cambiato alcune delle proprie caratteristiche in modo sostanziale. Ciò che è mutato non è tanto il peso del commercio mondiale sul valore della produzione[1] – il grado di apertura dell' economia mondiale – ma la struttura del fenomeno[2], la tipologia degli attori in campo, dei beni scambiati e, in particolar modo, il peso della dimensione spaziale nella geografia economica del commercio internazionale.

La dinamicità delle relazioni commerciali internazionali nella seconda metà del ventesimo secolo viene spesso descritta da una relazione tra crescita del commercio e crescita del reddito analoga a quanto rappresentato dalle due serie storiche rappresentate nel grafico 1, per l'intervallo temporale da noi prescelto.

Grafico 1 - Tassi di crescita annui delle esportazioni e del reddito mondiali



Fonte: Omc, International Trade Statistics 2006

A partire dall'anno base 1985, il tasso di crescita medio annuo delle esportazioni mondiali è stato del 5,6 per cento, contro il 2,6 per cento del reddito e il dato del 2001 (anno in cui le esportazioni mondiali sono diminuite dello 0,6 per cento e il reddito è aumentato solo

* Luca De Benedictis, Università degli Studi di Macerata, e Giorgia Giovannetti, dirigente Area Studi Ricerche e Statistiche dell'ICE e Università degli Studi di Firenze.

1 Il grado di apertura dell'economia mondiale si è accresciuto costantemente, ma solo a conferma di una tendenza al recupero delle relazioni economiche internazionali successiva all'epoca dei conflitti mondiali e della grande depressione.

2 Per una introduzione alla dinamica della globalizzazione, sulla sua rilevanza nel XIX° e nel XX° secolo e sui suoi odierni aspetti di novità si vedano De Benedictis e Helg (2003) e Giovannetti (2005).

dell'1,3 per cento) risulta essere una eccezione alla regola che ricorda che l'integrazione economica dei mercati – la globalizzazione, se si preferisce – non offre la garanzia dell'inarrestabilità. Ciò che generalmente non viene messo in evidenza è che tale andamento rappresenta la tendenza media. Se, per l'appunto, osserviamo i tassi di crescita delle esportazioni dei singoli paesi o delle aree di integrazione commerciale regionale a cui aderiscono, questi mostrano una dispersione intorno al valore medio che tende a crescere nel tempo. I segmenti verticali rappresentati nel grafico 1 hanno come valori estremi il tasso di crescita delle esportazioni minimo e massimo verificatosi durante l'anno corrispondente nelle diverse aree geografiche.[3] La dispersione è aumentata soprattutto a causa della modesta partecipazione al commercio mondiale di vaste aree economiche dell'America Latina e dell'Africa, a cui si è contrapposta una dinamica accelerata delle economie asiatiche e di quelle in transizione. In definitiva, in alcune aree del mondo (i.e. America Latina e Africa) i tassi di partecipazione al commercio mondiale sono stati inferiori al tasso di crescita medio del reddito, mentre in altre (Asia ed Europa centro-orientale) nettamente superiori.

Se entriamo più nel dettaglio, dalla tavola 1 possiamo osservare come alcune aree geografiche - e al loro interno alcuni paesi - abbiano sostanzialmente modificato il proprio peso relativo negli scambi internazionali. Gli attori emergenti sono stati, come è noto, le economie asiatiche, India e Cina in particolar modo, ma anche le sei cosiddette *tigri asiatiche.*[4] Nel complesso l'Asia contribuisce ora a un quarto del commercio mondiale di beni, partendo da una quota inferiore a un quinto venti anni fa (nonostante la diminuzione di peso del Giappone negli ultimi anni). Fra le aree decisamente dinamiche nel periodo considerato, le economie in transizione dell'Est Europa, che in pochi anni raddoppiano le proprie esportazioni sui mercati mondiali e duplicano le proprie importazioni. Altre aree hanno mantenuto la propria quota in modo pressoché stabile: l'Europa innanzi tutto, con una quota intorno al 45 per cento ma anche l'Australia e la Nuova Zelanda. Gli Stati Uniti hanno ridotto la propria quota sul volume di esportazioni aumentando nel contempo, seppure in modo oscillante, la propria quota di importazioni.[5] Infine, l'America centro-meridionale, l'Africa, il Medio Oriente e il Giappone hanno ridotto la propria partecipazione in entrambe le direzioni di flusso.

La liberalizzazione degli scambi, favorita dalla contrazione dei costi di trasporto ma principalmente da una politica di apertura dei mercati nazionali sia a livello multilaterale che a livello regionale, ha dunque agito in modo non esattamente simmetrico in questi venti anni. Lo svilupparsi del processo di frammentazione della produzione, il diffondersi di tipologie di impresa a carattere multinazionale e la dinamica dei servizi *tradeable* ha coinvolto

〈3〉 Le aree prese in considerazione corrispondono a diversi accordi di integrazione regionale: Efta, Unione Europea, Nafta, Patto Andino, Cacm, Caricom, Mercosur, Cemac, Comesa, Eccas, Ecowas, Sadc,Waemu, Asean, Gcc, Sapta. La scelta di considerare i singoli paesi avrebbe reso ancor più macroscopico il fenomeno.

〈4〉 Corea del Sud, Singapore, Malesia, Indonesia, Taiwan, e Hong Kong.

〈5〉 La quota delle esportazioni statunitensi è passata dal 17 al 15 per cento, mentre quella delle importazioni è salita dal 18,5 a circa il 22 per cento. Questi andamenti hanno contribuito ad ampliare il disavanzo corrente Usa, che ha raggiunto il 6 per cento del Pil. Gli squilibri finanziari, con il deficit Usa bilanciato da forti avanzi del Giappone e dei paesi emergenti dell'Asia sono uno dei fenomeni salienti dell'ultimo decennio.

Tavola 1 - Distribuzione geografica delle esportazioni e delle importazioni mondiali di merci

Valori in miliardi di dollari e quote percentuali

	1983	1993	2003	2004	1983	1993	2003	2004
	Esportazioni				Importazioni			
Mondo	1.838	3.670	7.342	8.907	1.881	3.768	7.623	9.250
	Quote							
Mondo	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**	**100**
America del Nord	**16,8**	**18,0**	**15,8**	**14,9**	**18,5**	**24,5**	**22,7**	**21,8**
Stati Uniti	11,2	12,7	9,9	9,2	14,3	16,0	17,1	16,5
America centro-meridionale	**4,4**	**3,0**	**2,9**	**3,1**	**3,8**	**3,3**	**2,5**	**2,6**
Brasile	1,2	1,1	1,0	1,1	0,9	0,7	0,7	0,7
Argentina	0,4	0,4	0,4	0,4	0,2	0,4	0,2	0,2
Europa	**43,5**	**45,4**	**46,1**	**45,3**	**44,2**	**44,8**	**45,4**	**44,8**
Economie in transizione	..	1,5	2,7	3,0	..	1,2	1,7	1,9
Africa	**4,5**	**2,5**	**2,4**	**2,6**	**4,6**	**2,6**	**2,2**	**2,3**
Sudafrica	1,0	1,0	0,7	0,5	0,8	0,5	0,5	0,6
Medio Oriente	6,8	3,4	4,1	4,4	6,2	3,3	2,6	2,7
Asia	**19,1**	**26,1**	**26,1**	**26,8**	**18,5**	**23,3**	**23,0**	**24,0**
Cina	1,2	2,5	6,0	6,7	1,1	2,8	5,4	6,1
Giappone	8,0	9,9	6,4	6,4	6,7	6,4	5,0	4,9
India	0,5	0,6	0,8	0,8	0,7	0,6	0,9	1,1
Sei tigri asiatiche	5,8	9,7	9,4	9,7	6,1	9,9	8,1	8,5
Australia e Nuova Zelanda	**1,4**	**1,5**	**1,2**	**1,2**	**1,4**	**1,5**	**1,4**	**1,4**

Fonte: Omc, International Trade Statistics, 2005

alcune aree geografiche in modo prevalente, rafforzando la convinzione degli economisti che la dimensione spaziale sia oramai un elemento imprescindibile nelle analisi dei flussi di commercio internazionale. A partire dai primi contributi di Krugman (1991), sino alle odierne sistematizzazioni della letteratura da parte di Fujita, Krugman, Venables (1999), Fujita e Thisse (2002) e Baldwin *et al.* (2003), il peso della distribuzione spaziale della domanda e dei fattori della produzione nel determinare le opportunità di localizzazione della produzione, definendo implicitamente i flussi di interscambio tra le diverse aree geografiche coinvolte, ha progressivamente sopravanzato la spiegazione della determinazione dei flussi bilaterali di scambio tra paesi basate sulla teoria dei vantaggi comparati.

L'equivalente empirico di tale cambiamento di prospettiva teorica è l'affermarsi del modello gravitazionale come formulazione esplicativa degli scambi internazionali bilaterali (Evenett e Keller, 2002). L'elemento caratteristico del modello gravitazionale, costituto

dall'influenza della distanza nel ridurre il volume di interscambio tra due paesi, ha raggiunto nelle formulazioni più recenti, come quelle di Anderson e van Wincoop (2003) e di Feenstra (2004), una rappresentazione formale relativamente più complessa della semplice distanza sferica tra paesi. Ciò che risulta avere un potere esplicativo particolarmente rilevante non è solo la distanza in sé, in termini assoluti[6], ma piuttosto la distanza relativa di un paese dal *network* di relazioni commerciali mondiali, ciò che viene definito *remoteness* o isolamento relativo nazionale. In base a tale formulazione, l'intensità degli scambi internazionali di un paese dipenderà anche dall'intensità degli scambi dei propri vicini. Maggiori questi ultimi, maggiore la prima.

La geografia dei processi di integrazione regionale

Alla luce di quanto evidenziato dalla ricerca economica è possibile quindi guardare ai processi di integrazione regionale sotto una luce diversa. Tra il 1985 e il 2005 il numero degli accordi dichiarati all'Organizzazione mondiale per il commercio è decuplicato e ciò è accaduto nella fase di maggiore liberalizzazione degli scambi a livello multilaterale. La spiegazione maggiormente condivisa sul proliferare di accordi commerciali regionali risiede negli evidenti costi di coordinamento (e quindi di difficoltà decisionale) di una istituzione internazionale composta da 149 membri i quali devono giungere a una posizione di mediazione consensuale su una crescente varietà di tematiche associate alla liberalizzazione degli scambi internazionali. Vi è però una spiegazione complementare: gli accordi di integrazione regionale, anche quelli a carattere bilaterale, riducono il grado di *remoteness* dei singoli paesi e quindi hanno un effetto, seppur indiretto, di promozione degli scambi.

In questo quadro, i fenomeni di riallocazione internazionale della produzione hanno giocato un ruolo particolarmente importante (*Asian Development Outlook,* 2006). La complementarietà tra accordi regionali e frammentazione della produzione in paesi contigui[7] ha portato a un incremento dell'importanza dei flussi economici intra-regionali. Questi possono essere valutati in termini di struttura dei flussi e di andamento tendenziale dei medesimi, oltre che in base alla natura dei prodotti scambiati.

Una prima indicazione si può avere considerando le esportazioni intra-regionali, vale a dire i flussi di importazioni fra ogni singolo paese dell'area e tutti gli altri. La tavola 2 mostra che l'Asia ha raggiunto nell'ultimo decennio un livello di integrazione superiore al 50 per cento, molto simile a quello dell'Unione Europea (Kawai, 2005; Ado, 2006), in gran parte trainato dal crescente flusso di investimenti diretti esteri. Anche l'America Latina mostra un recente forte processo di integrazione commerciale, anche se in questo caso gli scambi potrebbero essere spinti da accordi di integrazione regionale (il patto Andino e il Mercosur) più che dalla costituzione di filiere produttive internazionali finalizzate allo sfruttamento di vantaggi

〈6〉 In base all'analisi della letteratura sul ruolo della distanza negli scambi bilaterali di Disdier e Head (2004) il peso della distanza in termini assoluti rimane comunque elevato. Il coefficiente medio risulta essere intorno all'uno, il che vuole dire che raddoppiando la distanza tra paesi il flusso commerciale in beni e servizi si dimezza, *ceteris paribus.*

〈7〉 In alcuni casi la delocalizzazione in paesi *partner* di Accordi regionali risulta conveniente in base alla necessità di produrre beni caratterizzati da un determinato *contenuto nazionale* che, anche se prodotti all'estero, con un ammontare minimo di *input domestici*, continuano ad essere considerati locali e quindi godono di un trattamento preferenziale.

associati al basso costo del lavoro locale. Tra le economie avanzate, invece, l'integrazione regionale, che aveva raggiunto livelli massimi all'inizio degli anni novanta, con punte superiori al 60 per cento, sembra essere in lieve diminuzione.

Tavola 2 - Quota dei flussi commerciali intra-regionali sulle esportazioni totali di merci della regione

Aree	Media 1985-1989	1990	1995	2000	2004
Nord America	**46,7**	**34,2**	**36,0**	**55,8**	**56,0**
America Centro-Meridionale	**..**	**14,1**	**20,8**	**26,1**	**23,1**
Mercosur (4)	8,5	8,9	20,4	21,0	12,6
Comunità Andina (5)	4,8	4,2	12,2	8,9	9,3
Europa	**..**	**..**	**..**	**73,2**	**73,7**
UE 25	65,1*	64,9*	68,9*	67,4	67,4
Altri paesi europei	..	..	..	5,9	6,3
CSI	..	..	..	20,0	20,7
Africa	**..**	**6,0**	**10,0**	**9,4**	**10,0**
Medio Oriente	**..**	**6,4**	**8,0**	**5,6**	**5,5**
Asia	**..**	**42,0**	**0**	**48,8**	**50,3**
Asean (10)	..	20,1	25,5	24,0	23,1

* dato dell'UE15.

Fonte: Omc, International trade statistics, 1997 e 2005 e Ado 2005

La quota di esportazioni (o importazioni) intra-regionali sul totale degli scambi è tuttavia difficilmente utilizzabile per i confronti internazionali in quanto è condizionata dal numero di paesi compresi in ogni regione e dalle loro dimensioni. Indicazioni simili a quelle ottenute dalla semplice analisi della percentuale di importazioni intra-area[8] si ottengono anche costruendo un indice di intensità del commercio intra-regionale, legato ai modelli gravitazionali.[9] Mentre l'Unione Europea a 15 membri ha ridotto tra il 1990 e il 2005 la sua quota di commercio intra-area, l' Unione Europea a 25 membri ha mantenuto la sua stabile intorno al 10 per cento e, come il Nafta, mostra una flessione dopo il 2000 (vedi figura 2). D'altra parte, i nuovi membri dell'Unione Europea, dopo aver ridotto in modo assai rilevante il proprio commercio intra-area tra il 1990 e il 2000, lo hanno visto incrementarsi nuovamente a partire dal 2000, mostrando una minor tendenza al realizzarsi di una struttura dominata da un centro attrattore di flussi commerciali dalla periferia e dalle scarse connessioni commerciali periferiche (De Benedictis, De Santis, Vicarelli, 2005).

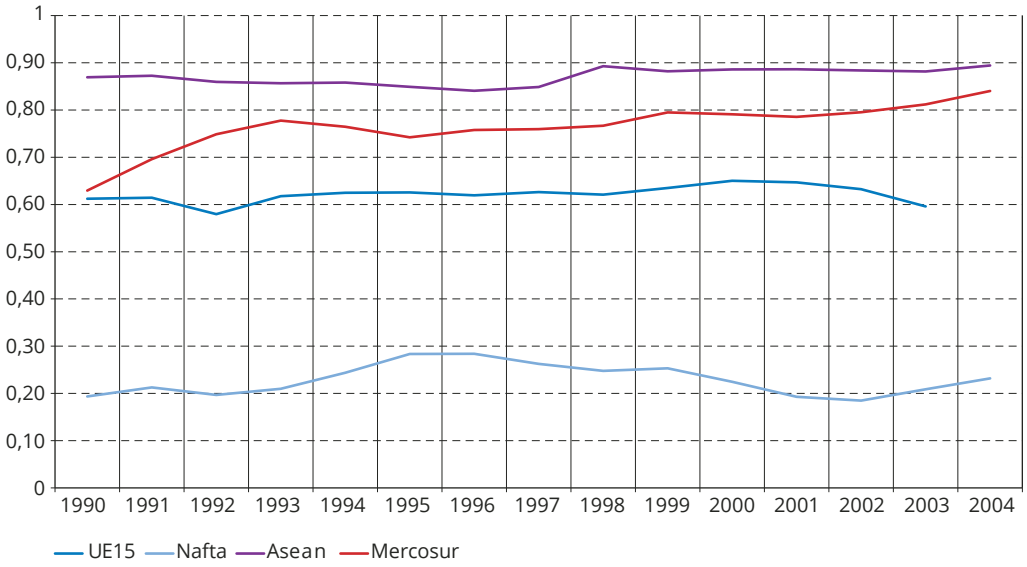
Secondo l'indicatore di intensità di commercio intra-regionale utilizzato (Iapadre, 2006), i paesi che maggiormente accrescono il peso del commercio intra-area sono quelli che

8 Per una critica dell'uso dei semplici rapporti come la quota del commercio intra-regionale sul commercio mondiale si veda Anderson e Norheim (1993); per un indicatore di intensità del commercio intra-regionale alternativo si veda Iapadre (2006).

9 L'indice è ottenuto come rapporto tra l'indice di introversione e il grado di apertura al commercio internazionale; si veda per ulteriori approfondimenti Iapadre (2006) .

abbiamo identificato nella tavola come quelli più dinamici e come quelli tra i meno dinamici. Tale apparente controsenso si spiega, oltre che con il differente valore assoluto del fenomeno nelle due diverse aree a confronto, soprattutto con la diversa causa del comune andamento. Mentre in America Latina la crescita del commercio regionale è dovuta alla contrazione del peso complessivo del continente latino-americano nel commercio mondiale, nei paesi asiatici il commercio intra-area ed extra-area sono cresciuti di pari passo. Tale simultaneo dinamismo ha notevolmente contribuito a diminuire il livello di *remoteness* del continente asiatico e ha spostato il perno del commercio mondiale da ovest ad est, dall'Atlantico al Pacifico.[10]

Figura 2 - Propensione al commercio intra-regionale di alcuni accordi preferenziali di integrazione regionale



Fonte: elaborazione su dati Omc

Settori e specializzazione

Questi cambiamenti sono in parte attribuibili a una ricomposizione settoriale del valore del commercio mondiale e al conseguente vantaggio relativo per quei paesi esportatori dei beni di cui è venuta a incrementarsi la domanda mondiale.[11] Come si osserva nella tavola 3, per i beni è aumentato il peso del settore chimico, degli autoveicoli e dell'acciaio, a discapito di settori tradizionali come il tessile e l'abbigliamento e settori avanzati come le macchine per ufficio e la telecomunicazione; nei servizi, è cresciuto il peso dei servizi commerciali esclusi i trasporti e il turismo; tuttavia tale mutamento non è certo così so-

〈10〉 Questi sviluppi hanno un ovvio corrispettivo sul fronte degli investimenti diretti esteri, che si sono progressivamente riorientati verso le più dinamiche economie asiatiche.

〈11〉 Poiché l'analisi riguarda il valore dell'interscambio, l'effetto nel mutamento nei prezzi internazionali dei beni è una delle determinanti delle variazioni nei dati, ciò è particolarmente vero per il settore dell'energia e delle macchine per ufficio e per la telecomunicazione.

Tavola 3 - Composizione settoriale del commercio mondiali: merci e servizi

	1985	1995	2000	2004
Commercio di merci (in miliardi di $)	**1.954**	**4.934**	**6.186**	**8.907**
	Quota sulle esportazioni di merci (%)			
Prodotti agricoli	13,7	11,8	8,8	8,8
Alimentari	10,4	9,1	6,9	7,0
Materie prime	3,3	2,8	1,9	1,8
Minerali e prodotti energetici	21,9	10,5	13,9	14,4
Manufatti	61,2	74,4	74,9	73,8
Ferro e acciaio	3,6	3,0	2,3	3,0
Chimici e farmaceutici	7,8	9,6	9,3	11,0
Altri semi-manufatti	6,4	7,9	7,3	7,1
Macchinari e mezzi di trasporto	31,0	38,9	41,8	39,0
Autoveicoli	nd	9,2	9,2	9,5
Macchine per l'ufficio e ict	nd	12,2	15,4	12,7
Altre macchine	nd	17,2	17,1	nd
Tessile	2,8	3,1	2,5	2,2
Abbigliamento	2,5	3,2	3,1	2,9
Altri manufatti	7,1	8,7	8,6	8,6
Servizi commerciali (in miliardi di $)	**380,1**	**1.246,5**	**1.435,0**	**2.125,0**
	Quota sulle esportazioni di servizi commerciali (%)			
Trasporti	nd	25,2	23,4	23,6
Viaggi	nd	33,6	32,0	29,4
Altri servizi commerciali	nd	41,2	44,5	47,0

Fonte: Omc, Annual report 1996, tavola ii.2 e International trade statistics 2001 e 2005, Tavole IV.1 e IV.2

stanziale da giustificare un riorientamento geografico del commercio internazionale. Nuovamente, i vantaggi comparati sembrano non essere l'unica spiegazione possibile della struttura del commercio mondiale e dei suoi mutamenti.
Ovviamente, la ridotta disaggregazione settoriale presentata nella tavola 3 non esalta gli avvenuti mutamenti, i quali, se contigui in termini di interconnessione settoriale, possono essere tali da dar luogo a un mutamento intra-settoriale che non viene evidenziato nella rappresentazione del dato.

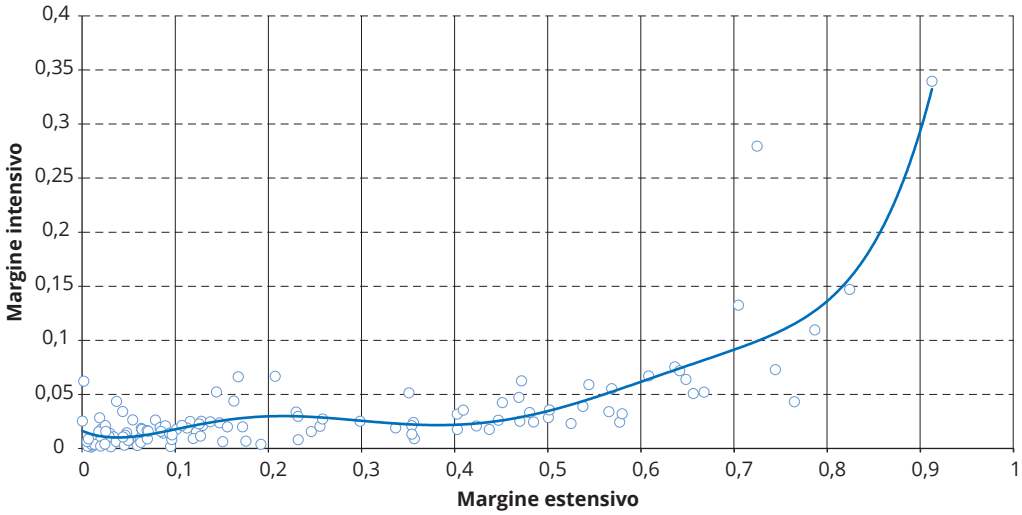
Il punto è però un altro: macro trasformazioni strutturali nelle caratteristiche settoriali non sono così evidenti. Ovverosia, un mutamento nella specializzazione dei paesi che, al crescere del reddito, delle capacità tecnologiche e delle caratteristiche della domanda mondiale, passi da produzioni tradizionali a produzioni in settori più avanzati, con un risultante corrispettivo nella struttura del commercio internazionale, non sembra essere così evidente. Ma se la spiegazione dei cambiamenti nella struttura geografica del commercio mondiale non è in un mutamento epocale nella specializzazione internazionale allora qualche altro fenomeno deve essere in atto.

Margine estensivo, margine intensivo, inclusione o qualità?

Per definizione, in termini aggregati, il volume del commercio mondiale varia a seconda di tre diverse componenti: il numero di paesi coinvolti negli scambi mondiali, il numero di beni in cui ogni paese commercia internazionalmente, e il valore dell'interscambio per ogni bene considerato. Così come è comune negli studi più recenti, chiameremo la prima componente inclusione, la seconda margine estensivo e la terza margine intensivo.

Nella recente analisi di Hummels e Klenov (2005) si evidenziano due fatti sostanziali che contribuiscono a fornire una possibile spiegazione ai mutamenti nella struttura geografica del commercio mondiale. Il primo è che al crescere del reddito *pro capite* di un paese cresce rapidamente il margine estensivo del commercio internazionale: il paese produce, esporta e importa più beni. Il secondo è che vi è un legame crescente e non lineare – evidenziato nel grafico 3, dove le osservazioni indicano il valore per ogni singolo paese nel 1995 – tra margine intensivo ed estensivo: i paesi che commerciano in più beni sono anche quelli che commerciano maggiormente, ma la crescita del margine intensivo avviene solo dopo un certo livello del margine estensivo.

Grafico 3 - Il margine estensivo e intensivo del commercio mondiale



Fonte: elaborazioni su dati di Hummels e Klenov, 2005

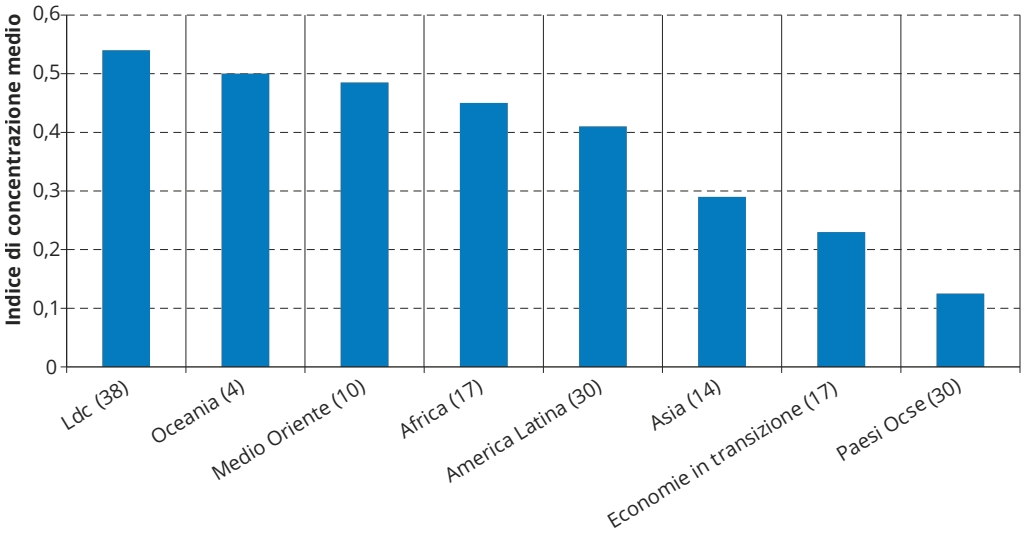
Se il fenomeno viene osservato dal lato delle importazioni, l'aumento del margine estensivo è in grado di contribuire alla crescita della produttività e del reddito attraverso l'acquisizione di varietà di beni intermedi. L'incremento delle varietà di beni, contribuisce alla crescita economica e, contemporaneamente, al commercio mondiale.

A questo fenomeno se ne aggiungono due altri di rilevanza diversa: l'aumento dell'inclusione e l'aumento nella qualità dei beni. Helpman, Meliz e Rubinstein (2006) hanno mostrato come, in fondo, il primo fenomeno sia assai meno rilevante di quanto non sembri in apparenza. La struttura degli scambi bilaterali non sembra aver mutato drammaticamente le sue caratteristiche di *network* di relazioni tra paesi: i paesi che avevano relazioni bilaterali

agli inizi degli anni ottanta le hanno sostanzialmente mantenute nei primi anni del 2000. Ciò che è mutato è nuovamente il margine estensivo dello scambio, a sua volta accompagnato da un incremento nella qualità dei beni scambiati.

Nuovamente, il cambiamento non è stato simmetrico. Come possiamo osservare dal grafico 4, i paesi che presentano, negli anni da noi considerati, un grado di specializzazione più elevato – o in altri termini, una maggiore concentrazione settoriale delle esportazioni[12] – sono anche i paesi meno dinamici in termini di flussi commerciali. I paesi con un minor indice di concentrazione delle esportazioni, ovverosia con un margine estensivo maggiore – i paesi dell'Asia, le economie in transizione e quelli industrializzati - sono quelli che maggiormente contribuiscono al volume di scambi mondiali e alla sua dinamica recente.

Grafico 4 - Concentrazione delle esportazioni per aree geografiche, 1980-2000



Nota: tra parentesi è indicato il numero di paesi considerati per ogni area.
Fonte: Omc, 2004

Conclusioni

In questi venti anni di analisi di flussi commerciali, la maggior disponibilità di dati di commercio internazionale bilaterale a un elevato grado di disaggregazione settoriale ha permesso il passaggio dell'economia del commercio internazionale da una disciplina puramente teorica a una in cui il peso dell'analisi empirica è oramai divenuto sostanziale. Gli elementi a cui più recentemente tale analisi ha rivolto maggiore attenzione nell'identificare le cause dei mutamenti nella struttura geografica del commercio mondiale sono la riduzione della *remoteness* e la crescita del margine estensivo degli scambi. I paesi che sono stati al centro di tali mutamenti sono infatti quelli intorno ai quali si sta riorientando la struttura geografica del commercio mondiale, con uno spostamento dell'asse portante dall'ovest all'est del mondo.

12 L'indice di concentrazione utilizzato è l'indice di Gini settoriale delle esportazioni, 3 digit Sitc

Nota bibliografica di riferimento

Anderson, K. E H. Norheim (1993), *From imperial to regional trade preferences: its effect on Europe's intra- and extra-regional trade,* "Weltwirtschaftliches Archiv", vol.129 n.1, pp. 78-102.

Asian Development Outlook (2002), *Preferential Trade Agreements in Asia and the Pacific*

Asian Development Outlook (2006) disponibile sul sito http://www.adb.org/Documents/Books/ADO/

Anderson J.E. e van Wincoop E. (2003), *Gravity with Gravitas: A Solution to the Border Puzzle,* "American Economic Review", 93, 1, 170-192.

Baldwin R.E., Forslid R., Martin P., Ottaviano G.I.P., Robert-Nicoud F. (2003), *Economic Geography and Public Policy,* Princeton University Press, Princeton.

De Benedictis L. e Helg R. (2003), *Globalizzazione,* "Rivista di Politica Economica", vol. n. 2.

De Benedictis L., De Santis R. e Vicarelli C. (2005), *Hub-and-Spoke or else? Free trade agreements in the 'enlarged' European Union, "*The European Journal of Comparative Economics", 2, 2, 245-260.

Disdier A.C. e Head K. (2004), *The Puzzling Persistence of the Distance Effect on Bilateral Trade,* Centro Studi Luca D'Agliano - "Development Studies Working Papers", ottobre, 189.

Evenett S. e Keller W. (2002), *On Theories Explaining the Success of the Gravity Model, "*Journal of Political Economy", 110, 281-316.

Feenstra R.C. (2004), *Advanced International Trade: Theory and Evidence,* Princeton University Press, capitolo 3.

Fujita M., Krugman, P.R., Venables, A.J. (1999), *The Spatial Economy: Cities, Regions and International Trade,* MIT Press, Cambridge (MA).

Fujita M. e J. Thisse (2002), *Economics of Agglomeration; Cities, Industrial Location and Regional Growth,* Cambridge University Press, Cambridge.

Giovannetti G. (2005), *Globalizzazione,* Enciclopedia Treccani, Roma.

Helpman E., M. Melitz e Y. Rubinstein (2006), *Trading Partners and Trading Volumes,* mimeo.

Hummels D. e P. J. Klenow (2005), *The Variety and Quality of a Nation's Exports, "*American Economic Review", 95, 3, 704-722.

Iapadre, L. (2006), *Regional Integration Agreements and the Geography of World Trade: Statistical Indicators and Empirical Evidence",* in De Lombaerde P. (a cura di), "Assessment and Measurement of Regional Integration", Routledge, London.

Kawai M. (2005) *East Asian Economic Regionalism: Progress and Challenges, "*Journal of Asian Economics", 16, p. 29-55.

Krugman P. (1991), *Geography and Trade,* MIT Press, Cambridge (MA).

WTO (2004), *Income volatility in small and developing economies: export concentration matters,* Ginevra.

Il modello di specializzazione italiano per classi dimensionali di imprese

di Elisa Borghi e Rodolfo Helg

1. *Introduzione*

In questo studio analizziamo la specializzazione internazionale dell'Italia per classe dimensionale delle imprese, confrontandola con la specializzazione per dimensione d'impresa di un campione di paesi europei e non.

Le imprese sono tra loro diverse. Questa eterogeneità è stata negli ultimi dieci anni oggetto di studio approfondito sia a livello teorico che empirico (per esempio, Redding 2010; Bernard, Jensen, Redding, and Schott, 2007; Mayer, Ottaviano, 2007). Un fatto stilizzato consolidato è che le imprese esportatrici hanno caratteristiche profondamente diverse da quelle delle imprese che vendono solo sul mercato domestico. La letteratura ha analizzato come queste caratteristiche d'impresa influenzino le (e vengano influenzate dalle) decisioni di internazionalizzazione dell'impresa.

Per quanto riguarda la decisione di esportare, la diversità tra esportatori e non emerge chiara anche in Italia. La tavola 1 mostra come le imprese esportatrici rispetto a quelle non esportatrici siano in media più grandi (30,3 addetti contro 4,3), abbiano una produttività del lavoro più alta (59 contro 29) e un più elevato costo del lavoro (40,8 contro 26,7), investano di più (10,7 contro 5) e siano più profittevoli (31,6 contro 12,6).

Tavola 1 - Confronto tra imprese italiane manifatturiere esportatrici e non
Classi dimensionali, 2008

	Dimensione media (addetti)		Valore aggiunto per addetto (mgl euro)		Costo del lavoro per dipendente (mgl euro)		Investimenti per addetto (mgl euro)		Quota dei profitti sul valore aggiunto (%)	
	esp	no esp	esp	no esp	esp	no esp	esp	no esp	esp	no esp
[0 - 9]	4,5	2,6	36,9	23,5	29,2	22,5	4,6	4,2	22	5,1
[10 - 49]	13,7	13,2	44	31,5	32,1	26,2	6,4	4,9	27	16,8
[20 - 49]	30,8	28,6	50,6	37,2	36	29,8	8,9	6	28,8	19,8
[50 - 249]	98,1	86,1	61,2	44,5	41	35,7	10,5	8,8	32,9	20
250 o più	729,9	416,4	70,6	49,5	47	38,3	14,5	12,6	33,5	22,7
Totale	**30,3**	**4,3**	**59**	**29**	**40,8**	**26,6**	**10,7**	**5**	**31,6**	**12,6**

Fonte: Istat, Struttura e competitività del sistema delle imprese industriali e dei servizi, ottobre 2010

La sostanziale diversità tra imprese esportatrici e non rimane valida anche considerando la distribuzione dimensionale delle imprese: per tutte le classi dimensionali la *performance* delle imprese esportatrici è migliore di quelle non esportatrici.

Dalla tavola 1 emerge inoltre che, indipendentemente dallo *status* di esportatore o non esportatore, al crescere della classe dimensionale, aumenta la produttività del lavoro, così come gli investimenti per addetto, il costo medio del lavoro e la profittabilità. La dimensione d'impresa assieme allo *status* di esportatore sono due caratteristiche importanti attorno a cui si può organizzare un'analisi che cerchi di sintetizzare la multidimensionalità dell'eterogeneità d'impresa.

Sappiamo anche che lo *status* di esportatore non è in media maggioritario tra le imprese: le imprese manifatturiere esportatrici sono infatti solo il 20,4 per cento del totale (tavola 2). Questo margine estensivo varia però molto per classe dimensionale: la percentuale di imprese esportatrici aumenta con la dimensione, passando dal 12 per cento tra le micro-imprese al 96,4 per cento delle imprese con più di 250 addetti.

Tra le imprese esportatrici, anche la propensione media all'esportazione cresce con la dimensione dell'impresa, dal 20,5 per cento di esportazioni su fatturato per le micro-imprese (0-9 addetti) al 38,4 per cento delle imprese con più di 250 addetti.

Tavola 2 - Propensione all'esportazione e margine estensivo
Quote per classi dimensionali, 2008

	N. imprese esportatrici sul totale (%)	Esportazioni su fatturato (%)
[0 - 9]	12,0	20,5
[10 - 49]	45,9	24,6
[20 - 49]	66,0	29,4
[50 - 249]	88,9	36,8
250 o più	96,4	38,4
Totale	**20,4**	**34,9**

Fonte: Istat, Struttura e competitività del sistema delle imprese industriali e dei servizi, ottobre 2010

Alla luce delle differenze che emergono tra imprese appartenenti a diverse classi dimensionali in termini di struttura, competitività e scelte di internazionalizzazione, ci chiediamo se e in che modo la specializzazione internazionale dell'Italia e dei principali paesi europei vari al variare della dimensione dell'impresa.[1]

2. Il modello di specializzazione internazionale dell'Italia

Il posizionamento delle imprese italiane nella divisione internazionale del lavoro è stato ampiamente studiato. La prospettiva principalmente adottata è stata quella settoriale. Con il settore come unità base d'analisi, si è mostrato come la specializzazione italiana si concentra nei macro-comparti dei settori tradizionali e della meccanica specializzata. Di con-

1 Per fare ciò ci avvaliamo della nuova banca dati Ocse-Eurostat, Tec *(Trade by Enterprise Characteristics)*, che riporta i dati sulle esportazioni e importazioni per settori Isic a 2 cifre disaggregati per classe dimensionale delle imprese. Il database copre 19 paesi dell'Unione Europea, Stati Uniti, Canada e Norvegia. Questa banca dati ha una dimensione temporale molto piccola (la serie temporale più lunga è di quattro anni per alcuni paesi). Il presente lavoro perciò fornisce solo una fotografia dei fenomeni analizzati.

verso, l'Italia mostra despecializzazione nelle produzioni *high-tech* e dove esistono elevate economie di scala nel processo produttivo. Ovviamente, questi risultati potrebbero essere criticati sulla base dell'arbitrarietà nella definizione di settore e nella collegata difficoltà di scegliere il livello appropriato di aggregazione settoriale. Per quanto queste critiche siano in linea di principio corrette, le citate caratteristiche del modello di specializzazione italiana sono affidabili in quanto replicabili con classificazioni settoriali diverse.

Nell'analisi che segue si mantiene la prospettiva settoriale incrociata con quella dimensionale. Nella tavola 3 è riportato l'Indice di specializzazione relativa (Isp)[2] per settori manifatturieri italiani e per classe dimensionale.

L'ultima colonna conferma il quadro aggregato precedentemente accennato. I settori in cui l'Italia è molto specializzata relativamente al resto del mondo (Isp attorno a 2) sono quasi tutti i cosiddetti *tradizionali* (abbigliamento, pelli e cuoio, calzature, articoli da viaggio e mobili). Gli altri settori in cui c'è specializzazione sono innanzitutto la meccanica specializzata (macchine ed apparecchi meccanici con Isp pari a 1,51), il tessile, l'editoria, la raffinazione del petrolio, la lavorazione dei minerali non metalliferi, la metallurgia e i prodotti in metallo. Nei restanti settori l'Italia risulta despecializzata.

Tavola 3 – Indice di specializzazione relativa (Isp) per classe dimensionale – Italia

Settore (1)	Classe dimensionale				
	[0-9]	[10-49]	[50-249]	250 o più	Totale
Industrie alimentari e delle bevande (Lt)	0,68	0,93	0,80	0,87	1,00
Industrie tessili (Lt)	1,37	1,42	1,12	0,86	1,25
Confezione di articoli di abbigliamento; preparazione, tintura e confezione di pellicce (Lt)	1,93	1,02	1,06	3,22	2,20
Preparazione e concia del cuoio; fabbricazione di articoli da viaggio, borse, marocchineria, selleria e calzature (Lt)	3,69	1,91	1,82	1,50	2,38
Industria del legno e dei prodotti in legno e sughero, esclusi i mobili; fabbricazione di articoli in materiali da intreccio (Lt)	0,23	0,42	0,28	0,25	0,41
Fabbricazione della pasta-carta, della carta e del cartone e dei prodotti di carta (Lt)	0,45	1,00	0,74	0,62	0,61
Editoria, stampa e riproduzione di supporti registrati (Lt)	0,51	0,67	0,85	1,30	1,15
Fabbricazione di coke, raffinerie di petrolio, trattamento dei combustibili nucleari (Mlt)	0,53	0,10	0,38	3,62	1,30
Fabbricazione di prodotti chimici e di fibre sintetiche e artificiali (Mht)	2,01	0,50	0,90	1,00	0,95

2 L'indice di specializzazione relativa o indice dei vantaggi comparati rivelati è una delle misure normalmente utilizzate per analizzare il modello di specializzazione internazionale di un paese. Per ciascun settore, il tessile per esempio, Isp è calcolato come il peso delle esportazioni tessili sul totale delle esportazioni di un paese diviso per il peso delle esportazioni tessili mondiali sul totale delle esportazioni mondiali. Se il valore di Isp è maggiore di uno, si dice che quel paese è relativamente specializzato nei prodotti tessili. Nell'interpretazione delle tabelle si tenga conto che le esportazioni mondo sono state approssimate con il totale delle esportazioni dei paesi contenuti nel database.

Settore [1]	Classe dimensionale				
	[0-9]	[10-49]	[50-249]	250 o più	Totale
Fabbricazione di articoli in gomma e materie plastiche (Mlt)	0,45	0,89	0,94	0,67	0,86
Fabbricazione di prodotti della lavorazione di minerali non metalliferi (Mlt)	0,96	1,21	0,98	1,22	1,20
Metallurgia (Mlt)	0,27	0,83	1,06	1,19	1,02
Fabbricazione e lavorazione dei prodotti in metallo, esclusi macchine e impianti (Mlt)	0,81	0,90	0,93	0,97	1,32
Fabbricazione di macchine ed apparecchi meccanici (Mht)	1,06	1,26	1,37	1,52	1,51
Fabbricazione di macchine per ufficio, di elaboratori e sistemi informatici (Ht)	0,24	0,83	0,26	0,46	0,37
Fabbricazione di macchine ed apparecchi elettrici n.c.a. (Mht)	0,66	1,18	0,96	0,72	0,85
Fabbricazione di apparecchi radiotelevisivi e di apparecchiature per le comunicazioni (Ht)	0,13	0,67	0,51	0,92	0,65
Fabbricazione di apparecchi medicali, di apparecchi di precisione, di strumenti ottici e di orologi (Ht)	0,40	0,70	0,69	0,75	0,72
Fabbricazione di autoveicoli, rimorchi e semirimorchi (Mht)	0,31	0,60	0,77	0,64	0,46
Fabbricazione di altri mezzi di trasporto (Mht)	0,46	0,90	1,05	0,99	0,75
Fabbricazione di mobili; altre industrie manifatturiere (Lt)	1,68	1,55	1,47	1,44	2,12
Recupero e preparazione per il riciclaggio (Lt)	0,06	0,10	0,07	0,00	0,14

[1] Tra parentesi macro-settore di appartenenza.

Fonte: elaborazioni da Ocse-Eurostat, Tec database

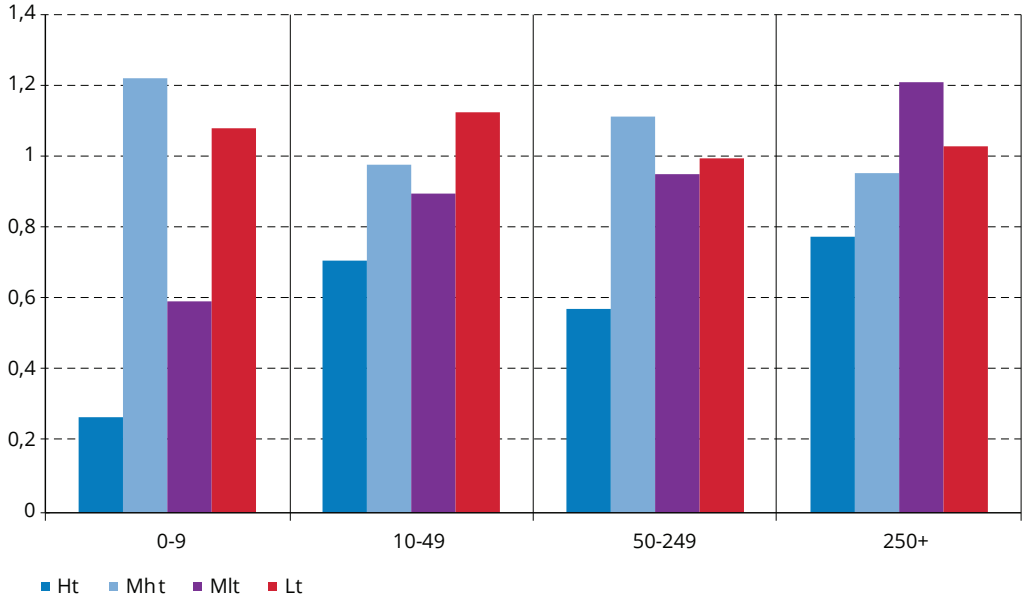
Passando all'analisi per classi dimensionali, il primo dato che emerge è che per gran parte dei settori lo status di *specializzato* varia con la dimensione. Solo quattro settori mostrano specializzazione internazionale in tutte le classi dimensionali: abbigliamento; pelli e cuoio, calzature e articoli da viaggio; mobilio; meccanica specializzata. Il settore tessile è molto vicino a entrare in questa categoria, se non fosse per la perdita di specializzazione internazionale tra le grandi imprese.

Un'altra caratteristica è l'evoluzione della specializzazione tra classi dimensionali. Pochi sono i settori che mostrano un andamento monotono. Per le pelli e cuoio, calzature e articoli da viaggio e il mobilio si nota una progressiva diminuzione della specializzazione internazionale al crescere della dimensione di impresa. Se non fosse per le micro-imprese, simile sarebbe l'andamento per il tessile. Per converso un aumento della specializzazione al crescere della dimensione media si nota per l'editoria, la metallurgia e la meccanica specializzata.

Un quadro simile, ma più sintetico si ottiene conducendo l'analisi per macro-settori. individuati in base al contenuto tecnologico secondo la classificazione Eurostat/Ocse. Innanzitutto, dal grafico 1 si può osservare come la despecializzazione dell'Italia nei settori a elevato

contenuto tecnologico (Ht) e la specializzazione nel comparto a basso contenuto tecnologico (Lt) è una caratteristica comune a tutte le classe dimensionali.

Grafico 1 - Isp per macro-settori e classi dimensionali: Italia



Fonte: elaborazioni sul dati Ocse/Eurostat

In secondo luogo, un altro fatto rilevante che emerge dal grafico è la specializzazione nelle produzioni ad intensità tecnologica medio-alta (Mht): sia le micro-imprese che quelle medio-grandi (50-249 addetti) sono specializzate in questo comparto e le altre due classi dimensionali sono poco sotto la soglia della specializzazione internazionale. Per le imprese medio-grandi questa specializzazione è dovuta principalmente ai comparti della meccanica specializzata e degli altri mezzi di trasporto. Per le micro-imprese, questo interessante risultato è dovuto ai settori della chimica e delle fibre non naturali ed alla meccanica specializzata (tavola 3). Infine, le imprese grandi (più di 250 addetti) si specializzano maggiormente nei settori a medio-bassa intensità tecnologica (Mlt).

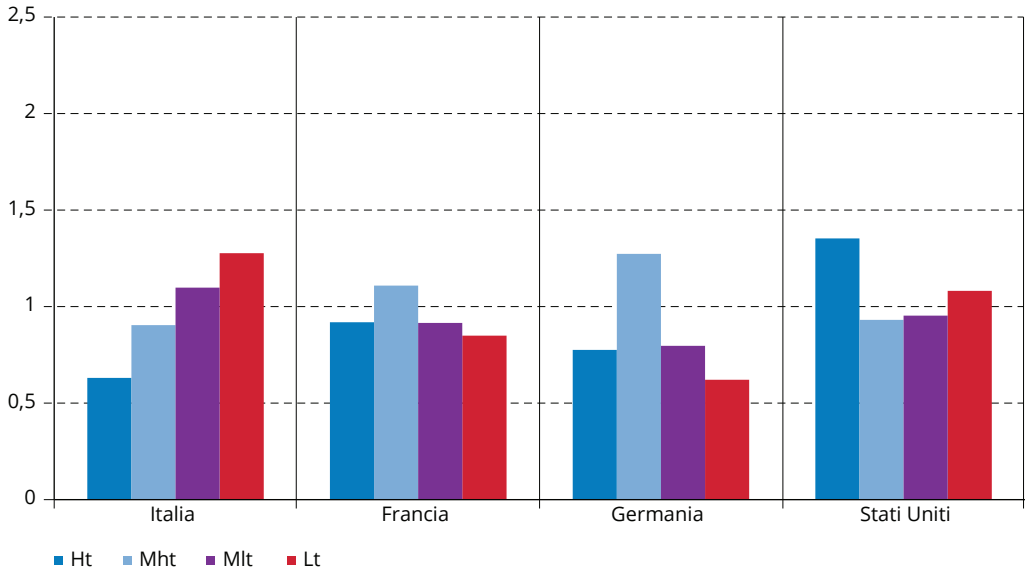
3. Un confronto internazionale

Come è noto l'Italia ha un modello di specializzazione internazionale anomalo rispetto ad altre nazioni di antica industrializzazione. Ha una specializzazione relativa in settori manifatturieri classificati come a bassa o medio bassa intensità tecnologica (rispettivamente, i macro-settori Lt e Mlt). Allo stesso tempo è fortemente despecializzata nei settori ad alta intensità tecnologica (Ht). Nel grafico 2 si può notare la caratteristica struttura a scala degli istogrammi con la specializzazione internazionale italiana che decresce al crescere del contenuto tecnologico del comparto manifatturiero.

Il confronto con Francia, Germania e Stati Uniti conferma la nostra peculiarità: diversamen-

te dall'Italia questi paesi hanno una specializzazione internazionale nei comparti Ht e/o ad intensità tecnologica medio-alta (Mht). Questa dissomiglianza è sintetizzata dal negativo coefficiente di correlazione di rango tra l'Isp dell'Italia con quello della Francia (-0,23), della Germania (-0,28) e degli Stati Uniti (-0,02).

Grafico 2 - Isp per macro-settori: un confronto internazionale



Fonte: elaborazioni su dati Ocse/Eurostatt

Il modello di specializzazione internazionale italiano ha invece una certa somiglianza con quello di paesi come il Portogallo (coefficiente di correlazione pari 0,29), Romania (0,29) e Slovacchia (0,28). Sono correlazioni basse, ma positive a testimonianza di un certo grado di sovrapposizione dei modelli di specializzazione.

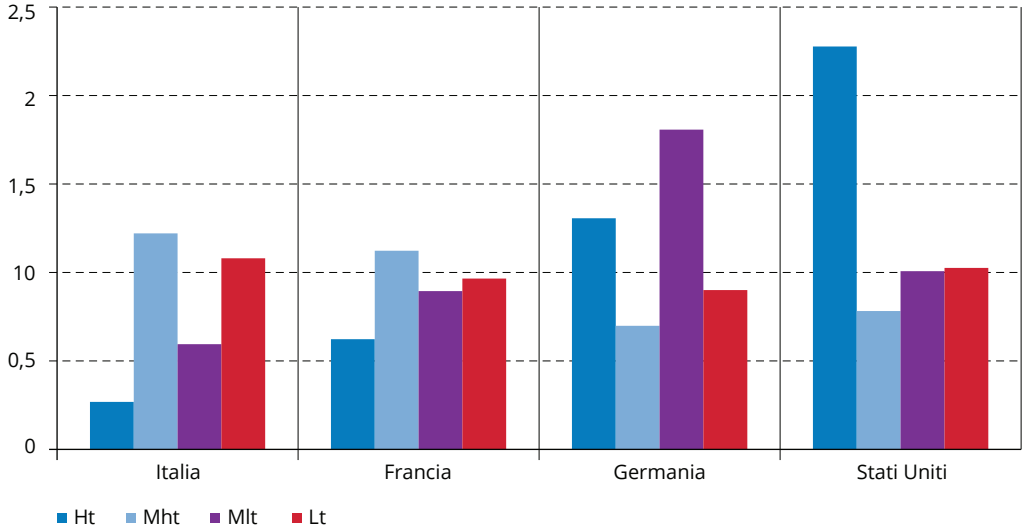
4. La specializzazione internazionale per classe dimensionale

Proseguendo questo confronto internazionale per classi dimensionali, vari elementi emergono. Innanzitutto, per quanto riguarda le micro-imprese (grafico 3), a fronte della estrema despecializzazione delle imprese italiane nel comparto Ht (Isp inferiore a 0,3) si nota una specializzazione elevata delle imprese statunitensi (Isp superiore a 2) e discreta per quelle tedesche (Isp attorno a 1,3). Inoltre, le micro-imprese italiane sono le più specializzate sia nel comparto a bassa che in quello a medio-alta intensità tecnologica.

Un confronto più completo sulla similarità dei modelli di specializzazione internazionale è fornito dai coefficienti di correlazione di rango calcolati per paese e classe dimensionale nei confronti delle corrispondenti classi dimensionali italiane. Per le micro-imprese il modello di specializzazione internazionale che più si avvicina a quello italiano è quello del Portogallo (tavola 4, coefficiente di correlazione di rango pari a 0,66).[3]

3 Nella tavola 4 è riportato un sottoinsieme dei paesi contenuti nella banca dati.

Grafico 3 - Isp per macro-settori: un confronto internazionale per la classe 0-9



Fonte: elaborazioni su dati Ocse/Eurostat

Tavola 4 – Somiglianza con l'Italia tra modelli di specializzazione per classe dimensionale [1]

Indice di correlazione di rango di Spearman

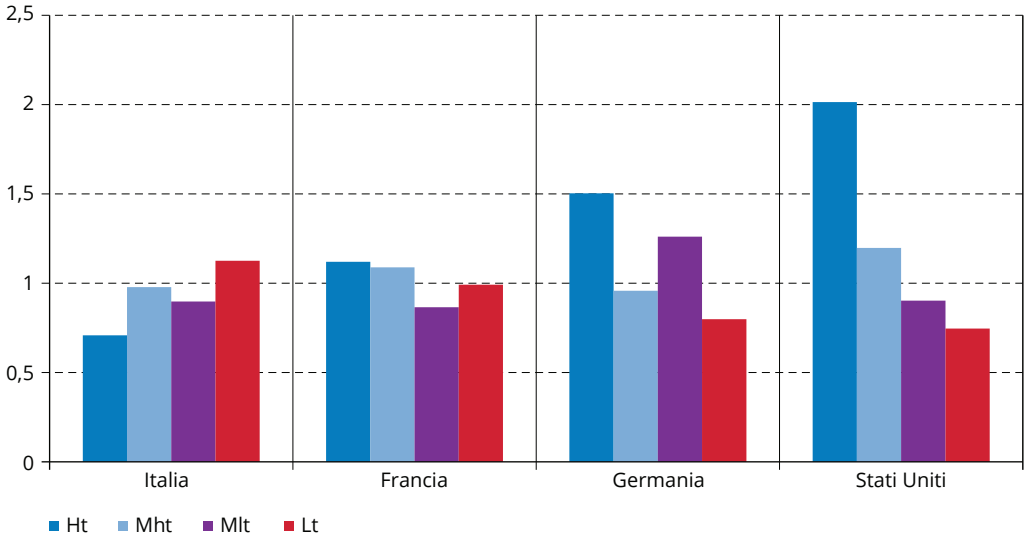
	[0-9]	[10-49]	[50-249]	250 o più
Francia	-0,21	**-0,59**	**-0,47**	0,24
Germania	-0,24	-0,16	-0,24	-0,24
Stati Uniti	-0,06	-0,3	-0,18	-0,17
Polonia	0,13	0,17	0,05	0,1
Portogallo	**0,66**	0,34	0,15	-0,34
Rep. Ceca	0,15	-0,28	-0,33	**-0,39**
Romania	0,33	0,1	**0,39**	0,34
Slovacchia	-0,03	-0,1	-0,03	0,13
Slovenia	-0,19	**-0,45**	-0,32	0,05
Ungheria	0,03	-0,25	-0,29	0,11

[1] In grassetto valori statisticamente significativi (p<0,1).

Fonte: elaborazioni da Ocse-Eurostat, Tec database

Per la classe dimensionale delle imprese tra 10 e 49 dipendenti (grafico 4), la situazione è sostanzialmente simile a quella appena presentata se si eccettua che per Italia e Francia si ha una riduzione della polarizzazione tra settori fortemente specializzati e despecializzati e che per la Germania il comparto Ht diventa quello di specializzazione relativa maggiore. Si noti anche come le imprese francesi di questa classe dimensionale acquistino una specializzazione relativa nei settori ad alta intensità tecnologica.

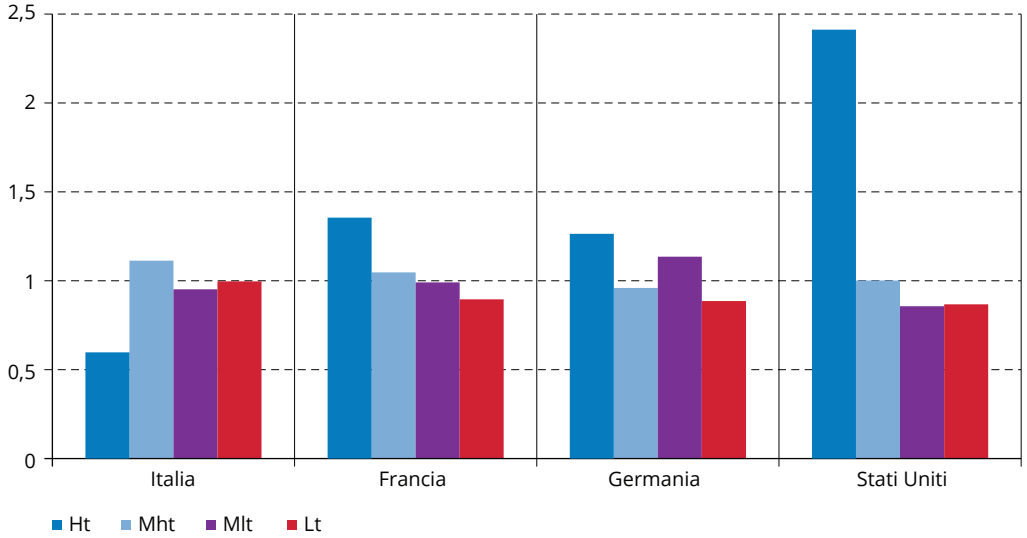
Grafico 4 - Isp per macro-settori: un confronto internazionale per la classe 10-49



Fonte: elaborazioni su dati Ocse/Eurostat

Anche per le imprese medio-piccole si può riassumere la somiglianza internazionale tra modelli di specializzazione con l'analisi della correlazione. Dalla tavola 4 si nota una significativa dissomiglianza tra l'Italia, da un lato, e la Francia (-0,59) e la Slovenia (-0,45), dall'altro. Le uniche correlazioni con segno positivo (ancorché basse e non significative) sono quelle con la Polonia, il Portogallo e la Romania.

Grafico 5 - Isp per macro-settori: un confronto internazionale per la classe 50-249



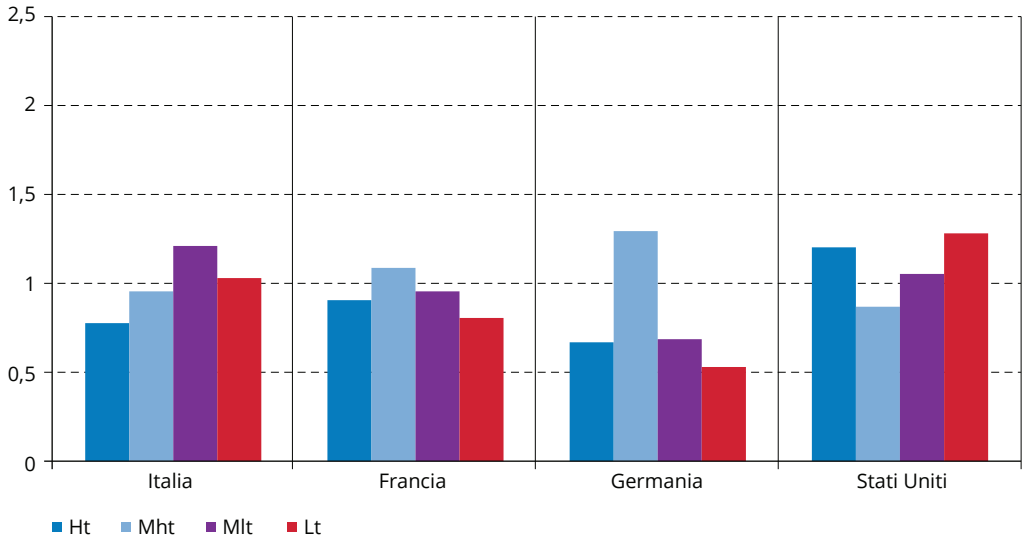
Fonte: elaborazioni su dati Ocse/Eurostat

Le imprese italiane medio-grandi (tra 50 e 249 addetti, grafico 5) mostrano una specializzazione media nei comparti a tecnologia medio alta (Mht) e bassa tecnologia (Lt). Anche per questa classe dimensionale le imprese italiane sono le uniche a non mostrare una specializzazione internazionale nel comparto Ht.
Per le imprese medio-grandi il modello di specializzazione internazionale è correlato negativamente con quello delle corrispondenti imprese francesi (tavola 4, -0,47) e, seppur debolmente, positivamente con quello delle imprese romene (0,39).

Tra le imprese grandi (grafico 6), l'Italia, rispetto alla classe dimensionale precedente, rafforza la specializzazione nelle produzioni ad intensità tecnologica medio bassa e mantiene al margine una specializzazione nel comparto Lt. Le imprese grandi statunitensi sono le uniche a mantenere una specializzazione internazionale nelle produzioni ad alta intensità tecnologica.

Dalla tavola 4 emerge la correlazione negativa e significativa con la specializzazione delle imprese della Repubblica Ceca (-0,39). Sebbene più contenuta, è da notare la correlazione positiva con la Francia (0,24) e quella con la Romania (0,34).

Grafico 6 - Isp per macro-settori: un confronto internazionale per la classe 250 o più



Fonte: elaborazioni su dati Ocse/Eurostat

3.2 Similarità tra classi dimensionali

Commentando il grafico 1, si è già visto come la specializzazione internazionale delle imprese italiane subisce modificazioni al variare della classe dimensionale. Calcolando la correlazione di rango tra la specializzazione internazionale relativa italiana complessiva e le specializzazioni relative delle varie classi dimensionali (tavola 5) si ottengono coefficienti positivi e significativi in tutti i casi con punte di somiglianza per le micro-imprese e le imprese con più di 250 addetti (rispettivamente, correlazione di 0,84 e di 0,86). Il confronto con gli altri paesi fa emergere alcune interessanti caratteristiche. In primo luogo, gli Stati Uniti

e la Germania mostrano una maggiore eterogeneità nella specializzazione internazionale delle varie classi dimensionali. In secondo luogo, la specializzazione delle micro-imprese italiane è quella più simile alla specializzazione complessiva del paese (0,84 contro, per esempio, 0,17 e 0,30 per Germania e Stati Uniti, rispettivamente).

Tavola 5 – Somiglianza tra Isp totale e Isp delle classi dimensionali [1]
Indice di correlazione di rango di Spearman

	[0-9]	[10-49]	[50-249]	250 o più
Italia	**0,84**	**0,59**	**0,76**	**0,86**
Francia	**0,5**	**0,79**	**0,64**	**0,94**
Germania	0,17	**0,41**	0,27	**0,96**
Stati Uniti	0,3	0,06	0,34	**0,9**
Polonia	**0,69**	**0,74**	**0,64**	**0,9**
Portogallo	**0,5**	**0,68**	**0,69**	**0,91**
Rep. Ceca	0,32	**0,48**	**0,6**	**0,94**
Romania	**0,58**	**0,68**	**0,71**	**0,98**
Slovacchia	0,24	0,26	**0,5**	**0,93**
Slovenia	**0,38**	**0,48**	**0,27**	**0,82**
Ungheria	0,19	**0,47**	**0,39**	**0,75**

[1] In grassetto valori statisticamente significativi (p<0,1).

Fonte: elaborazioni da Ocse-Eurostat, Tec database

4. Conclusioni

Le imprese sono tra loro diverse. Le decisioni di crescita dimensionale e di internazionalizzazione catalizzano tutta una serie di modificazioni nelle caratteristiche e nelle *performance* d'impresa. I dati resi disponibili dall'Istat permettono di fotografare con precisione questa realtà anche per l'Italia.

Anche il modello di specializzazione internazionale di un paese varia con la dimensione di impresa. Solo per pochi paesi le variazioni sono però consistenti. Nel campione di paesi esaminato, questo capita solo per due paesi: Stati Uniti e Germania.

Per l'Italia la despecializzazione nei settori ad alta intensità tecnologica e la specializzazione nei settori a bassa tecnologia è una caratteristica comune a tutte le classi dimensionali. L'analisi per classi dimensionali fa emergere un dato che rimane nascosto quando l'analisi è condotta per l'aggregato Italia: le micro-imprese e quelle medio-grandi sono anche specializzate in produzioni ad intensità tecnologica medio-alta.

In tutte le classi dimensionali la specializzazione internazionale italiana è dissimile da quella di paesi di antica industrializzazione e mostra alcune caratteristiche che la rendono più in linea con quella di alcuni paesi di recente industrializzazione.

Nota bibliografica di riferimento

Bernard A.B., Jensen J.B., Redding S.J., Schott P.K. (2007), *Firms in International Trade.* "Journal of Economic Perspectives". 21(3): 105-30.

Mayer, T., Ottaviano, G. I. P. (2007), The Happy Few: *The Internationalisation of European Firms,* Brussels: Bruegel Blueprint 3.

Redding S.J. (2010), *Theories of Heterogeneous Firms and Trade,* "NBER WP" No. 16562, December.

Squilibri competitivi nell'Area dell'euro

di Sergio De Nardis

La crisi dell'euro viene principalmente identificata con quella dei debiti sovrani. Ciò fornisce una rappresentazione parziale e in parte fuorviante dei problemi della moneta unica. Una determinante fondamentale della caduta di credibilità dell'Unione monetaria è, infatti, da ricondurre ai divari competitivi intra-area che hanno portato progressivamente ad allontanare, negli anni dell'euro, i sistemi produttivi nazionali. Si tratta di un fenomeno di grande criticità perché smentisce le aspettative di convergenza che si avevano all'avvio dell'Unione e favorisce, se non corretto, la diffusione di sentimenti anti-euro. Sembra, dunque, difficile immaginare il superamento della crisi dell'Uem se non si delinea un sentiero credibile di riequilibrio intra-area. Si è cominciato a percorrerlo?

Lo sforzo dell'aggiustamento è stato finora demandato esclusivamente ai paesi cosiddetti periferici, affetti da deficit nelle partite correnti. Esso si è tradotto in forti contrazioni delle domande interne di tali economie, deterioramenti dei mercati del lavoro, appesantimento delle condizioni sociali. Un simile approccio sembra avere trascurato le interrelazioni che legano deficit e surplus: ogni disavanzo esterno emerge e persiste nel tempo perché viene finanziato dall'avanzo di qualche altra economia. Ciò è stato particolarmente vero nel primo decennio di vita dell'euro, quando ai deficit crescenti delle economie periferiche si è associato un rigonfiamento dei surplus dei paesi *core,* soprattutto della Germania. Il *focus* unilaterale sugli squilibri di segno negativo è derivato da una tendenza a interpretare le situazioni di avanzo commerciale come unicamente rivelatrici di condizioni virtuose. Non è sempre così. Surplus esterni anormalmente e cronicamente elevati possono riflettere distorsioni nell'allocazione delle risorse e squilibri settoriali nelle economie in attivo. In questi casi, procedere avendo come unico obiettivo il lato negativo degli squilibri può produrre effetti sfavorevoli, lasciando intatte le fonti di malfunzionamento delle relazioni tra paesi.

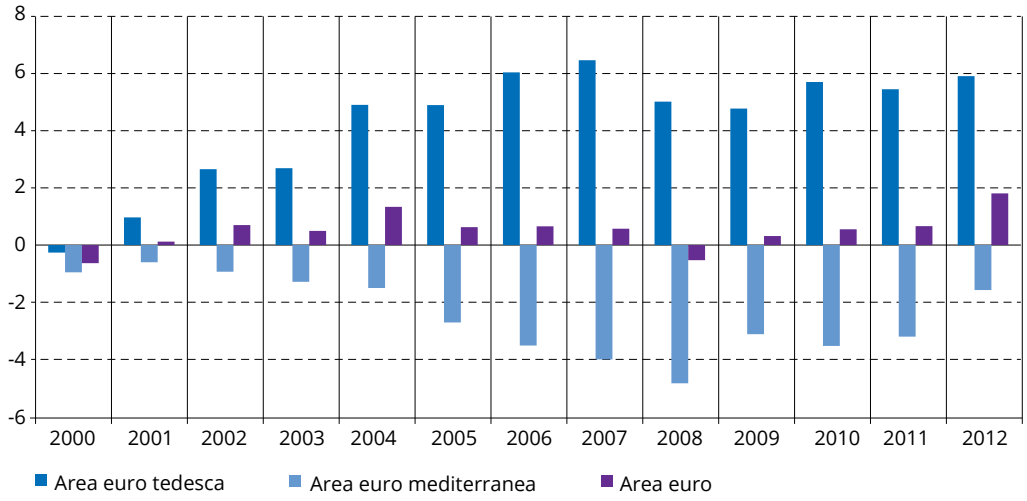
Diverse analisi hanno posto in luce come tali aspetti problematici siano in effetti riscontrabili nel caso dell'euro. Si rimanda alla letteratura esistente per la discussione sull'origine dei surplus commerciali nella zona euro e il ruolo da essi avuto nella crisi.[1] In quanto segue si concentra l'attenzione sulle modalità dell'aggiustamento perseguito negli ultimi anni.

1 La Commissione europea (European Commission, 2012) enfatizza lo stretto legame tra la formazione di surplus e dei deficit nell'area euro, attribuendone l'origine allo *shock* finanziario costituito dall'introduzione della moneta unica (percezione di abbattimento del rischio sovrano) e dal contemporaneo aumento dell'appetito per il rischio dei primi anni duemila (*boom* del credito). Secondo questa impostazione, i paesi creditori sono stati responsabili di errate aspettative, cattiva valutazione del rischio e inadeguata supervisione finanziaria. Il rapporto pone in luce anche il contributo fornito dall'aumento del tasso di risparmio e dal contemporaneo indebolimento degli investimenti alla crescita del surplus tedesco. Un ruolo importante viene attribuito agli squilibri settoriali della Germania, concretizzatisi in un forte aumento della produttività nel settore *tradable*, a fronte di una stagnazione nei servizi. Lo sbilancio della produttività dei settore *tradable* e *non-tradable,* la mancata correzione attraverso il meccanismo Balassa-Samuelson e le ripercussioni sull'area euro sono aspetti sottolineati da De Nardis (2010). Sullo squilibrio settoriale interno alla Germania si concentra anche l'analisi di Coricelli e Worgotter (2012). I rischi insiti nell'asimmetria dell'aggiustamento europeo sono discussi, tra gli altri, da De Grauwe (2012).

Nel grafico 1 sono rappresentate, a partire dall'inizio della moneta unica, le bilance delle partite correnti in percentuale del Pil dei paesi in avanzo appartenenti alla cosiddetta *Area tedesca* (Germania, Austria, Belgio, Finlandia e Olanda) e di quelli in deficit riferibili approssimativamente a un'*Area mediterranea* (Italia, Francia, Spagna, Portogallo e Grecia), nonché il saldo dell'Area euro nel suo complesso (costituita dall'insieme dei paesi considerati).[2] La figura evidenzia una dinamica nota. Mentre la bilancia esterna della zona euro è rimasta nel corso degli anni prossima all'equilibrio (con qualche eccezione, come il 2012), gli squilibri delle due aree che la costituiscono sono andati aumentando nel tempo, in modo quasi speculare dal 2000 fino all'esplodere della crisi finanziaria. La situazione si è in parte modificata nel recente periodo, quando il deficit dell'Area mediterranea ha preso gradualmente a contrarsi, in misura particolarmente accentuata nell'ultimo anno: nel 2012, il saldo negativo di bilancia corrente di questo insieme di economie è stato pari a circa l'1,5 per cento, contro un valore di quasi il 5 per cento registrato quattro anni prima. All'opposto, l'avanzo dell'Area tedesca non ha mostrato una tendenza comparabile alla riduzione. Tutt'altro: nel 2012, il surplus di queste economie è stato pari a circa il 6 per cento del Pil, un valore prossimo al picco toccato nel 2007 (6,5 per cento).

Naturalmente la dinamica di questo gruppo è stata determinata dagli andamenti del principale paese che ne fa parte: l'avanzo della Germania si è attestato al 7 per cento del Pil nel 2012, contro il 7,4 per cento del 2007; nell'arco di questi anni il surplus tedesco non è mai sceso sotto il 6 per cento. Come termine di raffronto si può osservare che nello stesso periodo (2007-2012) l'attivo esterno della Cina è sceso dal 10 al 2,5 per cento del Pil.

Grafico 1 - Saldo delle partite correnti in rapporto al Pil



Nota: Area tedesca=Austria, Belgio, Finlandia Germania, Olanda
Area mediterranea=Francia, Grecia, Italia, Portogallo, Spagna
Area euro = Area tedesca, Area mediterranea

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Eurostat

2 Si noti che la distinzione adottata tra Area tedesca e mediterranea si basa esclusivamente sul segno del saldo delle partite correnti; ne consegue che un paese come la Francia, solitamente considerato appartenere alla *core Europe,* rientri nell'area in deficit, vale a dire quella mediterranea.

La sostanziale invarianza dell'ampio surplus della Germania e dell'area tedesca ha tuttavia sotteso un'importante ricomposizione geografica, con una contrazione del saldo nei confronti dell'area euro e un'espansione verso il resto del mondo. In particolare, la quota di attivo corrente della Germania verso i paesi della moneta unica è notevolmente calata, passando nell'arco di cinque anni dal 60 al 30 per cento del valore complessivo della bilancia tedesca. La domanda cruciale è se questa diminuzione rifletta passi significativi nel riequilibrio competitivo intra-euro o non abbia piuttosto a che fare con le recessioni dei paesi in deficit a cui l'economia tedesca è strettamente legata.

Ci sono diversi modi per cercare di dare una risposta a un simile quesito. Una possibilità è verificare se negli ultimi anni si sia realizzata una riallocazione di attività produttiva verso i paesi impegnati in severe correzioni dei propri squilibri. Se, infatti, quest'ultime si sono accompagnate a un miglioramento competitivo, ciò dovrebbe cominciare a evidenziarsi in qualche segnale di inversione delle tendenze sfavorevoli dello scorso decennio. In questa verifica si fa riferimento al settore industriale che è pienamente esposto alle variazioni di competitività e, quindi, maggiormente reattivo a eventuali miglioramenti. Per attutire le oscillazioni di breve periodo si considera non la produzione effettiva, ma una stima del potenziale di capacità produttiva dell'industria in ciascuna delle due aree in cui è stata suddivisa la zona euro. Inoltre, per tenere conto delle diverse dimensioni delle economie considerate, tali capacità di produzione vengono normalizzate per la popolazione dei due blocchi di paesi.[3]

Il grafico 2 mostra le dinamiche nelle due aree delle capacità produttive industriali per abitante, a partire dall'avvento dell'euro. Il quadro che ne emerge è quello di una progressiva divaricazione, quasi un processo di polarizzazione centro-periferia. Nel 2000 si osservava, approssimativamente, un'equipartizione della capacità tra i due blocchi. Questo equilibrio è andato sostanzialmente modificandosi nel corso del decennio successivo, con una differenziazione tra le aree sempre più accentuata e che non si è certamente interrotta nell'ultimo periodo. Prima della crisi, la divaricazione tra i due blocchi era principalmente alimentata dall'andamento crescente dell'Area tedesca, mentre l'Area mediterranea sperimentava un leggero scivolamento rispetto ai valori di inizio decennio.

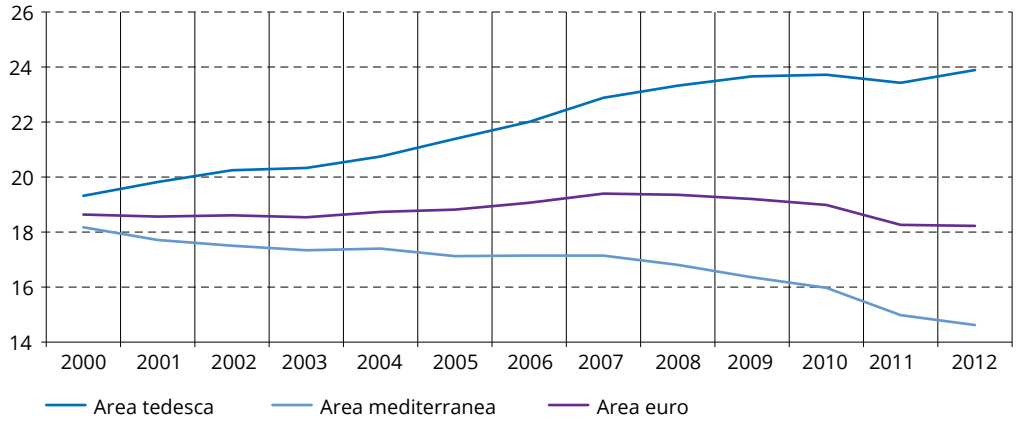
Dopo il 2007 è soprattutto l'Area mediterranea a determinare la divaricazione calando in modo significativo; una contrazione che si rafforza nel biennio 2011-12. Si rammenta che gli anni successivi al 2007, in particolare gli ultimi due, costituiscono il periodo in cui prende a materializzarsi una riduzione del disavanzo dell'Area mediterranea. Alla luce dell'evoluzione della capacità produttiva del settore *tradable,* sembra arduo attribuire tale miglioramento a fattori di recupero competitivo intra-area.[4] Il grafico 3 consente di

3 Si è moltiplicato per ciascun paese l'indice di produzione industriale (base 2010=100, fonte Eurostat) per il valore della produzione dell'industria del 2010 desumibile dalle statistiche strutturali delle imprese (fonte Eurostat). I valori così ottenuti sono stati divisi per i gradi di utilizzo della capacità produttiva quali risultano dalle inchieste congiunturali presso le imprese industriali (fonte Commissione europea). Il risultato di questa elaborazione può essere considerato un'approssimazione della capacità produttiva potenziale dell'industria, supponendo che il rapporto tra produzione effettiva e potenziale sia funzione diretta della percentuale di utilizzo degli impianti dichiarata dalle imprese. Le stime di capacità produttiva così ottenute per ciascun paese sono state aggregate per giungere ai valori attribuiti alle Aree tedesca e mediterranea. Infine, le capacità potenziali delle due aree sono state divise per le rispettive popolazioni, ottenute aggregando i dati nazionali forniti dai conti nazionali (fonte Eurostat).

4 Buti e Turrini (2012), basandosi su indicatori di costo relativo del lavoro, attribuiscono un ruolo più significativo alla correzione di competitività occorsa nell'ultimo periodo.

illustrare più sinteticamente le dinamiche degli squilibri produttivi e commerciali nella zona euro. Nella figura vengono rappresentati gli andamenti di un indice di divario di capacità industriale, dato dal rapporto tra la capacità produttiva dell'Area tedesca e quella mediterranea, e di un indice di sbilancio commerciale, ottenuto come somma dei saldi in

Grafico 2 - Capacità produttiva industriale per abitante

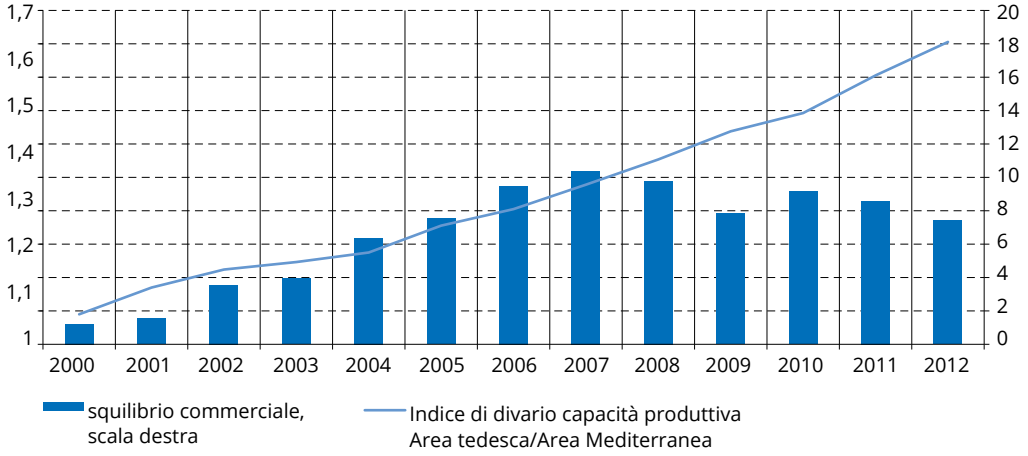


Nota: la procedura per la stima della capacità produttiva per abitante è descritta nella nota 3 del testo; la definizione delle Aree tedesca a mediterranea è data nella nota del grafico 1.

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Eurostat e Commissione europea

Grafico 3 - Indici di squilibrio commerciale e di divario della capacità produttiva industriale per abitante

Valori e punti percentuali



Nota: indice di divario capacità produttiva = Capacità produttiva per abitante Area tedesca/Capacità produttiva per abitante Area mediterranea

Indice di squilibrio commerciale = somma dei valori assoluti dei saldi delle partite correnti delle due aree in rapporto al Pil

Fonte: elaborazioni Nomisma su dati Eurostat e Commissione europea

valore assoluto dei due blocchi. Come si vede, alla tendenza di riduzione dello squilibrio delle partite correnti, dopo il 2007, si contrappone una dinamica quasi inalterata di ampliamento del divario di capacità dell'Area tedesca rispetto a quella mediterranea. In particolare, il biennio 2011-12, che segna la seconda caduta recessiva di gran parte delle economie mediterranee, vede l'accentuarsi sia della riduzione dello squilibrio di parte corrente, sia dell'allargamento della distanza produttiva tra le due aree.

In definitiva, tali evidenze segnalano che la diminuzione degli sbilanci commerciali osservata dopo il 2007 nell'area euro non ha riflesso correzioni sostanziali degli squilibri di competitività che sono andati cumulandosi tra i paesi membri dall'inizio della moneta unica. I minori deficit delle economie mediterranee sono stati principalmente il portato della compressione dell'assorbimento interno in tali paesi. A lungo andare, questo processo può condurre a un recupero di competitività attraverso cosiddette svalutazioni interne, ovvero spingendo le dinamiche di prezzi e costi persistentemente al di sotto di quelle dei paesi in surplus. Ma la strada si prospetta lunga e onerosa, dal punto di vista sociale e produttivo. In assenza di significativi movimenti verso un aggiustamento intra-europeo più simmetrico, il riequilibrio affidato ai soli paesi in deficit implica il permanere per un prolungato periodo di tempo di mercati del lavoro deboli nell'Area Mediterranea. Accanto a un costo sociale, c'è anche un rischio produttivo. Le domande interne in contrazione colpiscono in primo luogo le aziende che vendono nel mercato domestico, ma non risparmiano coloro che sono orientati all'estero. Le imprese esportatrici *pure* sono una fenomeno relativamente raro. La normalità è fatta di esportatori che vendono molto all'interno. Ad esempio, in Italia oltre il 60 per cento del fatturato degli esportatori viene realizzato, in media, nel mercato nazionale.
Ciò significa che quando la domanda domestica cade in misura significativa, come avvenuto negli ultimi anni nell'Area mediterranea, tutta la struttura produttiva ne risente, in modo diretto per la contrazione di uno sbocco prioritario per le vendite e indiretto per la rarefazione del credito che i minori fatturati finiscono con l'attivare. Il rischio insito in questo processo è illustrato dagli andamenti degli ultimi anni. Le dinamiche divaricanti delle capacità produttive delle due aree osservate dopo il 2007, e in particolar modo nell'ultimo biennio, sembrano indicare che la strada del miglioramento competitivo tramite svalutazione interna rischi di passare per una perdita strutturale di base produttiva, accentuando una dinamica che ha contrassegnato il funzionamento dell'euro sin dalle sue origini.
Queste considerazioni portano a sottolineare i notevoli problemi di un aggiustamento competitivo intra-euro assegnato unicamente alle politiche deflative dei paesi in deficit. Si tratta di un processo lungo, rischioso e impropriamente squilibrato. È necessario che si adottino misure anche per la riduzione dei surplus presenti nell'area. Nella misura in cui questi sono originati, in parte più o meno importante, da distorsioni nell'allocazione delle risorse nelle economie in avanzo, il loro contenimento può rappresentare un miglioramento di benessere anche per i cittadini di quei paesi. Soprattutto, un processo di riequilibrio simmetrico tra le nazioni euro renderebbe i costi sociali e produttivi dell'aggiustamento maggiormente sostenibili, contribuendo così alla definizione di un percorso credibile nel superamento della crisi dell'Unione monetaria.

Nota bibliografica di riferimento

Buti M., Turrini A. (2012), *Slow but steady? External adjustment within the Eurozone starts working,* "VoxEU.org", 12 November

Coricelli F., Worgotter A. (2012), *Structural Change and the Current Account: The Case of Germany*, "OECD Economics Department Working Papers" 940.

De Grauwe P. (2012), *In Search of Symmetry in the Eurozone,* CEPS Policy Brief, 268 MayA

De Nardis S. (2010), *German Imbalances and European Tensions,* "VoxEU.org", 2 December.

European Commission (2012), *Current account surpluses in the EU,* "European Economy" No. 9.

Perché e come assicurare un efficace sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese?

*di Fabrizio Onida**

1. *Perché esiste in tutti i paesi un apparato di sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese?*

In tempi di *spending review* e di caccia agli sprechi nella spesa pubblica, non è forse inutile ricordare innanzi tutto le ragioni economiche per cui in tutti i paesi esistono strutture e vengono erogate risorse pubbliche per sostenere le imprese nazionali quando esportano e investono nei mercati esteri, contribuendo alla crescita della *produttività totale dei fattori.*[1] In sintesi, le principali ragioni sono almeno quattro.

In primo luogo, andare oltre i confini nazionali del mercato comporta all'inizio il superamento di molte barriere di tipo informativo (di lingua, cultura, burocrazia, regime doganale, *standard* tecnici, usanze e cultura eccetera), con costi e strumenti che – salvo per i pochi grandi gruppi e talora anche per essi – sono fuori portata della singola impresa, chiamando quindi in causa la mano pubblica. È pur vero che sulla rete sono sempre più disponibili, a prezzi di mercato accessibili anche per una micro o piccola impresa, molte informazioni di base che sono oggetto dei tipici rapporti-paese predisposti dalla rete diplomatico-consolare, dalle Camere di commercio e dalle agenzie governative ovvero Tpo-*Trade Promotion Organisation* come l'Agenzia Ice. Queste ultime forniscono tuttavia informazioni assai più tecniche e analitiche, inclusi dati su quantità e valori dell'interscambio commerciale dell'Italia e dei paesi concorrenti per singoli prodotti, dati interessanti per l'impresa individuale concentrata sul proprio settore-comparto di appartenenza.

In secondo luogo, quanto minore è la dimensione d'impresa, tanto maggiori sono i costi e i rischi del superamento delle tipiche *barriere all'entrata* sui mercati esteri, in particolare: costi fissi di organizzazione e controllo, logistica e costi di trasporto, rapporti con burocrazia e istituzioni pubbliche locali, rapporti col sistema distributivo locale, alta probabilità di gestire *contratti incompleti* e come tali particolarmente soggetti all'alea di eventi imprevedibili e di comportamenti opportunistici dei fornitori e clienti, mercati del credito largamente *imperfetti.*[2] Ciò vale per le imprese esportatrici, ma a maggior ragione per quelle (assai meno numerose) che cercano di mettere radici più stabili e profonde nei mercati tramite varie forme di investimento diretto estero.

Vi è dunque una permanente domanda di servizi per cui le imprese si rivolgono alla rete diplomatico-consolare e alle agenzie governative di promozione degli scambi. Servizi prevalentemente gratuiti nel caso della prima, sia gratuiti che tariffati nel caso delle Tpo. Tanto più da tariffare quanto maggiore è il valore aggiunto che la Tpo può mettere a disposizione

* Università Bocconi.

1 Vi sono innumerevoli prove empiriche circa una correlazione positiva e robusta tra grado di internazionalizzazione dell'impresa (esportazione-importazione, investimenti diretti all'estero, accordi di fornitura ecc.) e produttività del lavoro e/o produttività totale dei fattori. Tra i lavori più citati che confrontano sette paesi europei (tra cui l'Italia) si veda la ricerca Efige (Barba Navaretti et al. 2010).

2 Bugamelli-Infante, 2003, Bernard-Jensen, 2004.

dell'impresa che deve costruire una propria strategia di penetrazione del mercato, tenuto conto della grandissima eterogeneità dei singoli prodotti e delle fasce di mercato su cui l'impresa deve giocare la propria produttività e capacità competitiva.

Rientra in questo quadro la necessità di assicurare, per quanto possibile, condizioni di parità ambientale (*level-playing field*) rispetto ai paesi concorrenti sullo stesso mercato. In molti casi le imprese necessitano di una autorevole *advocacy* istituzionale da parte della rappresentanza diplomatica e della Tpo ad essa collegata, per affrontare piccole e grandi controversie come la lotta alla contraffazione e i diversi ritardi e ostacoli all'ingresso delle merci importate dal paese. Ma anche in assenza di specifiche barriere non tariffarie le condizioni di parità ambientali vanno garantite soprattutto per quanto riguarda il costo del credito all'esportazione e delle relative garanzie: un terreno segnato dalle regole del *Consensus* dell'Ocse a cui si rifanno le Eca (*Export Credit Agencies*) dei vari paesi, per noi Sace e Simest (Export banca).[3]

In terzo luogo, la promozione pubblica delle esportazioni, con l'ampia batteria degli strumenti tipici utilizzati da tutte le Tpo (fiere e missioni commerciali, campagne di comunicazione pubblicitaria, formazione di operatori specializzati per il commercio estero, la già citata *advocacy* istituzionale precedente e seguente l'insediamento delle imprese sul mercato) genera *esternalità* positive che vanno oltre il rapporto costi-benefici privati dei singoli operatori. Basti pensare all'impatto delle maggiori iniziative promozionali sul grado di conoscenza e di reputazione del sistema produttivo nazionale da parte degli operatori esteri (importatori, grossisti, distributori, produttori, tecnici, professionisti, intermediari finanziari).[4] Sono esternalità che in ultima analisi favoriscono sia la crescita del numero degli esportatori e dei mercati raggiunti dalle singole imprese (*margine estensivo*), sia il peso del fatturato esportato su quello totale dell'impresa (*margine intensivo*).

Infine, esternalità positive sono generate anche dalla importante attività di assistenza tecnica personalizzata (servizio a valore aggiunto) offerta dalla Tpo a singole imprese nazionali. Se condotta con intelligenza e competenza, tale attività tende a produrre *spillover* di conoscenze e di esperienze tra le imprese medesime, fino a promuovere effetti benefici di interconnessione/connettività tra imprese diverse che operano sullo specifico mercato estero. Fenomeni di *learning by exporting* e *learning by investing abroad* caratterizzano chiaramente il processo di crescita delle singole imprese, ma provocano spesso anche una trasmissione di esperienze tra le imprese che entrano in contatto con le Tpo.

2. Verifiche di efficacia del sostegno pubblico all'internazionalizzazione delle imprese

La letteratura econometrica utilizza essenzialmente due approcci alternativi per stimare l'efficacia del sostegno pubblico in questa materia.

Il primo approccio fa ricorso ai cosiddetti modelli gravitazionali (*gravity models*) in cui l'intensità degli scambi commerciali di un paese con il resto del mondo, o con particolari paesi

3 Secondo Istat (2013a, cap. 3.2): vincoli di accesso al credito sono percepiti come massimo ostacolo *esterno* alla crescita export (40% delle risposte con punte del 60% nella chimica e del 70% nei mezzi di trasporto).

4 Qualche autore menziona esplicitamente una attività di *country image building* , risultante dalla combinazione di eventi promozionali e pubblicitari mirati, distinti dalle normali attività fieristiche e dalle missioni commerciali di settore (Lerman-Olarreaga-Payton, 2010).

partner, viene spiegata innanzi tutto dalle variabili fondamentali (dimensione del Pil dei paesi, distanza geografica) a cui si aggiungono altre variabili di somiglianza-dissomiglianza (reddito medio pro capite, lunghezza dei confini, appartenenza o meno ad accordi di libero scambio, moneta comune, lingua, comuni radici storiche ecc.), per poi introdurre le variabili specifiche che descrivono la tipologia e l'entità del sostegno pubblico (fiere-missioni-eventi promozionali, presenza-apertura-chiusura di uffici commerciali). Se il coefficiente stimato di queste ultime variabili risulta positivo e statisticamente significativo, si conclude che il sostegno pubblico è stato efficace.[5]

Il secondo approccio utilizza micro-dati di impresa con modelli *controfattuali,* i quali confrontano la crescita delle esportazioni di un ampio campione di imprese che in un dato periodo hanno usufruito dei servizi della Tpo nazionale (partecipazione ad eventi fieristici, ma non solo) con l'analoga crescita media di un altro campione di imprese che non ne hanno usufruito. Ovviamente molta attenzione è dedicata a selezionare il campione controfattuale, che idealmente deve presentare caratteristiche strutturali vicine al primo campione delle imprese beneficiarie (dimensione, settore, localizzazione territoriale, età, ecc.). Data la fortissima eterogeneità delle imprese e dei loro prodotti di specializzazione, il campione controfattuale non sarà mai una perfetta replica del primo, il che deve rendere molto cauti nell'interpretare le risultanze econometriche dell'esercizio, come sottolineato, tra gli altri, dal lavoro del Cepii su cui si sofferma Marco Saladini nel suo riquadro (Ice, 2014).[6]

Comunque anche questi lavori tendono a trovare una (sia pur moderata) efficacia del sostegno pubblico.[7] Gli effetti positivi sulla *performance* esportativa risultano generalmente più evidenti per le imprese di minori dimensioni, per il margine estensivo (maggior numero di prodotti esportati e di mercati raggiunti), per mercati dove si riscontrano maggiori restrizioni all'importazione, per mercati in via di sviluppo.

3. Come migliorare l'efficacia del sostegno pubblico all'internazionalizzazione?

Come in tutti i campi, vale la premessa che i risultati attesi dalle diverse iniziative promozionali e di assistenza tecnica personalizzata promosse dalla Tpo dipendono grandemente dalla qualità del *capitale umano* (dirigenti, funzionari, quadri, *trade analyst* presso gli uffici esteri) dedicato a tali iniziative: da cui l'importanza dei processi di selezione del personale, di ruolo e non di ruolo, nonché di fasi successive di formazione specializzata.

La misurazione dell'efficacia dovrebbe essere costantemente curata dalla Tpo. Accanto ai classici indicatori di *output,* come il numero di utenti serviti e il numero di iniziative promozionali, l'attenzione dell'Oiv (Organismo interno di valutazione) va rivolta alla ricerca di

5 Il primo lavoro di questo tipo è Rose (2007). Il contributo di Lerman-Olarreaga-Payton (2010), costruito su dati di 103 paesi a vari gradi di sviluppo, dopo vari *test* econometrici conclude che un incremento del 10% nelle risorse spese dalle Tpo tende a generare un aumento del 10% nelle esportazioni dei rispettivi paesi.

6 M. Crozet et al, 2013.

7 Esempi di questi lavori sono Gorg-Strobl (2008) su quasi 12.000 imprese manifatturiere irlandesi nel 1983-2002, Alvarez-Crespi (2000) su quasi 8.000 imprese cilene nel 1992-1996, Volpe Martincus-Carballo (2010) su diverse migliaia di imprese peruviane nel 2001-2005. In Italia si segnalano lavori su dati di imprese beneficiarie di interventi della Sace (Amendolagine et al., 2010) e della Simest (Bannò-Piscitello, 2010).

indicatori di *outcome* come: la percentuale di clienti soddisfatti nei diversi servizi collettivi e individuali erogati (*customer satisfaction*), il numero di nuovi esportatori e il loro permanere nel tempo come esportatori abituali sul mercato, le quote di esportazione rispetto ai paesi concorrenti sullo stesso mercato, l'ingresso nel paese di nuovi investitori nazionali, nuovi casi di alleanze e accordi di *partnership* con produttori locali (catene globali del valore), il tasso di *placement* sul mercato nazionale dei partecipanti ai corsi di formazione sul commercio estero promossi dalla Tpo.

Naturalmente l'efficacia delle iniziative promozionali collettive dipende in modo cruciale dalla qualità complessiva della loro progettazione e organizzazione. Sotto questo profilo valgono alcune osservazioni tratte dalla teoria e dall'esperienza pratica.

a) È importante mirare ad accrescere il numero di nuovi esportatori non occasionali[8], e a tal fine nelle iniziative come fiere, mostre autonome e missioni andrebbero selezionate imprese già orientate a servire stabilmente quei mercati; ciò in parte discende automaticamente dalla non gratuità della partecipazione aziendale, ma vanno anche cercati criteri trasparenti di selezione con le rappresentanze datoriali collettive di categoria con cui la Tpo intrattiene rapporti abituali. Infatti, l'assenza totale di tale selezione, soprattutto nelle missioni promozionali di settore-territorio, e il conseguente rischio che partecipino imprese impreparate e non attrezzate per offrirsi come fornitori credibili, non solo compromette l'utilità dell'iniziativa[9], ma può perfino produrre effetti nocivi sotto il profilo reputazionale, cioè per l'immagine del sistema-paese che si genera presso gli operatori-importatori locali.[10]

b) Proporre una maggiore selettività degli utenti, così da massimizzare l'efficacia dell'attività promozionale, non porta ovviamente a trascurare le necessità di una *assistenza di base* alle imprese di minore dimensione che cercano di affacciarsi sui mercati, incluse molte manifestazioni fieristiche su paesi periferici. Ma non ci si può nascondere che una logica più selettiva inevitabilmente tende a confliggere con interessi particolari di rappresentanze e poteri politici e burocratici a livello nazionale o territoriale, i quali mirano a massimizzare la propria quota di assegnazione dei fondi pubblici disponibili per compiacere la vasta platea (bacino elettorale) delle imprese e delle loro espressioni associative. Continua così a verificarsi una (spesso lamentata) sovrapposizione di iniziative indipendenti sugli stessi mercati, con una partecipazione frammentaria e poco qualificata delle imprese che concorre a mantenere una immagine sfocata, disordinata, distorta, talora controproducente del paese.[11]

c) Il successo del *made in Italy* dei beni tradizionali di consumo non dipende solo dagli importanti investimenti in reti distributive monomarca delle nostre imprese *leader* su

8 Questo è l'obiettivo dichiarato dei *roadshow* che nel 2014-2015 il governo sta svolgendo in 20 diverse città italiane, con l'Ice e gli altri membri della Cabina di regia (Sace, Simest, Confindustria, Unioncamere, Rete Imprese Italia, Alleanza delle Cooperative).

9 M. Crozet et al., 2013.

10 Giova ricordare che, su quasi 208.000 imprese formalmente esportatrici nel 2012, 177.000 (85% del numero totale) generava solo il 6,5% del valore dell'export (Ice, 2013). Il *panel* di 29.000 esportatori abituali (Istat 2013a) genera il 90% del valore totale dell'export.

11 Valgono molti dubbi anche sul rapporto costi-benefici di iniziative di bandiera come la crociera della nave portaerei Cavour attraverso i porti africani (Il Sole24Ore, 7 novembre 2013).

diverse fasce di mercato (Armani, Prada, Versace, Luxottica, Bulgari, Benetton, Geox eccetera), ma anche dalla capacità dell'Ice di concludere accordi non occasionali con catene di Gdo-Grande distribuzione organizzata nei maggiori mercati sviluppati (Usa, Regno Unito, Germania ecc.) ed emergenti. A differenza dell'Italia, nella generalità di questi grandi mercati la Gdo è l'indispensabile interlocutore in grado di valorizzare e distribuire capillarmente molti nostri marchi minori ma pur sempre di elevato pregio e qualità, il cui potenziale di *marketing* è frenato dal noto problema della insufficiente dimensione aziendale.

Altro canale prezioso per la diffusione internazionale delle nostre imprese di costruzioni e arredo è costituito dalla rete dei maggiori studi di progettazione, che vanno intercettati con iniziative possibilmente in alleanza fra imprese-istituzioni-banche-assicurazione.[12]

d) Accanto alle maggiori manifestazioni fieristiche internazionali (Anuga a Colonia nell'alimentare, Salone del mobile a Milano e Parigi, Cimt a Pechino nelle macchine utensili, Cruise Shipping a Miami nella nautica eccetera), la Tpo nazionale può utilmente accompagnare e rafforzare alcune iniziative promozionali che nascono da ben precise e qualificate aree distrettuali-locali, purché progettate in chiave di settore-segmento-fascia di mercato, con il giusto coinvolgimento dell'associazione nazionale di categoria.[13]

e) In un mondo di imprese assai eterogenee, anche all'interno dei medesimi settori e territori, l'approccio *one size fits all* mal si adatta ad una azione promozionale pubblica efficace. Globalizzazione e disomogeneità-eterogeneità delle imprese vanno di pari passo, come suggerisce un importante filone recente della letteratura sul commercio internazionale. Per citare un eloquente dato empirico, negli ultimi tre anni di crisi economica a fasi alterne, su 29.000 esportatori stabili (che da soli generano il 90% delle nostre esportazioni!) il quartile con la migliore *performance* di crescita ha visto le proprie esportazioni aumentare di oltre il 30 per cento, mentre il quartile peggiore le ha viste calare di oltre il 23 per cento.[14] Su un campione di oltre 25.000 imprese osservate nella loro *performance* sul mercato interno e sui mercati esteri, circa un terzo è risultato in ripiegamento, con produttività e profittabilità inferiore alla media, mentre due terzi sono risultati *crescenti* su uno o entrambi i mercati.

f) Recenti elaborazioni che l'Istat ha tratto dai dati di Censimento 2011 dell'industria e dei servizi, riguardanti un cospicuo campione di 260.000 imprese[15], sottolineano

〈12〉 Come ad es. la Germania, che in tal modo promuove la penetrazione in Cina delle proprie grandi forniture in *contract* (Il Sole24Ore, 13 aprile 2014).

〈13〉 Esempi recenti: valorizzazione di marchi credibili come l'*Italian Chair District* (Manzano), accordo Federlegno con Fiera Bologna per una fiera del mobile in Cina, missione di Alta gamma con quasi 140 aziende nei paesi arabi che si sono aggiunti ai mercati ad alto potenziale per le fasce medio-alte del *made in Italy.*

〈14〉 Istat, 2013a.

〈15〉 Istat, 2013b. Il secondo Rapporto Istat sulla competitività dei settori industriali (Istat 2014), analizzando il comportamento dei settori e delle imprese durante la crisi 2010-13, calcola un indicatore sintetico di competitività dei settori basato su quattro dimensioni (competitività di costo, redditività, *performance* sui mercati esteri, innovazione). Inoltre la strategia delle imprese (dati micro) viene osservata anche costruendo un indicatore sintetico di connettività, basato su tre dimensioni (varietà degli strumenti, ampiezza della rete di soggetti, estensione geografica delle interconnessioni). Gli strumenti utilizzati sono a loro volta raggruppati in tipologie, tra cui rapporti di commessa e subfornitura nelle filiere, accordi formali (consorzio, rete, *franchising, joint venture* eccetera) e accordi informali.

quanto rilevante sia il tema dell'interconnessione tra imprese e con l'ambiente esterno, come fattore di successo competitivo. Si parla non solo dei normali rapporti di commessa e subfornitura, ma più in generale di accordi formali (contratti di rete) e informali, che spaziano da ricerca e progettazione a infrastrutture informatiche, commercio elettronico, formazione del personale, approvvigionamento, logistica, distribuzione e servizi post-vendita, servizi tecnologici e professionali. Risultati: a) imprese più in grado di interconnettersi con l'ambiente esterno fanno più innovazione di prodotto e di processo: b) reciprocamente, maggiore interconnessione e forme evolute di internazionalizzazione si accompagnano a maggiore produttività e maggiore domanda di lavoro qualificato; c) infine, la capacità di operare in connessione ambientale aumenta al crescere della dimensione media dell'impresa in termini di addetti e fatturato.

Sotto questo profilo è augurabile che operi efficacemente la recente intesa tra l'Ice e RetiImpresa di Confindustria, che mira all'obiettivo di 2.000 reti che coinvolgano 10.000 imprese.

g) Va il più possibile ridotto il pericolo che le limitate energie del personale Ice in Italia e all'estero - comunque ridotto dalla recente riforma - siano troppo assorbite dall'obbligo di organizzare l'accoglienza delle numerose (non altrettanto utili) missioni di rappresentanze politico-burocratiche in cerca di fugaci pubbliche relazioni estere. Tutto ciò va a scapito del lavoro di aggiornamento e di coltivazione di relazioni e conoscenze (con la burocrazia ministeriale locale, consulenti, esperti, banche, altre Tpo, eccetera) compiti assai più produttivi per il paese, che il dirigente e il personale qualificato degli uffici esteri dovrebbero essere incoraggiati a svolgere.

Nota bibliografica di riferimento

Alvarez R., Crespi G. (2000), *Exporter performance and promotion instruments: Chilean empirical evidence,* "Estudios de Economia" 27, 2, Universidad de Chile.

Amendolagine V., Ferri G., Summo G., Terzulli A. (2010), *L'assicurazione del credito all'esportazione migliora la performance delle imprese? Evidenza dall'attività di Sace,* in Ice (2010) pp. 362-370.

Barba Navaretti G., Bugamelli M, Schivardi F., Altomonte C., Horgos D., Maggioni D. (2010), *The Global Operations of European Firms*, "EFIGE (European Firms in a Global economy) Report", Bruegel, Bruxelles.

Bannò M. e Piscitello L. (2010), *The effectiveness of incentive to firms' outward internationalization,* "Applied Economic Letters", 17, pp. 1729-1733.

Bernard A.B., Jensen J.B. (2004), *Why some firms export,* "Review of Economics and Statistics", 86, 2, pp561-569.

Bugamelli M. e Infante L. (2003), *Sunk costs of export,* "Temi di Discussione" n.469, Banca d'Italia.

Crozet M. et al, (2013). *Dispositifs de soutien à l'exportation des firmes françaises*, CEPII, Paris, marzo.

Ice (2010), *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto Ice 2009-2010,* Roma.

Ice (2013), *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto Ice 2012-2013,* Roma.

Ice (2014), *L'Italia nell'economia internazionale. Rapporto Ice 2013-2014,* Roma.

Istat (2013a), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi,* Roma, febbraio.

Istat (2013b), *Checkup delle imprese italiane,* Milano, 28 novembre.

Istat (2014), *Rapporto sulla competitività dei settori produttivi. Edizione 2014,* Roma, febbraio.

Görg H., Henry M., Strobl E. (2008), *Grant support and exporting activity,* "Review of Economics and Statistics", 90, 1.

Lederman D., Olarreaga M., Payton L. (2006), *Export promotion agencies: What works and what doesn't,* "World Bank Policy Research Working Paper".

Rose A. (2007), *The foreign service and foreign trade: embassies as export promotion,* "The World Economy", 30, 1.

Volpe Martincus C., Carballo J. (2010), *Beyond the average effects: the distributional impacts of export promotion programs in developing countries,* "Journal of International Economics", 76, 1, pp. 201-214.

Piccole imprese globali crescono. Nuovo manifatturiero e tecnologie di rete a sostegno del *made in Italy*

di Giancarlo Corò, Stefano Micelli** e Gianluca Toschi****

1. Dimensione d'impresa e mercati internazionali: una relazione da ripensare?

Com'è noto, l'Italia presenta non solo un'elevata densità di piccole e medie imprese, ma anche una rilevante presenza di imprese esportatrici di minori dimensioni. In base a dati Eurostat, il numero di imprese con meno di 250 addetti che esportano oltre i mercati dell'UE è in Italia pari a 120 mila, numero che non ha eguali in altri paesi europei.[1] La Francia, secondo paese in graduatoria, ne conta 82 mila, seguono Spagna e Germania con 72 mila, poi il Regno Unito con 61 mila. Anche considerando i valori economici l'Italia si posiziona bene nel confronto internazionale: con oltre 80 miliardi esportati dalle Pmi sui mercati extra-europei, solo la Germania riesce a fare meglio. Al numero più elevato di Pmi corrisponde anche una maggiore incidenza relativa sul totale dell'export nazionale: metà del valore esportato extra-UE è in Italia da attribuire alle imprese con meno di 250 addetti, contro il 40 per cento della Spagna e circa un terzo per Francia, Germania e Regno Unito. Questa elevata articolazione della presenza estera dell'economia italiana è stata a lungo ritenuta più un problema che una risorsa. La minore dimensione delle imprese ostacolerebbe, infatti, la crescita del margine intensivo dell'export, a sua volta associato a costi fissi di natura materiale e immateriale. Basti pensare agli investimenti necessari per acquisire informazioni e promuovere i prodotti sui mercati esteri, per gestire rapporti contrattuali internazionali, quando non per creare oltre frontiera reti logistiche, distributive, di assistenza post-vendita. Inoltre, sempre più spesso la penetrazione commerciale sui mercati emergenti richiede una qualche forma di organizzazione internazionale della produzione, sia per ridurre l'impatto delle barriere tariffarie e non tariffarie, sia per realizzare catene del valore più efficienti, reattive e corrispondenti alla specificità della domanda finale. Ma questo ha finora richiesto economie di scala incompatibili con le piccole dimensioni di molte imprese italiane. Da qui l'idea che solo la crescita dimensionale può accompagnare lo sviluppo del nostro export oltre le soglie finora raggiunte.
Ora, pur concordando sul fatto che un aumento della taglia delle imprese non può che avere effetti positivi sulla competitività internazionale della nostra economia, ci sono tuttavia anche altri aspetti da considerare. Innanzitutto che per alcuni beni che contraddistinguono il *made in Italy* nel mondo – dall'artigianato di qualità, alle tipicità alimentari, alla meccanica di precisione – i rendimenti decrescenti possono scattare anche con soglie limitate di produzione. In questi casi, le economie di scala possono semmai venire recuperate in

(*) Dipartimento di Economia Università Ca' Foscari . (**) Dipartimento di Management Università Ca' Foscari e Direttore scientifico Fondazione Nord Est. (***) Fondazione Nord Est.

(1) Cernat L., Norman-López A. e Duch T-Figueras A. (2014), *Smes are More Important than you Think! Challenges and Opportunities for EU Exporting Smes*, "Chief Economist Note", Trade Analysis Unit of DG TRADE, September.

alcune funzioni comuni – come la promozione, i marchi di qualità, l'organizzazione logistica e distributiva, l'assistenza all'estero – attraverso politiche di rete e di consorziamento fra imprese, oppure attraverso una chiara differenziazione nella scala di produzione delle funzioni all'interno delle stesse catene del valore. Nel settore alimentare è noto il caso Eataly: un'impresa di oltre 300 milioni di fatturato il cui *business* consiste nella distribuzione globale di prodotti tipici locali, ognuno dei quali ha soglie strutturalmente limitate di offerta. Un altro caso è il consorzio Melinda, multinazionale della frutticultura, che associa 4 mila imprese agricole di tipo familiare dell'area trentina, fornendo servizi logistici e distributivi evoluti, assieme ad attività di ricerca, formazione, promozione e controlli di qualità. Sia Eataly che Melinda, e in modo analogo anche alcuni consorzi vitivinicoli e agro-alimentari, sviluppano economie di scala nelle funzioni specifiche che lo richiedono – fra cui le attività di internazionalizzazione commerciale – lasciando invece che la qualità del prodotto sia assicurata dalla cura artigianale di reti di imprese di piccola taglia.
Tuttavia, la più potente infrastruttura per mettere in contatto produttori e consumatori è oggi costituita da Internet, in particolare da alcune piattaforme *web* che stanno sviluppando progetti dedicati alla valorizzazione dei contenuti di esperienza e autenticità di alcune produzioni *made in Italy.* Fino a poco tempo fa il mancato incontro fra piccole imprese e mondo digitale era spiegato sia dalle limitate *capabilities* della domanda, sia dai vincoli dell'offerta tecnologica.[2] Oggi, con lo sviluppo di ecosistemi tecnologici molto più flessibili e aperti, questi vincoli si stanno riducendo, accrescendo la possibilità delle piccole imprese di fare leva anche su un insieme di *asset* disponibili al proprio esterno.[3]

2. *L'attenzione dei grandi* players *digitali al* made in Italy

L'attenzione per il potenziale di internazionalizzazione delle Pmi italiane è testimoniato anche dall'interesse di alcuni importanti operatori tecnologici verso il *made in Italy* di nicchia. Nel giugno del 2013 ha preso il via il progetto *Eccellenze in digitale* (www.eccellenzeindigitale.it) promosso da Google e da Unioncamere in collaborazione con diversi soggetti della rappresentanza e della formazione. L'obiettivo del progetto era dare vita a una piattaforma tecnologica in grado di permettere alle Pmi italiane, in particolare quelle a forte connotazione artigianale, di trovare visibilità sul principale motore di ricerca della rete.
Google ha deciso di investire in Italia su questo tema attraverso il *Google Cultural Institute*, riconoscendo in questo modo la specificità culturale di un modello di produzione caratteristico e degno di essere promosso all'attenzione internazionale. L'investimento sviluppato da Google non è stato, tuttavia, semplicemente di carattere culturale. Come ha precisato Eric Schmitt, presidente di Google, in un suo intervento presso la Camera di Commercio di Roma, la società di Mountain View crede fermamente nelle potenzialità economiche delle produzioni di qualità del *made in Italy*, le quali, grazie alla maggiore facilità di reperimento *on line*, possono entrare in aree di mercato finora sconosciute. I numeri proposti da Schmitt sono a questo proposito impressionanti: secondo le statistiche elaborate dall'azienda che gestisce il più importante motore di ricerca, le richieste sul mercato di prodotti ricon-

2 Si veda in particolare Corò G. e Miceli S. (2009), *I nuovi distretti produttivi. Innovazione, internazionalizzazione, competitività dei territori*, Marsilio.

3 Ismail S. (2014), *Exponential Organizations*, Exo Partners Llc (in part. pp. 92-95; pp. 163-173).

ducibili al *made in Italy* sono in continuo aumento e mostrano un crescente interesse del consumatore internazionale per un'offerta di nicchia, legata a territori specifici e ben identificati. Nel solo arco di un anno dall'avvio del progetto *Eccellenze in digitale*, queste richieste sono aumentate del 12 per cento, una crescita che segnala l'urgenza con cui la piccola e media impresa dovrebbe affrontare l'investimento per una migliore presenza sul *web*.
L'investimento di Google non si è comunque limitato a promuovere una piattaforma tecnologica all'avanguardia, in grado di dare visibilità a una lunga lista di prodotti tipici italiani. Google ha sviluppato insieme a Unioncamere anche un pacchetto di *stage* in un centinaio di territori distrettuali con l'obiettivo di elevare le competenze digitali della domanda. Gli stagisti, incardinati presso le Camere di Commercio, hanno avuto la possibilità di collaborare con numerose Pmi, fornendo a imprenditori e *manager* una educazione digitale che prima non avevano. I risultati di questo percorso di accompagnamento sono stati sorprendenti, contribuendo alla crescita del progetto anno dopo anno (nel 2015 gli studenti coinvolti negli *stage* sono arrivati alla soglia delle 130 unità).
L'esperienza avviata da Google è stata affiancata da un progetto simile promosso da un altro importante operatore tecnologico, Samsung. Anche in questo caso, l'obiettivo di Samsung era la valorizzazione del saper fare tipico del *made in Italy* grazie al sostegno di nuove tecnologie mobili. Samsung ha avviato una serie di corsi *on line* che hanno coinvolto grandi nomi del *made in Italy* più sofisticato – si pensi al caso Marinella, storico cravattificio di Napoli – come *testimonial* di un nuovo modo di lavorare e di comunicare.
In entrambi i casi siamo di fronte a gruppi *leader* globali che hanno riconosciuto il potenziale del *made in Italy* di nicchia, cui offrire supporto tecnologico al fine di cogliere in modo innovativo le opportunità offerte della rete. Grazie alle tecnologie di rete e a una nuova generazione di servizi è dunque diventato concretamente possibile che anche imprese di piccole dimensioni possano collocarsi e competere sui mercato internazionali.
In tale prospettiva si è mosso anche il progetto *Nuovo continente* ideato dalla Fondazione Nord Est. L'obiettivo di questo progetto, avviato in *partnership* con Unicredit nel 2014, è stato quello di favorire l'impiego da parte delle Pmi di soluzioni dedicate di commercio elettronico messe a disposizione da portali dedicati per fornire un accesso a mercati emergenti (ad esempio Alibaba.com). L'utilizzo di questi servizi è stato favorito da momenti di formazione centrati sullo scambio di esperienze *peer to peer* tra imprenditori, con un ricorso limitato ad accademici e consulenti esterni. I risultati del progetto, ancora in corso di realizzazione, segnalano un crescente interesse da parte delle imprese, soprattutto di piccole dimensioni.

3. Export e dimensione d'impresa nell'indagine Nuovo continente

Nell'ambito del progetto *Nuovo Continente* la Fondazione Nord Est ha effettuato un'indagine tra le imprese per studiare il rapporto fra propensione all'export e l'uso di tecnologie digitali.[4] Fra i risultati dell'indagine è tuttavia emerso subito come nel manifatturiero italiano sia

4 La popolazione oggetto di campionamento è stata l'insieme delle società di capitali italiane che operano nei settori *food* (codici Ateco 11 e 12), sistema moda (codici Ateco 13, 14 e 15), mobili (codice Ateco 31) e meccanica (25, 28, 29 e 30). Il campione ammonta a 1.219 unità. Le imprese sono state estratte fra quelle presenti nel database Aida-Bureau Van Dijk. Il campione è stato stratificato per quote in base a settore Ateco 2007 (codici a 2 cifre), classe dimensionale (calcolata sul volume dei ricavi) e macro-area regionale. Le interviste sono state realizzate con un sistema misto C.a.t.i. – C.a.w.i.. Il periodo di riferimento è costituito dai 12 mesi precedenti l'intervista (novembre 2013-ottobre 2014).

elevata la quota di piccole imprese che si misurano direttamente sui mercati internazionali. Vale intanto osservare che il 42 per cento delle società di capitali italiane realizza una quota superiore al 10 per cento dei ricavi attraverso esportazioni. L'indagine conferma come la propensione all'esportazione aumenti al crescere delle dimensioni dell'impresa – il 47 per cento delle grandi imprese intervistate esporta più del 50 per cento del proprio fatturato – ma va comunque rilevato che anche per le imprese minori le relazioni con i mercati esteri sono diffuse e in alcuni casi consistenti: infatti, oltre un quarto delle imprese con ricavi compresi tra 2 e 10 milioni esporta fino al 50 per cento dei ricavi, mentre per il 28 per cento la quota supera addirittura la metà del fatturato. Si può inoltre aggiungere che considerando il gruppo delle imprese italiane che ottiene dall'estero oltre il 50 per cento dei ricavi, ben il 60 per cento di queste è rappresentato da aziende con meno di 10 milioni di fatturato.

Tavola 1 - Imprese per dimensione (ricavi) e propensione all'esportazione
Quota rispetto ai ricavi totali

Dimensione (ricavi)	Non esporta	Da 1 a 10%	Oltre 10%	Da 11 a 50%	Oltre il 50%	Totale
Micro - < 1 milione	59,3	15,1	25,6	16,0	9,5	100,0
Mini - tra 1 e 2 milioni	39,1	16,1	44,8	25,2	19,6	100,0
Piccola - da 2 a 10 milioni	29,8	15,0	55,2	26,8	28,4	100,0
Media - da 10 a 50 milioni	12,0	5,2	82,8	41,2	41,5	100,0
Grande - più di 50 milioni	0,0	13,8	86,2	39,2	47,0	100,0
Totale	**43,7**	**14,7**	**41,7**	**22,8**	**18,9**	**100,0**

Fonte: Fondazione Nord Est 2015

All'interno di questo quadro generale si evidenziano alcune differenze fra settori. Le imprese del sistema moda si contraddistinguono per una maggior propensione all'esportazione, mentre tra le aziende del *food* solamente il 10 per cento esporta più della metà del fatturato. Del resto, per l'industria alimentare la domanda interna mantiene un peso rilevante, anche se non mancano micro imprese molto specializzate che vendono all'estero oltre il 50 per cento della produzione. Il settore della produzione dei mobili si contraddistingue per una maggiore polarizzazione dimensionale: anche a causa della contrazione dei consumi durevoli, le imprese maggiori si sono oramai orientate più sull'estero che sui mercati interni, mentre le imprese minori, molto spesso collegate a reti di fornitura, appaiono ancora molto vincolate alla domanda domestica.

Tab. 2 - Imprese per macro-settore e propensione all'esportazione
Quota rispetto ai ricavi totali

Macro-settore	Non esporta	Da 1 a 10%	Da 11 a 50%	Oltre il 50%	Totale
Food	44,3	14,2	31,5	10,0	100,0
Meccanica	45,7	14,7	20,1	19,5	100,0
Mobili	46,4	14,5	17,7	21,5	100,0
Sistema moda	37,4	14,9	24,8	22,9	100,0
Totale	**43,7**	**14,7**	**22,8**	**18,9**	**100,0**

Fonte: Fondazione Nord Est 2015

4. *Profilo tecnologico delle imprese e propensione all'export*

Considerando il diverso livello di utilizzo delle tecnologie di rete, le imprese che hanno partecipato all'indagine *Nuovo continente* sono riconducibili a tre grandi gruppi: il primo, è composto da aziende che oltre ad avere un sito *web* o utilizzare in modo professionale e sistematico i *social network,* vendono o acquistano più dell'1 per cento del volume degli acquisti via Internet o gestiscono la *supply chain a*ttraverso la rete. Questa classe di imprese tecnologicamente più evolute (che definiamo attive digitali) rappresenta il 29 per cento del totale, ma arriva al 32,7 per cento nel *food* e al 42,6 per cento tra le imprese manifatturiere di media dimensione. Il secondo gruppo è composto da imprese che hanno un sito *web* o utilizzano *social network,* ma non effettuano vendite o acquisti, né gestiscono la *supply chain* in rete. Questo gruppo di utilizzatori digitali moderati interessa poco meno della metà delle imprese, con punte del 54 per cento tra quelle più piccole e del 57 per cento nell'industria dei mobili dove, evidentemente, la gestione dell'*e-commerce* richiede un salto organizzativo maggiore. Infine, abbiamo isolato anche un gruppo di imprese che non ha ancora un sito *web* e non utilizza *social network.* Questo gruppo (assenti digitali) rappresenta meno di un quarto del totale, ma diventa un terzo nel settore moda ed è più marcato fra le micro imprese.

Tra propensione all'esportazione e tipologia di utilizzo del *web* emerge una relazione piuttosto netta. Nelle imprese che realizzano più del 50 per cento dei ricavi all'estero, il 40 per cento è definibile come *attiva digitale,* 10 punti percentuali in più rispetto alla media generale. Per contro, tra le imprese che non esportano, il 37 per cento non dichiara

Tavola 3 - Imprese per tipologia di utilizzo del *web* per settore e dimensione
Percentuali

Settore e dimensione	Attive	Moderate	Assenti	Totale
Food	32,7	42,9	24,3	100,0
Meccanica	29,7	50,0	20,3	100,0
Mobili	26,8	57,3	15,8	100,0
Sistema moda	24,0	42,4	33,6	100,0
Micro - meno di un milione	27,4	40,8	31,8	100,0
Mini - tra 1 e 2 milioni	24,3	53,5	22,1	100,0
Piccola - da 2 a 10 milioni	31,5	52,9	15,6	100,0
Media - da 10 a 50 milioni	42,6	52,7	4,7	100,0
Grande - più di 50 milioni	42,2	57,8	0,0	100,0
Totale	**28,7**	**47,8**	**23,5**	**100,0**

Fonte: Fondazione Nord Est 2015

nessuna presenza o attività sul *web*. Tra quelle che si limitano a una semplice presenza sulla rete domina la quota di imprese con livelli di esportazione moderata, a sottolineare che la crescita sui mercati esteri richiede un salto di qualità anche nell'uso professionale delle tecnologie digitali.

Tavola 4 - Imprese per tipologia di utilizzo del *web* per settore e dimensione

Esportazioni (rispetto ai ricavi totali)	Attive	Moderate	Assenti	Totale
Oltre il 50	39,8	45,5	14,7	100,0
Da 11 a 50	34,7	56,4	8,9	100,0
Da 1 a 10	33,1	49,5	17,4	100,0
Non esporta	19,2	43,7	37,1	100,0
Totale complessivo	**28,7%**	**47,8%**	**23,5%**	**100,0%**

Fonte: Fondazione Nord Est 2015

Nel confronto con le altre imprese europee[5] quelle italiane appaiono tutto sommato in linea rispetto alla media se si considera il sito *web.* Il 76 per cento delle imprese manifatturiere italiane con più di 10 addetti ha un sito (76,5 per cento tra le imprese di *Nuovo continente*), mentre nell'UE15 il dato raggiunge l'80 per cento, per superare il 90 per cento nel caso tedesco. Un po' meno positivi sono i dati sull'utilizzo delle piattaforme sociali, che diventano uno strumento importante nelle strategie di comunicazione delle aziende. In media, un quarto delle imprese manifatturiere europee (UE15) utilizza in modo professionale i *social media,* mentre in Italia siamo poco sopra un quinto delle imprese. Il ritardo più pesante si registra tuttavia sul fronte delle vendite *on-line*. Il 15 per cento delle imprese europee realizza *on-line* almeno l'1 per cento dei propri ricavi, una quota che sale al 22 per cento fra le aziende tedesche. Le imprese manifatturiere italiane chiudono la classifica europea appena sopra Cipro: solamente il 3,3 per cento realizza *on-line* almeno l'1 per cento dei ricavi.

5. Un'agenda digitale per il made in Italy

C'è dunque un grande spazio da recuperare per le imprese italiane. E bisogna farlo in fretta. La diffusione di tecnologie e competenze digitali è infatti uno dei modi più efficaci per accrescere la presenza sui mercati internazionali con prodotti di elevata qualità manifatturiera, per i quali c'è una domanda globale crescente, ma non ancora un'adeguata capacità delle Pmi italiane di servirla. Per superare questo *gap* è necessario fare dell'innovazione digitale una priorità della politica industriale a sostegno del *made in Italy*. Con azioni da sviluppare su più fronti. Innanzitutto con una più estesa connettività *broad band* dei territori esterni alle principali aree metropolitane, guardando con maggiore attenzione ai tanti distretti produttivi che dalla combinazione originale di saperi tradizionali e nuove tecnologie possono trovare una straordinaria leva competitiva. In secondo luogo è necessario sostenere lo sviluppo di una nuova generazione di servizi digitali, che facendo leva su ecosistemi tecnologici sempre più evoluti, possano rispondere con maggiore efficacia non solo alla gestione delle transazioni in rete, ma anche all'esigenza di comunicare il valore di autenticità ed esperienza di prodotti che esprimono anche una rilevante complessità culturale. Come abbiamo visto nel paragrafo 2, proprio su tali servizi si stanno orientando

5 Ict Surveys databases - Eurostat

grandi *player* tecnologici come Google, Samsung e Alibaba, consapevoli del grande potenziale di *business* che risiede nel collegare il patrimonio manifatturiero italiano con le nuove tendenze del consumo mondiale. C'è tuttavia da ritenere che questo spazio di offerta possa essere occupato anche da una nuova imprenditorialità digitale italiana, che dall'incontro con la manifattura di qualità può trovare importanti opportunità di crescita. Tuttavia, queste innovazioni possono prendere piede a condizione che nelle Pmi italiane cresca una cultura digitale che, come abbiamo visto, è ancora in forte ritardo. Proprio tale ritardo rischia oggi di costituire uno dei principali ostacoli all'avvio di un nuovo ciclo dell'industria italiana. Rimuoverlo dovrebbe perciò rientrare fra gli impegni principali in cui fare convergere istituzioni economiche, associazioni imprenditoriali e sistema educativo.

1986

30

2016

Rapporto ICE

L'ITALIA NELL'ECONOMIA INTERNAZIONALE

INTERNAZIONALIZZAZIONE

SCAMBI DI BENI

SCAMBI DI SERVIZI

INVESTIMENTI ESTERI

ITA
ITALIAN TRADE AGENCY
ICE - Agenzia per la promozione all'estero e l'internazionalizzazione delle imprese italiane
1926 90 2016
www.ice.gov.it

ISBN 978-88-98597-08-6

9 788898 597086